

COMENTARIOS

Migración y discriminación: el rol de las preferencias

Sandra Maceri

Silvana Mateu

Universidad de Buenos Aires)

Resumen: Los procesos migratorios constituyen uno de los problemas de política que más preocupa a los países desarrollados. Tal es así que los líderes políticos comenzaron a expresar de manera cada vez más abierta la amenaza que representa el ingreso de personas de distintos orígenes, religión, etnia e incluso género a fin de preservar las tradiciones, las costumbres, la cultura y la pureza de la raza; por otra parte, también advirtieron acerca del perjuicio que podía causar la mano de obra extranjera a los trabajadores nativos en el mercado de trabajo.

Se instaló la creencia de que el aumento de mano de obra disponible presionaría el salario a la baja, empeorando el bienestar de los trabajadores locales, beneficiando a los migrantes provenientes de países pobres.

Distintos estudios muestran que las personas expuestas a afirmaciones falsas y argumentos atractivos por su simplicidad persisten en sus opiniones equivocadas sobre la inmigración aun cuando los datos reales indiquen lo contrario.

El objetivo de este trabajo es investigar por qué las personas adhieren a estas opiniones aunque conociendo los hechos, con el propósito de comprender qué reflejan estas preferencias y cómo se originan a efectos de pensar en opciones de política que corrijan ciertas actitudes.

Palabras clave: migraciones, prejuicio, preferencias, sesgos conductuales.

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

Abstract: Migratory processes constitute one of the problems policy that most concerns developed countries. So much so, that political leaders began to express in a more openly way the threat posed by the entry of people of different origins, religion, ethnicity and even gender in order to preserve traditions, customs, culture and purity of the race; on the other hand, they also warned about the damage that foreign labor could cause to native workers in the labor market.

The belief was installed that the increase in available labor would push down wages, worsening the well-being of local workers, benefiting migrants from poor countries.

Different studies show that people exposed to false statements and attractive arguments for their simplicity persist in their wrong opinions about immigration even when the real data indicates otherwise.

The objective of this work is to investigate why people adhere to these opinions even knowing the facts, in order to understand what these preferences reflect and how they originate in order to think about policy options that correct certain attitudes.

Keywords: migrations, prejudice, preferences, behavioral biases.

SUMARIO

1. INTRODUCCIÓN.

2. MARCO TEÓRICO.

3. LAS PREFERENCIAS Y EL CONTEXTO.

4. PREFERENCIAS, CREENCIAS Y EMOCIONES.

5. CONCLUSIONES.

1. INTRODUCCIÓN.

En Tópicos de injusticias (Maceri, S. y Mateu, S., 2020) analizamos los efectos de las migraciones tanto sobre el grupo de acogida, como el grupo de llegada en los ámbitos económico y social, y qué tan justificadas están las reacciones de rechazo y rivalidad que se observan contra las minorías étnicas, toda vez que la sociedad de acogida percibe que compete con los extranjeros por los recursos económicos escasos (puestos de trabajo, servicios de salud, educación, prestaciones sociales), lo cual interpreta como una amenaza que se manifiesta bajo la forma de miedo y ansiedad.

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

En dicho trabajo se expusieron las contribuciones de las distintas escuelas del pensamiento económico, según diversos enfoques de investigación, entorno al debate sobre el impacto que tuvo la inmigración en el mercado laboral de los países desarrollados en distintos períodos.

La evidencia empírica demuestra que en ningún caso se registraron efectos salariales o laborales adversos relacionados con la inmigración. En particular, cuando se consideran los estudios realizados sobre los casos en que los migrantes o refugiados fueron enviados a un lugar con poca anticipación o sin elección o control acerca de dónde debían ir, los resultados obtenidos demuestran poco impacto adverso en la población local, habiéndose hallado también impactos positivos (Card, D., 1990). Evidencia similar se recogió en investigaciones relacionadas con la afluencia más reciente de refugiados de todo el mundo en la población nativa de Europa occidental (Foged, M. y Peri, G., 2016). Cada uno de estos estudios sugiere que los inmigrantes poco calificados generalmente no perjudican los salarios y el empleo de los nativos.

