

## **GRUPO DE TRABAJO UNA PERSPECTIVA GENERACIONAL**

**Resumen de la sesión 19 noviembre 2018**

**“Herramientas para el pensamiento”**

**Ponente: Álvaro Lobato Lavín, Abogado Socio DLA Piper. Patrono de Fide**

**Resumen elaborado por Micaela Jiménez, estudiante 1º Año ICADE E-3 Analytics y coordinadora del grupo de trabajo.**

La sesión del grupo de trabajo “una perspectiva generacional”, celebrada el 19 de noviembre, tuvo por objeto introducir las distintas **herramientas del pensamiento**, como aquellos instrumentos que nos ayudan en los procesos de conocimiento en general, y en el manejo de la información en particular.

Éstas fueron las cuestiones abordadas durante la intervención de Álvaro Lobato:

- Si **la naturaleza** es la respuesta, ¿cuál es la pregunta?
  - o 2 actitudes:
    - Las respuestas están aquí: el mundo es todo lo que hay
    - Entender que tenemos que hacernos preguntas. El mundo es un mundo de preguntas.
- **Diferencia entre enunciado científico y no científico:** los enunciados científicos son provisionales.
  - o Falsa Habilidad: ej. Dios existe: No es científico, no se puede probar.
    - No son susceptibles de ser contradichas mediante pruebas empíricas.
- **La ciencia** no hace afirmaciones absolutamente veraces, son afirmaciones válidas hasta que se falsifican.
  - o Provisionales hasta que se contradigan.
- **Métodos de investigación:**
  - o Deducción
  - o Inducción: Problema básico: Amplia contenido. Induce a error y no permite hacer afirmaciones. La ciencia avanza con afirmaciones de ese tipo, pero necesitan verificación.
- **Neurociencia:** 3 órdenes:
  1. Construimos nuestra percepción del mundo, pero no lo inferimos directamente.
  2. Contexto de conocimiento es fundamental: Puede producir errores.
  3. Conocimiento inconsciente: Completar nuestra visión del mundo.
- **Percibimos el mundo como lo vemos**, no como es: prejuicios tienen un peso fundamental cuando no es claro el panorama.
- **Estímulos inconscientes:** afectan a la toma de decisiones.
  - o Ej. Resoluciones judiciales antes o después de la comida de los jueces.
- **Efecto Marco:** manifestación de hechos cognitivos que afectan a la toma de decisiones.
  - o La pura presentación del experimento tiene un efecto increíble.
    - Ej. 90% eficacia vs. 10% de errores.
- **Decisiones de carácter inconsciente:** no maximizan las preferencias, sin optimización de los beneficios.

- **La presentación de la información** es substancial, tan substancial o más como la información en sí.
- **Heurística de la representatividad:** tajos que permiten resolver problemas. Atribuimos a un procedimiento más probabilidades si ya conocemos el tipo de proceso.
  - o Todo tiene un sentido y una razón en el cerebro.
  - o Pautas culturales explican el comportamiento humano, la educación explica los comportamientos: Sesgos con origen histórico
- **Inferencias:** hacemos inferencias erróneas: buscamos causalidades donde hay casualidades.
- **Heurística de la disponibilidad:** frecuencia de sucesos, en función de parámetros.
- **Error de atribución/ Sesgo de correspondencia:** elementos para tomar decisiones más allá del contexto y de la información que tenemos, basado en nuestra percepción interior.
- **El contexto** en muchas ocasiones determina el comportamiento: hacemos cosas porque otras personas las hacen: imitamos
- **La cultura** afecta a la forma en la que percibimos:
  - o Occidental: Libertad personal, competencia...
  - o Oriental: Armonizar la sociedad
- **La lógica** es el fundamento del pensamiento científico:
  - o Principio de identidad
  - o Principio de contradicción
  - o Principio de exclusión
- **Pensamiento dialéctico:** Principio de cambio: Idea de transición
  - o Lo que está puede dejar de estar
  - o Contradicción: A puede ser B
  - o Holístico: Todo puede ser más que las partes: Interés superior
- **El saber inconsciente:**
  - o Los sentimientos son un elemento esencial en la toma de decisiones
    - Quienes carecen de emociones no pueden decidir, incluso en las decisiones más lógicas.
  - o El exceso de información puede bloquear.
- Juez: **toma de decisiones:** Sesgo de confirmación
  1. Tomar decisión
  2. Elaborar argumentativamente la decisión: Sentencia.
  - o Cuando tienes más conocimientos técnicos, eres más propenso a no caer en el sesgo. Los jurados populares son más susceptibles porque se les puede convencer más fácilmente.
    - Ej. Caso O.J. Simpson
- **Ruedas de reconocimiento:** Sesgo de riesgo.