

NOTA GLOBAL

EXAMEN TEMA 5-7

HOJA DE RESPUESTAS

CRITERIOS DE PUNTUACIÓN

PARTE 1: Máx.1.5 Puntos. Se aplicará la formula siguiente: *Aciertos-Errores*
 PARTE 2: Máx.1.5 Puntos. Se aplicará la formula siguiente: *Aciertos-Errores*

Nombre: _____ Fecha: 28/01/2020

Apellidos: _____ Curso: 2º Bachillerato **A B C**
 (Rodea lo que corresponda)

Parte 1. Marca la opción correcta (Escribe la letra o letras que consideres que son la/s correcta/s)

Nº	1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º	10º	11º	12º	13º	14º	15º	16º	17º	18º	19º	20º	
Respuesta/s																					
Corrección																					
Otras respuestas																					

Puntuación:

ACIERTOS ERRORES

- = Sobre 1.5 puntos=

Parte 2. ¿Verdadero o Falso? (Escribe V ó F según corresponda)

Nº	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
R																									
C																									

Puntuación:

ACIERTOS ERRORES

- = Sobre 1.5 puntos=

Parte 3. Cuestionario final

(Las preguntas 1 y 2 tiene asignado un valor de 2 puntos y la pregunta del libro tiene asignado un valor de 3 puntos)

Puntuación=

Fdo.: _____

Parte 1. Marca la opción correcta**Tema 5**

- 1. El aprendizaje:**
 - a) Es un cambio en la conducta fruto de la experiencia con los acontecimientos ambientales.
 - b) No depende del nivel de maduración del sujeto.
 - c) No supone ningún esfuerzo.
- 2. En el aprendizaje instrumental, el elemento principal es:**
 - a) El estímulo.
 - b) El refuerzo.
 - c) La respuesta.
- 3. Cuando la respuesta está determinada por un estímulo que la precede, el aprendizaje es:**
 - a) Operante.
 - b) Ensayo y error.
 - c) Respondiente.
- 4. Si queremos extinguir el aprendizaje establecido a partir del condicionamiento clásico, debe romperse la relación:**
 - a) EC y EI.
 - b) EI y RI.
 - c) EI y RC.
- 5. Los reflejos condicionados son:**
 - a) Innatos.
 - b) Imaginados.
 - c) Aprendidos.
- 6. ¿Qué clase de reforzamiento administramos cuando suprimimos un estímulo aversivo?**
 - a) Refuerzo positivo.
 - b) Refuerzo negativo.
 - c) Castigo.
- 7. Retirar el carné de conducir a alguien por conducir borracho es:**
 - a) Refuerzo positivo.
 - b) Entrenamiento de omisión.
 - c) Evitación.
- 8. En el aprendizaje por observación, solo se tiende a imitar al modelo cuando:**
 - a) Las consecuencias son positivas.
 - b) Las consecuencias son negativas.
 - c) Las respuestas anteriores son verdaderas.
- 9. En el aprendizaje de evitación, la conducta del individuo tiene como consecuencia la:**
 - a) Desaparición de un estímulo aversivo.
 - b) Desaparición de un estímulo apetitivo.
 - c) Las respuestas anteriores son falsas.
- 10. ¿Qué acción tiene mayor probabilidad de ser aprendida mediante condicionamiento operante?**
 - a) Sentirse relajado durante los exámenes.
 - b) Temor a las abejas.
 - c) Tocar el violín.
- 11. El castigo es más eficaz si se aplica:**
 - a) En el acto.
 - b) De forma intermitente.
 - c) Después de una semana.
- 12. Los mapas conceptuales, técnica instruccional para aprender significativamente, fue desarrollada por:**

- a) Gowin.
- b) Skinner.
- c) Novak.

13. ¿Qué diferencias hay entre el reforzamiento negativo y el castigo?

- a) Ninguna.
- b) En ambos procesos se utiliza el estímulo aversivo, sin embargo, la respuesta instrumental disminuye con el castigo y aumenta con el refuerzo negativo.
- c) La respuesta instrumental aumenta con el castigo y disminuye con el refuerzo negativo.

14. El sentido de satisfacción que ocurre como consecuencia de una acción bien hecha es un refuerzo:

- a) Mayor que los refuerzos externos a la acción.
- b) Menor que los refuerzos externos a la acción.
- c) Igual en ambos casos.

15. Los procesos de habituación y sensibilización:

- a) Se dan en todas las especies.
- b) Ayudan a organizar y dirigir la conducta.
- c) Las respuestas anteriores son verdaderas.

16. Usar cremas protectoras de las quemaduras solares durante el verano es:

- a) Un refuerzo positivo.
- b) Una conducta de evitación.
- c) Una conducta de escape.

