

Aprender a Pensar

(tiempo aproximado de lectura: 2 horas)

Señor Lector, la invitación es a transitar los conceptos mas importantes del libro “Aprender a Pensar”. Un valioso libro que procura proporcionar concepciones y “herramientas”, que permitan a quienes lo deseen, desarrollar un “pensamiento intenso”.

Si es que queremos desarrollar un pensamiento intenso, la mayor dificultad será enraizar en nosotros la disposición a pensar mas. A pensar allí donde la mayoría no piensa, y a seguir pensando, cuando la generalidad cesa.

*¿Pero; que nos induce a
no pensar?*

Conviene no subestimar la dificultad, porque son muy influyentes creencias y bien establecidos hábitos, los que nos determinan a NO pensar.

Ya se advierte nuestra tarea: 1) echar por tierra las concepciones que nos inducen a no desarrollar nuestro pensamiento; y 2) instaurar los hábitos opuestos a aquellos que nos disponen por los rumbos de la reflexión raquítica.

*De Ciertas Concepciones
que nos distancian del
Desarrollo del Pensamiento*

No desarrollamos nuestra capacidad de pensar, entre otras razones, porque estamos en la creencia de que esto no es posible. Nos informa la idea, según la cual, un pensamiento poderoso, es una mera consecuencia del don de la inteligencia, así las cosas, quién es "inteligente" piensa bien; mientras que el menos favorecido no tiene mas remedio que pensar a la altura de sus pobres dotes. Concepción esta, varias veces preñada de error.

En realidad, al pensar ejercemos una habilidad que puede desarrollarse y perfeccionarse como cualquier otra.

También, vemos a la función de pensar, pareja a la circulación de la sangre. Esto es: como una función espontánea, fuera de nuestro control. Y así como a nadie se le ocurre aprender a contraer mejor el ventrículo izquierdo, se descarta que el pensamiento sea un campo habilitado al aprendizaje.

Mientras tanto, el pensamiento en su mas expuesta realidad, nos dice a los gritos, lo contrario.

En efecto; el pensamiento en cuanto actividad, se encuentra sometido al posible control del sujeto pensante. Y quizá mas que cualquier otra acción, su óptima concreción, demanda un desarrollo encauzado por los derroteros de un plan, su ejecución y control¹.

Otra creencia que conspira contra el desarrollo de la capacidad de pensar y pauperiza su ejercicio, es aquella según la cual, una cualidad del pensamiento óptimo es la rapidez. El que piensa bien, piensa rápido. Incluso se llama “rápido” a quién se quiere señalar como “inteligente”. Según este arquetipo, pensar podría describirse como un juego en el que se plantean preguntas al pensador, y este, si es bueno, contestará rápidamente, como una flecha que certera da en el blanco sin titubear.

Quien se crea esto (casi todos) está condenado a abolir su pensamiento. Pensar es un juego en el que, el pensador, duda, titubea, explora desde distintos ángulos, contesta, cuestiona, vuelve a dudar... y así sucesivamente.

¹ Es esta la inequívoca fisonomía que exhibe todo gran pensamiento.

Concebir un pensar sin dudas, sin titubeos, sin marchas y contra marchas; es congruo a postular la negritud del sol o la luminosidad de la noche. Es predicar la negación de la misma esencia del sujeto.

Y es que pensar, rigurosamente, es lo que hacemos los hombres para salir de la duda. Alguien que no duda, no piensa. Fatalmente.

Y solo hemos visto la cara mas amable de la dificultad. Las fuerzas que nos empujan a no pensar son de esas que meten miedo.

Toda cultura en realidad puede muy bien ser vista como una enorme segregación del espíritu humano, constituida por un sistema de respuestas generosamente dispuestas en una estantería, para que quienes tienen la suerte de venir al mundo en su seno, no tengan mas que estirar la mano y gozar de los beneficios de la certeza.

¿Qué es la realidad? ¿Qué son las cosas? ¿Existen?
¿En que, porque, para que existen? ¿Qué es el Hombre?
¿Qué soy Yo? ¿Para que soy Yo? ¿Qué es la verdad?
¿Qué es verdad? ¿Qué es Lo Bueno? ¿Qué es lo malo? ... etc.

Todas estas cuestiones, y muchas otras tan pavorosas; nos parecerán por completo bizantinas, ocupación de inútiles “filósofos”. En realidad son las cuestiones de solución mas necesaria para la vida humana.

Si nos parecen inútiles, es solo porque nunca hemos sentido la orfandad de no contar con certezas al respecto. Nunca hemos tenido que vérnoslas cara a cara con estas incógnitas, para tener que resolverlas por nuestros propios medios². Todas las respuestas las hemos recibido pre-fabricadas por el pensamiento de la humanidad, corporizado en la cultura de nuestro respectivo tiempo. A tal punto, que cual chicos mal criados sin conciencia del valor que reciben sin ningún esfuerzo, ni nos percatamos de la radical necesidad que tales respuestas importan para nuestra vida.

Pongamos fin al presente desvarío “filosófico”, para volver a nuestro tema.

Habíamos llegado a ver la cara de ciertas creencias erróneas, que desde un trasfondo exento del control de nuestra conciencia (así nos gobiernan nuestras

² Dios nos libre de tener que hacerlo!!!

creencias y en eso radica su poder) instalan en nuestro proceder hábitos opuestos al pensamiento. Nos disponen a no pensar.

*De Los Hábitos que nos
Disponen a No Pensar*

Es fácil ver que las creencias mencionadas, y la cultura misma como una tentadora invitación a no pensar, a acomodarnos plácidos en las certezas que nos ofrece; pueden radicar en nosotros disposiciones muy contrarias al ejercicio de un pensamiento intenso.

En todos es vigorosa la inclinación a aceptar como verdadera o falsa una proposición, precipitándonos. Aceptamos o rechazamos las ideas, sin mayor consideración ni cuestionamiento³.

A quién vaya a desarrollar un pensamiento vigoroso, le será imprescindible instalar en si, hábitos que le dispongan a pensar mucho mas, antes de considerar cierta o falsa una afirmación. El hábito de dudar, de cuestionar, de preguntar y preguntarse; mucho mas, antes de aceptar una proposición como verdadera,

³ Descartes, ya en el 1600, denunció la vigorosa vigencia de esta disposición y su gran nocividad. De lo cual derivó la prescripción: Dude antes de aceptar como cierta una proposición. La Duda Metódica, que no es otra cosa que una invitación a pensar mas.

constituye una condición necesaria al desarrollo de un pensamiento intenso.

