



Artículo de Revisión:

Reflexiones en torno a las emociones en la toma de decisiones éticas en medicina.

Concerns about emotions and ethical decision making in medicine.

Rev. chil. neuropsicol. 2010; 5(1): 21-30
Publicado online: 15 de febrero 2010

Paula Bedregal.^{a *}

^a Dpto. de Salud Pública, Facultad de Medicina. Pontificia Universidad Católica. Chile.

(Rec.: 12 de enero 2010. Acep.: 30 de enero 2010)

Resumen

El objetivo de este trabajo es revisar las teorías de toma de decisiones en general y en bioética, identificando teorías normativas y descriptivas. Se argumenta sobre la necesidad de desarrollar modelos basados en el conocimiento empírico disponible y en presupuestos antropológicos claros, en el que las emociones son consideradas como un aspecto inseparable de la cognición (racionalidad). Estos modelos permitirán comprender mejor la acción moral de la persona humana.

Palabras Clave: Toma de decisiones, ética, emociones, cognición humana,

Abstract

We review general decision making theories and in bioethics, identifying those normative and descriptive theories. I argue about the need to develop models, based in empiric research and in anthropologica arguments, in which emotions are considered along with cognition. These models will help to understand better moral action.

Keywords: Ethical decision making, emotions, human cognition.

* Correspondencia: Dra. Paula Bedregal. Dpto. de Salud Pública, Facultad de Medicina. Pontificia Universidad Católica de Chile. E-mail: pbedrega@med.puc.cl FAX: 56-2-6331850, Marcoleta 434. Santiago- Chile.

¿Cuáles son los factores y mecanismos psicológicos que explican o determinan que los individuos tomen ciertas decisiones éticas? ¿Qué importancia tienen las emociones en este proceso?

Estas son algunas de las interrogantes que en la actualidad son objeto de estudio tanto en la psicología como en la bioética. El presente trabajo describe brevemente las diversas familias de modelos de estudio del proceso de toma de decisiones éticas y propone la existencia de paralelismo entre las tendencias observadas en la psicología y las de la bioética, y argumenta sobre la necesidad de incorporar explícitamente las emociones en los modelos prácticos de toma de decisiones éticas, a la vez que señala la importancia de su estudio.

El proceso de toma de decisiones.

La toma de decisiones ha sido comprendida tradicionalmente como un proceso cognitivo mediante el cual se evalúan las diversas alternativas de acción y se estiman las consecuencias más positivas (Medin, Ross & Markman, 2005).

Existen dos familias de modelos de toma de decisiones: los modelos basados en teorías normativas y los modelos basados en teorías descriptivas.

El conjunto de teorías normativas (llamados también tradicionales) enfatiza el *cómo debería* elegir un sujeto entre diversas acciones posibles bajo condiciones ideales, objetivas (Baron, 2000). De acuerdo a estas teorías, la mejor opción es aquella que permite lograr objetivos o metas conscientes (explicitadas). Teorías como la *Teoría de la elección racional* (Rational Choice Theory), *Teoría del Valor Esperado* (Bernoulli, 1954) y la *Teoría de la Utilidad Esperada* (Von Neuman & Morgenstern, 1947) se sitúan bajo el supuesto de racionalidad, son prescriptivas y establecen estándares para la evaluación de la decisión.

Las críticas a este conjunto de teorías emergieron incipientemente a fines de la década de 1950 (Simon, 1957) con la *Teoría de la Racionalidad Limitada*. Esta teoría señala que las personas no toman decisiones perfectas u óptimas sino

adecuadas, por lo que es necesario considerar los aspectos perceptuales y psicológicos que las determinan. Este autor señaló la importancia del uso de reglas o heurísticas (atajos) para reducir las demandas cognitivas que implica tomar decisiones.

A fines de la década de 1960 la discusión cobró más relevancia con la llamada *Teoría Conductual de la Toma de Decisiones* (Tversky & Kahneman, 1974). Los dos principales objetivos de esta teoría fueron: identificar los errores cognitivos que las personas realizan al juzgar las consecuencias futuras de sus decisiones y, describir las heurísticas que las personas utilizan para la toma de decisiones. La investigación sobre el uso de heurísticas ha continuado hasta la fecha. Las evidencias empíricas sostienen que las personas utilizan reglas morales simples, que proveen de intuiciones sobre lo que es correcto, y cuyo uso provee frecuentemente de resultados adecuados (Sunstein, 2005).

Estos enfoques ignoraron explícitamente el efecto de las emociones en la toma de decisiones. Sin embargo, durante los últimos veinte años se ha realizado una extensa investigación sobre el efecto de las emociones en varios procesos cognitivos como el aprendizaje, el recuerdo, el procesamiento de la información, la adhesión a riesgos, y la evaluación de información compleja tendiente para decidir cursos de acción.

