



Pensar es humano

Aunque muchas veces vivamos felices en la soledad de nuestra Batcueva, la mayoría trabajamos en equipo. Eso significa que prácticamente para hacer cualquier cosa (preparar una reunión, o pedir un presupuesto, o dar con la mejor solución técnica a un problema, o hacer una estimación...) dos o más personas tienen que pasar un rato juntos para:

- exponer sus argumentos
- despreciar los de otra persona
- opcionalmente: no entenderse, encabronarse y ver quién tiene razón
- acabar llegando a una decisión
- repartirse el trabajo
- criticar al jefe

Sea cual sea tu papel (el de persona que aporta información, el de persona que la recibe para tomar una decisión, o según el día) te interesa desarrollar una actitud de [Pensamiento Crítico](#). De esta manera, tanto tus argumentos, como las decisiones que tomes o en las que participes, se harán según bases / procesos fundamentados en la

objetividad y no en aspectos subjetivos o sesgados.

Reconoce que a veces te da pereza bajar al gimnasio, o que no sean horas de salir a correr, pero **siempre es buen momento para ejercitar las Habilidades del Pensamiento Crítico**. Puedes hacerlo de forma práctica todos los días, en cualquier situación en la que tengas que procesar o elaborar una información, o tomar una decisión. En realidad, en tu día a día no haces más que procesar información y tomar decisiones, aunque **la mayor parte del tiempo lo haces de forma mecánica, sin pensar en el proceso que sigues**. No hay nada mejor que en mitad de un debate intentar ser consciente de si estás o no aplicando las Habilidades del Pensamiento Crítico. O de cómo podrías haberlas aplicado. O de cómo eliges no aplicarlas. Que también.

No se han quedado en el sofá, están ejercitando su Pensamiento Crítico (Imagen de Ms. Phoenix)

De todas las habilidades que puedes leer para entrenar tu Pensamiento Crítico, a mí me gustan **6 que el Dr. Peter Facione recopiló en 2010** como resultado de un proceso de consulta entre expertos. Son las siguientes:

1. La habilidad de Interpretar

Es decir, la capacidad de **comprender** el significado o la importancia de datos, juicios de valor, opiniones, afirmaciones, vivencias, y sucesos. Pero también de convenciones (sociales o empresariales), creencias, normas o procedimientos. ¿Eres capaz de extraer la idea principal de un texto, dejando de lado las ideas derivadas? ¿Sabes entender las intenciones de una persona según la expresión de su cara? La habilidad de interpretar te añade contexto a la información que has recibido.

Cuando hablamos de interpretar en general estamos englobando también la capacidad de **categorizar** o etiquetar el contenido, **entender** el significado y despejar las posibles dudas o **ambigüedades** del discurso.

Algunas preguntas que puedes hacerte para saber si eres capaz de Interpretar la información que recibes pueden ser:

- ¿Qué acaba de decir?

- ¿Por qué lo ha dicho?
- ¿Por qué ahora?
- ¿Qué sentido tiene?
- ¿Qué ha pasado?

2. La habilidad de Analizar

Considerando que Analizar es el proceso por el cual se identifican las **relaciones** explícitas o implícitas en un argumento que se emite con intención de expresar motivo, juicio, creencia, opinión, y en general, información. Al analizar, unimos las piezas para determinar el propósito de la información que hemos recibido.

Preguntas que te ayudan en el proceso de Analizar:

- ¿Por qué dice/ cree eso?
- ¿A qué se refiere?
- ¿En qué se basa?
- ¿Por qué supone que es así?

3. La habilidad de Evaluar

O sea, de medir o valorar la **credibilidad** de las afirmaciones o descripciones que hace una persona cuando habla o escribe acerca de su experiencia, creencias o convicciones; y en general, cuando expresa su opinión. De esta manera podemos medir la **objetividad** del razonamiento.

Personalmente, creo que la habilidad de Evaluar es una de las más importantes. Nos permite conocer y reconocer los factores que usamos para **asignar nuestros indicadores de credibilidad de las personas**. Algo que aplicamos no sólo a sus afirmaciones, sino a las conclusiones a las que llegan con **su razonamiento**.

