

Resumen de clases

Formación de Coaching Ontológico Profesional



SEGUNDO PUERTO - NIVEL 1 COP

Chequeando equipaje:
Distinguiendo Distinciones de Clase 7 a 15

Temas a desarrollar:

- ◇ 1era. Plenaria de Valoración y Gestión Corporal – Mindfulness – Eutonía – Centramiento - Las 4 disposiciones corporales (Introducción).
- ◇ Salir de lo conocido, de los automatismos traídos por la cultura.
- ◇ De la deriva metafísica al lenguaje del devenir.
- ◇ Postulados y principios de la ontología del lenguaje
- ◇ Creatividad desde la posibilidad infinita que somos. Ceguera cognitiva
- ◇ Rafael Echeverría – Cap. III y IV – Ontología del Lenguaje.
- ◇ Los 5 actos lingüísticos – Compromisos sociales de las afirmaciones y los juicios
- ◇ Fundamentación de Juicios.
- ◇ Compromiso Vs. Obligación.
- ◇ Resultados desde la Desconfianza - Temor Vs desde la Confianza – Amor
- ◇ De la relación tóxica - sumisión / manipulación a la relación nutriente - respeto del otro.
- ◇ Confianza – Base para la creación de resultados.
- ◇ Distinguiendo confianza en mis relaciones importantes (incluido YO).
- ◇ Los 4 juicios de la confianza.
- ◇ Confianza Plena (Implícita)
- ◇ Árbol p/logro de resultados
- ◇ Ser + Hacer = Tener
- ◇ Nuevas distinciones: FEEDBACK – FEEDFORWARD
- ◇ Los 3 Niveles de Aprendizaje (Acción – Observador – Transformación)
- ◇ Cambio del observador desde la PAUSA y el PODA: Parar. Observar. Distinguir. Accionar.
- ◇ Árbol para el logro de resultados
- ◇ Los 3 niveles de aprendizaje: Acciones. Transformación. Aprendizaje Transformacional.
- ◇ Actos lingüísticos fundamentales
- ◇ Compromiso social de los actos lingüísticos.
- ◇ 1era. Plenaria - Amasado de distinciones y resumen de las 1eras. 12 clases.
- ◇ Nuevas distinciones: Pedidos - Ofertas – Promesas.
- ◇ Pasos de un pedido y Reclamo “honorable”.
- ◇ Paradigma del Problema Vs Paradigma del Quiebre.
- ◇ Diseño de conversaciones productivas.
- ◇ 2 dominios y 7 pasos de la conversación productiva.
- ◇ Escucha = Percibir más Interpretar - Siempre es activa - La brecha de la comunicación: Uno dice lo que dice y el otro escucha lo que escucha - La escucha valida al habla.
- ◇ Clase integradora del observador que soy. Siendo corporal de c/u de las 4 disposiciones corporales Distinción Centrado, Pausa y TEP.
- ◇ Centramiento. AP3 - Resultados Irrazonables - RE-IR.

1era. Plenaria intensiva de Valoración y Gestión Corporal

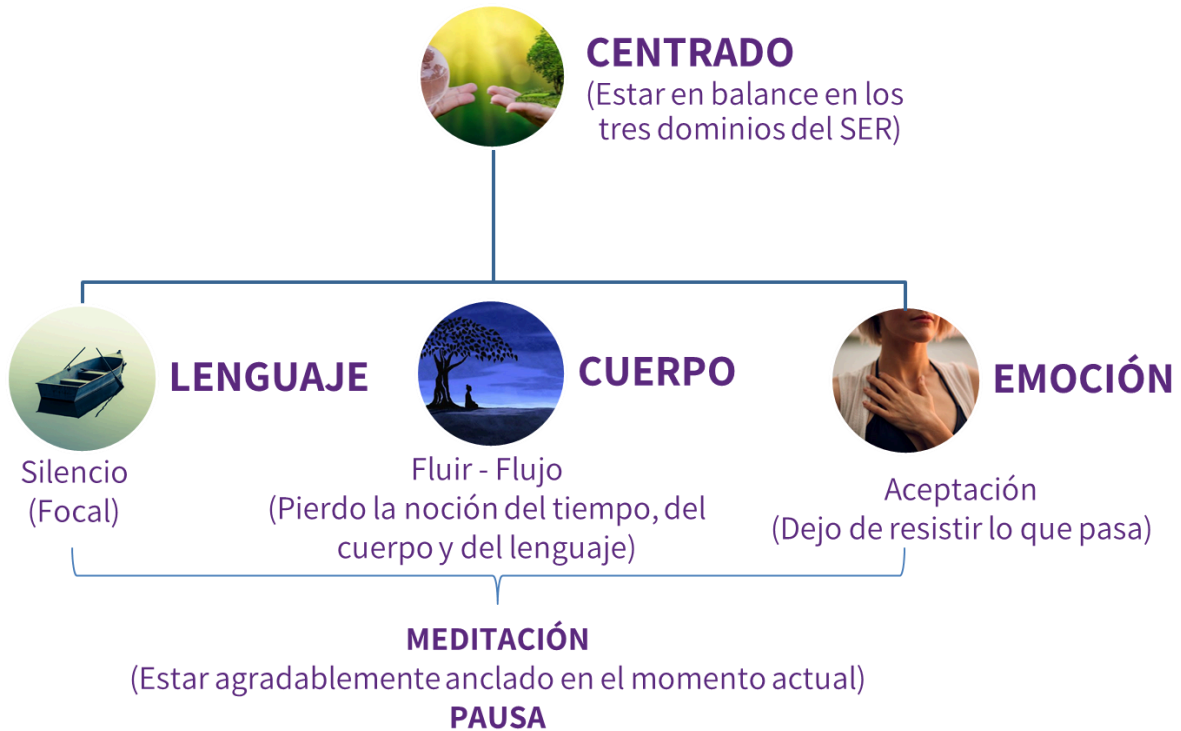
"Habitar el cuerpo es habitar el presente.
Y en el presente es dónde el ser se transforma."



Estar conscientes del cuerpo que SOMOS, en vez de creer que TENEMOS un cuerpo, es la diferencia para lograr la transformación del SER.
No es posible ser humano sin el cuerpo.

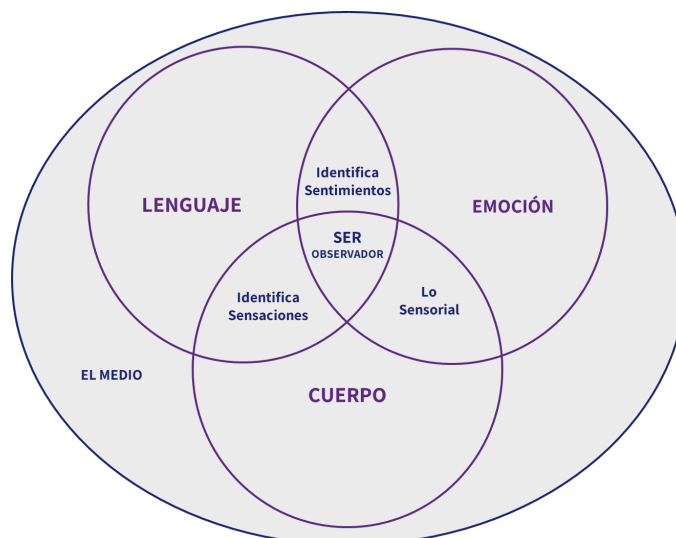
"El cuerpo no es el vehículo del ser: es su expresión más honesta."

Nueva distinción: “CENTRADO”



ENFOQUE SISTÉMICO DEL SER EN LOS TRES DOMINIOS DISTINTOS QUE COMPONEN UN ÚNICO SER: Cuerpo – Emoción – Lenguaje.

Llamamos OBSERVADOR a la coherencia entre los tres dominios del SER y su inter-relación con el medio.



"Todo lo que somos se expresa en el cuerpo, incluso lo que aún no hemos podido nombrar."

Desde ese observador que se manifiesta desde y con el cuerpo, actuamos, pensamos, hablamos, sentimos, nos movemos. Manifestamos las emociones, nos relacionamos, adoptamos ciertas posturas y ciertos gestos.

"El cuerpo es el escenario dónde se representa nuestra forma de ser en el mundo."

En este momento, en el lugar preciso en que usted se encuentra, hay una casa que lleva su nombre. Usted es su único propietario, pero hace mucho tiempo que ha perdido las llaves. Por eso permanece fuera y no conoce más que la fachada, no vive en ella. Esa casa, albergue de sus recuerdos más enterrados, más rechazados y más hermosos, es su cuerpo.

-Therese De Bertherat-

¿Qué hacemos en corporal?

En corporal ponemos foco en el cuerpo que acompaña nuestro lenguaje y nuestro emocionar, ya que somos cuerpo emoción y lenguaje.

Aplicamos distintas técnicas para estar presente en el aquí y ahora, para escuchar nuestro cuerpo, para distinguir qué corporalidad nos acompaña, y si es la que necesitamos, y qué pensamientos y emociones nos habitan.

"Entrenar el cuerpo es entrenar la presencia. Cuando el cuerpo está disponible, el ser puede elegir desde la conciencia y no desde el automático."

Por eso...

¿CÓMO ESCUCHAMOS A NUESTRO CUERPO?

Interocepción:

La interocepción es la capacidad de percibir las sensaciones internas del cuerpo, como la frecuencia cardíaca, la presión arterial, la respiración, el hambre, la sed, el dolor, la temperatura y la sensación de plenitud. Nos ayuda a regular las funciones corporales, a detectar cambios en nuestro estado interno. Sentir el latido del corazón, notar la sensación de hambre, percibir el dolor en una articulación.

Propiocepción:

La propiocepción es la capacidad de percibir la posición y el movimiento del cuerpo en el espacio, así como la posición de las articulaciones y los músculos. Nos permite controlar nuestros movimientos, mantener la postura, evitar caídas y realizar actividades motoras complejas. Sabe la posición de tus manos, sin mirarlas, la ubicación de tus pies mientras caminas o la posición de tu cuerpo mientras te mantienes en equilibrio.

