



EMERGENCIA SANITARIA POR COVID-19:

Constructivismo jurídico, gobierno,
economía y cambio conductual

NURIA GONZÁLEZ MARTÍN
ENRIQUE CÁCERES NIETO

Coordinadores

SERIE

OPINIONES TÉCNICAS SOBRE TEMAS DE RELEVANCIA NACIONAL

29

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS

OPINIONES TÉCNICAS SOBRE TEMAS DE RELEVANCIA NACIONAL, núm. 29

Dra. Nuria González Martín
Coordinadora de la serie

Lic. Mariana Ávalos Jiménez
Asistente de la serie

COORDINACIÓN EDITORIAL

Lic. Raúl Márquez Romero
Secretario Técnico

Mtra. Wendy Vanesa Rocha Cacho
Jefa del Departamento de Publicaciones

Margarita García Castillo
Cuidado de la edición

José Antonio Bautista Sánchez
Formación en computadora

Edith Aguilar Gálvez
Diseño de cubierta e interiores



EMERGENCIA SANITARIA POR COVID-19:

Constructivismo jurídico, gobierno,
economía y cambio conductual

NURIA GONZÁLEZ MARTÍN
ENRIQUE CÁCERES NIETO

Coordinadores

Esta edición y sus características son propiedad de la Universidad
Nacional Autónoma de México.

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Primera edición: 14 de octubre de 2020

DR © 2020. Universidad Nacional Autónoma de México

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS

Circuito Maestro Mario de la Cueva s/n
Ciudad de la Investigación en Humanidades
Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510 Ciudad de México

Impreso y hecho en México

ISBN Serie Opiniones Técnicas sobre Temas de Relevancia Nacional: 978-607-30-1256-0

Contenido

7

Introducción

15

Constructivismo jurídico, gobierno conductual y *nudges* como base de políticas públicas para impulsar el cambio comportamental durante la pandemia por la COVID-19

47

Percepción gubernamental en México y COVID-19

65

Cambio social-conductual, teorías y alternativas ante el Sars-CoV-2

83

Creencias anticientíficas sobre la COVID-19 desde el punto de vista de la psicología y la antropología. Una aportación hacia el diseño de herramientas conductuales para la Jornada Nacional de Sana Distancia

105

COVID-19 y sesgos cognitivos. ¿Qué recomendaciones se pueden hacer desde la economía conductual?

129

Apéndice

Introducción

El Instituto de investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (IIJ-UNAM), se constituye, por sí mismo, además de la labor propia de investigación, docencia y vinculación, en una editorial con reconocimiento no sólo nacional sino internacional, con un alto estándar de calidad académica de sus publicaciones y con un impacto no sólo por el número de ellas sino por la divulgación de éstas.

A esta labor editorial, el doctor Pedro Salazar Ugarte, director del IIJ-UNAM, en su plan de trabajo 2018-2022 incluyó un proyecto editorial especial titulado “Opiniones Técnicas sobre Temas de Relevancia Nacional” coordinado por la doctora Nuria González Martín, el cual se hizo efectivo a partir de octubre de 2018.

La propia naturaleza de este proyecto especial habla por sí solo, al congregar i) temas de coyuntura con relevancia jurídica e incluso temas no estrictamente legales; ii) vinculados con la Agenda Nacional; iii) con una extensión breve; iv) dirigido a un público no necesariamente especializado; v) con una vocación informativa, es decir, no es un documento estrictamente doctrinal pero tampoco es divulgación *per se*, y vi) que amerita celeridad en su redacción y publicación para que se consiga el impacto deseado, es decir, incidir en la opinión pública y eventualmente en la toma de decisiones públicas.

Por las razones de excepcionalidad por las que estamos transitando en este inicio de 2020, con la emergencia sanitaria por COVID-19, creímos conveniente utilizar este canal de conocimiento para hacerle llegar a todos los interlocutores involucrados, información sencilla

pero veraz sobre el estado del arte, las consecuencias y las propuestas lanzadas desde diferentes áreas del conocimiento jurídico.

En contraste con otros números de este importante proyecto editorial, el presente tiene la peculiaridad de constituir una investigación interdisciplinaria en la que especialistas de diversas ciencias, provenientes de distintas instituciones académicas nacionales y extranjeras hemos entrelazado nuestros conocimientos a partir de los mismos supuestos teóricos y metodológicos que caracterizan al novedoso enfoque denominado “gobierno conductual”. El problema que abordamos consiste en la falta de seguimiento de las políticas públicas indicadas por el gobierno para contender la emergencia sanitaria, por parte de importantes núcleos de la población. Revertir esta situación adquiere una relevancia especial dada la falta de vacunas y tratamientos provenientes de las ciencias biológicas y biomédicas. Uno de los supuestos fundamentales del que partimos para afrontar el problema de investigación, lo constituye la profunda crisis del concepto de la racionalidad humana generado a partir de los resultados experimentales obtenidos por las actuales ciencias del comportamiento, especialmente las ciencias cognitivas.

Durante muchos siglos fuimos plenamente antropocentristas. Teníamos la creencia de que ocupábamos un lugar privilegiado sobre los demás seres vivos por ser los únicos agentes racionales. Esta propiedad no sólo hizo que nos consideráramos superiores, también la colocamos como la base de nuestra voluntad de decisión y nuestra libertad.

Como suele suceder con supuestos epistémicos paradigmáticos, esa creencia fue el cimiento transversal de prácticamente todas las disciplinas relacionadas con el hombre. En el ámbito económico, por ejemplo, dio sustento a la teoría del maximizador racional cuyas decisiones, para poder ser calificadas de “racionales”, podían y tenían que ser el producto de una fría ponderación entre costos y beneficios. Sin embargo, al mismo tiempo la conducta humana ofrecía (y ofrece) contraejemplos cotidianos.

El derecho no fue la excepción. El supuesto de la fría racionalidad fue y sigue siendo el presupuesto central de la manera en que creemos que opera o puede operar el sistema jurídico. Con base en él aspiramos a regular la conducta social y hacer que los destinatarios de las normas se comporten conforme a las expectativas de la ley, después de haber realizado un balance de los beneficios que reportaría realizar un acto ilícito, superados por los costos que implicaría la sanción correspondiente, o determinamos si alguien es o no responsable de haber “decidido” actuar en contra de lo que dice la ley después de un frío proceso inferencial. Al igual que en otros ámbitos, lo que sucede en la realidad jurídica refuta estas idealizaciones acerca de papel que juega la racionalidad en el derecho. El número de actos delictivos que engrosan cotidianamente las estadísticas de las instituciones da buena cuenta de ello, así como una zona de “intersección de irracionalidad” entre la conducta que debería haberse evitado como resultado de ponderar las sanciones del derecho y la autopreservación o supervivencia tanto propia como de seres queridos. En nuestro país, por ejemplo, a diario somos testigos de actos de un salvajismo escalofriante perpetrados por miembros del crimen organizado que ponen en jaque el supuesto de la racionalidad: ¿cómo explicar que a pesar del bombardeo constante de imágenes dantescas en todos los medios de comunicación, nuestros jóvenes se sigan enrolando en los cárteles de la droga?, ¿cómo a pesar de conocer el infierno que significa ingresar a vivir en un reclusorio?, ¿por qué los directivos de industrias contaminantes prefieren dar “mordida” en vez de respetar las normas que impedirían que sus propios hijos respiraran lo que su negocio genera? Ante nuestro asombro, la explicación que dábamos a estas conductas consistía en la simplista etiqueta de ser “conductas irracionales” y habría que agregar, contrarias a la “naturaleza” humana.

Tardamos en hacerlo, pero finalmente tomamos estas conductas en serio, el supuesto de la racionalidad se puso bajo el microscopio de la ciencia y, como sucediera en otros tiempos con la creencia en la existencia del flogisto o que el Sol giraba alrededor de la Tierra, se mostró que el persistente supuesto de la racionalidad, tal como se entendía desde hace siglos, es insostenible. Los avances en los terrenos de las ciencias cognitivas y las neurociencias

cias nos lo han mostrado con una sólida base experimental. Hoy día sabemos que muchos de los que eran considerados “errores” del pensamiento forman parte de nuestra manera natural de procesar y corresponden a sesgos cognitivos que todos tenemos; que previo a la toma de conciencia de una decisión se activan mecanismos a nivel neuroendocrino que nos llevan a suponer que nuestras decisiones son epifenómenos de procesos inconscientes sobre los que no tenemos control; que nuestra vida mental no es algo que ocurra en una dimensión distinta a nuestros procesos fisiológicos; que nuestra cognición es corporeizada y no ocurre sólo en el interior de la fría bóveda craneal; que nuestros procesos de razonamiento no pueden desligarse de las emociones y un largo etcétera.

En contraste con todos estos descubrimientos que están modificando la forma en que nos entendemos a nosotros mismos, el derecho, cuyo núcleo central consiste en regular la conducta social, le ha dado la espalda a los avances científicos sobre el comportamiento. Curiosamente en el derecho seguimos operando a partir de teorías fundadas en supuestos psicológicos generados en la mente especulativa de los juristas, que asumen el supuesto de la racionalidad y con base en los cuales privamos de la libertad, determinamos con quien deben vivir los hijos de una pareja que se divorcia, privamos a alguien de su patrimonio, entre otras.

Una de las paradojas que trae aparejada esta manera de pensar se vincula con uno de los conceptos jurídicos fundamentales más importantes el cual, incluso, es considerado condición de existencia de los sistemas jurídicos: el concepto de eficacia jurídica que a pesar de su importancia ha sido más postulado que desarrollado por la teoría jurídica dominante. En efecto, resulta paradójico suponer que reformas en los textos legales van a modificar la dinámica social de agentes racionales que no tienen incorporado al derecho en su espacio mental, ni podrían tenerlo de manera “objetiva” dado que siempre está abierto a múltiples interpretaciones técnicas. También es paradójico el reconocimiento del desconocimiento del derecho y que al mismo tiempo actuemos con base en el principio conforme al cual la ignorancia de la ley no exime el cumplimiento de ésta. Por si lo anterior no fuera suficiente, solemos pensar

que los textos normativos (que los destinatarios no conocen), establecen los elementos a partir de los cuales, ellos, en tanto agentes racionales (supuesto insostenible), habrán de realizar los balances costo-beneficio que los inclinarán a actuar conforme a lo que el derecho exige. Con base en lo anterior, asumimos que el Estado cumple con su función reguladora al emitir textos legales y aplicar sanciones cuando procede, pero que no requiere, ni debe, intervenir en el libre albedrío de los destinatarios del derecho que, a fin de cuentas, acatarán sus normas en tanto agentes racionales. Pero este no intervencionismo no está libre de discusión, como sucede respecto del derecho a la libre autodeterminación del cuerpo. Algunas esferas de esta discusión gravitan en torno a si los sujetos tienen o no derecho a la automutilación, o a consumir sustancias adictivas que ponen en riesgo su salud.

El problema del no intervencionismo del Estado tiene una faceta más complicada: ¿hasta dónde queda legitimado a intervenir cuando los sujetos, en ejercicio de su libre albedrío, ponen en riesgo no sólo su salud, sino también a terceros y, peor aún, a toda una comunidad? Con base en el supuesto de la racionalidad, el derecho no tendría de que preocuparse más allá de la expedición de las normas que establezcan condiciones para que el comportamiento racional tenga lugar y con base en ellas diseñar políticas públicas a partir de las cuales implementar campañas informativas. Sin embargo, la terca realidad, nuevamente entra en escena.

Como todos sabemos la llegada de la COVID-19 ha generado una turbulencia internacional que nos ha afectado a todos. La característica más saliente y peligrosa de esta enfermedad es la falta de vacunas y medicamento para enfrentarla, lo que hace que el único recurso para mitigar su efecto dependa de la conducta de una sociedad, presumiblemente constituida por agentes racionales que harán lo necesario para preservar sus valores más preciados que son la vida y la salud no sólo propias, sino también de la sociedad en general. Sin embargo, no ha sido el caso.

El surgimiento de la COVID-19 se conecta con lo dicho precedentemente porque muestra que la simple emisión de leyes, de decretos o de políticas públicas transformadas en

campañas de mercadotecnia social son insuficientes para hacer que las personas se comporten de acuerdo con su autointerés. Ante esta situación se abre la pregunta: ¿el Estado debe pasar el límite del no intervencionismo y el respeto al libre albedrío de agentes (i) racionales en el caso de la pandemia?; lo que da lugar a otras preguntas: si se abre esa puerta a la intervención del Estado ¿hasta dónde puede intervenir en éste y otros casos con el pretexto de estarlo haciendo por el bien de sujetos que no son capaces de actuar ni siquiera en favor de sus propios intereses?, y ¿cuál va a ser la estrategia motivacional para hacer que los ciudadanos se ajusten a lo que se esperaría de agentes racionales? Desde luego la herramienta motivacional característica del derecho es la sanción ¿pero es aconsejable en un contexto en el que la pandemia está generando estragos en el estado de ánimo de quienes tenemos que estar en aislamiento?

Ante esta situación, la alternativa idónea sería encontrar un punto medio que permitiera inclinar la balanza de las decisiones de los agentes hacia las conductas deseadas sin vulnerar coercitivamente su decisión y sin dejarla a su total libre albedrío.

El objetivo de este trabajo es presentar un marco teórico y metodológico que satisfaga la idoneidad referida, junto con propuestas específicas dirigidas a los diseñadores e implementadores de políticas públicas de nuestro país responsables de hacer frente a la pandemia.

Dicho marco, tanto teórico como metodológico, es producto de los avances en ciencias cognitivas y queda comprendido bajo el término “gobierno conductual” que denota al uso de los avances en las ciencias del comportamiento para el diseño e implementación de políticas públicas orientadas a incidir en las decisiones de los ciudadanos de tal suerte que actúen en su propio beneficio dentro del marco de derecho y a partir de un “paternalismo libertario”.

Uno de los recursos más importantes de este nuevo enfoque corresponde a la economía conductual y, dentro de ella, al concepto de *nudge*, entendido como un “empujón” en

las tendencias de nuestra arquitectura cognitiva y en especial nuestros sesgos cognitivos para que actuemos en nuestro favor, sin necesidad de coerción.

En ese sentido, los integrantes del Laboratorio de Constructivismo Jurídico del Instituto de Investigaciones Jurídicas y miembros del Seminario de Filosofía de la Economía del Instituto de Investigaciones Filosóficas nos hemos constituido en equipo de investigación con el fin de presentar este novedoso enfoque y, con base en él, hacer propuestas concretas para el diseño e implementación de políticas públicas sobre cómo hacer que se sigan las indicaciones propuestas por el gobierno ante la COVID-19 por quienes han mostrado resistencia a respetarlas.

Se trata de una investigación interdisciplinaria en la que hemos tejido una red de conocimientos pertenecientes a la economía conductual, la economía y gestión de la innovación, la antropología, la sociología, la filosofía de la ciencia, la psicología y la teoría constructivista del derecho. Como es característico de la investigación interdisciplinaria contemporánea, también es interinstitucional en el sentido de incorporar académicos formados en diversas instituciones tanto nacionales como extranjeras: la Universidad Nacional Autónoma de México, la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, la Universidad Complutense de Madrid y la Escuela Noruega de Economía (NHH).

Hasta donde tenemos conocimiento ésta constituye una investigación de vanguardia, no sólo en el país, sino también internacional. Conecta explícitamente a la teoría general del derecho con los diversos marcos teóricos y metodológicos del gobierno conductual y muy especialmente con la economía conductual y los *nudges*.

A pesar de su fuerte contenido teórico, el faro que ha dirigido nuestra navegación ha sido siempre proporcionar propuestas de soluciones prácticas, lo que hace que esta investigación también pueda ser catalogada como traslacional.

Nuestra aventura intelectual inició hace unas cuantas semanas, pero ha sido sumamente fructífera e interesante. De pronto, de nuestras distintas formaciones comenzó a emerger una sinfonía en la que los conocimientos de unos y otros se intercambiaban y articulaban coherentemente con el objetivo de responder a nuestra pregunta de investigación principal: ¿qué podría hacer el gobierno para que la sociedad se comporte de conformidad con las directrices de la campaña para contender la COVID-19, considerando que la normatividad explícita y la supuesta racionalidad de los agentes no ha mostrado ser suficientemente efectiva?

Desde luego, en las condiciones actuales no ha sido posible realizar una investigación descriptiva y su grado de compromiso epistémico es exploratorio. Sin embargo, al final de este trabajo ya contamos con lo necesario para dar el segundo paso a una investigación descriptiva: una encuesta que estará disponible para ser contestada en línea y cuya liga se encuentra en el apéndice de este trabajo.

Antes de concluir, debo señalar que la presente investigación forma parte del proyecto PAPIIT IG101520: “Conductoma: un nuevo paradigma” con sede en el Centro de Ciencias de la Complejidad y el Instituto de Investigaciones Nucleares de la UNAM y de la cual soy corresponsable junto con los doctores Christopher Stevens y Rolando Díaz-Loving.

Para finalizar esta ya larga introducción, no me queda sino agradecer a la doctora Carmen Patricia López Olvera, por haber aceptado ser la primera lectora de diversas versiones “definitivas” de este trabajo y enriquecerlo con sus comentarios y observaciones, así como a mi asistente de investigación Conacyt, el licenciado Carlos Olace, por su apoyo en la preparación del texto final, pero de manera especial a la doctora Nuria González por el entusiasta apoyo brindado al proyecto y sobre todo darle abrigo en la estupenda serie *Opiniones Técnicas sobre Temas de Relevancia Nacional. Emergencia Sanitaria por COVID-19* que dirige en el IIJ-UNAM.

Enrique CACERES NIETO

Constructivismo jurídico, gobierno conductual y *nudges* como base de las políticas públicas para impulsar el cambio comportamental durante la pandemia por la COVID-19*

La concepción dominante del derecho como modelo idealizado

Uno de los temas fundamentales en la actual filosofía de la ciencia es el de la idealización de los modelos teóricos. A efecto de evitar adentrarme en un debate que no tiene lugar en este trabajo, entenderé por “modelo idealizado” todo artefacto epistémico tendente a proporcionar una explicación acerca de un aspecto de lo que es al caso en el mundo, elaborado a partir de la selección de ciertas variables consideradas relevantes y la exclusión de otras como irrelevantes para los fines explicativos que se buscan. Un ejemplo de modelo idealizado sería la teoría de la gravedad de Galileo, mostrada mediante el conocido experimento realizado en la Torre de Pisa, que le permitió validar la tesis de la caída simultánea de objetos con distinta masa arrojados desde una misma altura. El alcance general de esta teoría llega hasta nuestros días de manera irrefutable... a condición de ignorar un variable: la fricción.

Se suele hablar de desidealización para referirse al proceso mediante el cual un modelo idealizado inicial es problematizado, por ejemplo, mediante la introducción de variables

* Elaborado por Enrique Cáceres Nieto, investigador de tiempo completo en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM; miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel III; responsable del Laboratorio de Constructivismo Jurídico del IIJ-UNAM.

cada vez más detalladas del fenómeno objeto de estudio. En ocasiones el modelo posee una amplia expansión explicativa, pero en otras resulta sumamente limitado. Volviendo al caso de la teoría de Galileo, un proceso de desidealización consistiría en introducir la variable deliberadamente eliminada y someter a verificación, pero esta vez arrojando una esfera de metal al mismo tiempo que una pluma o un trozo de papel. En conclusión, si lo que queremos es un modelo que explique la caída de los cuerpos en condiciones naturales, es decir, sin condiciones experimentales controladas, el modelo de Galileo deja de funcionar.

La explicación anterior es relevante para el derecho porque muchas de nuestras representaciones sociales como juristas están llenas de idealizaciones cuya persistente supervivencia resulta sorprendente. Es así que frecuentemente se asume que las leyes son generadas por un legislador racional, cuando en realidad son producidas por cuerpos colegiados con perspectivas del mundo diferentes, con un alto grado de rotación legislativa, desconociendo las dinámicas sociales en las que pretenden incidir, etcétera; que el derecho es un sistema de normas dadas y objetivas; que los textos legislativos son suficientes para generar cambios en el mundo; que el principal mecanismo de control social del derecho es la sanción y que los destinatarios del derecho son agentes racionales.

Para los efectos de este trabajo son especialmente relevantes las tres últimas idealizaciones, las cuales analizaré de manera crítica, aunque sea someramente. El efecto deconstructivo de su desidealización nos permitirá comprender el papel del derecho para enfrentar la pandemia desde una perspectiva diferente.

Desidealizando supuestos acerca del derecho

En relación con la primera idealización, sostengo la tesis de que las normas contenidas en los textos jurídicos prácticamente son inexistentes en el espacio mental de sus

destinatarios. Esta afirmación encuentra sustento empírico en una investigación realizada en colaboración con la Facultad de Psicología de la UNAM sobre los factores psicológicos del comportamiento jurídico en México, a partir de una legislación que debería ser ampliamente conocida: el reglamento de tránsito. Una de las conclusiones más sorprendentes fue la diversidad de razones por las cuales la gente se comporta o no de acuerdo con lo establecido por el reglamento, entre las cuales prácticamente no figuran las normas jurídicas.

Más allá de su validación empírica, la tesis sobre el desconocimiento del derecho se sostiene por simple reflexión. Basta pensar incluso en los profesionales del derecho y plantearse la siguiente pregunta: si es cierto que el contenido de los textos legales son objetos dados y objetivos que proveen de razones para la acción social ¿por qué cotidianamente los abogados contienden sobre el significado de un mismo artículo? En otras palabras, incluso para los juristas, lo que vale como derecho siempre está sujeto a discusión y es determinado *a posteriori* en función de una resolución final. Como sucede con muchas idealizaciones, asumir que las normas son objetos a la disposición de sus destinatarios cumple una función ideológica que, aunque injusta e irracional, resulta útil para efectos de su aplicación: “la ignorancia de la ley no exime su cumplimiento”.

Las idealizaciones correspondientes a la sanción como el mecanismo motivacional del derecho por excelencia y el supuesto de que los destinatarios de las normas jurídicas son agentes racionales serán analizados conjuntamente.

Si bien no encontramos elementos que refieran explícitamente los presupuestos psicológicos de la segunda idealización, su compatibilidad con el conductismo resulta evidente. Desde luego no parte del supuesto de que la conducta que se desea suprimir deba ser asociada a un estímulo aversivo para condicionar su respuesta de conformidad con lo que establece la norma. El supuesto del que parte corresponde más bien al del condicionamiento vicario, que no requiere de un condicionamiento directo, sino de la simple representación de los estímulos aversivos asociados a una conducta. Aplicado al derecho, es obvio que no se

asume que la eficacia normativa exija que sus destinatarios hayan tenido que pasar por un condicionamiento operante en la prisión, sino que, a partir de la representación mental sobre lo que significa estar en la cárcel, se supone que se evita realizar la conducta prohibida.

La idealización del destinatario de las normas como agente racional se vincula íntimamente con la anterior.

En términos de economía clásica, cuya base es precisamente el supuesto del *homo economicus*, decidimos nuestra conducta con base en un balance costos-beneficios mediante el cual, si somos racionales, decidimos en favor de la opción que nos procura más beneficios en detrimento de la que nos procuraría costos.

La conexión entre esta idealización y la anterior resulta evidente: en conjunto asumen que dado que los destinatarios de las normas jurídicas son racionales y que por aprendizaje vicario (o por condicionamiento directo si ya han sido sancionados) pueden representarse el estímulo aversivo correspondiente a la sanción en una norma, optarán por evitar realizar una conducta prohibida que les procuraría más costos que los beneficios que les reportaría evitarla.

De acuerdo con esta idealización, el diálogo interno consciente realizado por un sujeto que está a punto de tener una pelea sería el siguiente: este sujeto me está agrediendo, la probabilidad de que pueda cometer el delito de lesiones y la intensidad del estímulo aversivo de su sanción genera un costo mayor a la probabilidad de poderle ganar el combate.

A pesar de su amplia propagación y aceptación en la comunidad jurídica, la tesis del maximizador racional ha sido superada en otros ámbitos gracias a los avances de las ciencias cognitivas, que han dado lugar al surgimiento de lo que se ha dado en llamar “economía conductual”, “neuroderecho”, “neuroética” y “filosofía jurídica experimental”.

Lo que ha sido demostrado experimentalmente, es que no nos comportamos de conformidad con el supuesto de la racionalidad.

Un ejemplo de esos experimentos corresponde al juego del ultimátum realizado por *Güth, Schmittberger y Schwarze*.¹ Consiste en dar a una persona (el oferente) cierta cantidad de dinero del cual tiene que dar una parte a otra (el respondiente), sin especificar cuánto debe ofrecer. Si el respondiente rechaza la oferta, la ganancia de los dos es igual a cero.

De conformidad con la tesis del maximizador racional, el oferente daría un peso y el respondiente lo aceptaría, porque racionalmente es mejor tener un peso que no tener nada. Sin embargo, los resultados han mostrado que los oferentes proponen una media del 40% del dinero, mientras que los respondientes rechazan ofertas inferiores al 20%.

La crítica más contundente a la tesis del *homo economicus* proviene de los trabajos de dos premios Nobel: el concedido al psicólogo Daniel Kahneman por su identificación y conceptualización de los sesgos cognitivos² y el del economista Richard Thaler por el desarrollo del concepto de *nudge* o empujón.³

De manera muy simplificada, un sesgo cognitivo corresponde a una arquitectura cognitiva que se activa sistemáticamente en los humanos y nos lleva a tomar decisiones que podrían ser consideradas irracionales. Por ejemplo, el sesgo conocido como *framing* ha mostrado que una misma información que establece las mismas probabilidades, formulada en términos de ganancias o de pérdidas, hace que la gente decida en favor de la redacción que enmarca evitar las pérdidas. El hecho de que los resultados experimentales muestren esta

¹ Guth, Werner *et al.*, "An experimental analysis of ultimatum bargaining", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1982, vol. 3, núm. 4, pp. 367-388, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0167268182900117>.

² Kahneman, Daniel y Tversky, Amos, "Subjective probability: a judgment of representativeness", *Cognitive Psychology*, 1972, vol. 3, núm. 3, pp. 430-454, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0010028572900163>.

³ Thaler, Richard y Sunstein, Cass, *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*, Estados Unidos, Yale University Press, 2008.

manera de decidir permite sostener la tesis de que tenemos una aversión al riesgo, más que una inclinación a la ganancia, lo cual es razonable si pensamos en términos evolutivos.

Por otra parte, un “empujón” puede entenderse como una intervención que activa una predisposición a decidir de cierta forma, con respecto de otra. Su aplicación práctica positiva consiste en promover decisiones benéficas por encima de otras desfavorables.

Sesgos y empujones pueden tener una interacción interesante cuando la conducta que se pretende promover activa la arquitectura de un sesgo por medio de una determinada estrategia de intervención para promover la mejor decisión posible. Por ejemplo, si resulta benéfico para la sociedad tomar una decisión que podría ser formulada en términos de probabilidad de ganancias o de pérdidas, su formulación enmarcada en las posibles pérdidas llevaría a obtener una conducta de evasión.