Esta línea de investigación surgió bajo el marco las "teorías descriptivas o naturalistas" de la toma de decisión (Connolly & Koput, 1997). El principal objetivo de éstas es analizar *el porqué* de las falencias de las teorías basadas en la utilidad. Estas teorías presuponen un hombre racional – emocional, en que las motivaciones, las emociones y el resguardo del sí mismo son fundamentales a la hora de decidir. La investigación realizada hasta la fecha ha mostrado que tanto el estado anímico como las emociones incidentales (que no se relacionan con la decisión) tienen un impacto en el juicio y las elecciones (Lerner & Keltner, 2000; Forgas, 1995; Isen, 1993; Schwartz, 1990). Por otra parte se ha observado que el déficit emocional innato (Damasio, 1996) o inducido experimentalmente (Wilson, Lisle, Schooler, Hodges, Klaaren, & Lafleur,

1993) puede afectar la calidad de la toma de decisiones (Koenigs, Young, Adolphs, Tranel, Cushman, Hauser & Damasio, 2007). Investigaciones en neurociencias muestran que las emociones parecen ser el telón de fondo para las acciones racionales, y que el buen juicio y pensamiento racional depende fuertemente de esas señales emocionales (Bechara, Damasio, Tranel & Damasio, 1997; Moll, Oliveira-Souza, Eslinger, 2002).

Finucane, Alhakami, Slovic y Johnson (2000) propusieron que heurísticas afectivas, como son ciertas imágenes o ideas cargadas de afectos negativos o positivos, serían las que guiarían las decisiones. Estas imágenes o ideas se consultarían rápidamente y con menos esfuerzo que usando guías normativas cognitivas racionales. Finalmente, los modelos explicativos que incorporan a la emoción en el proceso de toma de decisiones, incrementan su poder predictivo (Mellers, Schwartz, Ho, & Ritov, 1997).

La toma de decisiones en bioética.

Históricamente se ha planteado la importancia del ascetismo y el ideal del control de las emociones, considerando que la razón es el aspecto que diferencia a los hombres de los animales, y no las emociones. El epicureísmo, estoicismo y budismo son ejemplos de tradiciones que predicaban el control de las emociones para la vida perfecta (Stocker, 1976; Oakley, 1992).

La teoría de Descartes sobre las emociones (pasiones) ha tenido especial relevancia tanto en el ámbito filosófico como psicológico. De acuerdo a esta teoría, de carácter dualista, es fundamental distinguir entre extensión y conciencia (cuerpo y mente). Las pasiones se anclarían en el cuerpo, su núcleo estaría en la subjetividad, lo irracional, en contraposición con la conciencia racional y la voluntad (Descartes, 1989). Esta teoría introdujo un cambio radical: considerar a la afectividad como una realidad autónoma y originaria, no relacionada con otros aspectos de la persona, como era el planteamiento clásico. Para Descartes, la racionalidad y la voluntad son las que imprimen el sello humano. Estos argumentos parecen ser

equivocos. El hecho que los animales sientan dolor, placer, rabia, no implica que puedan expresar emociones de un nivel superior, como por ejemplo la culpa, el arrepentimiento, la compasión, la esperanza, el amor, entre otras. Si consideramos que las emociones operan como información, podemos comprender la importancia y complejidad que pueden adquirir en la vida humana. Curie (2004) advierte de la estrecha relación que existe entre las emociones y la conciencia. Este autor plantea que si la conciencia se hace presente en algunos estados emocionales como son la culpa y la compasión, y la conciencia es un requisito para el juicio moral, entonces las emociones son fundamentales para el razonamiento moral integrado.

La teoría cartesiana ha prevalecido en el trabajo de filósofos y bioeticistas de perspectivas Kantianas y Utilitarias. Estos pensadores han planteado que las decisiones éticas son procesos de razonamiento moral "racional". Estas corrientes no dan cabida a aspectos contextuales ni afectivos en el análisis de las situaciones morales problemáticas. Así, los juicios morales se contraponen a los juicios emocionales, atribuyendo universalidad, imparcialidad y neutralidad a los primeros. Se argumenta que las emociones son parciales por naturaleza (subjetivas) en contraposición con los juicios morales que pretenden imparcialidad (objetividad); además las emociones no permitirían la deliberación ya que hay un elemento pasivo en éstas; finalmente la expresión de las emociones estaría fuertemente marcada por el contexto cultural como lo describen algunos autores (Nussbaum, 2001).

En ética profesional la tendencia ha sido a estimar que la relación profesional requiere de "desapego" y ausencia de deseos personales (Callaghan, 1988). De esta forma, los roles profesionales se caracterizan por una "forma de ser" independiente de los rasgos personales; lo que interesa son los actos profesionales, independientes de las características personales, contextuales y emocionales (Lurie, 2004). De este modo, el ideal del ejercicio profesional, se sitúa en el plano de la objetividad, prescindiendo (o no reconociendo) de sus aspectos subjetivos.

