

Judges and Their Audiences: A Perspective on Judicial Behavior¹

LAWRENCE BAUM²

El autor estudia el comportamiento judicial con una interpretación de esta labor como una autopresentación que hace el juez ante un conjunto de audiencias. En ese sentido, los jueces buscan la aprobación de otras personas y este interés puede afectar sus decisiones judiciales. Como resultado, las audiencias personales – aquellas que tienen una opinión que es de interés para los jueces como fin en sí mismo – moldean el comportamiento judicial. Los esfuerzos de los jueces por apelar a una audiencia generan un impacto aun cuando esos esfuerzos no sean del todo reconocidos.

CONTENIDO

Capítulo 1: pensar sobre el comportamiento judicial	4
Modelos de comportamiento judicial.....	4
MODELOS ESTRATÉGICOS	4
MODELOS ACTITUDINALES Y CUASI-ACTITUDINALES	4
MODELOS CON UN COMPONENTE LEGAL.....	4
Suposición compartida: el juez como sr. spock	4
EL PODER DE UNA POLÍTICA LEGAL COMO META	5
EL IMPACTO DE OTRAS METAS.....	5
EL REALISMO DE LOS MODELOS DOMINANTES.....	5
LAS LIMITACIONES DE LOS MODELOS DOMINANTES.....	5
La audiencia como perspectiva	5
Capítulo 2: Juzgando como representación propia.....	6
Las personas y sus audiencias.....	6
EL YO Y LOS OTROS	6
LOS GRUPOS Y LAS IDENTIDADES SOCIALES	6
AUTOPRESENTACIÓN	6

¹ Síntesis elaborada por: María Paula Acosta Vázquez.

² Baum, Lawrence (2006): *Judges and Their Audiences: A Perspective on Judicial Behavior*, Princeton University Press, Princeton y Oxford.

AUTOPRESENTACIÓN POR OFICIALES PÚBLICOS	6
Autopresentación judicial: una primera vista.....	6
MODELOS DE AUTOPRESENTACIÓN.....	7
MODELOS PARA LA AUTOPRESENTACIÓN JUDICIAL.....	7
Audiencias y comportamiento judicial.....	7
AUTOPRESENTACIÓN Y TOMA DE DECISIONES.....	7
ESCOGIENDO AUDIENCIAS.....	8
TENER EN CUENTA UNA PERSPECTIVA BASADA EN LA AUDIENCIA	8
Capítulo 3: Colegas de corte, el público y otras ramas de gobierno	8
Colegas de la corte	9
CONCEPCIONES DE INFLUENCIA EN LAS CORTES	9
LOS COLEGAS COMO UNA AUDIENCIA PERSONAL	9
LA VARIACIÓN EN LA INFLUENCIA ENTRE COLEGAS	10
VALORANDO LOS COLEGAS DE LAS CORTES COMO AUDIENCIAS	10
El público general.....	10
JUECES ELECTOS.....	10
LOS JUECES DE LA SUPREMA CORTE	10
VALORANDO AL PÚBLICO GENERAL COMO AUDIENCIA	11
Las otras ramas.....	11
AJUSTES DE RUTINA	11
EVITANDO Y DILUYENDO EL CONFLICTO.....	11
CONSIDERACIONES DE CARRERA	12
CONEXIONES PERSONALES.....	12
VALORANDO COMO AUDIENCIA A OTRAS RAMAS	12
Conclusiones.....	12
Capítulo 4: grupos sociales y personales	13
Grupos sociales.....	13
IGUALDAD RACIAL EN LAS CORTES FEDERALES	13
DERECHOS DE LAS MUJERES	13
Grupos profesionales: abogados y jueces.....	14
ABOGADOS COMO GRUPO DE REFERENCIA.....	14
SEGMENTOS DE PROFESIÓN LEGAL	14
Abogados en la corte	14

Académicos del derecho	14
LAS AUDIENCIAS Y EL COMPORTAMIENTO JUDICIAL	15
Desconocer tus propias decisiones: el impacto de la ley	15
La revolución del agravio: el diálogo con otra corte	15
La revolución del noveno circuito: la ambigüedad de la jerarquía judicial	15
EL IMPACTO DE LOS ANTECEDENTES JUDICIALES	15
Conclusiones.....	16
Capítulo 5: grupos de política, los medios de comunicación y efecto <i>greenhouse</i>	16
Grupos políticos	16
LOS ROLES DE LOS GRUPOS POLÍTICOS	16
GRUPOS POLÍTICOS ORGANIZADOS: LA SOCIEDAD FEDERALISTA.....	17
PARTIDISMO JUDICIAL	17
¿POLARIZACIÓN EN LAS CORTES?	17
CLARENCE THOMAS	17
LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN	18
Un efecto <i>greenhouse</i>	18
CONSIDERANDO EL EFECTO <i>GREENHOUSE</i>	18
PATRONES DE CAMBIO DE VOTACIÓN.....	18
INTERPRETANDO A LOS PATRONES.....	18
HARRY BLACKMUN	19
Conclusiones.....	19
Capítulo 6: implicaciones para el estudio del comportamiento judicial.....	19
Bases motivacionales para los modelos dominantes.....	19
LA CENTRALIDAD DE LA POLÍTICA LEGAL	19
LA LEY CONTRA LA POLÍTICA.....	20
COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO.....	20
La salida de los modelos dominantes.....	20
EL IMPACTO DE LAS AUDIENCIAS PERSONALES.....	20
VARIACIONES EN LAS DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO JUDICIAL.....	20
Explorar el impacto de las audiencias judiciales.....	20
Consideraciones finales	20

CAPÍTULO 1: PENSAR SOBRE EL COMPORTAMIENTO JUDICIAL

El autor muestra algunos casos judiciales con un tema en común: los jueces querían comunicar a conjuntos de personas e intentar influenciar las percepciones de esas audiencias. A través de sus decisiones en los casos, los jueces toman una presentación hacia audiencias que tienen importancia para ellos.

El autor busca una nueva perspectiva que pueda involucrar una visión sobre el comportamiento judicial y de esta manera, fortalecer los modelos dominantes de ese campo de estudio. La investigación del libro se centra en las cortes de EE. UU, en especial en las altas cortes.