Por último, podemos agregar que fuentes de difusión científica de EE.UU emiten periódicamente informes referidos a la inmigración en los que se reúne la opinión de paneles integrados por estudiosos en el tema, algunos de ellos con mayor inclinación hacia a la inmigración y otros más escépticos; no obstante la conclusión a la que llegan los informes es que el impacto de la inmigración en los salarios de los nativos en general es muy pequeño.

Si bien, como lo demuestra la evidencia empírica recogida, la inmigración no tiene impacto negativo sobre los salarios o el empleo y, por lo tanto, no representa una amenaza económica para la población autóctona, en los últimos años el rechazo hacia los extranjeros ha ido creciendo, al igual que las manifestaciones de violencia hacia las minorías étnicas.

Diversos estudios realizados en países desarrollados (Alesina, A., Miano, A. y Stantcheva, S., 2018), revelaron que cuando la gente conoce los verdaderos datos referidos a los efectos que tienen los flujos migratorios en las variables económicas luego de haber sido expuesta a afirmaciones falsas y argumentos atractivos por su simplicidad y claridad, persiste en mantener sus opiniones equivocadas sobre la inmigración. Esto sugiere que la preocupación que expresa una parte de la población autóctona no tiene tanto que ver con la ansiedad económica sino que estas manifestaciones de ira estarían relacionadas con otro tipo de ansiedades como preservar la identidad cultural, la pureza de raza o los valores de cada nación. Preservarse de lo diferente.

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

Cuando las personas conociendo los hechos y datos ciertos deciden mantener sus puntos de vista, están realizando una elección, están expresando sus preferencias, sus gustos por una forma de pensar y de sentir. La teoría tradicional señala al respecto que las preferencias reflejan lo que los individuos quieren desde el momento que conocen todo lo necesario acerca del mérito de las opciones objeto de la elección.

Cabe preguntarse por qué las personas mantienen opiniones o creencias luego de conocer que los mismos están equivocados, con el propósito de comprender qué reflejan estas preferencias y cómo se originan.

2. MARCO TEÓRICO.

Es cierto que la economía tradicional siempre ha tenido una actitud tolerante acerca de los puntos de vista y opiniones de las personas. Respecto al tema de las preferencias, Gary Becker y George Stigler eligieron no discutirlos, señalando que hacerlo no era competencia de los economistas sino que debían emplearse únicamente como dato.

En este sentido Becker y Stigler expresan que luego de una diferencia de gustos entre dos personas no existe margen para la persuasión racional, pues los gustos son axiomas indiscutibles del comportamiento de un hombre. Según su interpretación los economistas nunca llegan a este punto muerto sino que continúan buscando diferencias en precios o ingresos para explicar cualquier cambio de comportamiento entre hombres y períodos en lugar de evitar tratar de comprender qué hay detrás de las preferencias.

En su trabajo Becker y Stigler proponen que los gustos son estables en el tiempo y similares entre las personas, para ello trabajan con ejemplos de fenómenos que creen que pueden explicarse a partir del supuesto de funciones de preferencias estables y bien comportadas. A tal fin, toman categorías de comportamientos comúnmente considerados para explicar cambios en los gustos, como las normas sociales, las costumbres y la tradición, el consumo adictivo, la publicidad y las modas, y demuestran que estos tipos de conductas se corresponden con el supuesto de preferencias estables. El poder de las preferencias estables y la maximización de la utilidad fueron mejoradas a efectos de explicar una amplia gama de comportamientos mediante una reformulación de la teoría del consumidor.

3. LAS PREFERENCIAS Y EL CONTEXTO.

¿Es posible entender la intolerancia entre grupos como una elección que realizan las personas luego de conocer todo lo necesario acerca de esa elección? Existen hechos que justifican desde el punto de vista económico el comportamiento intolerante por parte de un grupo hacia otro en el sentido que explica el modelo de Becker y Stigler.

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

Por ejemplo, en algunas ocasiones las amenazas contra determinadas comunidades están motivadas por un objetivo económico, como es el caso de los disturbios que tuvieron lugar en India durante un largo período entre hindúes y musulmanes en los años que la colectividad musulmana había aventajado económicamente a la hindú. Por el contrario, era menos probable que estos acontecimientos ocurrieran en los años y lugares en que la comunidad hindú había logrado mayor prosperidad (Anirban, M. y Debraj, R., 2014). Los negocios que eran violentados en esas ocasiones pertenecían a musulmanes y no a hindúes. La violencia arbitraria actuaba ocultando el verdadero móvil que era el robo entre grupos. No se trataba de discriminación sino que existía un trasfondo económico en ese comportamiento.

