

Actitudes implícitas y explícitas de defensores de familia en la toma de decisiones
administrativas

Luz M. Liscano Cleves y Mercy Y. Polania Garzón
Universidad Santo Tomás

Nota de Autor

Esta investigación fue realizada por las autoras para optar al título de Magíster en Psicología Jurídica, Universidad Santo Tomás, bajo la dirección del profesor Luis Alberto Quiroga Baquero.

Parte de esta investigación está subvencionada con becas del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y el apoyo de la Directora Regional Huila del ICBF, María Eugenia Alzate Jiménez.

La correspondencia de este artículo debe dirigirse a Luz M. Liscano Cleves y Mercy Y. Polanía Garzón: luzliscano@usantotomas.edu.co; mercypolania@usantotomas.edu.co.

Resumen

Las actitudes se conciben como evaluaciones relativamente duraderas que realizan las personas acerca de lo positivo o negativo que le resultan los objetos, eventos o situaciones de su ambiente, derivadas de creencias, emociones y experiencias pasadas con aquellos, y que ejercen una influencia directa sobre la toma de decisiones y el comportamiento de las personas. La presente investigación evaluó las actitudes implícitas y explícitas de una muestra de defensores de familia adscritos a los Centros Zonales del ICBF-Huila, frente a atributos relacionados con las dimensiones de vulnerabilidad o generatividad y conceptos relacionados con factores socio-demográficos de los cuidadores, a través de un cuestionario de actitudes explícitas y cinco Test de Asociación Implícita (oficios, sexo, estatus socio-económico, orientación sexual y edad). Los resultados muestran sesgos implícitos y explícitos con efectos moderados al asociar los atributos de generatividad y vulnerabilidad con los factores relacionados con oficios, estatus socioeconómico y orientación sexual, evidenciando preferencias por oficios de tipo profesional, orientación sexual heterosexual y estatus socio-económico alto. Estos hallazgos se discuten en torno a los efectos de la cognición implícita sobre la toma de decisiones judiciales y administrativas y la necesidad de formación en los operadores legales acerca de estos efectos.

Palabras claves: Actitud implícita, actitud explícita, sesgo, toma de decisiones, defensores de familia.

Abstract

Attitudes are seen as relatively durable evaluations that people make about the positive or negative that you find objects, events or situations in its environment, resulting from beliefs, emotions and past experiences with those, which have a direct influence on the decision-making and behavior of people. This research evaluated the implicit and explicit attitudes of a sample of family defenders assigned to the Zonal Center ICBF-Huila, from related dimensions of vulnerability or generativity and concepts related to socio-demographic factors of caregivers attributes, through a questionnaire explicit attitudes and five Implicit Association Test (trades, gender, socio-economic status, sexual orientation and age). The results show implicit and explicit biases with moderate to associate attributes generativity and vulnerability factors related trades, socioeconomic status and sexual orientation effects, showing preferences for trades of professional type, heterosexual sexual orientation and high socio-economic status. These findings are discussed about the effects of implicit cognition about taking judicial and administrative decisions and the need for training in legal operators about these effects.

Keywords: Attitude implicit, explicit attitude, bias, decision making, family advocates.

Actitudes implícita y explícitas de Defensores de familia en la toma de decisiones administrativas

A lo largo de la vida, las personas continuamente toman decisiones, hacen elecciones que suponen tomar un curso de acción que conlleva ciertas consecuencias que pueden afectarlos a sí mismos y a otros de forma positiva o negativa, a corto o a largo plazo. En algunos casos, estas decisiones pueden ser tomadas con base en una cuidadosa estrategia algorítmica y lógica que contemple los hechos disponibles, la probabilidad de ocurrencia de ciertos eventos y las relaciones de dependencia entre estos; en otros casos, se toman decisiones de forma automática, intuitiva y frecuentemente motivados por estados emocionales, sesgos, prejuicios, etc. (Lerner, Li, Valdesolo, & Kassam, 2015). Adicionalmente, la toma de decisiones puede tener lugar bajo condiciones de certeza, plena definición e información, o en condiciones de absoluta ignorancia y ambigüedad; sin embargo, las situaciones más problemáticas resultan ser aquellas intermedias, en las que se dispone de información parcial para evaluar las probabilidades de los distintos estados de la naturaleza, lo que se ha denominado como condiciones de riesgo e incertidumbre (Cortada, 2008; Kahneman, 2012).

Si bien todas las personas se encuentran en situaciones de toma de decisión y elección en la cotidianidad, hay algunos casos en los que, por disposición de un sistema normativo específico, se encarga a alguien de la toma de decisiones acerca de estados de cosas de un tercero. Este es el caso de las autoridades legales, quienes bajo encargos de tipo judicial (e.g., jueces) o administrativo (e.g., defensores de familia), deben emitir conceptos, en la mayoría de los casos en condiciones de información parcial, en relación con algún tipo de conflicto dependiendo de la jurisdicción correspondiente.

En particular, los defensores de familia están encargados, entre otras cosas, de tomar decisiones administrativas acorde al Código de Infancia y Adolescencia (Congreso de la República, Ley 1098 de 2006), con el fin de prevenir, garantizar y restablecer los derechos de los niños, niñas y adolescentes (NNA). El Artículo 52 de la Ley 1098 de 2006 manifiesta que el defensor de familia debe tomar decisión con respecto de las medidas de restablecimiento de derechos de NNA, previa verificación de: (a) el estado de salud física y psicológica; (b) estado de nutrición y vacunación; (c) la inscripción en el registro civil de nacimiento; (d) la ubicación de la familia de origen; (e) el estudio del entorno familiar y la identificación tanto de elementos protectores como de riesgo para la vigencia de los derechos; (f) la vinculación al sistema de salud y seguridad social; y (g) la vinculación al sistema educativo.

Por su parte, el Artículo 53 de esta misma ley establece como medidas de restablecimiento de derechos, las siguientes: (a) amonestación con asistencia obligatoria a curso pedagógico; (b) retiro inmediato del niño, niña o adolescente de la actividad que amenace o vulnere sus derechos o de las actividades ilícitas en que se pueda encontrar y ubicación en un programa de atención especializada para el restablecimiento del derecho vulnerado; (c) ubicación inmediata en medio familiar; (d) ubicación en centros de emergencia para los casos en que no procede la ubicación en los hogares de paso; (e) la adopción; (f) además de las anteriores, se aplicarán las consagradas en otras disposiciones legales, o cualquier otra que garantice la protección integral de los niños, las niñas y los adolescentes; y (g) promover las acciones policivas, administrativas o judiciales a que haya lugar.

La actuación administrativa tiene lugar cuando el defensor, el comisario de familia o el inspector de policía, tienen conocimiento de la inobservancia, vulneración o amenaza de los derechos de NNA consagrados en esta misma ley, abriendo la respectiva investigación y

recabando las pruebas necesarias para establecer los hechos que constituyen la presunta vulneración o amenaza, contando con la participación de un equipo técnico interdisciplinario compuesto al menos, por un psicólogo, un trabajador social y un nutricionista, quienes rinden un concepto con carácter de dictamen pericial (Congreso de la República, Ley 1098 de 2006, Artículo 79). Teniendo en cuenta el Código General del Proceso, la toma de decisión administrativa contempla como medios probatorios, “la declaración de parte, el juramento, el testimonio de terceros, el dictamen pericial, la inspección judicial, los documentos, los indicios y cualesquiera otros medios que sean útiles para la formación del convencimiento del juez” (Congreso de la República, Ley 1564 de 2012, Artículo 165). Cabe resaltar que dentro del proceso administrativo, el operador legal tiene un plazo máximo de seis meses para resolver esta situación jurídica, tomando la decisión de declararlos en situación de vulnerabilidad o de adoptabilidad, decisión que debe estar fundamentada en los conceptos emitidos por el equipo técnico interdisciplinario, quienes ubican mediante una impresión diagnóstica al NNA en los atributos de vulnerabilidad¹ y generatividad².

