

SYLVAN, Donald A. y VOSS, James F. (eds.), *Problem Representation in Foreign Policy Decision Making*. Cambridge University Press, Cambridge, 1998. 347 pp.

Las motivaciones y las dinámicas de las respuestas de los decisores son uno de los temas más difíciles de valorar en las relaciones internacionales. Entre otras razones, porque los decisores responden de formas que distan, en muchos casos, de ser racionales, producto de influencias que distorsionan el proceso, tales como la forma en que un problema es percibido, las suposiciones en el comportamiento de los otros grupos, la actitud ante los resultados inesperados o el propio funcionamiento de la memoria y del razonamiento dentro de la mente humana. Los aspectos psicológicos, ciertamente, son decisivos en el proceso de toma de decisiones dentro de las relaciones internacionales, pero aunque esto es algo bien conocido, el libro editado por Donald Sylvan y James Voss, *Problem Representation in Foreign Policy Decision Making*, producto de una investigación financiada con dinero federal norteamericano sobre el papel de la cognición en el proceso de toma de decisiones colectivo, resulta una aportación novedosa. Porque el libro centra el análisis de este proceso en el momento previo: el planteamiento de la situación. Así, se señala que para poder comprender las decisiones del gobierno estadounidense durante la Crisis de los Misiles con Cuba, por ejemplo, no sólo es necesario saber qué opciones manejó, sino cómo se percibió el problema y por qué Washington llegó a la conclusión de que no había otra opción con respecto Cuba sino invadirla, bloquearla o bombardearla.

Para profundizar en estas fases de la toma de decisiones, por tanto, el libro señala que es necesario recurrir a disciplinas tan alejadas aparentemente de la ciencia política como la psicología cognitiva o la psicología social, y a terrenos tan pantanosos como las imágenes o las dinámicas de las decisiones colectivas. Este enfoque recibió un fuerte impulso con la aparición del libro clásico de Robert Jervis, *Perception and Misperception in International Politics* (1976), donde quedan demostradas la importancia de la psicología y del entorno social de las decisiones. Jervis ya había recalcado la importancia de comprender los códigos operacionales (señales emitidas con un objetivo concreto, que no tienen por qué ser comprendidas por los destinatarios), la congruencia cognoscitiva (tendencia a reconocer lo que se espera ver) o la necesidad de reducción de la disonancia (asimilar la información entrante en los modelos pre-existentes). Pero el libro editado por Voss y Sylvan, significa un salto en el plano cualitativo. Porque su objetivo no es demostrar la existencia de estos factores psicológicos, sino cuantificarlos, ofreciendo además los últimos avances en la investigación de los procesos psicológicos y sociales que afectan al proceso de toma de decisiones en política exterior. Con una cantidad semejante de contribuidores del campo de la psicología como del de la politología, el volumen se esfuerza en avanzar en la tarea más complicada en este empeño, hasta qué punto y en qué proporción influyen estos factores tan difícilmente reconocibles, menos aún mensurables. La primera parte del libro, por ello, comienza con la presentación del enfoque utilizado por los autores para conocer el proceso de toma de decisiones en política exterior, el de procesamiento de información, y sigue con un repaso a los principales problemas conceptuales en los que incide el enfoque: el procedimiento

cognitivo, los replanteamientos de las decisiones, las interpretaciones colectivas o los cambios de imagen. La segunda parte del libro, mientras tanto, está compuesta de artículos con estudios empíricos de casos más concretos y con una validez más limitada, aunque a lo largo de todo el libro aparecen algunas interpretaciones novedosas.

Una de sus interpretaciones más interesantes se refiere a la operación estadounidense destinada a distribuir ayuda humanitaria en Somalia, a principios de la década de 1990. Acabó en un fiasco absoluto, con las tropas norteamericanas saliendo de forma precipitada del país, y dejando atrás tanto la humillación por la muerte y el linchamiento público de algunos de sus soldados como la frustración por no haber detenido al líder Mohammed Farah Aidid. Los autores, Martha C. y Dorcas E. McCoy, analizan ese fracaso de la administración estadounidense en función de los cambios que se producen tanto en las imágenes, incluidas las de uno mismo, como en la representación de los problemas, culpando especialmente a la percepción simplificada de Somalia en Estados Unidos y a la elevada autoimagen de la administración Clinton tras alcanzar la Casa Blanca. Ello permitió que Washington decidiera expandir la tarea iniciada por el presidente anterior, George Bush, y pasara a centrarse en la búsqueda de Aidid, tras señalarle como el culpable de sus problemas, cuando sólo era el líder de una de las bandas rivales. De esta forma, el problema de Somalia quedó sobresimplificado y la actuación de Washington siguió un modelo de actuación semejante al de algunos momentos de la Guerra Fría. Fue una pobre estrategia que reflejó la continuidad de hábitos creados en tiempos ya pasados, como es la imagen dependiente del Tercer Mundo, y la retirada final de las tropas estadounidenses se puede interpretar como reflejo de un escapismo y de la escasez de incentivos en Washington para cambiar las viejas percepciones de estos países.

Teniendo en cuenta un ejemplo como el mencionado, el libro editado por Sylvan y Voss es doblemente alentador para recordar la importancia de los factores psicológicos en el proceso de toma de decisiones y la necesidad de cuantificarlos lo más posible. También, para no olvidarse de los momentos previos de la representación del problema, un enfoque que les lleva a plantearse la validez de un concepto tan importante como es el de “toma de decisiones” (*decision making*). Puesto que plantear la decisión final como la simple selección entre una serie de opciones es demasiado limitado para expresar la multitud de procesos que conlleva, proponen que se denomine “solución de problemas” (*problem solving*). No es una propuesta baladí, porque detrás de esa diferencia terminológica se puede vislumbrar una perspectiva más amplia para poder comprender por qué los Estados, los grupos y los individuos actúan como actúan. Y por qué la lógica de las decisiones, a veces, no es tan racional como sería deseable.

Florentino Rodao