También suele ocurrir que las personas eligen no expresar su verdadera opinión sobre racismo u otras cuestiones que podrían poner en peligro sus trabajos o provocar rechazo por parte del grupo al que pertenecen.

Por último, la discriminación estadística o discriminación basada en el gusto también puede ser la causa de lo que parece segregación. La discriminación estadística explicaría por qué cuando una mujer se postula para cubrir un cargo vacante quizá tenga menos probabilidades de obtenerlo que un hombre con el mismo currículum, porque quien realiza la entrevista, además de su calificación y antecedentes, tendrá en cuenta características propias de su sexo, como por ejemplo cantidad de hijos, licencias por maternidad, reducciones y/o cambios en los horarios. Algunas veces aquello que parece prejuicio es producto de una presunción fundada en una asociación estadística, que lleva a tener en cuenta ciertas particularidades de la persona que están correlacionadas con aspectos tales como el sexo, raza o religión.

Sin embargo, existen otro tipo de situaciones como la autodiscriminación por parte de las minorías o de un determinado grupo, en las que el entorno incide en la conducta de la persona y, por lo tanto, las elecciones no reflejan las verdaderas preferencias del individuo en el sentido que señalan Becker y Stigler.

En estos casos, las preferencias no serían algo intrínseco a quienes somos debido a que el individuo no dispone de toda la información al momento de decidir.

Presentamos algunos experimentos realizados, con el propósito de evaluar los efectos que ejerce el entorno sobre las personas o grupos.

La autodiscriminación o discriminación contra el propio grupo se conoce como la teoría de la Amenaza del Estereotipo —los estereotipos son creencias o ideas organizadas

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος) sobre las características asociadas a diferentes grupos sociales: aspecto físico, intereses, ocupaciones, etnias, religión, entre otros—, que refiere al hecho de que una persona o grupo de personas se arrojan (inconscientemente) los aspectos negativos de los estereotipos relacionados a su condición, incidiendo en su rendimiento académico y laboral.

Esta clase de discriminación fue estudiada por el psicólogo Claude Steele (Steele, C. M. y Aronson, J., 1995), quien se dedicó a investigar la manera en que estos estereotipos afectaban el rendimiento y la productividad académica de estudiantes de sexo femenino afroamericanas en los Estados Unidos. Los resultados obtenidos en las investigaciones desarrolladas por Steele, indicaron que el rendimiento de los grupos afectados por los estereotipos negativos eran más bajos en aquellas pruebas que los activaban.

Steele también encontró que la amenaza del estereotipo interfiere con el grado de afinidad que un estudiante puede tener con una materia, dependiendo el mismo de los resultados que hubiera obtenido en dicha asignatura. Debido a las investigaciones que respaldan la existencia de la amenaza del estereotipo, se desarrollaron un conjunto de recomendaciones a fin de disminuir su efecto sobre los alumnos. Estas recomendaciones proporcionan una explicación a la persona que atribuye su rendimiento a un *factor externo* que puede obviar o mejorar, reduciendo los niveles de ansiedad de la persona afectada.

Este proceso no solo se activa con las creencias que tenemos acerca de los demás, sino también a partir de las suposiciones que hacemos sobre nosotros mismos. Si bien la mayor parte de la evidencia empírica corresponde al ámbito escolar y académico, de igual forma se realizaron experimentos en ámbitos laborales.

El siguiente ejemplo muestra de qué forma la discriminación contra las mujeres en puestos de liderazgo transluce el sesgo de la profecía autocumplida. Un estudio realizado en las aldeas de Malawi consistió en seleccionar al azar agricultores y agricultoras a fin de aprender una nueva tecnología, la que luego deberían transmitir a otros agricultores y agricultoras. Las mujeres que participaron de la capacitación inicial incorporaron más información que los hombres, mientras que las mujeres por ellas enseñadas, que además prestaron atención durante la instrucción recibida, aprendieron más que los hombres que participaron de esas mismas jornadas de formación difundidas por mujeres. Ellos les prestaron menos atención debido a que supusieron que las mujeres estaban menos calificadas y eran menos capaces que los instructores hombres (BenYishay, A., Jones, M., Kondylis, F. y Mobarak, A. M., 2016).

