

COM FER SOCIOLOGIA DES DE LA PERSPECTIVA DE LA PSICOLOGIA EVOLUCIONÀRIA.

Els contextos recurrents del passat evolutiu van crear les estratègies d'aparellament que perviuen en el moment actual com a causes psicològiques. El context actual-p.ex. la proporció d'homes i dones en una societat concreta, recursos—les condicions culturals —pressions informals i normes institucionals—determinen quines estratègies s'activen i quines no. (*Buss Evolución Deseo, p.37 a 40*)

LES APORTACIONS DE LES NOVES CIÈNCIES (PINKER LTR P.160)

0. La naturalesa humana no està programada rígidament, és suficientment rica per assumir les exigències de veure, moure's, planificar, parlar, seguir viva, comprendre l'entorn i negociar el món amb altres persones.

1. La lògica i les matemàtiques

No és possible l'aprenentatge sense uns mecanismes innats per realitzar-lo. Existeix sempre un nombre infinit de generalitzacions que l'aprenent pot fer a partir d'un nombre finit de imputs. (Pinker)

Un aprenent amb èxit ha d'estar obligat a treure unes conclusions i no altres. Això comporta molts mòduls complexos com els computadors.

2, **La biologia evolutiva** ha demostrat que les adaptacions complexes són ubiques en el món dels éssers vius i que la SN és capaç de fer que evolucionin, incloses les adaptacions cognitives i comportamentals complexes la qual cosa precisa de sistemes neuronals especialitzats i complicats.

Les espècies són diferents en els seus impulsos y habilitats. Entre els humans hi ha moltes facultats psicològiques que estan adaptades millor al passat que no a l'entorn actual. Els antropòlegs evolucionistes ha descobert els universals humans presents en totes les cultures.

3 La ciència cognitiva

Ha demostrat que s'utilitzen diferents tipus de representacions i processos en els diferent dominis del coneixement com ara paraules i regles de la llengua, concepte d'objecte perdurable i teoria de la ment.

4. El genoma humà

Uns gens determinats estan vinculats a aspectes de la cognició el llenguatge i la personalitat. Quan les característiques difereixen normalment estan associades a diferències en els gens. (Genètica conductual.) Tant la intel·ligència com la personalitat mostren poca o gens influència de l'entorn familiar en el que han estat educats els infants.

5. La neurociència

L'arquitectura bàsica del cervell es desenvolupa sota control gènic. Els sistemes cerebrals mostren una especialització innata i no es poden substituir entre sí.

La naturalesa i la cultura (Pinker p. 102 i ss.)

1. **La cultura, descansa en uns circuits neuronal** que realitzen la proesa d'aprendre. No som uns imitadors indiscriminats sinó selectius i això és impossible sense unes estructures prèvies de la ment. Cal explicar com funciona la socialització.

Les capacitats innates per aprendre la llengua. És impossible que només amb una càmera els nens puguin fer res gravant imatges i sons. Fa falta una màquina capaç de extreure els coneixements i valors de les altres persones. La 'teoria de la ment aplicada' als infants és una capacitat de captar les creences i intencions dels altres. La psicologia associacionista està refutada. És necessiten uns mecanismes d'aprenentatge de la cultura.

2. **La conformitat humana** es fonamenta en la imitació orientada i respon a dos necessitats o desigs

- curiositat informativa: el desig de beneficiar-se dels coneixements i judicis d'altres persones. Gran part del que denominem cultura és una sabiesa local acumulada. En un context es poden trobar respostes diferents a un altre per resoldre el mateix problema a partir d'un mecanisme.
- Necessitat normativa: desig de seguir les normes de la comunitat, En la vida social les convencions creen realitat com ara les institucions com els diners o l'imperi de la llei (Searle). La realitat social existeix només dintre d'un grup de persones, però depèn d'una capacitat cognitiva que està present en tots els individus: la capacitat de comprendre un acord públic de conferir poder o estatus i de respectar-los mentre ho facin també altres persones. Alguns comparen la seva difusió (idees i pràctiques) amb la epidemiologia. La psicologia individual es converteix en cultura col·lectiva.

Les cultures mostren un elements canviants i uns altres constants. Els primers estan lligats als contextos i a l'aïllament, els altres als mecanismes psicològics innats que són necessaris per poder extreure la informació adequada de l'entorn.