17. El programa que sigue un vendedor ambulante es de:

- a) Razón variable.
- b) Razón fija.
- c) Intervalo fijo.

18. El aprendizaje significativo consiste en:

- a) Aprender por ensayo y error.
- b) Relacionar los nuevos aprendizajes con los conocimientos previos del sujeto.
- c) Aprender de memoria un tema.

19. Colgar el teléfono para finalizar una conversación molesta, es un ejemplo de:

- a) Condicionamiento de evitación.
- b) Condicionamiento de escape.
- c) Moldeamiento.

20. ¿A quién se atribuye el descubrimiento del condicionamiento respondiente?

- a) Skinner.
- b) Thorndike.
- c) Pavlov.

1a, 2b, 3c, 4a, 5b, 6b, 7b, 8c, 9a, 10c, 11a, 12c, 13b, 14a, 15a, 16b, 17a, 18b, 19b, 20c.

Tema 7

1. Si un niño tiende a concebir las cosas como si estuvieran vivas y dotadas de intenciones, su pensamiento es:

- a) Animista.
- b) Artificialista.
- c) Egocentrista.

2. La lógica nos proporciona:

- a) Reglas para opinar bien.
- b) Reglas para realizar razonamientos válidos.
- c) Las respuestas anteriores son falsas.

3. La inferencia de un enunciado general a partir de casos específicos es un:

- a) Razonamiento deductivo.

- b) Un silogismo.
c) Razonamiento inductivo.
- 4. ¿Cuál de los siguientes enunciados acerca del pensamiento dirigido es el correcto?**
- a) Es esencialmente desarticulado y ambiguo.
b) Es susceptible de evaluación por normas externas.
c) No está orientado hacia un objetivo definido.
- 5. Justicia es un concepto:**
- a) Abstracto.
b) Natural.
c) Concreto.
- 6. Entre las características del pensamiento formal podemos destacar:**
- a) Apertura al mundo de lo posible y razonamiento hipotético-deductivo.
b) Manejo de proposiciones.
c) Las respuestas anteriores son verdaderas.
- 7. «Si Juan es granadino entonces es andaluz. No es andaluz. Luego no es granadino.» Este razonamiento es un ejemplo de:**
- a) Negación del consecuente.
b) Negación del antecedente.
c) *Modus ponens*.
- 8. Intentas sacarte el carné de conducir, suspendes en circulación y piensas: «Nunca lo conseguiré». Esta distorsión cognitiva es un caso de:**
- a) Personalización.
b) Abstracción selectiva.
c) Hipergeneralización.
- 9. El juicio que se aleja de los conocimientos convencionales y busca soluciones nuevas a un problema, es un pensamiento:**
- a) Convergente.
b) Divergente.
c) Trascendente.
- 10. El efecto de «fijación funcional» es la tendencia que tienen las personas a ver un objeto en términos de su uso más:**
- a) Extravagante.
b) Familiar.
c) Barato.
- 11. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera?**
- a) El lenguaje no influye en el pensamiento.
b) No existen bloqueos mentales que puedan obstaculizar el pensamiento.
c) El pensamiento depende de la memoria, la imaginación y la formación de asociaciones.
- 12. «¡Ojalá nieve mañana durante todo el día!»**
- a) Es una proposición.
b) No es una proposición.
c) Es una proposición condicional.
- 13. Hacer juicios absolutos, sin distinguir la complejidad de las cosas y sus matices, es una distorsión cognitiva conocida como:**
- a) Pensamiento dicotómico.
b) Etiquetación.
c) Razonamiento emocional.
- 14. La solución de un problema está determinada por los siguientes factores:**
- a) Estructura del problema y la motivación del individuo.
b) Percepción de los datos del problema y las estrategias de resolución.
c) Las respuestas anteriores son verdaderas.
- 15. Fluidez, flexibilidad y originalidad son características del:**
- a) Pensamiento deductivo.
b) Pensamiento creativo.

c) Pensamiento emotivo.