La tesis central de este trabajo es que es posible vincular modelos teóricos y metodológicos provenientes de las ciencias del comportamiento contemporáneas, especialmente de la economía conductual para promover conductas acordes con las impuestas por la emergencia sanitaria. Escalando esta propuesta a un nivel de teoría del derecho más general, esta investigación puede ser considerada como el primer intento por vincular explícitamente a las ciencias del comportamiento con la teoría del derecho, particularmente al concepto de eficacia normativa y mostrar su viabilidad mediante su aplicación a un problema concreto en México.

Para finalizar este apartado y en justicia a la tesis de maximizador racional, actualmente se ha matizado su crítica en el sentido de admitir que constituye un modelo apto para explicar ciertas decisiones. Sin embargo, lo que ha perdido es la posición paradigmática que tenía como “La” teoría que explicaba la manera en que decidimos en tanto seres humanos.

Constructivismo jurídico complejo

A partir de la crisis de los paradigmas epistémicos tanto metafísico como empirista ingenuo que a su vez han servido de sustento para distintas tradiciones y concepciones del derecho, desde hace algunos años he estado desarrollando la propuesta de un nuevo paradigma al que denomino “Constructivismo jurídico complejo (CJC)”. En este nuevo enfoque, tanto las ciencias cognitivas como las ciencias de la complejidad juegan un papel central.

Defino a la expresión CJC como: la conjunción de un nuevo enfoque epistémico, teórico y metodológico naturalizado mediante la integración de las ciencias cognitivas, la teoría de los sistemas complejos, la filosofía del lenguaje, la teoría del discurso y la teoría general del derecho, cuyo objetivo es actualizar nuestra comprensión de la incidencia del derecho positivo y la teoría jurídica en la construcción social de la realidad a través de agentes e instituciones.

Además de la elaboración de modelos “descriptivos” o “explicativos” el constructivismo jurídico busca influir en la conformación de la realidad social. Intenta responder a la pregunta: ¿cómo es posible inducir turbulencias autoorganizativas en los agentes jurídicos de manera que sus estados de cognición corporeizada y, por tanto, su interacción autoorganizada de lugar a una dinámica emergente que corresponda a las expectativas conductuales de un sistema jurídico determinado?

No es posible en este trabajo profundizar en la ontología conceptual y metodológica del CJC, por lo que me limito a exponer sólo algunos de sus supuestos más relevantes:

Reglas regulativas y reglas constitutivas, hechos brutos y hechos institucionales

El filósofo John Searle⁴ distingue entre reglas regulativas y hechos brutos, por un lado, y reglas constitutivas y hechos institucionales, por el otro. Las reglas regulativas son aquellas que norman una conducta cuya existencia no depende de haber sido creada por ninguna regla previa. Por ejemplo, estacionar el auto es una conducta que existe independientemente de que pueda ser regulada jurídicamente. Este tipo de hechos son llamados hechos brutos. Por otra parte, las reglas constitutivas son aquellas que establecen las condiciones de existencia de ciertos hechos y conductas en el mundo. Por ejemplo, la identificación de una conducta ajedrecística sólo existe y puede ser percibida en el mundo por la creación previa del juego por medio de reglas constitutivas. A los hechos creados a partir de reglas constitutivas se llaman hechos institucionales.

Para el constructivismo jurídico, las normas jurídicas pertenecen a la categoría de las reglas constitutivas, y los hechos que pueden existir a partir de ellas a los hechos institucionales o, en términos adaptados al derecho, hechos jurídicos institucionales. Así, por ejemplo, la posibilidad de identificar en el mundo un hecho jurídico institucional correspondiente a un delito de evasión por el pago del impuesto sobre la renta, presupone la función constitutiva de las normas que crean tanto el impuesto, como al delito especial. Si dichas normas son derogadas, la posibilidad de encontrar hechos de ese tipo también desaparece.

Sistema complejo

Denota a todo conjunto de elementos cuya dinámica no es resultado de un mecanismo de control central, sino de la actividad autoorganizativa que tiene lugar entre sus agen-

⁴ Searle, John, *Speech Acts*, Nueva York, Cambridge University Press, 1969.

tes constituyentes. Por ejemplo, cada hormiga es un agente estúpido y su conducta no es coordinada por ningún otro insecto; sin embargo, de la interacción autoorganizativa entre las hormigas emerge comportamiento colectivo inteligente.

Emergencia

Propiedad de un sistema de consistente en dar lugar al surgimiento de otro sistema en el que las propiedades del primero (sistema subemergente) desaparecen. Por ejemplo, el cloruro y el sodio son sustancias tóxicas para el organismo; sin embargo, de la interacción autoorganizativa que tiene lugar a nivel molecular emerge el cloruro de sodio en el cual la toxicidad ha desaparecido.

Artefacto

Denota a todo aquello que puede ser adaptado o construido para ciertos fines. En filosofía artefactual se distingue entre distintas clases de artefactos como son los objetuales (una taza), epistémicos (por ejemplo, una ecuación) o normativos (como es el caso del derecho).

A partir de lo anterior, el CJC define “derecho” como: sistema de normas emergentes constitutivas^[1,2] o constituidas por agentes creados por el mismo sistema artefactual, generalmente expresadas en textos legales, que actúan como potenciales significación y acción susceptibles de ser corporeizadas como reglas de comportamiento e interacción y formas de comprensión del mundo por parte de los agentes que facultan para participar en el proceso de construcción social de la realidad.

Los exponentes “[1,2]” del término “constitutivas” se refiere a la polisemia de la expresión, que en un sentido se refiere a la constitutividad entendida en términos de Searle y en su segundo sentido a la función constituyente del derecho constitucional.

Un aspecto que debe ser destacado de esta definición es que, contrariamente a lo que ocurre con las actuales teorías generales del derecho, incluye de manera fundamental a los agentes y sus propiedades cognitivas. Son precisamente esas propiedades las que generan el puente entre la cognición corporeizada y los modelos mentales de los operadores jurídicos y demás destinatarios de las normas y las conductas a partir de las cuales estos interactúan a nivel y participan en la emergencia de la dinámica social.

Poniendo énfasis en el derecho a nivel de la dinámica social emergente y no sólo en la normativa, el derecho presenta las siguientes características: es dinámico; evolutivo; multiescala, tanto funcional como temporalmente, ya que diferentes instituciones (redes) operan con diferentes tiempos y efectos a diferentes niveles jerárquicos; heterogéneo, ya que consiste en varios tipos de agentes; multiplexor, porque cada agente puede cambiar a diferentes estados de cognición situada; adaptativo, ya que puede acoplarse a los cambios y absorber la turbulencia del medio ambiente; resiliente en el sentido de que a pesar de su dinamismo mantiene su identidad; propagativo, ya que socializa a los agentes que incorporan en ella; redundante, dado que los agentes socializados se convierten en agentes socializadores; con retroalimentación, ya que las propiedades emergentes del sistema influyen en la conducta de los agentes y estos a su vez en la dinámica emergente ; en un estado de equilibrio con cierto grado de robustez.

Sin embargo, ello no significa que los operadores y destinatarios del derecho interactúen en un sistema cerrado, dado que son partes de un sistema heterogéneo más amplio. Una parte muy importante de esta dinámica emergente incluye conductas socialmente recurrentes como los hábitos, así como una gran cantidad de normas emergentes por simple interacción

social como es el caso de las morales o los convencionalismos sociales entre las que permutamos constante. Esta diversidad de dimensiones normativas genera múltiples roles situados en contextos específicos y determinan, por ejemplo, que no podríamos llegar en traje de baño a un funeral, o que no podríamos contar los mismos chistes que contamos a nuestros amigos en el bar o en el salón de clase.

En una escala menor, los procesos cognitivos de los operadores jurídicos no son determinados únicamente por el “módulo” técnico de sus modelos mentales (derecho positivo, dogmática jurídica, teorías filosóficas, etcétera), debido a que este interactúa con otros mecanismos cognitivos como son la personalidad de los agentes, sus teorías implícitas, sus experiencias de vida, etcétera. Estos otros mecanismos o módulos juegan un papel muy importante en la dinámica real del derecho y la manera en que las normas jurídicas son procesadas. Esto se pone de relieve con lo que ocurre en el delito de lavado de dinero, en el cual, un nivel jurídico altamente especializado es utilizado para ocultar la realización del delito. Desde luego esta forma de procesamiento del derecho positivo presupone una personalidad.

Una de las finalidades primordiales del derecho consiste en generar los modelos mentales que den lugar a las conductas a partir de las cuales los agentes participen en interacciones sociales que hagan emerger una dinámica deseada. Desde luego una conducta deseada por un grupo puede ser no deseable por otro, como fue el caso del derecho nazi, o de regulaciones generadoras de inequidad social ocurridas con las reformas estructurales de Peña Nieto en nuestro país.

Como hemos visto, las idealizaciones de la concepción dominante son espejismos sobre la incidencia del derecho en la construcción social de la realidad. La eficacia del derecho está determinada por su capacidad de interacción con el resto de los elementos constitutivos del Estado y dinámica global de un sistema altamente heterogéneo, con multiplicidad de sistemas normativos emergentes de la mera interacción social y una gran diversidad de modelos mentales y estados de cognición corporeizada en constante permutación.

Con base en todo lo anterior, ha llegado el momento de abordar específicamente la manera en que el derecho y las ciencias cognitivas, particularmente principios de la economía conductual, podrían tratar de contender la pandemia por COVID-19 en nuestro país.

COVID-19: una turbulencia que lleva al sistema a un punto alejado del estado de equilibrio

Como parte de un sistema global heterogéneo, el estado de equilibrio de un sistema jurídico depende de su grado de resiliencia, es decir, su capacidad de absorber las turbulencias tendentes a desestabilizarlo. En ocasiones dicho equilibrio se ve alterado de manera muy importante y puede llevar a una nueva dinámica conocida como “dinámica al borde del caos”, que no debe entenderse conforme al sentido coloquial de “caos”, sino como un sistema que funciona en la frontera de un cambio de espacio de estados de fase. En ocasiones los procesos de desestabilización tienen lugar dentro del propio sistema, como ocurre con las revoluciones, y en otras se deben a factores “externos”.

La aparición de la COVID-19 constituye una turbulencia que ha generado un estado al borde del caos mundialmente. El ejemplo más palpable es la incertidumbre de la nueva dinámica económica que emergerá una vez pasada la pandemia.

Ante esta situación, la pregunta que se plantea es: ¿cuáles son los supuestos a partir de los cuales pueden realizarse estrategias de intervención susceptibles de inducir estados de cognición corporeizada de cuya interacción emerja la dinámica correspondiente a un nuevo estado de equilibrio en materia de salud?

En una conjunción entre ciencia, políticas públicas y derecho, se han generado modelos sobre el tipo de dinámica que caracterizaría una “contraturbulencia” soportadas en

conductas individuales que podría dar paso a la emergencia de un estado de mitigación y/o supresión del estado caótico del sistema. Dichas medidas son de lo más diverso y van desde decisiones económicas como la continuación del pago a los empleados, la adquisición de importantes cantidades de material médico, informes estadísticos sobre el comportamiento de la enfermedad, etcétera.

Para los fines de este trabajo interesan particularmente las medidas que han sido objeto de la campaña de mercadotecnia social emprendida por el gobierno acerca del tipo de conductas que deben observar los ciudadanos, tales como evitar aglomeraciones, guardar una sana distancia, observar medidas de higiene, usar cubrebocas, entre otras. Sin restar importancia a las demás acciones de gobierno, estas presentan una particular importancia en un contexto caracterizado por la falta de medicamentos y vacunas. Son las más apremiantes y pueden evitar la saturación de las instalaciones hospitalarias. Sin embargo, paradójicamente, a pesar de la intensa campaña desplegada ante la sociedad y los intentos por hacer tomar conciencia de las graves consecuencias que significa no observarlas, cotidianamente vemos noticias de gente que no las sigue, incluso en compañía de sus hijos menores.

Sin duda este tipo de conductas son un excelente contraejemplo a la generalización de la tesis del maximizador racional. En esta situación es necesario buscar una estrategia totalmente diferente a lo que correspondería de conformidad con las idealizaciones sobre el derecho, lo que nos conduce al terreno del constructivismo jurídico y las ciencias cognitivas referidas en páginas anteriores.

Derecho a la salud, COVID-19 y CJC

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su artículo 1o. que:

Instituto de Investigaciones Jurídicas: <https://www.juridicas.unam.mx/>
Biblioteca Jurídica Virtual: <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv>

Todas las autoridades, en el ámbito de sus competencias, tienen la obligación de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos humanos de conformidad con los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad. En consecuencia, el Estado deberá prevenir, investigar, sancionar y reparar las violaciones a los derechos humanos, en los términos que establezca la ley.

En conexión con el artículo anterior, el 4o. constitucional regula específicamente el derecho a la salud: "Toda persona tiene derecho a la protección de la salud. La Ley definirá las bases y modalidades para el acceso a los servicios de salud y establecerá la concurrencia de la Federación y las entidades federativas en materia de salubridad general, conforme a lo que dispone la fracción XVI del artículo 73 de esta Constitución".

Dichas normas, en conjunción con el Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales⁵ establecen el marco normativo fundamental de las obligaciones del Estado en materia de salud en nuestro país.

A pesar de que el Estado no es el único sujeto jurídico obligado a participar en la promoción y protección de este derecho, pues también está involucrada la sociedad civil organizada (Ley General de Protección Civil) y la sociedad en su conjunto (por ejemplo, evitando incurrir en el delito de contagio previsto en el artículo 199-bis del Código Penal Federal) aquí centraré mi atención especialmente en el Estado.

La estructura teórica de las disposiciones constitucionales citadas corresponde al conjunto de constructos normativos de carácter programático que establecen distintas conductas deónticamente calificadas como obligatorias para las distintas autoridades estatales. Los verbos usados para denotar a dichas conductas son semánticamente abiertos, lo cual

⁵ Ratificado por los Estados Unidos Mexicanos el 23 de marzo de 1981, disponible en: https://www.senado.gob.mx/comisiones/desarrollo_social/docs/marco/Pacto_IDESC.pdf.

significa que no especifican las conductas concretas con las que el Estado habrá de cumplir con sus obligaciones. No dice cómo deben promoverse, que conductas concretas implican protegerlos, ni garantizarlos, etcétera.

En un nivel más abstracto, corresponden al tipo de normas que establecen la obligación de alcanzar diversos estados de cosas (el respeto, la protección, entre otros) sin especificar los medios. Las condiciones de operatividad normativa de estas disposiciones dependerán de la contrapartida correspondiente a los derechos subjetivos de los ciudadanos para reclamar las acciones del Estado que permitan que los estados de cosas que están obligados a lograr pasen a formar parte del dominio de los hechos jurídicos institucionales.

Como sucede con este tipo de normas, su operatividad presupone también la reconstrucción sistémica de diversas normas dispersas dentro del propio orden jurídico, que incluyen a las que facultan a las autoridades para diseñar e implementar programas específicos. Esto es consecuencia de que las normas siempre tiene un margen de discrecionalidad. Por ejemplo, dentro de las facultades de los órganos de seguridad no existe ninguna norma que establezca que, en un operativo de rescate de rehenes, se tenga que derribar la puerta del sitio en que se encuentran las víctimas pateándola con la pierna derecha o con la izquierda.

Adicionalmente, inducir del estado de cosas al que están obligados los órganos del Estado puede requerir de un ensamblaje interinstitucional complejo. Así, por ejemplo, en condiciones normales, la emergencia del estado de cosas correspondiente al estado de salud de una población depende de la aplicación adecuada de las normas que regulan el tratamiento de desechos tóxicos, de las que regulan a los distintos subsistemas de salud, las que regulan la industria farmacéutica, etcétera.

En este orden de ideas la aparición de la COVID-19 ha llevado a México a convocar al Consejo de Salubridad general para hacer frente a la crisis. El cual, siguiendo las

recomendaciones de la OMS⁶ y experiencias internacionales, ha emprendido una campaña para solicitar que la población observe una serie de conductas que permitan contener con la propagación de la enfermedad que incluyen medidas de higiene, distanciamiento social, evitar aglomeraciones, el cierre de lugares públicos, entre otras. Sin embargo, como se indicado anteriormente la eficacia de dichas medidas basadas en las idealizaciones analizadas, especialmente la de la racionalidad de los destinatarios de las normas, ha sido insuficiente, a pesar de que lo que se promueve con ellas es salvaguardar el propio interés. Esto plantea una serie de preguntas importantes: ¿a qué mecanismos obedece que la gente actúe en contra no sólo de su autointerés y el de la sociedad en su conjunto, sino incluso en contra de su propia familia?, ¿qué hace que gobernantes como Bolsonaro o Trump actúen de una manera tan absurda e irracional?, ¿qué debe y puede hacer el Estado al respecto?, ¿qué alternativas puede seguir contrarias a los supuestos desidealizados que sustentan su actuación?, ¿tiene sentido únicamente seguir apelando a la racionalidad de los ciudadanos?, ¿debe proceder directamente a la aplicación coercitiva del derecho?, ¿qué eficacia puede tener esta medida en una sociedad consciente de los altos índices de ineficiencia, corrupción e impunidad del aparato estatal?

Desde mi punto de vista, el hecho de que el Estado tenga facultades discrecionales para implementar programas para cumplir con sus obligaciones no implica que pueda hacerlo con absoluta discrecionalidad. Sostengo que tiene la obligación, si no jurídica, al menos política y/o moral, de hacerlo tomando en cuenta la totalidad de opciones científica o técnicamente disponibles para elegir las mejores. En las condiciones actuales, esto puede implicar actuar al margen de las idealizaciones sobre el derecho.

⁶ Disponible en: https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public?gclid=EAlaIqobChMI7bbB6p7Q6QIV1JFbCh0pdgTDEAAAYASAAEgLf6fD_BwE/.

Las ciencias cognitivas y el gobierno conductual

A falta de una definición satisfactoria, estipulo para el término “gobierno conductual”: el conjunto de estrategias basadas en las ciencias del comportamiento contemporáneas, que parten de supuestos diferentes a los del maximizador racional, susceptibles de ser empleadas por los órganos de gobierno encargados del diseño e implementación de políticas públicas, para incentivar las conductas de las que depende la eficacia de dichas políticas.

Debe resaltarse que, al hablar de ciencias del comportamiento contemporáneas, se está haciendo alusión especialmente a aquellas que han contribuido a destronar la tesis del maximizador racional, proporcionando modelos alternativos.

En relación con el constructivismo jurídico, es de suma importancia resaltar que el discurso sobre el gobierno conductual ha dejado en la penumbra la importante función del derecho tanto para el diseño como para la implementación de políticas públicas. Sin la función constitutiva del derecho, dichas políticas simplemente no existen, ya que es por medio de sus normas se constituyen tanto los operadores como las instituciones y redes institucionales competentes para el diseño y ejecución de dichas políticas, así como su relación con la sociedad civil. Dicho en clave jurídica, la eficacia de tales políticas es parte de la eficacia del derecho.

Por otra parte, me permito resaltar el hecho de que la utilidad de las ciencias del comportamiento no se limita al Poder Ejecutivo, tradicionalmente asociado al término “gobierno”. Las mismas pueden jugar un papel muy importante en el sistema judicial, por ejemplo, al estudiar y contribuir a modular los sesgos cognitivos de los jueces, o en el legislativo, cuando considera sesgos como el *framing* en la redacción de las leyes que produce.

Retomando parte de la definición de “constructivismo jurídico” que alude a la explicación de la forma en que el derecho incide en la construcción social de la realidad por medio de agentes e instituciones y la propuesta del constructivismo jurídico como investigación-ac-

ción, las ciencias del comportamiento constituyen un mecanismo muy valioso para promover la eficacia normativa, junto con otros marcos teóricos y metodológicos como son el análisis de tareas cognitivas, la teoría de los modelos mentales, la inteligencia artificial aplicada al derecho, el nueroderecho, el modelado matemático y computacional de redes, el modelado basado en agentes, etcétera.

Con respeto al término “ciencias del comportamiento”, como su nombre indica, cabe aclarar que no constituyen un campo unitario, sino que existe una diversidad de marcos teóricos y metodológicos abarcados por la idea de gobierno abierto. Por ejemplo, en su contribución a este trabajo, Lidia López presenta el modelo ecológico social, el *Behavior Centred Design*, la *GIZ* y un modelo basado en el paradigma cognitivo-conductual y ofrece sugerencias acerca de cómo podrían ser utilizados para el diseño de políticas públicas tendentes a mitigar la propagación de la pandemia.

Otro marco teórico y metodológico es el de los *nudges*, el cual ocupa un lugar predominante en esta investigación.

Debe resaltarse que a pesar del impacto que han tenido, los *nudges* no son una panacea ni están libres de críticas. Entre ellas destacan considerarlos formas de manipulación psicológica, aunque se presenten bajo el ropaje de ser compatibles con el paternalismo libertario. Algunos se defienden de esta crítica sosteniendo que es posible explicitar los fines que se buscan con la intervención. No obstante, como suele suceder en otro tipo de experimentos en psicología, esta explicitación puede dar al traste con la estrategia al momento de hacerla consciente. Además, si bien es cierto que pueden usarse para que la gente actúe en su favor, nada impide que un gobierno dictatorial y/o corrupto los use para sus propios fines.

Otras alternativas de intervención englobadas en la expresión “gobierno conductual” que se presentan como alternativas reactivas a los *nudges* son: “Think”, estrategias basadas en la deliberación como medio de promoción de la “otredad”; “Steer” que incitan a la autorre-

flexión y “Punch” que más bien constituyen una postura crítica a las intervenciones, con base en las ideas de Foucault.

Sin embargo, dados los resultados exitosos que han tenido en diversos terrenos y que tanto su diseño como implementación son relativamente fáciles y rápidos, además de económicos, los *nudges* se muestran como la mejor estrategia para contender con la pandemia.

Como ejemplos del impacto que su uso ha tenido en diversos países se encuentran:

En 2010 en Reino Unido, David Cameron constituyó la primera instancia oficial encargada de aplicar los *nudges* a las políticas públicas: la *Nudge Unit*,⁷ como parte de la oficina del gabinete.

Entre sus experiencias exitosas se encuentran: a) un sistema de pensiones de auto adscripción que logró un aumento de participación de entre el 60 y el 85% en seis meses; b) un importante incremento en más de 100,000 el número de donantes de órganos; c) un aumento de entre el 40 y 49% en el pago de impuestos por multas.

Con respecto a la COVID-19 en Reino Unido y, sobre todo, en relación con la propuesta de usar *nudges* en México, es importante desmentir la reacción crítica de 600 científicos conductuales en el mundo que se pronunciaron en contra de una supuesta propuesta de usar *nudges* por parte de David Halpern, líder de la Behavioral Insights Unit (BIT) y miembro del Scientific Advisory Group for Emergences (SAGE). El motivo de la crítica es que de conformidad con un modelo matemático desarrollado en Imperial College of London el uso de *nudges* hubiera tenido el resultado catastrófico de 260,000 muertes.

Lo que ocurrió fue algo muy diferente: el comité SAGE constituyó un grupo especial denominado Spi-B a cargo de James Rubin para atender la crisis producida por la COVID del cual no formó parte Halpern.

⁷ Disponible en: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/explainers/nudge-unit/>.

El informe “Opciones para incrementar la adhesión social a las medidas de distanciamiento social” emitido por Spi-B, como reacción al estudio realizado por el Imperial College of London, refería nueve maneras amplias para lograr el cambio comportamental: educación, persuasión, incentivación, coerción, capacitación, entrenamiento, restricción, reestructuración del entorno y modelización. Sin embargo, sólo desarrollaron las relativas a educación, persuasión, incentivación, coerción y capacitación, las cuales resultaban laxas a la luz del modelo del Imperial College y, por tanto, fueron desplazadas por medidas más drásticas. El Spi-B nunca propuso recurrir a los *nudges*.

Una vez esclarecida esa posible crítica a la propuesta del uso de *nudges*, vale la pena referir que existen muchas unidades comportamentales en el ámbito internacional que privilegian el uso de *nudges*. Por ejemplo, países como los Estados Unidos, Francia y Dinamarca cuentan con sus propias oficinas de comportamiento: la Oficina de Información y Asuntos Regulatorios,⁸ France Stratégie (antes Centro de Análisis Estratégico)⁹ y ¡NudgeYou,¹⁰ respectivamente.

*Constructivismo jurídico, nudges y COVID-19 en México;
un modelo de la dinámica social emergente a partir de la cual
diseñar las estrategias de intervención conductual*

En condiciones ideales, el levantamiento de un modelo de dinámica social puede realizarse mediante una diversidad de técnicas que van desde el levantamiento de encuestas,

⁸ Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/omb/information-regulatory-affairs/>.

⁹ Disponible en: <https://www.strategie.gouv.fr/english-articles/>.

¹⁰ Disponible en: <https://inudgeyou.com/en/>.

hasta el uso de minería y ciencia de datos como en el caso del H1N1 en el que Google analizó cincuenta millones de términos de búsqueda y probó nada menos que cuatrocientos cincuenta millones de modelos matemáticos para verificar la predicción de sus términos de búsqueda por medio de minería y ciencia de datos.¹¹

Como Janos, el enorme uso de estas tecnologías tiene dos caras y la mala se mostró a través de *Cambridge Analytica*¹² y el uso masivo de información de Facebook con fines de manipulación electoral. El resultado ha sido una limitación importante en el uso de esa información, lo que dificulta poder optar por las mismas estrategias que las usadas para la predicción de la propagación del H1N1. Por otra parte, el hecho de que nos encontremos en fase tres dificulta extraordinariamente el diseño e implementación incluso de encuestas metodológicamente pulcras. Ante esta circunstancia, lo que presento es un modelo conceptual elaborado a partir de la información proporcionada por los medios de comunicación masiva. Dado que no hay ninguna estructura de control central que haya coordinado los patrones conductuales categorizados corresponden a dinámicas que emergen a partir de la cognición corporeizada y modelos mentales de distintos tipos de agente. A riesgo de parecer simplista, la segmentación busca ser lo más práctica y accesible posible.

Los patrones conductuales categorizados, son los siguientes:

- A) Creyentes solidarios: no sólo se limitan al autocuidado personal, familiar y social, sino que de manera proactiva actúan en favor de otros miembros de la comunidad. Por ejemplo, quienes dan conciertos gratuitos, llevan mensajes a los familiares de los pacientes hospitalizados, etcétera.

¹¹ Ginsberg, Jeremy *et al.*, "Detecting influenza epidemics using search engine query data", *Nature*, vol. 457, diciembre de 2009, pp. 1012-1015, disponible en: <https://www.nature.com/articles/nature07634.pdf>.

¹² Disponible en: <https://www.theguardian.com/news/2018/mar/17/cambridge-analytica-facebook-influence-us-election/>.

