Antonio Palacios

La cuestión de los problemas y sesgos en el razonamiento es una cuestión que ya es considerada en la mitología griega. Por ejemplo, el mito de Procusto escenificó nuestra tendencia a deformar y ajustar la realidad a nuestra forma de pensar. Posteriormente, la tradición empirista insistió en esas limitaciones e hicieron de ellas una pieza fundamental en su análisis del funcionamiento humano e incluso las convirtió en una de sus ideas fundamentales. Sir Francis Bacon (Bacon, 1620) planteó claramente en su teoría de los "idola" la necesidad de eliminar muchas de las tendencias naturales de la mente humana que eran fuentes de error en los juicios denominándolos "ídolos de la tribu". Para Bacon la mente humana tiende a imaginar conexiones, relaciones y analogías que en no existen en la realidad. Es decir, establece concatenaciones de hechos basándose simplemente en la idea de que le resultan agradables; dando de esta forma preferencia a las supersticiones sobre la verdad de la naturaleza. Además, la mente humana tiende a precipitarse en su funcionamiento y sacar conclusiones basadas en datos incompletos o incorrectos. Este sesgo de la mente humana es denominado por Bacon como la "anticipación de la naturaleza" frente a la "interpretación de la naturaleza" fruto de la aplicación de su método inductivo. Adicionalmente, y casi a modo de conclusión general, Bacon contradice la idea de que el hombre sea la medida de las cosas; dada la incapacidad de nuestra mente de funcionar racionalmente, es decir, ajustándose y evaluando los datos de la experiencia correctamente.

La racionalidad de las decisiones de las personas fue retomada en el final del siglo XIX desde una perspectiva económica. Véanse, por ejemplo, los análisis de John Stuart Mill sobre la Política Económica (Heukelon, 2014). No obstante, estos análisis sobre las decisiones de las personas fueron considerados desde un punto de vista puramente teórico.

Paradójicamente, la cuestión de la racionalidad del funcionamiento de la mente humana fue dejada a un lado con la separación de la psicología de la filosofía y su consolidación como ciencia empírica y positiva. El pragmatismo del William James influyo notablemente en los primeros pasos en el estudio de la inteligencia humana que se centraron en la medición y en su función adaptativa al medio mediante la solución de problemas, apartando por tanto la cuestión aparentemente filosófica de la racionalidad o no de la mente humana.

Esta cuestión se retomó a principios del siglo XX cuando se unieron los desarrollos de la economía (Economics Behavior) con la perspectiva psicométrica (Psychometrics) de medida

de la inteligencia de las personas en lo que se refiere a las decisiones económicas. No obstante, los estudios de los economistas asignaban inicialmente la racionalidad como característica de la forma en la que tomamos las decisiones, de hecho la pregunta sobre la racionalidad de las decisiones humanas se empezó a considerar seriamente a partir de 1960. No obstante, los desarrollos de la disciplina económica seguían considerando la racionalidad como el fundamento de estos estudios (Heukelon, 2014)

Casi simultáneamente, la pregunta sobre la racionalidad de nuestro pensamiento volvió a ser un punto de atención para la psicología con el desarrollo de la psicología cognitiva o del procesamiento de información. En este contexto, una tarea clásica, que produjo un gran impacto en esta cuestión, fue la tarea de las cuatro tarjetas de Wason (Wason, 1966). En esta tarea se presentaban los anversos de cuatro tarjetas y se les decía que en cada tarjeta había un número por un lado y una letra por el otro. Por ejemplo, cuatro tarjetas con los valores "A","K","4","7" y se preguntaba a los sujetos ¿qué tarjetas había que dar la vuelta para averiguar si una afirmación, en concreto, "Si en un lado hay una vocal, en el otro lado hay un número par" era correcta o no? La solución a este problema de lógica es levantar la primera "A" y la última tarjeta "7". Pues bien, esta solución racional y lógica tenía una frecuencia de elección muy baja, incluso entre sujetos de formación universitaria, de hecho la respuesta más frecuente era "A" y "4". Para complicar más el asunto de la racionalidad, versiones "contextualizadas" de la tarea mostraban un resultado "racionalmente" casi perfecto.

