

# LA CIENCIA DE LA IRRACIONALIDAD, LOS PREJUICIOS INCONSCIENTES Y SU IMPACTO EN LA IMPARCIALIDAD JUDICIAL

*Rolando Emmanuelli Jiménez\**

I. Introducción .....	443
II. Análisis de la literatura de las ciencias .....	448
III. El debate en los Estados Unidos sobre la parcialidad y los prejuicios inconsistentes .....	455
IV. Conclusión .....	460

## I. Introducción

El Diccionario de la Lengua Española dispone que *imparcialidad* significa: “[f]alta de designio anticipado o de prevención en favor o en contra de alguien o algo, que permite juzgar o proceder con rectitud”.<sup>1</sup> La misma fuente expone sobre el término *parcialidad* como el: “[d]esignio anticipado o prevención en favor o en contra de alguien o algo, que da como resultado la falta de neutralidad o insegura rectitud en el modo de juzgar o de proceder”.<sup>2</sup> Conforme a su etimología:

El adjetivo imparcial es la negación con el prefijo negativo *in-* del adjetivo parcial, y este viene del latín *partialis* (que se refiere a una parte), derivado

---

\* J.D., LL.M. El autor es estudiante doctoral del programa JSD de la Facultad de Derecho de la Universidad Interamericana. Actualmente se desempeña como Presidente del Bufete Emmanuelli, C.S.P. con oficinas en Ponce, Puerto Rico, 787-848-0666, [www.bufete-emmanuelli.com](http://www.bufete-emmanuelli.com). Este trabajo se presenta como requisito del cuarto semestre del programa de Doctorado en Ciencias Jurídicas (JSD) de la Facultad de Derecho de la Universidad Interamericana de Puerto Rico. El título de la propuesta de investigación que está en proceso de investigación de campo se titula: *La Imagen sobre la Imparcialidad de los Jueces y Juezas de Puerto Rico: Perspectiva de los Abogados y Abogadas Postulantes*.

<sup>1</sup> *Imparcialidad*, DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA (22nda ed. 2001).

<sup>2</sup> *Parcialidad*, DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA (22nda ed. 2001).

con el sufijo de relación -alis (>al) del sustantivo *pars, partis* (parte, porción, pero también, especialmente en plural, partido político, bando, facción o causa). Es así como imparcial califica al que no se inclina por ninguno de los bandos o partes en pugna, y en la justicia se refiere por tanto a lo que es equitativo y no favorece especialmente a nadie.<sup>3</sup>

Mientras que Cabanellas<sup>4</sup> añade que “[I]a imparcialidad constituye la principal virtud de los jueces. La parcialidad del juzgador, si es conocida puede dar motivo a su recusación”.<sup>5</sup>

Hobbes, en el Leviatán, justifica el Estado para lidiar con las pasiones humanas y la parcialidad:

Porque leyes de la naturaleza como la justicia, la equidad, la modestia, la misericordia y, en suma, el hacer con los demás lo que quisiéramos que se hiciese con nosotros, son en sí las mismas, y cuando no hay terror a algún poder que obligue a observarlas, contrarias a nuestras pasiones naturales, las cuales nos inclinan a la parcialidad, el orgullo, a la venganza y demás.<sup>6</sup>

La normativa de Puerto Rico sobre los procesos de inhibición y recusación por imparcialidad de los jueces y juezas viene de las normas federales de Estados Unidos.<sup>7</sup> El Tribunal Supremo de Puerto Rico ha sido enfático al señalar que los jueces deben “[m]antener a los tribunales fuera de sospechas de parcialidad”;<sup>8</sup> pues, “[I]a falta de observar aquella imparcialidad fundamental que es la esencia de todo concepto de justicia”<sup>9</sup> implica “la negativa del debido proceso de ley”.<sup>10</sup> La exigencia de la imparcialidad, y la manera de garantizarla, ha sido analizada y reglamentada a

---

<sup>3</sup> *Imparcial*, DICCIONARIO ETIMOLÓGICO, <http://etimologias.dechile.net/?imparcial> (última visita 6 de mayo de 2018).

<sup>4</sup> GUILLERMO CABANELLAS, DICCIONARIO JURÍDICO ELEMENTAL (16va ed. 2003).

<sup>5</sup> La Real Academia Española define *recusación* como “acto tendente a apartar de la intervención en un procedimiento administrativo o judicial a un juez, un testigo o un perito, por su relación con los hechos o con las demás partes”. *Recusación*, REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, <http://dle.rae.es/?id=VXnB5Q2> (última visita 6 de mayo de 2018). Distíngase de la *inhibición* que, según la misma fuente, significa “[d]icho de un juez: Declararse incompetente. Así, la inhibición es voluntaria, la recusación es ordenada por otro juez o tribunal”. *Inhibirse*, REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, <http://dle.rae.es/?id=Lbdgct3> (última visita 6 de mayo de 2018).

<sup>6</sup> THOMAS HOBBS, LEVIATHAN, OR THE MATTER, FORME, & POWER OF A COMMON-WEALTH ECCLESIASTICAL AND CIVIL 103 (impreso para Andrew Crooke) (1651) (traducción nuestra).

<sup>7</sup> Véase José E. Mendoza Vidal, *Apuntes sobre el prejuicio y la parcialidad como fundamentos para la recusación de un juez en el sistema de derecho de Puerto Rico*, 56 REV. JUR. UPR 465, 468-69 (1987).

<sup>8</sup> *Valentín v. Torres*, 80 DPR 463, 482 (1958).

<sup>9</sup> *Id.* (citando a *Linenbe v. California*, 314 U.S. 219, 236 (1941)).

