

## ERRORES LOGICOS EN EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION<sup>1</sup>

A continuación resumimos algunos de los errores lógicos mediante los cuales llegamos a conclusiones equivocadas y mantenemos nuestras creencias erróneas. Esta síntesis ha sido realizada a partir de un capítulo más extenso del libro: «**60 mentiras que nos complican la vida**», del Dr. Alberto Chertok<sup>2</sup>.

**Conclusión arbitraria.** Consiste en llegar a una conclusión **sin evidencia suficiente**, o cuando los hechos contradicen la conclusión. Muchas ideas erróneas carecen de base sólida o de pruebas que las apoyen. Ud. asume, simplemente, que las cosas son así. Analice por ejemplo la siguiente idea: "si no soy muy complaciente, los demás me abandonarán y me rechazarán". ¿Qué evidencias tiene de que los demás necesariamente lo rechazarán si no es muy complaciente con ellos? ¿Qué pruebas puede encontrar de que no es así? Recuerde por ejemplo incidentes del pasado en que no ha sido muy complaciente y sin embargo no lo han abandonado. ¿Puede ser cierto lo contrario? Piense en personas que conozca que no se dedican a complacer a todo el mundo y sin embargo son buscadas y apreciadas.

En otros casos partimos de una premisa verdadera pero llegamos a una **conclusión equivocada**. Por ejemplo: es arbitrario suponer que "si uno hace lo correcto las cosas deberían salirle bien", ya que los resultados no dependen sólo de su actuación. Existen imprevistos y circunstancias ajenas a su control que pueden determinar el éxito o el fracaso de un proyecto.

**Generalización excesiva.** Consiste en establecer reglas generales a partir de incidentes aislados. Si un socio lo estafó Ud. concluye que **todas** las sociedades son inconvenientes. Si fue abandonado por su última pareja, asume que **ninguna** mujer (o ningún hombre) se interesará por Ud. Haber fracasado en uno o más proyectos comerciales significa que **nunca** le irá bien en los negocios, etc. Para descubrir estas generalizaciones esté atento a términos tales como nada, todo, siempre, nunca, ninguno, ninguna, así como referencias a "la gente" y "las cosas" en general.

Un ejemplo típico de este error ocurre cuando etiquetamos a los demás o a nosotros mismos a partir de comportamientos aislados. En lugar de señalar que alguien cometió una estupidez afirmamos que **es** estúpido; en vez de pensar que fracasamos en uno o más proyectos, decimos que **somos** fracasados o perdedores.

**Visión de túnel.** Beck llamó a este error "abstracción selectiva". Consiste en **focalizarse** en uno o más hechos que confirman nuestros supuestos básicos e ignorar otros que podrían contradecirlos. Si pensamos por ejemplo que "la gente es egoísta y aprovechadora", prestaremos más atención a las situaciones en que efectivamente es así y pasaremos por alto o no le daremos importancia a las ocasiones en que la gente es generosa o solidaria. Además de estar alertas ante las muestras de egoísmo, recordaremos selectivamente los incidentes que confirman esta creencia y olvidaremos aquellos que demuestran lo contrario. De ese modo la visión de túnel nos permite mantener ciertas creencias ignorando los hechos que las contradicen.

**Personalización.** Personalizar significa relacionar todo lo que ocurre a su alrededor, incluyendo lo que otros hacen y dicen, **con Ud. mismo**. Si alguien bosteza o se distrae mientras Ud. habla, se debe a que su conversación resulta aburrida; cuando se cruza con un conocido y éste no lo saluda, es que ha querido evitarlo. Si su pareja se niega a mantener relaciones sexuales significa que ya no le resulta atractivo o que quiere vengarse por algo que le ha hecho. Usted interpreta los comentarios casuales como indirectas y las negativas a aceptar sus propuestas como rechazos. Reacciona ante las opiniones discrepantes como si fueran críticas y cree ver desafíos o insinuaciones en la mirada de otras personas.

---

<sup>1</sup> Material para estudiantes descargado del sitio: [www.psicologiatotal.com](http://www.psicologiatotal.com)

<sup>2</sup> Libro disponible en: [www.psicologiatotal.com/60mentiras.html](http://www.psicologiatotal.com/60mentiras.html)

La conducta de los demás siempre está animada por una intención personal, que puede ser favorable u hostil. Si la percibe como hostil, puede tornarse muy susceptible y reaccionar incluso en forma agresiva.

**Magnificación** Muchas veces calificamos situaciones desagradables como "horribles" o "espantosas". El error consiste en **exagerar la importancia** o la magnitud de un suceso que es realmente nocivo pero que no tiene las connotaciones trágicas que se le asigna. La soledad, por ejemplo, puede ser desagradable e incluso bastante difícil de sobrellevar. Pero es dudoso que sea "insoportable". Tampoco suele ser trágico ser criticado o desaprobado, si bien puede resultar frustrante y en ocasiones contraproducente. Aunque los términos "trágico" e "insoportable" resultan claramente exagerados, recordemos que su presencia se detecta a partir de las reacciones que producen en el punto "C", por ejemplo una gran preocupación por obtener la aprobación de otras personas.