- 16. «Es falso que la mujer esté discriminada en la sociedad actual. Ya se sabe que las feministas son todas unas exageradas.» Este ejemplo es una falacia:**
- Ad hominem.*
 - Ad ignorantiam.*
 - Falsa causa.
- 17. «Hay que prohibir la inmigración, porque si no los extranjeros se quedarán con todos los puestos de trabajo.» Este ejemplo es una falacia:**
- Ad baculum.*
 - Ad ignorantiam.*
 - Ad populum.*
- 18. Si queremos encontrar canela en un supermercado e inspeccionamos solo los puestos en que se ofrece mostaza y otras especias, utilizamos la estrategia práctica:**
- Heurística.
 - Algoritmo.
 - Comprensión.
- 19. La tendencia a usar sentimientos, prejuicios, simpatías y antipatías para valorar la realidad, es una distorsión cognitiva que se denomina:**
- Personalización.
 - Razonamiento emocional.
 - Inferencia arbitraria.
- 20. Una de las características del razonamiento deductivo es que:**
- La conclusión va más allá de los presupuestos de partida y como tal es una cuestión de probabilidad.
 - Va de lo general a lo particular y la conclusión se sigue necesariamente de las premisas.
 - Las respuestas anteriores son falsas.

1a, 2b, 3c, 4b, 5a, 6c, 7a, 8c, 9b, 10b, 11c, 12b, 13a, 14c, 15b, 16a, 17c, 18a. 19b, 20b.

Parte 2. ¿Verdadero o falso?

Tema 5

- El aprendizaje es un cambio permanente en la conducta como resultado de la experiencia.
- No es lo mismo maduración y aprendizaje. La maduración es la adquisición de patrones de conducta determinados de forma biológica que se producen durante el desarrollo individual.
- Las palomas de las plazas de muchas ciudades han dejado de asustarse y huir de las personas, ya que se han sensibilizado a su presencia.
- El aprendizaje incluye formas no asociativas, como la habituación y la sensibilización, y formas asociativas como el condicionamiento clásico y el condicionamiento instrumental.
- Los reflejos son conductas aprendidas en los primeros años de vida.
- El reflejo rotuliano se produce cuando nos golpean en la cabeza.
- El condicionamiento clásico de Pavlov sostiene que la mayoría de las conductas del organismo consisten en reflejos incondicionados ante estímulos naturales.
- En el condicionamiento clásico la adquisición de una conducta ocurre por asociación entre estímulos, y en el condicionamiento operante el aprendizaje se debe a la asociación entre estímulos y respuestas.

9. La discriminación aparece cuando la respuesta condicionada (RC) a un estímulo se produce por otros estímulos parecidos al original.
10. Una característica del condicionamiento clásico es que el sujeto emite la respuesta de forma voluntaria.
11. El condicionamiento operante es un proceso de aprendizaje por el cual las respuestas deseadas se refuerzan y las no deseadas se ignoran o castigan.
12. La conducta instrumental produce y es controlada por sus consecuencias.
13. Los refuerzos positivos aumentan la tasa de respuestas y los refuerzos negativos la disminuyen.
14. En el condicionamiento instrumental, la extinción no rompe la conexión entre una respuesta y el refuerzo que la sigue.
15. Los principios del condicionamiento se han convertido en técnicas de modificación de conducta en muchos ambientes, como las escuelas, los hospitales o las prisiones.
16. Si quieres enseñar un hábito que persista, recompensa la conducta deseada siempre y no solo de manera intermitente.
17. El castigo como método disciplinario origina efectos emocionales colaterales y aumenta las conductas agresivas.
18. En el entrenamiento de omisión, la respuesta impide la presentación de un estímulo placentero.
19. En los programas de intervalo variable (IV) a cada cierto número de respuestas se refuerza un comportamiento.
20. Los programas de razón producen menor tasa de respuestas que los de intervalo.
21. No hay que confundir el aprendizaje por la observación y la imitación. A veces, aprendemos pero no imitamos la conducta del modelo, o aprendemos a no imitar al modelo.
22. Los psicólogos cognitivos intentan descubrir los fenómenos que subyacen a los procesos de aprendizaje, como las expectativas o la motivación.
23. Cuando un alumno aprende de memoria la tabla periódica de los elementos químicos, hablamos de aprendizaje por descubrimiento.
24. Las representaciones sociales son las creencias, ideas y valores que nos ayudan a comprender el mundo.
25. La técnica de los mapas conceptuales fue elaborada por Albert Bandura.
1v, 2v, 3f, 4v, 5f, 6f, 7v, 8v, 9f, 10f, 11v, 12v, 13f, 14f, 15v, 16f, 17v, 18v, 19v, 20f, 21v, 22v, 23f, 24v, 25f.

Tema 7

1. Los neuropsicólogos investigan cómo y dónde se almacena la información en nuestro cerebro, mientras que los psicólogos cognitivos estudian los procesos mentales.
2. El pensamiento es un proceso cognitivo que nos ayuda a elaborar conocimientos, tomar decisiones y resolver problemas.
3. Los conceptos son constructos psicológicos o representaciones mentales que tienen propiedades semánticas (con significado).
4. Los conceptos de una persona son estables durante toda su vida.
5. Los prototipos son el peor ejemplo de una categoría porque disponen de las propiedades menos salientes. Un automóvil es un ejemplar prototípico de la categoría vehículo.