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

En un experimento realizado en Princeton, se le pidió a un grupo de estudiantes que no tenían experiencia previa en golf que efectuara una serie de ejercicios de golf de dificultad creciente. A la mitad de ellos se les solicitó que indicaran la raza en un cuestionario antes de comenzar a ejercitar; mientras que, a la otra mitad no se les requirió que hicieran especificación alguna. A los dos grupos se les informó que los ejercicios medían el rendimiento deportivo general. En el grupo al que no se requería que puntualizara la raza, todos los estudiantes alcanzaron un rendimiento parecido. Mientras que el grupo cuyos integrantes debió señalar la raza, los estudiantes blancos obtuvieron resultados superiores a los de los estudiantes negros, pues el golf era considerado un deporte «blanco».

En un segundo experimento los investigadores asignaron al azar dos consignas entre dos grupos de estudiantes (Stone, J., Lynch C. I., Sjomeling, M. y Darley, J. M., 1999). Si bien en ambos grupos las instrucciones decían que los ejercicios se volverían cada vez más complicados, en uno de ellos se mencionaba que la prueba estaba diseñada para medir factores personales correlacionados con la capacidad atlética natural, definida como la capacidad natural de alguien para realizar tareas complejas que requieren coordinación, como tirar, lanzar, golpear una bola u otros objetos en movimiento. En el otro grupo se indicó que el propósito de la prueba consistía en medir los factores personales que estaban correlacionados con la capacidad para pensar estratégicamente durante una actuación deportiva.

En el experimento que midió la «capacidad atlética natural», los afroamericanos tuvieron mejor desempeño que los blancos, por su parte cuando se midió la categoría «inteligencia deportiva», los blancos superaron a los afroamericanos. Todos habían aceptado el estereotipo del «atleta natural afroamericano» y del «jugador estratégico natural blanco».

Entonces, ¿de qué manera actúa el prejuicio sobre la conducta de las personas para saber si las elecciones que realizan reflejan las verdaderas preferencias de los individuos? Un prejuicio es una opinión preconcebida, un juicio negativo que se emite sobre algo o alguien sin disponer de toda la información necesaria para hacerlo y que se construye a partir de estereotipos. Los prejuicios son sentimientos y emociones positivas o negativas que se tienen sobre un grupo social y sus miembros. Las evaluaciones afectivas dependen de las creencias sobre el grupo. Están directamente relacionados con los estereotipos, es decir, si un estereotipo es negativo, se pueden generar prejuicios negativos y si el estereotipo es positivo se generará un prejuicio positivo.

μετάbasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

En los experimentos realizados los grupos bajo estudio se comportaron en función de determinados estereotipos capaces de ofrecer una visión general de la realidad, aunque distorsionada, pues se magnificaron los rasgos utilizados para caracterizar a un grupo social; a la vez que los resultados obtenidos por cada grupo estuvieron influenciados por construcciones sociales y su supuesta relación con el sexo o la raza. En razón de lo explicado, resulta difícil adaptar esta clase de conductas al modelo que proponen Becker y Stigler de preferencias coherentes y estables.

Otras experiencias señalan que a diferencia del enfoque de Becker y Stigler en que las normas importan, porque la gente se ha sometido a ellas y a las que todos adhieren, no debería existir motivo por el cual algunas personas pertenecientes a un grupo social se sientan obligadas a acatar normas en función de la historia y del contexto particular del grupo al que pertenecen, cuando su verdadera elección consistiría en guiarse por otras reglas en los que la historia y el contexto social no son considerados (Bursztyn, L. y Jensen, R., 2015).