El cartesianismo se ha puesto en tela de juicio por diversas corrientes filosóficas. Una de éstas es el "emotivismo" (Stevenson, 1946; Ayer, 1950). De acuerdo a esta posición, los propósitos de los juicios morales son: expresar las emociones del hablante y evocar las mismas emociones en el que escucha. Por lo tanto, en esta posición, los juicios morales no contienen "ningún elemento cognitivo". Esta postura tuvo la importancia de considerar en el debate el aspecto emocional en los juicios morales, sin embargo no daba cuenta de la complejidad del fenómeno decisional.

Actualmente se critica el que las teorías morales vigentes sobreestimen la "racionalidad", y el que contradiga la comprensión de un ser humano integral (persona). Desde esta perspectiva se ha criticado fuertemente al Utilitarismo y Kantianismo, siendo tildados como "alienantes" de los propios sentimientos morales (Willimans, 1973). Con relación a este último, se ha criticado el que propongan que la acción moral es aquella que hace referencia a una norma moral universal, desprovista del deseo humano, interés y sentimientos que son propios de la naturaleza humana. En la base de esta discusión se ha planteado la necesidad de considerar una concepción del hombre diferente, no dualista. Sin embargo una concepción monista no necesariamente permite entender apropiadamente el fenómeno. Por ejemplo, el monismo fisicalista, expresado en las teorías conductistas ha sido muy criticado desde la psicología actual, ya que reduce la experiencia psicológica a lo físico. Minsky (1989), experto en inteligencia artificial, haciendo una crítica a esta posición, ha planteado que crear máquinas inteligentes sin emociones, es lo mismo que crear una entidad orientada a una única causa, lo que implica carecer de humanidad y por cierto de inteligencia. Por lo tanto, la emoción no sólo no es contraria a la razón sino que es inseparable de ésta.

Durante la década de 1980 la ética de la virtud impactó fuertemente en el ámbito de la bioética al enfocarse en las virtudes humanas que se requieren para un juicio moral correcto, retomando la filosofía clásica. Por ejemplo, la ética del cuidado, que es una forma de ética de la virtud, señala que las decisiones éticas no consisten en la mera aplicación de

reglas abstractas o principios (Gilligan, 1992), y que tan importante es el cómo se hace como el qué se hace, en un contexto determinado; este último imprime un contexto relacional único y específico (Noddings, 1984; Hill, Glaser & Harden, 1995). La ética de la virtud, cuyo origen nos sitúa en Aristóteles, nos plantea que la virtud es un hábito ligado al a la felicidad o placer máximo. Para este filósofo, ningún deseo es negativo sino que todos son buenos por que es parte de la naturaleza humana. El deseo es un motor de acción, una tendencia que posibilita el ser. Lo esencial es la unidad sustancial entre el logos y el cuerpo (Malo Pé, 2004).

Betan (1997) propuso una perspectiva *hermenéutica*. Para este autor, las dicotomías entre decisiones éticas racionales e intuitivas; universales y subjetivas son falsas. La clave estaría en considerar que existe una dialéctica entre lo racional e intuitivo; universal y subjetivo. Betan plantea que lo compartido subjetivamente es lo que permite la "universalidad" y que esto es posible en un contexto cultural de interpretación. Por lo tanto el uso de principios o reglas se aplica en un universo personal y cultural de valores compartidos. Y que la "verdad ética" se construye en un marco de interpretación y sentido sobre uno mismo, los otros y el mundo.

Para otros autores, la deliberación ética es central para el juicio ético, siendo este proceso informado por el deseo y la pasión; proceso que requiere incorporar la reflexión y la imaginación (Nussbaum, 2001).

En una visión más personalista, Burgos (2005) plantea, siguiendo a Vidal (1990) que los sentimientos son uno de los principales modos de vinculación con el mundo. Así, cada sujeto estructura la realidad que le rodea de acuerdo a sus preferencias, lo que es una propiedad de la vida personal. Para von Hildebrand (2001), este hecho introduce la diversidad y la a-logicidad en el mundo; de modo que los sentimientos son ajenos a la racionalidad lógica, pero no irracionales. Para Burgos cualquier acción humana (como implica tomar decisiones) es personal. Es decir, se despliega de manera dinámica y unitaria; en su dimensión objetiva trascendente; y en su dimen-

sión subjetiva, que supone un sujeto que ejerce la acción, pero que al mismo tiempo es modificado por la acción.

Los modelos de decisión bioética en la práctica.

Esta reflexión teórica, de base antropológica y filosófica ha tenido diverso eco en los modelos prácticos utilizados para la toma de decisión.

El modelo de toma de decisiones éticas más utilizado en medicina, es el propuesto por Beauchamp y Walters (1994). Estos autores proveen un conjunto de métodos racionales y normativos para resolver discrepancias frente a dilemas éticos. Los métodos propuestos suponen una aproximación ética principalista. Esta consiste en identificar, para la toma de decisiones, la situación de cuatro principios morales fundamentales (autonomía, beneficencia, no-maleficencia y justicia). La simpleza del modelo ha permitido su extensión a diversos campos. Sin embargo se critica su falta de fundamento teórico y empírico, ya que no describe el proceso de decisión y no considera los determinantes de las decisiones (Cottone & Claus, 2000). Podríamos decir que su fundamento antropológico, si bien no explícito, se sitúa en los modelos cartesianos y de fuerte base pragmática.