MODELOS DE COMPORTAMIENTO JUDICIAL

La investigación sobre altas cortes da a conocer tres tipos ideales de comportamiento judicial: legal, actitudinal y estratégica. En los modelos legales puros, los jueces sólo quieren interpretar la ley de la mejor manera. En un modelo actitudinal puro, los jueces sólo quieren hacer una buena política pública. En los modelos estratégicos, los jueces buscan hacer buena política, pero definen la buena política en términos de los resultados de la corte y del gobierno. Los académicos han desarrollado variantes de estos tres tipos ideales y sólo el estratégico ha tenido apoyo suficiente.

MODELOS ESTRATÉGICOS

Los jueces estratégicos consideran los efectos de sus decisiones en los resultados colectivos, en su corte y en otras arenas judiciales y políticas. De esta forma intentan llegar al mayor triunfo en su corte y en la política pública en conjunto. Piensan en las consecuencias por adelantado y escogen lo que avance más sus metas en el largo plazo. Este modelo da marco coherente de análisis de comportamiento judicial. La concepción estratégica es lo más cercano a un conocimiento sobre el comportamiento judicial.

MODELOS ACTITUDINALES Y CUASI-ACTITUDINALES

Bajo estos modelos, los jueces actúan sinceramente en lugar de estratégicamente. Tienen la devoción de una buena política como meta y por ello actúan directamente sobre sus preferencias de política sin calcular las consecuencias de sus decisiones. El cuasi-actitudinal es aquel en donde los jueces piensan de forma estratégica, pero actúan de manera actitudinal.

MODELOS CON UN COMPONENTE LEGAL

Este juez sólo quiere hacer buen uso y decisiones con base en la ley.

SUPOSICIÓN COMPARTIDA: EL JUEZ COMO SR. SPOCK

Los diferentes modelos de comportamiento judicial difieren en varios temas desde el papel de la ley y la influencia del público en las decisiones. Todos los modelos parten de la premisa de que las consideraciones de política influyen las decisiones de los jueces de las altas cortes. De igual manera, cada modelo permite una estrategia judicial. Se debe de considerar el poder tanto de una buena política legal como meta, así como el impacto potencial de metas alternativas.

EL PODER DE UNA POLÍTICA LEGAL COMO META

Un tema central en los modelos dominantes del comportamiento judicial es la premisa de que los jueces en las altas cortes tienen interés del contenido de la política legal. Sin embargo, las razones de este interés no han sido muy estudiadas, ya que los patrones consistentes de este comportamiento judicial parecen coherentes con este interés. Es difícil conocer la fuerza de estas motivaciones, pero son suficientes para dominar la toma de decisiones judiciales.

EL IMPACTO DE OTRAS METAS

Si otras metas son irrelevantes, aquella de hacer buena política legal puede dominar la decisión judicial. Sobre otras metas alternativas, este análisis le da importancia al mantenimiento y avance de su carrera. Una vez que se garantiza el salario y su tiempo del cargo, otros factores pueden influenciar el comportamiento judicial. Otras metas son la buena relación con sus pares, menor carga de trabajo o la aprobación de personas que son importantes para ellos.

EL REALISMO DE LOS MODELOS DOMINANTES

Los modelos dominantes de comportamiento judicial tienen una limitación: ejemplifican a los jueces como personas con una única meta de llegar a una buena política legal. Esta ejemplificación tiene un problema cuando otras metas relevantes a su trabajo son más importantes. Esta limitación es relevante para la acción estratégica de los jueces. Un punto a favor de los modelos estratégicos es su aparente realismo. Esta percepción de realismo no está justificada necesariamente, más que con ciertas condiciones con las cuales las personas adoptan estrategias que maximizan el conseguir sus metas. La mayoría de estas condiciones caen en dos grupos: la fortaleza de los incentivos para comportarse de manera estratégica y la extensión de sus capacidades para identificar y seguir la mejor estrategia en una situación.

En la arena política, algunas metas son lo suficiente importantes como para que las personas tengan incentivos fuertes para actuar de manera estratégica.

La investigación sobre la implementación de decisiones judiciales tiene un rol central de actores no judiciales en moldear el impacto de las decisiones. En ese sentido, los modelos estratégicos no parecen ser únicamente realistas. Los jueces que son estratégicos no pueden asegurar ningún beneficio tangible que sea negado a un juez que actúe de forma sincera.

LAS LIMITACIONES DE LOS MODELOS DOMINANTES

Los modelos de comportamiento judicial con mayor influencia comparten una limitante: la falta de una teoría sobre las motivaciones de los jueces. Una respuesta a este problema es ver el comportamiento judicial desde una nueva perspectiva.

LA AUDIENCIA COMO PERSPECTIVA

La perspectiva que ofrece el autor se basa en la relación de los jueces con sus audiencias, personas de quien les importa su estima. Esta perspectiva permite el estudio del comportamiento judicial en: 1) da una base motivacional de patrones de comportamiento judicial, 2) da un pensamiento sobre debates entre modelos, 3) explica patrones de comportamiento que divergen de los modelos actuales, 4) abre nuevas líneas de investigación.

Esta perspectiva permite una modificación y expansión de los modelos dominantes.

CAPÍTULO 2: JUZGANDO COMO REPRESENTACIÓN PROPIA

Las premisas de esta investigación sobre jueces y sus audiencias son las siguientes:

1. Las personas quieren ser respetadas por quienes les son importantes.
2. El deseo de ser apreciados y respetados afecta el comportamiento de las personas.
3. Los jueces son personas.

LAS PERSONAS Y SUS AUDIENCIAS

Existe un impacto de las audiencias en el comportamiento humano. El trabajo sociopsicológico más útil para explicar esto según el autor es el que se concentra en el concepto del yo.

EL YO Y LOS OTROS

Existe desacuerdo sobre la extensión de cuál autoestima es determinada socialmente. Las identidades y concepciones de las personas se basan en las relaciones con otros. La necesidad de validar las concepciones de otros es un proceso que sigue por toda la vida. Las conexiones entre los yos individuales y otras personas dan una base para explicaciones más comprensivas sobre el comportamiento.

LOS GRUPOS Y LAS IDENTIDADES SOCIALES

Las personas en el entorno de alguien no tienen la misma importancia y su importancia relativa va más allá de las identidades de un grupo. La teoría de identidad social enfatiza la extensión en que las percepciones de las personas de sí mismas son orientadas por el grupo. Existe una relación, pero es más incierto saber la fuerza o la manera en que las actitudes o comportamientos son función de las identificaciones.

