


PERCEPCIÓN SOCIAL DIRECTA DE EMOCIONES E INFLUENCIAS COGNITIVAS

Zoé Sánchez Barbieri¹

Universidad Nacional de Córdoba (UNC)

 <https://orcid.org/0009-0003-7556-429X>

E-mail: zoesanchezb@unc.edu.ar

RESUMEN:

En este artículo me propongo examinar algunos casos de reconocimiento de emociones que parecieran estar constreñidos por información cognitiva de algún tipo. Usualmente, se ha explicado al reconocimiento de emociones como una habilidad directa, no-inferencial, que descansa en la detección de un conjunto de información perceptiva de carácter multimodal. No obstante, existe evidencia empírica relativa al reconocimiento de emociones que no pareciera ser explicada fácilmente por los enfoques no-inferencialistas debido a que existe algún tipo de influencia *top-down* entre cierto tipo estados cognitivos y perceptuales que desafía el carácter directo o no inferencial de esta habilidad. Específicamente, la integración de esa información podría involucrar mecanismos inferenciales o cognitivamente más demandantes que los propuestos por las teorías de la percepción directa de emociones. Particularmente, me refiero a la evidencia de la influencia que poseen los sesgos cognitivos, prejuicios y otras creencias en el reconocimiento de emociones. Propondré que estos casos de reconocimiento de emociones si pueden explicarse por medio de enfoques no inferencialistas si se apela a fenómenos como el de la penetrabilidad cognitiva.

PALABRAS-CLAVE: Percepción social directa; Reconocimiento de emociones; Penetrabilidad cognitiva.

DIRECT SOCIAL PERCEPTION OF EMOTIONS AND COGNITIVE INFLUENCES

ABSTRACT:

In this article, I explore instances of emotion recognition where cognitive factors significantly influence the process. Traditional explanations often describe emotion recognition as a direct, non-inferential ability based on the detection of multimodal perceptual cues. However, empirical evidence suggests this view may be overly simplistic. Some cases of emotion recognition resist straightforward categorization within non-inferential frameworks, particularly when cognitive states such as biases, prejudices, and belief systems are involved. I propose that by integrating concepts like cognitive penetrability into non-inferentialist models, we can achieve a more accurate and nuanced understanding of these complex cases. This integration acknowledges the intricate interplay between perception and cognition, offering a deeper insight into how we recognize and interpret emotions

KEYWORDS: Direct social perception; Emotion recognition; Cognitive penetrability.

¹ Doutorando(a) em Filosofia na Universidad Nacional de Córdoba (UNC), Córdoba, Argentina.

Introducción

El estudio del reconocimiento de emociones está marcado por al menos cuatro grandes debates en la literatura: i) la discusión sobre la naturaleza de las emociones; ii) la caracterización de la habilidad cognitiva de “reconocer” vs otros talentos cognitivos como discriminar o clasificar; iii) las peculiaridades del fenómeno de reconocer emociones provenientes de un conjunto de evidencia empírica y, por último, iv) los procesos cognitivos involucrados en dicha habilidad. En este artículo, me centraré en aspectos de los últimos dos debates (iii y iv) mientras que daré por sentado los dos primeros ofreciendo una definición lo suficientemente flexible de emoción y de reconocimiento que sea útil a fines expositivos. Defenderé la tesis de pensar a las emociones como *patrones de rasgos característicos*. Newen, Welphighus y Juckel (2015) han propuesto caracterizarlas, inspirados en la noción wittgensteiniana de parecidos de familia, como conjuntos de rasgos característicos que conforman un patrón distintivo para cada una de ellas. Para los autores, este patrón está integrado por los siguientes componentes: a) respuestas fisiológicas autonómicas; b) tendencias a la acción; c) expresiones corporales: entre las que se incluyen las expresiones faciales, las posturas, los gestos; d) expresiones vocales como gritos, rugidos o la risa y los tonos de voz; e) experiencia fenomenológica; f) características cognitivas (que comprenden actitudes y cambios de atención y percepción); g) el objeto intencional de las emociones. La idea de patrón sugiere un fenómeno holístico, en este caso, un conjunto de características que se presentan regularmente integradas entre sí, conformando una totalidad, aunque ninguna es por sí misma necesaria para que tenga lugar la emoción. En cuanto a la noción de reconocimiento, es posible caracterizarlo como la habilidad para detectar y atribuir estados emocionales a otros individuos sobre la base de un conjunto de comportamientos expresivos de carácter multimodal (expresiones faciales y corporales, posturas, tonos de la voz, etc.) en situaciones en las cuales dicho comportamiento expresivo es público y perceptible para el intérprete.

Asimismo, el reconocimiento de emociones tiene una serie de características distintivas sistematizadas a partir de un conjunto de evidencia empírica que un buen modelo del reconocimiento de emociones debería poder explicar. En primer lugar los repertorios de comportamientos expresivos que son parte del reconocimiento de emociones son variados, múltiples e idiosincrásicos. Sólo en pocas ocasiones de nuestra vida diaria o en contextos de laboratorio reconocemos emociones tomando como base expresiones que en la literatura se han denominado “prototípicas” (como por ejemplo las expresiones de las cinco emociones básicas propuestas por el equipo de Ekman) (Ekman y Cordaro 2011). Por el contrario, los patrones emocionales están conformados por comportamiento expresivo de distinto tipo afectado social y culturalmente. Además, el reconocimiento de emociones ocurre atendiendo a la dinámica momento a momento del comportamiento expresivo, incorpora la información del contexto situacional y que ocurre en el marco de una práctica interactiva que provee al lector de distinto tipo de información afectiva. Sumado a esto, existe un conjunto de información general vinculada a conceptos, sesgos, prejuicios, creencias generales, etc. que suele, en ocasiones, modificar pero también refinar los casos de reconocimiento de emociones (Marchi y Newen 2015). Por último, y para complicar más las cosas, un buen modelo de reconocimiento de emociones debe atender a cómo integramos la información provista por el rostro (lo que se ha denominado como “los rasgos estáticos”) con los “rasgos dinámicos”, es decir, las expresiones emocionales u otros gestos presentes en aquellos despliegues de comportamiento. (Lee, Anzures, Quinn, Pascalis y Slater 2011).

La última discusión que es preciso examinar para responder a la pregunta de cómo reconocemos emociones refiere a qué procesos o mecanismos cognitivos, perceptivos e interactivos se ponen en juego en estas prácticas de reconocimiento emocional. De esto se han ocupado, en

parte, las teorías de la atribución psicológica y este es el punto sobre el que existe el mayor desacuerdo. Brevemente, podría distinguirse entre aquellos enfoques que sostienen que debemos realizar previamente una serie de pasos inferenciales partiendo de los comportamientos expresivos (expresiones faciales, posturas, tonos de voz y comportamiento expresivo en general) y arribando finalmente a la atribución de una emoción (a la que denominaré la *estrategia inferencialista*) y aquellos que sostienen que percibimos las emociones en dichos comportamientos y no necesitamos inferirlos tomando el comportamiento expresivo como evidencia (*la estrategia de la percepción directa o no inferencialista*).

En este artículo, examinaré evidencia empírica relativa a la influencia de ciertos estados cognitivos en la percepción, principalmente relativa a sesgos cognitivos, prejuicios y algunas creencias (que denominaré de manera general “información de trasfondo”). Luego señalaré que la estrategia de la percepción directa o no inferencialista no podría explicar, en principio, este conjunto de evidencia con los recursos conceptuales que posee y deberá incluir un proceso psicológico adicional en caso de no renunciar al pretendido carácter directo del reconocimiento de emociones. Sostengo que ese mecanismo es el de la penetrabilidad cognitiva. Para argumentar a favor de esta idea, seguiré una serie de pasos: en primer lugar, presentaré la evidencia empírica con el objetivo de mostrar el fenómeno que me interesa, a saber, que existen ciertos estados cognitivos de distinto tipo que inciden en el reconocimiento de emociones. En segundo lugar, mostraré por qué estos casos podrían ser un problema para los enfoques no-inferencialistas del reconocimiento de emociones ya que la información que parece estar incidiendo es de carácter no perceptual y debe ser integrada de algún modo. Debido a que los enfoques no inferencialistas sostienen que los casos de reconocimiento de emociones son casos donde no intervienen las inferencias, entonces deben proporcionarnos una manera que de cuenta de esta evidencia.

