

La Nova Era de les Ciències Cognitives

Les teories cognitives en psicologia han conegut dues èpoques. En la primera (dècades de 1960-1970), les investigacions se centraren en l'estudi d'un model de comprensió de l'activitat psíquica molt concret: el cervell-ordinador. Tota una sèrie d'investigacions, desenvolupades bàsicament al MIT de Cambridge MA, se centraren en buscar en l'ordinador i en la intel·ligència artificial el model conductual humà, de manera que alguns cognitivistes cregueren fins i tot que el cervell humà era com un ordinador poc desenvolupat. És el que s'anomenà 'model computacional' de la ment en què s'identificava la construcció de la memòria, la intel·ligència, etc, amb la programació informàtica.

Els científics cognitius (psicòlegs, però també filòsofs, lingüistes, neuròlegs...) rebatejaren d'una manera molt curiosa els processos psicològics: el pensament (que ells anomenaren 'cognició') era considerat com a càlcul; la intel·ligència (per a ells 'resolució de problemes') s'assimilà a un programa informàtic, etc.

A partir de la dècada de 1980 aquest model feu crisi per dos motius: l'analogia entre cervell i ordinador no es revelà gaire fèrtil (no podia donar explicacions satisfactòries de les emocions, per ex.) i, a més, les tècniques per aconseguir imatges cerebrals (IRM) milloraren molt i fou evident que el cervell és molt més complex que cap ordinador.

Als anys 1990 es començà a parlar de 'neurociències' i s'inicia la segona etapa de les ciències cognitives. D'aleshores ençà apareixen les 'teràpies cognitives', la 'sociologia cognitiva', etc. Fins i tot, hom comença a parlar d'economia cognitiva per referir-se a tècniques de màrqueting que estudien les formes de consum 'per impuls', emocionals, etc. (neuromàrqueting). L'any 2002 l'economista Daniel Kahneman rebé el Nobel pels seus estudis sobre 'economia comportamental' en què mostrava com les emocions i el context poden modificar les decisions dels consumidors o dels empresaris.

En la segona onada del cognitivisme, el que interessa més és el fet que el cervell deixa de ser vist com a ordinador i es comença a considerar com a 'fàbrica d'emocions'. La intel·ligència, la memòria i tot el que es consideraven funcions mentals superiors es posen en contacte estret amb les emocions, les passions, les pulsions, etc. Es revaluà també la teoria de l'evolució: el cervell és vist com el resultat de milers d'anys d'adaptació de l'ésser humà als seus problemes de supervivència. Els llibres d'Antonio Damasio i de Joseph LeDoux han contribuït a popularitzar aquesta nova imatge.

La tesi bàsica és que el còrtex cerebral no pot funcionar correctament sense el recurs de les regions límbiques del cervell, responsables de les emocions. Apareix també la noció d'inconscient cognitiu, que agrupa totes les operacions mentals que escapen a la consciència. L'altre concepte bàsic de les neurociències és el de 'plasticitat cerebral': és a dir, la capacitat del cervell per tal de remodelar-se en funció de les activitats del subjecte. Si el cervell és format en part per l'experiència, llavors la cognició és en part derivat de la interacció entre individu i medi. Això obre la porta a estudiar temes com els de la creativitat, l'ús de metàfores, etc. Un altre camp molt significatiu és de l'estudi dels mecanismes de l'envelliment.

El cognitivisme és interessant des d'un punt de vista metodològic perquè ajuda a superar la contradicció, que va marcar tot el segle 20, entre psicologia introspectiva i psicologia ambientalista (extrospectiva) i entre partidaris de l'inconscient i de la psicologia empírica.

Dos processos psicològics molt importants estudiats pel cognitivisme són el de 'resiliència' (molt usat en psicologia de l'educació i en el treball amb persones víctimes de la violència, entre d'altres àmbits) i el de 'biaix cognitiu' (molt usat en màrqueting).

Resiliència: és un concepte emprat per Emmy Werner que des dels anys 1950 a 1980 va estudiar 700 infants abandonats i marginals de l'arxipèlag Hanuaï a Hawai. Contràriament al que era previsible, la majoria d'aquests nois aconseguiren créixer com a persones madures i equilibrades. 'Resiliència' és el nom que es dóna a la facultat, encara poc coneguda, d'algunes persones capaces de resistir als cops de la sort i reeixir en circumstàncies molt complicades, que implica un procés d'assumpció i reelaboració creativa dels traumes. Conèixer els mecanismes de resiliència és útil en la psicologia dels conflictes, en les estratègies per fer front a les dificultats, la minusvalidesa etc. Un dita senzilla de resiliència és 'si la vida et dóna llimones, fes llimonada!'.

'Biaix cognitiu': és una forma de prejudici, un procés cognitiu pel qual la realitat s'altera en funció d'una perspectiva errònia adoptada per l'espectador, i produeix generalitzacions excessives, desenfocaments perceptius, etc. Tot coneixement, en la mesura que l'elabora un humà en concret té un element de biaix, del tot inevitable; però quan el biaix creix molt pot ser malaltís. Es distingeix entre 'biaixos de la presa de decisió' i 'biaixos de la creença'.

Entre els primers es troben, entre molts altres, el 'Bandwagon' o 'efecte d'arrossegament', quan una persona tendeix a actuar com la majoria, la 'deformació professional' (que dóna per suposat que tothom sap el que jo sé), i el 'punt cec' quan algú se sobreestima o se subestima a sí mateix.

Els biaixos de creença són també molt diversos i molt sovint tenen un rerefons moral. Són bons exemples de biaix de creença, les emocions, l'etnocentrisme i la memòria selectiva (que oblida interessadament) o 'l'efecte halo' (quan pensem que si un nen petit és bonic ha de ser també intel·ligent, o que si està gras no pot ser-ho, quan ens emociona tant el prestigi una persona famosa que ens impulsa a fer o a comprar alguna cosa, etc.),