Con relación a los actos administrativos adelantados por los operadores legales en el ICBF, en el primer semestre del año 2015 se declaró un total de 77.210 NNA en estado de vulneración, 9.502 en adoptabilidad, más de 5.000 a quienes no se les había restablecido su derecho de crecer en una familia, y una cantidad similar que ya habían cumplido la mayoría de edad bajo la protección del Estado; sin embargo, se reportan para ese mismo periodo, tan solo 1.182 operadores legales administrativos para resolver los citados casos (Colprensa, 2015).

¹ Es la situación de daño, lesión o perjuicio que impide el ejercicio pleno de los derechos del niño, niña y adolescente (ICBF, 2008).

² Hace referencia a la adaptabilidad, es la forma como la familia y el entorno social se colaborarán mutuamente para su supervivencia y desarrollo (ICBF, 2008).

Jiménez-Barros (2012) llama la atención sobre las múltiples funciones asignadas al defensor de familia, entre las que se encuentran aquellas como administrador de justicia dentro del proceso administrativo de restablecimiento de derechos, tanto en asuntos conciliables y no conciliables, las funciones de carácter judicial como abogado representante de los intereses de los NNA dentro de la jurisdicción de familia y el Sistema Penal de Responsabilidad para Adolescentes, y las funciones policivas como las de allanamiento y rescate, expresadas en el Artículo 106 del Código de Infancia y Adolescencia. Teniendo en cuenta esto, Jiménez-Barros (2012) enfatiza en que esta situación, sumada a la escasa disponibilidad de recursos logísticos, humanos y de infraestructura, impacta la eficiencia y eficacia en el cumplimiento de estas múltiples funciones, lo cual conlleva posibles afectaciones sobre el sistema jurídico-legal colombiano, y sobre los proyectos de vida de los NNA y sus familias.

Con base en este panorama, resalta un aspecto fundamental en el quehacer de los defensores de familia: la dimensión psicológica de la toma de decisiones jurídicas y los factores vinculados a ello. En este sentido, el foco de interés se centra en la forma en que los procesos cognoscitivos y conductuales vinculados a la toma de decisiones, se ven afectados por los factores constitutivos del ambiente social (e.g., sistemas normativos) y físico en la historia ontogenética de los individuos. En el campo de estudio de los fenómenos relacionados con la toma de decisiones desde la disciplina psicológica y en concurso interdisciplinario con otras ciencias, se ha reconocido la existencia de dos grandes perspectivas: los modelos normativos y los modelos descriptivos (Over, 2004). Los primeros, enfatizan en que la toma de decisiones es el resultado de la aplicación de algoritmos, cuya trayectoria permite a los individuos optimizar y maximizar las utilidades (consecuencias beneficiosas). Así, la toma de decisiones puede ser entendida como conducta racional, ya que puede ser explicada de forma prescriptiva en términos

de la lógica formal, como la deducción de reglas de preferencia a partir de axiomas que aseguren el mejor resultado posible a partir del cálculo de probabilidades especificadas y la estimación de los valores de la utilidad subjetiva esperada. Los segundos, enfocan la explicación de la toma de decisiones en términos de la forma en cómo el individuo representa la situación de decisión, ya que dicha representación mental no es isomórfica con respecto de la situación ambiental y sobre ella es que el individuo hará la elección. En el proceso mismo de representación, se contemplan diferentes procesos cognitivos y emocionales, así como sesgos y heurísticos que afectan la toma de decisión, en contraposición a la estructura lógico-deductiva de la aproximación normativa (León, 1987).

Una dicotomía muy similar, se encuentra en el Derecho entre las teorías acerca de la interpretación, argumentación y aplicación jurídica, incluyendo la toma de decisiones. Desde una perspectiva deductivista o formalista, los operadores jurídicos deducen de la norma, que se presume completa y coherente, una única respuesta posible al conflicto; en otras palabras, los casos o conflictos quedarían subsumidos por la norma a través de un proceso lógico, racional y objetivo (Uprimny, 1995, 1997). Dentro de esta perspectiva se ubican dos vertientes: el *iusnaturalismo* que plantea la existencia de principios morales y de justicia, universalmente válidos e inteligibles para la razón humana, que delimitan el aspecto jurídico de un sistema normativo en tanto que este no contradiga dichos principios de justicia. Por otro lado se encuentra el *iuspositivismo*, que propone la necesidad de un derecho basado en normas generales derivadas del ejercicio del poder legislativo, las cuales deben ser interpretadas y aplicadas de forma literal y objetiva con el fin de asegurar la función imparcial de justicia del sistema normativo (Rodríguez, 2014).

Por otra parte, una segunda perspectiva denominada como realismo jurídico, plantea que la adjudicación jurídica debe contemplar las indeterminaciones y los efectos lingüísticos de las normas en la realidad social. Supone una disparidad entre el carácter general y abstracto de las normas, y el carácter particular de los casos concretos; la interpretación de la norma y su aplicación, entonces, puede verse permeada por factores de tipo sociológico y psicológico, como son las ideologías, prejuicios, sesgos, actitudes e intereses del decisor, así como por factores situacionales del entorno físico y social del mismo (Schneider & Schroth, 1992).

Tanto los modelos descriptivos en el campo de estudio acerca de la toma de decisiones, como el realismo y la sociología jurídica en el campo del derecho, enfatizan el papel de distintos factores que afectan los supuestos de racionalidad lógica y objetividad de los juicios en la toma de decisiones. En esta línea se enmarca la teoría de racionalidad limitada de Kahneman y Tversky (1973, 1979); el supuesto básico es que en condiciones de juicio y toma de decisiones bajo riesgo e incertidumbre, las personas suelen basarse en juicios intuitivos fundamentados en una serie de conceptos heurísticos simplificadores, sustentados en conocimiento parcial y representaciones que en algunos casos pueden resultar sesgadas.

De acuerdo con Kahneman, Slovic y Tversky (1982), el término heurístico se refiere a estrategias cognitivas que se basan en una evaluación natural e intuitiva para realizar estimaciones de probabilidades y predicciones para resolver un problema, reduciendo su complejidad y requiriendo menor esfuerzo cognitivo. Al contrario de una estrategia algorítmica que supone la valoración de todas las posibilidades del espacio-problema, el heurístico se centra en aquellas que en la situación se tornan relevantes, a través de procedimientos de uso habitual, como estimaciones de similitud o diferencia, dominancia, representatividad, enmarcamiento, accesibilidad, sobre-confianza, atribución de causalidad, entre otros, que pueden llevar a

resultados sesgados y sistemáticos, correctos o incorrectos, beneficiosos o no.

Predominantemente, se han estudiado los heurísticos de representatividad, disponibilidad o accesibilidad, y ajuste o anclaje.

El heurístico de representatividad, posibilita evaluar el grado de pertenencia de un elemento, persona o situación a una clase, por el grado de representatividad o ejemplificación de ese elemento respecto a la clase, no teniendo en cuenta los datos de base, sino el parecido entre una situación y otra (Kahneman & Tversky, 2000). Este tipo de heurístico ha sido ampliamente estudiado en el campo de los estereotipos sociales, entendidos como representaciones derivadas de vincular determinadas características y emociones a un grupo social, de tal forma que los individuos juzgan a otros con base en las características del grupo al que pertenecen (Worchel, Cooper, Geothals, & Olson, 2002).

El heurístico de accesibilidad consiste en establecer juicios y tomar decisiones con base en la evaluación de la frecuencia o probabilidad de un evento, a partir de la facilidad con que los ejemplos pueden evocarse; mientras que el heurístico de anclaje, se fundamenta en la realización de una estimación a partir de un valor inicial (anclaje), que progresivamente se ajusta a medida que se obtiene información adicional, por ejemplo, cuando un sujeto puede verse influido o persuadido por la forma en cómo es presentado un problema (Baumeister & Bushman, 2010; Fariña, Arce, & Novo, 2002).