Adicionalmente distintos experimentos demostraron que las personas modificaban su conducta dependiendo del contexto, siendo éste el que determinaba su proceder en una situación particular. Se trata de varios estudios. Uno de ellos desarrollado con banqueros a efectos de medir la relación entre la identidad profesional y la deshonestidad, otro que muestra como los auges o caídas del mercado de valores influyen en los riesgos que toman los operadores, o un tercero dirigido a medir la influencia que tuvo la catástrofe nuclear de Chernobil en las preferencias económicas y políticas, son ejemplos que demuestran la importancia que tiene el contexto sobre la personalidad de los individuos.

A partir de lo descrito es posible afirmar que los individuos no expresan sus verdaderas preferencias o formas de pensar y sentir cuando actúan en circunstancias como las descritas.

4. PREFERENCIAS, CREENCIAS Y EMOCIONES.

En este apartado examinaremos por qué las personas persisten en sostener una opinión equivocada luego de conocer que la información que utilizan para justificar dicha creencia es incorrecta. Ello en el marco de la teoría tradicional no es posible que suceda pues asume que el individuo es un ente racional. Analicemos ahora la forma en que las personas formulan sus propios juicios, la calidad de los mismos y la toma de decisiones. Las personas razonan orientadas al logro de un objetivo y sus preferencias intervienen en la forma que recopilan y procesan la información, lo mismo sucede cuando traen a la memoria recuerdos de experiencias pasadas.

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις άλλο γένος)

Si bien los individuos intentan ser racionales mientras elaboran la justificación del resultado deseado, puede ocurrir que la recopilación, procesamiento y evaluación de información se aparte de los estándares racionales debido a que un objetivo puede atraer mayor interés que otros y orientar el razonamiento a expensas de precisión en el diagnóstico que se busca. Ello conduciría entonces a creencias sesgadas que se percibirían como objetivas. Es decir que las metas pueden distorsionar estos procesos cognitivos básicos. En el caso de la recopilación de pruebas suele ocurrir que las personas evitan la información que prefieren no creer, por lo cual sus opiniones o juicios estarán respaldados por la parte de los hechos que les sean favorables a sus ideas.

Al respecto, la evidencia empírica demuestra que aun cuando las personas no prescindan de una parte de la información disponible y reúnan todas las pruebas posibles de ser utilizadas, les resulta más fácil encontrar pruebas que justifiquen aquello que prefieren que sea verdad, en vez de aquello que prefieren que sea falso. La incapacidad de reconocer la naturaleza sesgada de la búsqueda de información hace que la gente sienta que su creencia está firmemente respaldada por la evidencia relevante.

Numerosos estudios demuestran que las personas aceptan rápidamente las señales que quieren recibir, mientras que las señales que consideran negativas y no desean recibir son examinadas en forma exhaustiva (Ditto, P. H. y Lopez, D. F., 1992).

De lo hasta aquí expuesto, se observa que las motivaciones no influyen directamente en las creencias, sino que intervienen determinando la información que es considerada válida para explicar la realidad. Ello conduce a que las personas obtengan conclusiones que son favorables a las creencias que mantienen y que parecen ser el resultado de la evidencia disponible. En lo que hace a la evaluación de la evidencia, diversos estudios muestran que personas con diferentes objetivos o motivaciones pueden interpretar o evaluar la misma información de manera diferente y por lo tanto alcanzar conclusiones distintas (Babcock, L. y Loewenstein, G., 1997).

Por su parte, la teoría de la disonancia cognitiva de León Festinger (Festinger, L, 1957) ha sido particularmente influyente pues muestra que las personas están motivadas para mantener la consistencia interna entre sus acciones, actitudes, creencias o valores, por lo cual cuando dos creencias entran en conflicto o cuando una acción contradice un valor personal, el individuo atraviesa un estado de ansiedad que lo conduce a suprimir la divergencia existente, ya sea cambiando una creencia o una actitud. En distintos experimentos Festinger demostró que los individuos son capaces de buscar explicaciones alternativas cuando los hechos se contradicen con sus convicciones.

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

No obstante, la reducción de la disonancia cognitiva suele ser una tarea grupal debido a que las personas se reconfortan mutuamente cuando aparecen inconsistencias entre sus pensamientos y acciones. Por ejemplo, cuando grupos sociales animan a sus miembros a justificar el maltrato de las minorías o la distribución inequitativa del ingreso mediante la prédica diaria o a través de los medios de comunicación.