- B) Creyentes responsables: creen en la existencia de la COVID, procuran respetar las medidas de contención en favor de su persona y seres queridos, así como de la sociedad, sin llegar a tener una conducta proactiva. Son los que respetan la “sana distancia”, usan cubrebocas correctamente, respetan las medidas de sanitización, etcétera, pero no se prestan a llevar la despensa a los ancianos de su colonia.
- C) Incrédulos: no creen en la existencia del virus. Son proclives a creer las teorías conspirativas que propagan que todo es un engaño. Se manifiestan en expresiones del tipo: “el COVID no existe, es una mentira del gobierno”, “¿a cuántas personas directas te ha tocado ver que tienen COVID? La pregunta de intervención es ¿cómo podemos modificar su sistema de creencias para que admitan la existencia del COVID? Incluyen una subcategoría que podríamos llamar “incrédulos cautelosos” que son los que no creen, pero siguen las medidas sanitarias *por si acaso*.
- D) Creyentes no responsables: creen en la existencia de la pandemia, pero no se comportan de acuerdo con las medidas sanitarias. Pueden ser:
- a) Fatalistas: creen en la existencia del virus, pero asumen que no vale la pena hacer nada para contenderlo. Se manifiesta en expresiones del tipo: “si te toca, te toca”, “ya Dios dirá”, “...de algo nos tenemos que morir”, entre otras. La pregunta es ¿cómo inducir la creencia de que pueden tener control sobre la probabilidad de ser infectados por el virus?
 - b) Sumisos “epistémicos”: son proclives a suscribir pseudo-explicaciones acerca del virus. Creen en la existencia de la enfermedad, pero generan o aceptan explicaciones irracionales. Se manifiesta en expresiones del tipo: “fue creado en un laboratorio con fines de dominación”, “es un proyecto de los conserva-

- dores”, “lo hicieron los *Illuminati*”, entre otras. La pregunta sería: ¿cómo deconstruir la creencia irracional y sustituirla por otra que implica la aceptación de la pandemia?
- c) Sumisos conductuales: comparten con los anteriores la tendencia a aceptar ideas irracionales, con la diferencia de que no se limitan a aceptar pseudoexplicaciones, sino que se guían su comportamiento por prescripciones irracionales, aun en contra de su salud, su vida o la de sus seres queridos. Suelen aceptar la autoridad de alguna persona o grupo carente de conocimiento técnico o científico. Son ejemplos de sus manifestaciones conductuales: inyectarse desinfectante, respirar el aire caliente de secadores de cabello, etcétera. La pregunta central es ¿cómo deconstruir su creencia en fuentes no autorizadas y modificar las conductas perniciosas basadas en ellas?
- d) Rebeldes: se caracterizan por tener modelos mentales resistentes a cambiar con el fin de preservar hábitos o respetar ciertas normas. Algunas de sus manifestaciones discursivas son: “...las peregrinaciones de Semana Santa son una tradición”,¹³ o “...siempre hemos comprado en marisco en la Viga en estas fechas”.¹⁴ Las conductas corresponden a actuar conforma a hábitos, pero también incluyen eventos aislados como la organización de fiestas, entre otras. La pregunta sería: ¿cómo incidir en la resistencia al cambio por hábitos arraigados socialmente?

¹³ Disponible en: <https://www.reforma.com/libre/acceso/accesofb.htm?urlredirect=/hacen-peregrinaciones-pese-a-cuarentena/ar1916747/>.

¹⁴ Disponible en: https://www.google.com/search?q=la+viga+ covid&ei=PGfMXs2ZCoOasQW10aXwBw&start=0&sa=N&ved=2ahUKEwjNp_eRp9DpAhUDTawKHbVoCX44HhDy0wN6BAgLEc8&biw=943&bih=827/.

Es importante resaltar que estas categorías no son compartimentos estancos y que entre ellas pueden surgir distintos tipos de relaciones.

Por ejemplo, pareciera que tanto los fatalistas como algunos rebeldes se encuentran en la misma situación económica consistente en tener que trabajar para vivir al día. Esta variable puede tener gran peso en quienes se orillan a resistirse a un comportamiento propio de “creyente responsable”. De hecho, es factible que sea esta razón de premura económica la que a niveles profundos esté en su rechazo a la creencia en el virus, y por tanto haga posible seguir con su imprescindible actividad. Son ejemplo de esta clase: los “viene, viene” de los estacionamientos, los boleros, los vendedores ambulantes, o los tianguistas.

Sin embargo, debe resaltarse que esta variable económica no está presente en todos los rebeldes, como sucede con quienes siguen organizando fiestas, incluso en público. En tales casos, la motivación no parece ser económica, sino una resistencia al cambio de hábitos sociales. Otro ejemplo de modelos mentales y razones diferentes con una misma emergencia conductual se encuentra en las procesiones religiosas de Semana Santa, en cuyo caso las razones culturales y creencias religiosas parecen adquirir más peso que las económicas o las sociales.

Por otra parte, pueden existir distintas dinámicas entre las categorías. Por ejemplo, el paso de la categoría de “incrédulo” a “creyente” puede llevar a una transición a “fatalista”, lo que implicaría una segunda intervención para inducir el tránsito a creyente responsable. En este mismo orden de ideas, inducir la transición de incrédulo “neutro” a creyente responsable puede requerir de intervenciones diferentes a las que van de sumiso epistémico a creyente responsable. En este segundo supuesto, es necesario realizar una deconstrucción de la creencia irracional y su correspondiente manifestación conductual, antes de pasar a la construcción de un modelo de creyente responsable.

Otro ejemplo de dinámica entre las categorías corresponde a ciertas conductas que, aunque están vinculadas con la pandemia, parecen estar vinculadas con ciertos rasgos de personalidad, como sucede con el ataque a agentes de la seguridad pública o a los trabajadores del sector salud,¹⁵ perpetrados sobre todo por rebeldes. En estos casos, a pesar de presentar un mismo tipo de manifestación conductual las motivaciones parecen ser distintas. En el caso del ataque a los agentes de seguridad, lo que se busca es impedir una interrupción de los hábitos de los rebeldes. En el caso del ataque a los trabajadores de la salud y el de aquellos sujetos que toman la justicia por sus propias manos (quienes sancionan con tablazos a quienes no respetan las medidas sanitarias),¹⁶ la motivación parece deberse a un desplazamiento asociativo que no se dirige a los trabajadores de la salud ni a los transeúntes en sí, sino a su percepción de éstos como peligrosas fuentes de contagio. Los sujetos que realizan tales conductas no pertenecen a la categoría de rebeldes, sino a la de creyentes.

Por último, tenemos conductas oportunistas que no se desprenden directamente de la pandemia, sino de la personalidad de los agentes quienes, independientemente de la categoría de pertenencia, aprovechan la ocasión para maximizar las probabilidades de éxito en conductas antisociales e incluso antijurídicas. Tal es el caso de las compras de acaparamiento, los crímenes cibernéticos o el asalto a tiendas. En el primer supuesto, incluso un incrédulo por razones distintas a la contención de la pandemia podría acaparar ciertos productos que cree pueden agotarse y guardarlos para él y su familia, o simplemente para venderlos después en el mercado negro.

Como es evidente, la categorización anterior pone énfasis en las conductas de sujetos individualmente considerados, pero el modelo de dinámica social requiere ser ubicado

¹⁵ Disponible en: <https://cnnespanol.cnn.com/2020/04/24/docenas-de-trabajadores-medicos-han-sido-atacados-en-mexico-en-medio-de-temores-de-coronavirus/>.

¹⁶ Disponible en: <https://www.google.com/search?q=tablazos+por+no+usar+cubreboca&oq=tablazos+por+no+usar+cubreboca&aqs=chrome..69l57j33.9125j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8/>.

dentro de un marco de referencia más amplio que integre a dichas categorías con el sentido de “otredad” de los agentes y su actitud ante sistemas normativos, entre los cuales se encuentra el jurídico.

Tanto los hábitos como las conductas normativas e incluso las interacciones aisladas implican distintos tipos de intercomunicaciones entre los agentes, sean estos considerados de manera individual o colectiva. Ello implica una diversidad de actitudes respecto de la ponderación de costos y beneficios sobre los demás. En este contexto no se debe entender la relación costo-beneficio en términos meramente económicos, sino de manera más general, como factores que proveen de satisfacción o insatisfacción a los participantes en el proceso de interacción, donde el beneficio de unos puede implicar una disminución o pérdida de los otros.

De conformidad con estas ideas, es posible establecer una gradación de las relaciones de distribución de cargas de costos y beneficios entre agentes, donde el término “agente” denota tanto a sujetos individuales como a colectivos:

- Mártires. Agente A asume todos los costos, para que el otro, agente B, disfrute de los beneficios.
- Altruistas. Agente A no soporta costos o al menos no costos importantes, con el fin de que sea B quien se beneficie.
- Negociadores. Agente A actúa con base en su autointerés, pero toma en cuenta el autointerés del agente B.
- Egoísta inconsciente. Agente A actúa a partir de su autointerés, sin considerar si alcanzarlo transfiere o no costos altos a B.
- Egoísta consciente. A actúa a partir de su autointerés, a sabiendas que su conducta va a generar cargas al agente B.

- Depredador. Agente A actúa en favor de su autointerés sabiendo que para alcanzar su objetivo es necesario transferir las cargas al agente B, y actúa en consecuencia.
- Vengadores. Agente A actúa para generar costos a B, sin obtener ningún beneficio, más que dañar a B.
- Kamikazes. Agente A actúa para generar costos a B, a pesar de los costos que el mismo va a asumir.

En términos generales, el tipo de relaciones entre ambas categorizaciones queda ejemplificada de la siguiente manera:

- Los creyentes solidarios pertenecen a la categoría de los altruistas.
- Los creyentes responsables pertenecen a la categoría de los negociadores.
- Los incrédulos a la categoría de los egoístas inconscientes.
- Los fatalistas a la de los egoístas inconscientes.
- Los sumisos conductuales a los egoístas inconscientes.
- Los rebeldes a los egoístas conscientes.

Un aspecto relevante de la segunda categorización es que permite ubicar a algunos actores sociales que no forman parte de la sociedad civil y por tanto no fueron incluidos en la primera categorización. Se trata de los actores políticos que juegan un papel relevante en el diseño e implementación de la estrategia de contención a la pandemia.

Quienes desinforman con el objetivo de descalificar a sus contendientes políticos a costa del daño que pueden generar a la sociedad pertenecen a la categoría de los depredadores.

Otros, como es el caso de algunos presidentes, pertenecen a la categoría de los egoístas conscientes, uno de los cuales ha causado a creyentes sumisos que se han inyectado productos desinfectantes, son un buen ejemplo de la dinámica entre las categorías presentadas.

Para finalizar esta sección y a efecto de conectar las distintas contribuciones a este trabajo, como se verá más adelante, en cada una analizan a profundidad y se hacen importantes sugerencias de intervenciones para las distintas categorías expuestas. Si bien Lidia López ofrece una visión desde distintos marcos teóricos propios de la teoría psicológica, las aportaciones de Manuel García y Nuria Álvarez, así como la de Josafat Hernández y Pablo Soto se ocupan de propuestas basadas en *nudges*.

A manera de conclusiones

La concepción dominante del derecho es producto de un sistema interconectado de idealizaciones que incluyen la creencia en el derecho positivo como un derecho dado y objetivo. Según estas idealizaciones los cuerpos normativos inciden directamente en las dinámicas sociales, la motivación que hace posible la eficacia del derecho radicaría en la amenaza de las sanciones y los destinatarios de esas normas actuarían como lo indica el derecho, en tanto maximizadores racionales.

Tanto la evidencia empírica, incluyendo la experimental, como una revisión analítica de dichas idealizaciones ponen de manifiesto que son insostenibles.

Paradójicamente, a pesar de que la función principal del derecho consiste en inducir dinámicas sociales, los juristas hemos dado la espalda a los avances de las ciencias del comportamiento que en la actualidad caracterizan un *cognitive turn* en diversas disciplinas.

El CJC se presenta como un nuevo paradigma, entre cuyos objetivos se encuentra vincular a la investigación jurídica con nuevas formas de comprensión del mundo, entre ellas, las ciencias cognitivas y la teoría de los sistemas complejos.

La aparición de la COVID-19 ofrece una excelente oportunidad para mostrar los alcances de la incorporación de las ciencias cognitivas, el llamado gobierno conductual, específicamente los *nudges*, en el diseño e implementación de políticas públicas orientadas a cambiar las conductas contrarias a las diseñadas para contender con la pandemia.

Los avances en sesgos cognitivos y *nudges* originados en las investigaciones de dos premios Nobel en economía no han pasado desapercibidas a las estructuras estatales de diferentes países donde se han creado entidades especiales para aplicarlos al diseño de políticas públicas, con resultados exitosos importantes.

Partiendo del supuesto de que el Estado tiene la obligación de implementar sus obligaciones programáticas por medio de las mejores estrategias avaladas por la ciencia, este trabajo propone la exploración de los *nudges* y otros mecanismos de gobierno conductual.

Dadas las limitaciones actuales para levantar un modelo de dinámica social a partir del cual diseñar las intervenciones que produzcan las contraturbulencias necesarias para inducir la emergencia de una nueva dinámica social acorde a las medidas sanitarias, se ha elaborado un modelo conceptual basado en dos tipos de categorizaciones: una que corresponde al perfil de los agentes cuya conducta es contraria a las recomendaciones gubernamentales y otra a partir de las actitudes sociales de los miembros pertenecientes a la primera categoría.

Una conjetura detallada acerca de las intervenciones a realizar no es posible en este trabajo por varias razones: primero el breve lapso que ha ocurrido entre el inicio de la pandemia, por las características de la colección para cuya publicación se presenta este trabajo y porque la investigación de las intervenciones no puede ser sometida a validación en estas condiciones.

Sin embargo, algunas rutas pueden ser esbozadas a partir del mapa presentado: metodológicamente parece viable elaborar instrumentos que busquen definir con mayor precisión el perfil de las categorías aquí presentadas, incluyendo metadatos correspondientes a las características socioeconómicas de los encuestados, levantar encuestas a pesar de no ser probabilísticas con base en dichos instrumentos.

Las categorizaciones aludidas en este trabajo permiten conjeturar acerca de distintos tipos de estrategias de intervención a seguir, privilegiando los *nudges*. Por ejemplo, para los no creyentes podrían buscarse estrategias de enseñanza orientadas a la modificación de creencias y cambio conceptual; los fatalistas requerirían de una campaña especial de divulgación sobre los programas de gobierno para apoyar su situación económica, así como un empujón que los llevara a tomar consciencia de su capacidad de limitar la probabilidades de contagio; ciertos rebeldes parecen actuar con base en el sesgo cognitivo de “descuento temporal”; a los que presentan conductas violentas, se les podría concientizar de que están incurriendo en un delito y pueden ser sancionados; los egoístas tal vez podría ser sometidos más a una estrategia tipo “Steer” que a *nudges* con el fin de concientizarlos de su disociación con sentido de “otredad” y para los funcionarios públicos vengadores y egoístas conscientes, someterlos al escrutinio de las redes sociales.

Sin embargo, una parte fundamental de esta investigación ha ido más allá de las meras conjeturas basadas en ocurrencias bien intencionadas y en cada una de las contribuciones se han incluido propuestas específicas derivadas de los modelos teóricos expuestos por cada los miembros del equipo de investigación.

Al ser un fenómeno global, en distintas partes del mundo se han realizado diversas estrategias para promover el cambio conductual. Con el fin de convertir al lector en partícipe proactivo, a partir de incentivar su curiosidad por ver lo que se está haciendo en otros países, al final se ha incluido un apéndice con una lista de ligas organizadas temáticamente, que se invita a complementar y propagar en redes sociales.

Antes de concluir este trabajo, es importante señalar que los pendientes no están destinados a quedarse en el tintero. Aprovechando la riqueza de nuestra querida UNAM y su invaluable potencial para proponer respuesta a los grandes problemas nacionales, tanto el Laboratorio de Constructivismo Jurídico del Instituto de Investigaciones Jurídicas, el Seminario de Filosofía de la Economía del Instituto de Investigaciones Filosóficas y el Centro de Ciencias de la Complejidad, dentro del proyecto “El Conductoma” seguimos trabajando para dar respuesta a los retos que plantea la pandemia más importante de los últimos tiempos. En este sentido es importante señalar que hemos desarrollado una encuesta cuyo objetivo es realizar un modelo más detallado sobre las creencias, actitudes y conductas ante la pandemia en la CDMX, cuya liga está disponible en el apéndice de este trabajo.

Finalmente, es importante señalar que muchos países ya cuentan con unidades de análisis comportamental en la toma de decisiones públicas. En algún sentido nuestro grupo de investigación puede considerarse un importante paso para que el gobierno comportamental sea una práctica estándar también en México.



Percepción gubernamental en México y COVID-19*

El problema cognitivo de lo inusual e imperceptible

Tal y como se ha planteado en el capítulo anterior, la aportación de las ciencias de la conducta a disciplinas acostumbradas al presupuesto de la racionalidad completa y maximizadora, como pueden ser la ciencia política, la economía y la teoría del derecho, reside en la posibilidad de pensar mundos sociales más realistas, inclusive donde operen los sesgos cognitivos, las heurísticas imprecisas y la racionalidad limitada.

Bajo el reconocimiento de que el mundo social puede ser inexacto al estar formado por individuos con capacidades cognitivas restringidas, heterogéneas y fuera de la aspiración de un nivel óptimo, cabe resaltar que los fenómenos novedosos y contingentes como una pandemia suelen representar una mayor dificultad para su comprensión y abordaje. La aparición del virus SARS-2, del cual se desprende la enfermedad conocida como COVID-19, representa un suceso inusual y cargado de incertidumbre para la sociedad del siglo XXI. Los eventos desconocidos que trae consigo una nueva enfermedad infecciosa, ponen en tela de juicio el conjunto de bagajes de conocimiento existentes que un sistema social tiene para atender una situación que difiere parcial o completamente de lo conocido.

* Elaborado por Leonardo Souza-García, candidato a doctor por la Universidad Autónoma Metropolitana en el posgrado de Ciencias Sociales con línea de especialización en Economía y Gestión de la Innovación.

Los países alrededor del mundo requieren aprender la dinámica característica de la enfermedad, sus impactos, comorbilidades y efectos colaterales, así como experimentar alternativas de solución que al mismo tiempo logren un resultado aceptable sin poner en riesgo la salud y la vida de la población. En general abordar problemas nuevos implica transitar por un proceso de aprendizaje y, en el caso de una nueva enfermedad que requiere atención inmediata, la enseñanza suele ocurrir al mismo tiempo que el combate de la emergencia sanitaria. En la búsqueda de referentes similares de otras epidemias, cabe destacar que los eventos del H1N1, SARS, MERS e Influenza Española ocurrieron con dinámicas biológico-infecciosas particulares y bajo contextos diferentes de atención¹ lo cual hace a sus aprendizajes imprecisos y, en el mejor de los casos, pueden otorgar hipótesis de las que habría que comprobar su efectividad para la mitigación del coronavirus.

Ahora bien, si para el conocimiento experto en salud y el resto de las autoridades gubernamentales hay dificultad para comprender la enfermedad del COVID-19, para la sociedad civil esto es un reto mayor. Desde la perspectiva de las ciencias del comportamiento esto se debe a que las heurísticas generales de la ciudadanía son incapaces de comprender directamente un nuevo suceso epidemiológico, que además es microscópico, y donde tanto los sentidos como los marcos cognitivos no-expertos resultan limitados. Ante esta circunstancia resulta de suma importancia el surgimiento del gobierno como proveedor de marcos cognitivos para la ciudadanía, que no puede hacerse por sí misma un juicio apropiado de un evento atípico en la realidad.

¹ Souza-García, Leonardo, "Impactos económicos esperados por pandemias", *Tiempo de Derechos*, 2020, pp. 82-89.

Ilustración 1
Modelo neuro-cognitivo de la percepción social
de epidemias microbiológicas



Tal y como se muestra en la ilustración 1 el gobierno cumple una función de mediación en el modelo neuro-cognitivo de la percepción social del COVID-19. Para la ciudadanía, la percepción del evento pasa irremediablemente por un mecanismo interpretativo, en el que uno de los actores centrales lo constituye el gobierno y su comunicación social. Este actor, responsable de cuidar el interés y bienestar público, suministra dos aspectos fundamentales para la construcción de un marco mental socialmente compartido; por un lado, provee una lectura de lo que representa el problema de la pandemia, sus implicaciones adversas y costos y, por el otro, aporta las alternativas de solución y el significado que sus beneficios proponen en su adopción colectiva.

En una primera instancia la figura del Estado parece ser privilegiada en una evidente posición de poder al ser una voz legítima y cargada de autoridad sobre la comprensión colectiva.

va del fenómeno epidemiológico; sin embargo, como también se observa en la ilustración 1, no es la única voz que aboga por la interpretación del evento, otras figuras de mediación actúan sobre la comprensión de los ciudadanos y compiten con la voz del “experto gubernamental” y de la “autoridad”. Se trata de los grupos sociales de influencia de los ciudadanos, integrados por sus “pares profesionales” y jefes laborales, familiares cercanos, figuras de opinión, periodistas y medios de comunicación, así como de manera destacada, la llamada “social media”.

La ubicuidad de las tecnologías de la información y la comunicación en ese sentido, con sus ventajas en la creación y distribución de datos, también alimentan el fenómeno de la “postverdad”,² donde el conocimiento experto ve reducida su influencia por comentarios contradictorios y emocionales de opiniones no-expertas, esto junto con la aparición de noticias falsas de las que los individuos tienen dificultades para hacer juicios certeros. Ante la dificultad de comprensión y el aumento en la intensidad de mensajes sobre la pandemia, la Organización Mundial de la Salud ha postulado el término Infodemia,³ el cual da cuenta de un fenómeno tecnológico desconocido en pandemias anteriores, y que desgraciadamente se interpone en la comunicación del conocimiento experto hacia la ciudadanía.

Confianza gubernamental y percepción del riesgo

La pandemia por COVID-19, que amenaza la salud de la población mundial corresponde a un desastre natural por causas biológicas o naturales que produce impactos en distintas dimensiones. La catástrofe puede materializarse en forma de pérdidas humanas y económicas, pero también su atención contingente por parte del gobierno puede involucrar

² Sismondo, Sergio, “Post-truth?”, *Social Studies of Science*, vol. 47, issue 1, 2017.

³ Cinelli, Matteo, “The covid-19 social media infodemic”, 2020.

trastornos en el orden social, jurídico e institucional al interior de los países.⁴ Se trata pues de un fenómeno con múltiples repercusiones y cambios, el cual está expuesto a distintas interpretaciones que trascienden su carácter biológico original.

Dado que un desastre natural debe ser atendido por una autoridad en turno, la toma de decisiones en cuanto a su reacción y medidas de contención, diseñadas para salvaguardar a la población, agregan al fenómeno natural una interpretación por parte de la ciudadanía sobre el gobierno y la política imperantes; es decir, un fenómeno natural de origen biológico se convierte en un fenómeno de carácter político y social, en el momento en que existen decisiones públicas que pueden repercutir sobre la intensidad y distribución de los percances entre los distintos grupos sociales de una población. Desde luego, aquí opera un factor cognitivo importante: un desastre ocasionado por una nueva enfermedad no tiene trazabilidad causal hacia un origen definido, se trata de un brote natural, de alguna manera surgido estocásticamente, que responde a una dinámica evolutiva y en el que cualquier intento de asociación mental queda imposibilitado por una condición de ambigüedad perceptiva. Sin embargo, al momento en que interviene el Estado en el manejo de la situación, entonces surge ante la comprensión de la ciudadanía una entidad tangible y reconocible socialmente. Dicha figura, ahora puede ser asociada con la evolución de la enfermedad e inclusive atribuirle cierta responsabilidad sobre la proliferación de contagios y del conjunto de impactos que marcan la experiencia vivencial de las personas durante la emergencia sanitaria.

El gobierno en su carácter de figura de autoridad constituye pues un factor determinante en la manera en que la población puede reaccionar ante un brote epidémico y asumir las distintas categorías de comportamiento que marca Cáceres en el capítulo primero del presente volumen. Como hemos argumentado previamente el gobierno tiene un papel determinante en la intermediación cognitiva sobre el fenómeno pandémico suministrando un paradigma de tipo

⁴ Márquez, Octavio, "Desastres, voluntades anticipadas y bioética", *Obras completas II*, 2019, pp. 241-262

kunhiano⁵ para su comprensión. Además, también representa una figura central en la mecánica de otros conceptos clave de las neurociencias y de las ciencias de la conducta como lo es la percepción del riesgo.

El riesgo, en términos de la economía y los análisis regulatorios, es calculado mediante métricas objetivas y una ecuación formal que corresponde a la probabilidad de ocurrencia de un peligro considerando el nivel de exposición o la vulnerabilidad frente al evento adverso.⁶ De forma contraria, la percepción del riesgo es una medida subjetiva y estimada por los individuos, cuyas heurísticas y sesgos cognitivos pueden llevar a diferentes interpretaciones, inclusive derivar en cálculos equivocados que sobrestimen o subestimen un peligro real.

En el caso concreto de emergencias sanitarias por epidemias, algunos estudios desde las ciencias cognitivas indican la importancia de la figura de autoridad para la percepción del riesgo personal. Una autoridad percibida con confianza representa un factor determinante para la regulación del riesgo afectivo y cognitivo percibido por parte de los ciudadanos;⁷ inclusive algunas evidencias señalan a la confianza en las autoridades como uno de los factores predictivos⁸ para lograr la conformidad ante las medidas de contingencia promovidas por el

⁵ En términos kunhianos comprendemos por suministro de un paradigma la creación y transmisión de un esquema mental compartido para identificar un problema y las soluciones válidas para su atención.

⁶ Krause, P., Fox, J. y Judson, P. "An argumentation-based approach to risk assessment". *IMA Journal of Management Mathematics*, 1993, pp. 249-263.

⁷ Won Mo, Jang, "Influence of trust on two different risk perceptions as an affective and cognitive dimension during Middle East respiratory syndrome coronavirus (MERS-CoV) outbreak in South Korea: serial cross-sectional surveys", *BMJ*, 2020.