Antes de comenzar con la argumentación quisiera realizar algunas consideraciones preliminares: en primer lugar, como se verá, esta propuesta no deberá interpretarse como defendiendo que todos los casos de reconocimiento de emociones son casos de penetrabilidad cognitiva sino más bien como casos de carácter circunscrito, desatendidos en la literatura y que es interesante considerarlos afin de tener una comprensión más acabada del reconocimiento emocional. El reconocimiento de emociones es un fenómeno que se manifiesta en grados y que depende de muchos factores. Mientras que existen casos “básicos” de reconocimiento otros pareciera involucrar conceptos más sofisticados y dependientes del aprendizaje social y cultural.

La información de trasfondo y el reconocimiento de emociones

En el caso del reconocimiento de emociones, existe un conjunto de creencias, experiencias pasadas, sesgos, prejuicios, normas y distintos tipos de aprendizaje social que poseen los intérpretes que emergen de los entornos culturales en los que vivimos e interactuamos diariamente y que constriñen nuestras atribuciones. Denominaré a este conjunto de información como “información de trasfondo”. En este artículo voy a utilizar la noción de trasfondo como un término paraguas para referir a un conjunto de estados cognitivos variados que resultan relevantes para explicar el desempeño en ciertas tareas de reconocimiento de emociones pero que no están directamente relacionados con ellas. Por “indirectamente” quiero decir que si bien existe un conjunto de estados cognitivos que tienen un impacto en las tareas de cognición social, estos no forman parte de manera necesaria, es decir, no son constitutivos del proceso o mecanismo de atribución psicológica en todos los casos.

Al respecto de estos debates, Gallagher y Varga (2014):

No somos neutrales con respecto a cómo percibimos el mundo. Las narrativas culturales, así como nuestras propias experiencias situadas culturalmente con otros, sesgan nuestras expectativas con respecto a sus acciones y, como muestra la ciencia, pueden sesgar la percepción misma. Si bien alguna vez se pensó que tales sesgos eran automáticos y más o menos inmunes al cambio, ahora se acepta que la manipulación del contexto social puede moderar el sesgo racial dentro del grupo, hasta el nivel de los procesos perceptuales (pág. 195)

Esta cita es interesante porque ha habido en los últimos años una gran cantidad de literatura empírica en torno a cómo los sesgos, prejuicios, creencias etc., influyen de algún modo en las atribuciones psicológicas pero con un impacto moderado respecto a la teorización acerca de la atribución psicológica. Por ejemplo, Wieser y Brosch (2012) han documentado que ciertos tipos de aprendizaje social de generalizaciones tales como: “cuando las personas están tristes hacen tales o cuales cosas” influyen las tareas de atribución. En esta dirección, Gutsell and Inzlicht (2010) sostienen que detectar las emociones de los demás no depende, al menos en algunos casos, exclusivamente de las diferencias en los patrones de comportamiento expresivo, sino también de creencias específicas sobre el miembro de un grupo cultural externo. Al menos en algunos casos, parece que el que X sea capaz de reconocer las emociones y las intenciones de Y, es algo que depende de manera crucial de las creencias de X sobre el grupo racial o étnico al que pertenece. Según algunas concepciones, no se trata sólo de “tener una creencia”, sino de tener un conjunto de creencias o un conjunto de lugares comunes sobre el grupo externo que constituyen parte de la psicología popular.

En los últimos años, los estudios transculturales de cognición social y los resultados de estudios sobre prejuicios raciales y de *deshumanización*² muestran que los mecanismos involucrados en distintos procesos de cognición social dependen constitutivamente de la situación histórico-cultural y de la pertenencia a un grupo: “Esto sugiere que el nivel perceptivo fundamental de entender a los demás como personas depende esencialmente del contexto cultural, un aspecto que debe tener en cuenta cualquier teoría de la cognición social” (Domínguez et al. 2009).

Respecto al caso del reconocimiento de emociones, Bijlstra, Holland, Ron Dotsch, Hugenberg y Wigboldus (2014) sostienen que investigaciones anteriores sobre categorización social y reconocimiento de emociones han encontrado evidencias de un aparente sesgo cognitivo en la percepción y categorización de las expresiones faciales. En un estudio inicial sobre este fenómeno, Hugenberg y Bodenhausen (2003) mostraron que la raza influye en la percepción de la ira o el enojo. En esta investigación, los participantes observaron que los rostros de personas blancas y negras se transformaban de expresiones de enojo a expresiones felices (Estudio 1) o de expresiones neutrales a enojadas (Estudio 2). En ambos estudios, a medida que aumentaba el nivel de prejuicio de los perceptores, también lo hacía su tendencia a ver la ira con mayor facilidad en los rostros negros pero no en los blancos. Los perceptores más prejuiciosos vieron que la ira perduraba por más tiempo y aparecía antes en los rostros negros. Sin embargo, el nivel de prejuicio de los perceptores no influyó en la percepción de la ira en los rostros blancos emparejados. El trabajo posterior también extendió este vínculo entre los negros y la ira a las latencias de respuesta: los perceptores blancos reconocen la ira más rápidamente en los rostros negros que en los blancos. A pesar del valor de interés potencial de los hallazgos mencionados, en estos estudios iniciales no se aclara si estos resultados ocurren debido a estereotipos (por ejemplo, asociaciones

² La deshumanización, un fenómeno que se encuentra a menudo en contextos de guerra y genocidio, se refiere a procesos en los que los individuos o grupos son simplemente entendidos como carentes de humanidad plena. Los miembros del grupo ocasionalmente perciben a las personas de una determinada etnia como animales (deshumanización animal) o como autómatas (deshumanización mecanicista). En casos extremos, estos miembros de fuera del grupo son recibidos con disgusto y percibidos de alguna manera como no humanos o subhumanos, como seres sin vida interior (Harris y Fiske 2006).

estereotipadas entre los negros y la ira) o prejuicios (por ejemplo, evaluaciones negativas hacia los negros o grupos ajenos en general) (Dunham 2011).

Además, existen algunos estudios clásicos como los de Carroll y Russell (1996) que evalúan cómo el reconocimiento de emociones se ve influido por información previa general, es decir, descripciones no ligadas necesariamente a prejuicios o sesgos. En estos estudios los individuos que reconocen emociones cambian el tipo de emoción atribuida según la historia que escuchan antes de realizar la atribución pese a que las expresiones faciales son las mismas. Analizaré este caso en el siguiente apartado.

Este tipo de estudios han tenido un impacto enorme en las distintas maneras en que se han construido los enfoques o teorías de la cognición social, razón por la cual han tomado fuerza en los últimos años los enfoques denominados *pluralistas* o *amplios* de la cognición social (Andrews 2012, McGeer 2007; Spaulding 2018). Estos enfoques, a su vez, han sido reforzados por la abrumadora cantidad de estudios acerca de los sesgos cognitivos y la cognición implícita. Los defensores de los enfoques pluralistas sostienen que debemos revisar las nociones tradicionales de lectura de la mente (*mindreading*) y apuntar a una noción pluralista de cognición social. Para estos enfoques, tenemos muchos métodos diferentes para comprender e interactuar con los demás y la lectura de mentes es sólo uno de ellos. Desde el punto de vista pluralista, la literatura sobre la psicología popular ha prestado demasiada atención a la teoría de la mente, la explicación y la predicción, y muy poca atención a las atribuciones de rasgos de personalidad, estereotipos y esquemas de comportamiento, así como a la forma en que empleamos estas herramientas psicológicas populares para regular nuestro comportamiento en la relación con otros. Además, según estos autores, nunca estamos simplemente atribuyendo un rasgo de personalidad, un deseo o un estereotipo. A menudo hacemos todas estas cosas sin reflexionar mucho sobre las formas sutiles y complejas en las que las atribuciones del estado mental, las atribuciones de rasgos, los esquemas y los estereotipos se influyen mutuamente. Por lo tanto, hay buenas razones para dudar de que podamos separar estos distintos tipos de factores en las interacciones sociales de la vida real.

