

Pensamiento (I)

El pensamiento es:

- Un proceso complejo multifacético.
- Un proceso sustancialmente interno que implica representaciones simbólicas de eventos y objetos no presentes en la realidad inmediata.
- Constituye un ensayo mental más o menos consciente, dirigido a metas específicas y teniendo a solucionar problemas y adaptar al individuo a su medio.
- El pensamiento humano puede ser entendido como un proceso de manipulación y transformación de símbolos, de acuerdo a reglas formales.

Sin embargo, los últimos 3 puntos restringen bastante el concepto de pensamiento, acotando su alcance y significado.

Por lo que en base a esto, existen dos encuadres para el abordaje de los estudios del pensamiento:

- Encuadre A: "pensamiento dirigido hacia metas y orientado por planes y reglas" (en relación a razonamiento, adquisición de conceptos, solución de problemas, etc.).
- Encuadre B: "pensamiento como discurrir de la conciencia" (sueños, fantasías, pensamientos novedosos u originales, etc.).

Neisser, un psicólogo cognitivo, propone que hay dos modos de funcionamiento de la organización mental. Para él, hay ciertos procesos del pensar (racionales) que están asociados a una meta y siguen algún plan específico; son pensamientos eficientes, deliberados y autocontrolados. Pero hay otros pensamientos que "simplemente suceden", que parecen no estar motivados de la misma manera que el pensamiento racional orientado conscientemente. *Más que dirigidos a una meta parecen estar asociados a una emoción.*

Razonamiento (II)

Todo razonamiento es un pensamiento, pero lo mismo no funciona a la inversa.

Definición: *se refiere a aquel proceso psicológico por medio del cual el ser humano extrae información a partir de premisas, acontecimientos o conocimientos dados previamente. Se trata de hacer información nueva a partir de información conocida.*

Los estudios sobre razonamiento, visto como un **generador de información**, buscan explicar cómo se adquieren y se aceptan como válidos los conocimientos.

Hay dos tipos de razonamiento:

- **Razonamiento deductivo:** la conclusión se infiere, de manera necesaria y suficiente, a partir de las premisas. La info de la conclusión ya está implícita en las premisas; el principal esfuerzo se daría en reordenar la información existente para establecer nuevas relaciones entre los términos y/o conceptos. Puede ser válido o inválido y va de lo general a lo particular. Hay 3 tipos:

- ❖ *Razonamiento silogístico* → tiene 3 premisas: una mayor, una menor y la conclusión. Ejemplo:
 Todos los hombres son mortales
 Sócrates es hombre
 por lo tanto, Sócrates es mortal.
- ❖ *Inferencias transitivas* → hacen uso de la regla transitiva. Por ejemplo:
 Si A es más alto que B y B es más alto que C → A es más alto que C.
- ❖ *Razonamientos proposicionales* → utilizando estas en experimentos, se indaga si el sujeto comprende y aplica las nociones representadas por las conectivas lógicas. La conectiva sobre la que mayor número de estudios hay es la “conectiva condicional”
- **Razonamiento inductivo:** la conclusión contiene información que desborda a las premisas, es decir que no se infiere de manera necesaria de las mismas, por lo que las conclusiones pasan a ser "probables". No se puede establecer desde un punto lógico si las conclusiones son válidas o inválidas. Va de lo particular a lo general.

Boole hizo de la lógica un cálculo formal. Contribuyó para la separación entre la lógica y la psicología. En relación a esto, Lefford sostiene que los principios de la inferencia lógica no forman parte de las personas. Para él hay dos inferencias: las lógicas y las psicológicas. Afirma que una inferencias psicológica (que las ve como *hechos*) sólo es válida o inválida al compararse con una inferencia lógica.

Para comprobar la validez de un RD (razonamiento deductivo) ➡ reglas de la lógica
 Para comprobar la probabilidad de un RI (razonamiento inductivo) ➡ reglas estadísticas y probabilísticas.

John Stuart Mill → cree que el RD tiene un carácter creador desde el punto de vista psicológico: la conclusión proporciona información contenida en las premisas, *de la cual el sujeto no era consciente*.

Correlación (concepto estadístico):

- Apunta a establecer el **grado de asociación** de dependencia o independencia que hay entre 2 o más fenómenos.
- **Ventajas:** ayuda a establecer relaciones causales y nos ayuda a explicar el pasado, controlar el presente y predecir el futuro.
- **Ilusoria:** por la necesidad de control que tiene el ser humano, las personas tienden a exagerar la causalidad de las cosas y/o acontecimientos y creen ver (se genera una ilusión) contingencias allí donde no las hay. En realidad, aunque parezca inútil, está al servicio de la adaptación.

Alloy y Abramson (1979) → hicieron un experimento donde los sujetos debían apretar un botón y se encendería, o no, una luz verde (a medida que transcurre el tiempo, la contingencia entre ambos -el botón y la luz- disminuirá).

- Sujetos depresivos → estimaron bien la ausencia de control.
- Sujetos “normales” → caían en la ilusión de control.