Despabilemos la idea, hemos dicho: “dudar, cuestionar, preguntar y preguntarse; *mucho mas*” ...

¿mucho mas?... ¿ en relación a que parangón?

Tendremos que adquirir la práctica de dudar, cuestionar, preguntar y preguntarnos, *mucho mas* a lo que es *normal* que se haga.

En toda cultura tienen vigencia formas típicas para hacer casi todo; también para pensar. El hombre occidental moderno, al desplegar la acción que llamamos pensar, juega un determinado “juego”, cuyas reglas conducen su actividad. Para él, pensar, es una acción bien distinta a lo que fue para un Persa del siglo VII antes de Cristo.

Yendo a lo mas menudo y directamente vinculado con nuestro actual interés. Anotemos, que nuestro pensar está gobernado por ciertos arquetipos, que, sin que lo notemos, conducen, y con ello *limitan* nuestra acción a la hora de pensar.

A esta altura se comprenderá mejor que cuando decimos: *pensar mas*, estamos diciendo, pensar desde distintos enfoques, mas allá de los habituales, de los ordinarios.

Por ejemplo: sea como sea que piense un financista de World Street, de algo puede estar Ud. seguro: piensa de la misma forma que otro financista de World Street⁴. Igualmente podría predicarse de un abogado inglés, un científico alemán, ... etc. Todos ellos pensarán de la misma forma al enfrentar ciertas cuestiones típicas.

Es necesario aclarar el sentido de la frase “forma de pensar”, según la estamos usando aquí:

Hemos destacado ya, que pensar es “algo” que el hombre hace para salir de una duda. Esto es; para contestar una pregunta. Y esta pregunta demanda contestación, porque el hombre necesita saber a que atenerse frente a las situaciones desconocidas. Le es menester saber que hacer.

⁴ Quiero decir, que al pensar, piensan de la misma forma. Esto es, juegan un mismo juego. Y esto, mas allá de que uno puede pensar muy bien (jugar muy bien) y el otro muy mal. No obsta a afirmar que piensan de la misma forma. Parejamente a que puede afirmarse que yo juego el mismo juego que Kasparov aun cuando él, juega, un poquito mejor que yo el ajedrez.

A esta altura se ve claro que pensar es una especie del género: “buscar”: Pensar es buscar una respuesta, a una pregunta.

Ahora bien;

*¿Qué nos es menester para
buscar algo “X”?*

Para buscar “algo”, necesitamos saber que es ese “algo” que buscamos⁵. Si yo le pido a usted que me haga el favor de buscar “X” en un depósito. Usted me contestará: no puedo hacerle ese favor, porque no tengo la menor idea de lo que sea “X”.

También necesitaremos soslayar el Universo. Quiero decir que no podemos buscar en los infinitos aspectos que lo componen. Para buscar, hemos de acotar nuestro campo de acción. Lo que supone seleccionar determinadas dimensiones, que serán las que enfocaremos, en nuestra búsqueda, por considerarlas relevantes.

*¿cómo decidimos que aspectos
son los relevantes?*

⁵ Paradojal faena, la de buscar; en ella vamos en pos de algo que desconocemos, pero sin embargo, nos es necesario, al partir: conocerlo.

Mediante ideas. Las ideas son en realidad, estrategias de dominación de la ignorancia. Nos dicen; ante una situación de ignorancia, que tenemos que buscar, donde y como hemos de buscar la respuesta.

Según parece, hemos llegado al punto en que vemos claro que: 1) pensar es buscar una respuesta que nos sustraiga de una incertidumbre; 2) al pensar, lo hacemos gobernados por nuestras ideas; las que nos indican; QUE buscar, DONDE buscar, y COMO buscar; en cada caso.

Ahora si podré, sin que resulte ininteligible; decir que cuando afirmo que los financistas, (o abogados, o mercadólogos etc.) piensan de la misma forma; me estoy refiriendo al hecho, de que cada uno de estos grupos, enfrentan ciertas dificultades típicas, con la misma estrategia. Esto es; buscan lo mismo, en los mismos lugares, y mediante un mismo proceso. Además, cuando juzgan una respuesta, a fin de convencerse o no, también lo hacen mediante los mismos criterios.

Y si he invertido tanta paciencia del lector en el planteo, es justamente, porque al influjo de los

esquemas de pensamiento dominantes en todo medio cultural, se debe atribuir un arrollador efecto empobrecedor del pensamiento.

*Pesar mas
supone la capacidad
de buscar respuestas
trascendiendo los esquemas
de pensamiento dominantes.*

Como si con los expuestos no tuviésemos ya bastante, lamento decirle que aun no hemos terminado de conocer los poderosos enemigos del pensamiento intenso.

Tener razón, para nosotros, es causa de orgullo personal. Viceversa, no tener razón, menoscaba nuestra autoestima.

No sería mas que anecdótico a no ser por sus perniciosos efectos. Efectivamente; si tener razón abona nuestro orgullo personal, y viceversa no tenerla. Entonces, es consistente, que una vez que hemos tomado una posición frente a un asunto⁶, nos encerremos férreamente en nuestra postura haciendo

⁶ Lo cual, para agravar las cosas, solemos hacerlo precipitadamente.

grandes esfuerzos por no ver nada que pueda amenazarla.

Es pavoroso ver en que medida esta “tonta” dinámica puede afectarnos. Puede afectarnos al punto de volvernos un poco (o un mucho) locos⁷. Muchas personas han decidido encerrarse en sus concepciones, no importándoles lo que diga la realidad. Dan con la cabeza⁸ en la misma pared indefinidamente, incapacitados de admitir, que su idea: “allí hay una puerta”, pueda no ser acorde a la realidad de los hechos.

Harld Gennen, uno de los mas grandes ejecutivos de empresa del siglo XX, señalaba como la gran amenaza de los ejecutivos⁹, a “el egocentrismo”; con esto se refería a la anomalía que aquí estamos aludiendo.

Describía al ejecutivo “egocéntrico”, como aquel que va por allí, henchido el pecho, pensando que ÉL, con manejar unos cuantos esquemas teóricos, tiene todas las soluciones en el bolsillo. Y las aplica, y, como es forzoso, no soluciona nada, y ÉL, ni se entera. Y seguirá así: aplicando sus “soluciones”, sin solucionar nada, hasta que el agua se trague el último milímetro cuadrado del Titanic. ¿Mientras ÉL? Inconmovible.

⁷ Loco, es quién ha perdido criterio de realidad.

⁸ Afortunadamente suele coincidir que sean “cabezas duras”.