El model standard de les ciències socials no ha aconseguit explicar les diferències entre diferents societats. La millor explicació és cultural però depèn de considerar la **cultura com un producte dels desigs humans i no al revés**. La nostra ment es compon d'uns intrincats circuits neuronals per pensar, sentir i aprendre.

3. El reduccionisme

El reduccionisme radical és destructiu, és el que pretén explicar tota la realitat a partir de reduir-la com més millor —a lleis físiques— El reduccionisme exitós és jeràrquic i afirma que els nivells superiors han de respectar les aportacions dels nivells inferiors. La interdisciplinarietat enriqueix. Per exemple: Els sentiments morals poden ajudar a entendre els còdis legals i ètics, la psicologia del parentesc les lleis del matrimoni, la mentalitat agressiva la guerra i la violència, les diferències de sexe la temàtica del gènere, l'estètica i els sentiments les realitzacions artístiques.

ASSUMPCIONS SOBRE LES ACCIONS HUMANES

1. Pluralisme motivacional.

Les motivacions humanes, gràcies a la selecció natural, tenen com a finalitat última la supervivència i la reproducció de l'espècie. Per assolir aquesta finalitat inconscient la ment humana disposa de programes computacionals innats que expressen **desigs** diversos segons àmbits i situacions. Per tant l'egoisme no és l'únic motiu humà en les relacions socials. Els sentiments són estats de la ment proclius a generar motius per un determinat comportament. Les motivacions i les emocions són percebudes habitualment pels humans en la dimensió **plaer/dolor**. (Cosmides i Tooby, Bernard i altres)

2. Racionalitat limitada

Les **creences** sobre l'estat del món per tal de reconèixer el què cal fer per assolir els objectius, no poden assolir normalment una informació completa de les oportunitats de l'entorn. Les situacions pràctiques de la vida quotidiana es resolen normalment d'una manera ràpida a partir de programes computacionals innats que han estat seleccionats perquè han estat exitosos en el passat evolutiu per resoldre problemes concrets. Aquests mecanismes s'expressen aplicant regles senzilles davant de les diferents oportunitats que ofereix l'entorn les quals provoquen **reaccions intuïtives**. La racionalitat reflexiva és més l'excepció que la regla (Gigerenzer). La racionalitat és viscuda subjectivament pels humans habitualment en la dimensió **vertader/fals**.

Quan l'entorn natural i social és molt diferent es poden generar per aquest camí conductes no adaptades a la situació.

3. Normes i valors

L'aplicació de la racionalitat als motius i als comportaments humans en societats dotades de cultura han generat valors i normes els quals han ampliat el pluralisme motivacional dels humans i han diversificat les formes concretes d'expressió. Les normes i els valors estan arrelats, doncs, en contextos culturals concrets i presenten habitualment, sobre bases comunes, elements diferents. Els primers estan lligats als mecanismes psicològics innats que són necessaris per poder extreure la informació adequada de l'entorn, els segons als contextos concrets i a l'aïllament entre grups. (subcultures de països, classes socials etc.) (Gigerenzer, Elster, Pinker)

TEORIA EVOLUCIONÀRIA DEL LIDERATGE (ELT M. van Vugt & A. Ahuja)

1. La naturalesa del lideratge.

Un **líder** és algú que és capaç d'exercir influència social sobre els altres de cara a assolir un objectiu comú. Molts animals mostren fenòmens de lideratge i entre els humans és un universal.

2, És un joc

Amb la teoria de jocs s'ha pogut demostrar que entre dos persones si un fa de líder el resultat és millor. Dos líders no funciona. Darwin ha mostrat les pressions evolutives que porten a la cooperació i al lideratge.

3. Nascuts per seguir

Una estratègia útil per sobreviure que ha estat seleccionada de cara la ment humana és **seguir la majoria**. Fa entendre fenòmens com escapar del foc, les modes, el futbol etc.