<sup>10</sup> *Id.*

nivel internacional.<sup>11</sup> También, es materia de exposición doctrinal y de debate en los procesos de arbitraje privados e internacionales.<sup>12</sup> Además, es fundamental en los procesos de mediación.<sup>13</sup>

Sin embargo, la idea de la imparcialidad no es una idea o valor universal, tampoco innato o moral, ni tan siquiera del sentido común. Así, el valor de la imparcialidad no tiene peso en la selección de los amigos, las preferencias sobre los parientes, la admisión a los clubes sociales y organizaciones políticas, etc.<sup>14</sup> Es tan importante el peso de los prejuicios<sup>15</sup> en nuestra vida que prácticamente todas las decisiones que tomamos están condicionadas por estos, en la mayoría de las ocasiones inconscientemente y de manera muy difícil de identificar.<sup>16</sup>

En una de las pocas expresiones sin eufemismos de la literatura jurídica sobre la prevalencia en Puerto Rico de los prejuicios en los procesos decisionales, se expuso lo siguiente en el contexto de la mediación laboral:

La realidad es que el prejuicio, en todas sus vertientes, es adverso al proceso de negociación, por muchas razones. También es muy cierto que todos, de una u otra forma, padecemos de algún tipo de prejuicio o somos víctimas del mismo. Prejuicios por ser blanco o negro, por ser hombre o mujer, lesbiana u homosexual, por ser muy joven o muy viejo, por ser muy alto o muy bajito, por ser muy reservado o muy extrovertido; prejuicios y más prejuicios por cada cosa imaginable. Nuestras sociedades se han convertido en una maraña

<sup>11</sup> Véase Carlos A. Picado Vargas, *El Derecho a ser juzgado por un juez imparcial*, REVISTA IUDEX 31 (2014).

<sup>12</sup> *How to ensure impartiality of arbitrators?*, Economic and Social Development (Book of Proceedings), 16th International Scientific Conference on Economic and Social Development – “Legal Challenges of Modern World”, VARAZDIN DEVELOPMENT AND ENTREPRENEURSHIP AGENCY (1-2 de septiembre de 2016) [https://www.esd-conference.com/upload/book\\_of\\_proceedings/esd\\_Book\\_of\\_Proceedings\\_Split\\_2016\\_Online.pdf](https://www.esd-conference.com/upload/book_of_proceedings/esd_Book_of_Proceedings_Split_2016_Online.pdf).

<sup>13</sup> Véase José Santiago Gabrielini, *Mediación laboral gerencial: Fundamentos y aplicaciones*, 62 RCAPR 339 (2001).

<sup>14</sup> Véase BRIAN BARRY, LA JUSTICIA COMO IMPARCIALIDAD 35-43 (1997).

<sup>15</sup> En *Santiago v. Superintendente*, el Tribunal Supremo de Puerto Rico expresó:

El vocablo prejuicio, en su prístina acepción significa “acción y efecto de prejuizar”. Este verbo a su vez implica “juzgar las cosas antes de tiempo oportuno, o sin tener de ellas conocimiento cabal”. Prejuiciado es quien “tiene prejuicio de antemano”. Se admite, pues, que en el sentido peyorativo prejuicio denota “parcialidad” o falta de neutralidad judicial. Más allá de su aspecto negativo, en sus variadas definiciones idiomáticas y valor semántico denota “juicio previo”, “juicio anticipado” o “juicio a destiempo”.

112 DPR 205, 215 (1982).

<sup>16</sup> Véase HOWARD J. ROSS, EVERY DAY BIAS, IDENTIFYING AND NAVIGATING UNCONSCIOUS JUDGMENTS IN OUR DAILY LIVES (2014).

de prejuicios, que, en muchos casos, han llegado a atentar contra la seguridad emocional y física del individuo.<sup>17</sup>

El valor del concepto de la imparcialidad depende del contexto social. Por eso, la imparcialidad en el campo judicial y burocrático, tienen un valor o peso fundamental y esencial para el funcionamiento de las instituciones del estado.<sup>18</sup> La historia constitucional de los Estados Unidos, desde sus tiempos primigenios, ha tenido como norte el principio de la imparcialidad:

The anointing of judicial impartiality as the core principle of a government-sponsored adjudicatory system has a long history in religious and political thought and is considered a component of “natural justice.” Based on firsthand experience, American colonists knew that the legitimacy of the judicial branch of government depended upon the impartiality of its judges. The Declaration of Independence justified the separation from England, in part, on the fact that the King, not the law and the facts, dictated judicial decisions. The delegates to the Constitutional Convention of 1787 sought to ensure judicial impartiality by granting federal judges life tenure and compensation immune from executive or legislative interference. And the Due Process Clause was enacted in large part to guarantee every person “an impartial and disinterested tribunal in both civil and criminal cases.”<sup>19</sup>

El filósofo inglés Jeremy Bentham, uno de los pilares del Derecho Probatorio, lo dijo enfáticamente: “[c]ualquier ligero alejamiento de la regla de la imparcialidad [es], a los ojos de la justicia y la razón, nada menos que criminal por parte del juez”.<sup>20</sup> La imparcialidad de los funcionarios que realizan las adjudicaciones ha sido reconocida por el Tribunal Supremo de Estados Unidos como uno de los asuntos centrales de la protección del debido procedimiento de ley constitucional.<sup>21</sup>

---

<sup>17</sup> Santiago Gabrielini, *supra* nota 13, en la pág. 339.

<sup>18</sup> I MAX WEBER, *ECONOMY AND SOCIETY*, 225 (1978).

<sup>19</sup> Raymond J. McKoski, *Disqualifying Judges when their Impartiality Might Reasonably be Questioned: Moving Beyond a Failed Standard*, 56 ARIZ. L. REV. 411, 418-19 (2014) (notas omitidas).

<sup>20</sup> VI JEREMY BENTHAM, *RAISONALE OF JUDICIAL EVIDENCE, THE WORKS OF JEREMY BENTHAM*, 350 (1843).

<sup>21</sup> El caso *Caperton v. A. T. Massey Coal Co.*, lo expresa diáfananamente:

In this case the Supreme Court of Appeals of West Virginia reversed a trial court judgment, which had entered a jury verdict of \$50 million. Five justices heard the case, and the vote to reverse was 3 to 2. The question presented is whether the Due Process Clause of the Fourteenth Amendment was violated when one of the justices in the majority denied a recusal motion. The basis for the motion was that the justice had received campaign contributions in an extraordinary amount from, and through the efforts of, the board chairman and principal officer of the corporation found liable for the damages.

Los estudios científicos en la economía conductual y en la psicología confirman que *todos* tenemos una *tendencia natural* a mentir, prejuiciarnos, parcializarnos, incurrir en errores de pensamiento, apartarnos de las normas de conducta socialmente aceptables y ser deshonestos. Esto, por supuesto, influencia directamente el proceso decisional y la imparcialidad de los jueces y juezas.<sup>22</sup> La forma más sencilla de articular esta condición inherente es: “[s]i eres humano, estás prejuiciado”.<sup>23</sup> Por tanto, como el concepto de la imparcialidad no es parte esencial de la conciencia ni moralidad de los seres humanos, es indispensable culturizar y reglamentar para implantarlo. Como reconocimiento de esta realidad, la *American Bar Association* comenzó una iniciativa para estudiar y atender los prejuicios inconscientes en el proceso judicial,<sup>24</sup> y en junio de 2016, el Departamento de Justicia de Estados Unidos lanzó una iniciativa similar para entrenar su personal.<sup>25</sup>

---

Under our precedents there are objective standards that require recusal when “*the probability of actual bias on the part of the judge or decisionmaker is too high to be constitutionally tolerable.*” Applying those precedents, we find that, in all the circumstances of this case, due process requires recusal.