Por lo tanto, por un lado, la ilusión de control contribuye a la adaptación. Los sujetos depresivos, por su parte, perciben la realidad sin significado cuando esta no lo tiene. Son “racionales”.

“Le falló el mecanismo de la negación y entonces veía la realidad tal cual era, la veía en toda su crudeza y sin sentido, le faltaba la subjetiva fantasía e ilusión”. (Woody Allen)

Corrientes teóricas más importantes sobre el razonar deductivo

1. Teorías **NO- LÓGICAS**

→ El ser humano cuando razona no sigue ningún tipo de lógica y tampoco atiende a la estructura lógica del problema.

→ Hipótesis del **efecto atmósfera**: se formó sobre estudios de *razonamientos silogísticos*. Esta hipótesis postula que, dependiendo de las características de una premisa:

- *Afirmativas* o *negativas* (signo)
- *Universales* o *particulares* (cuantificación)

Se determinará la elección de cierta conclusión por las características que tengan las premisas. Con **atmósfera**, se refiere a la impresión global que dan las premisas en un primer momento, en un sentido psicológico.

→ Woodworth y Sells (los mayores representantes de esta teoría) hicieron un experimento con 300 silogismos que debían concluir los sujetos (universitarios en este caso):

Tipos de proposiciones:

A - Todo A es B → dan la atmósfera de “todos sí”.

E - Ningún A es B → da la atmósfera de “todos no”.

I - Algún A es B → “algunos sí”.

O - Algún A no es B → “algunos no”.

Las premisas A-A provocan una conclusión A. Las E-E, una conclusión E, etc. Sin embargo, para las restantes combinaciones (A-I, A-E, E-O, etc.) los sujetos presentaron respuestas que determinaron que la *hipótesis de atmósfera* no era suficiente para explicar en qué se basaban los sujetos para responder.

Así, los autores formularon otra hipótesis: la **hipótesis de cautela**, la cual dice:

- Afirmativo + Negativo: se tiende a conclusiones negativas.
- Universal + particular: se tiene a conclusiones particulares.

Los investigadores concluyen que la hipótesis del efecto de atmósfera genera una configuración lingüística y las personas razonan atendiendo a rasgos lingüísticos superficiales.

Los sujetos respondieron mal a casi todos los silogismos.

Críticas:

Chapman y Chapman → las fuentes de error no provienen sólo de la **forma de los silogismos** sino del **contenido de las premisas**.

Ceraso y Provitara → para ellos, los sujetos interpretaban mal las premisas y/o no podían llegar a hacer un análisis completo de las posibilidades lógicas que tendrían que considerar para llegar a la conclusión correcta.

Morgan y Morton → indagan cómo la variable del tipo emocional influye en la corrección o incorrección del razonamiento humano:

- silogismos simbólicos: resultados parecidos a los de Woodworth y Sells → si no hay nada significativo para los sujetos, se dejan llevar por el efecto atmósfera.
- Silogismos verbales → la elección de conclusiones se ve dirigida por opiniones/ convicciones previas gracias a que el contenido es significativo para el sujeto. Ellos se basaron en convicciones populares más que individuales (**error por contenido**).

2. Teorías LÓGICAS

→ Mary Henle (máxima representante).

→ Defiende la logicidad del razonamiento humano.

→ Ella critica a Morgan y Morton porque, según ella, dieron explicaciones insatisfactorias, apresuradas y fallidas:

- afirma que una omisión importante fue que los autores descuidaron determinar las actitudes particulares y específicas de cada individuo.
- Por lo que ella misma llevó a cabo el mismo experimento que Morgan y Morton hicieron. Sin embargo, cambió el contenido (comunismo- anticomunismo) y, a través de una encuesta, indagó cuáles eran las actitudes particulares de cada sujeto frente al contenido.
- Obtuvo resultados similares pero notó que los errores no estaban correlacionados con las actitudes de los sujetos.

Henle llegó a la conclusión de que los sujetos razonan sobre premisas diferentes a las que el experimentador le da. Crean premisas suplementarias de acuerdo a sus convicciones. Agregan info tácitamente y en función de eso razonan.

Tienen una interpretación sesgada y en base a eso razonan bien (por lo que la validez debe ser analizada desde la interpretación real de los sujetos).

Con esta teoría, se agregan otras dos fuentes de errores:

- La interpretación
- Y los procesos inferenciales propiamente dichos (factor operativo)

3. Teorías ILÓGICAS

→ Postula que los sujetos atienden a la estructura lógica de los problemas, pero adaptan reglas de inferencias que van en contra de la lógica formal.

→ Se usan reglas irracionales para resolver "lógicamente" los problemas.

→ Sus estudios se basan en razonamientos proposicionales (incluyendo las conectivas lógicas, pero la única que se va a tratar en el texto es la condicional).

Problema de las tarjetas (conectiva condicional)

Hay 4 tarjetas. Siempre de un lado de sus caras hay una letra, y del otro lado un número.

- E
- D
- 4
- 7

"En toda tarjeta que haya una E en una de sus caras, va a haber un 4 en la otra" (Si A, entonces B).