Otro modelo que se utiliza en la práctica es el propuesto por Rest y Narvaez (1994), con base a Kohlberg y Candee (1984). Este modelo se basa en investigación empírica y teorías del desarrollo humano. Este modelo cognitivo se denomina de "deliberación moral". Éste consiste en comprender las decisiones como un proceso de indagación dialógico, en un contexto de igualdad de todos los partícipes de la toma de decisión, en que se consideran los valores de cada cual, las opciones y sus implicancias. Consta de cuatro componentes (no necesariamente lineales) para la toma de decisiones, que no son virtudes ni rasgos de los individuos sino funciones psicológicas. El modelo describe las siguientes funciones morales:

a) Sensibilidad moral: es la interpretación de la situación en términos de cómo las acciones propias afectan el bienestar de

otros y el propio. Implica reconocer el dilema ético y asignarle una valoración.

b) Juicio Moral: es la formulación de un dictamen moral. La investigación sobre esta etapa en general ha mostrado que existe la tendencia a adherir a normas sociales o culturales.

c) Motivación Moral: implica priorizar entre diversos valores para generar una intención de acción, y por tanto evaluar si se actuará o no.

d) Carácter moral: es la ejecución e implementación de las intenciones de acción.

Este modelo, cuya base antropológica es dualista, tiene como problema el que identifica el proceso de decisión con una acción meramente racional-dialógica, excluyendo el papel de la intuición y afectos en la interacción humana.

Gaudine y Thorne (2001), proponen un modelo de toma de decisiones éticas llamado de "cognitivo-afectivo", el que incorpora la teoría psicológica que habla de la existencia de una estructura "afectivo-cognitiva" que es la que determina las acciones. Este modelo sigue las etapas propuestas por Kohlberg y Candee, y asocian a cada etapa mecanismos psicológicos: percepción, juicio, intención de acción y acción; y explícitamente consideran el papel de las emociones y motivaciones; por lo que se intuye una aproximación al ser humano, más integrada. Para estos autores, la distinción entre cognición y afecto, es arbitraria, ya que en la práctica ambas participan en la decisión moral.

Investigación sobre emociones en las decisiones.

En la investigación sobre el efecto de las emociones en las decisiones y en el ámbito particular de las decisiones éticas, se pueden distinguir tres grupos de estudios, fundamentalmente experimentales (Schwarz, 2000):

a) El primer grupo enfatiza el estudio del impacto de las emociones, según su valencia, en la toma de decisiones (Bradburn, 1969; Frijda, 1993)

b) El segundo grupo estudia el impacto de los diversos tipos específicos de emociones discretas, en las decisiones (Ekman, 1972; Izard, 1971; Oatley, 1993; Lerner & Keltner, 2000); y

c) El tercer grupo reconoce que el efecto de las emociones es variable según el tipo de decisión o dilema (Greene, Nystrom, Engell, Darley & Cohen, 2004).

El primer grupo ha estudiado el efecto de las emociones de valencia positiva (como la alegría) y negativa (como el temor) en la toma de decisiones. Sus resultados apuntan a que las emociones de valencia positiva aumentarían el acceso de información congruente con el estado anímico, permitiendo que la persona utilice de manera más efectiva el conocimiento tácito, que reconozca más fácilmente dilemas sociales y morales, y que los interprete adecuadamente (Haviland-Jones & Kahlbaugh, 2000). Estrada, Isen y Young (1994) encontraron que a médicos a los que se les indujo emociones positivas, integraron la información disponible de manera más eficiente, no se quedaron anclados en diagnósticos previos y desplegaron mayor creatividad en el pensamiento. Las emociones positivas suelen llevar a cursos de acción en línea con la etapa de desarrollo moral de los sujetos y proveen de energía para la acción (Felman, Mesquita, Ochsner & Gross, 2007). Bajo la influencia de emociones positivas no se usaría información que pudiera implicar modificar el ánimo, por lo tanto los sujetos con emociones positivas sobreestimarían resultados positivos (Johnson & Tversky, 1983, Kahn & Isen, 1993), subestimarían los negativos (Nygren, Isen, Taylor, Dulin 1996; Wright & Bower 1992) y utilizarían un pensamiento más estereotipado que aquellos con ánimo neutral (Luce, Bettman & Payne, 1997).

En el caso de las emociones con valencia negativa, el efecto observado no es uniforme. Se ha observado: la tendencia a realizar juicios éticos más realistas, reducción del efecto marco, y el uso de estereotipos. Las personas tenderían a aumentar su capacidad de razonamiento deductivo, analítico, pero focalizado, lo que les dificulta el análisis de distintos escenarios. Sin embargo se ha encontrado que hacen un uso más efectivo de la memoria (Schwarz, 2000).