556 U.S. 868, 872 (2009) (énfasis suplido) (cita omitida).

<sup>22</sup> Como trabajos esenciales puede verse, entre otros, a KAI MUSASHI, *THE 25 COGNITIVE BIASES, UNDERSTANDING HUMAN PSYCHOLOGY, DECISION MAKING & HOW TO NOT FALL VICTIM TO THEM* (2017); MICHAEL WELP, *FOUR DAYS TO CHANGE, 12 RADICAL HABITS TO OVERCOME BIAS AND TRIVE IN A DIVERSE WORLD* (2016); TIFFANY JANA & MATTHEW FREEMAN, *OVER-COMING BIAS, BUILDING AUTHENTIC RELATIONSHIPS ACROSS DIFFERENCES* (2016); SONDRÁ THIEDERMAN, *WATCH-THINK-ACT, 3 KEYS TO DEFEATING UNCONSCIOUS BIAS* (2015); DAN ARIELY, *THE (HONEST) TRUTH ABOUT DISHONESTY: HOW WE LIE TO EVERYONE – ESPECIALLY OURSELVES* (2013); HOWARD J. ROSS, *REINVENTING DIVERSITY: TRANSFORMING ORGANIZATIONAL COMMUNITY TO STRENGTHEN PEOPLE, PURPOSE, AND PERFORMANCE*, ROWMAN & LITTLEFIELD (2013); CLAUDE M. STEELE, *WHISTLING VIVALDI, HOW STEREOTYPES AFFECT US AND WHAT WE CAN DO* (2011); Gary Blasi, *Advocacy Against the Stereotype: Lessons from Cognitive Social Psychology*, 49 *UCLA L. REV.* 1241, 1276-81 (2002).

<sup>23</sup> Howard J. Ross, *EVERY DAY BIAS, IDENTIFYING AND NAVIGATING UNCONSCIOUS JUDGMENTS IN OUR DAILY LIVES 1* (2014). Véase además, Jerome Frank, *Are Judges Human?*, 80 *U. PA. L. REV.* 17, 42 (1931). La ley debe dar cuenta de esta humanidad en lugar de proyectar cualidades hercúleas sobre los jueces.

<sup>24</sup> La ABA Section of Litigation en su *Implicit Bias Initiative* expresa:

[T]he problem of implicit bias affects all participants in the justice system, including civil and criminal attorneys. By raising awareness, we hope to combat and ultimately eliminate the problem. An attorney who understands the implications and effects of implicit bias will be better equipped to deal with its personal impact as well as the impact on his or her clients. In other words, an attorney who understands the implications and effects of implicit bias will be a more effective advocate.”

Implicit Bias Initiative, AMERICAN BAR ASSOCIATION, <https://www.americanbar.org/groups/litigation/initiatives/task-force-implicit-bias.html> (última visita 21 de mayo de 2018).

<sup>25</sup> Department of Justice Announces New Department-Wide Implicit Bias Training for Personnel, THE UNITED STATES DEPARTMENT OF JUSTICE (27 de junio de 2016), <https://www.justice.gov/opa/pr/department-justice-announces-new-department-wide-implicit-bias-training-personnel>.

## II. Análisis de la literatura de las ciencias conductuales

Es evidente que para abordar el problema de la imparcialidad judicial de manera integral y responsable, es indispensable identificar la literatura fundamental sobre la irracionalidad, los prejuicios, la deshonestidad y la influencia social para poder analizar o repensar si la normativa vigente y su aplicación son las mejores alternativas para lidiar con este importante asunto.

Para este trabajo se identificaron nueve fuentes principales recientes, pertinentes y materiales de las ciencias conductuales. La selección se presenta en orden cronológico, se funda en la determinación de que exponen los desarrollos más recientes sobre el tema y porque recogen con calidad y exhaustividad los desarrollos previos en esta rama de la ciencia. Veamos:

### A. Robyn M. Dawes, *Everyday Irrationality, How Pseudo-Scientifics, Lunatics, and the Rest of Us Systematically Fail to Think Rationally*, Westview Press 2001.<sup>26</sup>

El autor compara el razonamiento de las personas esquizofrénicas, las cuales hacen asociaciones automáticas sin comparación crítica, con las que no tienen ese trastorno y concluye que ese tipo de razonamiento se encuentra generalizado en los que no padecemos la enfermedad. El autor demuestra que muchos de los juicios diarios, opiniones profesionales y políticas públicas, se basan en la irracionalidad de meramente hacer asociaciones sin comparar críticamente las categorías; y cómo las personas se justifican al resaltar algunas posibilidades e ignorar otras. El autor define la irracionalidad como conclusiones o creencias que se auto-contradicen. El autor propone que las contradicciones del razonamiento ocurren por la falta de especificar o considerar alternativas obvias y, por ende, se omite un juicio comparativo que involucre dos o más alternativas o posibilidades evidentes. El considerar el mayor número de alternativas evidentes ayuda a evitar el razonamiento irracional. Dos ejemplos significativos ilustran el problema: (1) la creencia de que el abuso sexual infantil puede ser diagnosticado mediante la observación de síntomas típicamente resultantes de tal abuso, más que síntomas que diferencian entre niños abusados y no abusados; y (2) la creencia de que un desastre físico o personal puede entenderse estudiándolo solo a profundidad, más que la comparación de la situación en la que se produjo con otras similares donde nada malo sucedió. Este libro demuestra por primera vez cómo esa irracionalidad resulta de ignorar las comparaciones obvias. Tal abandono se limita al pensamiento asociacional y basado en la historia, mientras que el verdadero juicio racional requiere un pensamiento comparativo riguroso.

---

<sup>26</sup> ROBYN M. DAWES, *EVERYDAY IRRACIONALITY, HOW PSEUDO-SCIENTIFICS, LUNATICS, AND THE REST OF US SYSTEMATICALLY FAIL TO THINK RATIONALLY* (2001).