Complementando lo anterior, Kahneman & Frederick (2002) y Kahneman (2003) indican que la toma de decisiones individuales puede ser descrita en términos de dos procesos cognitivos, denominados Sistema 1 (implícito) y Sistema 2 (explícito). En el Sistema 1, las operaciones mentales vienen determinadas por los hábitos y las costumbres, son impulsivas, automáticas, intuitivas, económicas en términos de los recursos cognitivos, motivadas

emocionalmente y son difíciles de controlar o modificar; sin embargo, en este sistema se evidencia una propensión a cometer sesgos y errores sistemáticos en circunstancias específicas de toma de decisiones. Por su parte, el Sistema 2 supone operaciones mentales conscientes, racionales, basadas en creencias, están controladas de forma deliberada y vienen determinadas por reglas (e.g., algoritmos). Los dos sistemas funcionan en simultáneo, de tal forma que el Sistema 2 monitorea los resultados del Sistema 1, y los heurísticos y sesgos resultantes del Sistema 1 pueden afectar los procesos racionales del Sistema 2.

Los sesgos cognitivos se constituyen como una característica del funcionamiento del Sistema 1, ya que son el resultado de la aplicación intuitiva y no deliberada de un heurístico en el juicio y la toma de decisión. Son definidos como un patrón sistemático de desviación de la norma o racionalidad en el juicio, en el que las inferencias acerca de otras personas y situaciones se derivan de manera ilógica e irracional (Kahneman & Tversky, 1972, 1996; Haselton, Nettle, & Andrews, 2005). Ha sido ampliamente reportado, que las personas encargadas de tomar decisiones son propensas a cometer errores predecibles y sistemáticos; es decir, a presentar una tendencia a sacar conclusiones incorrectas en una circunstancia determinada con base en factores cognitivos implícitos, entre los que se encuentran el conocimiento previo, la percepción, la memoria y las actitudes, que afectan el comportamiento de una persona, sin que se tenga control voluntario o consciencia de ello (e.g., Wilson & Gilbert, 2003; Saks & Kidd, 1986).

Particularmente, uno de los dominios sobre los que se ha investigado sistemáticamente la influencia de los sesgos implícitos, es el de las actitudes (Nozek, 2007). Las actitudes se conciben como estimaciones o evaluaciones relativamente duraderas que realizan las personas acerca de lo positivo o negativo que le resultan los objetos o eventos de su ambiente, frecuentemente derivadas de creencias, emociones y experiencias pasadas con aquellos, y que

ejercen una influencia directa sobre el comportamiento presente de las personas (VandenBos, 2015; Vogel & Wänke, 2016). Se han descrito dos tipos de actitudes: las explícitas y las implícitas, cuya diferencia básicamente radica en que para las primeras, las personas pueden describir su origen y justificación, mientras que para las segundas, el acceso a esa información no es posible o se desconoce, son activadas automáticamente por un estímulo (objeto o evento) y tienen influencia directa sobre respuestas de forma involuntaria (Nosek & Banaji, 2009; Wilson, Lindsey, & Schooler, 2000). La forma de evaluación de las actitudes explícitas, predominantemente ha sido a través de entrevistas o de instrumentos de auto-informe con escalas tipo Likert o de diferencial semántico. Por su parte, las actitudes implícitas han sido evaluadas a través de instrumentos como el Test de Evaluación Automática (Fazio & Olson, 2003), la Tarea de Asociación Go/No-Go (Nosek & Banaji, 2001), y el Test de Asociación Implícita (TAI) (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998).

El TAI, mide los tiempos de reacción en tareas de clasificación de palabras a determinados estímulos, permitiendo estimar la fuerza asociativa entre conceptos y atributos evaluativos. El supuesto a la base de este instrumento es que resulta más fácil y rápida la respuesta conductual cuando dos conceptos fuertemente asociados comparten una misma categoría; por tanto, una menor latencia de respuesta representa una mayor fuerza asociativa entre conceptos (Briñol, Horcajo, Becerra, Falces, & Sierra, 2002). Por ejemplo, Levinson, Cai y Young (2010) realizaron una investigación con 67 jurados elegibles, estudiantes de una universidad estadounidense, con el objetivo de identificar sesgos raciales en la atribución de culpabilidad, a través del TAI. Se presentaban dos atributos evaluativos (culpable/no culpable) y fotos de dos grupos étnicos (blancos/negros); los participantes debían responder lo más pronto posible, presionando una tecla, a los pares de estímulos. Los resultados muestran que los tiempos

de reacción eran más cortos ante emparejamientos culpable/negro y no culpable/blanco, evidenciando una mayor asociación entre estos conceptos y por ende, un sesgo racial implícito en la atribución de culpabilidad.

Este instrumento ha sido ampliamente utilizado en las últimas décadas para evaluar actitudes implícitas acerca de la autoestima (Farnham, Greenwald, & Banaji, 1999) y de los rasgos de personalidad propios (Yovel & Friedman, 2013), de la relación entre los estereotipos de género y la percepción social de la violencia en la pareja (Cantera & Gamero, 2007), de la relación entre tendencias sexuales y personas pedófilas y no pedófilas (Gray, Brown, MacCulloch, Smith, & Snowden, 2005), de la preferencia entre atributos positivos y personas blancas (Dorantes, Ferrero, & Tortosa, 2015) y jóvenes (Nosek, Banaji, & Greenwald, 2002), entre otras. Adicionalmente, se ha demostrado que sus propiedades psicométricas son robustas (e.g., Greenwald, Nosek, & Banaji, 2003; Nosek, Greenwald, & Banaji, 2005).

Con relación a las actitudes frente a la orientación sexual, Cárdenas y Barrientos (2008) contrastaron las actitudes implícitas y explícitas de hombres y mujeres universitarios hacia los hombres homosexuales. Encontraron que los hombres heterosexuales mostraban actitudes explícitas más desfavorables hacia los homosexuales que las mujeres; sin embargo, las diferencias desaparecieron en cuanto a las actitudes implícitas, ya que tanto hombres como mujeres mostraron actitudes implícitas negativas hacia los hombres homosexuales.

Específicamente en el ámbito de la toma de decisiones judiciales, se ha estudiado la influencia de diversos factores relacionados con la cognición implícita, con el objetivo de identificar sesgos y prejuicios. Cahill-O'Callaghan (2013), examinó el papel de los valores personales en la toma de las decisiones judiciales, encontrado que los valores personales están relacionados directamente con los factores de ideología política, activismo, actitudes y

demografía, y que influyen significativamente en la toma de decisiones judiciales de forma inconsciente, sin intención y sin control por parte del decisor. Por su parte, Collins, Manning y Carp (2010) buscaron identificar diferencias en la toma de decisiones de jueces hombres y mujeres, cuando hay una masa crítica de jueces federales mujeres en la Corte de Distrito de diferentes ciudades de Estados Unidos. Los hallazgos muestran que las jueces mujeres toman decisiones jurídicas de forma distinta que los hombres, cuando hay una masa crítica con mayoría de jueces mujeres, principalmente en casos penales y en menor medida en casos laborales y de regulación económica. Con relación al efecto de la edad, el sexo y la raza (de jueces y procesados) sobre las decisiones judiciales, Manning, Carroll y Carp (2004) analizaron 544 resoluciones en casos por discriminación por edad y 1.592 decisiones en casos de discriminación por género y raza. Los resultados revelaron que los jueces más jóvenes eran menos comprensivos con aquellas personas quienes alegaban haber sido víctimas de discriminación por edad, mientras que los jueces más viejos eran más comprensivos con ellos. También identificaron un patrón de toma de decisiones más conservativo en casos de discriminación por edad que en casos de discriminación por raza o género.

En el ámbito de los heurísticos, Fariña et al. (2002) realizaron un estudio documental (555 sentencias penales pertenecientes a las Audiencias Provinciales y Juzgados Penales de la Comunidad Autónoma Gallega) con el fin de identificar el heurístico de anclaje y perfilar los efectos del mismo en la calidad de las decisiones judiciales. Encontraron que el 63.6% del total de las sentencias, estaban guiadas por un efecto de anclaje, principalmente derivado de la petición de la fiscalía o del sentido de un fallo previo, sesgando así la formación del juicio, la motivación legal, el establecimiento de conexiones causales entre los hechos y el fallo.