Ahora bien, esta evidencia puede resultar problemática para aquellos enfoques no-inferencialistas o basados en la percepción directa de emociones. Veamos por qué.

¿Por qué la explicación de esta evidencia empírica es un desafío para los enfoques no inferencialistas?

Como mencioné en la introducción, un modo en el que recientemente se han clasificado las perspectivas de la atribución psicológica ha sido distinguiendo entre estrategias inferencialistas y no-inferencialistas de la atribución psicológica (McNeill 2012; Spaulding 2015). Las primeras, encarnadas por los clásicos enfoques de tercera y de primera persona (también denominados como Teoría de la Teoría y Teoría de la simulación respectivamente), sostienen que para llevar a cabo una tarea de atribución psicológica, el intérprete parte de la observación de las conductas expresivas del agente y mediante una serie de inferencias atribuye o postula estados psicológicos que permiten dar sentido, explicar y predecir otros comportamientos de dicho agente³. Por su

³ En este contexto, Spaulding (2015) y Herschbach (2015) han señalado correctamente que uno de los grandes problemas que enfrenta la tesis de la PSD es que si el calificativo “directo” se opone a “inferencial”, entonces, es preciso dar una caracterización exhaustiva de la noción de inferencia y explicitar qué rasgos de este tipo de procesos cognitivos son los que se pretenden rechazar. En este punto, existen dos discusiones íntimamente relacionadas, pero sobre las cuales el debate está lejos de estar cerrado. Por un lado, cuál de las diferentes maneras de entender la noción de inferencia ha de adoptarse y, por el otro, en qué nivel explicativo (personal vs. subpersonal) se debe situar tanto a la PSD como a las inferencias. Respecto del primer debate es posible identificar diferentes nociones de inferencia, algunas versiones minimalistas o deflacionadas y otras versiones cognitivamente demandantes (que inclusive podrían ubicarse en diferentes niveles explicativos) y, también, fenómenos similares a las inferencias. Recientemente, se han identificado una serie de fenómenos inferenciales, ubicados en distintos niveles explicativos. Presento aquí una lista no exhaustiva de posibilidades: a) inferencias racionales involucradas en la formación de creencias (la noción clásica que

parte, la estrategia no inferencial de atribución sostiene que existen al menos algunos tipos de estados mentales— como sensaciones, dolores y algunas emociones – que podemos llegar a conocer sin requerir para ello de la mediación de complejas cadenas inferenciales, sino meramente mediante la observación y la percepción del comportamiento expresivo, que es visto como significativo. Esta percepción de las expresiones y de ciertos comportamientos nos proporciona un conocimiento directo, es decir, no inferencial, de los estados psicológicos de los agentes. Emplearé indistintamente los términos “enfoques no-inferencialistas”, “enfoques basados en la percepción directa” o más sencillamente PSD para referirme a este enfoque.

Los enfoques no-inferencialistas están basados al menos dos supuestos con distinto grado de aceptación en la literatura: el primero de ellos es la denominada “tesis de la constitución” (Krueger 2018) y el segundo está vinculado a un conjunto de características que se le han otorgado a las habilidades perceptivas especialmente. Según la tesis de la constitución, existe una relación de constitución entre las expresiones corporales y faciales y aquellos estados psicológicos de los que forman parte. Así, la razón por la cual percibimos directamente, por ejemplo, las emociones, es porque estamos viendo una parte de ellas. Acciones como fruncir el ceño, sonreír, gesticular, llorar, etc., nos otorgan un acceso perceptivo a los estados emocionales ajenos porque son partes componentes de estos. De acuerdo con Krueger, son las partes de los estados psicológicos que están públicamente instanciadas en el comportamiento. A diferencia de las posiciones clásicas como la TT y la TS, el comportamiento y las expresiones emocionales no son causadas por el estado mental (esto es, las expresiones de enojo no son el efecto de la emoción de enojo) sino que, más bien, son la parte externamente realizada y observable de ese estado mental.

El segundo supuesto está vinculado a la naturaleza del proceso perceptivo. Usualmente se ha dotado a la percepción de una serie de características como la de ser enactiva, holista, interactiva, sensible al aprendizaje, etc (Gallagher y Zahavi, 2008). Sin embargo, hay un aspecto al que no se le ha prestado demasiada atención en la literatura, vinculado al contenido de la experiencia perceptual de aquel individuo que percibe emociones. En primer lugar, el defensor de enfoques basados en la percepción directa o no-inferencialista sostiene que “que mi comprensión del estado psicológico del otro es directa en el sentido de que ese estado es mi objeto intencional primario” (Zahavi 2011, pág. 548). En este punto, los enfoques basados en la percepción directa no sólo se presentan explícitamente como proporcionando una explicación alternativa de la atribución intencional sino también proponiendo una tesis sobre el alcance y el contenido de la percepción. Los defensores de la PSD sostienen que se pueden percibir propiedades o características que han sido consideradas tradicionalmente de “alto nivel”, como los estados mentales, las clases naturales, las relaciones causales, etc (Siegel & Byrne 2017; Smortchkova 2016⁴). Ahora bien, afirmar que somos capaces de albergar cosas tales como “estados mentales” (apoyados en la tesis de la constitución) en el contenido de nuestra experiencia perceptual suscita algunos interrogantes respecto a los mecanismos que hacen posible el contenido de dicha experiencia.

En este punto, se abren dos grandes vías de exploración y en este trabajo sólo me ocuparé de una de ellas. La primera de ellas es ¿cómo hacemos para percibir entidades como “emociones”?, ¿qué tipos de conceptos psicológicos se requieren?, ¿cómo se integra y se vincula el contenido de ciertos conceptos psicológicos con la percepción?, etc. No podré analizar todos estos interrogantes

mencioné en el párrafo anterior), b) inferencias cognitivas no racionales, (c) heurísticas, d) expectativas perceptivas e) inferencias computacionales (Smortchkova 2016).

⁴ Recientemente, se ha reavivado un debate en filosofía de la mente respecto a qué propiedades o características se presentan ante nosotros cuando tenemos una experiencia visual#. La respuesta a esta pregunta suele dividir a aquellos que argumentan a favor de los contenidos *pobres o estrechos*, sosteniendo que nuestra percepción sólo puede albergar contenidos referidos a formas, líneas, colores, distancias, etc., y aquellos que piensan que los contenidos perceptuales son *ricos o liberales*, de modo que por medio de la percepción podemos distinguir cosas tales como clases naturales, valores, *affordances*, relaciones causales, estados mentales, etc.

aquí. Además, existe otro sentido en que el contenido de nuestra percepción es “rico” o de “alto nivel”, especialmente, cuando existen otros estados cognitivos de diversa procedencia que modifican, alteran o distorsionan el contenido de nuestra experiencia perceptual. De este último aspecto es del que me ocuparé en este trabajo.

Ahora bien, en el marco de los enfoques no inferencialistas que sostienen que percibimos en vez de inferir los estados mentales, explicar el rol que tiene información extra perceptual en la atribución no resulta sencillo ya que, como advertí, podría involucrar procesamiento inferencial que estas teorías querrían descartar para los casos de reconocimiento de emociones. Ante este escenario alguien podría tomar, al menos, dos caminos: i) apelar a las inferencias y negar que estos casos sean susceptibles de ser explicados por la percepción directa o bien, ii) proponer un proceso no inferencial por medio del cual pudieran explicarse estos casos. En este trabajo examinaré la segunda vía explicativa.