Exterocepción:

En el ámbito de la percepción sensorial, se refiere a la percepción de estímulos externos al cuerpo a través de los sentidos. Esto incluye la visión, audición, olfato, gusto, y la sensación táctil, dónde el cuerpo interactúa con el entorno. Es la forma en que el cerebro interpreta la información sensorial que proviene del mundo que nos rodea, como la temperatura del aire, la textura de un objeto, o el sonido de una conversación. Es la que procesa las sensaciones que recibimos del mundo exterior, como la luz, los sonidos, los olores, los sabores y las sensaciones táctiles.

Diferencia clave:

La interocepción se enfoca en las sensaciones internas del cuerpo.

La propiocepción se enfoca en la posición y el movimiento del cuerpo en el espacio.

EXPLORACIÓN

Ejercicio del zapato, el poder de la intención:

- Tome la decisión de pararse, descubra que, si no está la intención de pararse como punto de partida, no lo hará, luego vendrá el impulso y luego la acción de ponerse de pie.
- Comience a caminar por la sala, preste atención solo a su pie izquierdo cuando camina.
- ¿Qué pasó?

CUENTO

El maestro le preguntó al discípulo que zapato se había sacado primero, el discípulo no supo contestarle, entonces el maestro le dijo... “No has habitado el presente, la mente está presente cuando me doy cuenta que zapato me puse o me quité primero”.

MINDFULNESS

Es “Prestar Atención” de una manera especial, estando conscientes de lo que estamos haciendo. Es acción en la inacción y por momentos inacción más poderosa que la acción misma. Es el “Darnos cuenta”, es estar “intencionalmente atentos”, en el momento presente, sin juicios, sin etiquetas. (Kabat Zinn – 1994).

El poder de la intención, de reducir la mente que mentea, de cultivar la paciencia, de observación neutral, de indagar y descubrir, de transformación y cambio de la mente y el corazón.

Atención plena, favorece la aceptación, compasión, ecuanimidad.

Mente plena, mente atenta: Se concentra en lo que tiene enfrente, si tiene un árbol, se conecta con él.

Mente llena: Ser humano, si no está atento a algo en particular y no se conecta con lo que está haciendo, tiene pensamientos amontonados, constantes.

Modifica la percepción, la manera que miramos el mundo.

Estar en el aquí y ahora, en cualquier situación.

BENEFICIOS:

- Auto observación, conexión con nosotros mismos, darnos cuenta de lo que nos pasa, sentir y escuchar al cuerpo.
- Desarrollo de empatía, ver al otro.
- Disminución del estrés.
- Mejora la calidad de vida, el buen vivir.
- Dar espacio al silencio.

TIPOS DE MEDITACIÓN

Meditación Formal:

Es la que hacemos sentados en una silla o acostados, sosteniendo una postura, llevando atención plena al cuerpo, desde la cabeza a los pies, siendo consciente de lo que hacemos, puedo registrar tensiones, sensaciones, “Me doy cuenta”.

Meditación Informal:

- Sentir el agua cuando me baño.
- Saborear lo que como.
- Atención plena en la vida cotidiana.

Experiencia de EXPLORACIÓN CORPORAL en clase.

Dinámica: Carta a mi cuerpo.

EUTONÍA



Eutonía significa Eu: bueno, óptimo – Tonus: tensión; tonicidad, armonía, adaptación constante al estado o actividad del momento.

Disciplina basada en la experiencia del propio cuerpo que conduce a la persona hacia una toma de conciencia de sí misma.

El camino que presenta la Eutonía para vivir en plenitud es: a través del desarrollo de la sensibilidad y de la auto-observación. Así, la persona comienza a comprender qué está sucediendo en ella, se siente en el mundo y siente el mundo en el que vive.

Principio de Actividad – Pasividad

Pasividad:

Es la experiencia consciente de la influencia de la fuerza de la gravedad sobre la totalidad del cuerpo o alguno de sus segmentos.

Es la capacidad de inhibir la actividad motriz, entregándose a la gravedad soltando todo el control voluntario y consciente sobre la musculatura. Sería el «NO HACER CONSCIENTE».

Actividad:

Se usa la propia energía y se decide cuándo, cómo y dónde usarla.

Se pueden realizar movimientos activos:

- Aumentando la tensión sin desplazarse.
- Activar sin tensar y desplazando.
- Activar manteniendo la tensión y desplazando.

La vida sucede en una continua alternancia entre Actividad y Pasividad, pudiéndose vivenciar y experimentar distintos grados de ambas.

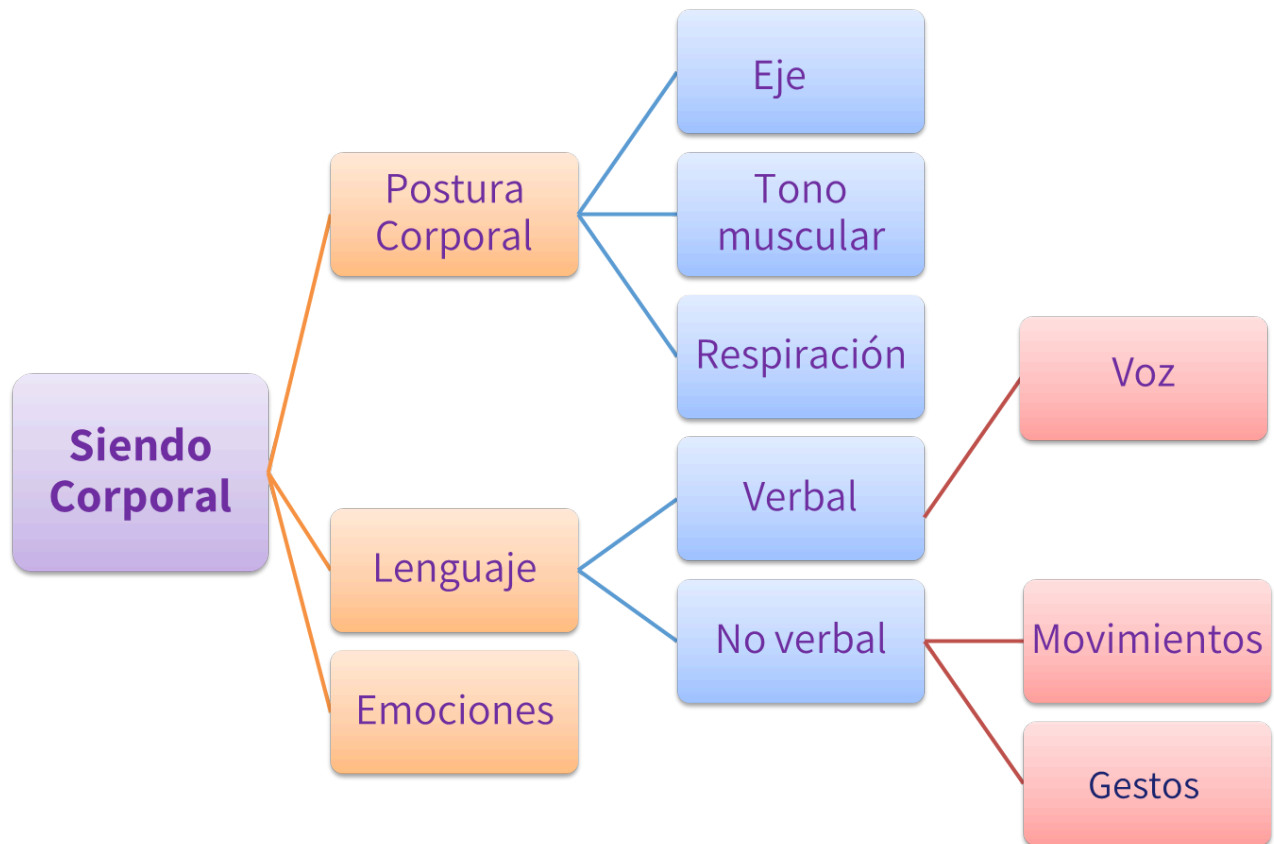
¿Apareció alguna “emoción”?

En cada tensión muscular hay una EMOCIÓN.

Corporalidad o disposición corporal

Es la coherencia del observador que soy, con qué cuerpo voy por la vida y está acompañado con un determinado siendo corporal o características corporales.

El poder distinguir mi corporalidad y sus características, me permite observarme desde los 3 dominios del ser (C-E-L) y elegir cual necesito en determinada situación o momento de mi vida.



EXPLORACIÓN

Los invitamos a permanecer 2 minutos en silencio,
Luego...

Mira un árbol, una flor, una planta:

Deja que tu conciencia descanse en ellos.

¿Qué quietud manifiestan?

Permite que la naturaleza te enseñe la quietud.

CENTRAMIENTO

- Es un estado del SER.
- Es una meta-disposición corporal.
- Es habitar el estado de ánimo de paz, aceptación, libertad.
- Estando PRESENTE, CONSCIENTE, ALERTA Y EN PAZ.

- El Estado de Presencia es lo que me permite habitar el Centramiento para observar y distinguir qué corporalidad necesito en cada situación.