⁹ Mucho mas que el alcoholismo o las drogas, como es normal creer.

Hemos visto, y héchonos conscientes, de las poderosas fuerzas que accionan incasablemente para determinarnos a no pensar. Visión esta, indispensable para poder contrariar sus efectos.

*De Las Herramientas
para pensar mas.*

Las fuertes tendencias que combatimos, y los poderosos hábitos que hemos de desterrar; demandan herramientas acordes a la faena.

De ahora en adelante veremos algunas de estas "herramientas", que, siendo pacientemente empleadas, han mostrado ser efectivas en contrarrestar las perniciosas dinámicas que acabamos de revisar.

Estas herramientas, pueden ser vistas como señales diseñadas para estimular la atención del pensador, hacia aspectos, que normalmente este habría soslayado en la consideración, por influencia de uno u otro de los hábitos empobrecedores del pensamiento, que hemos visto en la parte primera.

Podemos imaginarlas como grandes carteles señaladores a la vera del camino; que indican al pensador de ciertas contingencias a las debería prestar atención, con la esperanza de hacerlo mas atento y concentrado.

En suma; se trata de un conjunto de recursos diseñados para *estimular* el pensamiento. Su función específica es: *hacer pensar al pensador*.

Y si pensar – ya lo hemos visto- es lo que hacemos los hombres para contestar preguntas. ¿Cuál será el recurso mas efectivo para estimularlo? ... Si Señor; lo mejor para estimular el pensamiento es: *Hacer Preguntas*.

A esta altura se vera con naturalidad que nuestras “*herramientas*” consisten en preguntas. Preguntas válidas para estimular el pensamiento ante cualquier cuestión intelectual, por eso funcionan como incentivos para pensar.

Y consideradas en su aspecto dinámico, se traducen en programas, una serie de instrucciones al pensador.

Veámoslas...

PN I

(Positivo. Negativo. Interesante.)

Vamos a ver una valiosa Herramienta.

Consiste en una serie de instrucciones agrupadas en distintos momentos indicados por la sigla: P. N. I.

Describiremos su consistencia dinámicamente, esto es, viéndola funcionar.

(P)

Es el primer momento del programa. "P" significa puntos a favor. En esta primera etapa, el programa solicita al pensador, que dirija la atención a todas las razones a favor de la aceptación de una posición.

Veámoslo funcionando:

Supongamos que se trata de reflexionar acerca del siguiente asunto:

¿Conviene a la economía de un País "x", integrarse en una zona de libre comercio con sus dos vecinos?

El punto “P” del programa, le pedirá al pensador que asuma *provisionalmente*, la afirmativa. Es decir, que trate de sostener que *si* conviene.

La primera instrucción será: Trate de encontrar todas las razones por las que *podría* convenirle al País “x”, integrarse. Para ello, fórmúlese las preguntas capaces de llevarle a descubrir porque conviene al País “x” integrarse.

El pensador, ejecutando la instrucción se preguntará: ¿Cuáles son los motivos por los que *podría* convenir al País “x” integrarse en una zona de libre comercio con sus dos vecinos? ¿Cuáles *podrían* ser los beneficios de tal integración? ¿Qué efectos benéficos *podría* acarrear a su producción? ¿Y a su balanza de pagos? ¿Y a su moneda? ... etc.¹⁰

Habiendo ejecutado esta primera instrucción, nuestro pensador tendrá una serie de afirmaciones, caracterizadas por el verbo: *podría*. Supongamos, (para

¹⁰ Ya hemos destacado la función de las ideas como estrategias de búsqueda. Está claro entonces, que en este caso, mientras mas formación en economía tenga el pensador en cuestión, mejor preguntará, y por ende, mejor buscará.

hacer manejable la presente exposición) Que nuestro pensador se llama Juan, y que ha obtenido solo dos afirmaciones, a saber: 1) la integración podría beneficiar la producción agrícola del País “x” de tal y cual manera y medida; y 2) la integración podría beneficiar al País “x” en los niveles de ocupación en tal o cual medida.

Entonces el programa le dará otra instrucción a Juan.

La segunda instrucción será: Juan; toma cada una de las dos afirmaciones (*podría*) que has obtenido, y en torno a cada una de ellas por separado, encuentra y desarrolla las principales razones que las sostienen. Esto es; esfuérate en probar y/o demostrar que son ciertas.

Sigamos suponiendo (solo a efectos de hacer manejable nuestra exposición) que Juan al cabo de ejecutar la segunda instrucción, considera haber demostrado las dos afirmaciones, así¹¹:

1.- La integración del País “x” con sus dos vecinos en una zona de libre comercio beneficiará su producción agrícola porque: 1.a) Ambos socios pasarán a

¹¹ Por favor. A no agarrárselas con el pobre de Juan, que no pretende ser exponente de alto análisis económico. Solo, generosamente, se ha prestado a hacer el ridículo para servirnos a la exposición del funcionamiento de la herramienta PNI.

comprar sus productos agrícolas al país "x" y esto incentivará a los productores a aumentar su producción.

2.- La integración, también importará una aumento de la tasa de ocupación de mano de obra en el país "x", porque: 2.a) el aumento de tal o cual producción de mano de obra intensiva, requerirá de n° nuevos trabajadores.

A esta altura, el programa le formulará otra instrucción:

La tercer instrucción será: Juan, demuestra, con lo que has obtenido hasta aquí, que al país "x" le conviene integrarse.

En el caso de Juan, deberá demostrar lo siguiente: I) que la afirmación 1.a) es cierta; II) que si es cierta 1.a), entonces, es cierta la afirmación 1.-; III) que la afirmación 2.a) es cierta; IV) que si es cierta 2.a), entonces, es cierta la afirmación 2.- y V) demuestra que siendo ciertas las afirmaciones 1.- y 2.-, entonces, es cierto que al país "x" le conviene integrarse.

Supongamos, nuevamente para hacer la exposición mas fluida y pertinente a nuestro propósito; que Juan

considera a todas y cada una de las afirmaciones a demostrar, como evidentes por si mismas, y por tanto, exentas de la necesidad de ser demostradas¹². Avanzará entonces, al siguiente estadio del programa.

(N)

El pensador llega a esta instancia del programa, con una *provisoria*¹³ posición favorable a la cuestión objeto de reflexión. Ahora, el programa le pedirá que destruya esa posición. Entonces...

La cuarta Instrucción será: Identifique claramente, todas y cada una de las afirmaciones que sostienen la tesis favorable (antes de destruirlo, conviene conocer muy bien al enemigo).