En este contexto se enmarcan los trabajos de Tversky y Kahneman sobre las decisiones en situaciones de incertidumbre (resumidos en un magistral libro, Kahneman, 2008). Estos trabajos cuestionan la visión económica clásica a la vez que son el apoyo de un modelo de procesamiento de la información.

Este modelo tiene dos conceptos fundamentales:

El primero es la postulación de dos sistemas de procesamiento de la información, sistema 1 y sistema 2. El sistema 1 se ocupa de nuestras tareas habituales que desarrollamos, o hemos sido capaces de aprender a desarrollar, de manera automatizada y con poco esfuerzo y consciencia de ellas. Por ejemplo, "leer una valla publicitaria con letras grandes". Una característica que las hace ser "peligrosas" es que son casi imposibles de detener una vez puesto en marcha y son poco susceptibles a la interferencia. Es decir, el sistema 1 es rápido,

no duda de sus respuestas y consume pocos recursos mentales. El sistema 2 se ocupa de tareas que no nos resultan habituales, que no tenemos automatizadas y que nos requieren esfuerzo y consciencia para su realización. Por ejemplo, “Contar el número de ‘oes’ de este post”. Al contrario que las tareas del sistema 1, estas tareas se pueden interrumpir en cualquier momento y son susceptibles a la interferencia y a la duda sobre sus resultados. Una conclusión general del funcionamiento cognitivo es que el sistema 2 NO está siempre disponible y esa NO disponibilidad afecta a todos los juicios que realizamos, por ejemplo. Cuando estamos saturados cognitivamente tendemos a tomar decisiones más egoístas, a usar un lenguaje más sexista o a realizar juicios sociales más superficiales. E incluso puede tener repercusiones morales más directas, como dice Kahneman, cuando el sistema 2 no está disponible creemos casi cualquier cosa.

El segundo es la existencia de sesgos y heurísticos en nuestra forma de razonar cuando tomamos decisiones. Los sesgos son errores de funcionamiento que nos llevan a buscar una coherencia excesiva en nuestras apreciaciones o a confirmar nuestras ideas previas o a pensar que lo que tenemos accesible es TODO lo que hay sobre una cuestión.

Estas dos cuestiones se resumen en una pregunta eminentemente práctica ¿Por qué es tan difícil pensar estadísticamente cuando tomamos cualquier decisión?

Para terminar tenemos la cuestión de la aplicación de estos sesgos a la hora de realizar razonamientos moral. Por ejemplo:

- Cómo el contexto en el que se presente el dilema o el problema moral puede afectar a nuestro razonamiento.
- Cómo la rapidez a la hora de evaluar un problema moral nos llevaría a buscar la confirmación directa de nuestras ideas iniciales a partir de las cuales evaluamos la situación.
- Cómo la pregunta: ¿Es Antonio una buena persona?, no es evaluada de la misma forma que ¿Es Antonio una mala persona?

Referencias:

Bacon, F. (1620) *The New Organon: or True Directions Concerning the Interpretation of Nature*. Kessinger Publishing, 2004, London.

Heukelom, F, (2014) *Behavioral Economics: A History* Cambridge University Press: New

York.

Kahneman, (2008) *Thinking Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux: New York. (En español, Barcelona: Círculo de lectores, 2013)

Wason, P.C. (1966) Reasoning: In Foss, B. (Ed.): *New Horizons in Psychology*. Penguin Books. pp. 135-151, New York

Si desea citar esta entrada

Palacios, A.: Las virtudes argumentativas. En *Niaia*, consultado el 31/01/2018 en http: https://niaia.es/razonando-bien-y-mal-incluso-en-cuestiones-morales/