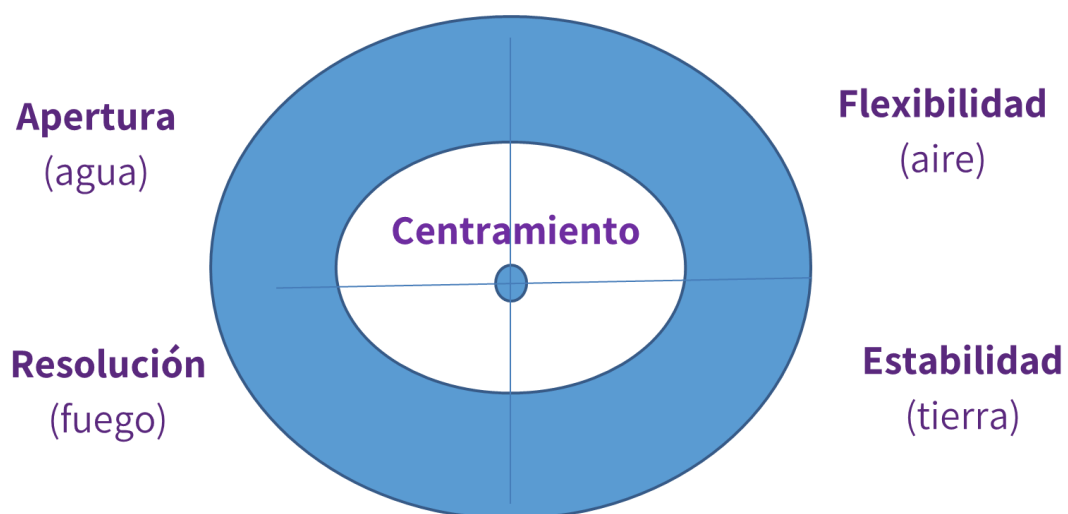
ESTADO DE PRESENCIA

- El silencio es portador del estado de presencia, escucharlo es una forma de estar presente, es darte cuenta de él.
- El equivalente del ruido externo es el ruido interno del pensamiento, el equivalente del silencio externo es la quietud interna.
- Cuando quieras que haya silencio a tu alrededor, escúchalo, prestale atención.

ESTADO DE PRESENCIA Y SILENCIO

- Escuchar el silencio despierta la dimensión de quietud dentro de ti.
- Sólo la quietud te permite ser consciente del silencio, en ese momento no hay pensamientos.
- Eres consciente, pero no piensas.

DISPOSICIONES CORPORALES O CORPORALIDADES



El agua te dice fluye.
El fuego te dice transfórmate.
El aire te dice libérate.
La tierra te dice enraízate.
El corazón te dice estás
en el aquí y ahora.



Actividades de aprendizaje:

- Distinguir si registras tensiones, si registras alguna parte del cuerpo que antes no distinguías.
 - Observa tu respiración en alguna situación ¿Cómo es?
 - Observa tu eje, ¿Va hacia atrás?, ¿Va hacia adelante? ¿Se queda en el centro?, ¿Cómo es tu tono muscular?
 - ¿Registra que emociones transitas?
 - Te invitamos a “hacer una pausa al aire libre” ¿Estás presente en lo que estás haciendo?
-

Salir de lo conocido, de los automatismos traídos por la cultura.

El club de los poetas muertos (Entender la poesía)



“A pesar de todo lo que les digan,
las palabras y las ideas pueden cambiar el mundo”.

¿Cómo despertar la creatividad?

“Angélica Sátiro: El lenguaje generativo”.

(Link: <https://www.youtube.com/watch?v=CgHaqueOTkwE>)

El club de los poetas muertos “Busca otra perspectiva”

Pónganle voz a su sueño.

- Todos juntos frente a la pared grito de logro... AAAAAAAA
- Hagan caer la pared...
- AAAAAAAA
- Cuerpo de resolución
- Mirada en un punto.
- AAAAAAAA
- Festejo.
- ¡Liberemos nuestro potencial!

POSTULADOS Y PRINCIPIOS DE LA ONTOLOGÍA DEL LENGUAJE

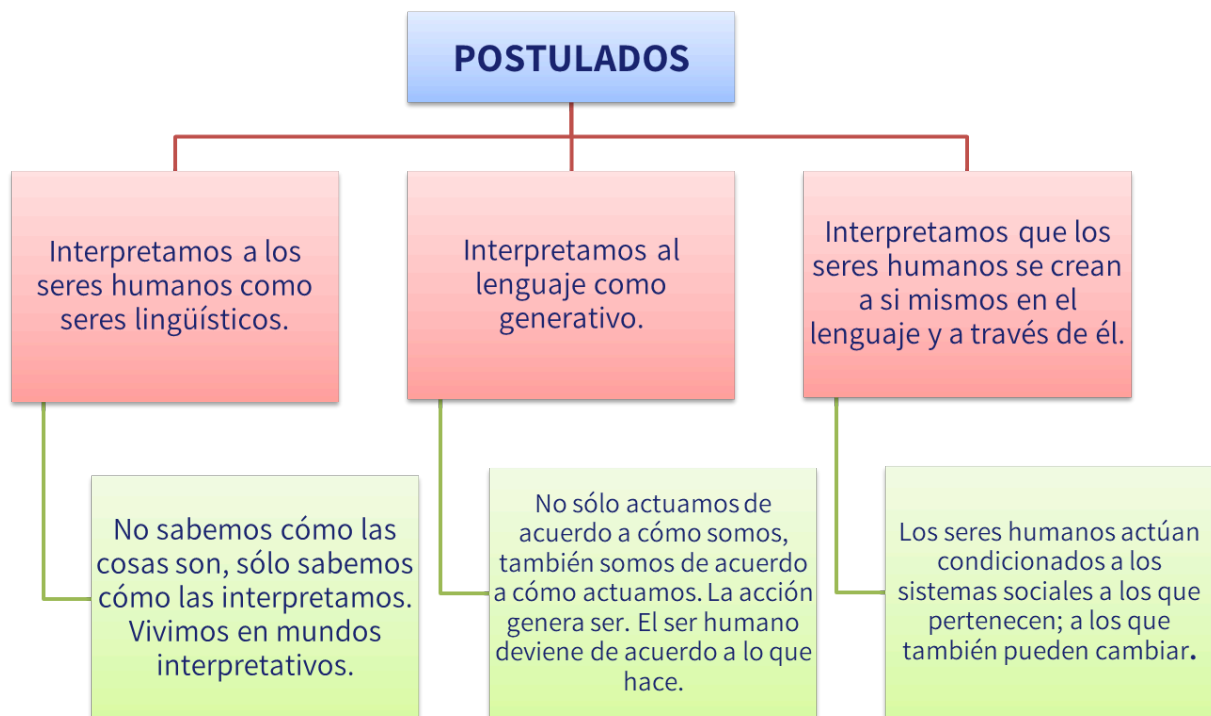
¿Qué es un postulado?

Es una proposición cuya verdad se admite sin pruebas para servir de base en ulteriores razonamientos.

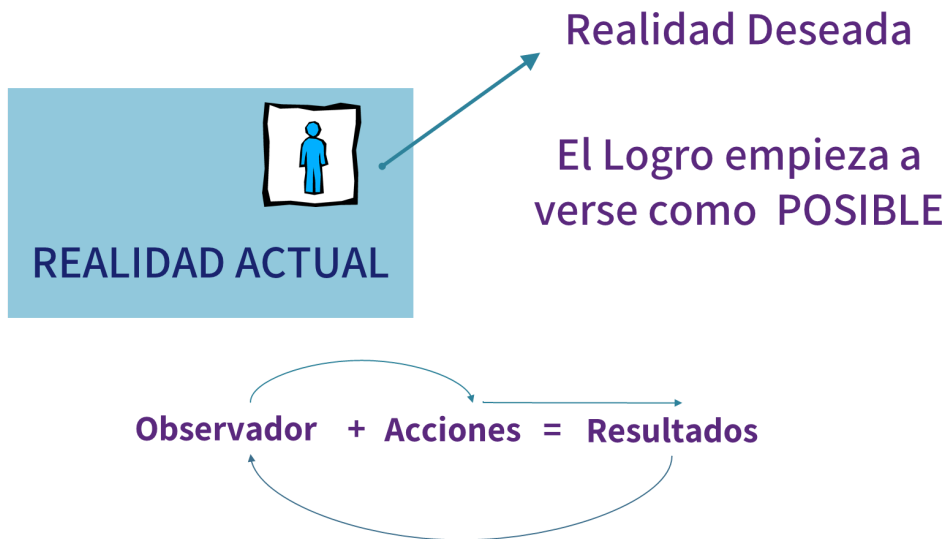
¿Qué es un Principio?

Principios se trata de un pre-supuesto, algo puesto con anterioridad. Son creencias y normas.

Del Libro de Echeverría – Ontología del lenguaje
De la deriva metafísica al lenguaje del devenir

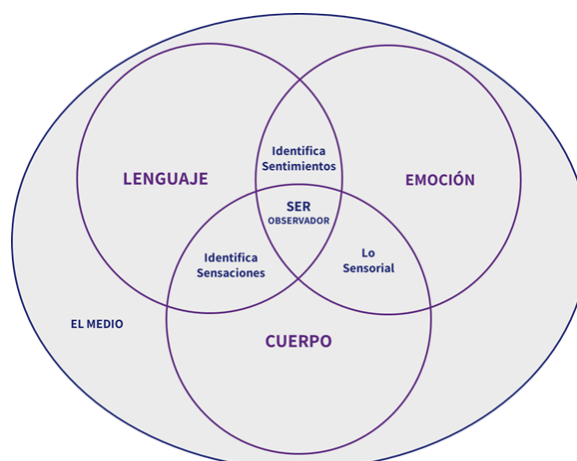


El camino está fuera de mi caja...