⁸ De acuerdo con Rubin G. James (2009) los factores predictivos de la conformidad con las medidas de contingencia en caso de emergencias sanitarias son: a) la severidad de la enfermedad, b) el riesgo de contagio, c) el tiempo prolongado que dure el brote, d) la confianza ante las autoridades y e) la sensación de control sobre el riesgo.

gobierno.⁹ Los ciudadanos que experimentan una crisis sanitaria pueden sentir su seguridad personal vulnerada ante la posibilidad de contagio y reaccionar con conductas individualistas en contraposición con actitudes prosociales.¹⁰ La efectiva gestión de la confianza gubernamental ante la ciudadanía reduce la ansiedad y la incertidumbre de los individuos; dichos factores son conocidos en la neurociencia por afectar el proceso de valoración dentro del modelo de neurobiología para la toma de decisiones,¹¹ detonando respuestas afectivas amplificadas que resultan perjudiciales para el cumplimiento de las indicaciones sanitarias.¹²

México percepción gubernamental y COVID-19

Durante el periodo del 30 de marzo al 27 de abril, se realizó la encuesta internacional “Covidstress Global Survey”,¹³ dirigida por la Universidad de Aarhus en Dinamarca, con colaboración en México por parte de la Universidad Veracruzana, y la Universidad Autónoma Metropolitana, entre otras instituciones en el ámbito mundial. La encuesta fue aplicada durante el confinamiento por COVID-19 y reúne las impresiones de 49 países alrededor del mundo. Entre las principales variables de percepción social incluye métricas de: nivel de estrés de la población y de confianza gubernamental, entre otras categorías. Todas las preguntas fueron

⁹ Rubin, G. James, “Public perceptions, anxiety, and behavior change in relation to the swine flu outbreak: cross sectional telephone survey”, *BMJ*, 2009.

¹⁰ Van del Pligt, Joop, “Risk perception and self-protecting behavior”, *European Psychologist*, 1996.

¹¹ Grupe, D.W. “Decision-making in anxiety and its disorders”, *Decision Neuroscience*, 2017.

¹² Betsch C, Wieler L, Bosnjak M. *et al.* “COVID-19 Snapshot Monitoring (COSMO): monitoring knowledge, risk perceptions, preventive behaviors, and public trust in the current coronavirus outbreak”, *Psych Archives*, 2020.

¹³ Datos disponibles en: <https://osf.io/s32gy/files/>. Cuestionario disponible en español: https://aarhus.eu.qualtrics.com/jfe/form/SV_6X6017nwDwNEv7D?Q_Language=SME/.

respondidas en escala Likert para facultar una jerarquización de las valoraciones al momento de su interpretación. Para el caso de México se obtuvieron 5,508 registros válidos con los cuales presentaremos los principales hallazgos de las variables mencionadas.

En materia de confianza gubernamental, la encuesta permite distinguir entre la percepción general sobre el Estado y su papel en el manejo de la emergencia sanitaria con la opción de observar las impresiones específicas respecto al sistema de salud. Los datos sobre México a nivel internacional lo sitúan por debajo del promedio en ambas variables, lo cual indica un perfil nacional relativamente escéptico respecto a las autoridades encargadas de atender la pandemia.

Esta postura se confirma al revisar los datos de las estadísticas descriptivas.¹⁴ La variable de percepción sobre el sistema de salud es la mejor calificada; no obstante, sus métricas de tendencia central se encuentran alrededor del valor medio de la escala Likert. En cuanto a la percepción general del Estado, los datos enfatizan una percepción de baja confianza, con un valor de la media de 3.68, y sus principales cuartiles por debajo del valor de 4 puntos en la escala Likert. Como se puede observar en la ilustración 2 estamos ante una dualidad de confiabilidad gubernamental que permanece vigente durante todo el periodo de análisis.

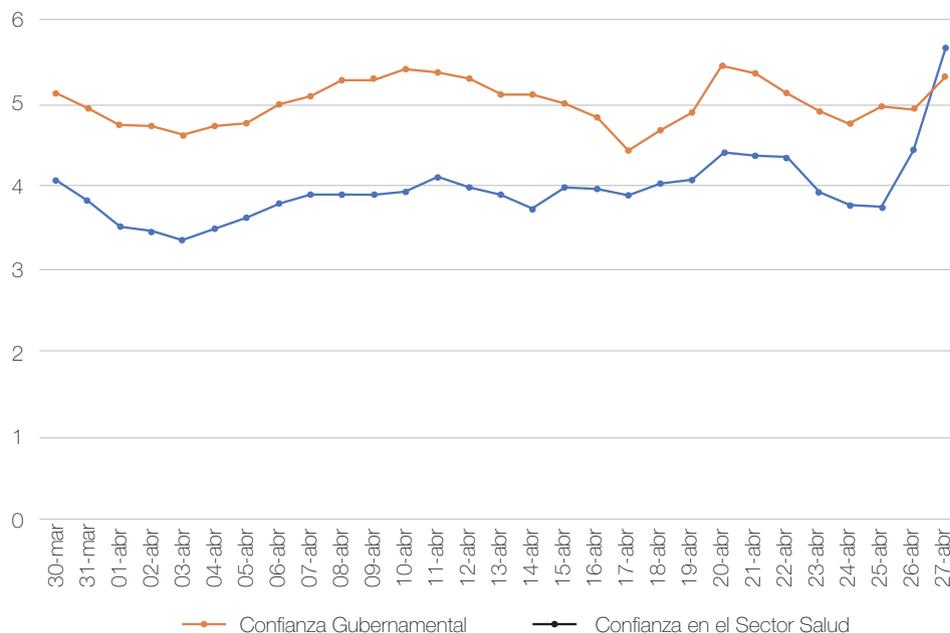
La diferencia entre las variables puede explicarse mediante las teorías sobre la confiabilidad gubernamental¹⁵ y el papel que han jugado las principales autoridades reconocidas por la población para abordar la pandemia. La confiabilidad en el Estado puede resultar una tarea complicada cuando se mantiene una figura institucional abstracta y ajena a una personificación tangible de la autoridad. Varios países han adoptado voceros específicos para manejar la imagen del gobierno frente a la ciudadanía y los medios de comunicación; en el caso de

¹⁴ Véase en anexos.

¹⁵ Hardin, R., *Confianza y confiabilidad*, México, Fondo de Cultura Económica, 2010.

México emergieron dos figuras de autoridad claramente identificables por la población y que han tenido un rol marcado en la comunicación social sobre la pandemia.

Ilustración 2
Variables de confianza gubernamental, promedio móvil de 3 periodos



En cuanto al ámbito de la salud, el subsecretario Hugo López-Gatell adquirió la función de transmitir el recuento de los percances de la enfermedad, como son: el número de contagios y defunciones, así como de informar las acciones correspondientes a cada una de las fases de atención epidemiológica que sigue el país. Por su parte, el presidente de la República, Andrés Manuel López Obrador, atiende diariamente una rueda de prensa que durante la

pandemia ha servido para transmitir la visión del Ejecutivo sobre las acciones generales que debe adoptar la nación. En varias ocasiones el presidente, por ser un referente de autoridad, ha sido cuestionado por los medios nacionales e internacionales al tener actitudes erráticas y contradictorias con las medidas de salvaguarda que pretende implementar el país.

En materia de estrés, México se ubica en una posición por encima de la media internacional; esto resulta interesante si observamos que, para el 27 de abril del 2020, no registraba una cantidad sobresaliente de decesos; esto en comparación con países como Italia y España, que para la misma fecha se ubicaban como el segundo y tercer país con mayor número de muertes por COVID-19, respectivamente. Esto apunta a que la percepción de estrés al parecer no obedece directamente al número acumulado de defunciones sino a otros determinantes que convendría esclarecer con estudios adicionales. Cabría preguntar si esto puede deberse a la percepción gubernamental de la población en momentos del cerco sanitario, o al bombardeo mediático con noticias falsas, o al desajuste económico que se presenta como efecto colateral a la emergencia sanitaria. En cuanto a la posible causalidad entre los niveles de estrés y la confianza gubernamental, los análisis de regresión lineal y de correlación R de Pearson, no muestran evidencias significativas para ninguna de las variables,¹⁶ por lo cual quedan abiertas el resto de las hipótesis para explorar en futuras investigaciones.

¹⁶ Véase en anexos.

Ilustración 3
Comparativo internacional al 27 de abril de 2020

Países	Confianza gubernamental	Ranking	Confianza en el sector salud	Ranking	Estrés	Ranking	Decesos	Ranking
México	3.678467683	38	4.865831518	35	2.7036702	20	1,305	16
Estados Unidos	2.272447724	49	5.204182042	34	2.7162198	17	47,980	1
Brasil	3.601449275	41	5.367149758	31	3.0176865	3	4,016	11
España	4.191666667	36	7.677777778	9	2.6082562	32	23,190	3
Italia	4.902414487	26	7.312877264	17	2.5982478	33	26,644	2

Le nudge, c'est moi!

En cuanto a las acciones recomendadas dentro del marco del gobierno conductual y la consideración de enfoques provenientes de las ciencias cognitivas y del comportamiento, el uso de *nudges* o empujoncitos señalados por Thaler y Cass¹⁷ adquieren una connotación particular cuando se trata de mejorar la percepción gubernamental. Como hemos mencionado anteriormente, la personificación del Estado bajo una figura reconocible de autoridad ayuda a que la ciudadanía pueda evaluar aspectos constitutivos de la confiabilidad, como son: el comportamiento y el lenguaje; en tales circunstancias los *nudges* no se cumplen bajo el esquema tradicional de programas de intervención, sino que es la propia autoridad quien, con su actitud pública y proceso de comunicación, fortalece la percepción de confianza de la población para con el gobierno. Si recordamos la postura de Luis XIV de Francia al personificar el Estado con su famosa frase: “El Estado soy yo”, entonces bien podemos sugerir que en materia de construcción de confianza la autoridad debe asumir la postura: “¡El *nudge* soy yo!”.

¹⁷ Thaler, Richard H. y Sunstein, Cass R., *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Penguin, 2009.

A diferencia de las relaciones personales donde la confianza se construye en la medida en que existe interacción, cooperación y reciprocidad; en el caso del gobierno con sus ciudadanos, donde la figura de autoridad no tiene un contacto directo, son imprescindibles para la confianza, la conducta e imagen pública y la comunicación social, reconocidos ambos como aspectos fundamentales de la percepción ciudadana en materia de salud.¹⁸

La comunicación es una herramienta efectiva para abordar fenómenos de percepción; mediante el uso de estrategias de enmarcado o “framing” es posible mejorar los efectos de comunicación de la autoridad. A continuación, mencionamos algunas recomendaciones para la situación de pandemia.

- a) Un mecanismo de evaluación sobre la confiabilidad de las autoridades representa la congruencia entre los comportamientos que se muestran públicamente y las medidas implementadas. Por ejemplo, decretar el uso de tapabocas en lugares públicos y mostrarse ante la población sin portarlo causa una contradicción que pone en tela de juicio la fiabilidad de la autoridad.
- b) Priorizar la comunicación que integre el uso de datos y cifras respaldados por procedimientos científicos. Esto apoya la validez y evita que la información sea desacreditada por la fuente que la emite.
- c) Suministrar una comunicación neutral enmarcada, sin cargas emocionales que podrían detonar respuestas emotivas e irracionales ante un evento sensible como una pandemia.

¹⁸ WHO Europe, *Vaccination and Trust-How Concerns Arise and the Role of Communication in Mitigating Crises*, Geneva, World Health Organization, 2017.

- d) La incertidumbre es una condición que puede existir en varias ocasiones durante un brote epidémico. Ante ello se debe asumir una actitud de transparencia de la información reconociendo las brechas de conocimiento existentes, que contribuyan a mejorar la fiabilidad hacia la autoridad.
- e) Contrarrestar fenómenos de la postverdad y de las noticias falsas que merman la efectividad de los comunicados de los expertos y la percepción social de las autoridades vigentes. Una manera de hacerlo es expandir el alcance de los comunicados emitidos por el gobierno y sus expertos técnicos. Esto ayuda a crear una comprensión más certera de la dinámica alrededor de la pandemia, pero también de forma adicional reduce la violencia hacia los médicos y enfermeras que son agredidos por personas con una lectura equivocada de las fuentes del peligro y del rol que juegan los profesionistas de la salud en la pandemia.
- f) Extender la confiabilidad hacia el entorno. De acuerdo con Dasgupta¹⁹ la confiabilidad es también un bien público valioso que puede compartirse entre la comunidad cuando es promovido desde la autoridad y compartido con líderes sociales emergentes. La confiabilidad favorece la colaboración en momentos de crisis y mejora la adopción de conductas prosociales centradas en el bienestar colectivo.

¹⁹ Dasgupta, Partha, "Trust as a commodity", en Gambetta, Diego (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford, Blackwell, 1988.

Ilustración 4
Confianza gubernamental

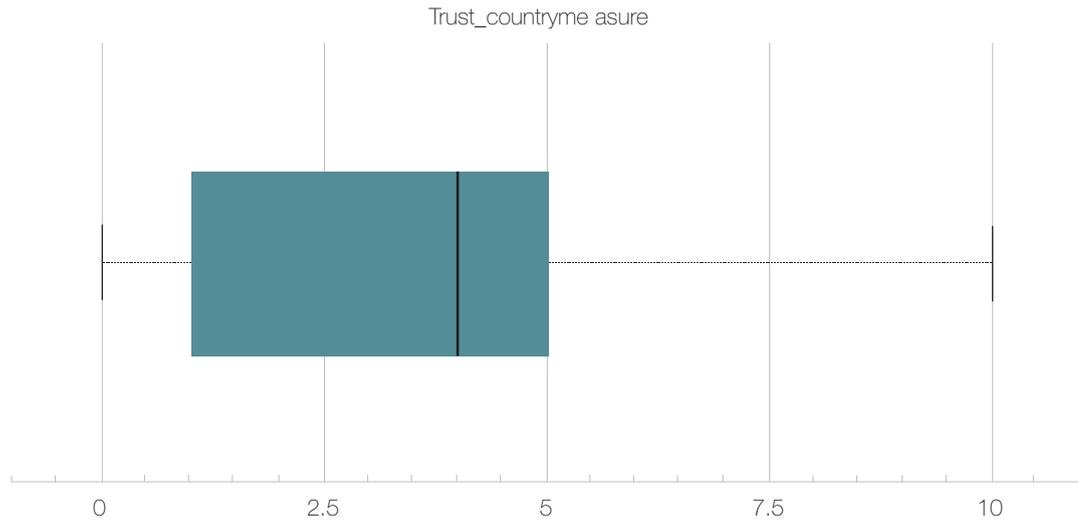


Ilustración 5
Confianza en el sector salud

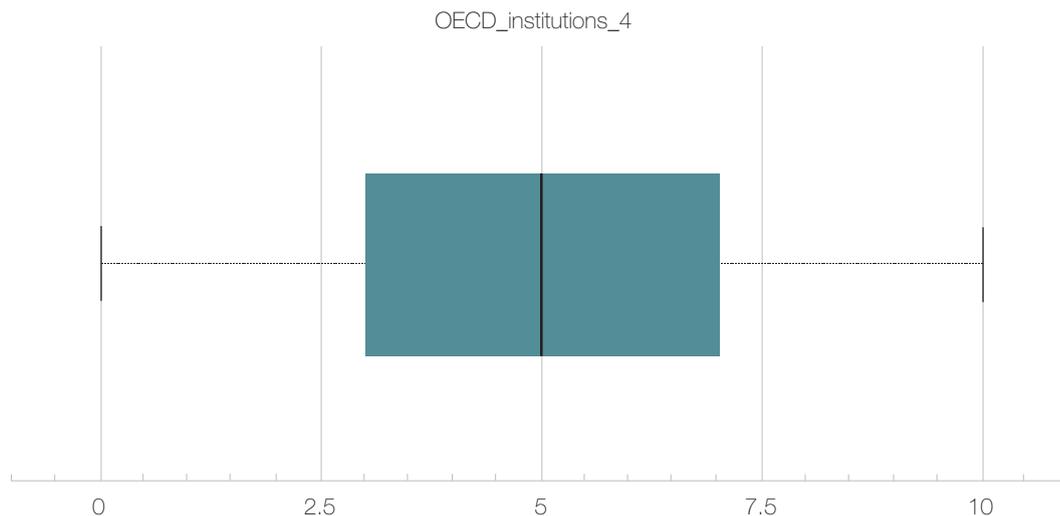


Ilustración 6
Estadísticas descriptivas

Variable	N	Media	Des típ (muestra)	Des típ (muestra)	Varianza (muestra)	Varianza (población)	Error típico	Límite inferior media (95%)	Límite superior media (95%)	Perdidos
Confianza gubernamental	5508	3.68	2.71	2.71	7.342	7.344	0.04	3.61	3.75	0
Confianza en el sector salud	5508	4.87	2.777	2.777	7.709	7.711	0.04	4.79	4.94	0

Ilustración 7
Regresión lineal de las variables percepción de estrés
y confianza en el sector salud

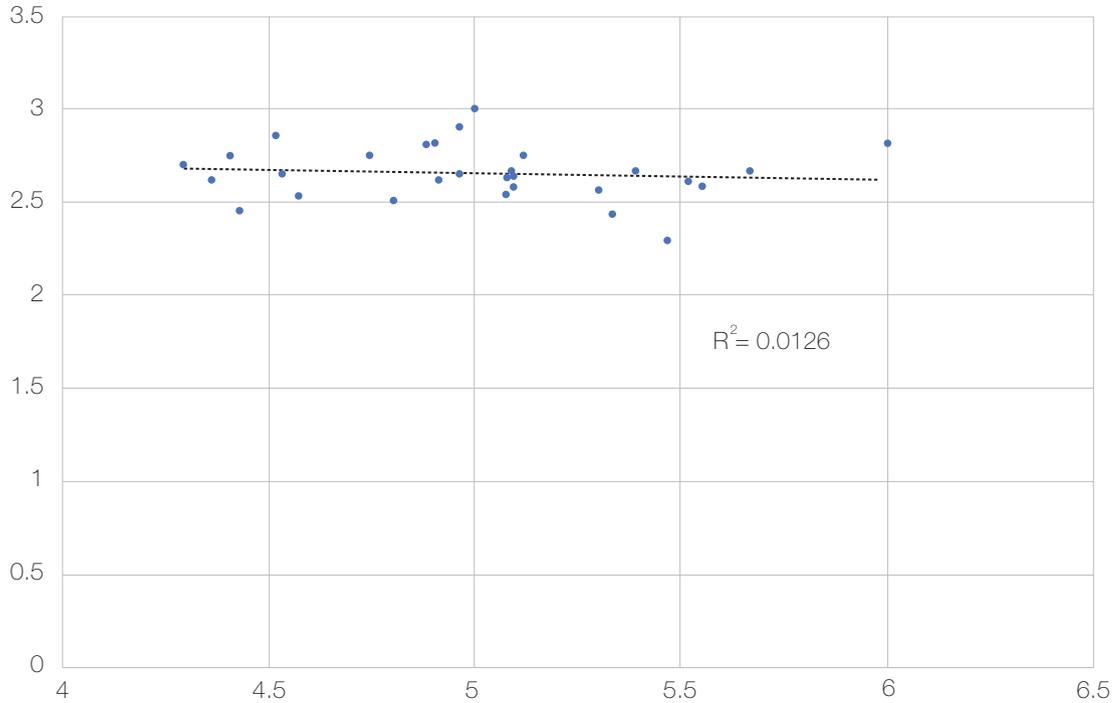


Ilustración 8
Regresión lineal de las variables percepción de estrés
y confianza gubernamental

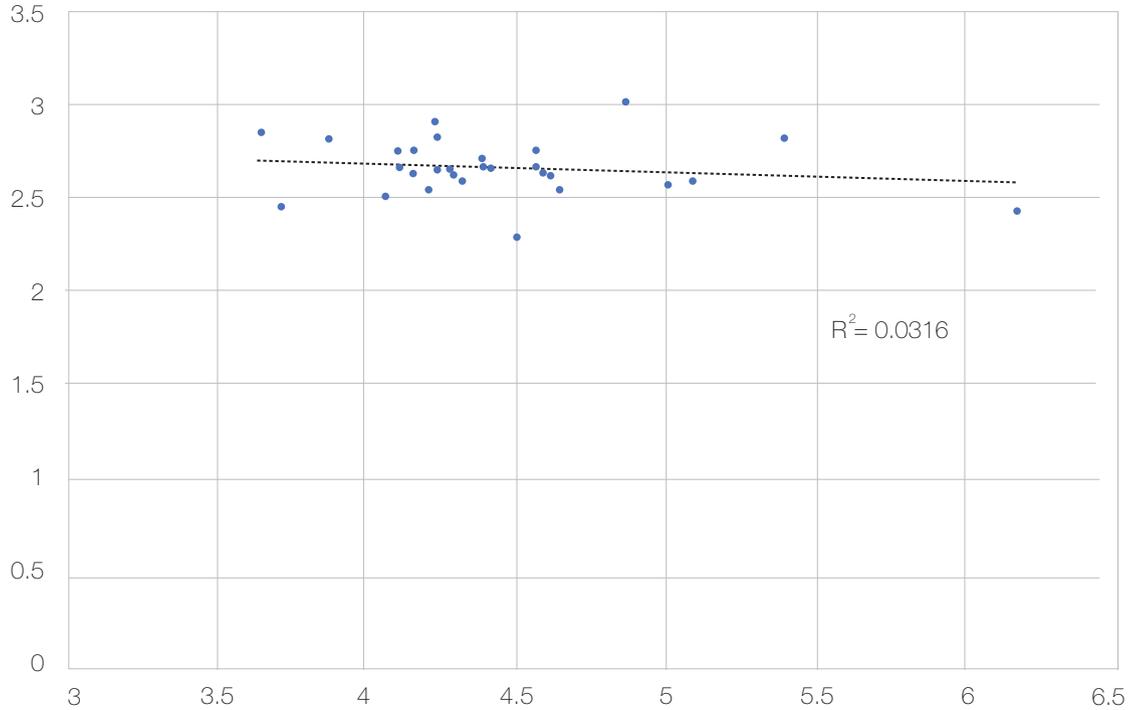


Ilustración 9
Correlación: R de Pearson

Variable	Percepción de estrés	Confianza en el sector salud	Confianza gubernamental
Percepción de estrés		-0.234 (p=0.0000) N=81189	-0.117 (p=0.0000) N=81189
Confianza en el sector salud	-0.234 (p=0.0000) N=81189		0.261 (p=0.0000) N=81189
Confianza gubernamental	-0.117 (p=0.0000) N=81189	0.261 (p=0.0000) N=81189	

valor-p: una cola

Cambio social-conductual, teorías y alternativas ante el SARS-CoV-2*

Introducción

De acuerdo con Tummers, en el 2019,¹ los gobiernos alrededor del mundo comúnmente utilizan cuatro tipos de herramientas para promover el cambio de conducta (véase tabla 1).

Tabla 1

Resume cuatro herramientas políticas implementadas por los gobiernos frecuentemente para el cambio de conducta de acuerdo con Tummers, 2019

<i>Herramienta</i>	<i>Descripción</i>	<i>Ejemplo</i>
<i>La zanahoria</i>	<i>Incentivos</i> : premiar la conducta deseada	Eliminación de impuestos a los autos eléctricos.
<i>El látigo</i>	<i>Mandatos y prohibiciones (ley)</i> : hacer la conducta objetivo ilegal.	Prohibición de la posesión de armas.

* Elaborado por Rosa Lidia López-Bejarano, licenciada en psicología por la Universidad Nacional Autónoma de México; miembro del Laboratorio de Constructivismo Jurídico del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

¹ Tummers, Lars, "Public Policy and Behaviour Change", *Public Administration Review*, Holanda, 2019, vol. 79, pp. 925-930.

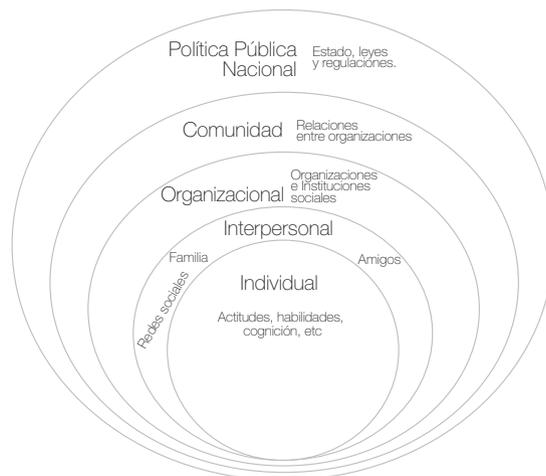
<i>Herramienta</i>	<i>Descripción</i>	<i>Ejemplo</i>
<i>Sermón</i>	<i>Campañas de información:</i> decir lo que la conducta deseada es.	Campaña de información sobre el cese de fumar.
<i>Nudge</i>	<i>Arquitectura de la decisión:</i> hacer que la conducta deseada sea más fácil.	Cambiar a default la forma para que la gente almacene dinero para su retiro.

Como el mismo Tummerts² menciona, no todas las herramientas tienen la misma efectividad en cada país, la implementación de cada una debe formularse de acuerdo con la cultura, a las interacciones sociales, las creencias y pensamientos de cada individuo. Al respecto, uno de los modelos que se han utilizado continuamente para sugerir las dimensiones sobre las cuales se puede incidir en la conducta de los individuos es el modelo social-ecológico, desarrollado, en principio por Brofenbrenner en 1979.³

² *Idem.*

³ Brofenbrenner, Urie, *The Ecology of Human Development*, E.U.A., 1979.

Ilustración 1
Representación del modelo socio-ecológico de Bronfenbrenner



Dicho modelo sugiere cinco niveles a considerar: el individual, el interpersonal, el organizacional, el comunitario y el nivel social, que incluye la implementación de políticas públicas. Este se ha empleado para la inducción de diversas conductas, con diversos objetivos como la implementación de la educación musical y mejora de hábitos alimenticios en escuelas⁴ y para la implementación de políticas públicas relativas a salud mental.⁵

⁴ Abril, Carlos R. y Abril, Johana E., "Educación musical escolar en las Américas: condiciones, prácticas, y políticas desde una perspectiva socio-ecológica", *Revista Electrónica Complutense de Investigación en Educación Musical*, Universidad de Miami, 2017, pp. 29-45. Townsend, Nick y Foster, Charlie, "Developing and Applying a Socio-Ecological Model to the Promotion of Healthy Eating in the School", *Public Health Nutrition*, Oxford, 2011, pp. 1101-1108.

⁵ Eriksson, Malin *et al.*, "Different Uses of Bronfenbrenner's Ecological Theory in Public Mental Health Research: What Is Their Value for Guiding Public Mental Health Policy and Practice?", *Soc. Theory Health*, 2018, pp. 414-433.

Con base en lo anterior, en este trabajo se resalta la idea de que cualquier intervención que implique la modificación de la conducta debe involucrar: 1) el análisis de la población hacia la que va dirigida; 2) el establecimiento de hipótesis sobre las herramientas que harán más eficiente la intervención bajo la consideración de los niveles resaltados en el modelo socio-ecológico; 3) los aspectos del modelo de creencias de salud, y 4) la revisión teórica que a continuación se ofrece sobre las tendencias actuales en cuanto al cambio conductual.

Con el objetivo de proporcionar opciones ante el problema que se ha vuelto en México el lograr el respeto del periodo de cuarentena durante la pandemia producida por la COVID 19, y con las dificultades de llevar a cabo un análisis minucioso al momento sobre los factores que mantienen la desobediencia observada en algunos sectores de la población, en su contribución a este volumen, Enrique Cáceres ha desarrollado una serie de categorizaciones a partir de la información proporcionada por los medios de comunicación masiva que, de manera hipotética, modelan los distintos grupos sociales sobre los que habrán de implementarse las distintas estrategias de intervención.