¹² Cuando a una proposición “Q” corresponde asignar el carácter de “demostrada” o “probada”, es un relevante asunto, a cuyo extenso tratamiento se consagran otros libroscondensados, cuya lectura conviene integrar a la del presente. (véase el condensado del libro Reglas Para la Conducción de la Mente de Rene Descartes)

¹³ Es muy importante destacar el carácter provisorio de la posición. Que el pensador, “se enamore” de la tesis necesariamente parcial, hasta ahora obtenida, sería fatalmente condenar la reflexión a dar muy deficientes frutos.

Juan no tendrá un arduo trabajo por delante. Apenas son seis las proposiciones que componen su tesis favorable, a saber:

(I)

Es verdad que, en caso de integración del país “x” con sus dos vecinos en una zona de libre comercio, los socios de este, pasarán a comprarle sus productos agrícolas.

(II)

Siendo verdad lo anterior, consecuentemente, puede afirmarse con certeza que los productores agrícolas del país “x” aumentarán su producción.

(III)

Y, siendo todo esto cierto; entonces, también lo es que la integración del país “x”, beneficiará su producción agrícola.

(IV)

Es verdad que el aumento en la producción de productos agrícolas (tales y cuales) demandará “n°” horas de trabajo hombre.

(V)

En base al párrafo anterior, cabe afirmar que la integración al país “x”, también lo beneficiará con un aumento en el nivel de ocupación de mano de obra.

(VI)

Lo anterior permite afirmar, que la integración del país “x” en una zona de libre comercio con sus dos vecinos, es una medida para él, conveniente.

Nuestro pensador, ha puesto frente a sí, con claros perfiles, al “enemigo”. Son estas seis proposiciones las que deberá destruir. El programa le dará la siguiente instrucción.

La quinta instrucción será: Tome la primera afirmación integrante de la tesis favorable (la (I) en el ejemplo), y a continuación demuestre que es: falsa y/o, incompleta y/o, dudosa y/o, infundada. Y luego, haga lo mismo con todas y cada una de las proposiciones integrantes de la tesis.

El programa seguirá instruyendo al pensador, en la etapa (“N”), de la siguiente forma:

La sexta instrucción será: Ahora Pruebe y/o demuestre, que la integración será inconveniente para al país “x”. Proceda adaptando al actual propósito, las instrucciones: primera, segunda y tercera.

La tesis a favor, versus la tesis en contra, se enfrentarán cual dos ejércitos en el campo de batalla. El choque tendrá efectos fecundos. Cada una de las posiciones y sus argumentos será puesto a prueba por la contraria, y viceversa.

Tras fachada ingenua, la práctica descrita esconde una fecundidad extraordinaria. Bien ejercida, lo que es bastante mas difícil de lo que a primera vista parece, mitiga enérgicamente las tendencias a precipitarnos al pensar, a encerrarnos en una posición no suficientemente meditada; y su metódico uso, acrecienta la perspicacia del pensador¹⁴.

Enfrentados los dos ejércitos, de entre los escombros, obtendremos alguna de estas dos cosas: muy rara vez, una conclusión. O, normalmente; una idea precisa, de lo que tendríamos que conocer para poder adoptar en la cuestión; una posición fundada. A ello se dirige la etapa siguiente del programa identificada con la letra, (“I”).

(I)

En este punto, el programa indica al aturdido pensador, que se tranquilice y vuelva atrás. Le pedirá que repase todo lo hecho hasta ahora: la tesis positiva, y la confrontación con la tesis negativa. Todo lo reflexionado deberá ser repasado cuidadosamente, con un claro propósito: identificar las preguntas que es

¹⁴ En verdad, el pensamiento de la humanidad, en importante medida, evolucionó en base a este proceso. Para ahondar el concepto, puede verse en Hegel, su Introducción a la Historia de la Filosofía.

necesario o simplemente útil contestar, para resolver la cuestión.

Con este propósito...

La séptima instrucción será: Conteste por escrito la siguiente pregunta:

¿Cuál es la primer proposición de la tesis afirmativa?

En nuestro ejemplo, Juan anotará:

(Primer Proposición de la Tesis Afirmativa)

(I)

Es verdad que, en caso de integración del país “x” con sus dos vecinos en una zona de libre comercio, los socios de este, pasarán a comprarle sus productos agrícolas.

La octava instrucción será: Conteste por escrito la siguiente pregunta:

¿Qué es lo que dice la tesis negativa respecto de la primer proposición de la tesis positiva?

Supongamos ahora, que la tesis negativa ha dicho con respecto a la primer proposición de la tesis positiva, que esta es infundada, puesto que: a) los países socios de “x”, no obstante la integración, seguirán con plena libertad de comprar sus productos agrícolas de cualquier otro país; y, b) que en tales condiciones no hay suficientes motivos para afirmar que le comprarán a “x”. Demos aquí por trabada la controversia¹⁵.

Trabada la controversia en torno a la primer proposición de la tesis positiva; el programa efectuará la siguiente instrucción:

La novena instrucción será: Repase los términos en que ha quedado trabada la controversia en torno a la primer afirmación de la tesis positiva¹⁶. Para luego, resolver:

¿Puede afirmar con sólidos fundamentos que la tesis positiva acierta?

O

¿Puede afirmar con sólidos fundamentos que la tesis negativa acierta?

O

¿Puede afirmar con sólidos fundamentos

¹⁵ Es importante advertir que la controversia entre las dos tesis solo quedará trabada, cuando todas y cada una de las afirmaciones de una parte, sean contestadas por la otra parte, defendiendo sus respectivas posiciones. En el ejemplo, damos aquí por trabada la controversia, antes de eso, para seguir con la exposición del funcionamiento de la herramienta.

¹⁶ Lo que se pide es que se repase hasta ver con gran claridad y fluidez: a) que dice la tesis afirmativa; b) que dice la tesis negativa y c) cuales son los fundamentos de una y otra.

que no acierta ni una ni otra tesis?

Y

¿Por qué, en cualquier caso caso?

Y si (lo que es mas común) no puede sostenerse fundadamente ninguna de las tres opciones...

La décima instrucción será: Puntualice con precisión, lo siguiente:

*¿Qué sería necesario esclarecer (averiguar o conocer) para **aceptar o rechazar** la primera proposición de la tesis afirmativa?*

Y...

*¿Qué sería necesario esclarecer (averiguar o conocer) para **aceptar o rechazar** las afirmaciones de la tesis negativa en torno a la primera proposición de la tesis afirmativa?*

Y...