AUTOPRESENTACIÓN

Las personas quieren ser apreciadas y respetadas por quienes les son importantes. La autopresentación instrumental es cuando uno se presenta de cierta manera que permite ganar algo de una audiencia. Con diferentes niveles de conciencia, las personas actúan de tal manera que se dé a ciertas personas cierta impresión.

AUTOPRESENTACIÓN POR OFICIALES PÚBLICOS

Para lograr sus posiciones, muchos oficiales tienen que trabajar para apelar a otros, políticos y votantes. Para estos oficiales públicos, la meta más próxima respecto a la autopresentación es instrumental. Esto es especialmente cierto para quienes tienen que mantener un puesto.

AUTOPRESENTACIÓN JUDICIAL: UNA PRIMERA VISTA

En los modelos dominantes de comportamiento judicial, los jueces están socialmente aislados. Su mundo influye sus decisiones porque tienen razones estratégicas para tenerlo en cuenta.

Si los jueces son como otras personas, su interés en la estima de otras personas podría influenciar su trabajo.

Existe un acercamiento académico desde la psicología que tiene implicaciones que divergen de los modelos de comportamiento judicial dominantes. Estos modelos permiten variación entre las decisiones de los jueces, pero la variación existe sólo porque las cortes varían en sus características institucionales, las cuales afectan las motivaciones instrumentales de los jueces. Este potencial para las diferencias interpersonales en las decisiones de los jueces es la investigación central de este libro.

MODELOS DE AUTOPRESENTACIÓN

Es útil investigar las actividades de los jueces que pueden ser entendidas como autopresentación. Para los jueces en el cargo, las oportunidades de autopresentación surgen en los procedimientos de las cortes y en el anuncio de sus decisiones. Algunos jueces usan sus opiniones como vehículos de expresión. Fuera de la corte, los jueces tienen otras oportunidades de presentarse a su audiencia en discursos, artículos y entrevistas.

Todos los jueces participan en autopresentaciones. En la corte, en argumentaciones orales, reglas, opiniones, generan una imagen de ellos mismos.

MODELOS PARA LA AUTOPRESENTACIÓN JUDICIAL

Las maneras en las que los jueces deciden presentarse pueden reflejar muchas motivaciones. De los motivos instrumentales, el más fuerte es el interés del juez en desarrollar sus metas de la carrera. Un segundo motivo instrumental que trae la autopresentación es el esfuerzo para avanzar las metas legales o políticas del juez. Sin embargo, los motivos instrumentales no pueden explicar completamente el comportamiento de los jueces. Esto pasa especialmente para los jueces que tienen su lugar seguro. En conjunto, la voluntad de los jueces de utilizar un tiempo se entiende mejor en términos personales que instrumentales. Los jueces buscan aprobación y establecer conceptos propios de su interés. Tanto dentro como fuera del cargo judicial, se presentan ante audiencias con el fin de cumplir esos intereses.

AUDIENCIAS Y COMPORTAMIENTO JUDICIAL

Si los jueces buscan la consideración de sus audiencias personales, es plausible que ello tenga influencia en su comportamiento como tomadores de decisiones. Hay dos argumentos que proporcionan una manera de hacer la conexión entre las audiencias personales y el comportamiento judicial. El primero es que hay una distinción entre la autopresentación de los jueces y las posiciones que toman en las decisiones. El segundo es que los jueces pueden elegir sus audiencias que quieren impresionar, por lo que sus audiencias son endógenas a sus preferencias.

AUTOPRESENTACIÓN Y TOMA DE DECISIONES

Se podría argumentar que a pesar del interés de que sus audiencias lo aprecien, ello no tiene impacto en la toma de decisiones. Asimismo, se debe tener en cuenta que la fortaleza limitada de la política legal como meta se debe a que los jueces pueden obtener poco de ello.

En la discusión del autor, ha ejemplificado a jueces que hacen *trade-off* entre la aprobación de ciertas audiencias y otras consideraciones. Sin embargo, la realidad es más complicada en dos maneras:

1. El deseo de estima no es paralelo a las metas legales o políticas del juez o totalmente separado de ellos.
2. El impacto de las identidades de los jueces en sus decisiones generalmente no es resultado de un proceso consciente. Estas complicaciones sugieren por qué no puede haber una línea delgada entre la autopresentación de los jueces a sus audiencias personales y sus decisiones en los casos.

ESCOGIENDO AUDIENCIAS

Aún si está claro que los intereses de los jueces en su aprobación afectan sus decisiones, es debatible la fortaleza de este efecto. El argumento en contra de la conexión entre las audiencias personales y el comportamiento judicial es que las audiencias quieren lo mismo que el juez. En ese sentido, los jueces conectan sus identidades sociales con grupos e individuos similares a ellos. Es por ello que se argumenta que las identidades sociales de los jueces tienen poco impacto en las decisiones judiciales.

Este argumento se limita con dos realidades:

1. Las personas no tenemos libertad completa para escoger las audiencias que nos son importantes.
2. Los grupos de referencia pueden influenciar a un juez aún cuando sus preferencias son similares.

TENER EN CUENTA UNA PERSPECTIVA BASADA EN LA AUDIENCIA

Si los intereses de aprobación de los jueces tienen influencia en su comportamiento judicial, se puede ganar mucho de la perspectiva basada en la audiencia. Se puede moldear esta investigación con dos preguntas:

1. Para un juez o grupos de jueces, ¿qué tipo de audiencias van a ser más salientes?
2. ¿Cómo es que el interés de un juez sobre la autorización de una audiencia puede afectar el comportamiento judicial?

El beneficio más importante de esta perspectiva es que ofrece nuevas maneras de pensar sobre las fuerzas que moldean las decisiones judiciales y lo que queda por aprender del comportamiento judicial.

CAPÍTULO 3: COLEGAS DE CORTE, EL PÚBLICO Y OTRAS RAMAS DE GOBIERNO

Cuando los jueces hacen una autopresentación, tienen diversas audiencias potenciales. Tres de ellas son el público, las otras ramas de gobierno y los colegas de las cortes. En este capítulo se analizan las audiencias según su influencia en los jueces.