Con base en dichas categorizaciones y sosteniendo que parte de este trabajo está orientado a la posibilidad de inducir una mejora en el respeto de dichas medidas por medio de *nudges*, en este texto también buscamos hacer la exploración de otro tipo de técnicas o promover algún método adicional que pueda potenciar las intervenciones para la modificación de conducta que contribuyan al mantenimiento de las conductas de prevención ante la pandemia.

En congruencia con ello, en el presente trabajo se expone y explora una panorámica general de diversas concepciones teóricas y técnicas provenientes de la psicología, sobre las cuales se pueden diseñar intervenciones que contribuyan al mantenimiento y cambio comportamental en esta crisis.

Es importante señalar que dentro del panorama general que se expone quedan comprendidos también los *nudges* o empujones que adquieren una relevancia especial en el

contexto de la pandemia dada su relativamente fácil, rápida y económica implementación, mismos que son tratados a profundidad en las contribuciones de Nuria Álvarez y Manuel García, así como en las de Josafat Hernández y Pablo Soto. Es importante señalar que los enfoques y técnicas que aquí se exponen no son excluyentes entre sí, ni con respecto a los *nudges*. Todos ellos constituyen un *kit* de recursos complementarios que pueden reforzarse para producir el cambio comportamental deseado.

Aspectos teóricos desde la psicología social

La consideración de los aspectos sociales resulta de especial relevancia, ya que son aspectos inmersos en la mayor parte de los niveles marcados por el modelo socio-ecológico y que por supuesto, permean el nivel individual.

Dentro de los procesos psicosociales a analizar que pueden aportar contenidos interesantes a esta investigación, es primordial revisar aspectos relacionados con la influencia social. Esta puede hacerse efectiva mediante fenómenos como la facilitación social, obediencia, prejuicio, conformidad, poder, estereotipos, etcétera. Peter y Bohner, en el 2007,⁶ marcan la distinción entre dos tipos de influencia social; la normativa y la informativa, sugeridos por Deutsch y Gerard, en 1955,⁷ como la distinción de un proceso dual interviniente. Los aspectos normativos permiten el mantenimiento de una conducta en el nivel público donde principalmente operan fenómenos de conformidad y obediencia establecidos por las contingencias que a nivel de ley o dinámica social inhiben o mantienen una conducta, sin embargo, este as-

⁶ Peter Erb, Hans y Bohner, Gerd, "Social Influence and Persuasion: Recent Theoretical Developments and Integrative Attempts", en Fiedler, K. (ed.), *Social Communication*, Nueva York, 2007, pp. 1-50.

⁷ Deutsch, M. y Gerard, H. B., "A Study of Normative and Informational Influences upon Individual Judgement", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, pp. 629-636.

pecto normativo no asegura que a nivel individual-privado se mantenga la dinámica conductual que a nivel social emerge.

La resolución de este problema se efectúa por medio de la implementación del tipo de influencia informacional, que se basa en asegurar que se esté procesando la información relacionada con el problema a considerar, de la manera más exacta, clara, completa y minuciosa. En este caso, por ejemplo, debería quedar claro en la audiencia: ¿qué es lo que sabemos de los efectos biológicos y de impacto a la salud del coronavirus hasta el momento? ¿Por qué no es efectivo inyectarse alcohol o desinfectantes para prevenir el virus? ¿Cómo exactamente el virus se propaga? ¿Por qué favorece el quedarse en casa?, etcétera. Lo fundamental, es que la información debe ser lo más detallada posible y argumentada procurando siempre apelar a que su emisión y recepción del mensaje asegura el voto de confianza del receptor, con lo cual se provoca una modificación profunda de actitudes y juicios vinculados al problema a nivel individual. La implementación de esto podría implementarse en forma de la herramienta de sermón señalada por Tummers,⁸ mediante ésta se podría contribuir al cambio de creencias de los “incrédulos” que sostienen que la enfermedad por coronavirus no existe, lo cual no significa que el simple hecho de proporcionar información pueda por si sola producir el cambio comportamental, en tal sentido sería suficiente con las conferencias del doctor Hugo López-Gatell,⁹ de ahí la importancia de enfocar y personalizar por grupos y rasgos las intervenciones en la medida de lo posible.

De acuerdo con Peter y Bohner,¹⁰ la recepción de la información depende también de procesos de identidad social con el grupo en el que el individuo está inmerso, sin dejar de lado aspectos relativos a la confianza en la autoridad que está proporcionándola. Por ejemplo,

⁸ Tummers, Lars, *op. cit.*, p. 926.

⁹ Subsecretario de Prevención y Promoción de la Salud, en la Secretaría de Salud de México.

¹⁰ *Ibidem*, p. 6.

es más probable que se obedezca a alguien con un emblema de autoridad como sería portar una toga por parte de un juez, que a alguien con un aspecto andrajoso.¹¹

Otros aspectos relevantes que determinan la modificación de conductas en el nivel informacional, es la consideración de las *motivaciones* y *habilidades* de los receptores de la información y su capacidad para procesarla, es decir, la información debe ser adecuada a las características de dicho receptor, ¿qué le motiva a comportarse así? ¿Cómo motivarlo a comportarse en concordancia a las medidas de prevención? Al respecto se han señalado cuatro fuentes de motivación que pueden servir de base para el mantenimiento de una conducta: 1) *resultados utilitarios* (maximizar las recompensas y disminuir castigos), en nuestra problemática representada por discursos del tipo “tengo que salir a trabajar para mantenerme”, 2) *defensa del ego* (defenderse de amenazas potenciales por expresar los valores personales), 3) *motivos derivados de relaciones sociales* (ajuste social y recompensas sociales y evasión de castigos sociales),¹² por ejemplo, tener la tendencia a creer que el virus es parte de una conspiración, por ser la versión manejada por la mayoría en mí núcleo social inmediato o familiar.

A partir de los experimentos de obediencia de Milgram¹³ se han delineado también algunos aspectos que contribuyen a la obediencia. En el experimento de Milgram, se buscaron voluntarios para lo que se anunciaba como un experimento de aprendizaje y memoria, a estos se les asignaba un papel de maestros y se les instruía a obedecer la orden del experimentador de propiciar shocks eléctricos a personas que tenían un rol de alumnos. Cada vez que fallaran, les sería propiciado un shock que iría aumentando de intensidad gradualmente hasta 450v,

¹¹ Hogg y Vaughan, *Psicología social*, 5a. ed., Madrid, Panamericana, 2008, pp. 235-263.

¹² Wood, Wendy, “Attitude Change: Persuasion and Social Influence”, *Annual Reviews of Psychology*, Texas, 2000, pp. 539-570.

¹³ Milgram, Stanley, “Behavioral Study of Obedience”, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 67(4), pp. 371-378.

72

estos alumnos eran cómplices del experimentador, pero estaban entrenados para simular el dolor de las descargas. A pesar de que muchos se sentían mal de ejecutar la orden del experimentador ante los primeros aumentos de intensidad, más de la mitad de los participantes llegaron a los niveles más altos de descarga a pesar de las reacciones de dolor y malestar de los alumnos. Al demostrar que la gente tendía a obedecer menos la instrucción de aplicar shocks eléctricos cuando podían ver y escuchar los gritos de la persona que estaba recibiendo las descargas, relativo a cuando no se veía ni escuchaba nada, se concluyó, que la inmediatez puede hacer más sencillo considerar al otro como un ser viviente que siente y respira igual que uno y por lo tanto empatizar con sus pensamientos y sus sentimientos¹⁴ y, a su vez, ser más consciente de la manera en que las acciones propias pueden afectar a otros. Apelando a este mecanismo, la incredulidad en la existencia del virus requiere que, tomando en cuenta las consideraciones éticas pertinentes, se hagan más cercanos y visibles los efectos negativos que han ocurrido con la propagación del virus a fin de crear conciencia sobre los peligros que son reales y no efecto de alguna conspiración cómo se maneja en sectores de la población. El tema de las creencias en conspiraciones durante la pandemia es tratado a profundidad por Nuria Álvarez y Manuel García en este volumen.

La inmediatez también tiene un efecto en relación con la figura de autoridad. La obediencia de propiciar shocks en el experimento de Milgram se redujo hasta un 20% cuando el experimentador no estaba en la habitación y transmitía las órdenes por teléfono. Esto tiene una mayor relación con las probables medidas legales que se pueden tomar para el mantener la cuarentena, debe haber una vigilancia constante que asegure hacer efectiva una sanción a quien no acate dichas medidas, esta vigilancia si ha sido implementada en otros países.

La influencia más espectacular en el experimento de Milgram se observó como resultado de la presión social. La presencia de pares que se resistían a obedecer ante el aumen-

¹⁴ *Ibidem*, p. 243.

to de la magnitud de descarga disminuyó la obediencia hasta el 10%. De manera similar, la presencia de pares obedientes elevó la obediencia general en un 92%. La explicación de estos efectos es que las acciones de los otros ayudan a confirmar que es legítimo o ilegítimo seguir administrando descargas, lo que se implica en el fenómeno de influencia social normativa, así como la influencia de las relaciones sociales mencionado anteriormente, es decir, mayor número de personas que crean y confían en los efectos adversos del virus y por tanto acaten las medidas de distancia, generarán una mayor probabilidad de contagio social de prevención.

En el área de la influencia social normativa se involucra también la conformación de identidades sociales coherentes a ser parte de un grupo, es decir, se tiene que promover un punto de identificación del individuo susceptible a ser influenciado con los ideales que persigue el grupo de referencia estereotipos ya configurados positivos que representen el respeto a las medidas de aislamiento.

Aspectos teóricos desde las ciencias cognitivas y del comportamiento

En un artículo publicado en marzo de este año en la revista *Nature*, en Alemania,¹⁵ afirma que la cura para la enfermedad por el virus SARS CoV-2 es algo que va a tomar tiempo, por lo tanto, nos debemos apegar por el momento al control de la conducta con base en las ciencias de la conducta, como herramienta fundamental ante dicho propósito. Este artículo promueve la iniciativa alemana consistente en monitorear las principales percepciones e impresiones de las personas ante esta situación por medio de una encuesta en línea, lo que se ha denominado formalmente como “COSMO Project” (para más información visite: <https://doi.org/10.23668/psycharchives.2776>). Como ponemos de relieve también en el presente, la pro-

¹⁵ Betsch, Cornelia, “How Behavioural Science Data Helps Mitigate the COVID-19 Crisis”, *Nature Human Behaviour*, Erfurt, 2020.

puesta de este proyecto considera que es indispensable el análisis de los factores conductuales que se están presentando en la dinámica del sistema económico, social e individual ante esta emergencia para poder elaborar una intervención efectiva.

Como se ha señalado, algunas de las intervenciones que se podrían encuadrar en el campo de las ciencias conductuales son los *nudges*, pero también se podrían complementar con algunas elaboradas a partir de la perspectiva de la *Behavior Centred Design (BCD)*.

La *Behavior Centred Design (BCD)* desarrollada por Aunger y Curtis, en 2016,¹⁶ es una aproximación al cambio conductual que intenta ofrecer una teoría propicia para el cambio de conducta y los aspectos prácticos para diseñar y evaluar las intervenciones generadas. La BCD es pertinente ya que como parte de su teoría incorpora algunos de los últimos desarrollos en torno a la ciencia conductual y sus autores, mencionan aplicaciones exitosas para conductas que van desde el lavado de manos hasta mejora en la alimentación y la generación del hábito de ejercicio post operatorio.

La idea central de la BCD es generar modificaciones en el ambiente que propicien condiciones para generar cambios conductuales a nivel social, lo que la hace compatible con los ideales del modelo socio-ecológico y los *nudges*.

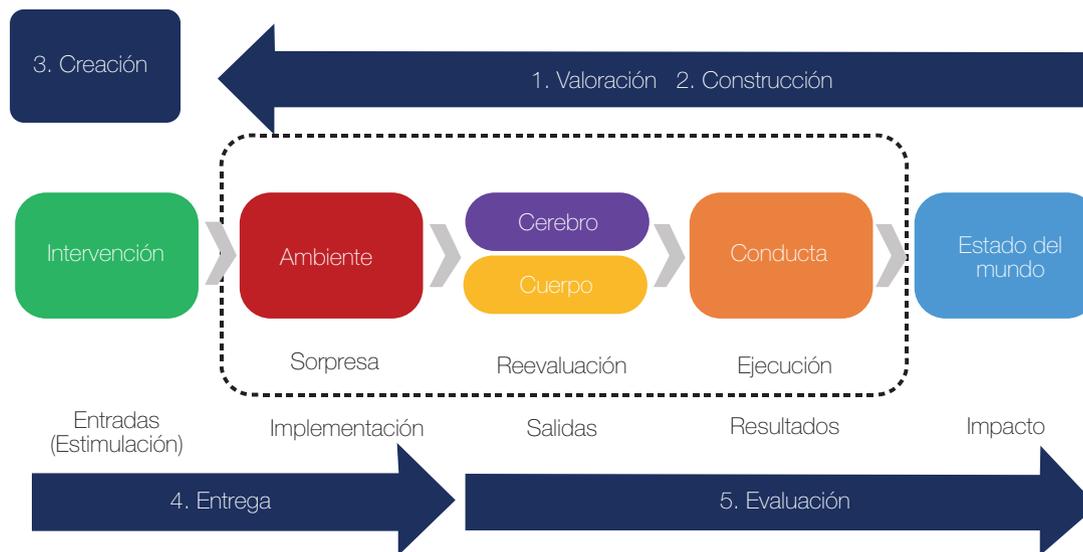
Esta aproximación sugiere que deben tomarse en cuenta cinco pasos para el diseño de estrategias de intervención bajo la BCD:

1. *Valoración*: ¿qué se sabe de la conducta objetivo? Y ¿qué la determina?
2. *Construcción*: se generan hipótesis y teorías sobre la generación de cambio, con base en el conocimiento disponible.

¹⁶ Aunger, Robert y Curtis, Valerie, "Behaviour Centred Design: Towards an Applied Science of Behaviour Change", *Health Psychology Review*, Reino Unido, 2016, pp. 425-446.

3. *Creación*: se refiere al proceso creativo en el cuál la información recolectada en la fase 1 y 2 se utilizan para diseñar la intervención, preferentemente con el apoyo de profesionales.
4. *Entrega*: en esta fase se pone a prueba la intervención sobre la población objetivo.
5. *Evaluación*: la intervención se evalúa en términos de sus resultados y su proceso propiamente.

Ilustración 2
Muestra los pasos sugeridos por la BCD



Además de sugerir los pasos mencionados aquí, la BCD manifiesta que es indispensable inducir el cambio por medio del aprendizaje basado en el reforzamiento y considera los aspectos biológicos, como el funcionamiento del sistema de recompensa cerebral y la visión de estos aspectos situados en su ambiente, el estado del mundo representa el ideal conductual que se quiere alcanzar.

Este modelo, también considera los aspectos evolutivos que pueden permear el cambio y mantenimiento de una conducta en la mayor parte de los organismos, los sistemas de reactividad, de motivación y de control ejecutivo a nivel cerebral, resaltando que en la continuidad de estos pueden operar procesos automáticos o procesos controlados. Finalmente considera todos estos aspectos que a la par de la conducta situada en el ambiente, espacio, tiempo y sociedad.

El objetivo completo de la implementación de estos pasos y la consideración de estos aspectos es que la intervención cause una cascada de causa-efectos que sea coherente con las teorías formuladas para que el cambio se dé, como un efecto dominó.

La importancia de considerar un modelo como el BCD es que busca la fundamentación de las hipótesis formuladas en los cinco pasos mencionados antes, y de la intervención en sí, en el conocimiento proveniente de distintas disciplinas científicas como la neurociencia, la ecología, la teoría evolutiva y la economía conductual, de ahí que también se puedan integrar los aspectos sociales.

De manera similar un modelo propuesto recientemente por modelo de cambio conductual social propuesto por Schmied, en 2019¹⁷ en Alemania, y que puede complementar a la BCD, sugiere cinco pasos fundamentales a seguir para aumentar la probabilidad de éxito en la creación de una intervención en conductas sociales: 1) selección de conductas deseadas;

¹⁷ Schmied, Petr, "Social and Behaviour Change: Insights and Practice", *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)*, Alemania, 2019, pp. 5-43, disponible en: https://www.snrd-africa.net/wp-content/uploads/2019/05/2019-05-13_GIZ_SBC-Pratitioners-GUIDE_WEB.pdf.

2) especificar grupos prioritarios (aclarar los perfiles de las personas que deberán practicar las conductas deseadas), 3) entender las barreras y motivadores (entender con claridad y profundidad porqué la gente no practica la conducta); 4) identificar las barreras y fortalecer motivaciones; 5) evaluar y compartir (qué resolvió mejor el problema y qué no).

Finalmente, algunas aproximaciones teóricas desde la terapia cognitivo conductual podrían retomarse ante esta problemática. De acuerdo con Lejja¹⁸ las técnicas cognitivo-conductuales tienen como objetivo generar conductas funcionales apegadas a la realidad empírica y la refutación de esquemas desadaptativos. A pesar de que éstas comúnmente se utilizan en una práctica clínica para el cambio de conductas en lo individual vinculadas a desórdenes mentales, algunos de sus supuestos pueden suponer herramientas de apoyo para mejorar el respeto de las medidas ante la pandemia.

Como primera opción, el modelo de creencias de salud revisa el papel de las creencias existentes en el nivel individual y orientadas a la salud, las cuales son pertinentes en este caso. Este modelo, sugiere que la conducta de los individuos respecto a la salud está basada en dos principios básicos: *a)* susceptibilidad percibida, que se refiere a que tan vulnerable a la enfermedad se valora un sujeto; *b)* severidad percibida, se refiere a las creencias sobre la gravedad en caso de enfermar; *c)* beneficios percibidos, indica las creencias del individuo sobre la efectividad de sus conductas disponibles a la hora de enfrentarse a la enfermedad, lo cual marca el curso de acción que habrá de tomar, y *d)* barreras percibidas, señala las barreras que se oponen a la ejecución de la conducta (costos, aversión, dolor, etcétera).¹⁹

¹⁸ Lejja-Alva, Gerardo *et al.*, "Diferencias en la modificación de hábitos, pensamientos y actitudes relacionados con la obesidad entre dos distintos tratamientos en mujeres adultas", *Revista Latinoamericana de Medicina Conductual*, México, vol. 1, 2011, pp. 19-28.

¹⁹ Moreno San Pedro, Emilio y Gil Roales-Nieto, Jesús, "El modelo de creencias de salud: revisión teórica, consideración crítica y propuesta alternativa. Hacia un análisis funcional de las creencias en salud", *Revista Internacional de Psicología y Terapia Psicológica*, España, vol. 3, pp. 91-109.

Sobre aspectos más aplicables de manera general podemos referir las intervenciones dirigidas a la modificación de creencias. De las estrategias más utilizadas, tenemos la confrontación de datos de la creencia que se quiere instaurar contra las creencias que ya posee la persona, se deben enfatizar las evidencias que sostienen la creencia nueva y dirigir un análisis hacia el contexto emocional, personal y social sobre el cual se formuló dicha creencia.²⁰

Cabe mencionar que hay propuestas adicionales de aplicaciones probables del *mindfulness*²¹ para el cambio conductual, que no se profundizaran aquí, pero quizá sea útil bajo un escrutinio crítico más adelante.

Sugerencias aplicables

En este apartado me propongo a llevar a cabo el planteamiento de posibles intervenciones basadas en los modelos teóricos revisados y su integración a fin de robustecer las ventajas de cada uno.

De acuerdo con la teoría de la BCD y el modelo de la Schmied,²² el paso uno constituye la valoración de las conductas susceptibles a modificación y sus determinantes, lo cual comprendería el censo de estas en la realidad, preguntándoles a los individuos sobre sus percepciones en relación con la pandemia, adicional a la información teórica, lo cual resulta complicado ahora mismo, dada la premura de la situación, tomaremos las formulaciones hipotéticas referidas al inicio.

²⁰ Ruiz Fernández, Ma. Ángeles *et al.*, *Manual de técnicas de intervención cognitivo conductuales*, España, UNED, 2012, p. 601.

²¹ Niedderer, Kristina, "Mindful Design as a Driver for Social Behaviour Change", 5th International Congress of International Association of Societies of Design Research, Reino Unido, 2013, pp. 4561- 4571.

²² Schmied, Petr, *op. cit.*, p. 19.

A continuación, se desglosa la tabla 2, en la columna de determinantes, deberán analizarse los aspectos resaltados en el modelo de Schmied, sobre las motivaciones a mantener la conducta que puedan ser más probables.

La mayoría de las herramientas deberán apelar a las motivaciones y la inclusión de contenido emocional que permita a la audiencia crear un sentido de identidad. Sin dejar de lado un aspecto de suma importancia de la propuesta de Schmied, sobre la identificación de los grupos en los cuales se desea generar el cambio conductual, por ejemplo, las opiniones respecto a la pandemia pueden variar de acuerdo con la delegación de la CDMX de la que se hable, incluso por colonia, lo cual puede llevarnos a plantearnos otros problemas sobre cómo incidir atendiendo a las particularidades de cada grupo.

Tabla 2
Los aspectos de susceptibilidad y severidad se retoman del modelo de creencias en salud

<i>Conductas</i>	<i>Determinantes</i>	<i>Objetivo</i>	<i>Tipo de herramienta</i>	<i>Sustento teórico</i>
Incrédulos: no creen en la existencia del virus.	No hay una visión del virus como algo tangible, cercano. No hay susceptibilidad percibida, ni severidad.	Disipar dudas sobre la existencia del virus.	Campaña de información con videos sobre personas que han estado o están contagiadas a fin de hacer cercano el problema.	Aplicaciones de los hallazgos de inmediatez provenientes de la psicología social.

<i>Conductas</i>	<i>Determinantes</i>	<i>Objetivo</i>	<i>Tipo de herramienta</i>	<i>Sustento teórico</i>
Fatalistas: creen en el virus, pero no vale la pena hacer nada para contenderlo.	La creencia de que se puede hacer algo para prevenir el virus es baja o nula. Es decir, no hay susceptibilidad, ni severidad percibida, Algunas de estas conductas se refuerzan por necesidad de salir a trabajar	Implementar medidas que fomenten la percepción de que hay maneras de prevenir el contagio y las maneras de potenciar su efectividad.	Nota divulgativa sobre la probabilidad de contagio, ¿qué lugares son más susceptibles a contagio? ¿Qué pasa si no hay medidas de prevención? En los casos que se manifiesten por la necesidad de trabajo, es más complicado, pero tendrían que proporcionarse opciones de sustento.	Esta intervención podría sustentarse en los aspectos de la influencia social informacional, retomar aspectos de autoridad, estereotipos, etcétera.

<i>Conductas</i>	<i>Determinantes</i>	<i>Objetivo</i>	<i>Tipo de herramienta</i>	<i>Sustento teórico</i>
Sumisos epistémicos: son susceptibles a pseudo-explicaciones y teorías conspirativas sobre el virus y, por tanto, no se comportan de acuerdo con las medidas sanitarias.	La conducta se mantiene por la viabilidad de las creencias irracionales. En este caso convendría analizar qué mantiene a cada uno de los tipos de creencias que se han presentado.	Identificar exactamente que influye en la adopción de dichas explicaciones, pero podrían estar relacionadas con una falta de confianza en las autoridades.	La modificación de estas creencias irracionales podría hacerse mediante la promoción de conferencias o entrevistas a expertos de prestigio, en donde se analice por qué no son considerables las teorías conspirativas y logren derribar los supuestos a favor de creencias hacia estas teorías, lo cual también mejora el contexto de incertidumbre que fomenta su distribución.	Se apela principalmente a la figura de autoridad para la generación de influencia social.

Elaboración propia.

En realidad, la aplicación de estos métodos requiere de un análisis más extenso y minucioso de lo que hemos ejemplificado brevemente en la tabla 2. El modelo de la BCD considera varios aspectos sobre los que valdría la pena profundizar. Lo que hemos hecho aquí es señalar algunos alcances y posibilidades de acción de la revisión teórica de los modelos, así como los procesos susceptibles de incluirse y someterse a escrutinio para el diseño e implementación de políticas públicas mediante las cuales el Estado pueda dar cumplimiento a sus obligaciones como promotor del derecho a la salud en la presente pandemia.

Conclusión

A manera de síntesis, me gustaría resaltar que a pesar de que se incluyen distintos puntos de vista, teorías y modelos en el presente, la mayoría sugieren (aunque no explícitamente) la consideración de los distintos niveles, aspectos y herramientas sobre los cuales se puede cimentar una estrategia que genere un cambio o mantenimiento de la conducta que quedan resumidos en el modelo socio-ecológico.

Parte de la problemática que menciono al principio de este apartado, estriba en la incapacidad de hacer un análisis detallado sobre los factores que están manteniendo las conductas de desobediencia ante la pandemia, pueden tener una solución a partir de los datos obtenidos en el proyecto COSMO en Alemania y quizá convendría considerar su réplica en México, incluso para inducir el mantenimiento y respeto a las medidas anti contagio que no quedan dentro de la tercera fase de la pandemia, sino aquellas que se deben adoptar como medidas o hábitos con los que debemos aprender a vivir hasta que no encontremos una solución contra el virus.

Creencias anticientíficas sobre la COVID-19 desde el punto de vista de la psicología y la antropología. Una aportación hacia el diseño de herramientas conductuales para la Jornada Nacional de Sana Distancia*

Introducción

La ciencia del comportamiento sostiene que existen diversas relaciones posibles entre creencias y comportamientos.¹ No siempre los comportamientos son acordes con las creencias; por ejemplo, es posible creer algo y no actuar en consonancia —lo que Kahneman denomina “agentes incoherentes”—. Pero las creencias también son una de las razones que inciden en el posible impacto de los instrumentos para el cambio conductual. En este texto nos centraremos específicamente en un tipo de creencias particularmente peligroso en la lucha contra el coronavirus SARS-CoV-2: los *rumores contrarios a la ciencia*.

Englobamos aquí tanto creencias sobre supuestos remedios milagrosos (ponerse al sol, proyectarse aire caliente, inyectarse lejía, ingerir MMS, etcétera) y falsos peligros (vacunas), como rumores más elaborados que se suelen categorizar con el término de “teorías de

* Elaborado por Nuria Álvarez Agüi, doctoranda en sociología y antropología social en la Universidad Complutense de Madrid y Manuel A. García Martínez, licenciado en psicología por la Universidad Nacional Autónoma de México; miembro del Laboratorio de Constructivismo Jurídico del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

¹ Kahneman, Daniel, *Thinking Fast and Slow*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2011.

la conspiración”. Ejemplos de estos últimos serían: “quieren matarnos porque somos demasiados”, “quieren matarnos para extraernos el líquido de las rodillas” o “el virus fue creado en un laboratorio para atacar a x país”. Tomamos como objeto de estudio el conjunto de creencias anticientíficas sobre la enfermedad COVID-19 ya que a menudo aparecen asociadas en los mismos discursos, pero prestaremos una atención especial a las teorías de la conspiración.