Cómo mencioné anteriormente, existe información que tiene un papel importante en las atribuciones de emociones son los sesgos, los prejuicios, los estereotipos y distinto tipo de creencias que influyen en nuestras tareas perceptuales de reconocimiento. Esta clase de constructos psicológicos comparten la característica de que involucran información no perceptual y, aunque ese no es un problema en sí mismo, el defensor de la percepción directa debe proporcionarnos un modelo que nos explique cómo ese tipo de información tiene un papel en nuestras tareas de reconocimiento de emociones sin que estén involucrados procesos inferenciales que modifiquen el carácter directo de tales atribuciones mentalistas. Dicho de otra manera, debe proporcionarnos una explicación acerca de cómo distintos tipos de información, perceptual y no perceptual, conviven armoniosamente, aunque no inferencialmente, en las tareas de atribución.

Recientemente, como mencioné en el apartado anterior, las corrientes pluralistas en cognición social han llamado la atención respecto a cómo la atribución psicológica se ve afectada por prejuicios, sesgos y estereotipos (Andrews, Spaulding y Westra 2021). No es sencillo encontrar en la literatura una sistematización consistente acerca de cómo diferenciar estos procesos, ni tampoco definiciones consensuadas, debido a que estos constructos son abordados por disciplinas con tradiciones muy distintas, como la psicología cognitiva, la sociología y más recientemente las neurociencias. Dados mis propósitos, sólo haré referencia aquí a los rasgos más generales de estos procesos.

Usualmente, en la literatura se suele dividir entre *sesgos perceptivos* y *sesgos cognitivos* aludiendo a que en ambos casos hay información (tanto perceptual como no perceptual) que se sobrestima, se desatiende o se procesa “incorrectamente”. Por ejemplo, Clements y Schumacher (2010), quienes estaban interesados en los sesgos perceptuales y en cómo afectan a la cognición social y las conductas violentas de los sujetos que sufren de alcoholismo, observaron que las personas alcohólicas tienden a sobreestimar la importancia de algunas expresiones faciales y atribuyen a otros emociones más intensas que las personas que no tienen problemas de alcoholismo, por los que podría atribuírseles un sesgo perceptual. De hecho, tienen la tendencia a confundir el asco con la ira y el desprecio con más frecuencia que los que son simplemente bebedores sociales. Específicamente, lo que argumentan estos autores es que percibir erróneamente la ira podría conducir a una actitud defensiva o una agresión de represalia, lo que aumenta el riesgo de violencia.

Los sesgos cognitivos están más vinculados al procesamiento de cierta información social, a los prejuicios y estereotipos. Normalmente se dice que los prejuicios y estereotipos conducen a obtener cierta información sesgada. El prejuicio está definido como una actitud negativa hacia un grupo o hacia los miembros de un grupo y tiene un fuerte componente emocional (Amodio 2014). Los estereotipos, en cambio, son aquellos rasgos que vemos como característicos de los grupos sociales o de los miembros individuales de esos grupos y, en particular, aquellos que se considera

que permiten diferenciar a los grupos entre sí. En definitiva, son aquellos rasgos que nos vienen a la mente rápidamente cuando pensamos en ciertos grupos (Nelson 2009)

En relación a este tópico, se ha señalado: “el que una persona sea capaz de responder a las emociones e intenciones de otra depende fundamentalmente de las actitudes de la persona (a menudo implícitas y no conscientes) sobre el grupo racial o étnico al que pertenece el otro” (2017, pág. 136).

Este conjunto de fenómenos contiene información que de alguna manera distorsiona o afecta nuestras percepciones, debido a que no tienen que ver con características específicas y públicas de los comportamientos expresivos, o de los contextos particulares, sino con el modo peculiar cómo caracterizamos a las personas en consonancia con nuestras creencias sobre un grupo. Esto es problemático para la PSD porque parece que si, por ejemplo, los prejuicios son un conjunto de creencias acerca de un grupo, tendrían que relacionarse inferencialmente con aquellos datos que nos proporciona la percepción. Esto es lo que afirma Gallagher:

Desde el punto de vista inferencialista, lo mejor es pensar en los factores sociales y culturales en términos de percepción cargada de teoría, como si la forma en que nuestra experiencia está (in)formada por factores sociales y culturales se tradujera en la posesión de una teoría (un conocimiento en la forma de creencias o tópicos psicológicos populares) que debe agregarse a la percepción para formular un paso inferencial adicional en la comprensión de los demás. (2017, pág. 135)

Una vez más, el punto problemático para un enfoque basado en la PSD es que la evidencia acerca de la incidencia de sesgos, prejuicios, etc., sobre nuestra percepción de estados mentales, parece abogar a favor de la inclusión de pasos inferenciales intermedios en las tareas de atribución. Así, según los enfoques contrarios a PSD, lo que haría el intérprete en un caso de atribución de emociones, por ejemplo, sería observar los comportamientos expresivos y luego interpretarlos a la luz de ciertos esquemas, sesgos u otras creencias, a partir de lo cual inferiría, en un segundo momento, la presencia de determinada emoción en su interlocutor. Me enfocaré en analizar este tipo de caso en el último apartado de este trabajo, argumentando que el camino inferencialista no es la única manera de explicar esta evidencia.

Reconocimiento de emociones e influencia cognitiva *top-down*

En este apartado, me concentraré en algunos casos de reconocimiento de emociones en los que podría estar presente algún tipo de influencia cognitiva de tipo “desde arriba hacia abajo” o *top-down*. Es importante discutir estos casos por dos razones: por un lado, como mencioné en la primera parte de este trabajo, el reconocimiento de emociones puede, en ocasiones, verse constreñido por información a la que denominé de “trasfondo”. Bajo dicho concepto puede incluirse distinto tipo de información pero me centraré aquí, específicamente, en fenómenos como los sesgos cognitivos, prejuicios, estereotipos y algunas creencias en particular, dada su importancia en el contexto de la atribución psicológica. El segundo motivo tiene que ver con que este tipo de información desafía el carácter directo (no-inferencial) de la percepción en virtud de su carácter extra perceptual y debe integrarse de algún modo con los mecanismos perceptuales. Mi propósito será mostrar cómo pueden tener lugar algunas influencias *top-down*, por medio de un proceso de *penetrabilidad cognitiva*, sin tener que renunciar al carácter directo del reconocimiento de emociones⁵.

⁵ No estoy diciendo que todos los casos de influencia cognitiva *top-down* sean casos de penetrabilidad cognitiva, sino que es una vía plausible para explicar cómo ciertos estados cognitivos influyen en el contenido de nuestra experiencia perceptual

Newen, Welpinghus y Juckel (2105) sostienen que los procesos cognitivos mediante los cuales podría estar sucediendo este tipo de influencia *top-down* pueden ser de distinto tipo y sostiene que los tipos de procesos *bottom-up* y *top-down* que modulan el reconocimiento de objetos en general también pueden modular la percepción de una persona y sus emociones. Por ejemplo, esto sucede en el *priming* semántico: los objetos se reconocen más rápido y con mayor precisión después de que una señal verbal (un *priming*), que está relacionada semánticamente con el objeto, se le ha presentado inconscientemente al sujeto (Eger et al. 2007). Por ejemplo: un objeto que aparece en la imagen de un baño podría percibirse como un secador de pelo, mientras que la misma información perceptiva se habría identificado como una pistola en un contexto diferente (Bar, 2003).