COLEGAS DE LA CORTE

Los colegas pueden influenciar la manera en que los jueces hacen su trabajo y la sustancia de sus decisiones. El autor se enfoca en el nivel de apelación, en donde hay mayor espacio para influir. Los académicos difieren sobre el poder del impacto, las condiciones en las que opera y sus motivos. El autor argumenta que el impacto de los colegas de la corte en el comportamiento de los jueces se basa en el interés que tienen por la estima de otros.

CONCEPCIONES DE INFLUENCIA EN LAS CORTES

Las decisiones de apelación de las cortes son productos inherentemente colectivos. En el conjunto, las cortes de apelación en EE. UU los jueces se toman entre sí en cuenta en el proceso de decisión.

Existe evidencia sistemática sobre el comportamiento en relación con la influencia de los jueces: el cambio de votación, el esfuerzo de jueces para asegurar cambios en la escritura de opiniones y cambios en las opiniones que responden a objeciones. La evidencia más fuerte de influencia de un juez es el movimiento hacia el consenso.

Los académicos que trabajan en los modelos dominantes de comportamiento judicial interpretan la influencia de los jueces en sus colegas en dos categorías de motivaciones:

1. Competitivo. Cada juez tiene preferencias sobre los productos de las cortes: preferencias de políticas. Los jueces se comportan de manera estratégica respecto a estas metas.
2. Cooperativo. Los jueces trabajan para lograr la decisión más factible.

Estas interpretaciones de la influencia dentro de la corte involucran a jueces que actúan de manera instrumental para lograr una buena política legal.

LOS COLEGAS COMO UNA AUDIENCIA PERSONAL

El elemento de interacción de los colegas judiciales es la función de ser una audiencia personal, con una relevancia que no depende de motivos instrumentales. Los colegas son una audiencia importante. En las cortes de apelación, están bien situados para asesorar el trabajo del otro. Las cualidades que los jueces quieren que los otros perciban son el ser gustados como individuos y respetados como profesionales.

La diferencia entre la concepción estándar de comportamiento estratégico y esta nueva concepción es que con la primera se buscaba actuar estratégicamente en la corte porque les importaba el contenido de las decisiones, mientras que en la concepción alternativa les importa también su imagen. El interés de los jueces por la estima de sus colegas responda a la brecha motivacional de la cuenta estratégica en la toma de decisiones.

El movimiento hacia el consenso es un tipo de comportamiento que merece atención debido a su percepción como un juego estratégico resultado de la negociación. Asimismo, este comportamiento estratégico tiene que ver con jueces en posiciones pivotaes que se pueden colocar de cierta forma para generar una mayoría. Una explicación adicional para llegar al consenso puede ser personal: los jueces quieren que sus colegas los perciban como cooperativos, como buenos jugadores.

LA VARIACIÓN EN LA INFLUENCIA ENTRE COLEGAS

Los patrones de influencia en las cortes pueden variar. Una forma es la susceptibilidad de los jueces individuales como influencia en sus colegas en donde a mayor integración del juez en una corte, mayor influencia tiene el juez. Asimismo, a un juez le puede importar más la estima de ciertos colegas que de otro.

VALORANDO LOS COLEGAS DE LAS CORTES COMO AUDIENCIAS

La interacción entre los jueces moldea las decisiones de las cortes de apelación. Existe consenso sobre los motivos que son instrumentales: la influencia opera a través de los intereses de los jueces. Sin embargo, esta visión ha dejado fuera la del interés de los jueces por la estima de sus colegas.

En resumen, se espera que los jueces cooperen con sus colegas más de lo que las consideraciones estratégicas sugieren. En segundo lugar, la influencia al interior de la corte puede variar en diferentes líneas que no están relacionadas con las consideraciones estratégicas. Un juez va a tener mayor influencia en sus colegas si es más relevante a nivel personal.

EL PÚBLICO GENERAL

Los académicos estudian las conexiones electorales para los jueces estatales y la atención a los jueces electos es cada vez mayor.

JUECES ELECTOS

Para los jueces estatales electos por aprobación de voto para seguir en el cargo una vez que éste haya terminado, su interés de seguir en el cargo es el mayor incentivo que tienen para tener en cuenta al público. Para algunos jueces electos, el público no es sólo una audiencia instrumental, sino que es un grupo de referencia. En ese sentido, la institución de sistema de elección es un catalizador para procesos que fortalecen el vínculo entre los jueces y el público.

LOS JUECES DE LA SUPREMA CORTE

El interés individual que ayuda a conectar a los jueces electos con el público es irrelevante para la Suprema Corte. La primera razón para ver al público como instrumental es que los jueces buscan maximizar la efectividad de la corte como creadores de política. Sin embargo, es cuestionable que la corte beneficie al ser responsiva ante el público. Puede tener sentido que la corte actúe de esta manera si se cumplen dos condiciones: si el nivel de apoyo difuso para la corte afecta su fortaleza y efectividad institucional y si las decisiones de la Corte afectan el nivel de apoyo.

En los últimos años en EE. UU ha existido un declive en el número de jueces que se identifican con el público. Como consecuencia, el público ha dejado de ser un grupo de referencia para la corte. De igual manera, los jueces son poco visible para el público. A pesar de esto, hay jueces que dedican tiempo a actividades que los pueden poner en contacto con el público.

VALORANDO AL PÚBLICO GENERAL COMO AUDIENCIA

Se puede concluir que gran parte de los jueces tienen interés en cómo los ven las personas. Es menos claro cuánto les interesa y por qué, así como la medida en que el interés de los jueces en el público afecta su comportamiento como tomadores de decisiones. Ya se conocen las razones por las que los jueces electos y los de la Suprema Corte pueden tener interés en el público. En lo individual, los jueces pueden diferir en el peso que le dan a la aprobación del público. Esta variación está relacionada con el contexto de los jueces. En ese sentido, la influencia de la opinión pública en los jueces incrementa con su experiencia en política electoral.

LAS OTRAS RAMAS

Las ramas del Ejecutivo y Legislativo son más pequeñas y próximas a las cortes y atentas a las decisiones judiciales.

