



INICIATIVAS DEL YO COGNITIVO

2

MÉTODO ANIMAR

SISTEMA COGNITIVO

En el sistema perceptivo se trata de **atender** a hechos y conductas. En el sistema cognitivo es cuestión de **enterarse** de las cosas (lo intentan mucho los niños) y **entender** lo que percibimos (lo deberían intentar mucho más los adultos).

Es el momento para que entre en escena el **pensamiento**, un gran transformista con gran ingenio, que puede tomar forma de impresiones, interpretaciones, opiniones, suposiciones, juicios, apreciaciones, presunciones, análisis, aclaraciones, conjeturas, argumentos, reflexiones, objeciones, consideraciones, razonamientos... Todo lo hace, en el fondo, para llegar a **conocer** algo.

INTERPRETAR

Las interpretaciones son ya un **acto cognitivo**, con el que damos “sentido” (y significado) a todo cuanto captan nuestros sentidos. Son muy personales y por eso nunca pueden ser falsas. Tan sólo son distintas unas de otras y cada cual posee su propia interpretación (verdad). De ahí, que resulte tan difícil discutir sobre las interpretaciones de unos y otros.

Tomemos el ejemplo del sentimiento de miedo. El **miedo** es una interpretación de unas sensaciones corporales concretas. Si atiendo solamente a éstas, podría afirmar que “tengo como una bola en el estómago”, que “respiro más rápido” y que “voy a comenzar a temblar de un momento a otro” o cosas parecidas.



Iniciativas del yo cognitivo

Copyright © 2009 Método Animar

Si permanezco a solas con mis sensaciones, sin hacer interpretación alguna, me daré cuenta que también los enamorados “tienen como una bola en el estómago”, “respiran más rápido” y parece que “van a comenzar a temblar de un momento a otro”. Curioso ¿verdad? Todos quieren escapar del miedo, pero no de la sensación de estar enamorado. En las competencias deportivas, se enseña a manejar conscientemente estos “automatismos”. Cuando surgen las tensiones preliminares, se instruye al deportista, para que no dirija su atención hacia la interpretación del miedo, sino que considere, más bien, esas sensaciones como pura “energía interior”, que puede gobernar a su voluntad.

Piense un momento. Usted puede **interpretar sus sensaciones** (observaciones) de una u otra manera. Pero si interpreta sus sensaciones de miedo como un hecho consumado e inamovible, ya no podrá modificar sus propias vivencias. Tendría que volver sobre sus observaciones y admitir que, en el fondo, son unas impresiones sensoriales totalmente neutrales. Sea prudente. Con una simple **impresión** no intentamos valorar nada, pero con una **interpretación** siempre queremos significar algo. Si digo: “Este me mira a los ojos”, es una observación. Pero si digo: “Este me mira con malos ojos”, es una interpretación.

Las interpretaciones nunca son hechos consumados y, por tanto y por su naturaleza, siempre deberán ser **provisionales**. La fe absoluta en las propias interpretaciones termina por cerrar el paso a nuevas informaciones y produce situaciones comprometidas como tomar decisiones precipitadas; caer en la presunción de que todos los demás son de mi mismo parecer, sin molestarme en contrastarlo; tratar de convertir las opiniones en juicios absolutos o argumentar con prejuicios, sin llegar nunca a reconocerlos.



Para **entender** las interpretaciones sólo se necesita **explicarlas**. No hay por qué argumentarlas. El mejor camino para que alguien se explique es preguntarle sobre el asunto en cuestión o sobre la situación. Así es como el arte de preguntar se convierte en la base para confirmar o corregir las interpretaciones propias y ajenas. Pero hay varios tipos de preguntas, más o menos eficaces para nuestros propósitos

Las **preguntas ¿por qué?**, muy propias del ámbito jurídico, comercial, etc., pueden resultar bastante desagradables en el campo personal, porque obligan, con frecuencia, a justificar una postura o defender una conducta.

Las **preguntas sugestivas** encierran un modo concreto de pensar que esperamos sea aceptado, sin más, por el otro; pero tienen un cierto carácter manipulativo. El otro no es totalmente consciente de lo que intenta la pregunta. “¿Por qué me preguntará esto?” nos decimos.

Las **preguntas cerradas** obligan, por lo general, a elegir entre un sí y un no, pero pueden servir de gran ayuda, cuando se busca una explicación breve y concisa.

Las **preguntas múltiples** exigen dos o más contestaciones al mismo tiempo y representan una sobrecarga. “No te *sentaría mal* lo que te dije ayer, ¿qué *opinas* de ello?” Resulta difícil contestar a la vez en el plano afectivo –*sentaría mal*– y en el cognitivo –*opinas*–. Por lo general, el interlocutor sólo contesta una de las partes de la pregunta. Los políticos, por ejemplo, suelen ser muy aficionados a contestar tan sólo la parte que les conviene. Nunca se debe plantear a un político una pregunta múltiple.



Las **preguntas abiertas** posibilitan las alternativas. Son las que comienzan con un qué, quién, cuándo, cómo, dónde. Son casi obligadas, cuando se intenta conocer lo que el otro piensa de verdad o se busca una descripción completa de la situación.

Cuando estamos en el campo de las interpretaciones, no es necesario llegar a una discusión. Las interpretaciones no se discuten. Tal y como queda dicho, sólo se explican, y si queda alguna duda, se vuelve a preguntar, hasta que todo quede aclarado.

Explicar las interpretaciones se rige, en definitiva, por un principio básico:

**Si usted *dice bien* lo que piensa,
el otro tendrá que *pensar mejor* lo que dice**