En el mundo técnico seguro que coincidiréis conmigo que la «credibilidad» (también llamada «**solvencia técnica**») es una de las virtudes más importantes. Y que, ante el mismo problema, la frase «esto no se puede hacer» o «esto se hace en dos días» nos provoca una reacción diferente según quién lo diga.

Preguntas que pueden ser interesantes en el proceso de Evaluar:

- ¿Es un hecho, o una suposición?
- ¿Cómo lo sabe?
- ¿Cree lo que dice?
- ¿Por qué crees lo que dice una persona?
- ¿Estás seguro? ¿Y él?

4. La habilidad de Inferir

Inferir es el proceso por el cual somos capaces de identificar aquellos elementos **esenciales** (como datos, afirmaciones, evidencias, juicios...) que hay que tener en cuenta para generar **conclusiones** razonables, o al menos, formular **hipótesis**.

Por tanto, supone nuestra capacidad para encontrar y listar **evidencias** (cuya naturaleza por definición está ligada a la certeza indudable, y por tanto, objetiva), de llegar a conclusiones o de proponer alternativas a las mismas. Cuando por ejemplo una persona nos dice que quiere recibir un trato que resulta ser diferente al del resto de sus compañeros, podemos llegar a la conclusión de que su argumento puede ser injusto y supondrá un agravio comparativo. Cuando el día antes de una subida a producción no funciona nada, algunos llaman al telepizza, otros llaman a casa (para decir que llegarán tarde), y otros llaman al cliente (para poner la cara).

Algunas preguntas que ayudan en el proceso de Inferir:

- ¿Qué pasaría si esto no fuese cierto? ¿Cambiaría la forma de entenderlo?
- ¿Es necesaria más información para extraer conclusiones?
- ¿Puede extraerse un patrón de la información disponible?
- ¿Hay alternativas sin explorar?
- ¿Qué implicaciones se derivan de esta evidencia?

Algunos ponen cara de Póker y cara de Perro a la vez, y no hay forma de saber de qué van (A Friend in Need, de C.M. Coolidge)

5. La habilidad de Explicar

Una vez que hemos hecho el proceso de Interpretar, Analizar, Evaluar e

Inferir, el siguiente paso es **expresar de forma clara y coherente los resultados de nuestro razonamiento**. Para ello, hay que acostumbrarse a justificar nuestros razonamientos y conclusiones reflejando siempre las evidencias en las que se apoya, y todos los aspectos metodológicos, normas, criterios establecidos y demás en los que se sustenta. Pero no basta con mostrar que el razonamiento no es producto de la arbitrariedad, también debemos ser capaces de expresarlo de forma **convinciente**. Esto cada vez se complica más, amigos.

O quizá no. Ah, claro, es que, si queremos convencer a otra persona, tenemos que utilizar datos objetivos que, como no dependen de la interpretación del otro, sean incontestables. Y explicar que las conclusiones a las que llegamos usando esos datos se han extraído también siguiendo procedimientos, y aplicando la objetividad; y no porque hoy me siento inspirado. Pero bueno, esto es **tan propio del método científico** que precisamente los que sois Ingenieros deberíais estar acostumbrados. Yo como soy Licenciado me permito a veces la licencia de dejarme guiar por mi inspiración

En fin, algunas preguntas que nos ayudan a Explicar nuestro proceso de pensamiento:

- ¿Sabrías explicar el proceso de análisis?
- ¿Cuáles han sido los principales resultados del análisis?
- ¿Cómo se ha llegado a la conclusión?
- ¿Por qué esa es la mejor alternativa?

6. Autocontrol

El Autocontrol es una metahabilidad. Es la habilidad de **pensar sobre nuestra forma de pensar**, de repasar nuestro proceso mental y corregir, no sólo el proceso sino sus resultados. Y para hacerlo, aplicamos las habilidades de Interpretar, Analizar, Evaluar e Inferir, pero sobre las conclusiones a las que hemos llegado.