En otros casos se **exagera el riesgo** de una situación, tomándola como muy peligrosa cuando las consecuencias negativas son poco probables. En ocasiones puede ser peligroso contar cosas personales, pero si Ud. es muy reservado con la mayoría de las personas y casi nunca comenta sus preocupaciones ni da detalles sobre su trabajo, está actuando como si todo el mundo quisiera perjudicarlo. El error consiste en anticipar tales peligros en todos o en la mayoría de los casos.

**Pensamiento polarizado** Muchas personas acostumbran a emitir **juicios radicales** sobre ellas mismas, sobre otras personas y sobre las cosas en general. Se consideran afortunadas o desgraciadas, capaces o incompetentes y triunfadoras o perdedoras. Piensan que los demás son leales o traidores, amigos o enemigos, inteligentes o estúpidos. Creen que tienen un buen o mal matrimonio y evalúan su rol de padres como un éxito rotundo o un fracaso lamentable.

Lo cierto es que vivimos en un mundo de grises, donde la gente es más o menos honesta, relativamente leal y con mayor o menor fortuna. Su comportamiento (y el nuestro) es variable, y en una misma persona los errores alternan con las muestras de lucidez. Tampoco podemos tener todas las respuestas, y muchas veces debemos permanecer en la incertidumbre o aceptar que una situación es confusa y conformarnos con la duda. Al eliminar arbitrariamente los grises y clasificar a las cosas como "blancas o negras", se distorsiona la realidad. Tal distorsión consiste en diferenciar los sucesos en términos cualitativos -p. ej. bueno o malo- cuando la diferencia es en realidad cuantitativa -más o menos bueno.

**Debe..., tiene que...** El término "debe" denota obligación. Cuando afirmo que algo debe ocurrir, estoy exigiendo que ocurra. Esto es válido cuando el suceso en cuestión tiene una causa que lo determina: "si suelto la lapicera, esta debe caer". Pero la afirmación deja de tener sentido cuando la aplico a sucesos que no tienen por qué ocurrir, aún cuando resulten deseables o convenientes: "debo tener un millón de dólares en mi cuenta bancaria". El hecho de que algo resulte deseable no determina que ocurra necesariamente. Sería más razonable afirmar que "me gustaría" tener un millón de dólares e incluso que voy a hacer lo posible por conseguirlo.

Existen muchos ejemplos de este error, sobre todo cuando se emplea el término "debe" como una exigencia en lugar de plantear simplemente una preferencia: "la gente debería ser racional y lógica"; los demás deben ser atentos, corteses y considerados en todas las ocasiones; etc. Tales ideas resultan más realistas cuando se sustituye el "debe" o "tiene que" por "me gustaría" o "sería más agradable". De ese modo es más fácil aceptar la realidad cuando ella no se ajusta a nuestras preferencias. Si en cambio exigimos en el punto "B" que las cosas y la gente sean del modo que deseamos, nos costará aceptarlas cuando no sean así.

Albert Ellis insistió en la importancia de buscar los "debería" para identificar las exigencias irracionales. Propuso el término **necesidad perturbadora** para designar al error de considerar necesarias cosas que no lo son. ¿Qué significa "necesito" que todo el mundo me valore o me respete? Necesito aire para

respirar, agua para vivir y luz para ver a mi alrededor. Tales actividades no pueden realizarse en otras condiciones. Pero no "necesito" contar con el respeto y la valoración ajena para seguir viviendo. Puedo afirmar que es "agradable" ser respetado, e incluso que es "útil o conveniente" que reconozcan mi valor en ciertas circunstancias. Pero difícilmente resulte necesario o imprescindible en todas las ocasiones.

**Juicios de valor** De los juicios de valor no puede decirse que sean ciertos o falsos. Sin embargo, conviene recordar que se trata de opiniones subjetivas y no tomarlas como verdades absolutas o universales. Los siguientes son ejemplos de valoraciones subjetivas: "El valor de una persona depende de sus logros materiales o personales." "Hacer las cosas bien no tiene mucho mérito. Lo que vale es ser uno de los mejores."

Aunque no podemos establecer si un juicio de valor es o no realista, podemos decidir si resulta o no conveniente mantenerlo, tal como indicamos en el párrafo siguiente. Es útil recordar que no nacimos con nuestros valores actuales y que no los elegimos racionalmente, sino que nos fueron inculcados por la familia y la sociedad en que vivimos. Por tal motivo, tenemos derecho a modificarlos o sustituirlos si lo estimamos adecuado.