6. La lógica es una ciencia formal que estudia el contenido del pensamiento y no su forma o estructura.
7. Hay que distinguir entre la verdad de la conclusión, que es cuestión del contenido o «mensaje» de una proposición, y la validez del razonamiento, cuestión de la forma o estructura del mismo.
8. El *modus ponens* y el *modus tollens* son razonamientos correctos. En cambio, la negación del antecedente y la afirmación del consecuente son falacias.
9. Las personas siguen las leyes de la lógica cuando razonan en la vida cotidiana.
10. Argumentar que la filosofía de Nietzsche es errónea, porque este vivió sus últimos años en la locura, es una falacia *ad hominem*.
11. Un razonamiento inductivo va de lo particular a lo general y siempre es válido.
12. Nuestra vida está llena de decisiones y predicciones acerca de situaciones inciertas y, para valorarlas, necesitamos el razonamiento probabilístico.
13. El pensamiento no es la mejor capacidad que poseemos para tener éxito desde un punto de vista adaptativo.
14. «Apelar a la autoridad de una manera indebida», es una falacia *ad populum*.
15. Tomar decisiones significa elegir entre varias alternativas y la elección que realicemos siempre tiene riesgos.
16. La psicología del pensamiento demuestra que sin razonamiento es posible resolver problemas.
17. La abulia es la capacidad para tomar buenas decisiones.
18. El pensamiento lateral aborda los problemas desde un ángulo diferente del que usamos normalmente.
19. Un heurístico siempre garantiza la solución de un problema con un número finito de pasos u operaciones.
20. La creatividad es la capacidad para ver las cosas desde una perspectiva nueva y original, plantear problemas que habían pasado desapercibidos y descubrir nuevas soluciones.
21. Los psicólogos de la Gestalt admiten que la fijación del pensamiento (Einstellung: fijeza funcional) es la tendencia del individuo a no ver nuevas formas de abordar un problema.
22. El filtro mental es una distorsión cognitiva que se produce cuando solo nos fijamos en los hechos negativos y no en los positivos.
23. Cuando una persona llega a una conclusión sin una justificación, realiza una abstracción selectiva.
24. El pensamiento narrativo proporciona una organización de la experiencia emocional humana. Por ejemplo, pensamos nuestra vida como un relato.
25. El pensamiento crítico intenta descubrir las conclusiones erróneas, pero no las falacias lógicas.

1v, 2v, 3v, 4f, 5f, 6f, 7v, 8v, 9f, 10v, 11f, 12v, 13f, 14f, 15v, 16f, 17f, 18v, 19f, 20v, 21v, 22v, 23f, 24v, 25f.

Parte 3. Cuestionario final

Tema 5

1. ¿Qué es el aprendizaje? ¿Cómo conciben el aprendizaje el conductismo y la psicología cognitiva?

El aprendizaje es un cambio relativamente permanente en el comportamiento debido a la experiencia. El aprendizaje depende de la dotación biológica del cerebro y de los estímulos que recibimos del entorno.

Los psicólogos suelen distinguir entre el aprendizaje y la ejecución de lo aprendido. El proceso de aprendizaje, como proceso interno, no es observable; mientras que la ejecución se puede observar y medirse. De los cambios en la ejecución o las modificaciones en el comportamiento observable se infiere el aprendizaje.

El aprendizaje es un concepto relevante de la psicología, y su importancia reside en que detrás de cada sistema educativo, cada técnica de estudio, y cada actitud ante la vida hay un modelo de aprendizaje.

En la primera mitad del siglo XX, el conductismo dominó la psicología y explicó el proceso de aprendizaje mediante la asociación estímulo y respuesta y las consecuencias de ésta, y como se adquieren nuevas conductas por las leyes del condicionamiento instrumental.

Otra corriente teórica es la psicología cognitiva que se ocupa del análisis, descripción, comprensión y explicación de los procesos cognitivos por los que las personas adquieren, almacenan, recuperan y usan el conocimiento. Su objeto es el funcionamiento de la mente, las operaciones que realiza y los resultados de las mismas.

2. ¿Todos los cambios en la conducta humana se producen por el aprendizaje?

No. Los cambios de conducta se pueden producir por procesos distintos del aprendizaje, como la fatiga, la maduración o el estado fisiológico del organismo.

La maduración consiste en la aparición de conductas que dependen del desarrollo del sistema nervioso, se presenta en ciertas etapas evolutivas y no depende de la experiencia. Un bebé de nueve meses no puede aprender a controlar sus esfínteres, porque ni su cerebro ni su cuerpo han madurado lo suficiente.