4. Buscant status a la Sabana: Un mono demòcrata

Els exemples de l'antropologia ens mostren el funcionament democràtic de les societats humanes de caçadors recol·lectors, molt més que els nostres cosins—*Les diferències de mida entre homes i dones són més febles que en altres primats on la dominació és molt més forta*--. Els líders responen a habilitats concretes i els humans els trien perquè són útils de cara a assolir millors recursos per viure, però no dubten a recórrer a l'assassinat o a la destitució si abusen del seu status. Els humans no volen ser dominats. Tot i això en aquestes societats les persones amb status acostumen a tenir més accés al sexe i per tant augmenten les seves probabilitats reproductives.

5. El naixement de la corrupció

Amb l'aparició de l'agricultura arriba la societat de l'abundància. La societat esdevé sedentària i els grups humans es fan grans i no solament de parents. La convivència entre comunitats molt amples impulsa governs formals. La societat de l'abundància esdevé en grups grans governats per líders inútils com ara guerrers, dèspotes i tirans. L'abundor de recursos i les necessitats de coordinació fan possible que les persones que tenen uns determinats trets siguin capaces d'arribar a ser líders, imposant-se a la població.

No se sap si en el procés de transició al neolític hi ha hagut modificacions genètiques però sí que la aparició de la tecnologia ha generat desigualtats en la possessió dels recursos en persones amb trets més dominants –importància dels trets en desacord amb les afirmacions de Gigrenzer—

En comptes d'un 'Gran Home' comencen a aparèixer les coalicions persones dominants, les quals tenen més accés als recursos (esclavitud), al poder(dictadors) i al sexe (poliginia).

Tot plegat fa aparèixer personalitats que es caracteritzen per: narcisisme, maquiavelisme i psicopatia.

6. La hipòtesis del desajust

Mentre en les societats tribals de caçadors recol·lectors els líders ho eren en un domini per la seva excel·lència i eren triats pels altres membres del grup, en les societats de l'abundància, són cooptats pels líders o escollits per determinades qualitats com ser mascle, ser alt i ben plantat, tenir dots de convenciment, la qual cosa sovint porta al desastre.

7. De la sabana al consell d'administració: lliçons sobre el lideratge natural.

L'autor treu la conclusió que cal promoure un canvi cultural que sàpiga aprofitar les capacitats innates cap a la igualtat i desterrar el camí que ens ha portat a la situació actual.

DECISIONS INSTINTIVES G. Gigerenzer

1. REACCIONS INSTINTIVES

La ment

Una caixa d'eines adaptativa amb regles generals creades i transmeses genètica, cultural i individualment.

Reaccions instintives: El què experimentem. Apareixen ràpidament en la consciència, no entenem del tot la seva raó de ser, però estem preparats per actuar en funció d'elles.

- regles generals simples (apunten a la informació més important i obliden la resta) (Moltes vegades inconscients però poden ser conscients)
 - a) rígides: resposta automàtica
 - b) flexibles: Passen per una avaluació ràpida de quina cal utilitzar. La intel·ligència de l'inconscient és aquest procés de selecció de la regla adequada ala situació de l'entorn (còrtex frontal).
- Facultats evolucionades del cervell: destreses cognitives, instints socials,,,
- Les estructures de l'entorn. El seu valor depèn del context en el que és faci servir.

Cultura

Dóna als humans una capacitat transformada en facultat per la pràctica prolongada.

La cultura influeix en el que pot ser l'objecte de l'amor o de confiança, en el que ens fa sentir disgustats o ferits. (p.69).

La capacitat evolucionada de la imitació fa possible l'adquisició de la cultura. Els humans tenen aquesta capacitat molt més forta que altres animals, la qual cosa permet el desenvolupament acumulatiu de la cultura.

Podem confiar en les intuïcions?

El problema és quan s'ha d'aplicar una regla o una altra.

Conducta

La conducta no és el reflex d'un tret determinat sinó una reacció adaptativa a l'entorn.