AJUSTES DE RUTINA

Existe una parte de la academia que usa los modelos estratégicos de comportamiento judicial y argumentan que la Suprema Corte se compromete con ajustes de rutina de decisiones estatutarias. En este sentido, en sus estrategias los jueces determinan si el intentar llegar a su política preferida llevaría a una acción legislativa que invalide la decisión de la corte con un nuevo estatuto. Cuando esperan una invalidación, modifican su posición para evitarlo. La incertidumbre de la respuesta del congreso reduce el valor de la estrategia de un ajuste de rutina. Un juez que siempre actúa para evitar las invalidaciones del congreso se compromete implícitamente con él. Los costos de fallar en evitar una invalidación no son severos. Una invalidación suele mover la política de aquella preferida por el juez.

Existen dos inconsistencias con el ajuste de rutina:

1. El número de invalidaciones del congreso es muy bajo, por lo que los jueces tienen pocos incentivos para intentar prevenirlos.
2. El segundo cuestionamiento a los ajustes de rutina es la frecuencia con la que la que la opinión de la mayoría invita al congreso a considerar la invalidación de decisiones.

Las tácticas ocasionales son más consistentes con las decisiones judiciales que los ajustes de rutina, ya que no requiere una subordinación al congreso. Estas tácticas ocasionales pueden permitir que los jueces sientan cierto control sobre el ambiente político. Los esfuerzos selectivos de influencias la acción del congreso es más razonables que los esfuerzos constantes para evitar las invalidaciones.

EVITANDO Y DILUYENDO EL CONFLICTO

Una forma de respuesta selectiva al poder de las otras ramas de gobierno es la acción de evitar el conflicto o diluirlo. Es plausible que los jueces se echen para atrás porque tienen dos tipos de motivaciones para limitar el conflicto con las otras ramas. La primera deriva de que el Legislativo y Ejecutivo tienen a las cortes como creadoras de política. En ese sentido, si a los jueces les importa su capacidad de hacer política, prefieren evitar los límites a esa capacidad. La segunda motivación es el impacto de las otras ramas de gobierno en los jueces en lo individual.

La corte a veces llega a decisiones que pueden levantar conflicto con las otras ramas de gobierno. Si los jueces están dispuestos a aceptar el conflicto con las otras ramas, ese comportamiento se puede explicar en parte porque las otras ramas del gobierno rara vez siguen sus amenazas en contra de los jueces. Otra respuesta es que la amenaza de las otras ramas del gobierno llega en contra de una corte como creadora de política, así que la amenaza sólo tiene repercusiones simbólicas. Este costo ejemplifica los límites que los jueces tienen para retraerse de los conflictos con otras ramas.

Los cálculos de los conflictos de la corte con otras ramas serían diferentes si el congreso usara su poder en contra de la corte de manera más frecuente. Algunos jueces sí actúan en función de las otras ramas de gobierno, pero sus incentivos para hacerlo son limitados y no ceden ante la presión.

CONSIDERACIONES DE CARRERA

Las otras ramas del gobierno tienen un impacto considerable en las carreras judiciales de los jueces. En algunos estados, el gobernador o el congreso decide si el juez ocupa el cargo por un periodo adicional. En ese sentido, las otras ramas pueden afectar las decisiones judiciales a través de su impacto en las carreras judiciales de los jueces. Sin embargo, este impacto en el comportamiento de los jueces es bajo e incierto.

Los jueces reciben mayores beneficios de la continuidad de su carrera que de avanzar sus políticas preferidas o proteger el posicionamiento institucional de su corte, por lo que los jueces podrían preferir sacrificar estas metas por el desarrollo de su carrera.

CONEXIONES PERSONALES

Las conexiones personales de los jueces posicionan la pregunta sobre si éstas pueden tener influencia en las respuestas de los jueces en casos relacionados con sus conexiones. En el texto se plantea la conexión personal entre un juez y un presidente y se concluye que, aunque un juez no gane nada tangible de su relación con el presidente, los beneficios intangibles de una relación importante pueden ser lo suficiente como para tener un impacto marginal en el comportamiento.

VALORANDO COMO AUDIENCIA A OTRAS RAMAS

Los jueces están conectados con las otras ramas de gobierno de muchas formas. Estas conexiones no significan que ellos tengan influencia en las decisiones de los jueces, sino que la influencia para ellos debe basarse en una base motivacional. El poder de otras ramas sobre los jueces puede darles incentivos para tenerles en cuenta. Lo importante es el tamaño del incentivo. Por ejemplo, el poder de otras ramas sobre las carreras judiciales puede ser un incentivo fuerte para los jueces individuales.

CONCLUSIONES

Las metas de política de los jueces no son suficiente para motivar sus esfuerzos por influencias a sus colegas. Cuando los motivos personales se suman a la ecuación, el comportamiento estratégico es más fácil de explicar. El juicio más importante sobre el público y las otras ramas de gobierno es que su impacto en el comportamiento judicial es más limitado de lo que muchos

académicos han establecido. Las audiencias con un mayor impacto son las que tienen una mayor relevancia para las identidades sociales de los jueces, audiencias con una influencia personal y no instrumental.

CAPÍTULO 4: GRUPOS SOCIALES Y PERSONALES

Las audiencias sociales y profesionales tienen dos características en común:

1. Reciben poca atención por los académicos del comportamiento judicial.
2. Su influencia se basa en su calidad de audiencia personal para los jueces.

Estas audiencias son especialmente relevantes en la investigación sobre las identidades sociales de los jueces y su impacto en la toma de decisiones.

Los grupos sociales son los familiares, amigos y conocidos de los jueces. Los grupos profesionales se dividen entre los profesionistas jurídicos y sus derivados. También están los grupos políticos, personas que comparten orientaciones ideológicas o de posicionamiento político. Por último, están los medios de comunicación, quienes sirven como intermediarios entre los jueces y sus audiencias.

GRUPOS SOCIALES

Como los grupos sociales son esenciales para el entendimiento de las personas sobre sí mismas, las personas tienen fuertes incentivos para complacer a los miembros de estos grupos y evitar su alienación. Un supuesto de la academia sobre comportamiento judicial es que la influencia de los grupos sociales está completa para el momento en el que los jueces ocupan el cargo. Este supuesto refleja dos premisas: los valores de los jueces ya están formados para cuando llegan a la vida adulta y los grupos sociales no son una audiencia significativa para los jueces debido a que no tienen una fuente concreta de influencia.

Los grupos sociales como audiencia pueden afectar a los jueces de múltiples maneras. En ese sentido, los jueces pueden desear que se les vea actuar de manera consistente con las visiones de política que predominan en sus círculos sociales.