La fatiga produce un cambio en la conducta durante poco tiempo. El esfuerzo realizado por un deportista puede producir un debilitamiento de la respuesta porque está cansado. Pero el declive de la respuesta desaparece con el descanso. El aprendizaje supone un cambio más estable.

El estado fisiológico del organismo es otra fuente de cambios temporales en la conducta que no se considera aprendizaje. El hambre y la sed inducen respuestas que no se observan en otros momentos y los cambios climáticos pueden provocar alteraciones en nuestro estado de ánimo.

3. Explica los procesos de la habituación y la sensibilización.

El aprendizaje no asociativo es el tipo más básico de aprendizaje y aparece en todos los animales, ayuda a organizar y dirigir la conducta para que sea eficaz, reduciendo la reacción ante estímulos irrelevantes y aumentándola ante estímulos importantes. Hay dos tipos básicos: la habituación y la sensibilización.

La habituación consiste en la disminución de la respuesta ante un estímulo como consecuencia de la experiencia repetida con dicho estímulo. Por ejemplo, las personas que tienen un reloj de pared no advierten su sonido porque están acostumbrados a él, pero le prestan atención cuando deja de sonar por alguna razón.

La sensibilización es el incremento en la reacción ante los acontecimientos ambientales. El aumento del nerviosismo mostrado por los estudiantes ante un examen se puede deber a la sensibilización. Los estímulos más intensos (un perfume fuerte) producen mayor sensibilización que los estímulos débiles.

Tanto la habituación como la sensibilización dependen de la intensidad y de la frecuencia del estímulo. Cuanto más intenso sea el estímulo más aumenta la capacidad de responder y mayor es la duración de los efectos de la sensibilización, y cuanto más débil sea el estímulo mayor es la habituación.

4. Compara un acto voluntario y un acto reflejo.

Cuando comemos un alimento con cuchillo y tenedor o retiramos la mano al pincharnos con un objeto, realizamos dos actos elaborados por el SNC. Sin embargo, se realizan de forma diferente, porque unos son actos voluntarios y otros actos reflejos.

Los actos voluntarios son actos conscientes y voluntarios, como andar o pensar. Estos actos son provocados por estímulos que pueden ser externos, como oír una melodía en el móvil, o internos, como la sensación de hambre.

Coger un tenedor y llevarse un alimento a la boca es un acto voluntario. En este caso, la información de los receptores de la vista se transmiten por las fibras nerviosas hasta el encéfalo. Allí se analizan y elaboran las señales que circulan por la médula espinal hasta llegar a los músculos de los brazos y de las manos, donde se produce la respuesta, en este caso una contracción muscular que genera un movimiento. Hay que pensar lo que queremos hacer; por eso, los actos voluntarios son conscientes.

Los actos reflejos son respuestas involuntarias, ya que se realizan de forma automática, como retirar la mano por un pinchazo. Esta información sólo llega a la médula espinal, y aquí se transforma en una respuesta que va a los músculos.

5. ¿En qué consiste el condicionamiento clásico y cuáles son sus etapas?

El condicionamiento clásico de Pavlov es un proceso de aprendizaje en el que se produce la asociación entre un estímulo neutro (sonido de la campana) y el estímulo que provoca una respuesta natural (comida). Hecha tal asociación, el sonido de la campana podrá lograr la respuesta condicionada.

El esquema del condicionamiento clásico es el siguiente:

1. La comida provoca que el perro salive de forma natural e instintiva (EI, estímulo incondicionado). Se trata de una respuesta refleja o incondicionada. Al principio, la campana no provoca que el perro salive, porque es un estímulo neutro.

2. Después se hace sonar la campana a la vez que se presenta la comida, estos dos estímulos se asocian. El estímulo neutro pasa a ser un estímulo condicionado. El perro aprende a responder al sonido de la campana. No es una respuesta instintiva sino aprendida. Es una respuesta condicionada, que tiene menor intensidad que la respuesta incondicionada.

En esencia, el animal ha aprendido que a un determinado suceso le sigue otro suceso específico. Los momentos de este condicionamiento son los siguientes:

a) Primer momento: antes del condicionamiento comida (EI) ---- salivación (RI)

b) Segundo momento: durante el condicionamiento: comida (EI) + sonido (EN) ----- salivación (RI)

c) Tercer momento: después del condicionamiento sonido (EC) ----- salivación (RC)

6. ¿Qué importancia tiene el condicionamiento clásico en la vida cotidiana?