El problema, según el autor, es que generalmente no somos capaces de generar suficientes alternativas o posibilidades para poder compararlas adecuadamente. Sin embargo, el libro concluye con una nota optimista al decir “[w]e have the competence to be knowledgeable and rational, especially when we interact freely with each other. We can indeed change our minds. We can ‘bend over backward to be defense attorneys against our own pet ideas.’ We can reconsider. We can be rational.”<sup>27</sup>

**B. Dan Ariely, *Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*, Harper Perennial 2010.<sup>28</sup>**

Ariely es uno de los investigadores contemporáneos más importantes sobre el tema de la irracionalidad y la deshonestidad. En este libro, reafirma con evidencia nueva las fuertes y múltiples causas de la irracionalidad, su prevalencia y amplitud en los procesos decisionales, tanto a nivel individual como social, y lo difícil de entenderlas y controlarlas:

We are pawns in a game whose forces we largely fail to comprehend. We usually think of ourselves as sitting in the driver’s seat, with ultimate control over the decisions we make and the direction our life takes; but alas, this perception has more to do with our desires –with how we want to view ourselves– than with reality.” [...] “while these influences exert a lot of power over our behavior, our natural tendency is to vastly underestimate or completely ignore this power. These influences have effect on us not because we lack knowledge, lack practice, or are weak-minded. On the contrary, they repeatedly affect experts as well as novices in systematic and predictable ways. The resulting mistakes are simply how we go about our lives, how we ‘do business’. They are part of us.”<sup>29</sup>

La contribución primordial de este trabajo es que estos errores de pensamiento son sistemáticos y, por ende, predecibles. Esto permite crear estrategias para evitarlos: “[a]lthough irrationality is commonplace, it does not necessarily mean that we are helpless. Once we understand when and where we may make erroneous decisions, we can try to be more vigilant, force ourselves to think differently about these decisions, or use technology to overcome our inherent shortcomings.”<sup>30</sup>

<sup>27</sup> *Id.* en la pág. 214.

<sup>28</sup> DAN ARIELY, *PREDICTABLY IRRATIONAL: THE HIDDEN FORCES THAT SHAPE OUR DECISIONS* (2010).

<sup>29</sup> *Id.* en la pág. 321.

<sup>30</sup> *Id.* en la pág. 322.

**C. Dan Ariely, *The Upside of Irrationality: The unexpected benefits of defying logic at work & at home*, Harper Perennial 2011.<sup>31</sup>**

En este trabajo, Ariely expone que, si bien hay consecuencias negativas y hasta terribles en la irracionalidad, también puede conllevar resultados positivos o con valor social e individual, tanto en el mundo del trabajo, como en el personal:

Some of the ways in which we are irrational are also what makes us wonderfully human (our ability to find meaning in work, our ability to fall in love with our creations and ideas, our willingness to trust others, our ability to adapt to new circumstances, our ability to care about others, and so on).<sup>32</sup>

Esto ofrece la oportunidad de, no tan solo intentar perseguir una perfecta racionalidad, sino de apreciar las imperfecciones que nos benefician y construir un mundo en el cual se tome ventaja de nuestras habilidades increíbles, mientras que a la misma vez, se manejan nuestras limitaciones.

**D. Stuart Sutherland, *Irrationality, The Enemy Within*, Pinter & Martin Ltd 2013.<sup>33</sup>**

Este trabajo tuvo su primera edición en el año 1992 e, inmediatamente, se convirtió en un clásico. Esta edición póstuma del año 2013, fue actualizada con las investigaciones contemporáneas.<sup>34</sup> El autor explica en detalle los orígenes sociales, emocionales y evolucionarios de la irracionalidad; y esboza consejos prácticos para lograr evitar caer en errores del razonamiento.

Este trabajo, es uno de los más innovadores sobre el tema donde se plantea, a base de la ciencia vigente documentada convincentemente, y con ejemplos de diferentes profesiones, que la irracionalidad reina en todas las actividades de nuestras vidas y a unos niveles nunca sospechados. La definición aristotélica del ser humano como “animal racional” y el planteamiento de Descartes de que como seres humanos evaluamos la evidencia proporcionada por nuestros sentidos y actuamos a base del poder de la razón, quedan severamente cuestionados en este trabajo. El planteamiento de Sutherland es más contundente al demostrar cómo los llamados expertos, lo que incluye jueces y juezas, incurren en errores de razonamiento que tienen enormes costos sociales y económicos. Todos actuamos irracionalmente y,

---

<sup>31</sup> DAN ARIELY, *THE UPSIDE OF IRRATIONALITY: THE UNEXPECTED BENEFITS OF DEFYING LOGIC AT WORK & AT HOME* (2011).

<sup>32</sup> *Id.* en la pág. 294.

<sup>33</sup> STUART SUTHERLAND, *IRRATIONALITY, THE ENEMY WITHIN* (2013).

<sup>34</sup> *Id.*

mucho más peligroso aún, se actúa de forma menos racional, mientras más compleja sea la decisión que deba tomarse. Aunque el autor no se concentra en la definición de la racionalidad, la expresa como el proceso de detectar las regularidades del universo para aplicarlas en predecir el futuro o para inferir aspectos desconocidos del presente o del pasado. El autor distingue la irracionalidad de la ignorancia y del error, pues la irracionalidad involucra siempre una acción deliberada. La racionalidad en la toma de decisiones depende principalmente de la información disponible, lo que representa un problema; pues generalmente las personas operan sesgadas para buscar solo la evidencia que pueden sustentar sus creencias particulares.

**E. Dan Ariely, *The (honest) truth about dishonesty: How we lie to everyone – especially ourselves*, Harper Perennial 2013.<sup>35</sup>**

En otro innovador trabajo fundamentado en experimentos ingeniosos y validados, Ariely expone detalladamente, de manera directa e impactante, que todos los seres humanos se comportan de manera deshonesto, tanto para mentirse a sí mismos como a otros en las relaciones personales y de trabajo. Ariely destruye la teoría de que la deshonestidad y el crimen provienen generalmente de un análisis frío de costo beneficio propuesto por el economista de la Universidad de Chicago y premio Nobel, Gary Becket. Según Ariely, la deshonestidad y el crimen provienen generalmente de elementos y fuerzas menos racionales y que afectan a todos los seres humanos, pero que a la misma vez, pueden ser controladas o aminoradas.