Investigadores en salud pública han alertado que la desinformación sobre el nuevo coronavirus enmascara cuáles son las conductas saludables (lavado de manos, distancia física) y promueve prácticas erróneas que facilitan su difusión. La mayor rapidez con la que se propagan las noticias falsas respecto a las provenientes de fuentes fidedignas tiende a inundar las redes sociales de información falsa, y “un alto volumen de información puede provocar cansancio de los medios (*media fatigue*) y un relajamiento de los comportamientos sanos”. El alto volumen de información falsa y la confusión resultante está además “creando un estigma social en torno a esta infección, lo que ha resultado en un menor cumplimiento de la cuarentena domiciliaria y el aislamiento social”.²

Según la forma en que se relacionan las creencias acerca del SARS-CoV-2 y los comportamientos, el texto presentado por Enrique Cáceres en esta publicación postula tres patrones conductuales que comparten la adhesión a teorías conspiracionistas. En primer lugar, el patrón “incrédulo” de aquellos que no creen que el virus exista y acudirán a explicaciones variopintas de por qué se ha implantado la Jornada Nacional de Sana Distancia. Eso puede suponer un menor seguimiento voluntario de las conductas de sana distancia, aunque también puede darse un cumplimiento de las medidas por temor a sanciones, para conseguir algún objetivo, por imitación de otros o “por si acaso” (como veremos en el tercer epígrafe al explicar la mecánica de las teorías de la conspiración).

² Tasnim, Samia *et al.*, “Impact of Rumors or Misinformation on Coronavirus Disease (COVID-19) in Social Media”, *Journal of Preventive Medicine and Public Health*, 2020.

En cambio, los patrones conductuales “sumiso epistémico” y “sumiso conductual” pueden combinar la aceptación de la existencia del virus con la creencia de que ha sido fabricado *ex profeso* con la finalidad de hacer daño o incluso que se inyecta a los pacientes para matarlos. Ello puede conllevar una desconfianza acrecentada en las medidas de las autoridades para promover la sana distancia, y contribuir a comportamientos agresivos contra el personal médico o los representantes públicos. El patrón “sumiso conductual” añadiría a esto el seguimiento de prescripciones anticientíficas o incluso peligrosas para la vida ofrecidas por personas sin conocimiento científico.

En suma, estos patrones conductuales tienen graves efectos que pueden derivar tanto en comportamientos agresivos contra el personal médico, como en comportamientos de riesgo para las propias personas que sostienen estas teorías y para el resto de la sociedad. Por ello el objetivo de este texto es recopilar el conocimiento psicológico y antropológico en torno a las creencias anticientíficas, poniendo especial atención en las teorías de la conspiración, con el fin de recomendar intervenciones para frenar su difusión o sobre el formato que facilite una mejor asimilación de la información que ofrecen los medios oficiales.

¿Por qué surgen y se difunden rumores anticientíficos sobre la enfermedad COVID-19?

La capacidad para elaborar teorías e interpretaciones es algo innato a los seres humanos. Pero las creencias contrarias a la ciencia se vuelven peligrosas para la sociedad al convertirse en rumores y adquirir nuevos adeptos. Definimos los rumores como información no confirmada que circula sin importar su veracidad.³ La facilidad de determinadas creencias anticientíficas sobre el coronavirus para convertirse en rumores radica en que constituyen una

³ Difonzo, Nicholas, “Conspiracy Rumor Psychology”, en Uscinski, Joseph E. (ed.) *Conspiracy theories and people who believe them*, Oxford, Oxford University Press, 2018.

*respuesta a la incertidumbre.*⁴ Eso explica su fuerte expansión en el contexto de la amenaza que representa el virus SARS-CoV-2: la pandemia nos ha llevado a una situación anómala que inevitablemente genera grandes dosis de incertidumbre entre la población.

En este contexto, proliferan creencias sin base científica pero que aportan a corto plazo una sensación de dominio de los hechos, autonomía sobre el propio bienestar y sensación de control, algo que la ciencia no siempre es capaz de aportar. Según la investigadora Karen Douglas, creer tener acceso a información secreta puede ayudarnos a sentir que tenemos una ventaja y estamos más seguros que otros.⁵ Eso hace que en un contexto de incertidumbre este tipo de creencias sea más susceptible de generarse y extenderse.

Sin embargo, los rumores contrarios a la ciencia no representan una forma de razonar tan diferente de lo común, pues se apoyan en efectos cognitivos que incluyen sesgos. En el libro *Por qué la gente cree en cosas raras*, Michael Shermer⁶ explica que nos sentimos tan incómodos ante la incertidumbre que tendemos a identificar más fácilmente los elementos del ambiente que puedan corroborar nuestras ideas (sesgo de confirmación). Existe un cierto consenso en ciencias cognitivas en cuanto a que este tipo de sesgos supone que percibamos las noticias de acuerdo con las categorías semánticas de nuestro marco cognitivo, lo que contribuye a reducir las disonancias cognitivas que son fuente de ansiedad.

Como explica George Lakoff,⁷ “Los marcos de referencia no pueden verse ni oírse. Forman parte de lo que los científicos cognitivos llaman el «inconsciente cognitivo» —estruc-

⁴ Casado, Raúl, “El algoritmo perfecto: virus + desconfianza = miedo viralizado”, *Efe*, 12 de marzo de 2020; Fisher, Max, “Teorías de la conspiración del coronavirus: por qué prosperan y por qué son peligrosas”, *The New York Times*, 13 de abril de 2020.

⁵ Fisher, Max, “Teorías de la conspiración del coronavirus: por qué prosperan y por qué son peligrosas”, *op. cit.*

⁶ Shermer, Michael, *Why People Believe Weird Things: Pseudoscience, Superstition, and other Confusions of Our Time*, Nueva York, W. H. Freeman, 1997.

⁷ Lakoff, George, *No pienses en un elefante*, Madrid, Editorial Complutense, 2007, p. 4.

turas [de nuestra mente]⁸ a las que no podemos acceder conscientemente, pero que conocemos por sus consecuencias: nuestro modo de razonar y lo que se entiende por sentido común”. Estos marcos de referencia pasan desapercibidos hasta el punto de que, como señala Shermer,⁹ tendemos a categorizar nuestras propias ideas como el producto de un análisis racional, mientras que vemos las ideas ajenas como el resultado de las emociones y la situación en que las personas las adoptan (sesgo de atribución). Debido a la importancia del sesgo de confirmación, existe una tendencia a confiar en argumentos menos elaborados y simplemente ajustar conclusiones previas con información nueva.

Características particulares de las teorías de la conspiración

Los rumores considerados “teorías de conspiración” se caracterizan por una estructura interna que por lo general incluye a un poderoso grupo secreto que organiza actividades maléficas contra grupos vulnerables.¹⁰ Adoptan perspectiva esencializadora de los otros, típicamente representados como “ellos”, el enemigo que va a poner en peligro a la comunidad. Quién es ese “ellos” a veces no se especifica, o se hace vagamente. Las razones de “ellos” para actuar así también se describen con trazos muy gruesos.

Se trata de explicaciones muy cortas y poco elaboradas, por tanto, es más fácil que incidan sobre el sistema 1 de la mente. Eso supone que pueden facilitar los razonamientos

⁸ Creemos que deberían haberlo traducido al español como “estructuras mentales” en vez de “estructuras de nuestro cerebro” (que apunta erróneamente a una localización física de esas estructuras dentro del “cerebro”). Más bien se trata de un sistema distribuido.

⁹ Shermer, Michael, *op. cit.*

¹⁰ Difonzo, Nicholas, *op. cit.*

rápidos e instintivos, emocionales y sujetos a sesgos cognitivos.¹¹ Surgen en situaciones de cambio, conflicto y cuando la información es contradictoria o pobre; estas situaciones empujan a los grupos a improvisar explicaciones.¹²

Las teorías de la conspiración tienen una lógica interna, lo que les proporciona coherencia. Pero eso no implica que sean “racionales”, pues no cumplen todos los criterios de racionalidad. No pueden considerarse representaciones razonables del mundo en cuanto que no facilitan la deliberación basada en la escucha y la reflexión crítica sobre los argumentos ajenos, y, por tanto, tampoco favorecen la capacidad analítica.¹³

Las teorías conspirativas adquieren mayor coherencia en relación con un marco cognitivo previo que viene modelado por la historia y las representaciones identitarias. De hecho, algunos marcos cognitivos parecen especialmente propensos a construir o legitimar teorías de la conspiración. Según Lakoff, el “modelo del padre estricto” que tiene mucha influencia en los Estados Unidos parte de esta serie de supuestos: “el mundo es un lugar peligroso, y siempre lo será, porque el mal está presente en él. Además, el mundo es difícil porque es competitivo. Siempre habrá ganadores y perdedores. Hay un bien absoluto y un mal absoluto. Los niños nacen malos, en el sentido de que sólo quieren hacer lo que les gusta, no lo que es bueno. Por tanto, hay que conseguir que sean buenos”.¹⁴ Se relaciona así en una misma estructura el mundo como lugar peligroso, el bien absoluto frente al mal absoluto y la necesidad de disciplina en la búsqueda del propio interés.

¹¹ Kahneman, Daniel, *op. cit.*

¹² Difonzo, Nicholas, *op. cit.*

¹³ Mercier, Hugo y Sperber, Dan, *The Enigma of Reason*, Cambridge, Harvard University Press, 2017.

¹⁴ Lakoff, George, *op. cit.*, p. 9.

Un ejemplo de falsa teoría que adquiere mayor coherencia en este marco es la de la conexión entre Al-Qaeda y Saddam Hussein, que contribuyó a legitimar la invasión de Irak en 2003. Según Gamson y Ryan, dicha creencia no se podía atribuir a una falta de información; en cambio resultaba coherente y lógica en el marco cognitivo que presenta al mundo “como un lugar peligroso en el que las fuerzas del mal —un monstruo de mil cabezas llamado “terrorismo”— se enfrentan a las fuerzas del bien. Este marco describe a Saddam Hussein Al-Qaeda como dos cabezas del mismo monstruo. Dentro de este marco, la cuestión de que si realmente habían tenido lugar o no reuniones entre agentes u otras formas de comunicación entre ellos era una cuestión quisquillosa e irrelevante”.¹⁵

Las teorías de la conspiración probablemente siempre han existido. Lo que ha cambiado es su estatus epistémico, según explica un estudio histórico que señala que este cambio en los Estados Unidos se produjo durante los años sesenta.¹⁶ Ello acarreó una pérdida de legitimidad de estas teorías que empezaron a ser consideradas como un tipo de saber opuesto a la ciencia. Dicha contraposición supone que la adhesión a teorías de la conspiración a menudo se acompañe de una postura escéptica hacia la ciencia, postura que puede resultar ambivalente: mientras que por un lado muchos adeptos de las teorías de la conspiración se apropian de los aspectos desde fuera más visibles de la investigación científica (una actitud interrogativa, escéptica, casi descreída), por el otro rechazan instintivamente la autoridad científica en tanto que autoridad derivada de un quehacer científico sometido a estrictas reglas. Aquí se difuminan los contornos entre el saber (entendido como producción de enunciados científicos que deben ser abandonados cuando se demuestra que no son verdaderos) y el

¹⁵ Gamson, William y Ryan, Charlotte, “Thinking about Elephants. Toward a Dialogue with George Lakoff”, *The Public Eye Magazine*, núm.19, 2, 2005, p. 13.

¹⁶ Butter, Michael, *Plots, Designs, and Schemes: American Conspiracy Theories from the Puritans to the Present*, Berlín, De Gruyter, 2014.

creer (que no se apoya en demostraciones sino en adhesiones involuntarias).¹⁷ Quienes ponen al mismo nivel creencias y saberes a menudo lanzan teorías de supuesto valor científico y reclaman a la ciencia demostrar que estas son falsas. Para tales personas, la carga de la prueba se desplaza a la ciencia. Pero la ciencia tiene otros objetivos que responder a todas las creencias anticientíficas que surgen continuamente.

Por último, las teorías de la conspiración actuales posiblemente constituyen un tipo de reacción al “desencantamiento del mundo”.¹⁸ La secularización ha supuesto en muchos países una mayor influencia del pensamiento científico en detrimento de la influencia de la Iglesia, pero la ciencia no cubre todo el vacío que deja la religión cuando se requiere afrontar la incertidumbre y dar explicaciones sencillas a las preguntas que atormentan a los seres humanos. Por eso, llenando de algún modo ese vacío, “las teorías de la conspiración utilizan recursos empleados por las representaciones religiosas”.¹⁹ La eficacia o el “carácter pegajoso” de las teorías de la conspiración a la hora de explicar amenazas provendría de que “incorporan representaciones cuasi-religiosas y mínimamente contraintuitivas de agentes externos que son omniscientes y omnipotentes en el ámbito de esa amenaza... Estos elementos de pensamiento religioso son reclutados para una explicación flexible, pragmática y secularizada”.²⁰

Por el contrario, la *forma de creer* en las teorías de conspiración y otros rumores contrarios a la ciencia tiene muy poco que ver con la creencia religiosa en un corpus doctrinario, como veremos a continuación.

¹⁷ Certeau, Michel, “La faiblesse de croire”, *Esprit*, núm. 4, 1997, pp. 231-245; Mendiola, Alfonso, “Michel de Certeau: las ciencias heterológicas como teoría de la creencia”, *Historia y Grafía*, 20(40), 2013, pp.133-161.

¹⁸ Weber, Max, “La ciencia como vocación”, *El político y el científico*, Madrid, Alianza, 1972.

¹⁹ Franks, Bradley, Bengert, Adrian *et al.*, “Conspiracy Theories as Quasi-Religious Mentality: An Integrated Account from Cognitive Science, Social Representations Theory, and Frame Theory”, *Frontiers in Psychology*, núm. 4 (424), 2013, pp. 1-12.

²⁰ *Idem.*

Formas de creer y tendencia a propagar creencias anticientíficas

La sospecha de que una teoría de la conspiración pueda ser falsa no es obstáculo para compartirla: según un estudio reciente, es bastante más probable que las personas compartan información falsa sobre el coronavirus a que se la crean.²¹ No es necesario que la gente crea en los rumores para diseminarlos pues basta que creen que su contenido es *algo que podría haber pasado*.²² En palabras de Sunstein, la información falsa se comparte “no porque haya razones independientes para creer que es verdad, sino a falta de razones para creer que es falsa.”²³ Es decir, quienes difunden rumores no los juzgan según criterios de probabilidad, sino reproduciendo un sesgo de correlación ilusoria.

El adoptar una creencia puede depender de factores como el número de veces que se escucha. Recordemos la expresión de Huxley en *Un mundo feliz* de que “una mentira repetida 72400 veces se convierte en verdad”. Y a esto parece apuntar un estudio²⁴ en el que los participantes leyeron panfletos que contenían ideas falsas sobre las vacunas para la gripe. En la primera aplicación se encontró un alto índice de identificación de afirmaciones tanto falsas como correctas. En una segunda aplicación, los resultados hicieron visible que con el paso del

²¹ Pennycook, Gordon *et al.*, “Fighting COVID-19 Misinformation on Social Media: Experimental Evidence for a Scalable Accuracy Nudge Intervention”, *PsyArXiv Preprint*, 2020.

²² Lee, Jon D., *An Epidemic of Rumors: How Stories Shape our Perceptions of Disease*, Colorado, The University Press of Colorado, 2014.

²³ Sunstein, Cass, *On Rumors*, New Jersey, Princeton University Press, 2014.

²⁴ Schwarz, Norbert *et al.*, “Metacognitive Experiences and the Intricacies of Setting People Straight: Implications for Debiasing and Public Information Campaigns”, *Advances in Experimental Social Psychology*, 39, 2007, pp.127-161.

tiempo las personas tienden a percibir como verdaderas un mayor número de afirmaciones, lo que se atribuye más a la familiaridad que a su condición de verdad.

Lo anterior significa que la repetición es un factor que contribuye a que los rumores y teorías de la conspiración sean diseminados, facilitando que sean considerados verdaderos por la población. Por otro lado, la repetición tiende a alterar la percepción de la probabilidad de que lo que escuchamos repetido nos suceda (sesgo de disponibilidad), provocando que se teman peligros irreales (como el supuesto robo de líquido sinovial), en vez de riesgos verdaderos (el contagio).²⁵ Por último, la repetición también influye en lo que preferimos. En ausencia de información de primera mano sobre el mundo, la gente tiende a guiarse por las preferencias ajenas, lo que implica una tendencia a procesar la información en la dirección en la que el entorno nos sugiere hacerlo.²⁶

Ya sea que la repetición afecte a lo que creemos cierto, probable o preferible, el efecto de la repetición se magnifica dentro de los grupos porque estos tienden a formar *cajas ecoicas* cuyos integrantes tienen mucha comunicación interna y reciben poca información de otros grupos.²⁷ No obstante, el grado de difusión de una creencia anticientífica en un grupo también depende de qué proporción de sus integrantes tiene un umbral u otro de aceptación de un rumor, lo que en parte se deriva de cuánta información poseen sobre el tema en cues-

²⁵ Sunstein, Cass, *Conspiracy Theories and Other Dangerous Ideas*, Nueva York, Simon & Schuster, 2014.

²⁶ Salganik, Matthew J. *et al.*, “Experimental Study of Inequality and Unpredictability”, *Science*, 2006, p. 311. En este experimento un primer grupo de personas puntuó su preferencia sobre una lista de canciones. Un segundo grupo tuvo acceso a la información de la preferencia establecida por su predecesor, causando esto que las pistas más veces preferidas obtuvieron puntajes aún más altos mientras que las menos preferidas eran ignoradas. A un tercer grupo se le presentó una versión invertida de los puntajes, representando más arriba en el top las canciones que los grupos anteriores habían puntuado peor. El resultado es consistente por el encontrado en el segundo grupo: los participantes del tercer grupo puntuaron más alto la música que según la tabla era la más preferida por los grupos anteriores.

²⁷ Difonzo, Nicholas, *op. cit.*

ción. Mientras que los “receptivos” tienen el umbral más bajo y tienden a aceptar cierta información en particular, los “neutrales” al disponer de poca información sobre el tema se inclinan en la dirección de la información ofrecida, y los “escépticos” tienden a no aceptarla. En un grupo cargado de agentes receptivos, su convicción compartida convencerá pronto a los neutrales pudiendo llegar a los escépticos también. A este tipo de movimiento de la información se le llama *cascada*.²⁸

Mediante los procesos de cascada, las especulaciones originadas en una minoría de la población pueden circular públicamente, desligarse de su origen minoritario e influenciar el conocimiento común, atravesando muchas fronteras sociales. Un estudio de Clemence²⁹ demostró que las falsas creencias sobre los orígenes del virus del SIDA (alusivas a las teorías del mono y el laboratorio) eran independientes del nivel educativo, la edad y religión de los participantes, y totalmente compatibles con un conocimiento apropiado sobre las maneras de contagio de esta enfermedad.

Hay que entender también que la adhesión a falsas creencias y teorías de la conspiración integra en ocasiones un aspecto lúdico. Esta forma de “pensamiento lúdico” sería similar a la que utilizan los niños para explorar distintas posibilidades.³⁰ Se ha llegado incluso a presentar la creencia en teorías de conspiración como un ejercicio de pensamiento crítico,³¹ pero uno desprovisto del armazón de procedimientos y exigencias que garantizan el rigor científico. Según Sobo, en los casos en que el conspiracionismo se practica con irreverencia e ironía protege asimismo del “peligro” de quedarse limitado a una única conclusión. De este modo,

²⁸ Sunstein, Cass, *On Rumors...*, *cit.*

²⁹ Lorenzi, Fabio y Clemence, Alain, “Group Processes and the Construction of Social Representations”, en Hogg, Michael A. y Tindale, Scott (eds.) *Blackwell Handbook of Group Psychology: Group Processes*, Oxford, Blackwell Publishing, 2001, pp. 311-333.

³⁰ Sobo, Elisa Janine, “Playing with Conspiracy Theories”, *Anthropology News website*, 2019.

³¹ Manley, Gabriela, “A Scottish Kind of Conspiracy”, *Anthropology News website*, 2019.

se puede llegar a creer en conspiraciones relativamente contradictorias entre sí, por lo que las teorías de la conspiración son frecuentemente intercambiables y *ad hoc*.

Finalmente, no es necesario creer, ni siquiera débilmente, en una teoría de la conspiración para difundirla. Difonzo,³² siguiendo a Sunstein,³³ sugiere una clasificación de tres tipos de personas propagadoras de información falsa. Además de quienes realmente creen en la información que propagan, menciona a aquellos que buscan su autointerés, tratando de obtener alguna ventaja como visibilidad, así como a los propagadores maliciosos que buscan directamente causar algún tipo de daño, en ocasiones tratando de poner en entredicho a una figura pública. Por ejemplo, al preguntar sin apoyo de ningún dato al encargado de la respuesta epidemiológica si está “mintiendo sobre las cifras”.

Como resultado de todo ello, la información falsa puede llegar a introducirse en canales de noticias legítimas y en el debate público. En palabras de Sunstein, en poco tiempo la información falsa puede ser “aceptada por cientos o miles de personas... y en algunos casos el rumor llega a fuentes de noticias legítimas y se hacen preguntas serias sobre la persona o la institución e incluso si son tontas o absurdas... el simple hecho de que las preguntas se formulen habrá asegurado la victoria del propagador”.³⁴ Esto nos lleva a la cuestión de la utilidad de las teorías de la conspiración como instrumentos de construcción de grupo.

³² Difonzo, Nicholas, *op. cit.*

³³ Sunstein, Cass, *op. cit.*

³⁴ *Ibidem*, p. 11.

El papel de las creencias falsas en la construcción de fronteras identitarias y políticas

Para no caer en una interpretación de “marketing social”³⁵ que sólo se fija en el mensaje y no en su portador, es preciso tomar en consideración la dimensión identitaria e incluso política de la difusión de rumores y teorías de la conspiración.

La tendencia de los miembros de un grupo a estar más de acuerdo con las afirmaciones hechas por los miembros de éste tiene la función de generar cohesión grupal.³⁶ Muchos rumores y teorías de la conspiración se conectan con la delimitación de los grupos identitarios (locales, étnicos, nacionales, raciales, ideológicos, etcétera). Por ello, las teorías de la conspiración a menudo se sustentan en la *esencialización de los “otros”* que no pertenecen a la comunidad: “Adscribir una agencia supernatural a los conspiradores conecta la conspiración con relaciones y conflictos intergrupales históricos. Los grupos sociales involucrados son entonces representados en términos esencialistas difíciles de demostrar falsos, lo que naturaliza las diferencias y la explicación”.³⁷

Los marcos cognitivos en los que se apoyan *suelen alimentarse en estos casos de un almacén de alusiones históricas* que se han mantenido vivas y se han actualizado con significados renovados a través del tiempo. Pueden entonces ofrecer una perspectiva de las tensiones sociales, como ocurre con el rumor difundido entre una parte de la población afroestadounidense de que una cadena de pollo frito poseída por el Ku Klux Klan pone “algo” en

³⁵ Gamson, William y Ryan, Charlotte, *op. cit.*, p.14.

³⁶ Hogg, Michael A, “Social Categorization, Depersonalization and Group Behavior”, en Hogg, Michael A. y Tindale, Scott (eds.), *Blackwell Handbook of Group Psychology: Group Process*, Oxford, Blackwell Publishing, 2001, p. 62.

³⁷ Franks, Bradley *et al.*, *op. cit.*

la comida que esteriliza a los clientes afroamericanos varones se relaciona con el estrés de vivir en una sociedad racista.³⁸ Los prejuicios o malentendidos en los que se enraízan son tan viejos y están tan normalizados que los intentos de desmentirlos son vistos como una afrenta. Las personas o grupos sociales señalados se convierten en “chivos expiatorios”,³⁹ entendidos como representantes del mal.⁴⁰

Otras veces, la construcción de un chivo expiatorio por una teoría de la conspiración puede *simplemente reflejar la percepción de una situación de opresión*⁴¹ e indicar una relación de poder desigual entre sectores distantes social y culturalmente dentro de un mismo grupo. En estas situaciones, los chivos expiatorios son representados prácticamente como “enemigos internos”. La construcción de los profesionales sanitarios como chivo expiatorio por un sector de la población podría así relacionarse con *el poder que adquiere el personal sanitario sobre los hospitalizados* por coronavirus y sus angustiados familiares. Diversas teorías de la conspiración acusan a los sanitarios de querer matar a sus pacientes, como quedó tristemente reflejado en las declaraciones de los familiares de enfermos que irrumpieron de forma violenta en un hospital de Ecatepec.

Sin embargo, los reportes de *discriminaciones y agresiones relacionadas con la COVID-19 apuntan a un fenómeno que va más allá* de la simple creencia en actuaciones maléficas por parte de un sector de la comunidad. Según un informe gubernamental, en abril se elevaron

³⁸ Turner, Patricia A., *I Heard It Through the Grapevine. Rumor in African-American Culture*, Berkeley, University of California Press, 1993.

³⁹ Cohen, Stanley, *Folk Devils and Moral Panics: The Creation of the Mods and Rockers*, Londres y Nueva York, Routledge, 2002.

⁴⁰ Hayle, Steven James, “Folk Devils without Moral Panics: Discovering Concepts in the Sociology of Evil”, *International Journal of Criminology and Sociological Theory*, 6 (2), 2013, pp.1125-1137.

⁴¹ Difonzo, Nicholas, *op. cit.*

159 quejas por comportamientos discriminatorios contra “personal médico, personal de limpieza y personas diagnosticadas con SARS-CoV-2 o COVID-19” (Subsecretaría de Derechos Humanos, 2020, p. 9). Dentro del personal de salud se menciona a “médicas, médicos y personal de enfermería”, en este orden, lo que sugiere es que la mayoría se dirigieron contra mujeres. En cuanto a las agresiones contra personal de salud (al menos 47 casos en abril), el informe señala que “Predominan el personal de enfermería (80% de las agresiones registradas) y las mujeres (70% de las agresiones registradas). Jalisco es el estado con el mayor número de agresiones registradas (siete eventos)”.⁴²

Ya se ha mencionado que las creencias falsas pueden compatibilizarse y amalgamarse. En el caso de estas discriminaciones y agresiones se asociaría:

1. Teorías de la conspiración que construyen como *chivo expiatorio* al personal médico (percibido como maléfico: agentes dispuestos a hacer daño).
2. *Creencias falsas* que sobredimensionan la capacidad de contagio de determinados agentes (personal sanitario).
3. Una *estigmatización* de todos aquellos imaginados en contacto más directo con el virus: personal sanitario, trabajadores de la limpieza y por supuesto los propios enfermos. El virus (representado como un peligro llegado del exterior) se convierte en un atributo que “contamina” y dificulta la aceptación social de las personas posiblemente contaminadas,⁴³ porque amenaza con contaminar a la comunidad entera.