El condicionamiento clásico tiene gran importancia para el comportamiento humano, porque muchas reacciones emocionales de las personas tienen su origen en situaciones que se remontan a la infancia. Muchas fobias son reacciones de miedo ante la visión de un animal, un objeto o una situación que a la mayoría de las personas no les provocan temor alguno. El miedo a estar en locales cerrados (claustrofobia) tiene su origen en ciertas experiencias desagradables.

Utilizando técnicas de modificación de conducta (por ejemplo, asociando tales objetos a experiencias agradables) puede anularse la asociación anterior. La desaparición de una asociación se denomina extinción, que puede producirse de modo gradual. La extinción será tanto más fácil cuanto menos fuerte sea la asociación que ha de extinguirse.

Un caso grave de condicionamiento es el sufrido por las mujeres que han sufrido amenazas o abusos, y se despiertan con pesadillas. Cuando intentan rehacerse y volver a salir por la noche, la ansiedad y el miedo les obligan a volver a casa. ¿Cómo superar esos miedos?

El miedo refleja dos reacciones emocionales condicionadas que se adquieren como consecuencia del ataque a su intimidad: miedo a la oscuridad y miedo a los hombres. En la actualidad, hay una terapia de conducta, la desensibilización sistemática, basada en el condicionamiento clásico, que es eficaz para eliminar las reacciones de miedo condicionado.

7. Señala las diferencias entre condicionamiento clásico y el condicionamiento instrumental.

Una diferencia entre el condicionamiento operante de Skinner y el condicionamiento clásico de Paulov reside en que los experimentos de Skinner refuerzan que el sujeto intervenga y modifique el entorno, en cambio, los de Paulov se centran en una respuesta pasiva o refleja, como la salivación.

	Condicionamiento clásico	Condicionamiento operante
Naturaleza de la respuesta voluntaria	Involuntaria, refleja	Espontánea
Reforzamiento	Ocurre antes de la respuesta (EC asociado con un EI)	Ocurre después de la respuesta (a la respuesta le sigue un refuerzo)
Papel del aprendiz	Pasivo (el EI produce la respuesta)	Activo (se emite la respuesta)
Naturaleza del aprendizaje	El EN se convierte en un EC por su asociación con el EI	Las consecuencias cambian la probabilidad de dar una respuesta
Expectativa aprendida	Un EI seguirá a un EC	La respuesta tendrá un efecto específico

8. ¿Qué relación tienen el aprendizaje y la memoria?

Mientras que el aprendizaje se define como el proceso de adquisición de nueva información o de patrones nuevos de conducta, la memoria consiste en la persistencia de ese aprendizaje para recordarlo posteriormente. Por lo tanto, la memoria es producto del aprendizaje, y el aprendizaje no puede permanecer en el tiempo sin memoria.

Memoria y aprendizaje están estrechamente relacionados. El término "aprendizaje" subraya la adquisición de conocimientos y destrezas; y la "memoria", la retención de esa información. Ambos procesos se hallan unidos. Solo podemos determinar si alguien ha aprendido algo observando si más tarde lo recuerda; solo podemos recordar un episodio si hemos guardado la información.

Imaginemos que hubiéramos nacido sin capacidad para formar recuerdos. Ninguna experiencia dejaría huella, no aprenderíamos a andar o a hablar, ni recordaríamos lo que nos ha sucedido; permaneceríamos presos en una mente infantil. Gracias al aprendizaje y el recuerdo construimos nuestra vida.

9. ¿Qué diferencias hay entre el aprendizaje por descubrimiento de J. Bruner y el aprendizaje significativo de D. Ausubel?

Para J. Bruner el maestro debe organizar la clase para que los estudiantes aprendan y participen de forma activa. En lugar de explicar cómo se resuelven los problemas, el maestro proporcionará los materiales apropiados, animará a los estudiantes para hacer observaciones, elaborar hipótesis y comprobar los resultados.

El aprendizaje por descubrimiento tiene estas características:

1. Alienta a los estudiantes a resolver problemas de forma independiente o en grupo.
2. El aprendizaje debe ser flexible y exploratorio.
3. Necesita tiempo y puede volverse frustrante.
4. Su éxito se vincula a la capacidad y trabajo de los alumnos.

El aprendizaje significativo consiste en activar experiencias y conocimientos previos con los que se integra el nuevo conocimiento. El alumno construye significados cada vez que establece relaciones entre lo que aprende y lo que ya conoce.

El aprendizaje significativo presenta estas características:

1. El material se presenta de forma organizada, relaciona lo nuevo con lo ya sabido.
2. El nuevo aprendizaje adquiere significado cuando interactúa con la estructura cognitiva del aprendiz.
3. El alumno aprende un contenido cuando es capaz de atribuirle un significado.