*¿Qué sería necesario esclarecer (averiguar o conocer) para **rechazar** ambas tesis en lo relativa a la primera proposición de la tesis afirmativa?*

A esta altura la paciencia del abnegado lector, ya se habrá agotado, o bien, en los mas heroicos; estará a punto de. Por consiguiente, solo efectuaremos algunas últimas precisiones, para dar por concluida la exposición de la herramienta (PNI).

- Es posible que le haya resultado un tanto pesado seguir el hilo del desarrollo.
- Le sugerimos extraiga las instrucciones que integran el programa de pensamiento PNI, y las aplique a la reflexión de una cuestión de su particular interés. Como anexos al presente condensado, podrá encontrar algunas guías (a manera de formulario) dispuestas para servir de conducción objetiva al pensamiento, de acuerdo a los distintos programas, es muy recomendable utilizarlas.
- Las diez instrucciones expuestas, naturalmente, no han de ser entendidas rígidamente. Son una mera guía para permitir a cada pensador, adaptarlas al objeto y propósito de sus diversas reflexiones.
- El proceso PNI, es una “herramienta”, la única forma de que sirva es usándola, si no se usa de nada servirá. Por otro lado; como ocurre con cualquier práctica, solo su ejercicio sistemático, perfeccionará y desarrollará las facultades involucradas en su ejecución.

Búsqueda Deliberada de Alternativas

Ya hemos tenido oportunidad de destacar, que el desarrollo de un pensamiento poderoso nos impone un gran desafío: ser capaces de *pensar mas*.

También hemos advertido que *pensar mas*, significa pensar desde distintos enfoques, mas allá de los habituales, de los ordinarios.

Pensar una cuestión desde distintos enfoques conceptuales, es muy difícil. Las fuerzas que nos disponen en contrario son poderosas. A las ya mencionadas, hay que agregar aquí la propia dinámica de funcionamiento de nuestro pensamiento.

Los hombres somos los únicos seres que necesitamos decidir para vivir. De repente nos encontramos viviendo en medio de situaciones y cosas desconocidas, y tenemos que decidir que hacer. Para ello, nos es menester saber a que atenernos con respecto a todo cuanto nos entorna. Entonces: pensamos.

El fruto de nuestro pensamiento son las ideas. Esquemas con los que interpretamos la realidad, y en base a los cuales, decidimos que hacer.

Ante una situación desconocida, no sabemos que hacer, no tenemos otro remedio que pensar. Cuando pensando nos hacemos una idea de la situación, respiramos aliviados y decimos: ya comprendo. Y no pensamos mas, solo aplicamos a las posteriores situaciones que nos parezcan del mismo tipo, el esquema ideal que ya poseemos¹⁷.

Veamos esto mediante el prisma de algunos ejemplos:

Supongamos que Ud. está realizando una actividad absolutamente desconocida: una expedición en medio de la selva africana. Mientras recorren un sendero Ud. y los demás integrantes de la expedición, son interceptados por un numeroso grupo de nativos muy furiosos y armados, ante la situación, el guía del grupo saca un encendedor de plástico lo enciende y se lo

¹⁷ Desde luego que no estoy objetando este proceder. ¡¡Sin esta facultad de abstraer, generar un concepto, y luego subsumir lo particular en el concepto general, sería literalmente imposible el pensamiento humano!! Solo es importante reconocer el proceso, para guardarnos de sus efectos empobrecedores.

entrega al que parecía ser el jefe; muy satisfechos los nativos se retiran, sin cocinarlos para la cena. Días después ocurre un encuentro con otros nativos, estos parecían ser mas malos que los otros, ¿qué haría Ud.? ¡¡¡ Encender un encendedor y regalárselo!!!.

¿Y si en vez de nativos, la sorpresa se debe a un animal salvaje? En ese caso no se lo que haría, pero es seguro, que no le regalaría el encendedor ... ¿Se entiende lo que quiero decir?, la mente funciona así.

Daré otros ejemplos, para graficar distintos aspectos:

Juan es abogado, lo consulta un cliente que tiene que adoptar una decisión ante un reclamo que le ha efectuado un tercero que pretende el pago de 400.000\$ por daños que sostiene, la actividad productiva del cliente, le ha ocasionado en su propiedad.

¿Qué me conviene hacer?
pregunta el cliente a Juan.

Juan, pensando como un buen abogado, (es decir en base a sus esquemas conceptuales) analiza: 1.- veamos los hechos...; 2.- ¿que es lo que pueden pretender? 3.- ¿cuales son las condiciones jurídicas que deberán consolidar en el expediente para lograr una sentencia favorable?...; 4.- ¿como pueden lograrlo? ... ¿qué

podemos hacer nosotros para evitar estas condiciones?
... etc.

Luego de este análisis, Juan llega a la Idea I), según la cual, la otra parte tenía un juicio bien fundado, con importantes posibilidades de ganar 400.000\$, proponía ...

El cliente le pide a Juan que le presente ideas alternativas a I) pues no le convence ... debe haber una solución mejor, le dice...

Juan sigue pensando como abogado (en base a sus esquemas conceptuales) ... dará vueltas en torno a las mismas cuestiones, posiblemente encontrará mejoras en el planteo estratégico, pero se mueve dentro de un campo limitado por el esquema conceptual utilizado¹⁸.

Distinto sería si Juan decide pensar desde otro esquema conceptual, por ejemplo, como un financista.

Desde este otro punto de vista le aparecerán nuevas alternativas por ejemplo: habría que ver cuanto tiempo es necesario, para que, puesta en dólares la suma reclamada, rinda un 140%, entonces, con el producido, podría pagarse el capital mas los gastos. Consiguientemente, el objetivo no es ganar el juicio, sino, ganar tiempo. Cambio el objetivo, en relación a

¹⁸ Nuevamente aclaro que no estoy afirmando que esto este mal, o no sea valioso, lo que se dice es que además, si es que se desea encontrar ideas nuevas, será necesario, ver la cuestión desde otros puntos de vista.

este, si hay mucho que pensar... adviértase como se abre todo un fértil campo de posibilidades a partir del cambio de esquema...

Estas ideas nunca se le pudieron ocurrir si no modificaba el esquema originario, que estaba agotado, en su marco no iban a nacer mas ideas de las que ya se habían generado; la única forma de generar ideas alternativas era cambiando el esquema conceptual, o si se quiere, mirando la situación o el problema desde otro punto de vista. Esto es cualquier cosa menos fácil de hacer, porque contraviene la forma de funcionar de nuestra mente.