Ariely describe su teoría de la deshonestidad con la metáfora del “*fudge factor*”:<sup>36</sup>

Our behavior is driven by two opposing motivations. On one hand, we want to view ourselves as honest, honorable people. We want to be able to look at ourselves in the mirror and feel good about ourselves (psychologists call this ego motivation). On the other hand, we want to benefit from cheating and get as much money as possible (this is the standard financial motivation). Clearly these two motivations are in conflict. How can we secure the benefits of cheating and at the same time still view ourselves as honest, wonderful people.

This is where our amazing cognitive flexibility comes into play. Thanks to this human skill, as long as we cheat by only a little bit, we can benefit from cheating and still view ourselves as marvelous human beings. This balancing

---

<sup>35</sup> DAN ARIELY, *THE (HONEST) TRUTH ABOUT DISHONESTY: HOW WE LIE TO EVERYONE – ESPECIALLY OURSELVES* (2013).

<sup>36</sup> Dulce de azúcar.

act is the process of rationalization, and it is the basis of what we'll call the "fudge factor theory."<sup>37</sup>

[...]

[I] believe that all of us continuously try to identify the line where we can benefit from dishonesty without damaging our own self-image. As Oscar Wilde once wrote, "Morality, like art, means drawing a line somewhere." The question is: where is the line?<sup>38</sup>

Ariely describe los resultados de su experimentación que establecen las maneras en que el "*fudge factor*" aumenta, lo que da paso a conducta deshonesto de mayor intensidad. Estas pueden incluir la habilidad para racionalizar, los conflictos de intereses, estar agotado mentalmente, ver a otros cometer actos deshonestos, etc. También describe cuándo se reduce el *fudge factor*, lo que permite el paso a la reducción o eliminación de la conducta deshonesto. Esto puede incluir las promesas o juramentos sobre cierto comportamiento, firmas de compromiso en los documentos, recordatorios morales y la supervisión directa.

Ariely termina con un planteamiento de futuro pertinente a este escrito:

The good news is that we all have a moral compass. The bad news is that we can't just assume that our consciences will effortlessly and continuously protect us. As a society, we need to figure out how to instill a moral compass in our kids and how to maintain our own. Can we eradicate bad behavior? Most likely not, but I think we can certainly do better than we are doing now.<sup>39</sup>

**F. Mahzarin R. Banaji & Anthony G. Greenwald, *Blindspot: Hidden Biases of Good People* 2013.<sup>40</sup>**

Es conocimiento general que la gente no siempre dice lo que piensa, también es posible que las personas no sepan en realidad lo que piensan. Por tanto, es importante para la psicología entender esta brecha entre lo que se dice y lo que realmente se piensa. Los autores utilizan la metáfora del punto ciego (*blindspot*) para establecer que, si bien es cierto que los seres humanos actuamos motivados por nuestra exposición de toda una vida a las actitudes culturales sobre edad, género, religión,

<sup>37</sup> ARIELY, *supra* nota 35, en la pág. 27.

<sup>38</sup> *Id.* en la pág. 28.

<sup>39</sup> *Id.* en la pág. 281.

<sup>40</sup> MAHZARIN R. BANAJI & ANTHONY G. GREENWALD, *BLINDSPOT: HIDDEN BIASES OF GOOD PEOPLE* (2013).

<sup>41</sup> *Id.* en la pág. xiv.

etc., no somos capaces de identificar y evaluar la existencia de esos prejuicios, porque están ocultos en nuestra mente fuera del ámbito de nuestra conciencia. Por eso el título del libro hace referencia a las personas buenas, pues la buena fe, los valores, las intenciones de no discriminar y ser inclusivos, pueden estar traicionadas por prejuicios inconscientes. Los autores nos dicen que hace 25 años la mayoría de los psicólogos pensaban que los seres humanos actuaban movidos por pensamientos y sentimientos conscientes. Hoy en día, la mayoría afirma que prácticamente todos los juicios y el comportamiento humano ocurren sin la intervención de pensamientos conscientes.<sup>41</sup>

La investigación del libro se centra en la revolucionaria “*Implicit Association Test*” [en adelante, *IAT*] que ha permitido la investigación de este espacio desconocido de la mente que alberga nuestros prejuicios. Mediante esta prueba, las personas hacen asociaciones que son comparadas con respuestas motoras. La rapidez o tardanza de las respuestas motoras arroja luz sobre actitudes y prejuicios inconscientes.<sup>42</sup> Los autores concluyen que los últimos estudios de validación de esta prueba establecen que existe una correlación entre los prejuicios ocultos que revela el *IAT* y acciones o manifestaciones discriminatorias reales, aún entre personas que tienen conciencia o actitudes igualitarias o inclusivas. Los autores concluyen que, aunque es difícil erradicar estos prejuicios inconscientes, es posible encontrar mecanismos para exponerlos, manejarlos y reducir su influencia.<sup>43</sup>

### **G. Howard J. Ross, Every Day Bias, Identifying and Navigating Unconscious Judgments in Our Daily Lives, Rowman & Littlefield 2014.<sup>44</sup>**

En apoyo al consenso de la literatura científica sobre los prejuicios inconscientes, Ross, un experto en diversidad, expresa contundentemente que “[h]uman beings are consistently, routinely, and profoundly biased.”<sup>45</sup> El autor plantea que lo más importante es que esto ocurre sin que las personas se den cuenta de la existencia de estos prejuicios. A pesar de los múltiples esfuerzos realizados a nivel mundial para eliminar los prejuicios raciales, por género, económicos, y otros, los niveles de prejuicios y discriminación siguen prácticamente inalterados.<sup>46</sup> El autor plantea que la lucha por reducir los prejuicios puede estar desenfocada y que la respuesta y esperanza puede estar en los nuevos descubrimientos sobre la conciencia que ofrecen nuevas ideas sobre la condición humana. Este entendimiento puede apoyar una

---

<sup>42</sup> Estas pruebas pueden tomarse en *Implicit Social Recognition: Investigating the gap between intentions and actions*, PROJECT IMPLICIT, <https://www.projectimplicit.net/index.html> (última visita 16 de mayo de 2014).

<sup>43</sup> BANAJI, *supra* nota 40, en la pág. 167.

<sup>44</sup> ROSS, *supra* nota 23.

<sup>45</sup> *Id.* en las págs. xi, 140.