Hay tres hipótesis explicativas de los fenómenos descritos. La primera es la hipótesis de la manutención del estado de ánimo. Según esta hipótesis, las personas con determinado estado emocional tratarán de mantener el estado positivo o de restaurarlo si este es negativo (Isen & Patrick, 1983). La segunda hipótesis es la del factor de procesamiento de la información; según esta hipótesis, las emociones negativas suelen amenazar el logro de objetivos, lo que obliga a un procesamiento sistemático y atento de la situación de decisión, mientras que las emociones positivas nos señalan que la situación es segura y que por lo tanto, sólo requeriríamos de constructos generales de conocimiento (heurísticas y prototipos) para analizar la situación actual (Schwarz, 1990). De este modo la estrategia de procesamiento de la información adoptada por cada individuo será diferente de acuerdo a la valencia emocional; siendo más "Top-down" en aquellos con valencia positiva, y "Bottom-up" en aquellos con valencia negativa. Este efecto sobre la estrategia de procesamiento de información utilizada, se elimina cuando el valor informativo de la emoción es puesto en duda a través de manipulaciones en las atribuciones (Sinclair, Mark & Clore, 1994). Finalmente Mano (1992, 1994) planteó la hipótesis del efecto de la excitación sobre la capacidad atencional; en sus investigaciones muestra que sujetos en los que se indujo emociones negativas, suelen tomar acciones de mayor riesgo, lo que se explica por una reducción de su capacidad atencional.

En el *segundo grupo* de investigaciones se propone que emociones de similar valencia no afectan de similar manera las decisiones. Lerner y Kelner (2000) plantearon que las personas con emociones de una misma valencia difieren en los aspectos que utilizan para apreciar la situación, además tienen una expresión facial y una fisiología diferentes. Esto puede ser explicado de acuerdo a la Teoría de Apreciación Cognitiva (el "afecto como información") (Weiner, Graham, Chandler, 1982; Fridja, 1986; Keltner, Ellsworth & Edwards, 1993; Lerner, Goldberg & Tetlock, 1998). Según esta teoría, cada emoción tiene un tema nuclear propio que la define en términos de beneficios y riesgos; y que a su vez determina las dimensiones cognitivas

de apreciación del dilema. Consistente con esta hipótesis, Lerner y Keltner (2000) demostraron que dos emociones negativas como miedo y rabia afectan el juicio sobre riesgo de manera diferente. Las personas con miedo tienden a hacer juicios más pesimistas, mientras que aquellas con rabia hacen juicios más positivos sobre riesgos futuros. Gault y Sabini (2000) demostraron también que aquellas personas con rabia tienen a preferir políticas punitivas, mientras que la culpa y empatía se relaciona con políticas de reparación.

Smith y Ellsworth (1985) identificaron 6 dimensiones cognitivas que definen patrones de apreciación para las diversas emociones (Tabla 1). De este modo, proponen que las emociones afectan los procesos cognitivos y dirigen la atención, memoria y juicio para resolver tanto eventos relacionados con aquello que gatilló la emoción, como aquellos no relacionados con las emociones.

Finalmente un *tercer grupo* de investigaciones, ha mostrado que el efecto de las emociones sobre las decisiones será diferente de acuerdo al tipo de decisión o dilema planteado. El efecto de las emociones suele ser mayor en aquellas situaciones que le afectan o son más relevantes para los sujetos. Por ejemplo, un estudio mostró que las emociones incidentales afectan la decisión de ir al cine sólo cuando las instrucciones enfatizan los beneficios subjetivos que tiene la asistencia al cine para cada sujeto y no cuando las instrucciones destacan los beneficios instrumentales de ver una película (Pham, 1998). Greene y Haidt (2002), basados en los trabajos recientes sobre psicología moral de Haidt (2001), proponen que algunos juicios morales, los que se denominarían personales, están altamente influidos por respuestas socio-emocionales, mientras que aquellos juicios morales impersonales están menos influidos por estos aspectos y más por procesos puramente "racionales". Dilemas personales de acuerdo a Greene, Nystrom, Engell, Darley y Cohen (2004) son aquellos que cumplen tres requisitos: i). La violación de cierta normal moral personal; ii). Puede traer consecuencias serias corporales, daño que puede ser hacia una persona en particular o un conjunto de personas conocidas; iii). El daño resulta de accio-

nes personales (autoría). De este modo los autores denominan este tipo de dilemas "Me" (personales) y los que no cumplen los requisitos como dilemas "You" (impersonales). Los dilemas personales provocarían respuestas más "primitivas" o de supervivencia, y por lo tanto más socio-emocionales, mientras que los dilemas impersonales favorecerían el razonamiento moral (Haidt, 2001). Greene, Sommerville, Nystrom, Darley y Cohen (2001) encontraron que las regiones cerebrales asociadas con las emociones y la cognición social presentan más actividad en la resolución de dilemas personales, en comparación con la resolución de dilemas impersonales, en que se muestra mayor actividad en áreas asociadas con la memoria de trabajo y otros procesos cognitivos. Greene y colaboradores (2004) también encontraron que frente a dilemas personales difíciles se activan más aquellas áreas relacionadas con procesamiento de conflictos que frente a dilemas personales fáciles. Bedregal (2008), también encontró que el efecto del temor y la culpa sobre la sensibilidad moral en estudiantes de medicina era diferente y que este efecto se observaba sólo frente a dilemas personales.