Otro ejemplo:

Vail, flamante ejecutivo general de Bell Systems, debía resolver una difícil cuestión:

¿cuáles serán los objetivos de la empresa a 5/10 años en los que vamos a concentrar todos los esfuerzos y recursos?

Planteó la cuestión a sus muy capaces ejecutivos: se generaron muchas ideas para maximizar las utilidades, a) aumentar la rentabilidad del producto X mediante ... b) bajar los costos de producción mediante la incorporación de tal o cual tecnología ... c) innovar tal o cual aspecto del producto Y para captar una franja de mercado desatendida ... etc. etc.

Sin embargo Vail buscaba mejores ideas, solo fue posible que las encontrase saliendo de los objetivos

que le señalaban los esquemas conceptuales dominantes.

En efecto, ¿maximizar la ganancia de la compañía? NO, ese no será nuestro objetivo, dijo. Maximizar el servicio a nuestros clientes, ese será el objetivo de la compañía, ese será el objetivo de todo ejecutivo a lo largo y ancho de la compañía, y serán premiados y/o castigados según logren esto. ¿luchar contra las regulaciones estatales de la actividad? NO, ese no será nuestro objetivo. Vamos a trabajar para que se establezcan regulaciones justas y efectivas, ese será nuestro objetivo¹⁹.

Estos objetivos propuestos por Vail, eran concebidos literalmente como locuras, iban en contra de todas las concepciones dominantes en el mundo de los negocios.

Sin embargo, fueron la causa de que Bell Systems se convirtiese en pocos años en la empresa dueña del mercado monopólico de las comunicaciones en Estados Unidos. Todo ese enorme mercado exclusivamente en manos de Bell Systems, nunca se hubiese podido lograr semejante crecimiento sin las ideas nuevas (creativas) que supo generar Vail, y, nunca estas hubieran sido vistas, sin trascender la forma de concebir, de acuerdo a los esquemas dominantes.

¹⁹ Vail, comprendió que el mercado de las telecomunicaciones en EE. UU. en aquel tiempo, necesariamente caminaba a un monopolio. Su objetivo estratégico, fue entonces, obtener del Estado, este monopolio, lo logró.

Otro ejemplo también nos lo proporciona Vail:
A mediados de la década del 20, Bell Systems se encontraba ante un problema serio, era necesario realizar enormes inversiones en la compañía.

Vail, planteó entonces el problema a sus ejecutivos, ¿cómo vamos a solucionar este problema?

Se generaron ideas ... muy pulcras ideas para captar los fondos de los inversionistas, acciones con tales y cuales beneficios, garantías ... etc. etc.

Vail dijo, quiero algo mejor ... Y, se le ocurrió algo mucho mejor, pero solo fue posible rompiendo con las concepciones (o formas de percibir el problema) dominantes.

¿Captar los fondos de los inversionistas? NO, ese no será nuestro objetivo ... nuestro objetivo será captar los ahorros de las “tías Sallys” ¡¡¡¿qué?!!! Dijeron todos. Si Sres. Vamos a lograr que la clase media ponga sus ahorros en Bell Systems. Creó la acción AT & T, captó cientos de Billones de dólares.

De nuevo en este caso a Vail se le ocurrieron ideas que conforme las concepciones dominantes (formas de concebir el problema que dominaban el pensamiento) eran locuras. Cuando Vail concibió este instrumento, no existían en el mundo inversiones de ese tipo, la clase media solo ahorraba en las habituales cajas de ahorro, pólizas e hipotecas.

Creo que estamos en condiciones de comprender un poco mejor la dificultad de buscar ideas alternativas y salir de la encerrona que produce la fuerza centrípeta de los esquemas dominantes.

La mente funciona generando esquemas, para luego, subsumir la experiencia particular, como un caso de algún esquema conceptual, y tratarla en consecuencia. Esto lo vimos en todos los ejemplos, desde la expedición al África, hasta los verídicos episodios de la historia de Vail.

La utilización de un esquema conceptual es muy beneficioso (mas aun es indispensable²⁰), pero también genera un efecto no deseado si es que buscamos generar ideas nuevas o creativas.

Juan, el abogado de nuestro ejemplo, tuvo que cambiar el esquema conceptual para encontrar ideas

²⁰ Sin esta facultad de abstraer, generar un concepto, y luego subsumir lo particular en el concepto general, sería literalmente imposible el pensamiento humano.

nuevas; lo mismo le ocurrió al Gerente General de la Bell Systems; quién solo rompiendo con los objetivos que le señalaban los esquemas conceptuales dominantes pudo encontrar ideas creativas.

Potenciar la capacidad de nuestro pensamiento de generar ideas creativas o novedosas, nos requerirá ante todo; conciencia y comprensión.

Conciencia de la tendencia de nuestro pensamiento a no ser creativo, a seguir los esquemas que posee. Ver claramente como funciona este mecanismo y la fuerza con que nos influye impidiéndonos muchas veces percibir aspectos de la realidad importantes para encontrar ideas nuevas.

Comprender que la mayor dificultad para encontrar ideas nuevas o creativas, consiste simplemente, en adquirir la disposición favorable a buscarlas.

Sin embargo, para apoyar en lo operativo el benéfico influjo de esta comprensión y contrarrestar la tiranía empobrecedora del enfoque único, tan enraizada en la dinámica misma del pensamiento; convendrá contar

con instrucciones objetivas que nos señalen desde afuera un proceder, lo que hemos venido llamando: un programa.

Veremos ahora, dos muy simples programas diseñados para libertar a nuestro pensamiento de la opresión de los esquemas. El primero de estos programas se denomina método de fuga. El segundo, la provocación por azar²¹.

El método de “fuga” consiste en dos sencillos pasos: 1) identificar los presupuestos de nuestra reflexión; 2) cambiar estos presupuestos.

Para graficarlo, tomemos por caso el segundo episodio de Vail, que hemos citado anteriormente: ¿cuáles eran los presupuestos del pensamiento de sus ejecutivos?

Los fondos debemos obtenerlos de los inversionistas. Este era el presupuesto en base al que pensaban todos. Consecuentemente, íntegro, el esfuerzo reflexivo se concentraba en diseñar la mejor acción.

²¹ Ambos, forman parte de lo que se ha dado en llamar “Pensamiento Lateral”, mas ampliamente tratado en otros librocondensados.

Lo que hizo Vail, fue liberarse del influjo de este presupuesto: ¿por qué los fondos debemos obtenerlos de la bolsa? ¿por qué no los obtenemos de la clase media?; este fue el comienzo de su brillante idea.

