

## Cambiar de Opinión

Autor: El Conta

Categoría: Reflexiones

Publicado el: 27/09/2022

---

Es de sabios cambiar de opinión, es esta una frase muy conocida y de la que muy pocos hacen caso pese a lo razonable que suena, muchas personas se niegan a cambiar de opinión porque sienten que si aceptan los argumentos del otro, se van a ver como una persona influenciable y desleal con sus ideas, cambiar aparenta ser una derrota y aquí entra la guerra de los egos, de no permitir que el oponente gane... aunque en el fondo sospechemos que tiene razón, jamás se la vamos a conceder.

¿Por qué nos cuesta tanto cambiar de opinión? Un psicólogo comentó algo que se me hizo muy lógico, decía que los humanos si cada mañana que despertáramos tuviéramos que replantear todas nuestras ideas y creencias, sería mentalmente muy desgastante, por eso quizás tenemos ideas ya fijas de las cosas, para no estarlas pesando cada vez, este puede ser por qué no cambiamos de opinión tan fácilmente, porque tenemos bloqueados ciertos argumentos, para ser coherentes con nuestra manera de actuar día a día. Tenemos todos una estructura de ideas que, si la vemos amenazada nos molesta y nos negamos a cambiarla, somos constantes en la manera de pensar. Esta base de ideas nos da estabilidad y seguridad en el entorno que vivimos, también por eso no nos movemos tanto de pensamiento. Si pertenecemos a un grupo y ellos cambian de opinión muy probablemente nosotros también cambiemos de opinión, porque vivimos en un entorno social, así nos sentimos más identificado con el grupo.

Dicen que de política y de religión ni que discutir, yo agregaría que de economía también, porque nunca se va a llevar a buen puerto la conversación sobre estos temas. Ni para que desgastar las amistades con algo tan subjetivo de creer como estos tres temas muy comunes en las persona. En las ceremonias norteñas por excelencia, las carnes asadas, muy frecuentemente surgen discusiones sobre algunos temas, en los que se tocan convicciones muy profundas, que al principio puede irse intercambiando puntos de vista pero conforme pasan los minutos se empieza a calentar la discusión y surgen las malas palabras, los argumentos agresivos, comentarios que quizás ni vayan con el tema, pero que los traían guardados desde discusiones anteriores, entonces la discusión se puede convertir en una competencia que nadie quiere perder y nadie reconoce la derrota por orgullo propio, ni para que seguir con eso.

Entre los amigos y los familiares suelen surgir las discusiones para hacer que la otra persona

cambie de opinión, entonces es mejor buscar acuerdos y aceptar la diversidad de puntos de vista para no acabar mal y peleados. Con frecuencia las personas se toman muy personalmente los comentarios sin ser realmente su intención, como dicen, les cae el saco. Al analizar los datos de las cosas con estudios científicos, nos pueden hacer cambiar de opinión hasta de nuestras creencias. Así muchas cosas que vivimos y tiempo después ya con la cabeza fría, no con el hervor de la discusión, nos podemos convencer de cambiar nuestra opinión tan radical.

Muchas marcas de productos están sentadas en sus laureles porque los directivos de las empresas creen que sus consumidores no van a cambiar de opinión, que no va a dejar de usar su producto por otro similar, están confiados que no tienen riesgo ser desplazados. Es cierto que cuando aprobamos algún producto y lo consideramos bueno, difícilmente vamos a arriesgarnos a cambiar de marca, pero siempre ha sido así de un momento a otro sin decir agua va, llega un nuevo producto que nos ofrece más beneficios de acuerdo a nuestras posibilidades y nos cambiamos, por eso en los supermercados ponen a personas a dar muestras de degustación.

Vamos cambiando de opinión, de forma de pensar también conforme a la edad, cuando somos niños nuestro papá lo vemos como el súper héroe, el que todo lo puede, conforme crecemos, en la adolescencia se nos hace el papá como la persona más enojona del mundo y difícil de entendernos, cuando somos adultos jóvenes consideras que tiene ideas anticuadas y falta de criterio con la realidad, al ser adulto empiezas a verlo otra vez como alguien de respeto, que admiras por como manejó las situaciones difíciles y como le hacía para mantenernos con buen nivel de vida a pesar que éramos muchos en casa, cuando somos adultos mayores el padre se convierte en hijo de nosotros, cambia nuestra manera de verlo, otra vez.

Cuando alguien nos quiere hacer cambiar de opinión es importante que tratemos de descubrir su motivo oculto, hay que desenterrarlo para poder entender hacia donde nos quiere llevar con sus argumentos, apelar a esa emoción que esconde para mostrarle como nos afectaría a nosotros si le hiciéramos caso a sus propuestas. Buscar puntos comunes entre sus motivos y los nuestros para poder explicarle por qué no o por qué si, en forma sencilla y si es necesario, poner un ejemplo lógico. Es difícil cambiar por uno mismo casi siempre imitamos a lo que dice los demás.

Cuando las personas emigran a otros países con muy diferentes costumbres, podemos constatar claramente que las creencias y los gustos son imitaciones de nuestro nicho social, es decir, que cambiamos de opinión de muchas cosas, puede ser que cuando llegamos al nuevo país como les pasa a muchos extranjeros que llegan aquí a México que no les gusta la comida picante pero conforme pasa el tiempo no pueden vivir sin el picante como todo mexicano, otro ejemplo, con la música que escuchan, van cambiando sus gustos porque es más frecuente oír la que suena en la radio local. Te adaptas a los gustos de las personas con las que ahora convives es un muy común y estas cambiando de opinión inconscientemente porque vas integrándote con la sociedad. La manera de hablar, usando palabras que normalmente no estaban en tu vocabulario eso también cambia para darte entender con todos los demás, y dejar de usar palabras que nadie te entiende al decirlas.

La actitud de cómo te expongan alguna idea para convencerte de cambiar de opinión es también muy importante, si la persona tiene una actitud de soberbia difícilmente te va a hacer cambiar o si la persona tiene una actitud mucho más empática, probablemente te hará cambiar porque las ideas están basadas en emociones y sentimientos. La mirada del que quiere convencer debe estar dirigida directamente hacia nosotros, porque si no lo hace, se pierde la atención.

Si nosotros tratamos de convencer a otra persona que cambie de opinión es importante respetar la diversidad de ideas que pueda tener el otro, no tenemos derecho a imponer nuestros argumentos y menos a destruir los argumentos del otro, solo por tratar de imponernos porque las ideas no se defienden destruyendo las ideas del contrario.

Y como dijera el simpático cómico norteamericano Groucho Marx, aquel del bigotote, las cejas pobladas y lentes redondos: yo soy un hombre de principios (y opiniones) sólidos... pero si no le gustan, aquí tengo otros...

---

Publicado bajo licencia [Creative Commons BY-NC-ND](#)

Enlace original del relato: [ir al relato](#)

Otros relatos del mismo autor: [El Conta](#)

Más relatos de la categoría: [Reflexiones](#)

Muchos más relatos en: [cortorelatos.com](#)