Los grupos de estudios mencionados se encuentran fuertemente influidos por la Teoría de la Apreciación Cognitiva. Esta teoría tiene una base biológica y funcionalista. Bajo este prisma, las emociones coordinarían las impresiones, al permitir evocar respuestas que resuelvan problemas de manera rápida. Esta teoría identifica a las emociones como biológicamente universales (Felman, Mesquita, Ochsner & Gross, 2007). Sin embargo, algunos investigadores fundamentan las emociones bajo una perspectiva cultural (Kemper, 1987). Este último enfoque plantea que las personas aprenden lo que son las emociones y como expresarlas dependiendo de la cultura en la que viven. Además señalan que algunas sociedades tienen diversos tipos de emociones que no existen en otras, como por ejemplo, los polacos no tienen una traducción directa de la palabra hispana, disgusto.

El enfoque funcionalista plantea que existe un mapeo producto de la evaluación de las situaciones que se asocia a una emoción (Cosmides & Tooby, 2000). Izard y Ackerman

(2000) plantean que el sistema emocional es primariamente *motivacional* para la conducta humana, en el sentido que estaría orientado hacia los objetivos de la conducta y tendrían un papel en la percepción, en el pensamiento y en regular la conducta. Dunbar (2005), señala que las respuestas derivadas de las emociones son un mecanismo de protección o asistencia en situaciones de conflicto o incertidumbre. Las emociones reclutarían rápidamente y automáticamente al sistema cognitivo y es esa integración, en una suerte de "estructura afectivo-cognitiva", la que permite la autorregulación y la adaptación al medio (Izard & Ackerman, 2000). Por el contrario, Kemper (1987), desde una perspectiva cultural, propone que el significado de la señal emocional está determinado por el contexto cultural específico y por lo tanto es aprendida.

Ekman (1999) y Ellsworth (1994) han intentado reconciliar estas visiones explicitando que diferentes culturas aprecian las situaciones de manera diferente. Keltner y Haidt (2001) sugieren que existe un componente universal por razones adaptativas, pero que diferentes culturas han encontrado nuevos usos para estas emociones que no necesariamente están ligados a sus propósitos ancestrales. Las bases universales se denominan por estos autores como "emociones primarias o primordiales" y sus versiones específicas culturalmente "emociones elaboradas o secundarias".

Conclusión.

Existe un fundamento común entre las teorías normativas de la toma de decisiones y los modelos descriptivos utilizados en las decisiones morales. En los últimos años han surgido nuevos modelos descriptivos que indagan a través de la investigación empírica sobre cómo se toman decisiones y en particular decisiones éticas. La investigación hasta la fecha provee de una oportunidad única para modificar los tradicionales modelos normativos usados en la práctica y docencia en bioética. Al utilizar la evidencia empírica científica es posible comprender a la vez que mejorar las prácticas cotidianas en bioética.

Como hemos mostrado, la investigación sobre la toma de decisiones en general y éticas en particular, nos muestran la importancia que tendrían las emociones tanto en la percepción de dilemas, el juicio y la acción. Por lo tanto, es importante continuar investigando y probando diversos modelos para la toma de decisiones éticas, en que se consideren las emociones como también los otros determinantes de las decisiones (sexo, edad, puesto de trabajo entre otras). Un modelo de decisión más centrado en la persona tanto del decidor (o equipo de decisión) como en el afectado, permitirá analizar de manera más integrada y transparente los dilemas éticos. Siguiendo a Leget (2004), las emociones tienen implicancias éticas, no son neutrales éticamente, revelan una cultura, una trayectoria y revelan a la persona moral.

Referencias.

- Ayer, A.J. (1950). *Language, Truth and Logic*. New York: Dover Publications.
- Baron J (2000). *Thinking And Deciding*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bechara A, Damasio H, Tranel D & Damasio A.R. (1997). Deciding Advantageously Before Knowing the Advantageous Strategy. *Science*, 27, 1293-1295.
- Bedregal P (2008) *El temor y la culpa en las decisiones éticas en medicina*. Tesis para optar al grado de Doctor en Psicología. Escuela de Psicología, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Bernoulli E. (1954) Exposition Of A New Theory Of The Measurement Of Risk. *Econometrica*, 22, 23-26.
- Betan E.J. (1997) Toward a Hermeneutic Model of Ethical Decision Making In Clinical Practice. *Ethics and Behavior*, 7, 347-365.
- Beauchamp T. & Walters L. (1994) *Contemporary Issues In Bioethics* (4th Ed) Belmont, CA: Wadsworth.
- Bradburn, N...M. (1969) *The Structure of Psychological Wellbeing* (pp318). Chicago, IL: Aldine.
- Burgos J.M. (2005) *Antropología: Una Guía Para La Existencia*. Madrid-España: Ediciones Palabra.
- Callahan, J.C (1988). *Ethical Issues in Professional Life*. New York: Oxford University Press.
- Connolly T & Koput K (1997) Naturalistic Decision Making And The New Organizational Context. In: Z. Shapira (Ed) *Organizational Decision Making*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Cosmides L & Tooby J (2000) Evolutionary psychology and the emotions. En: Lewis M, Haviland-Jones JM Editors. *Handbook of emotions*. Second Edition. London: The Guildford Press.