En los casos de cognición social, Newen y colaboradores sostienen que el reconocimiento de emociones está influenciado, con frecuencia, por descripciones verbales, información o creencias previas y dan el siguiente ejemplo:

Si escuchamos por primera vez una historia que describe una situación muy injusta que nos hace esperar que la persona que vamos a ver esté enojada, tenemos una fuerte tendencia a ver esta 'cara típica de miedo' como una cara de enojo: por ejemplo, si me dicen que la persona en cuestión hizo una reserva en el restaurante, esperó una hora mientras muchas otras personas que habían llegado más tarde fueron atendidas primero, y que después de una hora le informaron que tenía que esperar al menos una hora más, tengo una fuerte expectativa de ver ira. Se ha demostrado que esto nos hace ver una cara temerosa típica como una cara enfadada (Carroll y Russell 1996). De manera análoga, el mismo estudio muestra que una persona con una típica cara de enojo (en una situación neutral) se ve con miedo si la historia que la contextualiza nos hace esperar que tenga miedo. (pág. 202)

Ahora bien, como dije más arriba, la influencia de los procesos cognitivos en los perceptivos ocurre en el modelo de Newen y colaboradores por un proceso de *penetrabilidad cognitiva*. El concepto de penetrabilidad cognitiva fue desarrollado por Jerry Fodor (1986) y Zenon Pylyshyn (1999) en el marco de una teoría computacionalista de la mente y sostiene que ciertos tipos de estados cognitivos como creencias, deseos y, posiblemente, también otros estados, como los sentimientos o estados de ánimo, pueden influir en el procesamiento perceptivo de tal manera que constriñen o determinan los contenidos o experiencias perceptivas de los sujetos. Este concepto se opone, naturalmente, al concepto de impenetrabilidad cognitiva, que supone que ciertos procesos cognitivos no son sensibles a otros procesos de pensamiento. Esto es lo que sostuvieron las versiones modularistas clásicas de la arquitectura mental, para las cuales hay ciertos procesos cognitivos que tienen lugar en módulos de dominio específico, encapsulados e innatos, dotados de mecanismos psicológicos diseñados para procesar cierto tipo de información relevante (Carruthers 2006)

En particular, Pylyshyn (1999) defendió la existencia de distintas etapas del procesamiento visual, algunas de las cuales son susceptibles a la influencia *top-down* de otros procesos psicológicos, mientras que otras no lo son. De acuerdo con Pylyshyn, existe un estadio de visión temprana (*early vision*) que involucra los primeros pasos de nuestro procesamiento perceptual, el cual se realiza aproximadamente en 100 milisegundos y se encuentra localizado en nuestras áreas corticales visuales. Este procesamiento temprano codifica exclusivamente información sobre propiedades espacio-temporales y superficiales, tales como el color, la textura, la orientación, la solidez de los objetos y su movimiento en el espacio, de manera que percibimos algo así como “proto-objetos”. Según Pylyshyn, esta etapa de la visión es cognitivamente impenetrable, es decir, no es susceptible a la influencia de otros procesos cognitivos.

Por el contrario, la visión de carácter tardío (*late visión*) incluye el reconocimiento de los objetos y su identificación: en este proceso intervienen la memoria y la información codificada conceptualmente. Asimismo, se trata de un proceso susceptible de ser influenciado por distinto tipo de procesos cognitivos. Esta parte de la percepción sería, de acuerdo con Pylyshyn, “sensible[s], en un modo semánticamente coherente, a las creencias y objetivos del organismo” (1999, pág. 343). Así pues, la penetrabilidad cognitiva se opone a la idea de que la percepción es un proceso informacionalmente encapsulado, al menos, en su totalidad.

El concepto de penetrabilidad cognitiva ha resurgido con mucha fuerza recientemente en los debates sobre el contenido de nuestra experiencia perceptiva, junto con la idea de que dichos contenidos perceptuales pueden ser epistémicamente perniciosos, y también dentro de los debates en cognición social como un modo de argumentar a favor de la existencia de contenidos perceptuales ricos. Específicamente, se lo suele presentar como un proceso que nos permite explicar por qué nuestras experiencias perceptuales tienen cierto tipo de contenido.

Siegel (2006, 2011, 2017), quien es una de las defensoras más conocidas de la penetrabilidad cognitiva de la percepción, señala:

A veces se dice que en la depresión todo parece gris. Si esto es cierto, entonces el estado de ánimo puede influir en el carácter de la experiencia perceptiva: dependiendo solo de si un espectador está deprimido o no, la apariencia de una escena para ese espectador puede diferir incluso si todas las demás condiciones permanecen iguales. Este sería un ejemplo de penetración cognitiva de la experiencia visual por otro estado mental (...) Los penetradores cognitivos potenciales incluyen, por tanto, estados de ánimo, creencias, hipótesis, conocimientos, deseos y rasgos. (Siegel 2011, pág. 2)

Para Siegel, la noción de penetrabilidad cognitiva tiene un rol generalizado y ubicuo en nuestra experiencia perceptual porque, como surge de lo expuesto en el texto citado, los candidatos para penetrar la experiencia perceptual son diferentes tipos de fenómenos: estados de ánimo, creencias, sesgos cognitivos y otro tipo de conocimiento teórico o general. Para dar apoyo a esta idea, Siegel se basa en evidencias empíricas que muestran cómo los procesos cognitivos “dominan” o constriñen los procesos perceptuales. Por ejemplo, Payne (2001) realizó un estudio donde se utilizaron fotografías de rostros de personas negras y de personas blancas con expresiones neutras y fotos de distintas herramientas (como un taladro, una llave inglesa y alicates). El procedimiento fue el de un experimento de *priming* en el cual se les mostraba a los sujetos en un período muy corto de tiempo el rostro de una persona blanca o negra y luego la foto de o bien un arma o bien una de las herramientas y se les pedía que clasificaran qué objeto (el arma o la herramienta) veían. Lo que encontraron fue que aquellas personas que previamente estaban expuestas a rostros de personas de color están más predispuestas a identificar erróneamente un arma en vez de una herramienta y eso no ocurría al haber estado expuestos a las fotos de personas blancas. En otros estudios que exploran la visión del color, Hansen et al. (2006) y Kveraga et al. (2009) encontraron que las percepciones acerca del color de las bananas están influenciadas por otras creencias previas, teniendo por consecuencia que los sujetos tienden a identificar bananas acromáticas como si fuesen amarillentas sin presentar ningún daño en su sistema visual.

Ahora bien, los filósofos que debaten sobre la penetrabilidad cognitiva acuerdan que para que la penetración cognitiva de la percepción tenga lugar se deben cumplir tres criterios (Arstilla 2016). Primero, debe ser inequívoco que los estados cognitivos *penetran* en las experiencias perceptivas, en el sentido que no deben ser simplemente estados de procesamiento anteriores o posteriores del mismo proceso perceptual. Es decir, nuestras experiencias perceptivas deben ser, de alguna manera, diferentes debido a la incidencia de estos estados cognitivos. Luego, no estaríamos ante un caso de penetrabilidad cognitiva si nuestros juicios sobre una experiencia

perceptual cambiaran pero nuestra experiencia se mantuviera igual (Macpherson 2012; Stokes 2012). En segundo lugar, para que efectivamente podamos decir que hay penetración cognitiva, la diferencia en las experiencias de dos personas no debe poder atribuirse a efectos atencionales. Dicho de otro modo, aunque el acto de prestar atención a algo cambia en algún sentido nuestras experiencias perceptivas y la atención está estrechamente relacionada con (si no es parte de) la cognición, cuando la percepción se ve afectada por la atención no se considera un caso de penetración cognitiva, sino más bien de aprendizaje perceptual (Connolly, 2019). Finalmente, aunque ya está implícito en el primer criterio, a menudo se hace explícito que la diferencia en las experiencias de dos personas no puede atribuirse a los estímulos que perciben o a diferencias en sus órganos sensoriales. Así, Pylyshyn (1999), por ejemplo, sostiene que las diferencias en las experiencias perceptivas que son causadas por las diferencias entre los órganos de los sentidos de los sujetos “no cuentan como penetración cognitiva porque no alteran el contenido de las percepciones de una manera que esté lógicamente conectada con los contenidos de creencias, expectativas, valores, etc.”(pág. 343)