En general, hay dos disciplinas de autocontrol:

- La capacidad de **examinarnos**. Por ejemplo, de saber cómo nuestro sesgo o intereses han afectado a nuestro punto de vista, y si por ello la conclusión a la que hemos llegado resulta la más acertada.

- La capacidad de **corregirnos**. Vamos, de ser capaces de darnos cuenta de la falta de objetividad en un argumento, o de haber juzgado algo de manera errónea, y poder llegar a otras conclusiones.

6+1. La habilidad de Comunicarse

Ya hemos visto que en un entorno colaborativo o empresarial, en el que te relacionas con varias personas (no olvidemos, cada una de su padre, de su madre, de su perrito que le ladre y con sus propios [objetivos](#)) una habilidad necesaria es la de ser capaz de **Explicar** tus argumentos o ideas con claridad; asegurándote de que tus interlocutores han entendido lo que tú esperabas que entendieran.

Bien. La mayoría de los problemas que suceden en el ámbito laboral son problemas de **comunicación**. Bueno, y en el ámbito personal. Aunque a estas alturas de la vida todos nos sabemos la Teoría Matemática de la Comunicación de [Shannon](#), el problema es que la mayoría de los que somos ingenieros nos **conformamos** con eso, y nos pensamos que basta con que mandemos un mensaje a un receptor a través de un canal (llámese email, whatsapp o de boquilla) para que se **reciba, entienda y procese como queremos**.

El 50% de los problemas del mundo se deben a que las mujeres creen que pueden cambiar a un hombre. El otro 50% a que los hombres se resisten a dejarse cambiar por una mujer (Imagen de whackystuff)

Y lo cierto es que no. ¿Cuántas veces has salido de una conversación pensando que «no se enteran» o «no se dan cuenta» o «no me entienden» o «no les importa»? Es algo desesperante, y en general se debe **ajuicios de valor** que elaboramos partiendo de **nuestro punto de vista** sobre el **comportamiento de otra persona** (que a su vez hace juicios de valor sobre nosotros)

Me gusta la analogía de los **mapas mentales** que leí por primera vez en el libro de [PNL](#) de J. O'Connor y J. Seymour. Básicamente lo que viene a decir es que dos exploradores con dos mapas distintos del mismo lugar tienen un contexto comunicativo diferente, y por tanto, podrían no ponerse de acuerdo sobre dónde están, aunque físicamente ambos

Ias 6+1 Habilidades del Pensamiento Crítico

Categoría: 144-Tema del mes

Publicado: Lunes, 29 Agosto 2022 19:26

Escrito por Carlos Guardiola

estén en el mismo sitio. Porque cada uno considera como **cierto** lo que pone en su mapa.

Pues en comunicación es exactamente lo mismo. Dos personas pueden estar delante del mismo **hecho**, y tener dos percepciones completamente diferentes; porque nuestra visión del mundo depende de nuestra educación, nuestros valores, nuestros principios, nuestra experiencia, etc. Incluso de todo lo que tengamos en la cabeza en un momento dado, como, por ejemplo, que el niño se ha levantado con fiebre, había atasco en la m30, me duele la cabeza, etc. De lo que viene siendo su mapa, vamos.

Como el resto de técnicos, no le hago mucho caso a esto de la PNL; pero también soy , así que el tema de los mapas mentales es algo que me atrae. Al fin y al cabo, **conocer a una persona** supone saber cómo piensa, qué le preocupa, qué le interesa, y en base a qué toma sus decisiones; y no se me ocurre una forma mejor de facilitar la comunicación.

En resumen. Salvo que tú mismo en tu mismidad seas un ente autónomo que no se relaciona con nadie, creo que **la primera habilidad básica que necesitas para pensar en grupo es comunicarte**. Y para ello no basta que sepas expresarte de forma clara, concisa, a ser posible breve, y sin circunloquios. Prueba para intentar conocer los mapas mentales de otras personas, y a que otras personas conozcan los tuyos.

(Consejo: descubre tus propios mapas mentales primero)

<https://carlosguardiola.com/2015/01/07/habilidades-pensamiento-critico/>