IGUALDAD RACIAL EN LAS CORTES FEDERALES

Analiza la era de los derechos civiles (1950-60) en donde los jueces federales del sur respondieron a temas de discriminación racial en el contexto de revuelo político y social. Los jueces del sur pusieron resistencias a las demandas sobre segregación, mientras que los del norte respondieron de forma más positiva al tema de la desegregación en las escuelas. Esto se atribuye a que en el norte el apoyo a la igualdad racial era alto de las personas educadas, con quienes los jueces se relacionaban.

DERECHOS DE LAS MUJERES

Históricamente, las cortes mostraban poca simpatía por el cuestionamiento a las leyes y prácticas que discriminaban a las mujeres. A partir de 1970, un patrón de política de las cortes cambió y las doctrinas judiciales empezaron a apoyar la igualdad de género. El cambio en la Suprema Corte fue especialmente dramático debido a que cambió a una postura más liberal en favor de la

mujer, mientras se hacía más conservadora en otros temas. Se defiende que el cambio se debió a la transformación en el pensamiento social en 1960. Esta transformación pudo haber desatado movimientos en la opinión pública y luego en nuevas legislaciones, así como el papel central de los grupos sociales en la opinión de los jueces.

GRUPOS PROFESIONALES: ABOGADOS Y JUECES

Los abogados constituyen una audiencia significativa para los jueces desde diferentes aristas.

ABOGADOS COMO GRUPO DE REFERENCIA

Las identidades sociales de los jueces están conectadas con su profesión. Los abogados son los críticos más regulares y expertos del trabajo de los jueces, un rol que enfoca la importancia de la estima de los jueces. En ese sentido, a los jueces les importa más la evaluación que hacen de su trabajo los abogados que la de otros grupos más difusos.

SEGMENTOS DE PROFESIÓN LEGAL

Hay tres segmentos de profesiones legales que pueden ser importantes para los jueces: los abogados que ejercieron antes que ellos, los académicos legales y otros jueces.

ABOGADOS EN LA CORTE

Los académicos enfatizan la interdependencia que existe entre los abogados y los jueces en las cortes, así como la relación laboral que se desarrolla entre ellos. La Suprema Corte es diferente, ya que existe una distancia más amplia entre los abogados y jueces y la que existe en las cortes de juicios criminales. La relación laboral que existe entre ambos hace de estos abogados un interés de los jueces de las cortes. La reputación de un juez en la comunidad legal se basa en la crítica de los abogados que trabajan en las cortes.

Estos abogados y los jueces pueden compartir ciertos valores. De igual manera, su presencia e interacción con los jueces los puede influenciar en el apoyo a esos valores.

ACADÉMICOS DEL DERECHO

Las escuelas y los académicos del Derecho son especialmente relevantes para los jueces en las altas cortes, ya que son evaluadores del trabajo de la corte. Los jueces tienen otras razones por las cuales interesarse en la opinión de los académicos del Derecho: ellos controlan las fuentes de satisfacción judicial como lo son las publicaciones.

Otro indicador relevante de la academia del Derecho es el volumen de escritura académica que hacen los jueces de las altas cortes. Para los jueces de la Suprema Corte, otra indicación de la importancia de la academia de Derecho es el número de presentaciones que hacen en las escuelas de Derecho. Los jueces en otras cortes son también audiencias importantes, ya que tienen un gran nivel de interacción.

Todo juez quiere tener una buena impresión ante sus colegas profesionales. Es por ello que las decisiones de los jueces están influenciadas por las percepciones que se esperan de ellos.

LAS AUDIENCIAS Y EL COMPORTAMIENTO JUDICIAL

Las audiencias comparten perspectivas basadas en su experiencia. Sin embargo, la influencia que tienen en las decisiones de los jueces no es homogéneas.

DESCONOCER TUS PROPIAS DECISIONES: EL IMPACTO DE LA LEY

Describe el caso de un juez que desconoce una decisión que tomó y se cuestiona la razón por la que los jueces expresarían esto. Un motivo es para alejarse de la crítica de quienes no están de acuerdo con esa decisión. Esto representa el conflicto entre lo dictado por la ley y sus preferencias en otras dimensiones. Lo persuasivo de esta interpretación depende del juicio del lector sobre la importancia de las consideraciones legales en las decisiones judiciales.

No es evidente que la meta de hacer una buena política sea más relevante que la de hacer una buena ley. El balance de los intereses entre la ley y la política en la comunidad de Derecho difiere con los otros grupos de referencia del juez. Los abogados aprecian el compromiso del juez con el razonamiento legal y su habilidad para la interpretación de la ley.

LA REVOLUCIÓN DEL AGRAVIO: EL DIÁLOGO CON OTRA CORTE

Sin importar sus motivos, los jueces cuyas innovaciones atrae una atención favorable, terminan ganando una buena reputación como resultado. Este método sirve para ser respetado en la comunidad de abogados.

El segundo tema de importancia es por qué tantas cortes aceptan una doctrina innovadora después de que la acepta la primera corte. Los jueces no tienen la obligación de hacer esto si no están debajo en una jerarquía judicial. Un motivo para hacerlo es que los jueces tienen un interés por su reputación profesional.

LA REVOLUCIÓN DEL NOVENO CIRCUITO: LA AMBIGÜEDAD DE LA JERARQUÍA JUDICIAL

Se habla de una rebelión liberal del circuito noveno debido a las posiciones de los jueces. Esta rebelión va en contra de la concepción de que los jueces buscan evitar la revocación como medio para avanzar sus metas de política. La razón por la que el noveno circuito actuaba de tal forma que tuviera altas tasas de reversa se entiende en dos niveles. En primer lugar, la norma de obediencia de cortes más altas es uno de los muchos factores que moldean el comportamiento judicial y puede ser vencido por otras fuerzas: rebelión, las otras audiencias que tienen los jueces. En segundo lugar, la rebelión del noveno circuito atrae la atención porque es una anomalía. Los jueces que deben temer más la reversa son aquellos que tienen preferencias más alejadas de las de la Suprema Corte y asumen el costo regularmente.

EL IMPACTO DE LOS ANTECEDENTES JUDICIALES

Existen dos tipos de antecedentes. Un abogado político que se convierte en juez: su profesión como abogado y manera de pensar son más generales y la reputación que tiene entre los abogados no le interesa mucho. El juez que está inmerso en el Derecho como profesión tiene

interés en los valores de la barra de abogados. La fortaleza de la orientación de los jueces respecto a su profesión puede afectar varios aspectos del comportamiento de los jueces.

