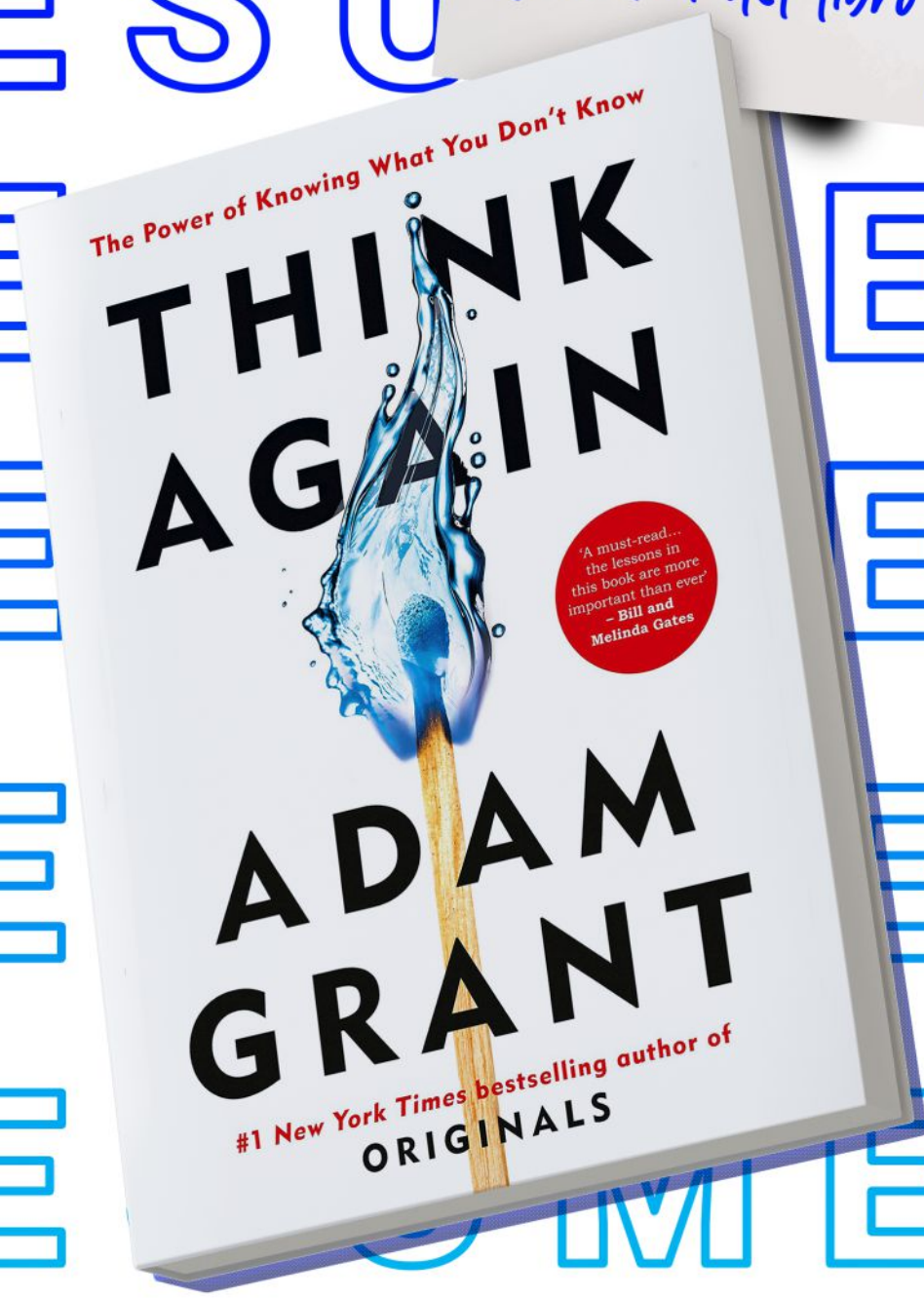


RE
RE
RE
RE
RE
RE

RESUMEN

Resumen del libro





“Aprende algo nuevo de cada persona que conozcas. Todo el mundo sabe más que tú sobre algo. Pregúntale a la gente qué se ha replanteado últimamente, o inicia una conversación sobre las veces que has cambiado de opinión en el último año”.