En términos de las actitudes implícitas, Rachlinski, Johnson, Wistrich y Guthrie (2009) evaluaron la influencia de asociaciones implícitas sobre las decisiones legales hechas por 133 jueces de primera instancia en Estados Unidos en tres escenarios hipotéticos en los que la raza del acusado variaba. Utilizaron una tarea de *priming* subliminal con palabras asociadas a personas afroamericanas y blancas, y dos Test de Asociación Implícita identificando explícitamente la raza del acusado. Los resultados muestran que los jueces presentaban sesgos implícitos en la atribución de culpabilidad hacia las personas de raza afroamericana en las dos tareas; sin embargo, cuando se hacía explícita la raza y el juez era "consciente" de ello, el sesgo se reducía.

Finalmente, el juez Anthony Kennedy, miembro de la Corte Suprema de Justicia de Estados Unidos, haciendo referencia a la evidencia empírica recabada durante los últimos 30 años acerca de la influencia de los sesgos implícitos sobre la toma de decisiones, reconoce el perjuicio que pueden generar sobre las decisiones legales y llama la atención sobre las precauciones que deben tener los operadores legales para evitar las desigualdades y discriminaciones derivadas de procesos psicológicos explícitos e implícitos (Association for Psychological Science, 2015).

Con base en lo anterior, el objetivo de la presente investigación fue evaluar las actitudes implícitas y explícitas de los defensores de familia, en tanto operadores legales con jurisdicción administrativa, frente a atributos relacionados con las dimensiones de vulnerabilidad o generatividad y conceptos relacionados con factores socio-demográficos de los cuidadores, como son su oficio (TAI 1), sexo (TAI 2), estatus socio-económico (TAI 3), orientación sexual (TAI 4) y edad (TAI 5), a través de diferentes Test de Asociación Implícita, así como las actitudes explícitas frente a dichos atributos y conceptos.

Método

Participantes

Se seleccionó una muestra no probabilística intencional de 26 participantes ($M_{edad} = 41.6$ años, rango = 26-58; 2 hombres y 24 mujeres), profesionales en el área del derecho y que se desempeñaban como defensores de familia en los Centros Zonales del Huila, Colombia: Neiva (10 participantes), La Gaitana (10), Garzón (1), Pitalito (2), La Plata (2) y Área Técnica (1).

Instrumentos y escenarios

Test de Asociación Implícita (TAI): Mide la fuerza asociativa entre pares concepto diana – atributo evaluativo, bajo el supuesto de que asociaciones fuertes son más fáciles de clasificar (menores latencias), que las asociaciones débiles (mayores latencias). El test diseñado en esta investigación, se fundamenta en el reportado por Greenwald et al. (1998), tomando como atributos evaluativos, las valencias de generatividad y vulnerabilidad (protección y riesgo) identificadas en la Ley 1098 de 2006, Artículos 51 y 52 (Congreso de la República de Colombia, 2006a). Se elaboró una lista de 50 atributos de cada valencia y se solicitó a 10 operadores legales que seleccionaran los 8 más relevantes para cada categoría (generatividad y vulnerabilidad). Las palabras más frecuentes fueron: Generatividad: salud, alimentación, vivienda, educación, recreación, apoyo, amor y protección; Vulnerabilidad: maltrato, abandono, abuso, encierro, agresión, desnutrición, hacinamiento y enfermedad. Posteriormente, los 16 atributos fueron revisados y aprobados por tres jueces expertos, para ser usados en cinco TAI.

Como conceptos-diana, se eligieron cinco factores sociodemográficos en dos valencias, que frecuentemente se tienen en cuenta a la hora de valorar la situación de vulnerabilidad o generatividad de un niño, niña o adolescente, a saber: oficios (profesionales o no profesionales), sexo (hombre o mujer), estatus socioeconómico (riqueza o pobreza), orientación sexual

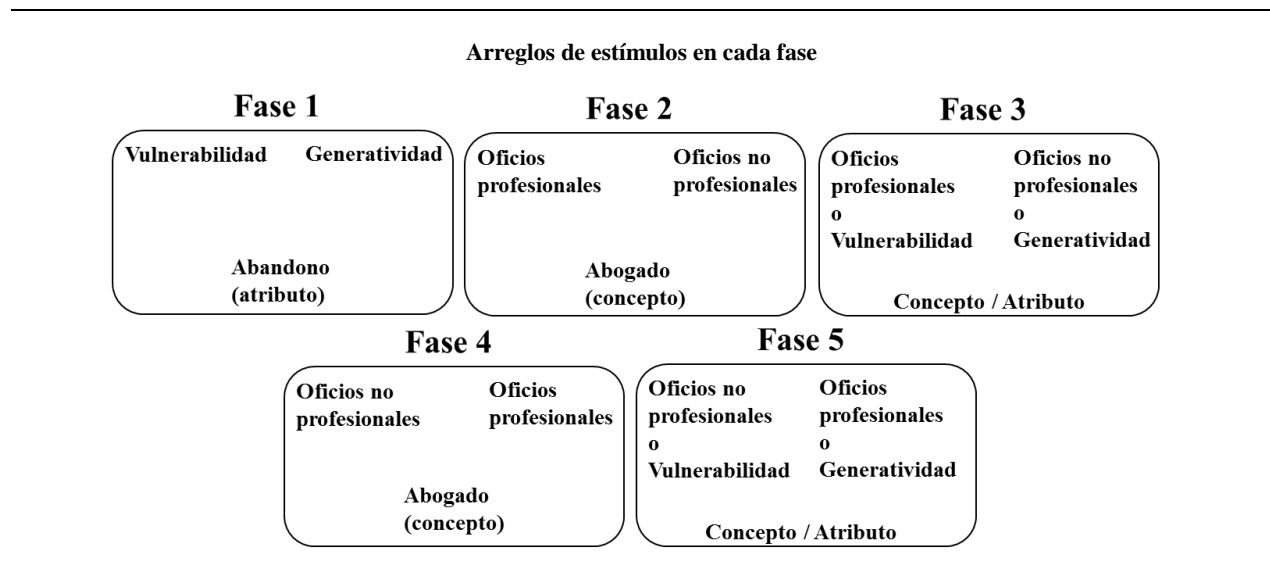
(homosexual o heterosexual) y edad (joven o viejo), cada uno ejemplificado por 8 conceptos, bajo el mismo procedimiento anterior (Nosek, Greenwald, & Banaji, 2007).

Se diseñaron cinco TAI con base en estos factores sociodemográficos, cada uno compuesto por cinco fases, a saber: (a) Fase 1 Discriminación de atributos evaluativos: Se presentaban en la pantalla dos atributos evaluativos, generatividad en la parte superior derecha y vulnerabilidad en la parte superior izquierda, y en cada ensayo un estímulo muestra o ejemplar en el centro de la pantalla; el participante debía clasificar el estímulo ejemplar, presionando las teclas “e” (izquierda) o “i” (derecha) según correspondiera (ver Tabla 1 para la descripción de las fases y los arreglos de estímulos). (b) Fase 2 Discriminación de conceptos incompatibles: Se presentaban en los extremos superior izquierdo y derecho de la pantalla, dos conceptos-diana en dos valencias (oficios, sexo, estatus socioeconómico, orientación sexual o edad) y en cada ensayo un estímulo muestra o ejemplar; el participante debía clasificar el estímulo ejemplar, presionando las teclas “e” o “i” según correspondiera. (c) Fase 3 Tarea combinada: Se presentaba en cada extremo superior de la pantalla, una pareja compuesta por un concepto y un atributo incompatibles (e.g., oficios profesionales - vulnerabilidad); el participante debía clasificar el estímulo ejemplar (atributo o concepto), presionando las teclas “e” o “i” según correspondiera. (d) Fase 4 Discriminación de conceptos reversada: Igual a la Fase 2, pero cada concepto cambiaba de lugar en la pantalla. (e) Fase 5 Tarea combinada reversada: Igual a la Fase 3, pero en este caso, las parejas de estímulos eran compatibles (e.g., oficios no profesionales y vulnerabilidad).