Volviendo al ámbito de la cognición social y especialmente a aquellos enfoques basados en la percepción directa, la cuestión acerca de si la percepción en estos casos es o no cognitivamente penetrable, ha sido abordada en muy pocas ocasiones. Entre los escasos trabajos que abordan explícitamente el problema de la penetrabilidad cognitiva en el reconocimiento de emociones se encuentran los de Marchi y Newen (2015) y Newen (2017). En ellos, los autores argumentan a favor de que la penetrabilidad cognitiva juega un rol en el reconocimiento de emociones en algunos casos particulares. Para ello, retoman unos experimentos famosos de Carroll y Russell (1996) en los que se les relataba una serie de historias a los sujetos antes de pedirle que reconocieran las emociones de su interlocutor. Esta información hacía que los sujetos del experimento reconocieran emociones diferentes ante las mismas expresiones faciales. Lo que estos autores suponen es que esa información verbal de carácter ocurrente facilitó la atribución de una u otra emoción, prevaleciendo por sobre las expresiones prototípicas de cada tipo emocional. Lo que se dice, en consecuencia, es que esa información interfiere con el proceso de integración de las expresiones faciales y las propiedades de bajo nivel (Marchi y Newen 2015). Así, para estos autores, la detección de emociones es un proceso que resulta mejor explicado por la interacción sistemática de procesos *top-down* y *bottom-up*.⁶

Otra evidencia que sugiere que la penetrabilidad cognitiva es un candidato posible para explicar la riqueza de experiencia perceptiva proviene de los estudios sobre los sesgos y prejuicios de los intérpretes en casos de reconocimiento de emociones. Los estudios más prevalentes se ocuparon del reconocimiento del enojo y, particularmente, del reconocimiento sesgado del enojo o lo que se ha denominado en la literatura el fenómeno del *anger bias* que consiste en que los individuos “reconocen” que las personas están enojadas cuando no lo están (por ejemplo, ante caras neutras). Según los estudios, este sesgo perceptivo podría deberse al predominio de estereotipos acerca de los individuos negros como más enojados u hostiles que los individuos blancos, en la sociedad estadounidense (Halberstadt, Castro, Lozada, y Sims 2018)

Tal como mencioné, Hugenberg y Bodenhausen (2003) realizaron un estudio que evaluaba el reconocimiento del enojo en expresiones faciales dinámicas en individuos blancos y negros. A su vez, paralelamente se tomaron medidas acerca de *sesgos o actitudes implícitas* en los participantes⁷.

⁶ Para estos autores la influencia *top-down* en los casos de reconocimiento de emociones es una cuestión de grados, es decir, no ocurre en todos los casos y no siempre de la misma manera.

⁷ Los sesgos implícitos se han definido de diferentes maneras en la literatura. Usualmente, se los caracteriza como estados que no son conscientes ni susceptibles de control voluntario para el sujeto. También a menudo se dice que el sesgo es relativamente reticente a la introspección y que lo que lo hace implícito es que la persona normalmente no quiere o no puede darse cuenta de que ciertas actitudes, sentimientos o acciones están mediadas por sesgos e inclusive estos son negados en las pruebas de sesgos explícitos (Brownstein 2019)

Encontraron que un mayor prejuicio implícito (pero no explícito) se asoció con una mayor disposición a percibir la ira en rostros negros, pero ni el prejuicio explícito ni el implícito predijeron las percepciones de ira con respecto a rostros blancos similares. Este patrón indica que los estadounidenses con un alto grado de prejuicio racial implícito están predispuestos a percibir un afecto amenazante en los rostros negros, pero no en los blancos, lo que sugiere que los efectos nocivos de los estereotipos se dan sin control consciente. Para explicar estos efectos los autores agregan:

Las expectativas estereotipadas parecen *penetrar* un aspecto fundamental de la *percepción on line de la persona*. Estos hallazgos se suman a la evidencia en cognición social que muestra que los procesos cognitivos de nivel relativamente bajo como la atención y la codificación están sujetas a los efectos de los estereotipos y prejuicios (Hugenberg y Bodenhausen, 2003, pág. 643) (la cursiva es mía).

Ahora bien, aunque para Siegel, la penetrabilidad cognitiva es un fenómeno generalizado, que afecta a gran parte de nuestras experiencias perceptivas, considero que al menos en el reconocimiento de emociones tiene un rol más circunscrito, que se aplica especialmente cuando este proceso se ve afectado por algunas creencias, prejuicios o sesgos, que son estructuras cognitivas que parecen cambiar el contenido de nuestra experiencia perceptual, y que no es claro que se adquieran por vías perceptuales o por el ejercicio de una práctica. Por ello, en estos casos sí parece justificado sostener, tal como piensa Newen, que hay una influencia “desde arriba hacia abajo”, por la cual ciertos estados cognitivos influyen en el contenido de la experiencia perceptual de las características o rasgos expresivos. Además, en el caso del experimento de Carroll y Russell que cité más arriba, otra cuestión interesante es que la información que se les da a los sujetos tiene un *carácter ocurrente* por lo que no es claro que podrían haber aprendido o más bien accedido a esa misma información mediante la práctica o la exposición reiterada. Esto sugiere, a mi parecer, que debemos considerar otros procesos o mecanismos cognitivos alternativos que expliquen este tipo de evidencia.

Volviendo a los casos particulares en los que los sesgos cambiarían el contenido de la experiencia perceptual, en principio no se necesitaría de la intervención de procesos inferenciales entre las expresiones, esas creencias particulares (sesgadas) y los estados mentales del sujeto interpretado, porque es el contenido de la experiencia perceptual el que cambia. Es decir, el intérprete “ve” o detecta como enojado, triste o contento a su interlocutor.⁸ La penetrabilidad cognitiva serviría en estos casos para explicar los casos de reconocimiento de emociones en los que opera un información de trasfondo, pero sin renunciar al modelo de percepción directa dado que no se necesita una inferencia desde el comportamiento expresivo en conjunto con otra información socialmente significativa hacia el estado emocional sino que es el contenido de la percepción es el que se ve modificado por medio de un proceso *top-down*.

Ahora bien, antes de terminar quisiera hacer una serie de aclaraciones respecto a los vínculos entre PSD y penetrabilidad cognitiva que estoy dispuesta a defender. En primer lugar,

⁸ Los defensores de la PSD muestran alguna reticencia a incorporar la penetrabilidad cognitiva a la percepción directa por varias razones. Por ejemplo, de acuerdo con Gallagher: “Negar que los factores culturales tienen tales efectos sobre la percepción social, o la percepción en general, sólo tendría sentido si se aceptara la tesis de la “impenetrabilidad cognitiva de la percepción” (Pylyshyn 1999). Sin embargo, tanto la impenetrabilidad cognitiva como la penetrabilidad cognitiva conciben el problema de la misma manera, porque conciben lo cognitivo de la misma manera. En ambos casos, lo cognitivo se considera algo que se almacena en los pisos superiores del cerebro y luego se inyecta inferencialmente, o no, en las áreas de percepción temprana del cerebro. Es como si los procesos de desarrollo y aprendizaje tuvieran un efecto sólo en áreas prefrontales o de asociación superior y de alguna manera pasaran a través de áreas perceptivas y motoras sin un efecto duradero. El efecto solo llega más tarde cuando, en el caso de la penetración cognitiva, hay una entrega “justo a tiempo” para efectuar la integración rápida de información conceptual con información sensorial.” (2017, pág.137).

tal como mencioné, el concepto de penetrabilidad cognitiva surge en el contexto de una teoría computacionalista de la mente y particularmente de una teoría modular de las capacidades cognitivas. Ahora bien, en este artículo no quisiera comprometerme con una arquitectura modular de la mente⁹. En principio, porque una tesis modular sigue manteniendo la concepción de un “modelo sándwich de la mente” y especialmente, una separación nítida entre percepción y cognición. Esto último, podría ser incoherente lo que habitualmente se ha defendido respecto a los enfoques no inferencialistas e interactivos de la cognición social. Como se ha señalado también, en los debates sobre la penetrabilidad cognitiva de la percepción, desde su formulación por parte de Fodor, se identificó “estado cognitivo” con “estado con contenido proposicional” (cf. Fridland 2015). Ahora bien, si esa identificación es puesta en cuestión, es decir, si admitimos que algunos estados cognitivos pueden no tener contenidos de ese tipo, ellos podrían penetrar cognitivamente la percepción y no requerir la intervención de procesos inferenciales para dar cuenta de los estados resultantes como estados “cognitivamente penetrados”. Un ejemplo claro de este fenómeno serían las habilidades expertas, que serían un ejemplo de penetrabilidad cognitiva indirecta, diacrónica y no-proposicional (Fridland 2015).