El método de provocación por azar es tan simple como el anterior. Imaginemos que Ud. está buscando ideas creativas, ha llegado al punto en el que se el hace difícil generarlas, y tiene esa sensación de estar dando vueltas en redondo, ese es un momento ideal para "pensar lateralmente".

Primer paso: abre al azar un diccionario.

Segundo paso: al azar selecciona un número y se fija cual es la palabra del diccionario que corresponde al número.

Tercer paso: se esfuerza por ver que ideas le sugiere la palabra seleccionada al azar.

Consciente soy de que a primera vista, esta propuesta puede parecer artificiosa. Se le puede señalar como una muy probable pérdida de tiempo; habida cuenta que, resulta muy difícil imaginar que pueda una

palabra seleccionada al azar, aportar a la consideración de un asunto específico, que es de suponer, no tendrá nada que ver.

La realidad contradice abiertamente esta primera impresión, muchas veces una palabra seleccionada al azar, sugiere enfoques, puntos de vista, aspectos que habían sido pasados por alto en la consideración, y que, vienen a ser muy fructíferos, (sin ir mas lejos es muy importante el número de empresas publicitarias en las que sus “creativos”, utilizan este método).

En cierta ocasión, un grupo de especialistas estaba buscando ideas para diseñar una forma de mitigar los efectos nocivos en la salud de la población que provoca el cigarrillo. Debía tratarse de un método que resultase fácil de instrumentar y de costo muy bajo.

Habían llegado al punto crítico, en el que no se les ocurrían nuevas ideas, y las que hasta ese momento se habían generado, no resultaban satisfactorias.

Seleccionaron al azar, sucesivamente varias palabras, en base a las cuales exploraron en búsqueda de ideas. Una de ellas, que resulto ser, tránsito; les sugirió líneas de pensamiento inexploradas, que les llevaron a una idea que les pareció muy superior a las que habían hasta ese momento generado²².

Alguna concentración y constancia nos requerirá, encontrar el mayor número de sugerencias habilitadas, a partir de la idea evocada por la palabra seleccionada al azar, la que prima facie, se nos presentará enteramente in sugerente. A veces será la forma, otras el tamaño, o su comportamiento, o sus relaciones, o sus características, cuando no, una analogía o una metáfora provocada, etc.

²² En el tránsito vehicular, una de las formas en que se busca disminuir el peligro, es mediante las señales que advierten a los conductores de contingencias peligrosas. Pues bien, resulta ser que el consumo del último ½ centímetro de un cigarrillo, es el que proporciona al organismo del fumador la mayor cantidad de sustancias tóxicas... ¿y si la señalizamos para que el fumador sepa que esa zona es la mas nociva, y tenga la opción de tirarlo antes de entrar en la “zona roja”?

Del Pensamiento Planificado

Sin exagerar, puede decirse que desarrollar un pensamiento poderoso, reconoce como una condición necesaria, establecer el hábito de pensar deliberadamente en base a un plan.

Pensar deliberadamente en base a un plan, requiere cumplir cinco condiciones insoslayables, a saber: 1) Establecer claramente, sobre que asunto se va a pensar; 2) Precisar para que deseo pensar sobre el asunto, que es lo que busco obtener en última instancia reflexionando sobre el tema; 3) Consignar con precisión los objetivos inmediatos de la reflexión, es decir; lo que pretendo lograr y/o hacer, inmediatamente; 4) Especificar los tiempos que se destinaran en la reflexión actual, para cada propósito o actividad; 5) Registrar por escrito el curso y los resultados del pensamiento.

La exposición por venir tiene un único propósito: permitir al lector, hacerse de una comprensión exacta de cada una de las condiciones citadas; al punto que le habilite sin mas, a ejercitar de allí en adelante si lo desea, un pensar planificado.

Expondremos el programa para guiar un pensamiento planificado, conforme la tónica que hemos adoptado en el presente condensado, esto es; mediante instrucciones sucesivas, explicadas una a una, con la ayuda de un ejemplo.

Conviene antes de entrar de lleno en la tarea, aclarar que la unidad que planificamos al pensar es lo que llamaremos “sesión de reflexión”. Con esta expresión nos referimos al lapso de tiempo *ininterrumpido*, que media entre el punto en que comenzamos a reflexionar un asunto, y hasta que cesamos de hacerlo. Normalmente abarcará, de una, a seis horas.

La reflexión de un asunto complejo, podría demandar 100 horas, esto significa que insumirá muchas sesiones cada una de las cuales planificaremos sucesivamente. Repito el concepto del párrafo anterior: la unidad que planificamos, es cada sesión de reflexión. Esta idea, y su importancia, se comprenderán mejor con los ejemplos.

Programa Para Guiar Un Pensamiento Planificado:

La Primera Instrucción:

Consigne: 1) Fecha y hora; 2) Número de la actual sesión (puede que la sesión sea continuación de una

reflexión en proceso, desarrollada hasta hoy en anteriores sesiones, o puede ser esta, la primer sesión destinada a tratar el tema); 3) tiempo que destinará a la actual sesión.

En el Ejemplo:

- 1) Fecha y hora: 12.10.00
- 2) Número de la actual sesión: Primera.
- 3) Tiempo que destinará a la actual sesión: Una Hora.

La Segunda Instrucción:

Si la actual, no es la primer sesión, repase en 5 minutos, los resultados de las sesiones anteriores a esta.

La tercer Instrucción:

Consigne *Precisamente* y en términos inequívocos; **sobre que** va a pensar en la presente sesión.

En el Ejemplo:

Voy a pensar en el problema expresado por ventas mensuales insuficientes del producto “x”. Que debiendo ser 1000, solo ascienden a 600.

La cuarta Instrucción:

Expresa con precisión y en términos inequívocos, **para que** desea reflexionar sobre el tema²³.

En el Ejemplo:

El propósito consiste en encontrar una estrategia eficaz para llevar las ventas mensuales del producto “x” de 600 a 1000.

La quinta Instrucción:

Expresa con precisión y en términos inequívocos, el objetivo a alcanzar en la presente sesión²⁴.

En el Ejemplo:

El objetivo de la actual sesión es: identificar factores sospechosos de estar causando las deficientes ventas.

La sexta Instrucción:

Precise que es lo que hará durante la sesión, para alcanzar el resultado consignado en el punto anterior. Señalando el espacio de tiempo para cada tarea. (reserve 5 minutos finales para registrar los resultados de la sesión)

²³ Aquí el programa solicita al pensador, que precise cual es el objetivo final, que pretende alcanzar reflexionando sobre el asunto. No es lo mismo que el objetivo de la actual sesión.