Facultats evolucionades	Regles generals	Objectiu
memòria de reconeixement	Heurística del reconeixement que s'aprofita de la nostra ignorància parcial	Pregunta del mil·lió de dòlars.
habilitat per reconèixer objectes mòbils	Heurística de la mirada que s'estalvia de fet càlcul de trajectòries	Agafar una pilota al vol
	Crea escassetesa i creix sistemàticament.	Individus i organitzacions
	Reparteix els diners per un igual en les diverses possibilitats (1/N) Invertir en el que ja coneixes (Les dones acerten més)	Elegir on invertir
cooperar compensa oblidar compensa	Cop per cop o cop per dos cops.	El dilema del presoner en la cooperació.

imitar compensa combinar és redible imitar és útil	Primer sigues amable, conserva la memòria en grau u i imita la darrera conducta de la teva parella. Primer sigues amable, conserva la memòria en grau dos i sigues desagradable només si la parella ho ha estat dues vegades, Sigues sempre desagradable amb la dona així ella sabrà qui mana.	
	El millor és enemic d'allò que és bo. .	
L'amor i la capacitat d'oblidar	No li donis moltes voltes	Els pares obliden les trifulgues amb els fills petits i es queden amb l'amor.
habilitat per reconèixer objectes mòbils	Fixa't a qui mira més la gent del grup	qui mana, qui cal respectar
habilitat per reconèixer objectes mòbils (les mirades dels altres)		desxifrar els estats mentals, veure si diuen mentides.
reconeixement de patrons de l'espai, record de 4 jugades		guanyar a l'escacs fins i tot a ordinadors que fan infinits càlculs.
Cervell emocional		Ave Verum de Mozart
Altruisme	<i>Ajudar al necessitat encara que no sigui parent.</i>	el joc de l'ultimatum el joc del dictador
Cognitiva Amb contingut no cegues Conjetures raonables en condicions d'incertesa.	Suposar que el que parla segueix el principi de ser pertinent (intuïció col·loquial dels termes no probabilista) No usem la O i la Y de manera lògica.	"Linda no pot ser només caixera" (p. 110)
Emmarcat o context	Obtenir més informació que la que dona la lògica a partir de la lectura del context	El malalt no acostuma a reaccionar igual que li diuen que té el 10 % de probabilitat de morir que el 90% de sobreviure.
Castigar o Cooperar	La regla lògica en una cadena de botigues aconsella cooperar a la primera, mentre que la intuïció aconsella l'agressivitat	En realitat la agresivitat funciona millor, és més predictiva.

2. MENYS A VEGADES ES MÉS

Una memòria perfecte pot ser contraproductiva perquè acumula molts detalls del passat, emocions negatives, etc. i dificulta l'abstracció, les coses significatives, importants.

Quines estructures ambientals fan desitjables una memòria menys que perfecta? Un món que funcionés amb memòries perfectes seria totalment previsible, sense incertesa.

En quins entorns funciona aquesta regla general?

- Un grau beneficiós d'ignorància
- Habilitats motores inconscients
- Limitacions cognitives
- La paradoxa de la llibertat d'elecció
- Les avantatges de la simplicitat
- Els costos de la informació.

3. COM FUNCIONA LA INTUICIÓ

L'entorn és molt important per explicar com funcionen.

(p. 59 No acabo d'entendre si accepta la posició de la Psicologia Evolucionària, tampoc entenc que sigui contradictòria la seva posició amb els trets personals que també influeixen.)

Diferència entre explicacions mentals internes i adaptatives.

Dues parelles molt semblants, la mateixa regla general pot generar pautes culturals molt diferents segons el comportament de l'altre membre de la parella.

4. CERVELLS EVOLUCIONATS.

Els cervells evolucionats ens procuren:

- Capacitats evolucionades que s'han desenvolupat al llarg de mil·lennis: confiar, imitar, experimentar emocions. Aquest cervell ens permet resoldre problemes a la nostra manera que no és la mateixa que altres animals. Els nens per créixer poden recórrer a somriure, imitar, fer monades, escoltar, aprendre a parlar...
- Cultura humana que s'han desenvolupat molt més ràpidament.

Les capacitats evolucionades s'adquireixen per selecció natural, transmissió cultural o altres mecanismes (p.70) Exemple del llenguatge). Són una funció tant de l'herència com de l'entorn. Des d'un punt de vista històric depenen dels entorns ancestrals, però estan determinades també per l'entorn en el que neix l'infant. (Sembla contradir la Psicologia Evolucionària).