<sup>46</sup> *Id.* en las págs. xii, 140.

transformación en la manera en que los seres humanos se relacionan como especie.<sup>47</sup> Este entendimiento requiere reconocer la existencia de los prejuicios y enfrentarlos:

To the extent that you can see that you are your unconscious biases and then can see how much they manage your life, you no longer have to be imprisoned by those biases. Even when you notice that the bias is present, you now have the capacity to see yourself as something other than the bias. You no longer have to feel compelled to act as a result of it, nor do you have to be compelled to drive it away through guilt or shame. At that point, you have the capacity to simply watch your bias and see it for what it is... a learned thought pattern your mind has adopted as “truth.”<sup>48</sup>

#### H. Lisa Bortolotti, *Irrationality*, Polity Press 2015.<sup>49</sup>

Bortolotti aborda la cuestión sobre qué es lo que consideramos como irracionalidad, cuál es el fundamento de los juicios irracionales y cómo esto compromete las acciones humanas. Luego de describir las principales concepciones de la irracionalidad, cuestiona la premisa de que las acciones humanas son racionales. Pero va más allá, al plantear que el comportamiento irracional no puede verse como una excepción, como una desviación inesperada de la norma que tiene que ser explicada; sino como el eje central de la capacidad de acción autónoma deliberada, lo que la autora llama la “agencia humana”. Esto permite el que se desarrollen estrategias para reducir los efectos negativos de la irracionalidad en la adquisición del conocimiento, las metas y el crecimiento humano. La autora reevalúa la relación entre lo cognitivo y lo afectivo, los procesos intuitivos, asociativos y deliberativos, para, a tono con la literatura reciente, resaltar la importancia de las emociones en la formación de actitudes, la solución de problemas y la toma de las decisiones. Por último, la autora plantea que no debe temerse a la afirmación de que la racionalidad no es necesaria para la agencia humana. Los seres humanos pueden navegar el mundo físico y social que los rodea, aunque se comporten irracionalmente.<sup>50</sup> Al igual que los otros autores reseñados, Bortolotti plantea que conocer la extensión y naturaleza de nuestras limitaciones y ver la racionalidad, no como una precondition para la agencia humana, sino como una aspiración, nos puede ayudar a definir las estrategias que nos permitirán avanzar.<sup>51</sup>

---

<sup>47</sup> *Id.* en las págs. xvii-xviii.

<sup>48</sup> *Id.* en la pág. 142.

<sup>49</sup> LISA BORTOLOTTI, *IRRATIONALITY* (2015).

<sup>50</sup> *Id.* en la pág. 147.

<sup>51</sup> *Id.* en la pág. 148.

### I. Jonah Berger, *Invisible Influence: The Hidden Forces that Shape Behavior*, Simon & Schuster 2016.<sup>52</sup>

Este texto de Berger se selecciona como significativo para este trabajo, porque se concentra en la influencia que tienen las personas que nos rodean en nuestras decisiones diarias. No solamente estamos influenciados por prejuicios inconscientes, sino que también, sin saberlo, lo que hacen las demás personas que observamos o con las que interactuamos, tiene un efecto contundente en nuestros juicios diarios. El autor examina nuestra tendencia a la imitación o diferenciación de la conducta de otros, el efecto de la novedad y la familiaridad, el peso de la influencia social en la motivación y cómo estos elementos interactúan y condicionan nuestras decisiones. Al entender cómo estas fuerzas pueden interactuar, podemos determinar cuándo rechazarlas o someternos. Al igual que todos los autores examinados, el autor plantea que estas fuerzas pueden utilizarse para mejorar la calidad de nuestras decisiones.<sup>53</sup>

De la selección de los textos que hemos reseñado, tres enseñanzas fundamentales quedan diáfananamente expuestas:

1. Los seres humanos no somos los animales racionales descritos por Aristóteles.
2. La irracionalidad, los prejuicios ocultos y otros defectos de pensamiento inciden en todos los procesos decisionales, tanto los rutinarios como los expertos o judiciales.
3. Todos los expertos coinciden en que al conocer y enfrentar estas circunstancias de la condición humana, se pueden controlar sus consecuencias mediante estrategias científicamente validadas.

Dada la condición humana de los jueces y juezas, junto a la importancia de su papel como adjudicadores en un entorno institucional donde la imparcialidad es un valor supremo, es indispensable, sin duda, profundizar en las ciencias de la conducta para diseñar estrategias que sirvan para ofrecer confiabilidad científica a los procesos adjudicativos.

### III. El debate en los Estados Unidos sobre la parcialidad y los prejuicios inconscientes

El asunto de la parcialidad y la descualificación de los jueces y juezas ha ganado prominencia en el debate académico-jurídico de los últimos años en Estados Unidos. El análisis de esta literatura confirma la pertinencia y materialidad de investigaciones

---

<sup>52</sup> JONAH BERGER, *INVISIBLE INFLUENCE: THE HIDDEN FORCES THAT SHAPE BEHAVIOR* (2016).

<sup>53</sup> *Id.* en la pág. 232.

desde la perspectiva de las ciencias conductuales para orientar un reexamen de la normativa sobre la parcialidad y la imagen y confianza en la Rama Judicial de Puerto Rico. Se pueden señalar tres artículos académicos fundamentales para entender la naturaleza y alcance de este debate.

Charles Gardner Geyh,<sup>54</sup> en *Why Judicial Disqualification Matters. Again*,<sup>55</sup> reconoce la importancia del factor psicológico en la determinación de los jueces y juezas sobre su inhibición cuando cita literatura científica sobre el hecho de que las personas tienden a ser muy optimistas al evaluar sus competencias, o muy conservadores al hacer lo mismo con sus deficiencias; y que existe una brecha entre la autopercepción de los jueces y juezas y la del público en general. Por ende, su determinación sobre la procedencia de su descualificación es poco confiable.<sup>56</sup> En la medida en que, por sus prejuicios inherentes, los jueces y juezas evalúan su propia conducta de manera diferente a la que hacen los observadores. Es inevitable que haya un cisma de opinión entre estos y el público. La conducta, o señales externas, que llevan a los observadores a sospechar que el juez o jueza tiene una disposición sesgada, serán arrinconadas por el juez o jueza que: no se considere sesgado; atribuya su conducta a las exigencias de la situación; y desacredite las inferencias opuestas como desinformadas. Por lo tanto, los jueces y juezas estarán menos inclinadas a encontrarse prejuiciados que el público en general y, de igual modo, estarán menos inclinados que el público a dar crédito a sospechas públicas de sesgo.<sup>57</sup> Termina el autor con el mensaje de que los acontecimientos recientes, que manifiestan una creciente conciencia entre los jueces y juezas de la compleja psicología del sesgo judicial, son alentadores, pero el tiempo lo dirá.<sup>58</sup> No obstante, el autor no expone la literatura científica reciente sobre el impacto de los prejuicios en los procesos decisionales ordinarios de los jueces y juezas y cómo puede lidiarse al respecto.