De lo anterior se concluye que a las personas no les gusta cambiar de opinión pues prefieren no reconocer su equivocación, así como también evitan la información que los enfrentaría a contradicciones morales y en su lugar buscan argumentos que prueban que están en lo cierto.

Lo descrito precedentemente refiere a que las creencias de los individuos están conformadas por sus necesidades emocionales; y el valor emocional que depositan en sus creencias hace que se aferren a ellas por muy equivocadas y frágiles que sean. Por tal motivo, cualquier crítica o diferencia que pueda existir respecto a sus opiniones o ideas será considerada como una descalificación moral o un cuestionamiento a su inteligencia. En tales circunstancias el individuo rechazará todas las evidencias que demuestren lo equivocado de sus creencias por más concluyentes que estas sean, pues aquello en lo que la gente cree forma parte de la manera en que se relaciona con el mundo y con la imagen propia.

A ello debe agregarse que la gente al compartir puntos de vista con personas de su grupo de pertenencia se siente aceptada por los demás y piensa que la verdad está de su parte, por lo cual admitir ideas distintas a las del entorno en que participan puede causarles ansiedad y sensación de desarraigo o incluso pueden sentir que traicionan a su círculo social.

Estos patrones de conducta explican por qué la comprobación de los hechos no modifica las ideas erróneas de la gente en el corto plazo, aunque ello es probable que ocurra una vez disipada la reacción inicial de los individuos a sentirse cuestionados en su inteligencia. Recordemos que las personas construyen su conocimiento sobre la base de información que confirma sus hipótesis. El problema de desmentir creencias erróneas aparece porque no se trata de creencias aisladas sino que a partir de una idea la persona construye muchas otras en torno a ella, por lo tanto, enfrentar sus creencias significa juzgar la forma en que se relaciona con el mundo. Desde esta perspectiva, es lógico que la gente sea renuente a introducir grandes cambios en su manera de pensar. Una forma de evitar la reacción negativa que le produce a alguien reconocer que está en un error es apartarse de la confrontación directa y decir la verdad sin juzgar. Esta estrategia es más eficaz cuando la autoestima de los grupos implicados no está dañada.

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

Este es el caso de la población blanca residente en zonas de EUA, donde los sentimientos de rechazo hacia la inmigración y la población negra son más intensos, que vieron en los últimos años como sus vidas comenzaban a parecerse a la de «los odiados otros» (de quienes quieren diferenciarse) debido a la aparición de circunstancias económicas adversas, tales como el desempleo.

Ello motivó que los niveles de ofensa y descrédito de la población blanca hacia los grupos minoritarios aumentaran a fin de preservar el sentimiento de superioridad sobre el cual sustentan su autoestima. Circunstancias como la descrita advierten sobre la necesidad de restituir la autoestima y la confianza en sí mismos a quienes perdieron sus trabajos y necesitan obtener un subsidio del gobierno, pues hasta tanto eso no suceda la escalada de agresiones no cesará. Las políticas sociales deberían estar enfocadas en renovar la dignidad y seguridad en sí mismos a estas personas, además de otorgarles una ayuda financiera.

Por último, si bien es cierto que la gente evita enfrentar evidencias que los llevaría tener que revisar sus creencias puesto que están relacionadas con la opinión que mantienen sobre sí mismos, ciertos estudios demostraron que la gente procede de manera poco escrupulosa al momento de forjar esas opiniones iniciales.

En uno de los experimentos que demuestran este comportamiento, se escogieron al azar estudiantes universitarios para que recibieran una taza o un bolígrafo. Luego que los estudiantes los recibieran se les ofreció comprárselos.

También se les propuso a quienes no habían recibido tales elementos la posibilidad de hacer una oferta para adquirirlos. Los precios iniciales para la venta de las tazas o bolígrafos duplicaban o triplicaban la disposición a pagar de los estudiantes que querían comprarlos. No existía ningún motivo especial en la elección del precio por parte de quienes se beneficiaron por recibir los bienes que justificara tal divergencia. La diferencia en la valoración de los bienes tenía que deberse a que los estudiantes que poseían la taza o el bolígrafo habían comenzado a disfrutar de ellos. El experimento sugiere que la manera en que la gente valora las cosas tiene poco de intrínseco o profundo. Esta arbitrariedad sobre las preferencias se aplica tanto a las tazas y los bolígrafos como a las valoraciones que hace la gente sobre asuntos más importantes, como la inmigración o la discriminación racial.