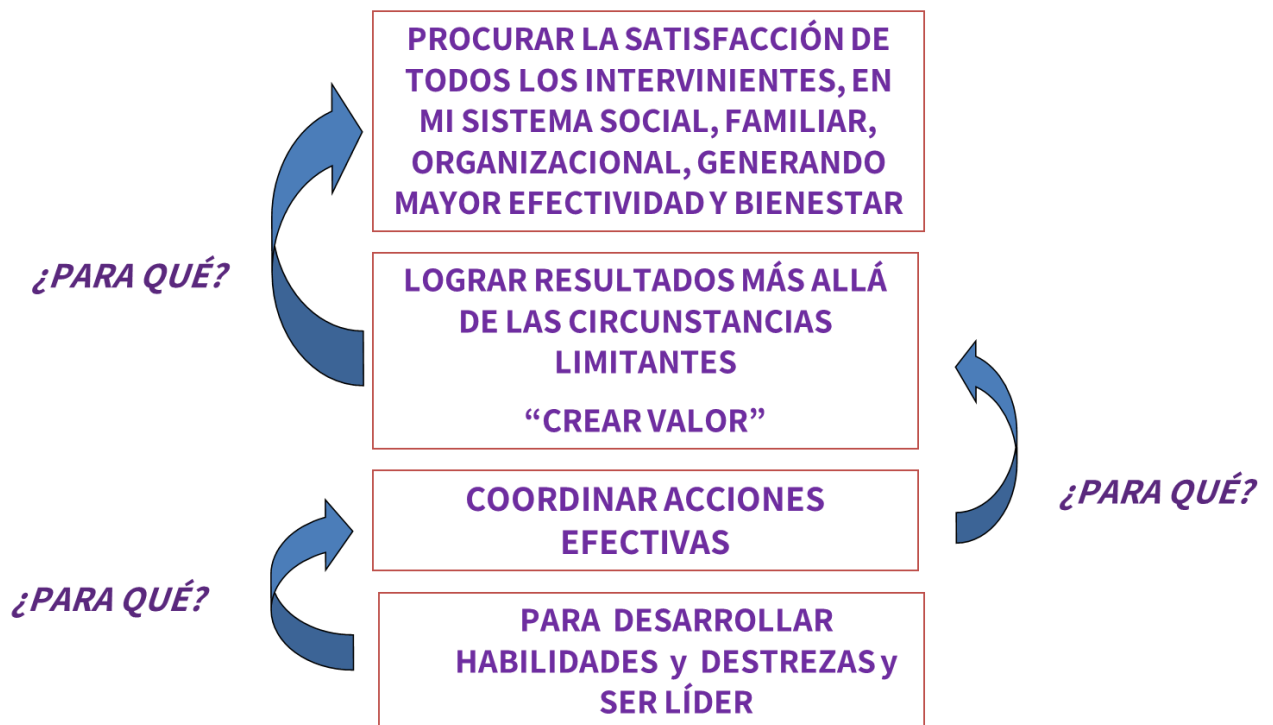


Proponemos que es posible modificar el Observador que estoy siendo interviniendo en la coherencia que somos, y distinguiendo.

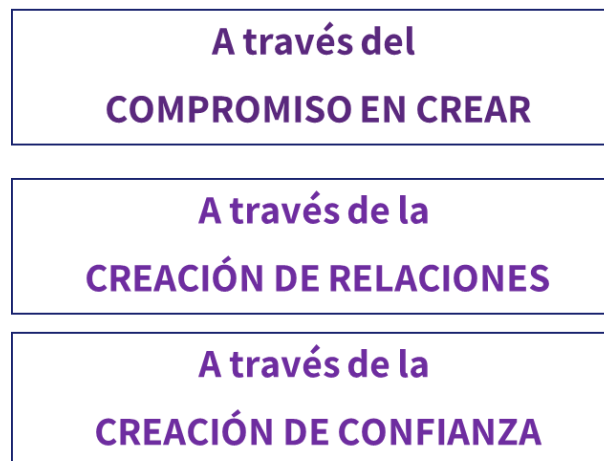
- Desde el Lenguaje: Preguntándome ¿Estoy comprometido en explicar o crear realidad?
- Desde la Emoción: Preguntándome ¿Mis emociones me abren o me cierran posibilidades?
- Desde el Cuerpo: Preguntándome ¿Tengo una corporalidad funcional (Postura, tensión, gestos, movimientos), para lograr lo que quiero lograr?



¿Para qué accionar sobre el observador que soy?



¿Cómo accionar para lograr resultados?



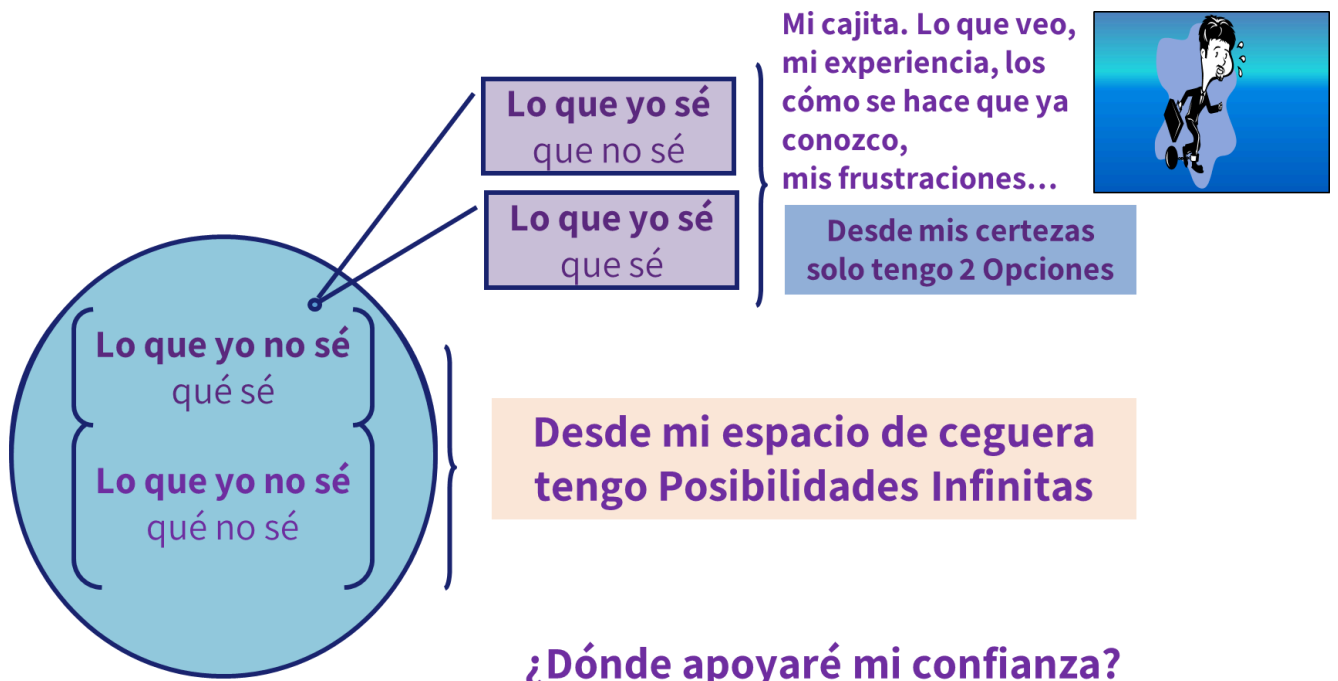
- El tamaño de mis resultados será acorde al tamaño de mi compromiso.
- El tamaño de mi compromiso será acorde al tamaño de las relaciones.
- El tamaño de las relaciones será acorde al tamaño de la confianza.

Ahora... ¿dónde apoyo mi confianza? Distinguimos esta nueva distinción...

¿Qué ven?



CEGUERA COGNITIVA



Entonces desde lo que no sé que sé y de lo que no sé que no sé, puedo percibir que tengo posibilidades infinitas.

La Calumnia

Puede una gota de lodo sobre un diamante caer,
puede también de ese modo, su fulgor oscurecer,
pero, aunque el diamante todo, se encuentre de fango lleno, el valor que lo hace
bueno no perderá ni un instante; Y ha de ser siempre diamante, por más que lo
manche el cieno.

-Rubén Darío-

Los invitamos a reflexionar:

O nos comprometemos a describir lo que pasa o pasamos a la acción
comprometida y hacemos que las cosas pasen...

¿Qué TRANSFORMA nuestra realidad...?

Los seres razonables se adaptan a las circunstancias.

Los seres irrazonables adaptan las circunstancias a ellos mismos.

El progreso depende de los seres irrazonables.

- George Bernard Shaw-

Tarea de aprendizaje para la semana:

- Continúen con la AP1 2da parte: Durante la siguiente semana seguirán registrando en sus cuadernos de aprendizaje las observaciones de avances u obstáculos hacia maneras de ser abiertas al aprendizaje elegidas tras la reflexión y nueva autoevaluación. En la clase 8 realizarán el registro de lo vivido.
 - Continúen con la Pausa y el ciclo de la respiración. ¿Qué registro al hacerlo en el lenguaje, en el cuerpo y en la emoción?
 - Completa la lectura de los capítulos 3 y 4 del libro de Rafael Echeverría: Ontología del lenguaje.
 - Sigue la guía de las distinciones vistas en cada clase ¿Qué distinciones juzgas haber incorporado en tu vida diaria? ¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Qué registraste al hacerlo? ¿Cuál era tu compromiso?
 - Sigam respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.
-

AP1 – Autoobservación de maneras de ser frente al aprendizaje.

Registro de 2da. parte:

Identifica tus registros sobre las observaciones de avances u obstáculos hacia maneras de ser abiertas al aprendizaje.

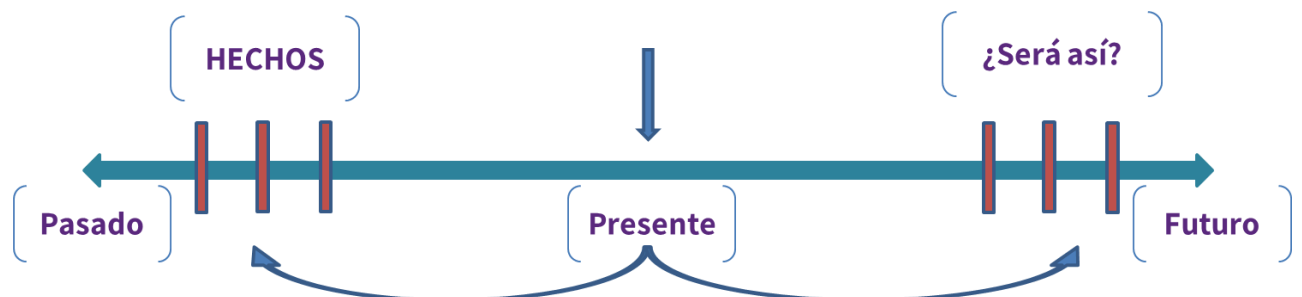
¿Pasamos a la acción?