Raymond J. McKoski,<sup>59</sup> en *Reestablishing Actual Impartiality as the Fundamental Value of Judicial Ethics: Lessons from "Big Judge Davis"*,<sup>60</sup> nos dice que la educación judicial debe incluir preparación sobre ilusiones cognitivas, sesgos y otros procesos mentales defectuosos que interfieren subconscientemente con la toma de decisiones imparciales. Se necesita la educación judicial en un nivel más profun-

---

<sup>54</sup> Decano Asociado de Investigación y John F. Kimberling Professor of Law, Indiana University Maurer School of Law.

<sup>55</sup> 30 REV. LITIG. 671 (2009).

<sup>56</sup> *Id.* en la pág. 708.

<sup>57</sup> *Id.* en la pág. 709.

<sup>58</sup> *Id.* en la pág. 732.

<sup>59</sup> Juez de Circuito (Retirado), Nineteenth Judicial Circuit, Lake County, Illinois. Judge McKoski es Profesor Adjunto en The John Marshall Law School, Chicago, Illinois.

<sup>60</sup> Raymond J. McKoski, en *Reestablishing Actual Impartiality as the Fundamental Value of Judicial Ethics: Lessons from "Big Judge Davis"*, 99 Ky. L. J. 259 (2010-2011).

do: los aspectos subconscientes del juzgar, particularmente la heurística,<sup>61</sup> los sesgos inconscientes y los estereotipos. El autor hace mención de diferentes iniciativas recientes que tratan de lidiar con estos aspectos básicos de la condición humana:

For example, a handbook on Gender Equality in the Courts: A Guide for All New Mexico State and Federal Courts warns judges not to (1) use terms of endearment like “honey” or “dear” when addressing female lawyers, (2) make sexual jokes, or (3) comment on physical appearances. On the “do’s” side of the checklist, the New Mexico Handbook suggests that judges treat everyone with courtesy and respect and address women and men with “gender neutral terms” and use titles such as Mr. or Ms. Similarly, California’s Guidelines for Judicial Officers: Avoiding the Appearance of Bias, does just that: the handbook counsels judges to steer clear of bad appearances by refraining from addressing female lawyers by their first names or commenting on an attorney’s physical appearance. Pennsylvania judges are directed not to use “sweetie,” “honey,” “dear,” “son,” “boy,” or “young lady,” or comment on a person’s appearance, dress, hairstyle, body parts, pregnancy, skin color, ethnicity, or disability. Jurists in the Keystone State are further cautioned against making derogatory comments, stereotypical remarks, or assumptions concerning a “person’s profession or agenda.” *Although essential, each of these protocols deals with the appearance or manifestation of bias, not the actual underlying bias.*

Fortunately, judicial training regimes have been created to address unconscious biases. The University of North Carolina School of Government sponsors one of the best. “Fairness in the Courts” explains the *impact of implicit associations, stereotypical thinking, and heuristics on the decision-making process* and skillfully suggests methods to combat racial, ethnic, and other forms of implicit bias that inhibit impartial courtroom judgments. Similarly, a National Judicial College workshop explores implicit bias and

---

<sup>61</sup> En algunas ciencias, es la manera de buscar la solución de un problema mediante métodos no rigurosos, como por tanteo, reglas empíricas. *Heurística*, REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA (2016). Además, del razonamiento analógico, el autor cita los siguientes razonamientos defectuosos:

Other decision-making heuristics directly related to the judging process, yet little understood by judges, include anchoring (relying on the first available information to the exclusion of more relevant data obtained later); framing (allowing the way in which a question is asked to influence our reasoning); hindsight bias (overstating the predictability of past events); and confirmation bias (seeking information that may confirm what is expected to be true).

McKoski, *supra* nota 60, en las págs. 306-07.

“Because heuristics influence how judges process information, misuse of these reasoning shortcuts can adversely affect every aspect of a judge’s job . . .” *Id.* en la pág. 308.

its impact on the judging process. Illinois also created a course devoted in part to the impact of *implicit bias and heuristics* in judicial decision making. Judge Mark W. Bennett has prepared presentations and written materials for judges explaining *implicit bias*.<sup>62</sup>

Jeffrey W. Stempel,<sup>63</sup> en *In Praise of Procedurally Centered Judicial Disqualification - and a Stronger Conception of the Appearance Standard: Better Acknowledging and Adjusting to Cognitive Bias, Spoliation, and Perceptual Realities*, nos dice que es necesario redefinir el concepto de un “observador razonable” como criterio para determinar que existe apariencia de parcialidad judicial para poder acomodar una visión más amplia sobre cuándo procede la recusación de un juez o jueza.<sup>64</sup> El exigir el requisito actual de que prácticamente todo el mundo esté de acuerdo en la apariencia de parcialidad para que proceda la recusación, no cumple su propósito de apoyar la imagen de la rama judicial. Lo inadecuado de tener como base un consenso sobre la apariencia de parcialidad basado en una persona razonable se hace patente cuando se toma en cuenta el sesgo de consenso falso que se produce cuando uno está erróneamente confiado de que todos los demás –o al menos todas las personas objetivamente racionales, inteligentes– ven una situación de la misma manera.<sup>65</sup> Un juez o jueza que evalúe su propia imparcialidad percibirá que ningún otro observador razonable podría estar en desacuerdo con su conclusión y que no existe una cuestión razonable en cuanto a su capacidad de ser imparcial en un caso pendiente, ciertamente existirá más desacuerdo que el previsto por el juez o jueza.<sup>66</sup>

El autor, luego de mencionar varios de los defectos de razonamiento<sup>67</sup> en que incurrimos los seres humanos, concluye que los jueces y juezas están indebidamente inclinados a rechazar las mociones de descalificación. Frente a estos factores, el ordenamiento jurídico debe garantizar que sus normas y procedimientos relativos a la descalificación judicial sean suficientemente vigorosos para superar estas barreras cognitivas. El autor recalca que es difícil obtener información exacta sobre sesgos y prejuicios judiciales. Incluso cuando parece haber una base sustancial para cuestionar la imparcialidad de un juez o jueza, muchos son reacios a reconocer el problema o no están dispuestos a recusarse a pesar de una razón convincente para

---

<sup>62</sup> *Id.* en las págs. 309-10 (notas omitidas). Véase además Implicit Bias Initiative, *supra* nota 24 (énfasis suplido).