Tabla 1.

Categorías de conceptos-diana, atributos evaluativos y arreglo de estímulos para cada fase de cada TAI.

	Fase 1: Discriminación de atributos evaluativos 16 ensayos	Fase 2: Discriminación de conceptos 16 ensayos	Fase 3: Tarea combinada 32 ensayos	Fase 4: Discriminación de conceptos reversada 16 ensayos	Fase 5: Tarea combinada reversada 32 ensayos
Test de Asociación Implícita – Oficios					
Estímulos instructivos	Generatividad/ Vulnerabilidad	Oficios profesionales Oficios no profesionales	Oficios profesionales o Vulnerabilidad Oficios no profesionales o Generatividad	Oficios no profesionales Oficios profesionales	Oficios profesionales o Generatividad Oficios no profesionales o Vulnerabilidad
Estímulos ejemplares	Generatividad: Salud, alimentación, vivienda, educación, recreación, apoyo, amor y protección. Vulnerabilidad: maltrato, abandono, abuso, encierro, agresión, desnutrición, hacinamiento y enfermedad. <i>Estos ejemplares se utilizaron para todos los TAI.</i>				
	Oficios Profesionales: abogado, psicólogo, médico, ingeniero, nutricionista, contador, periodista y arquitecto. Oficios no Profesionales: albañil, carpintero, empleada doméstica, jardinero, celador, agricultor, vendedor ambulante, reciclador y mecánico.				
Test de Asociación Implícita - Sexo					
Estímulos instructivos	Generatividad/ Vulnerabilidad	Mujer Hombre	Mujer o Vulnerabilidad Hombre o Generatividad	Hombre Mujer	Hombre o Vulnerabilidad Mujer o Generatividad
Estímulos ejemplares	Mujer: Mamá, hermana, abuela, tía, madrina, madrastra, vecina, niñera. Hombre: Papá, hermano, abuelo, tío, padrino, padrastra, vecino, cuidador.				
Test de Asociación Implícita - Estatus Socioeconómico					
Estímulos instructivos	Generatividad/ Vulnerabilidad	Riqueza Pobreza	Riqueza o Vulnerabilidad Pobreza o Generatividad	Pobreza Riqueza	Pobreza o Vulnerabilidad Riqueza o Generatividad
Estímulos ejemplares	Riqueza: Abundancia, exuberancia, placer, dinero, lujos, opulencia, bienes y patrimonio. Pobreza: Marginalidad, miseria, mendicidad, desamparo, carencia, desempleo, ruina y necesidad.				
Test de Asociación Implícita – Orientación Sexual					
Estímulos instructivos	Generatividad/ Vulnerabilidad	Heterosexual Homosexual	Heterosexual o Vulnerabilidad Homosexual o Generatividad	Homosexual Heterosexual	Homosexual o Vulnerabilidad Heterosexual o Generatividad
Estímulos ejemplares	Heterosexual: Imágenes de parejas heterosexuales (ver Apéndice A). Homosexual: Imágenes de parejas homosexuales (ver Apéndice A).				
Test de Asociación Implícita – Edad					
Estímulos instructivos	Generatividad/ Vulnerabilidad	Joven Viejo	Joven o Vulnerabilidad Viejo o Generatividad	Viejo Joven	Viejo o Vulnerabilidad Joven o Generatividad
Estímulos ejemplares	Joven: Imágenes de personas jóvenes (ver Apéndice A). Viejo: Imágenes de personas viejas (ver Apéndice A).				



Los TAI fueron diseñados en el software Authorware 7.0, para ser ejecutados en dos equipos de cómputos (HP-Toshiba) con sistema operativo Windows versión 7. La interfaz con los usuarios se realizó a través del teclado y el programa almacenaba automáticamente los datos.

Cuestionario de auto-reporte de actitudes explícitas: Se diseñó un cuestionario dividido en cinco apartados, cada uno correspondiente a los cinco conceptos generales del TAI: oficios, sexo, estatus socioeconómico, orientación sexual y edad. Cada apartado estaba compuesto por 10 preguntas con respuestas cerradas en una escala tipo Likert con 6 valores, que permitió conocer la actitud y preferencia explícita de cada participante en relación con los diferentes tópicos evaluados. Se tomó como base el aplicativo desarrollado por IAT Corp. (<https://implicit.harvard.edu/implicit/Study?tid=-1>) para adaptar el formato de las preguntas de actitudes explícitas al contexto de esta investigación, seguido por la revisión de tres jueces expertos. Ejemplos del tipo de preguntas para el concepto oficios (profesionales-no profesionales) y el concepto estatus económico (riqueza-pobreza) son los siguientes:

“Las personas profesionales brindan mayores factores de generatividad que las personas no profesionales”: (a) Totalmente de acuerdo, (b) de acuerdo, (c) ligeramente de acuerdo, (d) ligeramente en desacuerdo, (e) en desacuerdo, (f) totalmente en desacuerdo.

“Diferentes ponderaciones se presentan en el grado de riesgo del cuidado de niños, niñas y adolescentes de la gente rica frente a la gente pobre”: (a) Totalmente de acuerdo, (b) de acuerdo, (c) ligeramente de acuerdo, (d) ligeramente en desacuerdo, (e) en desacuerdo, (f) totalmente en desacuerdo.

La recolección de datos se llevó a cabo en una sola sesión y de forma individual, en las oficinas de los Centros Zonales del ICBF – Huila, en la cual laboraba cada participante. La resolución de cada TAI se hizo de forma computarizada, y del cuestionario sociodemográfico de forma escrita en hojas de papel, en un espacio cerrado, con buena iluminación y sonidos ambientales reducidos.

Procedimiento

Para la aplicación de los dos instrumentos, se contó con la autorización de la directora del ICBF Regional Huila (febrero-marzo de 2016). La participación de los operadores legales fue voluntaria y se preservaron los principios establecidos en la normatividad ética y deontológica vigente para la realización de investigaciones empíricas con participantes humanos (Ministerio de Salud de Colombia, 1993; Congreso de la República de Colombia, 2006b; American Psychological Association, 2002).

En primera instancia, se entregó el consentimiento informado a los participantes dando fe de que la investigación se realizó bajo los principios de voluntariedad y confidencialidad; posteriormente, se entregó el cuestionario de datos sociodemográficos y de actitudes explícitas, y se dio respuesta a todas las dudas e inquietudes.

En segunda instancia, se procedió a dar inicio a cada TAI de forma secuencial. A partir de los datos recabados, se procedió a implementar el algoritmo propuesto por Greenwald et al. (2003) con el fin de calcular el efecto D en cada TAI. Esta medida es un índice que representa la preferencia por un concepto asociado con un atributo evaluativo, a partir de la comparación de los tiempos de respuesta. Siguiendo dicho algoritmo: (a) Se eliminaron los ensayos con latencias superiores a 10000 ms; (b) Se eliminaron los datos de cuatro participantes (11, 14, 17 y 23) ya que presentaban latencias inferiores a 300 ms en al menos el 10% de sus respuestas; (c) se computó la desviación estándar y la media de la ejecución en todos los ensayos de las fases 3 y 5; (d) se computó la diferencia entre estas medias ($\text{Media}_{\text{Fase 3}} - \text{Media}_{\text{Fase 5}}$) y se dividió por la desviación estándar compartida; (e) se obtuvo el índice D . Todos los datos obtenidos fueron organizados en archivos de SPSS 22.0 para su análisis estadístico.

Resultados

En la presente investigación participaron inicialmente 26 defensores de familia adscritos a los Centro Zonales del ICBF-Huila. Este número se redujo a 22 participantes, ya que se eliminaron cuatro de ellos (11, 14, 17 y 23) al seguir el algoritmo propuesto por Greenwald et al. (2003), para calcular el efecto D en cada TAI. La Tabla 2 muestra las medias y las desviaciones de las latencias obtenidas en cada fase (medidas en milisegundos), así como los índices del efecto D para cada TAI.