Trabajamos sobre los capítulos 3 y 4 del libro Ontología del Lenguaje.

- Armamos grupos de 3 o 4 personas.
- Declaraciones y Afirmaciones. Relación (Palabra – Mundo)
- ¿Cuándo el lenguaje descriptivo es verdadero o falso y cuándo es opinable? ¿Qué acto del habla utilizo en cada caso?
- Beneficios de los juicios para la previsión del futuro.
- Peligros de los juicios en la prevención del futuro. Atención con su aspecto declarativo y creador de realidad.

REFLEXIONEMOS...

- ¿Siempre se repite lo que pasó?
- ¿Las cosas son o estuvieron siendo?



DINÁMICA:

Observando creencias limitantes y reconociendo Cegueras Cognitivas.

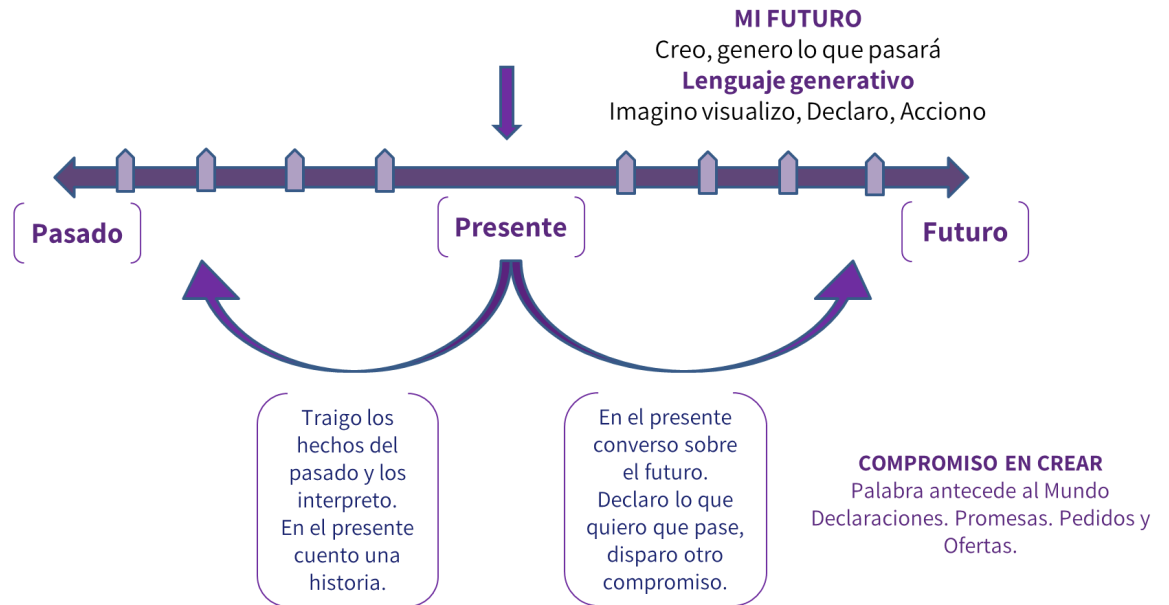
1. Mirá esta silla vacía. Representa un desafío, problema o situación que hoy te preocupa.
2. En silencio, escribí en tu hoja qué creés que te impide resolverlo: puede ser una idea, una creencia, un miedo o una suposición.
3. Ahora, en parejas, una persona asumirá el rol de la "persona en la silla" y la otra le hará preguntas sobre cómo abordar el problema. El objetivo es que la "persona en la silla" ofrezca nuevas perspectivas que cuestionan las creencias previas.
4. Al final, compartimos en grupo: ¿Cómo se sintieron? ¿Qué cambió al mirar desde esa otra perspectiva?

“Dice el psicólogo y lingüista Alfred Korzybski: El mapa no es el territorio. Nuestro Don, nuestros mayores recursos y nuestras heridas más profundas, no aparecen en el mapa, pero sí en el territorio. Por eso, el don, los recursos y las heridas están en un conocer del que no somos conscientes; es decir, “un no sé qué sé”. El mapa representa todo eso de lo que sí somos conscientes, tanto lo “que sabemos que sabemos”, como “lo que sabemos que no sabemos”. El territorio representa eso de lo que no somos conscientes, es el punto ciego de la autoconciencia, “no sabe que no sabe”. El territorio representa lo que sabemos en un plano más profundo, “lo que no sé qué sé”. Por eso pasar del mapa al territorio puede producir vértigo, porque es algo como adentrarse en la oscuridad, en el silencio”.

-Extraído del Libro “El Camino del Despertar” de Mario Alonso Puig-

Lenguaje Descriptivo: *hablamos de lo que pasó*

Lenguaje Generativo: *lo que quiero que pase*



Nota: Recuerdo # Hecho - Lo que estoy recordando "no es el hecho"

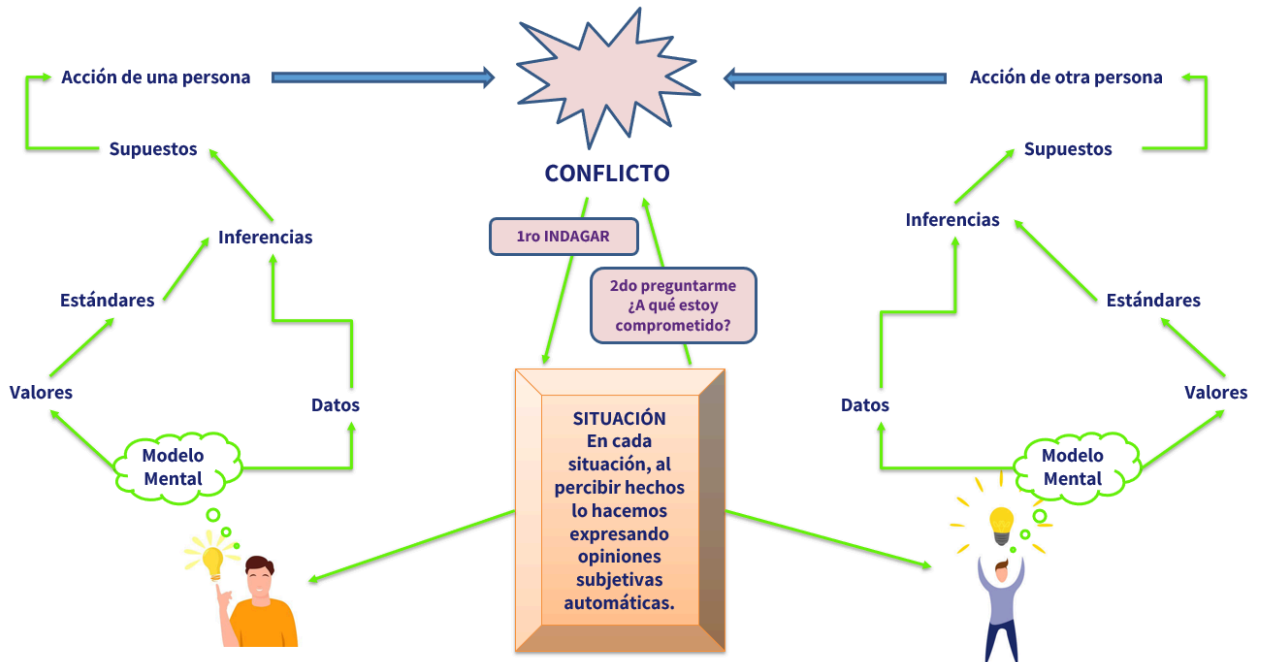
¿Lo que recuerdo es un hecho?

HABLA RESPONSABLE

Fábula:

- La historia de Skippy y Buffy.
- Valorización.
- Distinguiendo modelos mentales, creencias, valores y modos de acceder a la realidad.
- Inferencias, supuestos, acciones y conflictos (colapsando juicios como afirmaciones).

Chequear mis inferencias... Al tomar una decisión recordar que nunca tendré todos los datos. NO HAY CERTEZAS. Sólo libertad y riesgo asumido.



¿Cómo accionar para lograr resultados?

Ahora, ¿Dónde apoyo mi confianza? ¿Certeza o posibilidad? Y ¿Qué relación construyo en base a ello? ¿En qué situación personal o vínculo creen que no están teniendo confianza?

ACTOS DEL HABLA

AFIRMACIONES:

- Se utilizan para referir hechos.
- Son Verdaderas, Falsas o Inciertas.
- ¿Qué compromiso manifiestan?
- Aportar evidencia de veracidad.

JUICIOS:

- Se utilizan para referir Interpretaciones.
- Son Válidos o Inválidos (según la autoridad).
- Son Fundamentados (en Afirmaciones)
- No Fundamentados.
- ¿Qué compromiso manifiestan?
- Autoridad, Fundamentación.



Tarea de aprendizaje para la semana:

- Piensa en 2 de tus relaciones que te importan, y sin embargo no sientes confianza. Registra sus nombres en tu diario de Aprendizaje. También registra qué observas en la relación contigo mismo.
 - Continúen con la Pausa y el ciclo de la respiración. ¿Qué registro al hacerlo en el lenguaje, en el cuerpo y en la emoción?
 - Completa la lectura de los capítulos 3 y 4 del libro de Rafael Echeverría: Ontología del lenguaje.
 - Sigue la guía de las distinciones vistas en cada clase ¿Qué distinciones juzgas haber incorporado en tu vida diaria? ¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Qué registraste al hacerlo? ¿Cuál era tu compromiso?
 - Sigam respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.
-

Dinámica:

Tus “darte cuenta” sobre qué comportamientos nuevos has adquirido en tu vida diaria motivados por las distinciones vistas en estas últimas 8 clases.

Escriban sus darse cuenta.