En EE. UU en los últimos años ha tenido un aumento de los jueces que provienen de un contexto de Derecho privado. Sin embargo, los académicos han documentado amplias evidencias sobre las dimensiones ideológicas que existen en el comportamiento judicial de los jueces federales en esta era. Sin importar cual sea el balance entre consideraciones jurídicas y las políticas, los jueces de hoy son un grupo más orientado hacia la legalidad que en otros tiempos.

CONCLUSIONES

Los abogados están conectados con el trabajo de los jueces, mientras que los miembros de los grupos sociales de los jueces que no son abogados están lejos de ese trabajo. Estas dos audiencias tienen algo en común: en ocasiones, su aprobación influye en avanzar los intereses individuales de los jueces. La relación de los jueces con los grupos profesionales y sociales está conectada con su pensamiento sobre la ley y la política, así como con su esfuerzo de hacer una buena política legal.

CAPÍTULO 5: GRUPOS DE POLÍTICA, LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y EFECTO GREENHOUSE

Hay grupos que pueden ser más relevantes que otros como los grupos políticos y los medios de comunicación.

GRUPOS POLÍTICOS

Los grupos políticos son definidos como conjuntos de personas que comparten una posición política u orientación ideológica. Estos grupos son informales u organizaciones concretas como los grupos de interés.

LOS ROLES DE LOS GRUPOS POLÍTICOS

Los grupos políticos pueden ser importante para los jueces debido a razones instrumentales como cuando afectan el logro de metas de su carrera jurídica como quienes se enfrentan a las elecciones. El apoyo de ciertos grupos también puede ayudar a los jueces a ganar pasos a cortes más altas.

Los jueces que tienen un periodo definido reciben influencia de estos grupos políticos debido a la identificación personal que tienen con ellos. Las conexiones que los jueces tengan con estos grupos no desaparecen automáticamente cuando un abogado se convierte en juez. Los jueces están en interacción constante con los grupos de interés.

La influencia de un grupo político que funcionar como una audiencia instrumental puede ser explorada desde la visión del juez que busca el apoyo financiero de estos grupos para su campaña de reelección. Para los grupos de interés es una mejor estrategia el buscar candidatos con los que los jueces ya tengan una simpatía y para los jueces también es mejor acercarse con un grupo de interés que esté dentro de sus preferencias.

Bajo ciertas circunstancias los jueces enfocados en su carrera pueden verse influenciados por grupos políticos con los que estén en desacuerdo. Otro caso particular es de los juicios criminales, pues los jueces no pueden estar con grupos de ambos lados del tema.

Los grupos políticos como audiencia pueden mover a los jueces hacia una mayor consistencia ideológica en sus decisiones, por lo que pueden afectar la votación estratégica de los jueces. La influencia de los grupos políticos puede ser más profunda, dándoles una motivación para que ellos se comprometan con ciertas políticas.

GRUPOS POLÍTICOS ORGANIZADOS: LA SOCIEDAD FEDERALISTA

El autor reconoce a la Sociedad Federalista de Derecho y Estudios de Política Pública como el grupo político más prominente. Al hacerse más grande, la sociedad empezó a funcionar como una red para hacer carrera judicial. Existió así una percepción de que la membresía y la actividad en la sociedad facilitaba el trabajo con jueces conservadores.

Las carreras de los jueces crean una fuente potencial de influencia para la Sociedad Federalista. Para los jueces que buscan el ascenso de los presidentes republicanos, las redes con las que se conecta la sociedad fortalecen los incentivos de unirse a posturas conservadoras.

Esta sociedad sólo formaliza lo que los jueces ya han hecho: mantener y construir una red de personas con las que comparten visiones de política. De igual manera, los jueces que escogen no participar en grupos políticos pueden identificarse con grupos informales con orientaciones ideológicas similares.

PARTIDISMO JUDICIAL

Para las élites políticas, las políticas y los partidos políticos van de la mano, ya que las posiciones ideológicas están relacionadas con la identificación partidista. Asimismo, los partidos constituyen un grupo de referencia importante debido a que una gran porción de los jueces fue parte de organizaciones de partidos políticos. Por lo tanto, algunos jueces tienen reputación por favoritismo hacia un partido en casos de disputas electorales.

¿POLARIZACIÓN EN LAS CORTES?

Los politólogos han documentado un aumento en la polarización entre los partidos políticos y las élites. Las actitudes políticas de los jueces se han convertido en más polarizadas, en especial si se identifican con partidos o grupos políticos. A pesar de ello, no hay evidencia de que la polarización en las cortes de EE. UU haya aumentado. Esto se puede deber a que la tendencia hacia una mayor polarización ha sido neutralizada en las cortes por un fortalecimiento de las orientaciones legales de los jueces.

CLARENCE THOMAS

Thomas es el ejemplo de un juez que se identifica con grupos definidos por la ideología en donde los conservadores funcionan como un grupo de referencia positivo. El conservadurismo que llevó a la corte reflejó su interacción con conservadores en el trabajo. En los temas judiciales que dividen a la izquierda de la derecha, alejarse de la posición conservadora decepcionaría a las personas en las que Thomas tiene interés.

LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Una diferencia de los medios de comunicación respecto a las audiencias personales es que pocos jueces se identifican con ellos. Sin embargo, los medios son importantes para los jueces en dos niveles:

1. Los medios son intermediarios entre los jueces y otras audiencias.
2. Lo que los medios dicen puede ser importante para los jueces debido a que constituyan una audiencia judicial diferente.

Para los jueces que estén involucrados en un proceso de reelección la implicación de los medios como un intermediario es dominante. Sin embargo, los jueces a veces son exitosos en moldear la cobertura de noticias evitando escoger una posición que sea criticada por los medios. Asimismo, la influencia de los medios está relacionada con la de las otras audiencias como el público general y los grupos políticos.

UN EFECTO GREENHOUSE

Es un efecto que se da de 1969-1991 con nuevos jueces de la Suprema Corte de EE. UU propuestos por presidentes republicanos. El fenómeno es una moderación de las posturas de los jueces conservadores. Una posible respuesta es que los jueces trabajan en un ambiente social que es dominado por influencias liberales, por lo que muchos reporteros que cubren los temas de la corte son liberales que alaban a quienes toman posturas liberales. Asimismo, las élites y abogados, la escuela jurídica son liberales en sus preferencias.