⁴² Subsecretaría de Derechos Humanos, Población y Migración, *Observaciones sobre violaciones a derechos humanos durante la contingencia sanitaria por COVID-19*, p. 9, 2020.

⁴³ Goffman, Erving, *Estigma. La identidad deteriorada*, Buenos Aires, Amorrortu, 1986.

Como resultado, *se construye una frontera simbólica entre la comunidad (inocente y no contaminada) y un enemigo interno* que representa el peligro de contaminar a la comunidad. Eso explicaría las reacciones de exclusión (de la comunidad) y agresión con productos de limpieza. Como señala el informe: “El patrón común es rociar a la persona con algún líquido de limpieza (frecuentemente cloro), así como negar acceso a unidades de transporte público o comercios. Las [agresiones] más graves, aunque puntuales, incluyen amenazas de muerte, una de ellas con arma de fuego”.⁴⁴ Y si la comunidad percibe al virus como un peligro exterior, no considerará útil el tratamiento médico de la enfermedad COVID-19 en los hospitales locales: “Se han presentado casos de amenazas sobre daño a la infraestructura hospitalaria en algunas comunidades... Los pobladores, por miedo a contagios, se niegan a que los hospitales sean centros de atención COVID-19, pues parten de la idea de que serían para atención externa y niegan en todo momento la necesidad de atención en las propias comunidades”.⁴⁵ Quizás la construcción de esta frontera simbólica que excluye a los agentes contaminantes pueda en parte también explicar los suicidios de enfermos reportados en varios países, que intentan así evitar poner en riesgo a sus comunidades. Se castiga especialmente al sector subalterno (enfermeras y mujeres) por atreverse a poner en peligro a su comunidad de pertenencia.

En otras ocasiones, *la construcción de chivos expiatorios se relaciona con un intento de desplazar la responsabilidad política* sobre una catástrofe (*blame-shifting*), como ha tratado de hacer Donald Trump al repetir insistentemente la teoría de la conspiración de que China había fabricado el coronavirus SARS CoV-2 en un laboratorio. Es interesante señalar que esta acusación fue inicialmente respondida por otra simétrica, lanzada por un alto funcionario chino, quien afirmó que el virus había sido creado por los Estados Unidos e introducido en China con

⁴⁴ Subsecretaría, *op. cit.* p. 9.

⁴⁵ *Idem.*

ánimo de hacer daño. Los medios de comunicación afines ideológicamente adquieren gran relevancia en la difusión de estas teorías, a menudo en forma de noticias falsas.

En este sentido, la insistencia de Trump y determinados medios estadounidense en denominar al nuevo coronavirus “el virus chino” busca sacar partido de la polisemia del lenguaje: puede aludir al origen geográfico del virus o a la falsa creencia de que fue fabricado para ser un arma china de guerra biológica, según las circunstancias del momento y las preferencias del destinatario del mensaje. El “virus chino” se convierte así en un símbolo polisémico que se conecta con los marcos cognitivos de una parte de la población estadounidense (los cuales incluyen elementos como el nacionalismo y el racismo), aporta un sentimiento de unidad (nacional), puede dar sentido a sus vivencias actuales (percibe vivirlas como una guerra en la que *nuestro país* debe mostrar a otros su poderío) y refuerza su visión del mundo. Si además permiten simbolizar alguna idea o valor importante para esa sociedad y logran pervivir en el tiempo más allá de la epidemia pueden considerarse como parte de un proceso de formación de mitos cohesionadores.⁴⁶ Pero se trataría de mitos compartidos únicamente por comunidades ideológicas y que no alcanzarían un consenso nacional.

Finalmente, *las creencias anticientíficas sobre remedios milagrosos también pueden tener una dimensión política*. Para los subalternos, ofrecen la posibilidad de una supuesta “autogestión de la salud” que implicaría independencia frente a los profesionales médicos del Estado. Por eso estas creencias pueden proliferar entre grupos que en alguna medida se oponen o se sienten excluidos por el Estado. Para los gobernantes (como Trump al sugerir las inyecciones de lejía o los rayos UV, o como Trump y Bolsonaro al promover la ingesta de la “muy prometedor” cloroquina), la alusión a soluciones milagrosas permite ofrecer un mensaje de optimismo y ayuda a enmascarar el desastre sanitario.

⁴⁶ Turner, Patricia, *op. cit.*

Sugerencias para inhibir la difusión de rumores y teorías conspirativas

Los rumores relacionados con epidemias generalmente se extinguen por sí solos cuando dejan de ser novedosos o de cumplir la función de llenar un vacío de información.⁴⁷ Pero la espera no es una táctica permisible cuando las narrativas pueden causar daños psicológicos o de otro tipo antes de dejar de circular. Siguiendo la idea de Shermer⁴⁸ de que las causas a nivel cognitivo de la difusión de rumores son las mismas que permiten difundir la información verdadera, proponemos las siguientes líneas de acción:

1. Inundar de información relevante, clara y confiable: para hacer frente a la desinformación y la incertidumbre es importante ofrecer acceso a suficiente información clara y confiable. La manera en que se presenta la información es tan importante como su contenido. Es mejor utilizar frases formuladas en positivo porque son más fáciles de recordar.⁴⁹ Y, sobre todo, es necesario *inundar* de información relevante para hacer uso de los *potentes efectos de la repetición* sobre la credibilidad, preferibilidad y percepción de la probabilidad.

Se puede tratar de involucrar a líderes informales (artistas, *youtubers*, deportistas) en campañas públicas contra los rumores falsos. De este modo se puede llegar a grupos que por cuestiones identitarias podrían mostrarse más refractarios ante las autoridades.

2. Detección y verificación de rumores falsos: a veces los temores pueden resolverse exponiendo información correcta de manera clara para que el sistema 2 de la mente (el que

⁴⁷ Lee, Jon D., *op. cit.*; Difonzo, Nicholas, *op. cit.*

⁴⁸ Shermer, Michel, *op. cit.*

⁴⁹ Mayo, Ruth *et al.*, "I Am Not Guilty' vs 'I Am Innocent': Successful Negation May Depend on the Schema Used for Its Encoding", *Journal of Experimental Social Psychology*, 40 (4), 2004, pp.433-449.

toma decisiones racionales) pueda corregir las tendencias irracionales del sistema 1 de la mente.⁵⁰ Por ello es aconsejable que existan equipos de “cazafantasmas” dirigidos a identificar los rumores anticientíficos y a proporcionar argumentarios científicos para desmontarlos. Es necesaria la colaboración entre estos grupos de verificación, medios de comunicación, plataformas de redes sociales e instituciones gubernamentales mediante “alianzas estratégicas a nivel local y global que conecten los recursos offline y online”.⁵¹ Un ejemplo es “Ciencia AntiFake News”, un grupo de jóvenes científicos argentinos dedicado a localizar y desmontar información falsa sobre la COVID-19. Este grupo tiene una cuenta en Twitter y además contribuye a alimentar la plataforma gubernamental Confiar, desarrollada por la Agencia Nacional de Noticias argentina y dirigida a combatir la *infodemia* o “epidemia informativa” sobre la pandemia.

Es importante que los argumentos proporcionados sean claros, bien fundamentados y estén al alcance de todos. *Pero se debe evitar confrontar directamente* a las personas con información que busque corregir sus creencias erróneas, pues esto podría ser interpretado como un ataque al grupo y resultar en un enrocamiento en dichas creencias. Como señalan Stasser y Dietz-Uhler,⁵² la interacción de dos grupos puede llevar a que cada uno termine con actitudes polarizadas, según el grado de importancia del tema en cuestión para la identidad grupal. Además, la exactitud de los hechos que hayan tenido lugar puede ser considerada una cuestión quisquillosa e irrelevante.⁵³ Más que confrontar directamente, debería facilitarse a los ciudadanos el acceso a información verídica para que aquellos con tendencia más escéptica ofrezcan argumentos a quienes tienen un umbral más bajo de aceptación de rumores.

⁵⁰ Sunstein, Cass, *Conspiracy Theories and...*, *cit.*

⁵¹ Tasnim, Samia *et al.*, *op. cit.*

⁵² Stasser, Garold y Dietz-Uhler, Beth, *Collective Choice, Judgment and Problem Solving*, en Hogg, Michael A. y Tindale, Scott (eds.), *Blackwell Handbook of Group Psychology: Group Processes*, *cit.*, pp. 31-55.

⁵³ Gamson, William y Ryan, Charlotte, *op. cit.*

3. Eliminación de información falsa de internet y redes sociales: es importante tratar de reducir la repetición de los rumores en internet y los medios de comunicación. En colaboración con los grupos de contrastación de información falsa arriba mencionados, las plataformas de redes sociales deben aplicar sus algoritmos a la identificación y eliminación de información falsa y potencialmente perjudicial para la salud pública. Los portales involucrados en la producción o difusión deliberada de este tipo de información deben ser llevados a los tribunales.⁵⁴

4. Inundar de información sobre temas abordados por las falsas creencias: una forma más indirecta de responder a los rumores contrarios a la ciencia es inundar de información específicamente sobre los temas abordados por estos. Por ejemplo, información sobre cómo funciona el interior de los hospitales, entrevistas a médicos, etcétera.

5. Uso de *nudges* para dar información que sustituya a rumores: se trata de facilitar que información verídica sustituya rumores que podrían llevar a la gente a situaciones de riesgo. Por ejemplo, una pegatina sobre un pasamanos que dice “el virus podría estar aquí”. Para reducir la habituación a *nudges* se podrían utilizar intervalos variables entre las presentaciones de los mensajes y cuidar que las propiedades físicas de los mensajes sean variadas en intensidad y en la manera en que se formula el mensaje.⁵⁵

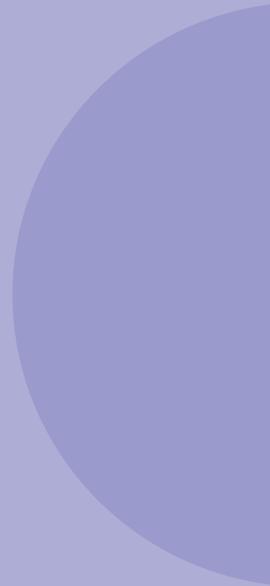
6. Otras técnicas para enfrentar la esencialización del “otro”: se podría combatir los rumores dirigidos contra el personal médico mediante carteles en la calle. Por ejemplo, un cartel que pregunte “¿Qué harías para ayudar a quienes luchan para salvar vidas?”, con la imagen de una doctora, otro que muestre a una enfermera bajo el mensaje “al volver cuida de su padre anciano”. Y frente a la estigmatización que representa al virus como algo que viene de fuera, una imagen de enfermeras: “El virus está en todas partes. Quienes luchan contra él también”.

⁵⁴ Tasnim, Samia, *op. cit.*

⁵⁵ Perry, Criss *et al.*, *Behavioral Insights in Health Care*, London, The Health Foundation, 2015.

Parece mejor que las imágenes sean de mujeres, pues parecen ser las que más sufren las agresiones contra personal médico.

También se podría desarrollar un juego para móvil u ordenador en el que a modo de test se pida al jugador intentar elegir la opción correcta en cada caso para ser un buen médico o enfermera que lucha contra la COVID-19. Cuando seleccionan una opción errónea aparece “¡falso!”, y una explicación. Hace falta responder suficientemente bien para ganar. De este modo se podría quizá hacer frente a las creencias falsas sobre el personal médico.



COVID-19 y sesgos cognitivos. ¿Qué recomendaciones se pueden hacer desde la economía conductual?*

Introducción

En los modelos tradicionales de economía se asume que los individuos siguen reglas de racionalidad entendidas como una serie de supuestos respecto a sus preferencias y decisiones. Esas reglas de racionalidad implican que son capaces de utilizar toda la información que tienen a su alcance para tomar decisiones que maximicen su grado de utilidad o satisfacción. Desde esta perspectiva, ante un problema de salud pública como es la enfermedad COVID-19, sería irrelevante la forma en la que las autoridades sanitarias informen a la población sobre los riesgos que implica la enfermedad y las medidas para prevenirla. Si asumimos que las personas tienen un instinto de autoprotección que los hace valorar su salud sobre otros satisfactores, cualquier forma en la cual se presentara la información haría que la población siguiera las recomendaciones de forma óptima, dentro de sus posibilidades, las recomendaciones. Además, en dado caso en que esto no fuera así, el gobierno podría tomar medidas

* Elaborado por Jofat Hernández, posdoctorante del Centro de Ciencias de la Complejidad de la UNAM; miembro del Seminario de Filosofía de la Economía del Instituto de Investigaciones Filosóficas, y Pablo Soto-Mota, PhD Research Scholar en la Escuela Noruega de Economía (NIH-FAIR); miembro del Seminario de Filosofía de la Economía del Instituto de Investigaciones Filosóficas.

coercitivas para modificar los incentivos económicos de los individuos y de esa forma cambiar sus decisiones.

En contraste con este tipo de modelos, durante las últimas décadas la economía conductual ha mostrado evidencia de que los seres humanos tienen una capacidad cognitiva limitada y no siempre hacen análisis costo-beneficio en términos monetarios.¹ Además, de que, dado el contexto en el que deciden (arquitectura de la decisión), los agentes suelen caer en desviaciones sistemáticas contrarias a lo que debería haber hecho si se comportaran como predice la teoría del maximizador racional.² Por ejemplo, puesto que los agentes no siempre pueden procesar toda la información disponible para tomar una decisión óptima, utilizan heurísticas que, si bien son útiles para la mayor parte de las situaciones, resultan inadecuados en casos específicos.³ De la misma forma, cambios en la arquitectura de la decisión pueden generar cambios en las elecciones de las personas independientemente de sus preferencias iniciales.⁴ Con base en lo anterior y dado que, como ha señalado Enrique Cáceres en este mismo trabajo, es una obligación constitucional y legal de las autoridades sanitarias diseñar y ejecutar programas de políticas públicas eficaces para la promoción de uno de los principales derechos humanos como es el derecho a la salud, proponemos tomar en cuenta los resultados de las investigaciones realizadas sobre heurísticas y los sesgos cognitivos. Estas investigaciones han mostrado experimentalmente tener una perspectiva más realista sobre la forma

¹ Kahneman, Daniel, *Thinking Fast and Slow*, Estados Unidos, Farrar Straus y Giroux, 2011 p. 499; Jolls, Christine *et al.*, "A Behavioral Approach to Law and Economics", *Stanford Law Review*, Estados Unidos, vol. 50, 1998, pp. 1471-1550.

² Gilovich, Thomas *et al.* (eds.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Estados Unidos, Cambridge University Press, 2002, p.884.

³ Tversky, Amos y Kahneman, Daniel, "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, Estados Unidos, vol. 185, núm. 4157, The American Association for the Advancement of Science, 1974, pp. 1124-1131.

⁴ Thaler, Richard y Sunstein, Cass, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, Estados Unidos, Penguin Books, 2009, pp. 312.

en que opera el comportamiento humano que las idealizaciones tradicionales desde las que suelen ser diseñadas y ejecutadas las políticas públicas, entre las que se incluye la del hombre como maximizador racional. De esta manera, las autoridades podrían incrementar sustancialmente el éxito en la prevención y “control” de la propagación de la enfermedad.

Como ha mostrado Lidia López en su contribución a este volumen, existen diversas estrategias conductuales con base científica que pueden emplearse para el diseño de políticas públicas tendentes a producir o generar comportamientos sociales benéficos para la sociedad y acordes con el derecho. Una de esas formas, que puede ser altamente eficiente y de implementación rápida y económica son los conocidos como *empujones* (*nudges*), entendidos como pequeños cambios en la arquitectura cognitiva de los agentes que toman decisiones que, aprovechando la existencia de los sesgos cognitivos y sin prohibir, eliminar o dificultar ninguna opción en el espacio de posibles decisiones de los agentes, puede cambiar el sentido de sus decisiones de manera que sus consecuencias les resulten favorables.⁵ De esta manera, los *nudges* y otras políticas que pueden ser denominadas como congruentes con el *paternalismo libertario* propuesto por Thaler y Sunstein, pueden formar parte de políticas diseñadas para resolver problemas como el contagio del virus SARS-CoV-2, sin restringir drásticamente la libertad de elección de las personas y sin suponer normas legales de carácter punitivo.⁶ Cabe señalar que estos *empujones* no son extraños en el diseño de políticas públicas. De acuerdo con la OCDE existen hasta este momento 202 instituciones alrededor del mundo que aplican hallazgos de las ciencias del comportamiento en el diseño de políticas públicas.⁷ México no ha sido la excepción y se han documentado casos exitosos de *empujones* en nuestro país, como

⁵ *Idem.*

⁶ Thaler, Richard y Sunstein, Cass, “Libertarian Paternalism”, *American Economic Review*, Estados Unidos, American Economic Association, vol. 93, núm. 2, 2003, pp. 175-179.

⁷ Un mapa al respecto puede consultarse aquí <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm/>.

el implementado en el metro de la Ciudad de México para promover la sana distancia entre sus usuarios y evitar aglomeraciones.⁸

En el marco de la pandemia COVID-19, durante las últimas semanas se ha observado en México que, a pesar de que se han hecho esfuerzos por difundir información relevante sobre la enfermedad, existe un grupo de la población que sigue haciendo caso omiso de las recomendaciones. Por ejemplo, hay personas que siguen saliendo a la calle para realizar actividades no esenciales, que no guardan la *sana distancia* recomendada, que no toman medidas básicas de protección como el uso adecuado de un cubrebocas, que organizan eventos en donde aglomeran personas o que incluso llegan a agredir a personal sanitario. Este tipo de comportamientos pueden representar un severo riesgo para la salud y deben ser objeto de políticas públicas diseñadas por las autoridades sanitarias para reducirlos.

Es indudable que estos comportamientos no son necesariamente contrarios a un posible proceso de maximización de la utilidad individual. Por ejemplo, podría ser el caso de alguien que, aun teniendo los recursos e información para tomar las medidas de prevención, tuviera preferencias que lo lleven a valorar más alguna actividad que su propia salud. Sin embargo, podemos calificar estos comportamientos de ser *no tan racionales*. Al decir esto no estamos haciendo una calificación moral de los comportamientos ni una evaluación de las capacidades cognitivas de las personas que los realizan. Tampoco nos abstraemos de la precaria realidad económica en la que se encuentran muchas personas, misma que limita las acciones de prevención que pueden seguir. A lo que nos referimos es que, asumiendo que la mayoría de la población valora más su salud y aceptando que es responsabilidad de las autoridades hacer lo posible por evitar la propagación de la enfermedad, resultan paradójicos los comportamientos que se desvían de la implementación óptima de las medidas recomendadas.

⁸ Información al respecto puede consultarse en la gaceta de la UNAM: <https://www.gaceta.unam.mx/nueva-propuesta-para-agilizar-el-metro/>.

Un supuesto importante para el diseño de estrategias de intervención que asumimos en esta investigación es que su eficacia depende de una adecuada segmentación de la población en categorías de personas con distintos mecanismos cognitivos que, por tanto, requieren de estrategias diferentes para la promoción del cambio conductual. En síntesis, proponemos considerar el uso de los *empujones* como una de las herramientas conductuales que pueden modificar comportamientos contrarios a la prevención de la enfermedad COVID-19, provocada por el virus SARS-CoV-2.

El resto de esta contribución está organizado de la siguiente manera. En la segunda sección explicamos cuáles son las heurísticas y los sesgos cognitivos potencialmente relacionados con el actuar de los individuos durante la pandemia. Es importante decir que, dentro de la tipología ofrecida por la contribución de Enrique Cáceres, nos referimos a los “creyentes no responsables”, “sumisos epistémicos” y “sumisos conductuales”. Por eso aquí vamos a enfatizar en el papel de los sesgos cognitivos y en propuestas de intervención conductual para agentes que tienen esas características. En la cuarta sección se revisa la literatura experimental más reciente sobre maneras de promover comportamientos de prevención usando hallazgos de la economía conductual. Finalmente, hacemos recomendaciones puntuales a las autoridades sanitarias basadas en esta perspectiva conductual donde desarrollaremos algunas propuestas de empujones que se pueden implementar.

Heurísticas y sesgos cognitivos involucrados en la actual pandemia

En contextos de riesgo e incertidumbre, donde el tiempo es limitado, los agentes suelen tomar decisiones rápidas basadas en ciertas reglas heurísticas de razonamiento, en vez de procesar toda la información disponible. Estas heurísticas usualmente les permiten tomar decisiones adecuadas, pero que muchas veces también los llevan a cometer errores de

razonamiento severos y sistemáticos que son predecibles. Estos errores se conocen como sesgos cognitivos y están presentes en la psicología humana.⁹ Se trata de ilusiones cognitivas que pueden llevar a las personas a tomar malas decisiones.

Según el trabajo de Tversky y Kahneman,¹⁰ hay por lo menos tres tipos de heurísticas: representatividad, disponibilidad, ajuste y anclaje. Cada una puede llevar a los agentes a cometer sesgos específicos. Conocer estos sesgos puede ser especialmente útil para entender fenómenos relacionados a la percepción distorsionada del riesgo que representa la COVID-19, en sectores específicos de la población. Sin la pretensión de ser exhaustivos, a continuación, mostramos las heurísticas y los sesgos cognitivos que pueden ser relevantes identificar en esta pandemia.

Heurística de la representación

Esta heurística señala que las personas suelen evaluar probabilidades por el grado en el cual un evento A es representativo de un evento B. De este modo, cuando A es altamente representativo de B, la probabilidad de que A se origina de B es juzgada como alta. Por otro lado, si A no es similar a B, la probabilidad de que A se origina de B es juzgada como baja. Por ejemplo, supongamos que A es el evento “la persona X es muy alta”, mientras que el evento B es “el padre de la persona X es muy alto”. De ahí, una regla heurística nos haría asumir que el origen de la estatura de la persona X está en un factor genético. Sin embargo, eso no es necesariamente el caso. Bien podría ser que fuera adoptado y su estatura nada tuviera que ver con la de su padre.

⁹ Kahneman, Daniel, “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, *The American Economic Review*, Estados Unidos, The American Economic Association, vol. 93 , núm. 5, 2003, pp. 1449-1475.

¹⁰ Tversky, Amos y Kahneman, Daniel, *op. cit.* pp. 1124-1131.

Esta heurística se relaciona entonces con una percepción rápida de semejanzas entre diferentes eventos o clases de referencia. Los sesgos que pueden estar involucrados en esta pandemia debido al uso de esta heurística son los siguientes: Insensibilidad al tamaño de la muestra, ilusión de validez, insensibilidad a la predictividad, correlaciones espurias e insensibilidad a las probabilidades anteriores a los resultados. En el cuadro 1 se resumen estos sesgos y se ponen casos posibles de ocurrencia.

Cuadro 1
Posibles sesgos cognitivos presentes en la actual pandemia
relacionados a la heurística de la representación

<i>Sesgo cognitivo</i>	<i>Característica</i>	<i>Posibles casos</i>
Insensibilidad al tamaño de la muestra.	Se evalúan probabilidades sin tomar en cuenta el tamaño de la muestra.	Puede haber personas que evalúen el riesgo de contraer el virus comparando países con poblaciones muy distintas. Por ejemplo, decir que en X país las medidas están fallando por el número de muertos en comparación con el número de muertos en Y país, cuando la población del país X es mayor. Este sesgo parece estar presente en las personas que consideran como muestra el número de conocidos directos que tienen la enfermedad, sin considerar la muestra mayor que corresponde a la totalidad de la población.

<i>Sesgo cognitivo</i>	<i>Característica</i>	<i>Posibles casos</i>
La ilusión de la validez.	La gente comúnmente predice seleccionando el resultado que les parece más representativo. Esto es altamente dependiente de rumores.	Alguien podría razonablemente creer que gobiernos corruptos generan políticas públicas ineficaces. Y basándose en ello, asumir que todas las medidas contra el coronavirus que provienen de un gobierno que cree corrupto serán ineficaces, sin importarle otros factores que podrían hacerlas válidas. Este sesgo podría estar presente en aquellos que consideran que del hecho de que algunos trabajadores de la salud hayan muerto al estar expuestos a los pacientes infectados, entonces también el resto de los médicos están contaminados.
Insensibilidad a la predictibilidad.	Ocurre cuando la descripción de algún evento afecta la predicción.	En el caso de la pandemia, se puede decir que las probabilidades de infectarse del virus son altas o bajas en función de si se habla bien o mal del gobierno. Si se dice que el gobierno está haciendo todo bien, entonces se puede pensar que la probabilidad de contagiarse es baja. Si se dice que el gobierno está haciendo todo mal, entonces se puede pensar que la probabilidad de contagiarse es alta.

<i>Sesgo cognitivo</i>	<i>Característica</i>	<i>Posibles casos</i>
		Este sesgo parece estar presente con fines positivos en las explicaciones sobre la posibilidad de eficientar la capacidad de reacción hospitalaria si se aplanan la curva de contagios mediante las medidas de aislamiento. En sentido negativo, correspondería a las críticas hechas contra la supuesta falta de ejemplaridad del presidente, cuando apenas se estaba en la fase uno y no era prudente paralizar la economía prematuramente.
Correlaciones espurias.	Las personas suelen atribuir causalidad a las correlaciones a pesar de que en ocasiones no exista ninguna relación de causalidad entre los fenómenos correlacionados.	Una persona observa solamente a dos vecinos: uno no sigue las medidas de seguridad, mientras que el otro las sigue parcialmente. Si el primero no se enferma y el segundo sí, la persona podría falsamente concluir que las medidas no funcionan.
Insensibilidad a las probabilidades anteriores a los resultados.	Esto ocurre cuando se evalúa la probabilidad de un evento sin tomar en cuenta la probabilidad anterior o la tasa base de frecuencia.	Una persona podría pensar que si va a un evento con mucha gente el día inmediato después de que se declare el final de la fase 3 corre menos riesgo que el día anterior. Aunque la reducción del riesgo no sea realmente de un día para el otro.

<i>Sesgo cognitivo</i>	<i>Característica</i>	<i>Posibles casos</i>
		Este sesgo parece manifestarse en comentarios relativos a compensar el tiempo de encierro asistiendo a restaurantes, organizando fiestas, etcétera, apenas se declare la "reapertura" de la actividad social y económica por parte del gobierno.

FUENTE: Elaboración propia con base en Kahneman (2011), Thaler y Sunstein (2009), Tversky y Kahneman (1974).

Heurística de la disponibilidad

Esta heurística es llamada "disponibilidad" porque apela a los recuerdos sobre eventos y frecuencias sobre algunas clases de referencia que haya en la memoria de las personas. La disponibilidad es una señal muy útil para asignar frecuencias o probabilidad porque ejemplos de grandes clases son usualmente recordados mejor y más rápidamente que ejemplos de clases menos frecuentes.¹¹ Sin embargo, la disponibilidad es afectada por otros factores además de la frecuencia y la probabilidad. En consecuencia, la confianza en esta heurística lleva a sesgos. En esta pandemia los sesgos más comunes pueden ser correlaciones ilusorias, sesgos por la facilidad de recordar y la ilusión de control. En el cuadro 2 las resumimos y ponemos casos para ejemplificarlas.