- ¿Quién quiere compartir su experiencia en su vida...?
- El elegido comparte su experiencia.
- Y al finalizar le hacen a sus compañeros una pregunta:
- ¿Qué les resonó a ellos? Pedirles que respondan en 1era. persona del singular.
- Cierra ese compartir con la distinción que se manifiesta, se revela, de esa experiencia.

Aprendizaje Ontológico:

- Mostrando una experiencia
- Generando reflexión



Esto que hicimos fue un mini COLOQUIO DE DISTINCIONES

Completen ficha del mini coloquio

(2025 FICHA APRENDIZAJE ONTOLÓGICO CONSTRUCTIVISTA.pdf)

FUNDAMENTACIÓN DE JUICIOS

- ¿Por qué emito el juicio? Traigo los juicios del pasado y pronóstico dada mi inquietud sobre el futuro.
- ¿Qué AFIRMACIONES puedo aportar?
- ¿Qué DOMINIO comprende? de acción (comportamientos), de observación (área de interés), de estética, etc.
- ¿Cuál es el ESTÁNDAR?
- No puedo fundamentar el JUICIO CONTRARIO.

¿PARA QUÉ emito este juicio? ¿Qué acciones son posibles o no lo son? La acción posible le dará “sentido” al juicio.

Temporalidad de los juicios.

Hago un recorte de algunos hechos y algunos juicios.

En el presente pronostico por mi inquietud hacia el futuro.

Me pregunto si me abre o cierra posibilidades de acción en el futuro.

Evito colapsar el juicio con una afirmación. El pronóstico es solo eso, no me quedo atrapado al mismo, si lo colapso deja de ser un pronóstico para transformarse en una declaración.



Comienza la AP2: Fecha de entrega clase 13.

Hoy comienza la actividad de relaciones y te pedimos que te focalices en la relación contigo mismo y en dos relaciones que te importan y que elegís revisarlas, para mejorarlas o terminarlas.

Elige ahora las mismas de tu universo de relaciones.

Ahora califícalas:

100 %: Muy buena y funcional.

70 %: Buena y podría mejorar. Hay aspectos que me gustaría conversar.

40 %: Regular. Es necesario revisar la misma para mejorarla, a veces quisiera que no estuviera.

10 %: Mala relación. Es como si fuera un enemigo. Reviso la posibilidad de terminarla.

Seguiremos la semana que viene.



NUEVA DISTINCIÓN

¿Hay cosas que “TENGO” qué hacer?

¿Qué me pasa con eso?

Registro.

Veamos el siguiente vídeo...

“Como de costumbre” Alberto Cortez.

Escucha la letra de esta canción y define en una palabra con qué te conecta...

DINÁMICA GRUPAL

- Identifiquen dos situaciones o profesiones donde crean que frecuentemente se actúa desde la resistencia o se esté mandando a hacer algo a alguien (Ejemplo: "tengo que ir a trabajar", "hay que aguantar al cliente", "no me queda otra que levantarme temprano" "hoy tenés que limpiar tu cuarto").
- Luego, identifiquen dos situaciones o profesiones donde se suele actuar desde el placer, el disfrute o la elección genuina (Ejemplo: "me encanta dar clases", "Cuido el jardín porque me gratifica", "elijo acompañar a mis padres al médico").
- Respondan en grupo:
- ¿Qué cambia en el cuerpo, emoción y lenguaje entre ambos casos?
- ¿Qué tipo de observador habita en cada uno?
- Registren las diferencias.



DISTINGUIENDO...

COMPROMISO = Elección

OBLIGACIÓN = Tener qué...

Qué pasa en uno y otro modo:

- en el cuerpo
- en el lenguaje
- en la emoción

REFLEXIÓN GRUPAL

¿Qué me dispara trabajar...?

Dominios del Observador	¿Qué me pasa según el compromiso?	OBLIGACIONES	COMPROMISO
		Los "tengo que"	Los "elijo"
CUERPO	SENSACIONES	Tensión - Pesadez	Liviano - Relajado
	ENERGÍA	Agotado	Dinámico y activo
	SALUD	Baja mi sistema inmunológico	Vitalidad - Protegida
EMOCION	SENTIMIENTOS	Bronca - Exigencia	Alegría - Gratitud
	ESTADOS DE ÁNIMO	Resentimiento-Resignación	Paz - Entusiasmo - Ganas
	FUTURO	Negro - No hay posibilidad	Posible - Generado
LENGUAJE	EXPECTATIVAS	Todo es un esfuerzo	Funcionales - Acepta el cambio
	RESPONSABILIDADES	La culpa es de los otros	Tengo la habilidad de Responder
	JUICIOS	No me queda otra	No pude - Algo me faltó
En Conjunto	RESULTADOS	Pobres	Lo que quiero que pase. Compromiso a lograrlo

¿QUÉ APRENDIMOS?

- ¿A qué me estoy obligando?
- ¿A quién estoy obligando?
- ¿Dónde declaramos querer estar?
- ¿Qué promesas podemos hacer?

Obligación vs. Compromiso

OBLIGACIÓN:

- Los Debería ser
- Los tengo que
- Libertad acotada
- Insatisfacción
- Resignación
- Resentimiento
- Agobio

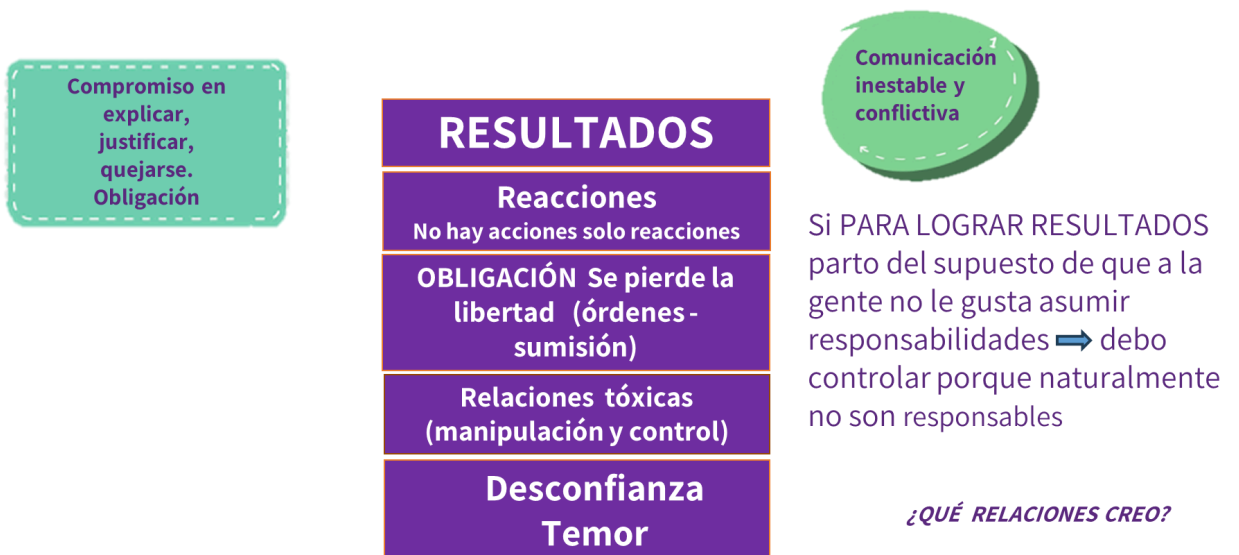


COMPROMISO:

- Lo que Elijo
- Lo que quiero y puedo
- Libertad
- Visión declarada
- Paz
- Aceptación
- Relajado
- Disfrute

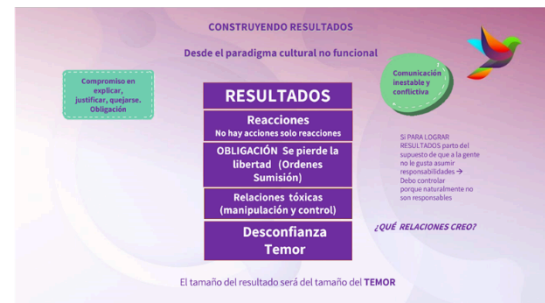
CONSTRUYENDO RESULTADOS

Desde el paradigma cultural no funcional



El tamaño del resultado será del tamaño del TEMOR

Construyendo Resultados Paradigma cultural emergente Vs tradicional



Logros compartidos y Autosustentables. Libertad. Conflictos funcionales. Negociamos desde los intereses y no desde las posiciones. Energía adicional. Salud. Celebración. Disfrute. Predomina el aliento y la edificación del otro. Hay aceptación y paz.

Desacuerdos y conflictos recurrentes y disfuncionales, imposición, juicios expresados desde una emocionalidad de certidumbre, queriendo convencer, tener razón. Posible agotamiento. Estrés. No hay celebración. Predomina la crítica y la queja. Hay resistencia y resentimiento.

Tarea de aprendizaje para la semana:

- AP2 Relaciones: Reflexiona en la semana en el grado de confianza que tengas en la relación contigo mismo y con las otras dos relaciones. Registra en tu bitácora. En la semana próxima profundizaremos en la distinción Confianza. Base para la construcción de relaciones.
- Continúen con la Pausa y el ciclo de la respiración. ¿Qué registro al hacerlo en el lenguaje, en el cuerpo y en la emoción?
- Completa la lectura de los capítulos 3 y 4 del libro de Rafael Echeverría: Ontología del lenguaje.
- Registra en tu bitácora de aprendizaje tus “darte cuenta” sobre tus comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria y relaciónalos con las distinciones que vas incorporando. (¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo está tu estado emocional y corporal?)
- Sigán respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.