Tabla 2

Estadísticos descriptivos, efecto D para cada TAI y puntuaciones en el cuestionario de actitudes explícitas

		TAI 1	TAI 2	TAI 3	TAI 4	TAI 5
		Oficios	Sexo	Estatus socio-económico	Orientación sexual	Edad
Fase 1	<i>M</i>	1693	1252	1219	1270	1224

	<i>DS</i>	1448	982	901	992	1012
Fase 2	<i>M</i>	1209	1029	1249	1772	1034
	<i>DS</i>	926	462	668	1135	590
Fase 3 Incompatible	<i>M</i>	1658	1292	1515	1550	1131
	<i>DS</i>	1201	755	919	977	560
Fase 4	<i>M</i>	1248	1003	1178	1427	990
	<i>DS</i>	706	434	606	845	533
Fase 5 Compatible	<i>M</i>	1352	1170	1323	1336	1217
	<i>DS</i>	692	538	739	806	771
Efecto <i>D</i>		0.31	0.18	0.23	0.25	0.13
Puntuación cuestionario actitudes explícitas		3.5	3.27	3.67	3.94	3.37

Al realizar una comparación entre las medias de las latencias obtenidas en la fase compatible (Fase 5) entre los diferentes TAI, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas, lo cual indica que los participantes tardaron una cantidad equivalente de tiempo al responder a las asociaciones entre los atributos evaluativos de *generatividad* y los conceptos relacionados con oficios profesionales, mujer, riqueza, heterosexual y joven; así como entre los atributos evaluativos de *vulnerabilidad* y los conceptos relacionados con oficios no profesionales, hombre, pobreza, homosexual y viejo.

Al realizar esta misma comparación en la fase incompatible (Fase 3), se encontró que las medias de las latencias entre los diferentes TAI, difieren significativamente ($X^2(4, N=3501) = 200.55, p = .00$), siendo las medias de las latencias del TAI 2 menores que las de los TAI 1 ($Z = -7.99, p = .00$), TAI 3 ($Z = -6.44, p = .00$) y TAI 4 ($Z = -6.81, p = .00$), y las medias de las latencias del TAI 5 menores que las correspondientes a los TAI 1 ($Z = -11.06, p = .00$), TAI 3 ($Z = -9.92, p = .00$) y TAI 4 ($Z = -10.29, p = .00$), lo cual indica que los tiempos de reacción al responder a relaciones entre los conceptos relacionados con mujer y joven, y los atributos evaluativos de *vulnerabilidad*; y entre los conceptos relacionados con hombre y viejo, y los atributos

evaluativos de *generatividad* fueron menores que los tiempos de reacción ante las relaciones entre los conceptos de oficios profesionales, riqueza y heterosexual, y los atributos evaluativos de *vulnerabilidad*; y entre los conceptos de oficios no profesionales, pobreza y homosexual, y los atributos evaluativos de *generatividad*.

Por su parte, los valores del índice de efecto *D* resultaron mayores en los TAI 1 (oficios), TAI 3 (estatus socio-económico) y TAI 4 (orientación sexual), indicando que las latencias en la fase incompatible (Fase 3) fueron mayores que en la fase compatible (Fase 5). Según Greenwald et al., (1998), estos valores (0.31; 0.23 y 0.25, respectivamente) son de carácter leve-moderado y coinciden con aquellos TAI en los cuales las medias de las latencias en la fase incompatible fueron mayores.

Con relación a las ejecuciones obtenidas en el cuestionario de actitudes explícitas, la Tabla 2 muestra las puntuaciones en un rango entre 1 y 6, dada la estructura de la escala Likert utilizada. Valores cercanos a 1 indican preferencia por una valencia del concepto-diana constitutivo de cada TAI (oficios no profesionales, hombre, pobreza, homosexual, viejo, respectivamente) y valores cercanos a 6 indican preferencia por la valencia contraria en cada TAI (oficios profesionales, mujer, riqueza, heterosexual, joven, respectivamente) en relación con los atributos de generatividad y vulnerabilidad en la situación de NNA. Los datos muestran que todas las puntuaciones fueron superiores a 3.0, lo cual indica preferencia por los conceptos relacionados con oficios profesionales, mujer, riqueza, heterosexual y joven como atributos de generatividad.

Al comparar los valores obtenidos a partir del cálculo del efecto *D* y las puntuaciones conseguidas en el cuestionario de actitudes explícitas, se puede observar una relación directa entre dichos valores; a saber, que los TAI en los que se encontraron los valores más altos de

efecto *D*, corresponden con las puntuaciones más altas en los cuestionarios de actitudes explícitas (oficios, estatus socioeconómico y orientación sexual).

Discusión

El objetivo de este estudio fue evaluar las actitudes implícitas y explícitas de una muestra de defensores de familia adscritos a los Centros Zonales del ICBF-Huila, frente a la relación entre las dimensiones de generatividad y vulnerabilidad, y algunos conceptos relacionados con factores socio-demográficos, así como identificar si se presentaban relaciones entre los dos tipos de actitudes, en términos de las puntuaciones obtenidas en los Test de Asociación Implícita y los cuestionarios de auto-reporte.

Los TAI diseñados para cada factor socio-demográfico, estaban compuestos por dos fases críticas: una fase denominada compatible (Fase 5), en la cual se presentaban en la parte superior de la pantalla, parejas compuestas por concepto-diana y atributo-evaluativo sobre las que bajo un criterio social, se puede predicar una tendencia o sesgo y se espera que las respuestas sean más rápidas; por ejemplo, las parejas “oficios no profesionales-vulnerabilidad”, o “heterosexual-generatividad” que bajo un criterio de prejuicio social, serían compatibles. Por otra parte, una fase denominada incompatible (Fase 3), en la que se presentaban parejas compuestas por concepto-diana y atributo-evaluativo, sobre las que se esperan mayores latencias, dado que resultan incongruentes bajo un criterio social; por ejemplo, las parejas “riqueza-vulnerabilidad”, o “viejo-generatividad”.

Los datos obtenidos en la fase 5, muestran que las latencias fueron bajas y que no hubo diferencias entre los diferentes TAI, lo cual indica que los conceptos relacionados con oficios profesionales, mujer, riqueza, heterosexual y joven, mantienen una fuerza asociativa alta con los atributos evaluativos de generatividad, y que es homogénea entre sí. Esto permite afirmar, que

para este grupo de defensores de familia, los factores sociodemográficos relacionados con generatividad en esta fase, resultan garantía de protección y salvaguarda de los derechos de NNA; a saber, ser abogado o ingeniero, mamá o tía, lujos u opulencia, heterosexualidad y juventud, resultan ser equivalentes al asociarse con atributos evaluativos de generatividad como protección, amor, salud y educación. De esta misma forma, los conceptos relacionados con oficios no profesionales, hombre, pobreza, homosexualidad y vejez mantienen una fuerza asociativa alta con los atributos evaluativos de vulnerabilidad, la cual también resultó ser homogénea. Así, ser albañil o jardinero, papá o tío, desempleo o necesidad, homosexual y viejo resultan ser equivalentes al relacionarse con atributos negativos que indican vulnerabilidad, como abandono y maltrato.

Con el objetivo de identificar posibles sesgos en las actitudes implícitas acerca de la relación entre factores sociodemográficos y los atributos evaluativos de generatividad y vulnerabilidad, es necesario recurrir a las puntuaciones obtenidas al estimar el efecto *D*. Los datos muestran que estos valores fueron más altos en los TAI de oficios, estatus socio-económico y orientación sexual, lo cual indica que las latencias en la fase incompatible fueron mayores que las latencias en la fase compatible. Según Greenwald et al. (1998, 2003) estos valores representan una fuerza asociativa leve-moderada, e indican que los conceptos relacionados con oficios no profesionales, pobreza y homosexualidad resultan difíciles de asociar con los atributos evaluativos relacionados con generatividad, implicando un mayor esfuerzo cognitivo, siendo más fáciles de asociar con los atributos de vulnerabilidad. Por su parte, para la asociación entre conceptos de sexo y edad y los atributos de vulnerabilidad y generatividad, la diferencia es cercana a 0, por lo cual, no es posible identificar claramente un sesgo o estereotipo implícito en estas relaciones.