¿Qué tarjetas tendrían que dar vuelta, de manera necesaria y suficiente, para saber si dicha frase es falsa o verdadera?

La respuesta correcta es: E y 7. ¿Por qué?

- a. La tarjeta 4 es irrelevante para falsar o verificar el enunciado. Si detrás del 4 hay una E, el enunciado es verdadero. Pero si hay una D no se puede falsar (la gente tiende a malinterpretar la relación de condicionalidad por una de **bicondicionalidad**. No es necesario que detrás de un 4 haya una E, pero sí que detrás de una E haya un 4).

- b. La D es innecesaria, si detrás de ella hay un 4 o un 7 no falsa el enunciado.
- c. En cambio, si doy vuelta la E y hay un 7, el enunciado es falso. Y si levanto el 7, y detrás hay una E, también sería falso.

En las estadísticas de los resultados **nadie** elige el 7, es decir, no se busca el contraejemplo que podría falsar el enunciado (así como lo hace la E, que la mayoría elige).

De esto surgen cuestiones como por ejemplo:

- El razonamiento humano presenta sesgos hacia la confirmación de enunciados.
- No busca algo que pueda refutar dichos enunciados, no busca contraejemplos por lo general.

Teorías del razonamiento deductivo III

Por la dificultad que presentan las personas en esta tarea, Wason argumenta: las personas evidencian un pensamiento falto de reversibilidad. Hay personas que han razonado que detrás de la E puede haber un 4, o podría haber un 7. Sin embargo después de razonar sobre esto no eligen el complemento: el 7. Y si lo pensamos al revés (que detrás de un 7 podría haber una E), sería exactamente igual.

Entonces, Wason dice que la mayoría de los sujetos no presentan la característica operatoria de la **reversibilidad de pensamiento**.

→ En una de las versiones del experimento luego de que los sujetos daban la respuesta incorrecta, los experimentadores comenzaban a formular una serie de preguntas con el objetivo de que consideraran cuál había sido su error. A este procedimiento se le llama "**retroacción correctiva**".

→ A los sujetos les costaba entender su equivocación. Por lo tanto, procesar información de manera incorrecta es un obstáculo para realizar un posterior procesamiento correcto.

→ Actuación ilógica por parte de los sujetos.

- Sesgo confirmatorio: el ser humano cuando razona (en cualquier ámbito) tiende a buscar aquellas evidencias que confirmen la hipótesis que tiene. Rara vez busca evidencias que la desconfirmen.
- Sin embargo, se dieron cuenta que al ir cambiando el contenido de las tarjetas, había uno en especial que funcionaba como "factor facilitador":

- Era contenido del tipo realista:
 - Familiar para ellos.
 - Concreto.
 - Asociado a sus vidas cotidianas (el conocimiento que manejan al respecto les facilita la tarea).
- Contenido propio del contexto de la época (una vez ese contexto determinado pierde su vigencia, el efecto facilitador de ese contenido en particular se pierde).
- Producían mejoras en la actuación lógica y en la búsqueda de contraejemplos.

Por lo tanto, la facilitación temática activa esquemas mnémicos que orientan las inferencias y evitan el sesgo confirmatorio.

Wason, respecto a la *teoría de los esquemas*, dice que implica que:

- La experiencia de clases específicas de acontecimientos se almacena en términos de estructura organizada.
- La puesta en funcionamiento de estas estructuras permite manipular mentalmente los elementos dentro de ellas.
- Las estructuras constituyen una condición necesaria para la aparición de procesos inferenciales.

Wason afirma que los sujetos, ante un problema de razonamiento condicional, fallan en la solución del mismo por no considerar todas las posibilidades. Esta falta de análisis es producida por una falta de computo: existe una determinada información que el sujeto no procesa (o computa). Por lo tanto, para los problemas lógicos, lo *incompleto implica la ilogicidad de la respuesta*.

Para ciertos problemas donde no hay una única y/o cierta solución, se permite que el solucionador tome “atajos cognitivos”. Siguen estrategias denominadas **heurísticas** (*se toman en cuenta sólo ciertas combinaciones que el sujeto cree que son las más convenientes para simplificar y resolver el problema de manera económica y eficiente*). Estas se contraponen a las **algorítmicas**: aquellas estrategias que analizan todas las combinaciones posibles de respuestas.

Conclusiones

1. Los seres humanos atendemos a la forma como al contenido cuando razonamos. Nos apoyamos en el contenido y en la semántica para desarrollar tareas deductivas.. El contenido es esencial para facilitar o dificultar el razonamiento.
De Val dice que está bien que así sea porque razonar solo por la forma es una habilidad muy específica que solo lo pueden hacer las personas entrenadas.
2. A los sujetos les cuesta mucho razonar sobre la situación experimental que es recortada por los investigadores. Tienden a incluir implícitamente información adicional y razonan sobre ese conjunto mucho más abarcativo.
3. Se simplifican al máximo los problemas, tendiéndose a reducir la cantidad de información que es preciso manejar.