Think Again es un libro que muestra el maravilloso poder de desaprender y repensar. De **Adam Grant**, también autor de **Take and Give**, la obra fue catalogada como bestseller por el **New York Times**.

De acuerdo con Grant, la capacidad de repensar está subestimada, aun cuando es más relevante que la convicción para alcanzar el éxito.

Muchos de nosotros no logramos **“repensar”** nuestras creencias y opiniones porque quedamos atrapados en ciclos de exceso de confianza.

Estos ciclos se refuerzan cuando predicamos, perseguimos y hacemos política.

En cualquiera de estos casos, es más importante sentir que tenemos la razón que efectivamente tenerla, por lo que **dejamos de aprender**.

A large, stylized portrait of Adam Grant, a bald man with a slight smile, wearing a dark t-shirt. The portrait is rendered in a halftone or dithered style.

Adam Grant

Modos de exceso de confianza

Predicar

Al predicar nuestras creencias, fingimos estar totalmente seguros para convencer a otros. Así que, cuanto más predicamos, más creemos en nuestra falsa sensación de certeza y pensamos que nuestras creencias son inquebrantables.

Por ejemplo, entre más predica alguien sobre un tipo de inversión, es más probable que desestime datos preocupantes que sitúen a este en un estado de vulnerabilidad.



Enjuiciar

Cuando enjuiciamos la creencia de una persona, reconocemos en pocas ocasiones sus buenas ideas, es decir, pensamos que casi todo lo que dice es incorrecto.

Si alguien está atacando un tipo de inversión y busca motivos para ganar un debate en una red social como Twitter, va a descartar los datos o hechos a favor de dicho tipo de inversión, por lo que es probable que pierda una oportunidad valiosa de diversificar su cartera y cuidar sus ahorros.



Hacer política

Al hacer política, estamos adoptando las creencias de las personas solo porque queremos ser queridos y aceptados por estas.

Por ejemplo, los candidatos tienden a adoptar las opiniones populares con el propósito de conseguir votos, por lo tanto, tienen muy pocos incentivos para cuestionarlas.



¿Cómo salir de los ciclos de exceso de confianza?

Para salir de los ciclos de exceso de confianza, Adam Grant recomienda, en primer lugar:

Pensar como científico

Cuando el autor preguntó a Daniel Kahneman, Premio Nobel de Economía, qué hace cuando alguien encuentra fallas en su investigación, a este se le iluminaron los ojos y expresó: es maravilloso porque tengo la oportunidad de equivocarme menos. **Los grandes científicos** consideran las ideas y creencias como corazonadas e hipótesis que deben probarse por medio de datos. Por ende, cuando un **científico** se topa con datos que ponen en duda una hipótesis, ve una oportunidad para perfeccionarla y comprender mejor la realidad.

Una persona en modo predicador considera que cambiar de opinión es un signo de debilidad moral; sin embargo, en modo científico, que es un signo de **integridad intelectual**. En modo fiscalizador, admite la derrota cuando se deja convencer; en modo científico, avanza hacia la verdad.

En **modo político**, cambia de opinión en respuesta a las zanahorias y los palos; en el modo científico, debido a datos más sólidos y una lógica más aguda.



¿ Qué hacer para pensar como un científico ?

Busca activamente información sin confirmar y sientes curiosidad cuando tengas dudas. Si **transformas la duda en curiosidad**, tienes la oportunidad de descubrir nuevas ideas y experimentar el gusto por aprender.