Certes regles generals flexibles permeten utilitzar la imitació d'una manera sensible a l'entorn, per ex. imitant els companys exitosos. *(seria preferible utilitzar capacitats evolucionades en el sentit històric i guardar per les regles generals sensibles a l'entorn la utilització dels infants al desenvolupar-se)*

El hardware del cervell no és el mateix d'una màquina i per tant les regles generals no són les mateixes. *(p.71 i 72**)*

La caixa d'eines adaptativa:

- capacitats evolucionades: Existeixen poques partícules atòmiques i capacitats evolucionades
- components bàsics que fan ús de les capacitats: Existeixen més elements químics de la taula periòdica i components bàsics.

- regles generals formades per components bàsics. Existeixen moltes mol·lècules i regles generals

Capacitats	Components bàsics	Regles generals	Problema
seguir trajectòries d'objectes	Fixa la mirada en la bola	Heurística de la mirada que s'estalvia de fer càlculs de trajectòries.	Agafar una pilota que ha estat llençada i cau.
Mantenir l'equilibri al córrer.	Comença a córrer		
realitzar ajustos visuals/motors.	Ajusta la velocitat perquè l'angle de la mirada permaneixi constant		

Capacitats	Components bàsics	Regles generals	Problema
Cooperació	Primer coopera	El conjunt dels tres elements anteriors	Equilibri parella
Capacitat d'oblidar	Manté la memòria en grau ú		Depèn de la conducta de cada ú, una mateixa regla general pot arribar a resultats diferents. (El que comença, la resposta del primer etc.) Resposta: cooperar o no.
Imitar (aprendre)	Imita la darrera conducta de la teva parella		

L'altruisme recíproc és molt propi dels humans i excepció en els animals que només ho fan amb els familiars (Kin selection).

MENTS ADAPTADES (L'ENTORN)

Per entendre la conducta cal observar tant la ment com l'entorn. Les persones s'adapten a l'entorn igual que la gelatina que la seva forma depèn del motlle. Ex. L'explicació de la conducta d'una formiga que va fent voltes en el terreny s'explica per l'entorn, i la regla general és arribar al niu el més ràpidament possible gastant el mínim d'energia.

L'esperit d'una organització és el reflex de l'entorn creat pel líder.

Per entendre la conducta humana cal conèixer la cognició i l'entorn (H. Simon).

En contextos d'incertesa com la borsa predir el futur és molt difícil, normalment molta informació no ajuda.

Abandons a la secundària.

Regla general d'elecció de centres: Deixa de costat la millor raó (càlculs, etc.)

Comprovat que en un entorn d'incertesa, les bones intuïcions han de passar per alt la informació. La informació dona informació del passat, però la intuïció és millor per encertar el futur perquè *la situació pot canviar i hi ha variables espúries*. Per ex. 'assistir a classe' recull millor trets generals que són més clars que les ètnies, algunes de les quals poden no assistir tan a classe per exemple.

A vegades fins i tot amb els millors ordinadors és impossible trobar l'estratègia òptima. En un món incert el que cal trobar és una solució bastant bona als problemes. Un problema és computacionalment insoluble quan el nombre de càlculs que cal fer són molt grans i triguen molt de temps, encara que el problema estigui ben definit.

Els problemes emocionals no permeten fixar una regla exacta d'atracció menys encara que el problema dels tres cossos a l'espai que no es pot predir exactament.

Els problemes mal definits:

Qui guanya en un debat polític, les regles entre sindicats i patronals, o compradors i venedors estan mal definides i cal anar pactant-les sobre la marxa. Un jugador poderós pot alterar les regles del joc, o bé hi pot haver mentides o incumpliment de les lleis.

Hi ha estratègies suficientment bones.

No existeix el contracte perfecte i a vegades és millor l'estratègia de la confiança mútua (reciprocitat) que la minuciositat perquè aquesta última pot molestar a una de les parts.

Cal considerar la ment i l'entorn.

Potser en l'anàlisi de la importància del context de les titulacions seria més útil que un índex d'oportunitats tenir en compte de l'element més important per cada tema.

PER QUÈ LES BONES INTUÏCIIONS NO HAURIEN DE SER LÒGIQUES?

Perquè les normes lògiques són cegues al contingut i a la cultura, i passen per alt les capacitats evolucionades de la ment humana i l'estructura de l'entorn. El que sembla un error de raonament resulta ser una intel·ligent avaluació del món real. Les bones intuïcions han de transcendir la informació donada, y, per tant, la lògica.