- Cottone R.R & Claus R.E (2000). Ethical Decision – Making Models: A Review Of The Literature. *Journal Of Counseling And Development*, 78, 275-283
- Damasio AR. (1996) *El Error De Descartes: La Razón De Las Emociones*. Barcelona: Andrés Bello.
- Descartes R (1997/1649) *Las Pasiones del Alma*. Madrid: Tecnos.
- Dunbar S.W. (2005) Emotional engagement in professional ethics. *Science and Engineering Ethics*, 11, 1-17.
- Ekman P.E. (1972). Universal and Cultural differences in facial expressions of emotions. En: J.Cole (ed). *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 207-283). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Ekman P.E. (1999) Basic emotions. En: T. Dalgleish & M.J. Power (Eds) *Handbook of cognition and emotion* (pp.45-60). Chichester, England: Wiley & Sons.
- Ellsworth, P.C. (1994) Sense, culture and sensibility. En: S. Kitayama & H.R. Markus (Eds) *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence* (pp.23-50). Washington, D.C.: American Psychological Association.
- Estrada C.A, Isen A.M & Young M..J (1994) Positive affect improves creative problem solving and influences reported source of practice satisfaction in physician. *Motivation and Emotions*, 18, 285-99.
- Eysenberg N (2000) Emotion, regulation and moral development. *Annual Review in Psychology*, 51, 665-697
- Felman L.F., Mesquita B, Ochsner K.N., Gross J.J. (2007) The experience of emotion. *Annual Review of Psychology*, 58, 373-403.
- Finucane M.L, Alhakami A, Slovic P, Johnson S.M (2000) The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13, 1-17.
- Forgas, J.P. (1995) Mood And Judgment: The Affect Infusion Model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117, 39-66.
- Frijda N.H (1986) *The Emotions*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Frijda, N.H. (1993) Moods, emotions episodes and emotions. En: M.Lewis and J.M. Havilland (eds). *Handbook of Emotions*. New York: Guildford Press.
- Gangemi A & Mancini A (2003) Responsibility, guilt and decision under risk. *Psychological Reports*, 93, 1077-1079
- Gaudine A & Thorne L (2001) Emotion and ethical decision making in organizations. *Journal of Business Ethics*, 31, 175-187.
- Gault B.A, Sabini J. (2000) The roles of empathy, anger, and gender in predicting attitudes toward punitive, reparative, and preventative public policies. *Cognition and Emotion*, 14, 495–520.
- Gilligan C (1982) *In a different voice: Psychological Theory and women's development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Greene J, Sommerville R, Nystrom L, Darley J & Cohen J (2001) An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgement. *Science*, 293, 2105-2108.
- Greene J & Haidt, J (2002) How (and where) does moral judgment work? *Trends in Cognitive Science*, 6, 517-523.
- Greene J, Nystrom S, Engell A, Darley J & Cohen J (2004) The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgement. *Neuron*, 44, 389-400
- Haidt J (2001) The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814-834
- Haviland-Jones J.M & Kahlbough P (2000) En: Lewis M, Haviland-Jones J.M. Editors. *Handbook of emotions*. Second Edition. London: The Guildford Press.
- Hildebrand, D.von (2001) *El corazón* (4a edición). Madrid-España: Ediciones Palabra.
- Hill J, Glaser I & Harden M (1995) Can we talk about ethics anymore? *Journal of Business Ethics*, 14, 585-592.
- Isen AM (1993) Positive affect and decision making. In: *Handbook of emotions*. M. Lewis & J.M Haviland (Eds) N Y: Guilford.
- Isen A.M & Patrick R. (1983) The effect of positive feelings on risk taking: when the chips are down. *Organizational Behavior and Human Performance*, 31, 194-202
- Izard C.E. & Ackerman B.P. (2000). Motivational, organ and regulatory functions of discrete emotions. En D Kahneman, E. Diener, N. Schwarz (Eds) *Wellbeing: The foundations of hedonic psychology*. N.Y: Rusell Sage Foundation
- Johnson & Tversky
- Kahn B.E. & Isen A.M. (1993) The influence of positive affect on variety of seeking among safe, enjoyable products. *Journal of Consumer Research*, 150, 18-36.
- Keltner D , Ellsworth P.C. & Edwards K (1993) Beyond simple pessimism: Effects of sadness and anger on social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 740-752.
- Keltner D & Haidt J (2001) Social functions of emotions. En: T.J. Mayne & G.A. Bonanno (eds) *Emotions: Current Issues and Future Directions* (pp. 192-213). New York: Guildford.
- Kemper T.D. (1987) How many emotions are there? Wedding the social and the autonomic components. *The American Journal of Sociology*, 93, 263-289.
- Koenigs M, Young L, Adolphs R, Tranel D, Cushman F, Hauser M & Damasio A (2007). Damage to the prefrontal cortex increases utilitarian social judgments. *Nature (advance online) doi:10.1038/nature05631*
- Kohlberg L & Candee D (1984) The relationship of moral judgment o moral action. En: WM Kurtines & JL Gerwitz (Eds) *Morality, moral behavior, and moral development*. N.Y: Wiley.
- Leget C. (2004) Avoiding evasion: medical ethics education and emotion theory. *Journal of Medical Ethics*, 30, 490-493.
- Lerner, J. S., Goldberg, J. H., & Tetlock, P. E. (1998). Sober second thought: The effects of accountability, anger, and authoritarianism on attributions of responsibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 563-574.
- Lerner J.S. & Keltner D (2000) Beyond valence: Toward a model of emotion-specific influences on judgement and choice. *Cognition and emotion*, 14, 473-493.
- Luce M, Bettman J, Payne JW (1997). Choice processing in emotionally difficult decisions. *Journal of Experimental*