Además, cuando aprendes y mejoras tus ideas, ganas mucha confianza en tu capacidad de aprendizaje, al mismo tiempo que permaneces humilde ante lo que no sabías y lo que todavía no sabes; es decir, desarrollas humildad confiada y comienzas **un ciclo replanteamiento**.



Además, Grant comparte las siguientes recomendaciones:



Tener cuidado con el “Mount Stupid”

Aquí el autor refiere al Efecto Dunning Kruger, un fenómeno que tiene lugar cuando alguien experimenta exceso de confianza sobre un tema, aunque todavía no sea experto. En el Monte de la Ignorancia, la confianza supera a las competencias. Así que vence tu ego y evita alardear sobre lo que no sabes.

Buscar el conflicto constructivo

En general, nos gusta rodearnos de personas que piensan como nosotros o de manera similar, esto ocasiona que nuestras opiniones rara vez sean cuestionadas y se consoliden, aunque sean erróneas. Por tal motivo, el autor recomienda salir de tu red de apoyo y entablar conversaciones con quienes opinan diferente a ti.

Utilizar menos argumentos

Con frecuencia, cuando las personas opinan diferente a nosotros, intentamos cambiar su punto de vista utilizando la mayor cantidad de argumentos posible. Sin embargo, si no recurre por lo menos a un argumento convincente, rechazarán todo lo que digas. En otras palabras: menos, es más.

Dejar que la gente se convenza por sí misma

Intentar convencer a toda costa puede también ser un obstáculo al tratar de disuadir a alguien de una opinión “equivocada”. Las personas se convencer mejor por sí mismas. Para que esto ocurra, enfócate en los puntos comunes, pregunta con curiosidad genuina y confirma que tienes tanto la voluntad como la capacidad de cambiar.

Aceptar la complejidad

Sostén conversaciones complejas que consideren todo el universo de opiniones. Regularmente, los temas se explican de forma simple para ajustarse a una opinión fuerte; sin embargo, en la realidad, cuando contienen puntos de vista divergentes, resultan más atractivos e incentivan repensar y reaprender.

Fomentar los enfoques interactivos

Se cree que los emprendedores son exitosos porque tienen ideas brillantes y las ponen en práctica con seguridad; no obstante, hay un factor más relevante que una idea brillante inicial: la capacidad de trabajar de manera iterativa y de descartar las malas ideas. Trabajar iterativamente significa elaborar y perfeccionar una idea, proyecto o producto.

Crear culturas de aprendizaje

Construye organizaciones con culturas de un alto nivel de seguridad psicológica para que estén abiertas a aprender. Cuando las personas tienen autoestima alta pueden expresar sus opiniones y admitir errores sin titubear. En caso contrario, la gente teme equivocarse y admitir sus fallas.

Promover la responsabilidad del proceso

En organizaciones con cultura de aprendizaje, los empleados se responsabilizan de su rendimiento. Para ello, no solo deben ser responsables de los resultados de su trabajo, también del proceso, ¿por qué? Porque esto implica que actúen de manera reflexiva y reconozcan y evalúen alternativas.

Activar

el pensamiento contrafáctico

Muchas personas suelen sacar conclusiones derivadas de sus prejuicios, cuyas causas suelen ser muy arbitrarias si se examinan con cuidado. El pensamiento contrafáctico puede ayudar a evitar que las personas generalicen a partir del color de piel, edad, género u otras características, al situar a las personas en alternativas posibles a la realidad.



Un ejemplo de pregunta para activar este tipo de pensamiento puede ser: ¿qué opiniones tendrías si hubieras nacido en una ciudad?

En conclusión, Think Again nos enseña 3 valiosas lecciones:



A tener una actitud curiosa ante la vida que nos obligue a preguntarnos si tenemos la razón.



A tener humildad intelectual y reconocer que es válido cambiar de opinión.



A desestimar continuamente lo que pensamos y renovar nuestros puntos de vista o creencias con base en información y opiniones diferentes.