En consecuencia, es posible afirmar que pueden darse fenómenos de influencia cognitiva por medio de la penetrabilidad cognitiva sin que por ello se vea comprometido un enfoque no inferencialista del reconocimiento de emociones. Especialmente lo que estoy dispuesta a sostener es que si bien no es posible, en todos los casos, establecer una línea clara entre lo que se considera percepción y lo que se considera cognición, si pensamos a los fenómenos como un continuo entre casos que podríamos considerar “paradigmáticamente cognitivos” y otros “paradigmáticamente perceptuales” es posible establecer un interjuego interesante entre percepción y cognición donde hay proceso que constriñe a otro, generando que la percepción esté más o menos influida por contenidos no perceptivos. De hecho, es este interjuego entre percepción y cognición el que nos permite explicar los distintos casos de reconocimiento, ya que el reconocimiento no es un fenómeno homogéneo. Mientras que podría haber casos de reconocimiento de emociones que podrían estar poco influidos por otros fenómenos cognitivos y más ligados a detección de los patrones expresivos en ciertos contextos (por ejemplo, en casos de emociones básicas) en otros casos, pareciera que dada la evidencia empírica disponible, es innegable que existen otros estados cognitivos que influyen en el modo en que se ven ciertas emociones. A su vez, debería tenerse en cuenta que los sesgos y los estereotipos están regularmente asociados a rasgos perceptibles (formas características de comportamiento, maneras de expresarse, rasgos de carácter postural, gestual, etc.), incluyendo los rasgos estables del rostro que nos informan de categorías sociales tales como la edad, el género, la raza o el grupo socio-cultural. De modo que no se trata sólo de contenidos conceptuales, evaluativos, u otros de carácter abstracto desvinculados de características observables. Es decir, los sesgos, estereotipos y otras creencias acerca de las personas, están asociados para quienes los tienen con características observables complejas, y no solamente con contenidos generales y abstractos.

En segundo lugar, hay defensores de la PSD que podrían seguir considerando que la penetrabilidad cognitiva no es un buen candidato para explicar la evidencia sobre reconocimiento de emociones ya que parece involucrar algún procesamiento inferencial de la información (aunque puedan existir dudas acerca de cómo caracterizar los procesos de inferencia). Ante este tipo de reticencias, existen al menos, dos respuestas posibles: i) podría descartarse que haya procesos inferenciales involucrados en la penetrabilidad cognitiva, argumentando que la influencia de creencias, sesgos y estereotipos sobre el reconocimiento de emociones es de carácter causal; o bien ii) podría decirse que la noción de penetrabilidad cognitiva, tal como la presenta Pylyshyn,

⁹ Para una posición que argumenta a favor de la penetrabilidad cognitiva sin recurrir a una versión modular de la mente véase: Newen y Vetter (2017). Allí, los autores dan argumentos que denominan estructurales y relativos a la evidencia neurofisiológica.

requiere que los contenidos de sesgos, estereotipos, etc., sea “semánticamente coherente” con el contenido de las emociones que atribuyen a otro, esto no supone, sin embargo, un vínculo inferencial entre unos y otros; algún vínculo de asociación, por ejemplo, podría bastar para garantizar este tipo de coherencia. Por otra parte, este tipo de información se presenta como un conjunto complejo e integrado que pareciera operar “en bloque” u holísticamente, de modo que lo que es percibido está globalmente “teñido” por la información previa. En este sentido, mi propósito fue argumentar que existen modos no inferenciales de dar cuenta de la influencia de creencias, sesgos y estereotipos sobre la percepción social.

En tercer lugar, considero que incorporar un proceso como la penetrabilidad cognitiva nos permite extender de un modo interesante la PSD a los casos de reconocimiento de emociones en adultos en los que el funcionamiento cognitivo es cada vez más complejo y podrían intervenir más cantidad de variables en la explicación de un fenómeno. Además, considero que la integración entre la PSD y la penetrabilidad cognitiva podría ser un buen punto de partida para pensar en una posible interacción entre los distintos enfoques de la atribución psicológica enriqueciendo de diferentes maneras la caracterización de los fenómenos perceptivos involucrados en la cognición social.

Finalmente, estoy dispuesta a sostener una visión pluralista respecto de los procesos ya que la complejidad intrínseca de este fenómeno parece exigir la consideración de diversos procesos cognitivos, perceptivos e interactivos.

Conclusiones

En este artículo me propuse examinar algunos casos peculiares de reconocimiento de emociones que parecieran estar constreñidos por información cognitiva de algún tipo. Para ilustrar el fenómeno examiné dos tipos de evidencia empírica: una vinculada a como descripciones generales inciden en el desempeño de las tareas de reconocimiento emocional cambiando el tipo de emoción atribuida y el otro tipo de evidencia que muestra como sesgos, prejuicios y estereotipos cambian la percepción de las emociones ajenas.

Estos dos tipos de evidencia desafían el carácter directo del reconocimiento de emociones porque es información extra perceptual que debería ser integrada de algún modo que, podría ser, inferencial. Lo que propuse en este trabajo es que esa información incide en el reconocimiento de emociones por medio de la penetrabilidad cognitiva de la percepción. Específicamente, lo que sucede es que esos estados cognitivos “penetran” el contenido de la experiencia perceptual enriqueciendo o distorsionando lo que los individuos observan del comportamiento expresivo de los demás (cambia el contenido de su experiencia perceptual). Esto explica por qué ante el mismo comportamiento expresivo, los individuos atribuyen distintas emociones incorporando información cognitiva, pero sin hacer complejas cadenas inferenciales para ello.

Si se aceptara la argumentación propuesta no sólo se podría explicar la evidencia empírica satisfactoriamente sin renunciar a un enfoque basado en la percepción directa, sino que además se obtiene una ventaja teórica adicional que es la de explicar casos de reconocimiento de emociones en adultos por medio de la percepción directa en los que el funcionamiento cognitivo es cada vez más complejo y podrían intervenir más cantidad de variables en la explicación del reconocimiento de emociones.