- Psychology on Learning, Memory and Cognition*, 23, 384-405.
- Lurie Y (2004) Humanizing business through emotions: On the role of emotions in ethics. *Journal of Business Ethics*, 49, 1-11.
- Malo Pé A (2004) Antropología De La Afectividad. Navarra-España: EUNSA.
- Mano, H. (1992) Judgement under distress: Assessing the role of unpleasantness and arousal in judgment formation. *Organizational Behavior and Human Decision Making*, 17, 59-74.
- Mano, H. (1994) Risk-taking, framing effect, and affect. *Organizational Behavior and Human Decision Making*, 52, 216-245.
- Medin D, Ross B, Markman A (2005) Chapter 14: Judgment and Decision Making. In: *Cognitive Psychology* 4Th edition. USA: John Wiley and Sons, Inc.
- Mellers, B.A., Schwartz A, Ho, K & Ritov I (1997) Decision affect theory: Emotional reactions to the outcomes of risky options. *Psychological Science*, 8, 423-429.
- Minsky M (1986) *La sociedad de la mente*. Buenos Aires-Argentina: Editorial Galápagos.
- Moll J, Oliveira-Souza R, Eslinger PJ (2002) *Journal of Neurosciences*, 22, 2730-2736.
- Noddings N (1984) *Caring: A feminine approach to ethics and education*. Berkeley: University of California Press.
- Nussbaum M (1986) *The fragility of goodness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nussbaum M (2001) *Upheavals of thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nygren TE, Isen AM, Taylor PJ, Dulin J (1996) The influence of positive affect on the decision rule in risk situations: Focus on outcome (and especially avoidance of loss) rather than probability. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 66, 59-72.
- Oakley J (1992) *Morality and emotions*. London: Routledge
- Pham, M.T. (1998). Representativeness, relevance and the use of feelings in decision making. *Journal of Consumer Research*, 25, 144-159.
- Rest J.R. & Narvaez D. (Eds) (1994) *Moral development in the professions: Psychology and applied ethics*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schwarz, N (1990) Feeling as information: Informational and motivational functions of affective states. En: E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds) *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol.. 2, pp. 527-561) New York: Guilford Press.
- Schwarz N (2000). Emotion, cognition and decision making. *Cognition and emotion*, 14, 433-440.
- Simon, H (1957) *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organization*. NY: Macmillan.
- Sinclair, R. C., Mark, M. M., & Clore, G. L. (1994). "Mood-related persuasion depends on (mis) attributions". *Social Cognition*, 12, 309-326
- Smith C.A. & Ellsworth P.C. (1985) Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 813-833.
- Stevenson C.L. (1946) *Ethics and Language*. New Haven: Yale University Press.
- Stocker M (1976) The schizophrenia of modern ethical theories. *Journal of Philosophy*, 73, 433-466.
- Sunstein C. (2005) Moral Heuristics. *Behavioral And Brain Sciences*, 28, 531-573.
- Tversky A & Kahneman D (1974) Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Vidal, M. (1990). *Moral De Actitudes*. Madrid: PS. 1990.
- Von Neuman J & Morgenstem O (1947) *Theory of games and economic behavior* (2nd Ed.) Princeton: Princeton University Press.
- Weiner B, Graham S & Chandler C (1982) Pity, anger and guilt: An attributional analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 226-232.
- Williams B (1973) *Emotions and morality. Problems of the self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wilson T.D., Lisle D.J., Schooler, J.W., Hodges S.D., Klaaren, K.J. & LaFleur S.J. (1993) Introspecting about reasons can reduce post-choice satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 331-339.
- Wright WF & Bower GH (1992) Mood effects on subjective probability assessment. *Organizational Behavior Human Decision Processes*, 52, 276-91.