¹¹ *Idem.*

Cuadro 2
Posibles sesgos cognitivos presentes en la actual pandemia
relacionados a la heurística de la disponibilidad

<i>Sesgo cognitivo</i>	<i>Característica</i>	<i>Posibles casos</i>
Correlación ilusoria.	En ocasiones las personas ven correlaciones donde sólo existen eventos independientes.	Si una persona ya ha salido de casa varios días y no se ha contagiado del virus, entonces, puede pensar que la probabilidad de contagiarse del virus mañana o pasado mañana será cada vez más baja. Sin embargo, lo que no toma en cuenta esta persona es que cada día que sale de su casa representa un evento independiente, donde el riesgo del contagio no depende de si ya ha salido antes y no se ha contagiado, sino del grado de difusión de la epidemia.
Los sesgos debidos a la facilidad de recordar.	Si es más fácil de recordar una instancia, entonces se piensa que la clase de la cual es parte es más grande, y a la inversa, si la instancia es más difícil de recordar, se piensa que la clase a la cual se pertenece es más pequeña.	Una persona puede llegar a la conclusión de que el virus de la COVID-19 no es tan contagioso o que no existe porque no ha visto a nadie cercano a su círculo social (familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo) enfermarse de ese virus ni conoce a nadie conocido que tenga algún familiar o ser querido enfermo del coronavirus.

<i>Sesgo cognitivo</i>	<i>Característica</i>	<i>Posibles casos</i>
		Del hecho de que familiares y amigos que no usan adecuadamente le cubrebocas y por tanto están disponibles en la memoria de una persona, puede dejar en segundo término la información proporcionada por el gobierno.
La ilusión de control.	Es la tendencia a sobre estimar el grado de influencia de una persona sobre eventos externos.	A veces el exceso de información puede llevar a una persona a sobredimensionar sus capacidades para hacer frente al virus dando una falsa idea de control. Esto es particularmente grave dado que mucha de la información disponible es de baja calidad o incluso falsa. El hecho de que se hayan señalado como grupos vulnerables a quienes padecen de comorbilidad, personas mayores de 60 años y niños, puede hacer suponer a personas jóvenes que tiene invulnerabilidad al virus.

FUENTE: Elaboración propia con base en Kahneman (2011), Thaler y Sunstein (2009), Tversky y Kahneman (1974).

Heurísticas del ajuste-anclaje

En muchas situaciones las personas hacen estimaciones a partir de un valor inicial que es ajustado para producir la respuesta final. El valor inicial o punto de partida, podría ser sugerido por la formulación del problema o por el resultado de un cómputo parcial. En cual-

quier caso, según Tversky y Kahneman,¹² los ajustes son típicamente insuficientes. Es decir, diferentes puntos de partida llevan a diferentes estimaciones. Estas estimaciones están sesgadas hacia los valores iniciales, lo cual Tversky y Kahneman¹³ llaman “anclaje”. En el cuadro 3 resumimos un sesgo que puede ser relevante en la actual pandemia: ajustes insuficientes.

Cuadro 3
Posibles sesgos cognitivos presentes en la actual pandemia
relacionados a la heurística del ajuste-anclaje

<i>Sesgo cognitivo</i>	<i>Característica</i>	<i>Posibles casos</i>
Ajuste insuficiente	Esto ocurre porque el punto inicial de partida carga el ajuste hacia el valor inicial	Puede que en las zonas donde no haya habido casos de la COVID-19 en las fases 1 y 2, el ajuste a la probabilidad de contagiarse en plena fase 3 sea menor porque su punto de partida de evaluación es excesivamente bajo. Pueden reconocer que hay un mayor incremento del riesgo de contraer el virus, pero puede que los ajustes de probabilidad sean excesivamente bajos

FUENTE: Elaboración propia con base en Kahneman (2011), Thaler y Sunstein (2009), Tversky y Kahneman (1974).

¹² *Idem.*

¹³ *Idem.*

Autocontrol y el comportamiento inercial

Además de los sesgos cognitivos arriba enumerados, también identificamos dos barreras conductuales adicionales: el autocontrol y el comportamiento inercial. El *autocontrol* es la capacidad que tienen los individuos para evitar tentaciones en la consecución de sus objetivos.¹⁴ La investigación en economía del comportamiento y en psicología sugiere que esta capacidad es limitada y posiblemente fijada desde muy temprana edad. Además, se ha relacionado la falta de autocontrol en niños con peores resultados de vida en la adultez, incluyendo la salud.¹⁵

Además, en el ámbito de la psicología existe otra barrera conocida como una preferencia por el presente o descuento temporal, conforme al cual, se prefiere realizar una conducta no benéfica e incluso perjudicial a corto plazo, en vez de ser consecuente con los beneficios a largo plazo que significaría no observarla. El ejemplo típico es el del fumador que siempre “se está echando el último cigarro”. En la categorización presentada en la contribución de Enrique Cáceres, estas barreras, o respuesta psicológica estará presente en los “rebeldes”.

¹⁴ Muraven, Mark y Baumeister, Roy, “Self-Regulation and Depletion of Limited Resources: Does Self-Control Resemble a Muscle?”, *Psychological Bulletin*, Estados Unidos, National Library of Medicine, vol. 126, núm. 2, 2000 pp. 247-259.

¹⁵ Moffitt, Harrington *et al.*, “A Gradient of Childhood Self-Control Predicts Health, Wealth, and Public Safety”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Estados Unidos, vol. 108 núm. 7, 3 de abril de 2011, pp. 2693-2698.

Cuadro 4
Falta de autocontrol y comportamiento inercial ante la pandemia

<i>Elemento cognitivo</i>	<i>Característica</i>	<i>Posibles casos</i>
Falta de autocontrol	No poder evitar caer en tentaciones mientras se busca alcanzar un objetivo. Ya sea por el papel que tienen las emociones o los impulsos. Puede llevar a que los agentes decidan lo que no prefieren	Algunas personas podrían querer seguir las medidas de seguridad y hacer esfuerzos para hacerlo y, sin embargo, no lograrlo debido a cansancio, ansiedad o aburrimiento.
Comportamientos habituales inerciales	Son predisposiciones a actuar que se han adquirido con base en repeticiones en el tiempo	Una persona podría estar consciente de la importancia de usar un cubrebocas de forma correcta. Es decir, podría observar sus beneficios a largo plazo. Sin embargo, en un momento determinado, podría usarlo mal o seguir tocándose contantemente la cara, debido a que: 1. No tiene el hábito de usarlo, 2. Valora más en ese momento la comodidad a corto plazo que los beneficios de salud que existen a largo plazo.

FUENTE: Elaboración propia con base en Kahneman (2011), Thaler y Sunstein (2009), Tversky y Kahneman (1974).

Nudges potencialmente útiles

A partir de los elementos anteriores podemos proponer algunas medidas basadas en lo que Richard Thaler y Cass Sunstein han llamado “pequeños empujones” (*nudges*). Los empujones que aquí mencionamos son las reglas por defecto (*default*), advertencias gráficas

(*graphic warnings*), efectos de encuadre (*framing* y *priming*) entre otros recursos cognitivos. A continuación, los explicamos y damos algunas propuestas para usarlos en la actual pandemia.

Reglas por defecto

Las reglas por defecto son aquellas opciones que se activan en una situación específica cuando una persona no toma una decisión en un tiempo determinado. Aprovechan sobre todo los comportamientos inerciales de los agentes. La evidencia experimental muestra que muchas personas, especialmente cuando toman decisiones rápidas, eligen en función de la primera opción por defecto dada. O muchas veces no deciden en un tiempo limitado activándose así una opción que los afecta. Por ejemplo, poner o quitar de una mesa una ensalada, comida chatarra, o incluso las renovaciones automáticas de contratos (como los de plataformas en línea). Este tipo de medidas toman en cuenta barreras cognitivas como sesgos de estado presente, autocontrol, así como sesgos cognitivos ligados a la heurística de la disponibilidad (como facilidad de recordar, ilusión de control).

En la actual pandemia se pueden plantear las siguientes reglas por defecto:

1. Tener cubrebocas de tela reutilizables listos a las entradas y salidas de las puertas de casa para que la persona que vaya a salir tome uno y lo use. Quizá una familia puede tener a una persona que se encargue de poner cubrebocas limpios, porque muchas veces las personas que salen no prestan atención y agarran el cubrebocas que, por defecto, está a su alcance.
2. Tener gel antibacterial a las entradas y salidas de las casas y de lugares públicos para que la gente se desinfeste constantemente las manos al entrar y salir de diferentes lugares. Esto, por una parte, establece que la regla por defecto al entrar y salir es usar el gel antibacterial y, por otra, es un recordatorio para seguir las otras medidas de protección.

Advertencias gráficas

Las advertencias gráficas son recordatorios visuales que comunican riesgos o recuerdan las opciones que tiene el agente a su disposición. Apelan a la memoria del agente (tanto de corto, como de mediano y largo plazo). Las advertencias gráficas toman ventaja de un uso adecuado de las heurísticas de la representación, disponibilidad y del ajuste-anclaje para evitar caer en los sesgos antes explicados. Un ejemplo es el caso de “Susana Distancia” que de forma visual y clara ayuda a explicar el concepto de sana distancia en la población y es muy fácil de recordar. Ayuda, además, a que la gente asocie más riesgo de contagio a las aglomeraciones de personas que no respetan la sana distancia. Otras propuestas son:

1. Recordar constantemente a las personas por medio de imágenes y mensajes de celular que no deben tocarse la cara con los dedos cuando lleven el cubrebocas.
2. Al sentir la necesidad de tocarse la cara porque haya comezón o incomodidad, y como sabemos que hay falta de autocontrol y comportamientos inerciales, puede sugerirse a la gente usar la parte interna de la muñeca de la mano, en vez de los dedos, para tocarse y aliviarse. Un hábito inercial sólo se puede sustituir con otro hábito inercial.¹⁶
3. Imágenes donde se diga que se tiene que evitar tocarse la zona T de la cara para evitar que el virus entre por los ojos y nariz.
4. Poner líneas en el suelo en las entradas a los mercados, supermercados o tortillerías para garantizar que la gente tome su sana distancia (como las líneas puestas en el metro para evitar aglomeraciones).

¹⁶ West, Robert *et al.*, “Applying Principles of Behaviour Change to Reduce SARS-CoV-2 Transmission”, *Nature Human Behavior*, Estados Unidos, vol. 4, Springer Nature, 2020, pp. 451-459.

5. Colocar anuncios en el transporte público que diga (el viaje en el transporte público incrementa los riesgos de contagio del virus SARS-CoV-2).
6. Colocar en los barandales de las escaleras del metro, escuelas y otros lugares públicos letreros que digan (cuidado, si tocas el barandal te puedes infectar del virus SARS-CoV-2).
7. Hacer carteles donde se le recuerde a la gente que hacerse las pruebas de la COVID-19 no cura la enfermedad, pues hasta la fecha no hay ni tratamiento médico adecuado ni tampoco vacuna. Lo mejor siempre es quedarse en casa y ya sólo en casos de urgencia, ir al hospital.

Encuadrar (*framing*) y predisponer (*priming*)

Los efectos encuadre muestran cómo los agentes pueden inferir diferentes conclusiones a partir de la misma información, pero la inferencia es dependiente de cómo se presenta la información. Pueden usar elementos relacionados a las heurísticas de representatividad, disponibilidad y ajuste-anclaje. Si queremos generar comportamientos de aversión al riesgo que lleve a las personas a exponerse menos a situaciones de contagio, se pueden comunicar riesgos sobre la tasa de letalidad así: “10% de los casos confirmados murieron a causa de complicaciones de la COVID-19”, en vez de decir 90% de los casos confirmados sobrevivieron.

Predisposiciones (*priming*)

Mantener un relato realista sobre lo que realmente está haciendo el gobierno para que la población no tienda a hacer inferencias inadecuadas sobre los riesgos de contagio que tiene, ya sea infravalorando los riesgos de contagio, o sobrevalorarlos.

Empujones sociales

Hay otro tipo de empujones que se relacionan con dos cosas: dar información sobre lo que hacen otros, y generar presiones a un agente por medio de otros agentes. En ambos casos opera el mecanismo cognitivo de la imitación, donde las personas siguen lo que hacen otros (la mayoría de un grupo, o las personas que resolvieron un problema de forma adecuada). También se ven afectadas por lo que otros dicen (les importa su reputación). En este contexto se pueden aplicar los siguientes empujones sociales:

1. Hacer más visibles los casos de las personas que toman mejores medidas de prevención para presentarlos como casos normales. Para eso sería bueno que hubiera reportajes sobre cómo las familias se cuidan enfatizando en los aciertos.
2. Hacer más visibles los casos donde las personas han tomado acciones que son inadecuadas y que pueden representar riesgos de contagios (como estornudar sin etiqueta, salir sin usar cubrebocas, no mantener sana distancia, tocarse la cara mientras se usa el cubrebocas, usar el cubrebocas como collar o diadema, así como la organización de aglomeraciones de más de 10 personas).
3. Impulsar campañas de información dirigidas a los padres y madres de familia para que ellos tengan una opinión informada que lleve a la familia en su conjunto a adoptar buenas medidas de seguridad ante el virus. Es importante pensar que en las familias se forman opiniones, y lo que dice la mayoría, o la jefa o jefe de familia es lo que tiende a marcar un patrón de comportamiento en cada uno de los individuos.
4. Abordar el tema de la difusión de noticias falsas, rumores y teorías de la conspiración de una forma más sistemática. En la contribución de Nuria Álvarez y Manuel García se habla de manera extensiva sobre esto.

En estos ejemplos se usan las heurísticas de la disponibilidad porque se ponen a la disposición de las personas casos que son fáciles de recordar sobre lo que otros hacen. También toman ventaja de la heurística del ajuste-anclaje, porque cuando más personas están más informadas sobre lo que otros hacen (bien o mal), en los procesos de deliberación colectiva (entre amigos o familiares) “cargan” la opinión general hacia un lado contrarrestando así los sesgos de ajuste insuficiente que otras personas menos informadas pueden tener.¹⁷

Experimentos conductuales sobre COVID-19

Todos los elementos antes mencionados se pueden reforzar con los principales resultados que actualmente se están generando dado que ya se están realizando investigaciones experimentales alrededor del mundo. En esas investigaciones se analizan, desde el punto de vista de la economía conductual, el impacto de distintas variables en la disposición de los individuos a seguir las medidas recomendadas de prevención. Dada la importancia estratégica de esta literatura, creemos que es relevante presentar los resultados más importantes para reforzar lo que aquí hemos dicho. Sin embargo, es necesario tener presente que se trata de investigaciones que, debido a la coyuntura, tiene limitantes tanto de diseño como relacionadas al hecho de que no han pasado aún por un proceso de revisión por pares. La totalidad de los experimentos que encontramos se hicieron en países más desarrollados y ninguno en América Latina. Es, por tanto, pertinente realizar un esfuerzo que analice esto en una realidad más cercana. Subrayamos la importancia de hacer ejercicios similares en México.

Se ha encontrado evidencia en los Estados Unidos de que mensajes con argumentos deontológicos, es decir, basados en obligaciones morales, tienen más impacto que aque-

¹⁷ Thaler, Richard y Sunstein, Cass, *op. cit.*, pp. 53-71.

llos basados en virtudes o argumentos utilitaristas.¹⁸ En otro experimento realizado en Italia, se mostró que apelar a normas sociales, tanto injunctivas como descriptivas, no mostró un efecto significativo en la comprensión de las medidas recomendadas ni en el tiempo que se dedicó a leer panfletos informativos.¹⁹ Esto sugiere el potencial de apelar a los deberes morales, más que a las normas sociales, para promover comportamientos deseables de protección frente al virus causante de la enfermedad COVID-19. Esto será especialmente útil para el diseño de las advertencias gráficas, para lograr así transmitir emociones y valores éticos, pues la evidencia apunta a que estos tienen más fuerza persuasiva.

Por su parte, en un experimento basado en una encuesta en línea también en los Estados Unidos,²⁰ se encontró que mensajes que apelan a cuidar a otros son más efectivos para promover intenciones de seguir las recomendaciones de prevención que mensajes que apelan a cuidarse a uno mismo. De forma similar, en un estudio realizado en Irlanda se compararon tres tipos de posters: en uno se presenta información sobre la enfermedad de una manera simple, en otro se hace énfasis en el riesgo de transmisión y, finalmente, en otro se subraya que una persona puede terminar afectando a muchas más. Se encontró que la información sobre la posibilidad de contagiar a grandes grupos de personas o a personas vulnerables redujo más la aceptabilidad de acciones que las otras maneras de presentar la información.²¹

¹⁸ Everett, Jim *et al.*, "The Effectiveness of Moral Messages on public Health Behavioral Intentions During the COVID-19 Pandemic", *PsyArXiv*, Estados Unidos, Cornell University, 31 de marzo de 2020, pp. 1-28.

¹⁹ Blancino, Ennio *et al.*, "The Effect of Norm-Based Messages on Reading and Understanding COVID-19 Pandemic Response Governmental Rules", *Physics and Society*, Estados Unidos, Cornell University, 6 de mayo de 2020, pp. 1-28.

²⁰ Jordan, Jillian *et al.*, "Don't Get it or Don't Spread It? Comparing Self-Interested versus Prosocially Framed COVID-19 Prevention Messaging", *PsyArXiv*, Estados Unidos, Cornell University, 2020, pp. 1-45.

²¹ Lunn, Pete *et al.*, "Motivating Social Distancing During the Covid-19 Pandemic: An Online Experiment", *Working Paper*, Estados Unidos, núm. 658, Economic and Social Research Institute, pp. 1-20.

Estos dos artículos sugieren la relevancia de señalar el impacto que pueden tener acciones de descuido. Sería recomendable que el gobierno realizara campañas subrayando que el que una persona no siga las medidas de protección, pone en riesgo al resto, dado que se está apelando a preferencias prosociales que, en momentos de crisis y de emergencia, se activan de manera masiva (como fue el caso de los temblores ocurridos en la CDMX).

Además, se encontró a partir de una encuesta realizada en los Estados Unidos durante el inicio de la pandemia,²² que auto reportes de seguir normas de prevención como mantener distancia social y el lavado de manos está relacionado con la percepción de la probabilidad de personalmente contraer la enfermedad COVID-19. No así, con la percepción de la probabilidad de la transmisión en general o con la gravedad de las infecciones. Esto quiere decir que la percepción del riesgo tiene relevancia en las decisiones que toman los individuos durante la pandemia. Finalmente, de forma similar, en otra investigación²³ se encontró recientemente en una muestra con individuos de Reino Unido, que el principal predictor de cambio conductual relacionado a mantener distancia social y aumentar la higiene era el miedo a la enfermedad. Estos dos resultados no deben ser interpretados como una sugerencia de que el gobierno se esfuerce en inducir miedo o sobredimensionar los riesgos de contagio, sin embargo, sí señalan la importancia de reiterar las consecuencias que científicamente se ha mostrado que puede tener la enfermedad. Más aún cuando estas consecuencias son, por los sesgos que explicados con anterioridad, frecuentemente subestimadas. Lo que tenemos que evitar es que las personas adopten comportamientos basados en una sobreconfianza injustificada.

²² Wise, Toby *et al.*, "Changes in Risk Perception and Protective Behavior During the First Week of the COVID-19 Pandemic in the United States", *PsyArXiv*, Preprints, marzo de 2020 pp. 1-13.

²³ Harper, Craig *et al.*, "Functional Fear Predicts Public Health Compliance in the COVID-19 Pandemic", *International Journal of Mental Health and Addiction*, Estados Unidos, US National Library of Medicine, 2020, pp. 1-14.

Conclusión: acciones recomendadas

En este escrito hemos expuesto algunas heurísticas de razonamiento y algunos de los principales sesgos cognitivos que podrían estar involucrados en decisiones no tan racionales que algunos agentes pueden estar tomando en esta pandemia de la COVID-19. Se requiere de más investigación empírica para corroborar que, en efecto, esos sesgos están ocurriendo en la actualidad. Aquí están formulados de manera hipotética. Sin embargo, esos sesgos nos permiten diseñar algunas estrategias para generar un cambio en el comportamiento de los agentes que los lleve a tomar decisiones más adecuadas. Algunas implicaciones de política pública que se desprenden del presente escrito son:

1. Mantener los llamados reiterados de la Jornada Nacional de Sana Distancia.
2. Considerar la implementación de *empujones* como los que mencionamos en el texto como medidas auxiliares a las políticas ya implementadas.
3. Generar información de tipo experimental a partir de una encuesta que se realice en la Ciudad de México que, en el contexto de un país en desarrollo, contribuya a la literatura sobre mejores maneras de informar y motivar comportamientos que prevengan la enfermedad.
4. Incrementar las campañas de información dirigidas a sectores específicos de la sociedad, como puede ser el caso de madres y padres de familia, pero también a los jóvenes para que sean conscientes de los riesgos de contagio del virus SARS-CoV-2. Es importante que estas campañas combinen información científicamente validada con medios de presentación que ayuden a que sea fácil de recordar y que llegue a los individuos en momentos relevantes. Hacer videos tutoriales sobre cómo ponerse y quitar el cubrebocas puede ser muy útil.

5. Invitar a la gente a pensar en el diseño y aplicación de empujones que ellos mismos puedan implementar en sus localidades y darles visibilidad (por ejemplo, mediante la organización de un “nudgetón”).

Apéndice

Encuesta sobre creencias, actitudes y conductas sobre la COVID-19 complementaria a esta investigación sobre constructivismo jurídico, gobierno conductual y *nudges*

Con el fin de contar con información que nos ayude a profundizar en el análisis del objetivo perseguido por esta investigación, te agradeceríamos respondieras el siguiente cuestionario y nos ayudarás a difundirlo en tus redes sociales. Gracias.

https://nhh.eu.qualtrics.com/jfe/form/SV_3fSrvqCp8i4ZIFb

Ejemplos de campañas contra la COVID-19 en el mundo

A pesar de que esta investigación ha sido realizada teniendo en mente particularmente la situación de la pandemia en México, al tratarse de un fenómeno global, los esfuerzos por inducir cambios comportamentales adquieren un carácter transfronterizo.

A continuación, se muestran algunos de los esfuerzos en ese sentido en el ámbito mundial.

¿Te gustaría asomarte a lo que se ha estado haciendo en otras partes?, ¿te gustaría contribuir a propagarlos, e incluso complementarlos con hallazgos tuyos?

¡Todos te lo, nos lo, agradecer(as)emos!

Memes

El coronavirus no existe:

<https://www.generadormemes.com/meme/4kddagm9dyblwl4zwr4c2x8dc2ktejvsg23vdp36lclktq24107q12gctbj4go>

El coronavirus es resultado de un complot:

<https://www.memegenerator.es/meme/31462715>

Música

Cumbia:

<https://www.youtube.com/watch?v=AE3LebOF5io>
<https://www.youtube.com/watch?v=tu6WQcMTzpY>
https://www.youtube.com/watch?time_continue=16&v=KqasQyatfBQ&feature=emb_logo

Pop:

https://www.youtube.com/watch?time_continue=23&v=BtullL3oArQw&feature=emb_logo

Rap:

https://www.youtube.com/watch?v=p_mORlo7Aks
<https://www.youtube.com/watch?v=Wi-iqUK14U0>

Para niños:

<https://coronavirus.gob.mx/ninas-y-ninos/>

https://www.youtube.com/watch?v=ly_P467k-Nc

<https://www.youtube.com/watch?v=49x2FLeQNPo>

<https://www.youtube.com/watch?v=1BgBXH8leho>

<https://www.youtube.com/watch?v=4VktPB9xDuE>

Carteles:

<https://www.lavanguardia.com/magazine/disenyo/20200521/481298026589/covid-19-cartel-coronavirus-collegi-oficial-de-disseny-grafic-de-catalunya-disenohtml#galeria-foto-1>

Videos informativos:

<https://coronavirus.gob.mx/multimedia/>

Propagación:

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

Diferencia entre coronavirus y gripe:

https://www.youtube.com/watch?time_continue=3&v=Xs_NI20P8DE&feature=emb_logo

Mitos y realidades:

<https://coronavirus.gob.mx/mitos-y-realidades/>

<https://politica.expansion.mx/mexico/2020/03/13/mitos-y-realidades-del-coronavirus-como-evitarlo-covid-19>

<https://www.argentina.gob.ar/noticias/confiar-la-plataforma-oficial-para-combatir-la-infodemia>

Estado de ánimo:

<https://coronavirus.gob.mx/salud-mental/>

<https://www.youtube.com/watch?v=8clhYlwNp8A>

Perspectiva de género:

<https://coronavirus.gob.mx/violencia-de-genero/>

<https://coronavirus.gob.mx/salud-materna/>

Recomendaciones al volver a casa:

https://www.youtube.com/watch?v=ch45k62X_Q8

<https://www.youtube.com/watch?v=hV25sj5nCHI>

Cómo hacer desinfectante:

<https://www.youtube.com/watch?v=sZe0LHOjCFs>

<https://coronavirus.gob.mx/prevencion/>

Fabricación casera de cubrebocas:

<https://www.youtube.com/watch?v=Ttk3E8JWoKk>

<https://www.youtube.com/watch?v=RYN7KNXTI-0>

<https://www.youtube.com/watch?v=LTmckSKt5gU>

Como ponerse el cubrebocas:

<https://www.youtube.com/watch?v=K-ZuJk3GMXM>

Otra información relevante

Estadística de diferentes partes del mundo (construye mapas y gráficas de manera instantánea):

<https://ourworldindata.org/coronavirus-data-explorer>

Estadística COSMO de la Organización Mundial de la Salud:

<https://www.psycharchives.org/handle/20.500.12034/2392>

Atlas de la UNAM de las zonas más afectadas en México ante el COVID:

<https://www.ngenespanol.com/el-mundo/unam-presenta-atlas-de-las-zonas-mas-afectadas-de-mexico-ante-covid-19/>

APP para seguirle los pasos al coronavirus desarrollado por la UNAM (C3, PUIS, FACMED):

<https://www.c3.unam.mx/articulos/articulo006.html>

“Nueva normalidad” en México

Plan gradual hacia la nueva normalidad de la Ciudad de México:

<https://covid19.cdmx.gob.mx/storage/app/media/plan%20gradual%20hacia%20la%20nueva%20normalidad%20en%20la%20ciudad%20de%20mexico/plangradualhacialanuevanormalidadenlaciudaddemexico20.pdf>

Guía de los que podrás hacer y no en la CDMX con el fin de la jornada de sana distancia:

<https://www.elfinanciero.com.mx/cdmx/esta-es-la-guia-de-lo-que-podras-hacer-y-no-en-la-cdmx-con-el-fin-de-la-jornada-de-sana-distancia>