Estos hallazgos son congruentes con los reportados por Cahill-Callaghan (2013), acerca de la influencia de la ideología política, actitudes y demografía de los decisores sobre la toma de decisiones judiciales, y con los reportados por Cárdenas y Barrientos (2008) y Nozek (2007) acerca del sesgo en la preferencia por la orientación sexual heterosexual y de estatus socio-económico alto, lo cual permite suponer que en el momento de tomar decisiones acerca de las medidas de restablecimiento de derechos en NNA, los defensores de familia pueden presentar un sesgo o tendencia de forma inconsciente, sin control o intención, al estimar la situación de vulnerabilidad o generatividad con base en factores socio-demográficos de pobreza, homosexualidad o de actividades laborales no profesionales de los cuidadores de NNA.

Nozek (2007) plantea que si en la evaluación de actitudes explícitas e implícitas, la relación entre las dos medidas es completamente disímil, es posible que cada instrumento esté evaluando constructos distintos. Sin embargo, cuando se presenta algún nivel de correlación entre las dos medidas, es posible que los dos instrumentos estén midiendo el mismo constructo de forma diferente, con la posibilidad de que se encuentren preferencias y sesgos; por ejemplo, reporta una correlación cercana a 0,35 entre las medidas explícitas e implícitas entre atributos positivos y negativos asociados a personas ricas y pobres. En la presente investigación, se encontró que las puntuaciones más altas obtenidas en el cuestionario de auto-reporte fueron las correspondientes a oficios, estatus socio-económico y orientación sexual, mostrando una preferencia por la relación entre atributos de generatividad y oficios profesionales, riqueza y heterosexualidad, lo cual se relaciona directamente con las puntuaciones más altas del efecto *D*, encontradas en los TAI que abordaban estas mismas características socio-demográficas. Este hallazgo sugiere que en alguna medida, los defensores de familia son conscientes de su

preferencia al relacionar algunos factores sociodemográficos con los atributos de generatividad y vulnerabilidad, lo cual correlaciona con su tendencia implícita en este mismo sentido.

Por otra parte, los efectos *D* para los conceptos relacionados con edad y sexo, fueron leves y se relacionan con puntuaciones bajas en el cuestionario de actitudes explícitas, lo cual indica que no hay preferencias o sesgos en relación con los atributos de generatividad o vulnerabilidad, a pesar de que la mayoría de los participantes eran mujeres (92%). Esto difiere con lo reportado por Collins et al. (2010), para quienes el sexo de la masa crítica afecta la toma de decisiones legales, a través de un heurístico de representatividad; sin embargo, el efecto reportado por estos autores fue más claro en decisiones de tipo penal, y en el caso de los defensores de familia, las decisiones son de tipo administrativo, sobre las cuales no hay un cuerpo de evidencia empírica robusta.

Con base en estos hallazgos, es posible concluir que los defensores de familia adscritos a los diferentes centros zonales del ICBF-Huila poseen algunos sesgos cognitivos que pueden afectar la toma de decisiones administrativas, lo cual puede llegar a afectar la objetividad en su quehacer profesional. En este sentido, cabe resaltar que el rol de los defensores de familia como actores de la función administrativa se centra en una toma de decisiones que debe velar por la satisfacción de los intereses individuales y/o colectivos, que genera efectos jurídicos sobre quien recae la decisión. La responsabilidad social que implica esta tarea es evidente, y sin embargo no ha tenido igual estudio y abordaje como si lo ha tenido la toma de decisión judicial.

En la defensoría de familia por un lado, el funcionario tiene un acercamiento diferente con los sujetos que acuden en búsqueda de soluciones a sus conflictos, en este contexto la cercanía entre el funcionario y el usuario marca una diferencia importante en relación con el conocimiento que éste tiene de aquél, lo que conlleva al manejo de información personal de

primera mano que termina convirtiéndose en variables que influyen en el proceso de toma de decisiones. Y por otro lado, el defensor de familia se permea de unas necesidades individuales, sociales, económicas que de manera paralela deben ser ponderadas con el marco legal de la problemática que le acompaña, buscando de manera creativa soluciones a la situación del usuario; dinámicas que no se encuentran en otros contextos, particularmente el judicial.

Teniendo en cuenta esto, se evidencia la necesidad de integrar los hallazgos de la ciencia psicológica en la formación de las personas encargadas de la toma de decisiones judiciales y administrativas, con el fin de combatir el efecto de los sesgos implícitos, prejuicios y estereotipos sobre la administración de justicia. Esto ya ha sido recientemente propuesto por el Departamento de Justicia de Estados Unidos (Association for Psychological Sciences, 2016), quienes pretenden vincular este conocimiento a partir del año 2017, en los currículos de formación y entrenamiento de 28.000 empleados, como parte de las políticas de fortalecimiento de la justicia. En palabras del Fiscal General Adjunto Sally Q. Yates, “dado que con base en la investigación es evidente que la mayoría de las personas experimentan ciertos sesgos inconscientes, y que los efectos de estos sesgos pueden ser contrarrestados mediante el reconocimiento de su existencia y la utilización de estrategias de intervención, es esencial que ofrezcamos formación acerca de los sesgos implícitos a todos nuestros fiscales y agentes de la ley” (párr. 5).

Referencias

- American Psychological Association. (2010). Ethical principles of psychologists and code of conduct. *American Psychologist*, 65(5), 493. doi:10.1037/a0020168
- Baumeister, R., & Bushman, B. (2011). *Social Psychology and Human Nature*. Belmont, CA: Wadsworth.

- Briñol, P., Horcajo, J., Becerra, A., Falces, C., & Sierra, B. (2002). Cambio de actitudes implícitas. *Psicothema, 14*(4), 771-775.
- Cahill-O'Callaghan, R. (2013). The influence of personal values on legal judgments. *Journal of Law and Society, 40*(4), 596-623.
- Cantera L., & Gamero V. (2007). La violencia en la pareja a la luz de los estereotipos de género. *Psico, 38*, 233-237.
- Cárdenas, M., & Barrientos, J. (2008). Actitudes explícitas e implícitas hacia los hombres homosexuales en una muestra de estudiantes universitarios en Chile. *Psykhé, 17*(2), 17-18. doi: 10.4067/S0718-22282008000200002
- Collins, J., Manning, K., & Carp, R. (2010). Gender, critical mass, and judicial decision making. *Law & Policy, 32*(2), 260-281. doi: 10.1111/j.1467-9930.2010.00317.x
- Colprensa. (28 de septiembre de 2015). ICBF declara como adoptables a más de 9.500 niños. *El Universal*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.co/colombia/icbf-declara-adoptables-mas-de-9500-ninos-207143>
- Congreso de la República de Colombia. (2006a). *Ley 1098 de 2006. Por la cual se expide el Código de la Infancia y la Adolescencia*. Recuperado de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1098_2006.html
- Congreso de la República de Colombia. (2006b). *Ley 1090 de 2006. Por la cual se reglamenta el ejercicio de la profesión de Psicología, se dicta el Código Deontológico y Bioético y otras disposiciones*. Recuperado de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1090_2006.html
- Congreso de la República de Colombia. (2012). *Ley 1564 de 2012. Por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones*. Recuperado de

http://www.archivogeneral.gov.co/sites/all/themes/nevia/PDF/Transparencia/Codigo_General_del_Proceso.pdf