Tema 3

1. ¿Por qué es necesario el pensamiento en nuestra vida?

Conocer y comprender el funcionamiento de la mente, de los mecanismos que determinan el pensamiento, ha sido siempre una de las grandes aspiraciones de la psicología, porque no es una actividad aislada de otros procesos cognitivos como la memoria o el aprendizaje.

Pensar, razonar y tomar decisiones son actividades que realizamos los seres humanos de forma natural. Estas capacidades son impresionantes pero no son perfectas, están sujetas a muchos errores, porque no siempre nos comportamos de forma racional.

Razonar, no sólo consiste en deducir unas conclusiones a partir de unas premisas o determinar la probabilidad de un juicio inductivo, sino también implica tomar decisiones decisivas en nuestra vida.

Las personas tenemos que decidir constantemente. Algunas decisiones son de poca importancia, por ejemplo, si decidimos ir al cine o al teatro el fin de semana, pero, otras tienen mayor repercusión, como saber qué carrera estudiar.

2. ¿Cuál es la función de los conceptos y para qué sirven?

Los conceptos son agrupaciones mentales de objetos, acontecimientos, ideas o personas, que nos permiten simplificar y ordenar el mundo. Los conceptos sirven para:

a) Clasificar los objetos y organizar el conocimiento en categorías en función de unas características comunes. Los conceptos son las unidades básicas del pensamiento, son representaciones mentales de un conjunto de objetos.

b) Adaptar nuestra conducta ante los objetos de acuerdo con nuestra experiencia anterior. Si vemos algo y reconocemos que es una paloma, sabemos que no hay peligro si pasamos a su lado.

c) Realizar mentalmente operaciones que no podrían hacerse sobre los objetos mismos. La adquisición de conceptos nuevos es fundamental para ampliar nuestros conocimientos. Los progresos científicos siempre van acompañados de la creación de nuevos conceptos.

3. Analiza las falacias *ad hominem*, *ad populum*, *tu quoque* (tú también) y la falacia *ad verecundiam*.

Las falacias son razonamientos inválidos. Existen dos tipos: falacias formales que las estudia la lógica formal, porque incumplen alguna ley deductiva, y falacias informales cuya invalidez no se debe a aspectos formales, sino a cuestiones relacionadas con el significado.

- Falacia *ad hominem*. Consiste en atacar a la persona que formula un argumento en lugar de atacar el argumento mismo. Ocurre cuando se critica el carácter o las creencias del adversario en lugar de sus ideas. Cicerón decía "cuando no tengas argumentos para discutir, insulta al oponente".

- Falacia *ad populum*. Este falso argumento pretende que una afirmación es verdadera porque es defendida por la mayoría. Por ejemplo, "si la gente quiere programas del corazón, es que son interesantes".

- *Tu quoque* (tú también). Esta falacia refuta una acusación aduciendo que el acusador sufre el mismo mal. Ejemplo: Un profesor reprocha a un alumno "no está bien que llegues tarde a clase". Y el alumno responde: ¿Y usted que se retrasa todos los días..?

- Falacia *ad verecundiam* (apelación al prestigio, respeto a la autoridad). Consiste en afirmar la verdad o falsedad de una afirmación o argumento apelando a alguna entidad o persona dotada de autoridad o prestigio. Ejemplo: "la homeopatía es una terapia eficaz, porque algunos médicos la recomiendan".

4. ¿Qué diferencias existen entre la lógica y la retórica?

La lógica se puede aplicar en los debates en los que existen diferentes puntos de vista. Si participamos en un debate debemos establecer qué tesis defendemos o atacamos, aunque la lógica no puede resolver todas las cuestiones intelectuales.

A veces, el desacuerdo entre las partes enfrentadas no es acerca de hechos sino sobre la actitud que mantienen ante ellos. Por ejemplo, en el ámbito de la política, un conservador y un progresista pueden coincidir en la descripción de lo que ha sucedido, pero su interpretación es diferente. Así, el primero puede decir: "las costumbres se corrompen", mientras que el segundo dice: "las costumbres se liberan".

Los conflictos sobre actitudes no se resuelven con investigaciones experimentales ni con el análisis lógico. Solo se resuelven por medio de la persuasión, que es un asunto de la retórica, que es el arte de persuadir mediante el discurso. Convencer a otro es tratar de mover sus creencias o emociones de modo que esté dispuesto a cambiar su perspectiva o su escala de valores.

El retórico también utiliza otros medios como el miedo, la culpa, el ridículo o el victimismo y otras estrategias en las que las emociones de los individuos se utilizan como argumento para demostrar la veracidad o falsedad de sus creencias.