CONSIDERANDO EL EFECTO GREENHOUSE

La premisa básica de académicos que estudiaron el fenómeno es que los jueces quieren ser queridos y respetados, ya que están interesados en su reputación. En ese sentido, es posible que el juez mueva sus posturas hacia la audiencia que le es más relevante.

PATRONES DE CAMBIO DE VOTACIÓN

Los jueces pueden ser más responsivos a las audiencias en los casos que sean más visibles a las personas fuera de la corte. También argumenta que las implicaciones del efecto *Greenhouse* no aplica para noticias que no sean relevantes para los medios. En el caso estudiado, el efecto se limita a los casos de libertades civiles.

INTERPRETANDO A LOS PATRONES

La evidencia de los cambios en las votaciones es mixta, pero consistente con el efecto *Greenhouse*. Sobre los nueve jueces nuevos en la Suprema Corte durante ese periodo, cuatro de ellos tuvieron un incremento en su cambio a una votación liberal.

Una explicación alternativa al impacto del ambiente social de los jueces es que este cambio a una votación más liberal se debe a que los jueces conservadores aprendieron a volverse más estratégicos y por ende, más liberales. Una segunda posible explicación es al estar expuestos a la influencia de los abogados de la Suprema Corte, de colegas o exposición a temas de libertades

civiles, los jueces conservadores recibieron una mayor apreciación del valor de las libertades civiles. La posible explicación final es que los jueces conservadores moderados pueden ser más susceptibles a la influencia de audiencias liberales que los jueces de conservadurismo fuerte.

HARRY BLACKMUN

El juez Blackmun es un ejemplo del efecto *Greenhouse*, ya que su comportamiento era consistente con las hipótesis del fenómeno. Este caso es la evidencia de cambio en una dirección liberal. Las posibles explicaciones académicas a este caso son:

1. La experiencia de estar en la Suprema Corte y la exposición a nuevos temas modificó sus valores.

2. La creencia de Blackmun sobre la deseabilidad de una corte moderada lo llevó a contrarrestar los efectos de los otros jueces conservadores.

3. Podría entenderse en términos de las audiencias de Blackmun.

La percepción de que Blackmun se estaba moviendo de su conservadurismo le trajo comentarios positivos en los medios y de políticos liberales.

CONCLUSIONES

Si los jueces son seres humanos en lugar de buscadores de buena política o ley, les va a importar la opinión de las personas que les son relevantes. En ese sentido, su interés los puede influenciar en sus decisiones judiciales. Los académicos no pueden comprender en su totalidad al comportamiento judicial si no se consideran a las audiencias que les son relevantes.

CAPÍTULO 6: IMPLICACIONES PARA EL ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO JUDICIAL

Este libro tiene la intención de mostrar cómo la perspectiva basada en las relaciones entre jueces y sus audiencias puede permitir un entendimiento sobre el comportamiento judicial.

BASES MOTIVACIONALES PARA LOS MODELOS DOMINANTES

Algunos de los supuestos fundamentales de los modelos dominantes no dan razonamientos convincentes sobre las motivaciones de los jueces. Una perspectiva basada en las audiencias puede suplir la base motivacional.

LA CENTRALIDAD DE LA POLÍTICA LEGAL

La suposición más importante de los modelos dominantes es que los jueces sólo actúan sobre la meta de lograr una buena política legal. Sin embargo, hay razones para dudar de estas suposiciones: los jueces tienen otras metas que les son relevantes para sus decisiones. No sólo quieren hacer una buena política legal, sino ser percibidos como que eso hacen.

LA LEY CONTRA LA POLÍTICA

En cuanto a temas en donde los modelos difieren, existe un debate sobre si son pesos relativos las consideraciones sobre política y sobre derecho.

COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO

El otro gran debate es sobre el balance entre el comportamiento sincero y el estratégico. Se puede ganar satisfacción por actuar de manera estratégica, pero también de manera sincera. Asimismo, el comportamiento estratégico requiere de un mayor tiempo de acción para comportarte estratégicamente y ello le impone un costo a este comportamiento.

LA SALIDA DE LOS MODELOS DOMINANTES

La reconsideración de incluir a las bases motivacionales en los modelos dominantes revela preguntas sobre las suposiciones antes usadas.

EL IMPACTO DE LAS AUDIENCIAS PERSONALES

Los jueces son sujetos a una influencia que no es estudiada en los modelos dominantes. Las audiencias personales de los jueces hacen más que motivar su interés por la política legal buena. Las premisas de los modelos dominantes dejan afuera mucho de lo que moldea al comportamiento judicial.

VARIACIONES EN LAS DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO JUDICIAL

La segunda manera en que el comportamiento judicial se aleja de lo estudiado por los modelos dominantes es un tema recurrente del libro: los jueces tienen audiencias diferentes que les son relevantes, por lo que sus decisiones reciben influencia de distintas fuentes.

EXPLORAR EL IMPACTO DE LAS AUDIENCIAS JUDICIALES

La perspectiva basada en la autopresentación propone un medio para pensar en los patrones del comportamiento judicial. Las dificultades de analizar a las audiencias judiciales deben ponerse en contexto en cuanto dos temas:

1. Los problemas involucrados en conocer el impacto que tienen las identidades sociales de los jueces no son tan diferentes a otro tipo de problemas referentes al estudio del comportamiento judicial.
2. La mayoría de los hallazgos empíricos en sobre el comportamiento judicial son ambiguos en cuanto a su significado, ya que están sujetos a múltiples interpretaciones.

CONSIDERACIONES FINALES

Los modelos dominantes de comportamiento judicial tienen un gran valor, pero con limitaciones significativas. Estos modelos se basan en una concepción de las metas del juez que no se

comportan de acuerdo con las motivaciones humanas. En ese sentido, los modelos dominantes muestran un mundo más sencillo de lo que es en realidad.

El autor propone que se debería de adoptar concepciones de comportamiento judicial más elaboradas y sacrificar la sencillez por un análisis más completo. Esta perspectiva puede proveer una manera de reabrir temas que los modelos dominantes cerraron con sus suposiciones y entender de mejor manera el comportamiento judicial.