5. CONCLUSIONES.

En este trabajo reflexionamos sobre los motivos que hacen que las personas aun conociendo la verdad de los hechos persistan en mantener opiniones equivocadas. Ello se

μετάβasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος) relaciona con lo que se denomina creencias motivadas, que provienen del razonamiento motivado. Este último consiste en que los individuos guiados por el objetivo de obtener una determinada conclusión intentarán ser racionales en el proceso de selección y evaluación de información a fin de justificar el resultado deseado, que en caso de estar afectado por las motivaciones que los guían acabarán por conducirlos a creencias sesgadas que percibirán objetivas. Debido a que las motivaciones y las emociones influyen en las creencias y decisiones, las personas que no quieren aceptar alguna posibilidad no deseada se apartan de la evidencia relevante. Si bien es poco probable que a corto plazo las personas accedan a revisar su sistema de creencias pues forman parte de la manera en que se relacionan con el mundo y con su imagen propia, es probable que ello suceda una vez disipada la reacción inicial a sentirse cuestionados en su inteligencia. Es imprescindible comprender qué significan las preferencias y de dónde proceden a los fines pensar políticas públicas eficaces que permitan corregir problemas, tales como la discriminación hacia las minorías étnicas. La economía tradicional no está preparada para ayudarnos en esta tarea.

μετάbasis

Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)

5. BIBLIOGRAFÍA.

Alesina, A., Miano, A. y Stantcheva, S. (2018). *Immigration and Redistribution* (Working paper n° 24733). National Bureau of Economic Research.

Anirban, M. y Debraj, R. (2014). Implications of an Economic Theory of Conflict: Hindu-Muslim Violence in India. *Journal of Political Economy*, 122, 719–65.

Babcock, L. y Loewenstein, G. (1997). Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases. *Journal of Economic Perspectives*, 11(1), 109–26.

Banerjee, A. y Duflo, E. (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty* [*Repensar la Pobreza: Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*]. PublicAffairs.

Banerjee, A. y Duflo, E. (2019). *Good Economics for Hard Times* [Buena Economía para Tiempos Difíciles]. PublicAffairs.

BenYishay, A., Jones, M., Kondylis, F. y Mobarak, A. M. (2016). *Are Gender Differences in Performance Innate or Socially Mediated?* (Policy research working paper n° 7689). World Bank.

Bursztyn, L. y Jensen, R. (2015). How Does Peer Pressure Affect Educational Investments? *Quarterly Journal of Economics*, 130(3), 1329–67.

Card, D. (1990). The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market. *Industrial and Labor Relations Review*, 43(2), 245–57.

Ditto, P. H. y Lopez, D. F. (1992). Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(4), 568–84.

Festinger, L. (1950). Informal Social Communication. *Psychological Review*, 57(5), 271–82.

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance* [Una Teoría de la Disonancia Cognitiva]. Stanford University Press.

Foged, M. y Peri, G. (2016). Immigrants' Effect on Native Workers: New Analysis on

μετάbasis

- Más allá de la serie (μετάβασις εις ἄλλο γένος)
Longitudinal Data. *American Economic Journal: Applied Economics*, 8(2), 1–34.
- Maceri, S. y Mateu, S. (2020). *Tópicos de injusticias*. Ediciones Z.
- Spencer, S. J., Steele, C. M. y Quinn D. M. (1999). Stereotype Threat and Women's Math Performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35(1), 4–28.
- Steele, C. M. y Aronson, J. (1995). Stereotype Threat and the Intellectual Test Performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(5), 797–811.
- Stigler, G. y Becker, G. (1977). *De Gustibus Non Est Disputandum*. *American Economic Review*, 67(2), 76-90.
- Stone, J., Lynch C. I., Sjomeling, M. y Darley, J. M. (1999). *Stereotype Threat Effects on Black and White Athletic Performance*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1213–27.

Recibido: 09 de Junio de 2022.

Aceptado: 13 de Junio de 2022.

Evaluado: 19 de Junio de 2022.

Aprobado: 24 de Junio de 2022.