5. ¿Qué caminos erróneos debemos evitar para tomar buenas decisiones?

Es difícil explicar cómo tomar decisiones en abstracto, sin tener en cuenta el contexto, porque cada decisión se produce en diferentes circunstancias. No es lo mismo comprar un billete de lotería que solicitar un empleo. ¿Existe una "lógica" común a situaciones tan distintas?

Cuando tomamos decisiones no siempre acertamos. El escritor Jorge L. Borges decía que la vida es un jardín de senderos que se bifurcan, por tanto, tenemos que eludir las rutas equivocadas. Los consejeros más nefastos a la hora de tomar una decisión son:

1. Rapidez. Si tenemos que adoptar una decisión importante en nuestra vida, la velocidad multiplica el riesgo de error, por decidir de forma precipitada. Por ejemplo: cuando invertimos en comprar un coche seducidos por una "oferta instantánea".
2. Egoísmo. Consiste en no tener en cuenta las consecuencias de nuestras acciones que afectan a otras personas. Ejemplo, cuando no somos honestos en nuestras relaciones afectivas.
3. Aplazamiento. Algunas personas tienen fobia a tomar decisiones y dejan sus elecciones para otro día. Es el caso de aquellos que tienen miedo a negociar los papeles de Hacienda o no logran que un aparato eléctrico funcione.
4. Traslación. Supone ceder nuestra facultad de decidir en un asunto que nos corresponde a nosotros, como dejar que la familia decida con quién te debes casar.
5. Inmediatez. Significa que no evaluamos las consecuencias de nuestros actos a corto y a largo plazo. Por ejemplo, las personas que se dejan seducir por el hedonismo del instante, y no valoran que el consumo de ciertas drogas crea adicción.
6. Reduccionismo. Valorar sólo un factor de un determinado problema. Cuando elegimos un trabajo, ¿sólo evaluamos lo que ganaremos económicamente?

6. ¿Qué es la creatividad? Señala las características que posee una persona creativa.

Desde el dominio del fuego hasta el descubrimiento de la penicilina o de la fisión del núcleo atómico, pasando por la invención de la rueda, la imprenta o Internet, todo nuestro desarrollo evolutivo ha sido posible gracias a una incesante sucesión de chispazos creativos de la mente humana. ¿Y de dónde surgen todas estas ideas? Del cerebro.

La creatividad es la capacidad humana para inventar, crear ideas y esquemas, hechos y materiales, que resultan novedosos y significativos. Todas las personas son creativas, es una capacidad innata del ser humano, pero no todas son conscientes de ese potencial: no lo ejercitan para sacarle provecho.

La creatividad es la habilidad de solucionar un problema y es hija del esfuerzo y la pasión. ¿Qué tienen Picasso, Einstein o Goethe en común? Estas son algunas características de las personas creativas:

- Perseverancia ante los obstáculos.
- Capacidad de asumir riesgos.
- Tolerancia a la ambigüedad.
- Apertura a la experiencia.
- Autoconfianza.
- Independencia.
- Motivación intrínseca.
- Motivación de logro.

7. Examina estas distorsiones cognitivas: pensamiento dicotómico, razonamiento emocional, personalización y evasión de control.

Las distorsiones cognitivas son esquemas erróneos de interpretar los hechos que tienen consecuencias negativas: una visión simplista de la realidad o conflictos en las relaciones con los demás. Veamos algunas distorsiones:

- Pensamiento dicotómico. Consiste en interpretar los términos de forma absoluta, sin término medio: bueno o malo, perfección o fracaso. El uso de expresiones como "siempre me toca a mí", "nunca hago nada bien", o "todo el mundo está contra mí", son un aviso de que hemos caído en esta distorsión.

- Razonamiento emocional. Se cree que lo que sentimos o tememos tendría que ser verdadero. Si uno se siente perdedor, tiene que serlo. Si se siente culpable, algo habrá hecho mal... dejando de lado la realidad objetiva.

- Personalización. Esta distorsión nos sitúa en el centro de cualquier problema, haciéndonos asumir la responsabilidad ante un hecho negativo. Por ejemplo, los padres que se culpan porque su hijo es drogadicto, a pesar de haberse esforzado por haberle dado la mejor educación.

- Evasión de control. La vida se percibe como algo sobre lo que no tenemos control (son las fuerzas externas las que controlan nuestras vidas). Suelen crear depresión y fanatismo, aunque existe una justificación que supone una posición cómoda, puesto que los esfuerzos por intentar evitar determinados comportamientos ni siquiera se intentan, y que no son posibles ni están en nuestras manos.