**Desventajas de mantener las creencias irracionales** Además de cuestionar la realidad o la lógica de los supuestos básicos, es conveniente evaluar las consecuencias prácticas de mantener dichas creencias. Muchas de nuestras creencias son contraproducentes, ya que generan emociones negativas -por ejemplo: miedo, cólera o angustia innecesaria- y conductas inapropiadas en el punto "C". Por eso es útil examinar en detalle las consecuencias adversas de sostener ciertos puntos de vista, así como las ventajas de sustituirlos por pensamientos más racionales.

Si creemos por ejemplo que debemos estar completamente seguros de lo que va a pasar antes de emprender algo, nos costará mucho tomar decisiones y actuar. Le daremos vueltas y más vueltas al asunto y nos atormentará la duda aún frente a decisiones poco importantes. Nos sentiremos tensos, preocupados y angustiados por no tener la seguridad total de que estamos eligiendo el camino correcto. Si en cambio asumimos que nunca es posible tener la certeza absoluta de que una decisión es acertada y que es inevitable correr algunos riesgos, estaremos dispuestos a aceptar el margen de error posible en todas las opciones y actuaremos con más resolución. Nos transformaremos en personas más activas y eficaces, en lugar de entregarnos a interminables análisis improductivos.

Presentamos a continuación algunos ejemplos donde se describe la reacción de algunos sujetos ante sucesos cotidianos. Examine estos ejemplos para identificar los errores lógicos que cometen los sujetos en dichas situaciones.

**Beatriz S.** Maestra, casada, 43 años.

Supuesto básico: "La gente tiene la obligación de hacerme los gustos y satisfacer mis necesidades." (Área familiar).

A: Mi hija mayor está mirando televisión y yo quiero ver otro programa. Le pido que cambie de canal y me dice que espere un minuto.

B: "¿Por qué me hace esperar? Tiene que cambiar de canal cuando yo le pido. No tengo por qué esperar."

C: Irritación, impaciencia. Le digo de mala manera que cambie el programa inmediatamente.

**Susana B.** Secretaria, casada, 28 años.

Supuesto básico: "Tengo mala suerte, todo me sale mal." (Area de pareja).

A: Pedí dos días de licencia y conseguí una casa prestada en un balneario para irme de vacaciones con mi marido. Llovió todo el tiempo y se cortó la luz en el chalet.

B: "Siempre me pasa lo mismo: planifico todo y al final las cosas se me complican. Nada me sale bien."

C: Depresión, mal humor, impotencia. Decido cancelar el paseo y volver a Montevideo.

**Jaime S.** Estudiante, soltero, 22 años.

Supuestos básicos: "Los demás me están examinando o juzgando mi desempeño." "Es trágico que la gente me desaprobe o me censure." (Area laboral).

A: En una clase el profesor explica un concepto que no me queda claro.

B: "Si yo pregunto y todos entendieron van a pensar que soy un desastre. Sería horrible que alguien me tomara por idiota".

C: No pregunto y espero a ver si otro plantea la misma duda.

**Leonardo S.** Empresario, casado, 39 años.

Supuesto básico: "Siempre que me propongo algo tengo que conseguirlo (no acepto renunciamentos ni dilatorias)." (Area laboral).

A: Necesito hablar con mi socio para hacerle una consulta poco importante. Lo llamo a su oficina y su secretaria me informa que acaba de salir.

B: "No puede ser que no esté cuando yo lo necesito. Tengo que hablar con él ya mismo. ¡Que aparezca!"

C: Irritación, disgusto. Me siento contrariado. Le pido a su secretaria que lo ubique y lo ponga en contacto conmigo.

**Federico N.** Empleado en una inmobiliaria, soltero, 27 años.

Supuestos básicos: "Es muy probable que la gente se ría o se burle de mí." "En general la gente es falsa y trata de engañarme." (Area de pareja).

A: Mi novia habla por teléfono con una amiga y comenta lo bien que lo pasaron cuando viajaron juntas a Brasil, dos años atrás.

B: "Me están ocultando algo; seguro que conocieron algunos chicos y lo pasaron muy bien. Se están riendo de mí."

C: Disgusto. Trato fríamente a mi novia durante el resto del día.

**Marcos F.** Pintor, divorciado, 52 años.

Supuestos básicos: "Necesito que la gente me valore. Es necesario que me traten con absoluto respeto y consideración." "Necesito gustarle a los demás."

A: En una reunión me acerqué a un grupo que estaba enfrascado en una conversación. Cuando hice algún comentario me escucharon, pero luego siguieron hablando entre ellos.

B: "Me están dejando de lado. No les interesa lo que yo digo. Quiero demostrarles que conozco el tema. Necesito que aprecien mi inteligencia y que reconozcan que soy una persona interesante."

C: Frustración, tensión. Estoy pendiente del interés que despiertan mis comentarios.