DINÁMICA DE CONFIANZA

a) Desde el lenguaje:

- 1) Reflexión individual – 1 minuto: Pensá en una experiencia concreta de interacción con otra persona, donde hayas sentido, observado y experimentado confianza. No tiene que ser una historia grandiosa, basta que sea significativa para vos.
- 2) Trabajo en grupos de 3 o 4 personas – 8 minutos: Cada uno comparte brevemente su relato. Mientras escuchan, deberán estar atentos a detectar en qué parte del relato se percibe confianza (qué se dijo, qué se hizo, qué emoción había, qué contexto...) Anoten esas observaciones.
- 3) Elección de una historia por grupo – 2 minutos: Como grupo, elijan la historia que mejor represente la CONFIANZA, según el criterio que ustedes definan (Por ejemplo, el que generó más emoción, el más claro, el más potente...)
- 4) Presentación – 1 minuto por grupo: La persona dueña de la historia elegida la compartirá con todo el grupo poniéndole un nombre a su historia. La escuchamos con atención, registrando en qué momento observo, escucho y siento CONFIANZA.
- 5) Votación grupal: Entre todas las historias contadas, el grupo vota cuál considera que representa con mayor fuerza la experiencia de la CONFIANZA.
- 6) Relatando la historia con más detalles: La historia elegida se vuelve a narrar, esta vez con mayor detalle. Todos registramos dónde observamos, escuchamos y sentimos CONFIANZA.
- 7) Construcción grupal de la distinción confianza: Recuperamos lo emergente de todas las historias y construimos entre todos qué entendemos por confianza desde el lenguaje...

¿Qué necesitamos observar para confiar en alguien?

CONFIANZA - Se distinguen 4 juicios



DINÁMICA DE CONFIANZA

b) Desde el cuerpo y la emoción:

Opción 1:

Les proponemos que se paren.

Escuchen la música.

Hagan muecas visibles.

Bailen como si fuera el baile de su vida.

Bailen a contra ritmo de la música que escuchan.

Bailen como si escucharan un vals.

STOP. Continuamos...

Opción 2:

REPETIMOS: Ahora les pedimos que se pongan una venda para permanecer con los ojos cerrados.

Les proponemos que se paren.

Escuchen la música.

Hagan muecas visibles.

Bailen como si fuera el baile de su vida.

Bailen a contra ritmo de la música que escuchan.

Bailen como si escucharan un vals.

Compartimos en plenario.

Opción 3:

Les proponemos que se paren.

Corran la silla detrás de ustedes de forma tal que tengan espacio delante de ella y a los costados.

Sentarse de una sin mirar.

Desplazarse (giro y lateral)

Sentarse de una sin mirar.

¿Qué pasó?

¿Qué necesitan para crear confianza?

Compartimos...

La confianza Implícita



¿Cómo somos como seres humanos?

Una de las características fundamentales, es que, en tanto seres vivos mamíferos, nacemos amorosos.

Y ¿qué quiere decir eso?

Quiere decir que el bebé al nacer nace con la anatomía, la fisiología que implica de manera implícita un entorno acogedor que hará posible su vivir.

Es decir, el bebé nace en la confianza implícita de que habrá nacido con él o con ella una mamá, un papá, un entorno que lo va a acoger porque si no lo acoge se muere.

Humberto Maturana
Biólogo y Filósofo
Chileno (1928-2021)

CONFIANZA PLENA Implícita



Árbol para el logro de resultados

Raíz principal Confianza Plena intra e interpersonal



Los 3 niveles del aprendizaje

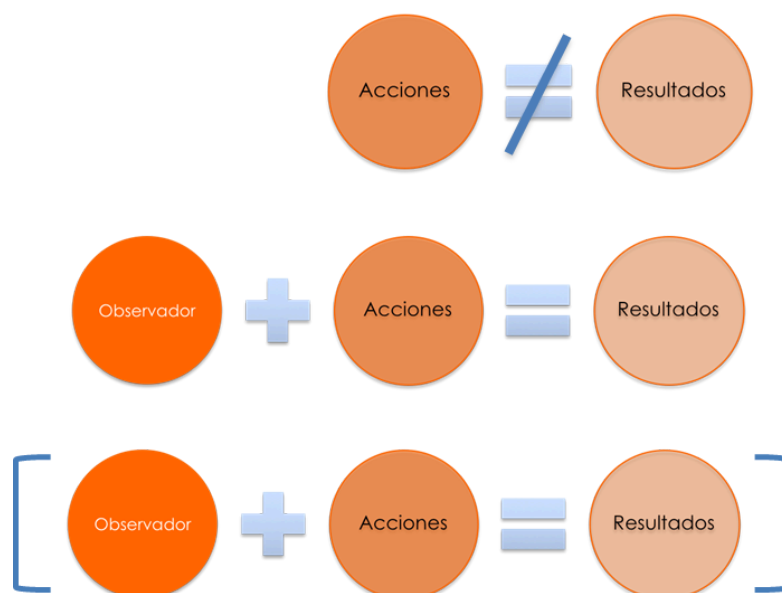
Creando resultados desde un espacio reflexivo

- ¿Qué queremos que pase? (en nuestra vida, más allá de los juicios de posibilidad)
- ¿Cómo está la confianza y las relaciones en mi vida?
- Si no tengo confianza plena, ¿puedo aprender a crearla?

A veces no alcanza con el aprendizaje de **1er orden**, que consiste en preguntarme qué tenemos que hacer, realizando una y otra vez acciones sin lograr resultados.

Se requiere un aprendizaje de **2do orden**, que surge de preguntarme quién tengo que ser para mi transformación descubriendo nuevas acciones que eviten repetir pasado y permiten diseñar futuro y lograr los resultados deseados.

Si este aprendizaje lo sostengo en el tiempo será un aprendizaje de **3er Orden**.
APRENDIZAJE TRANSFORMACIONAL



DISTINGUIENDO...

Cuando queremos generar un nuevo mundo, un resultado o realidad diferente, no alcanza con los actos lingüísticos conocidos.

Para ello vamos a leer...

*“Los representantes del pueblo de la Nación Argentina, reunidos en Congreso General Constituyente por voluntad y elección de las provincias que la componen, en cumplimiento de pactos preexistentes, con el objeto de constituir la unión nacional, afianzar la justicia, consolidar la paz interior, proveer a la defensa común, promover el bienestar general, y asegurar los beneficios de la libertad, para nosotros, para nuestra posteridad, y para todos los hombres del mundo que quieran habitar en el suelo argentino, invocando la protección de Dios, fuente de toda razón y justicia.
Ordenamos, decretamos y establecemos esta Constitución, para la Nación Argentina.”*

¿Qué les parece que es el Preámbulo en términos de actos lingüísticos?



DECLARACIONES:

- Muy diferente de las afirmaciones es aquel otro tipo de acto lingüístico llamado declaración.
- Cuando hacemos declaraciones no hablamos acerca del mundo, generamos un nuevo mundo para nosotros.
- La palabra genera una realidad diferente.
- Después de haberse dicho lo que se dijo, el mundo ya no es el mismo de antes.
- Este fue transformado por el poder de la palabra.
- La declaración es un juicio, no todos los juicios son declaraciones.
- Son la expresión más clara del poder de la palabra, de que aquello que se dice se transforma en realidad; que la realidad se transforma siguiendo la voluntad de quien habla.
- Las declaraciones no están relacionadas con nuestras capacidades compartidas de observación, como acontece con las afirmaciones. Están relacionadas con el poder.
- Sólo generamos un mundo diferente a través de nuestras declaraciones si tenemos la capacidad de hacerlas cumplir.
- Las declaraciones no son verdaderas o falsas, como lo eran las afirmaciones.
- Ellas son válidas o inválidas según el poder de la persona que las hace.
- Sostenemos tener la autoridad para hacerla y que ella fue hecha de acuerdo con normas socialmente aceptadas.
- La autoridad está generalmente limitada a normas sociales específicas. La persona a quien se le otorgó autoridad para hacer una determinada declaración debe cumplir con ciertos requisitos para poder hacerla.
- Ejemplo: Un jurado, por ejemplo, tiene la autoridad para declarar un veredicto de inocencia, pero para hacerlo debe cumplir con normas sociales claramente establecidas.

Extraído del Cap. 3 Libro “Ontología del Lenguaje” - R. Echeverría

LA DECLARACIÓN NO CREA LA REALIDAD SOLO DISPARA EL COMPROMISO

¿Qué necesitamos para crear realidad?

CONSTANCIA EN LA ACCIÓN COMPROMETIDA.

Necesitamos otros 3 actos del habla del lenguaje generativo que son:
Pedidos, ofertas y promesas que veremos en la 1ra. plenaria de Distinciones.
Antes necesitamos a nuestro cuerpo con la distinción Resolución y Estabilidad.

Veamos el siguiente video...

“Denzel Washington Sueños sin metas”

(Link: <https://www.tiktok.com/@discursoganador/video/7196415250860608773>)

REFLEXIONEMOS...

Asegurando el alcance de Resultados:

Sueños sin metas son solo sueños, y finalmente se sienten desilusiones.

En el Camino para conseguir tus sueños, debes aplicar disciplina, compromiso.

Y aún más importante persistencia, porque sin compromiso, nunca empezarás,
pero sin constancia nunca terminarás.

-Discurso ganador de Denzel Washington-

Reflexionemos sobre AP2: Relaciones.

- Trabajen en grupos para identificar y escribir, en las relaciones elegidas incluida la relación contigo mismo, cuáles de los 4 juicios que componen el juicio de Confianza consideras que:
 - a.- ¿Te abren posibilidades?, es decir son trampolines de confianza.
 - b.- ¿Te cierran posibilidades? es decir son obstáculos para sentir confianza.
- Escribe los juicios que se te disparen en las 2 relaciones que elegiste y en la relación contigo mismo.