Referências

- AMODIO, David. The neuroscience of prejudice and stereotyping. *Nature Reviews Neuroscience*, v.15, n. 10, p. 670–682, 2014.
- ANDREWS, Kristin. *Do apes read minds? toward a new folk psychology*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press. 2012.
- ANDREWS, Kristin; SPAULDING, Shannon y WESTRA, Evan. Introduction to folk psychology: pluralistic approaches. *Synthese* v.199, n.1-2, p. 1685–1700, 2021.
- ARSTILA, Valtteri. Perceptual learning explains two candidates for cognitive penetration. *Erkenntnis*, v. 8, n.6, p. 1151–1172. 2016.
- BAR, Moshe. A cortical mechanism for triggering top-down facilitation in visual object recognition. *Journal of cognitive neuroscience*, v.15, n.4, p. 600–609. 2003.
- BIJLSTRA, Gijbert; HOLLAND, Rob; DOTSCH, Ron; HUGENBERG, Kurt; WIGBOLDUS, Daniel. Stereotype associations and emotion recognition. *Personality & social psychology bulletin*, v.40, n.5, p. 567–577. 2014.
- BROWNSTEIN, Michael. Implicit Bias. In: ZALTA, Edward. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Stanford. <https://plato.stanford.edu/archives/fall2019/entries/implicit-bias/>. 2019.
- CARROLL, James; RUSSELL, James. Do facial expressions signal specific emotions? Judging Emotion from the Face in Context. *Journal of personality and social psychology*, v.70, n. 2, p. 205–218. 1996.
- CARRUTHERS, Peter. The case for massively modular models of mind. In: STAINTON, Robert. *Contemporary debates in cognitive science*. New Jersey: Blackwell Publishing. 2006.P. 3–21.
- CLEMENTS, Katherine; SCHUMACHER, James. Perceptual biases in social cognition as potential moderators of the relationship between alcohol and intimate partner violence: a review. *Aggression and Violent Behavior*, v.15, n.5, p. 357–368. 2010.
- CONNOLLY, Kevin *Perceptual learning: The flexibility of the senses*. Oxford: Oxford University Press. 2019
- DOMÍNGUEZ, Juan; LEWIS, Douglas; TURNER, Robert; EGAN, Gary. The brain in culture and culture in the brain: a review of core issues in neuroanthropology. *Progress in Brain Research*, v.178, p. 43–64. 2009.
- DUNHAM, Yarrow. An Angry = Outgroup Effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, v.47, n.3, p. 668–671. 2011.
- EGER, Evelyn; HENSON, Richard; DRIVER, Jon; DOLAN, Raymond. Mechanisms of top-down facilitation in perception of visual objects studied by fMRI. *Cerebral Cortex*, v.17, n.9, p. 2123–2133. 2007.
- EKMAN, Paul; CORDARO, Daniel. What is meant by calling emotions basic. *Emotion Review*, v.3, n.4, p. 364–370. 2011.
- FODOR, Jerry. *La Modularidad de la mente*. Madrid: Moratta. 1986.
- GALLAGHER, Shaun; VARGA, Somogy. Social constraints on the direct perception of emotions and intentions. *Topoi* v.33, n.1, p.185-199. 2014.
- GALLAGHER, Shaun; ZAHAVI, Dan. *The phenomenological mind*. London: Routledge. 2008
- GALLAGHER, Shaun. *Enactivist interventions: rethinking the mind*. Oxford: Oxford University Press. 2017.
- GUTSELL, Jeniffer; INZLICHT, Michael. Empathy constrained: prejudice predicts reduced mental simulation of actions during observation of outgroups. *Journal of experimental social psychology*, v. 46, n.5, p. 841–845. 2010.

- HALBERSTADT, Amy; CASTRO, Vanessa; CHU, Qiao; LOZADA, Fantasy; SIMS, Calvin. Preservice teachers' racialized emotion recognition, anger bias, and hostility attributions. *Contemporary educational psychology*, v.54, p. 125–138. 2018
- HANSEN, Thorsten; OLKKONEN, María; WALTER, Sebastián; GEGENFURTNER, Karl. Memory modulates color appearance. *Nature neuroscience*, v. 9, n.11, p. 1367–1368. 2006.
- HARRIS, Lasana; FISKE, Susan. Dehumanizing the lowest of the low: neuroimaging responses to extreme out-groups. *Psychological science*, v.17, n.10, p. 847-853. 2006.
- HUGENBERG, Kurt; BODENHAUSEN, Galen. Facing prejudice: implicit prejudice and the perception of facial threat. *Psychological science*, v.14, n.6, p. 640–643. 2003.
- KRUEGER, Joel. Direct social perception. In NEWEN, Albert; DE BRUIN, León; GALLAGHER, Shaun. *the oxford handbook of 4E cognition*. Oxford: Oxford University Press. 2018. P. 301–320.
- KVERAGA, Kestutis, BAR, Moshe; BOSHYAN, Jasmine. In DICKINSON, Sven; TARR, Michael; LEONARDIS, Ales; SCHIELE, Bernt. *Object categorization: computer and human vision perspectives*. Cambridge: Cambridge University Press. 2009. P. 384-400.
- LEE, Kang; ANZURES, Gizzelle; QUINN, Paul; PASCALIS, Olivier; SLATER, Alan. Development of face processing expertise. In CALDER, Andy; RHODES, Gillian; JOHNSON, Mark; HAXBY, James. *The oxford handbook of face perception*. Oxford, Oxford University Press. 2011. P. 753-778.
- MACPHERSON, Fiona. Cognitive penetration of color experience: rethinking the issue in light of an indirect mechanism. *Philosophy and Phenomenological Research*, v. 84, n.1, p. 24-62. 2011
- MARCHI, Francesco, y Albert NEWEN. Cognitive penetrability and emotion recognition in human facial expressions. *Frontiers of Psychology*, v. 6, p. 828.
- McGEER, Victoria. The regulative dimension of folk psychology. In HUTTO, Daniel; RATCLIFFE, Matthew. *Folk psychology re-assessed*. New York: Springer. 2007. P. 137–156.
- McNEILL, William. Embodiment and the perceptual hypothesis. *The philosophical quarterly*, v.62, n.248, p. 569–591. 2012.
- MILLAR, Alan. What is it that cognitive abilities are abilities to do?. *Acta analytica*, v.24, n.4, p. 223-236. 2009
- MILLAR, Alan. *Knowing by perceiving*. Oxford: Oxford University Press. 2019
- NELSON, Todd D. *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination*. London: Psychology Press. 2009.
- NEWEN, Albert; VETTER, Petra. Why cognitive penetration of our perceptual experience is still the most plausible account. *Consciousness and Cognition*, v.47, p. 26-37. 2017.
- NEWEN, Albert. Defending the liberal-content view of perceptual experience: direct social perception of emotions and person impressions. *Synthese*, v.194, n.3, p.1-22. 2017.
- NEWEN, Albert; WELPINGHUS, Anna. The individuation and recognition of emotion. *Proceedings of the annual meeting of the cognitive science society*, v. 35, 1079-1084. 2013
- NEWEN, Albert; WELPINGHUS, Anna; JUCKEL, Georg. Emotion recognition as pattern recognition: the relevance of perception. *Mind & Language*, v. 30, n.2, p. 187-208. 2015.
- PAYNE, Keith. Prejudice and perception: the role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon. *Journal of Personality and Social Psychology*, v.81, n.2, p.181–192.
- PYLYSHYN, Zenon. Is vision continuous with cognition? the case for cognitive impenetrability of visual perception. *Behavioral and Brain Sciences*, v. 22, n.3, p. 341–423. 1999.
- SIEGEL, Susanna; BYRNE, Alex. Rich or thin?. In: NANAY, Bence. *Current controversies in philosophy of perception*. London: Routledge, 2017. P. 59-80
- SIEGEL, Susanna. *The contents of visual experience*. Oxford: Oxford University Press. 2011.
- SIEGEL, Susanna. *The rationality of perception*. Oxford: Oxford University Press. 2017.

- SIEGEL, Susanna. Which properties are represented in perception?. In: GENDLER, Tamar; HAWTHORNE, John. *Perceptual experience*. Oxford: Oxford University Press, 2006. P. 481–503.
- SMITH, Joel. Perception, Emotion and Value. In: DODD, Jonathan. *Art, mind, and narrative: themes from the work of Peter Goldie*. Oxford, England: Oxford University Press, 2016. P.121-137.
- SMORTCHKOVA, Joulia. Seeing emotions without mindreading them. *Phenomenology and cognitive sciences*, v.16, n.3, p, 525–543. 2016.
- SPAULDING, Shannon. *How we understand others: philosophy and social cognition*. London: Routledge. 2018.
- SPAULDING, Shannon. On direct social perception. *Consciousness and Cognition*, v. 36, p. 472–482. 2015
- STOKES, Dustin. Perceiving and desiring: a new look at the cognitive penetrability of experience. *Philosophical studies*, v.158, n.3. p.479–492. 2012.
- WIESER, Matthias; BROSCHE, Tobias. Faces in Context: a review and systematization of contextual influences on affective face processing. *Frontiers in psychology*, v. 3, p. 471. 2012.
- ZAHAVI, Dan. Empathy and direct social perception: a phenomenological proposal. *Review of philosophy and psychology*, v. 2, n.3, p. 541–558. 2011
- ZINCK, Alexandra; NEWEN, Albert. Classifying emotion: a developmental account. *Synthese*, v.161, n.1, p. 1–25. 2006.

Autor(a) para correspondência / Corresponding author: Zoé Sánchez Barbieri. zoesanchezb@unc.edu.ar