²⁴ Recordemos que el tiempo que hemos destinado a la presente sesión, es de una hora. Ahora el programa solicita que se precise que es lo que pretendemos obtener al cabo de esa hora de reflexión. Desde luego, algo que nos acerque a la meta final consignada en la instrucción cuarta.

En el Ejemplo:

Destinaré

15 minutos: para hacer una lista de todos los aspectos que *ampliamente* podrían tener alguna participación en la causación de las deficientes ventas.

10 minutos: para, mediante un análisis superficial de todos los aspectos anotados, descartar, aquellos que sin necesitar de mas consideración, muestran que no tienen que ver con el actual problema.

30 minutos: para trabajar con los aspectos no descartados, anotando en torno a cada uno de ellos, las razones principales que podrían en cada caso, fundar la sospecha.

5 minutos finales: para registrar los resultados de la sesión.

La séptima instrucción:

no olvide registrar, antes de cerrar la sesión, los resultados obtenidos, y si es el caso, lo que ha quedado pendiente. (es importante porque la próxima sesión partirá desde ese punto de evolución).

Hasta el próximo Librocondensado²⁵.

²⁵ El actual condensado se integra con los siguientes anexos: 1) Formulario Guía de pensamiento PNI. 2) Formulario Guía Pensamiento Planificado. 3) Otras Herramientas.

ANEXO

(1)

INSTRUCCIONES GUIA PARA EL PENSAMIENTO P. N. I.

Primero: Consigne precisamente, en términos inequívocos y en forma de pregunta: La Cuestión sobre la que reflexionará.

Segundo: Asuma una posición afirmativa con respecto a la cuestión; y trate de encontrar todas las razones que podrían sostener la posición.

Tercero: Tome cada una de las razones (podría) que ha obtenido en el punto anterior, y en torno a cada una de ellas por separado, encuentre y desarrolle las principales razones que las sostienen. Esto es; esfuérezate en probar y/o demostrar que son ciertas.

Cuarto: Con lo que ha obtenido hasta aquí, demuestre; la tesis positiva

Quinto: Identifique claramente, todas y cada una de las afirmaciones que sostienen la tesis favorable, y su trabazón lógica. En otros términos: exhiba esquemática y completamente la tesis positiva.

Sexto: Tome la primera afirmación integrante de la tesis favorable, y a continuación demuestre que es: falsa y/o, incompleta y/o, dudosa y/o, infundada.

Séptimo: Haga lo mismo con todas y cada una de las proposiciones integrantes de la tesis.

Octavo: Ahora Pruebe y/o demuestre, la tesis negativa. Proceda adaptando al actual propósito, las instrucciones: segunda, tercera y cuarta.

Noveno: Conteste por escrito la siguiente pregunta:

¿Cuál es la primer proposición de la tesis afirmativa?

Décimo: Conteste por escrito la siguiente pregunta:

¿Qué es lo que dice la tesis negativa respecto de la primer proposición de la tesis positiva?

Decimoprimer: Repase los términos en que ha quedado trabada la controversia en torno a la primer afirmación de la tesis positiva . Para luego, resolver:

¿Se puede afirmar con sólidos fundamentos que la tesis positiva acierta?

O

¿Se puede afirmar con sólidos fundamentos que la tesis negativa acierta?

O

¿Se puede afirmar con sólidos fundamentos que no acierta ni una ni otra tesis?

Y

¿Por qué, en cualquier caso?

Decimosegundo: Puntualice con precisión, lo siguiente:

¿Qué sería necesario esclarecer (averiguar o conocer) para aceptar o rechazar la primera proposición de la tesis afirmativa?

Y...

¿Qué sería necesario esclarecer (averiguar o conocer) para aceptar o rechazar las afirmaciones de la tesis negativa en torno a la primera proposición de la tesis afirmativa?

Y...

¿Qué sería necesario esclarecer (averiguar o conocer) para rechazar ambas tesis en lo relativa a la primera proposición de la tesis afirmativa?

ANEXO

(2)

Formulario Guía del Pensamiento Planificado:

La Primera Instrucción:

Consigne: 1) Fecha y hora; 2) Número de la actual sesión (puede que la sesión sea continuación de una reflexión en proceso, desarrollada hasta hoy en anteriores sesiones, o puede ser esta, la primer sesión destinada a tratar el tema); 3) tiempo que destinará a la actual sesión.

La Segunda Instrucción:

Si la actual, no es la primer sesión, repase en 5 minutos, los resultados de las sesiones anteriores a esta.

La tercer Instrucción:

Consigne Precisamente y en términos inequívocos; sobre que va a pensar en la presente sesión.

La cuarta Instrucción:

Expresa con precisión y en términos inequívocos, para que desea reflexionar sobre el tema

La quinta Instrucción:

Expresa con precisión y en términos inequívocos, el objetivo a alcanzar en la presente sesión

La sexta Instrucción:

Precise que es lo que hará durante la sesión, para alcanzar el resultado consignado en el punto anterior. Señalando el espacio de tiempo para cada tarea. (reserve 5 minutos finales para registrar los resultados de la sesión)

La séptima instrucción:

No olvide registrar, antes de cerrar la sesión, los resultados obtenidos, y si es el caso, lo que ha quedado pendiente. (es importante porque la próxima sesión partirá desde ese punto de evolución).

ANEXO (3)

C. T. F.

(considerar todos los factores)

Se trata de una herramienta pensada para propiciar un pensamiento mas eficiente. El desafío aquí es considerar todos los factores que es preciso valorar en una situación dada.

Hacer un (C. T. F.), comienza siempre con una pregunta:
¿Cuáles son todos los factores que es preciso considerar para apreciar esta cuestión ?
Luego de enumerar todos estos factores (al menos en forma genérica); la pregunta siguiente es:
¿Qué hemos olvidado poner?
En este último caso el desafío es encontrar tantos factores olvidados como los que ya hemos anotado (ejemplo: si habíamos anotado 20 factores, pues, hay que anotar otros 20 como olvidados)

C. S.

(consecuencias y secuelas)

El pensamiento C. S. es una instrucción, para considerar de manera deliberada las consecuencias de una acción o decisión, enfocando , repito, deliberadamente los distintos marcos temporales, a saber: - Inmediatamente; - a corto plazo; - a mediano plazo; - a largo plazo.

La utilidad como en el caso de la anterior herramienta, consiste en permitirnos ampliar la consideración.

Generalmente, nos centramos en las consecuencias. inmediatas y a corto plazo, dejando de lado la consideración de aspectos muy importantes que debieron ser considerados, pensando en el mediano y largo plazo.