- Cortada de Kohan, N. (2008). Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones. *International Journal of Psychological Research*, 1, 68-73.
- Dorantes, G., Ferrero, J., & Tortosa, F. (2015). Preferencias implícitas de una muestra española: una técnica novedosa para determinar preferencias raciales. *Universitas Psychologica*, 14(2), 487-498. doi: 10.11144/Javeriana.upsy14-2.pime
- Fariña, F., Arce, R., & Novo, M. (2002). Heurístico de anclaje en las decisiones judiciales. *Psicothema*, 14(1), 39-46.
- Farnham, S., Greenwald, A., & Banaji, M. (1999). Implicit self-esteem. En D. Abrams & M. Hogg (Eds.), *Social identity and social cognition* (pp. 230-248). Oxford: Blackwell Publishers.
- Fazio, R., & Olson, M. (2003). Implicit measures in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology*, 54, 297-327.
- Gray, N., Brown, A., MacCulloch, M., Smith, J., & Snowden, R. (2005). An implicit test of the associations between children and sex in pedophiles. *Journal of Abnormal Psychology*, 114(2), 304-308. doi: 10.1037/0021-843X.114.2.304
- Greenwald, A., McGhee, D., & Schwartz, J. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480. doi: 10.1037/0022-3514.74.6.1464
- Greenwald, A., Nosek, B., & Banaji, M. (2003). Understanding and using the Implicit Association Test: I. An improved scoring algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(2), 197-216. doi: 10.1037/0022-3514.85.2.197

- Haselton, M., Nettle, D., & Andrews, P. (2005). The evolution of cognitive bias. En D. M. Buss (Ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology* (pp. 724-746). New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Instituto Colombiano de Bienestar Familiar. (2008). *Lineamientos Técnicos para la Inclusión y Atención de Familias*. Recuperado de [http://www.icbf.gov.co/portal/pls/portal/DEV_PORTAL.wwsbr_imt_services.GenericView?p_docname=50257.PDF&p_type=DOC&p_viewservice=VAHWSTH&p_searchstring=\(%24%7BRUTA%7D\)](http://www.icbf.gov.co/portal/pls/portal/DEV_PORTAL.wwsbr_imt_services.GenericView?p_docname=50257.PDF&p_type=DOC&p_viewservice=VAHWSTH&p_searchstring=(%24%7BRUTA%7D))
- Jiménez-Barrios, R. (2012). Naturaleza del defensor de familia como institución garante de la eficacia de los derechos de la niñez y la adolescencia. ¿Conciliador o juez? *Vniversitas*, 124, 169-199.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697–720. doi: 10.1037/0003-066X.58.9.697
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Barcelona: Debate.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. En T. Gilovich, D. Griffin & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and Biases* (pp. 49–81). New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press. doi: 10.1017/CBO9780511809477
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1972). Subjective probability: a judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454. doi: 10.1016/0010-0285(72)90016-3
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). The Psychology of Prediction. *Psychological Review*, 80, 237-351. doi: 10.1037/h0034747

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.

Econometrica, 47(2), 263-291. doi: 10.2307/1914185

Kahneman, D., & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions. *Psychological*

Review, 103, 582- 591. doi: 10.1037/0033-295X.103.3.582

Kahneman, D., & Tversky, A. (2000). *Choices, Values and Frames*. New York: Russell Sage

Foundation Cambridge University Press.

León, O. (1987). La toma de decisiones individuales con riesgo desde la psicología. *Infancia y*

Aprendizaje, 30, 81-94. doi: 10.1080/02109395.1987.10821482

Lerner, J., Li, Y., Valdesolo, P., & Kassam, K. (2015). Emotion and decision making. *Annual*

Review of Psychology, 66, 799-823. doi: 10.1146/annurev-psych-010213-115043

Levinson, J., Cai, H., & Young, D. (2010). Guilty by implicit racial bias: the guilty/not guilty

implicit association test. *Ohio State Journal of Criminal Law*, 8, 187-208.

Manning, K., Carroll, B., & Carp, R. (2004). Does Age Matter? Judicial decision making in age

discrimination cases. *Social Science Quarterly*, 85, 1-18.

Ministerio de Salud de la República de Colombia (1993). Resolución 8430 de 1993. *Por la cual*

se establecen las normas científicas, técnicas y administrativas para la investigación en

salud. Recuperado de [https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/RESOLUCION%208430%20DE%201993.pdf)

RESOLUCION% 208430%20 DE%201993.pdf

Nosek, B. (2007). Implicit-explicit relations. *Current Directions in Psychological Science*, 16,

65-69. doi: 10.1111/j.1467-8721.2007.00477.x

Nosek, B., & Banaji, M. (2001). The go/no-go association task. *Social Cognition*, 19, 625–664.

doi: 10.1521/soco.19.6.625.20886

- Nosek, B., & Banaji, M. (2009). Implicit attitude. En P. Wilken, T. Bayne, & A. Cleeremans (Eds.), *Oxford Companion to Consciousness* (pp. 84-85). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Nosek, B., Banaji, M., & Greenwald, A. (2002). Harvesting implicit group attitudes and beliefs from a demonstration web site. *Group Dynamics: Theory, Research and Practice*, 6, 101-115. doi: 10.1037/1089-2699.6.1.101
- Nosek, B., Greenwald, A., & Banaji, M. (2005). Understanding and using the Implicit Association Test: II. Method variables and construct validity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(2), 166-180. doi: 10.1177/0146167204271418
- Nosek, B., Greenwald, A., & Banaji, M. (2007). The Implicit Association Test at age 7: A methodological and conceptual review. En J. Bargh (Ed.), *Automatic processes in social thinking and behavior* (pp. 265–292). New York: Psychology Press.
- Over, D. (2004). Rationality and the normative/descriptive distinction. En D. Koehler & N. Harvey (Eds.), *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (pp. 3-18). London: Blackwell Publishing Ltd.
- Rachlinski, J., Johnson, S., Wistrich, A., & Guthrie, C. (2009). Does Unconscious Racial Bias Affect Trial Judges? *Cornell Law Faculty Publications*. Paper 786.
- Rodríguez, M. (2014). El formalismo interpretativo y el iusnaturalismo actual: la posición de John Finnis. *Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho*, 30, 60-82.
- Saks, M., & Kidd, R. (1986). Human processing information: Trial by heuristics. En H. Arkes & R. Hammond (Eds.), *Judgment and decision making. An interdisciplinary reader* (pp. 213-242). Cambridge: Cambridge University Press.

- Schneider, J., & Schroth, U. (1992). Perspectivas en la aplicación de las normas jurídicas: determinación, argumentación y decisión. En A. Kaufmann, W. Hassemer, & G. Robles (Eds.), *El pensamiento jurídico contemporáneo* (pp. 393-427). Madrid: Debate.
- Science of Implicit Bias to Be Focus of US Law Enforcement Training (junio 29 de 2016). *Association for Psychological Science*. Recuperado de <http://www.psychologicalscience.org/index.php/publications/observer/obsonline/science-of-implicit-bias-to-be-focus-of-us-law-enforcement-training.html>
- Uprimny, R. (1995). La motivación de las sentencias y el papel del Juez en el Estado Social y Democrático de Derecho. *Revista Pensamiento Jurídico*, 4, 131-139.
- Uprimny, R. (1997). Estado social de derecho y respuesta judicial correcta. En *Hermenéutica Jurídica* (pp.113-146). Bogotá: Ediciones Rosaristas.
- US Supreme Court Recognizes Role of Unconscious Bias in Disparate Treatment. (Julio 5 de 2015). *Association for Psychological Science*. Recuperado de <http://www.psychologicalscience.org/index.php/news/releases/us-supreme-court-recognizes-role-of-unconscious-bias-in-disparate-treatment.html>
- VandenBos, G. R. (2015). *APA dictionary of psychology*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Vogel, T., & Wänke, M. (2016). *Attitudes and attitude change*. NY: Taylor & Francis.
- Wilson, T., & Gilbert, D. (2003). Affective forecasting. En M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 345-411). San Diego, CA: Academic Press.
- Wilson, T., Lindsey, S., & Schooler, T. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review*, 107, 101-126. doi: 10.1037/0033-295X.107.1.101

Worchel, S., Cooper, J., Geothals, G., & Olson, J. (2002). *Psicología Social*. México: International Thomson Ediciones.

Yovel, I., & Friedman, A. (2013). Bridging the gap between explicit and implicit measurement of personality: The questionnaire-based implicit association test. *Personality and Individual Differences*, 54, 76–80. doi: 10.1016/j.paid.2012.08.015