

‘Halcones’ convincentes

En su artículo ‘La psicología del halcón’ (febrero/marzo, 2007), los autores identifican varios prejuicios que podrían favorecer a los *halcones* en la toma de decisiones. Hay al menos otro que se podría añadir a la lista. Es la tendencia a exagerar, no sólo la predisposición de los *chicos malos* para cumplir sus *diabólicas* intenciones, sino su capacidad para llevarlas a cabo.

Durante décadas, quienes han tomado decisiones políticas se han obsesionado con algunos antipáticos dictadores absurdamente identificados como reencarnaciones de Hitler. Entre estos demonios han estado el Egipto de Nasser, la Cuba de Castro, la Indonesia de Sukarno, la Libia de Gadafi y el Irán de Jomeini. Más recientemente, la ridícula idea de que Sadam Husein, rodeado de desconfiados y hostiles vecinos, podría de alguna manera dominar Oriente Medio con su mediocre Ejército y su deshecha economía, fue usada por los políticos para justificar los pasos que han llevado al desastre de Irak. Ahora, parecen históricos con el Irán de Ahmadineyad.

- **John Mueller**

Profesor de Ciencia Política en la Universidad de Ohio, EE UU

Aplaudo a los autores por presentar un argumento como hipótesis que es a la vez claro, provocativo y pretencioso. No puedo y no cuestionaría las pruebas experimentales que han resumido en el artículo. Sin embargo, Kahneman y Renshon usan una constante –la línea dura de la mente humana– para explicar lo que la mayoría de los expertos de relaciones internacionales verían como una variable: la tendencia de los líderes políticos a adoptar políticas coercitivas y beligerantes hacia otros países. El mayor problema de este argumento es que, si es verdad, el sesgo halcón pronostica masivamente la guerra como resultado final. Cualquier crisis entre adversarios debería reforzar este prejuicio, llevando rápidamente a un conflicto armado. En cambio, la guerra es un hecho históricamente poco frecuente, como demuestra el *Informe sobre seguridad humana* [publicado

en 2005 por el *think tank* canadiense Human Security Center], que ha ido a menos en las últimas décadas.

Evidentemente, debe de haber factores históricos, psicológicos, organizativos y políticos que compensan y combaten el prejuicio *halcón*. Después de Vietnam, por ejemplo, Estados Unidos fue más reacio a llevar a cabo políticas agresivas en el exterior. Los líderes que perdieron guerras se enfrentaron al exilio político o a cosas peores; esto debería fomentar una aversión natural al riesgo que puede contrarrestar el sesgo *halcón*. Las burocracias existen, en parte, para superar los fallos cognitivos y perceptivos. La pregunta es: ¿qué poder tienen estos factores compensatorios?

- **Daniel Drezner**

Profesor asociado de Política Internacional
en la Facultad Fletcher de la Universidad de Tufts,
Massachusetts, EE UU

Daniel Kahneman y Jonathan Renshon responden:

Daniel Drezner define nuestra hipótesis como “pretenciosa”, pero nos malinterpreta y exagera nuestras ambiciones. Sería absurdo pedir que unas cuantas hipótesis psicológicas puedan proporcionar un informe completo de por qué los Estados van o no a la guerra. Nosotros sólo proponemos que los prejuicios cognitivos deberían ser añadidos a otros factores que explican las decisiones de los líderes y que estos sesgos tienden a favorecer a los *halcones* en los debates internos.

Por otro lado, John Mueller presenta una prueba de la historia reciente para demostrar un prejuicio que no tenemos en nuestra lista: exagerar la amenaza que supone un enemigo débil. No poseemos un informe psicológico de esta observación mejor que el que sugiere: cuando la gente rumia sobre una amenaza poco probable, es propensa a exagerarla. Este prejuicio es bien conocido por los padres de adolescentes que llegan tarde a casa de

una fiesta, y se podría aplicar también a los líderes estadounidenses.

Fecha de creación

26 mayo, 2007