<sup>63</sup> Doris S. & Theodore B. Lee Professor of Law, William S. Boyd School of Law, University of Nevada Las Vegas.

<sup>64</sup> 30 REV. LITIG. 733 (2011).

<sup>65</sup> *Id.* en las págs. 744-45.

<sup>66</sup> *Id.* en la pág. 745.

<sup>67</sup> Por sus nombres en inglés: *status quo bias, false consensus bias, self-serving or egocentric bias, hindsight bias, framing bias, anchor bias y loss aversion.*

hacerlo. Los jueces y juezas parecen estar divididos sustancialmente sobre el grado de sospecha que requiere la descalificación. En apelación, es probable que el tribunal revisor se aferre al juez o jueza que se niega a recusarse, particularmente, si goza de una buena reputación y el caso de descalificación no es claro. Incluso, cuando la recusación es claramente requerida, el tribunal de revisión puede encontrar que la falta de descalificación no afectó el resultado del caso. Bajo estas circunstancias, cualquier disminución en la rigurosidad sobre la descalificación judicial podría ser desastrosa. Nos dice el autor que se puede aseverar con firmeza que, bajo el *status quo*, con demasiada frecuencia muchos jueces y juezas expuestos a serias dudas sobre su imparcialidad no se recusan. Por último, pero muy importante para este escrito, el autor nos dice que, aunque hay investigaciones sustanciales que sugieren que los jueces y juezas, al igual que otros, toman decisiones sobre la base de una variedad de factores inconscientes correlacionados con sus diferentes características demográficas, este campo de investigación es nuevo y casi intocado. Con el fin de informar mejor a los litigantes, representantes legales y los jueces y juezas que se ocupan de las cuestiones de descalificación, se necesita mucha más información sobre la relación de las diversas características de los seres humanos y su toma de decisiones. La profesión jurídica y el público tienen derecho a investigar en qué medida el fallo de un juez o jueza, y el resultado de un caso, giran sobre la raza, sexo, edad, religión, afiliación política, origen étnico, estado económico, experiencia previa en litigios u otros factores. En la medida en que existen poderosas correlaciones entre estos rasgos y resultados judiciales, deben tenerse en cuenta en el proceso de determinar si se descalifica o no a un juez o jueza.<sup>68</sup>

De la selección de los textos que hemos reseñado, se puede concluir lo siguiente:

1. La irracionalidad, los prejuicios ocultos y otros defectos de pensamiento inciden en los procesos decisionales en torno a la inhibición y recusación.
2. Actualmente, se coagula un consenso en Estados Unidos de que las normas sobre recusación e inhibición basadas en apariencia de parcialidad requieren un examen riguroso desde la perspectiva de las ciencias conductuales.
3. Este consenso cuenta actualmente con algunas iniciativas incipientes, pero no ha madurado un cuerpo doctrinal sobre cómo la ciencia puede apoyar la confiabilidad de los procesos decisionales.

Por tanto, existe una ventana de oportunidad muy importante para mejorar la imagen de imparcialidad de los tribunales mediante la utilización de las ciencias de la conducta. Para ello, es necesario fomentar nuevas iniciativas e investigaciones, que partan de un reconocimiento cabal de la influencia de la naturaleza humana

---

<sup>68</sup> *Id.* en las págs. 846-47.

en los procesos adjudicativos, puedan aportar nuevas estrategias para aumentar la confiabilidad de las determinaciones judiciales.

#### **IV. Conclusión**

A la luz de la literatura reseñada de las ciencias conductuales sobre la irracionalidad, los prejuicios inconscientes y otros defectos de pensamiento, junto a los artículos jurídicos prominentes de Estados Unidos que hemos reseñado, en los cuales se cuestiona el andamiaje jurídico de la inhibición y recusación a base de apariencia de parcialidad, se identifican seis (6) consensos que apuntan a espacios de oportunidad para mejorar nuestro sistema judicial.

1. Nos encontramos en un momento de ebullición y cambio paradigmático potencial en el campo de la inhibición y recusación de los jueces y juezas en los Estados Unidos, y a la luz de esto, potencialmente en Puerto Rico. Esto hace extremadamente pertinente y valiosa la investigación de las ciencias conductuales sobre la irracionalidad, deshonestidad, los prejuicios inconscientes y la influencia social.
2. La irracionalidad, deshonestidad, los prejuicios inconscientes y la influencia social son los nuevos arquetipos contra los cuales se miden y justifican los procesos decisionales diarios, tanto para los legos, los expertos, los que formulan política pública, como para los jueces y juezas.
3. Existe consenso en la literatura científica y jurídica de Estados Unidos sobre la necesidad de profundizar en los aspectos cognitivos y emocionales para entender mejor la naturaleza humana y poder implantar estrategias para lidiar con los aspectos negativos de la irracionalidad, la deshonestidad, los prejuicios inconscientes y la influencia social.
4. Existe esperanza en la literatura de las ciencias conductuales en cuanto a que la predictibilidad de estos fenómenos de la conducta humana nos pueden ayudar a diseñar estrategias para reducir sus efectos nocivos.
5. La literatura jurídica en Estados Unidos ha comenzado a considerar los hallazgos científicos sobre la importancia de los sesgos inconscientes en los procesos decisionales de los jueces y juezas, y ya se encuentran implantándose iniciativas para comprender mejor estos fenómenos y mejorar la calidad de las adjudicaciones.
6. Hace falta investigaciones que puedan aportar a que se reconozca la importancia de evaluar y repensar el andamiaje jurídico de la inhibición y recusación para atender e implantar el conocimiento científico desarrollado

sobre la irracionalidad, la deshonestidad, los prejuicios inconscientes y la influencia social en los procesos decisionales de los jueces y juezas. De esta forma, en investigaciones futuras se podrán explorar las estrategias concretas que permitan mejorar la confiabilidad de las determinaciones judiciales y abonar a la debida confianza en la imparcialidad de la Rama Judicial de Puerto Rico.