- Empieza a fundamentar cada uno de estos juicios con afirmaciones (hechos).
- COMPARTIMOS LUEGO EN PLENARIO (tienen 10')

“El sufrimiento del hombre no se debe a la falta de certidumbres, sino a la falta de confianza. Hemos perdido la confianza en el mundo, y como perdimos la confianza queremos control, y como queremos control queremos certidumbres, y como queremos certidumbres no reflexionamos”

-Humberto Maturana-

Tarea de aprendizaje para la semana:

- AP2 Relaciones: Fecha de entrega Clase 13. Seguir los puntos 3 y 4 de la AP2 que les enviamos en Word para que la completen allí mismo. (Los puntos 1 y 2 ya realizados en clase)
 - Continúen con la Pausa y el ciclo de la respiración. ¿Qué registro al hacerlo en el lenguaje, en el cuerpo y en la emoción?
 - Completa la lectura de los cap. 3 y 4 del libro de Rafael Echeverría: Ontología del lenguaje.
 - Registra en tu bitácora de aprendizaje tus “darte cuenta” sobre tus comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria y relaciónalos con las distinciones que vas incorporando. (¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo está tu estado emocional y corporal?)
 - Sigán respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.
-

Nuevas distinciones: FEEDBACK – FEEDFORWARD

¿Qué es Feedback?

- El feedback proviene del inglés y significa retroalimentación y se suele utilizar en las empresas para darle una mirada a sus empleados que les permita mejorar.
- En términos científicos es una información que viene del entorno al sistema, de donde salió alguna acción, dándole a éste una mirada de qué provocó su accionar en el entorno.
- Entonces para nosotros Feedback es Compartir juicios de un observador a otro mostrándole “cómo te veo”, para permitirle ver los juicios que provocaron su manera de estar siendo. Los juicios nunca son verdad ni mentira. No son hechos.
- Estos juicios brindados al otro deben pararse sobre una autoridad al darlos, tener un dominio de aplicación, un estándar de valoración, hechos que fundamenten dicho juicio y sobre todo un “¿para qué?”, ya que el feedback busca darle al observador que lo recibe, la posibilidad de hacerse responsable de dicho juicio y accionar en función de su Visión.

Recibiendo Feedback

¿Cómo?

TIPS para recibir Feedback:

- Al recibir feedback, el otro me hace un regalo y me dice cómo me ve.
- Aceptar el feedback sin dar explicaciones sobre el juicio recibido.
- Cerrar el feedback con un “Gracias”.
- Luego registrarlo y reflexionar en privado sobre la identidad que estoy generando, y si quiero hacer algo con ello.

- El equipo docente les dará feedback regularmente, dada la autoridad que nos han dado para asistirlos en su proceso de transformación, de dos formas:
- Informalmente en las clases.
- Formalmente en evaluaciones como el mojón de aprendizaje feedback “VALORARTE”.
- ¿ACEPTAN?

Dando Feedback

¿Cómo?

TIPS para dar Feedback:

- Preguntar si desea recibirlo. PEDIR PERMISO.
- Pensar si tengo la autoridad para emitir el Juicio que estoy por emitir.
- Tener AFIRMACIONES CON hechos concretos en los que se basa mi juicio.
- Tener un “¿Para qué?” claro y declararlo.
- Dar el feedback con respeto y amor.

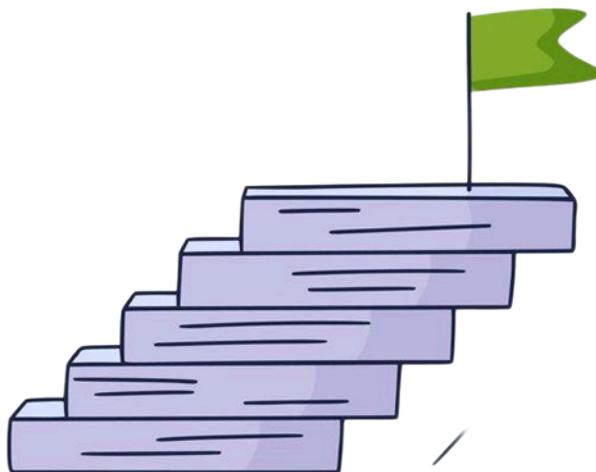


El Poder del Feedback

Permite observar la brecha y decidir qué quiero hacer con ella.

- “Sueños son solo metas” Denzel Washington.
- Si solo SUEÑO no achico la brecha entre la RC y la RI.
- Aunque como interpretamos al SER humano como Posibilidad, vemos la Brecha, el Darse cuenta, como oportunidad.
- Si me hace sentido tengo 2 caminos:
 - Me hago el distraído...
- me hago cargo...
- Decisión → Declaración → Compromiso para comenzar. (Resolución)
- Acción comprometida → Constancia para crear. (Estabilidad)
- “Del sueño a la declaración y a la acción para crear una nueva realidad”
- ¿Qué quiero que pase?

FEEDFORWARD



El FEEDFORWARD, significa avanzar o mirar hacia delante, te permite no solo declarar futuro en el presente, sino también diseñar las acciones que te llevarán

a él. Es el poder de la proactividad ontológica, donde no solo respondes a lo que sucede, sino que lo generas desde tu intención y tu hacer.

TIPS para registrar tu Feedforward:

- Tener claridad Radical en la Visión (El Faro)
- Sostener el Compromiso Inquebrantable (El Primer Paso Decisivo)
- Diseñar los Primeros Micro-Pasos (La Ruta Concreta)
- Identificar limitadores del aprendizaje (Limpiando el Terreno)
- Construir una Red de Apoyo (El Ecosistema del Éxito)
- Celebrar los Pequeños Avances (La Recarga de Energía)
- Vivirlo con Flexibilidad y Aprendizaje Continuo (El Timón del Barco)
- Sostener el rumbo aún los obstáculos (El Capitán del barco - Centramiento)

DINÁMICA

¿Cómo me estoy observando en este camino de aprendizajes?

AMOR

AUTO-FEEDBACK

“Reconocer quién estuve siendo”

PASADO

Dar **feedback** es dar

AMOR

Apreciar - Mantener - Omitir - Reconocer:

Apreciar: ¿Qué aspectos de mí mismo/a valoro como recursos en este camino de aprendizaje?

Mantener: ¿Qué formas de estar siendo quiero seguir fortaleciendo en mi proceso?

Omitir: ¿Qué me gustaría dejar de hacer o soltar porque no aporta a mi crecimiento?

Reconocer: ¿Qué aprendizajes y logros reconozco de mi camino recorrido hasta aquí?

DINÁMICA

¿Cómo me quiero observar en este camino de aprendizajes?

CREAR

AUTO-FEEDFORWARD

“Diseñar quién quiero ser”

FUTURO

Dar Feedforward es

CREAR

Compromiso - Resultado - Entusiasmo – Acción – Reconocer

Compromiso: ¿Con qué visión me comprometo hoy como aprendiz?

Resultado: ¿Qué resultado concreto me gustaría lograr en el corto plazo?

Entusiasmo: ¿Qué me conecta con la pasión, con las ganas, con el motor interno de este proceso?

Acción: ¿Qué pequeñas acciones puedo implementar que reflejen mi compromiso con ese resultado?

Reconocer: ¿Qué recursos internos necesito reconocer y activar para sostener mi proceso?

LOGRANDO RESULTADOS DESDE LA PAUSA

P O D A = Parar - Observar - Distinguir – Accionar



El secreto para lograr resultados requiere entonces, de un cambio del observador que se logra incorporando nuevas distinciones.

Distingamos estas tres nuevas distinciones:

- ACTUALIDAD
- CONCIENCIA
- RESPONSABILIDAD

ACTUALIDAD

Es estar aquí y ahora. Darme cuenta de que es lo que estoy pensando y sintiendo en este preciso momento. Cachar, agarrar, pescar el pensamiento, sentimiento o sensación presente.

Y decir, por ejemplo:

- Me doy cuenta que estoy pensando, que no sé qué cosa hacer.
- Me doy cuenta que estoy moviendo el pie.
- Me doy cuenta que me estoy riendo.
- Me doy cuenta que me siento ridículo.
- Me doy cuenta que estoy pensando, si lo estoy haciendo bien.

“Estar AQUÍ” Estar en este lugar con estas personas en este espacio.

“Estar AHORA” Estar en este momento, en este presente.

Esta técnica libera todas las tensiones y me permite soltar pensamientos y emociones del pasado (que ya pasó) o anticiparme a lo que podría pasar en el futuro (que no llegó).

CONSCIENCIA

- Es hacer presente, percatarme, ser consciente, darme cuenta de lo que estoy pensando (Juicios), de lo que estoy sintiendo (Sensaciones y sentimientos) en este preciso momento.
- Siempre estamos en el presente (No nos queda otra) pero generalmente estamos a la deriva y no nos damos cuenta ni cómo estamos, ni qué sentimos, ni que estamos pensando (Juzgando).
- Esta conciencia permite recuperar el poder de nosotros mismos.
- Si me doy cuenta de lo que estoy pensando, puedo elegir desafiar ese pensamiento (Fundamentando ese juicio que me cierra posibilidades)
- Si no me doy cuenta, estoy tomado por esa emoción, por ese pensamiento; como un pescado tomado del anzuelo.

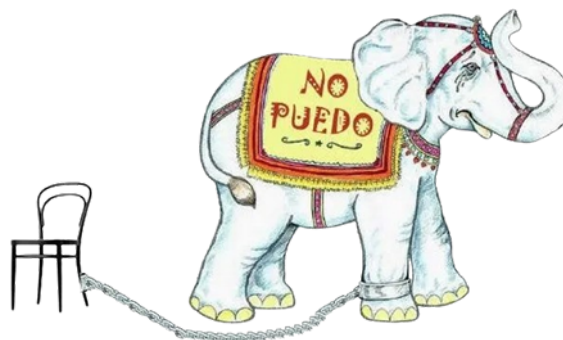
- Para liberarme debo primero estar en el momento presente y luego ser consciente, darme cuenta.

RESPONSABILIDAD

- Es tener la habilidad de responder - Response-able, del inglés, Response: Respuesta y able: Capacidad.
- Una vez que practicamos el estar aquí y ahora; y somos conscientes de eso, podemos “ver”, salir del modo automático, entrar en un espacio reflexivo, distinguir y elegir.
- Allí aparece la responsabilidad como habilidad de responder, de hacerme cargo totalmente de mis actos.
- Ej.1.- Me doy cuenta en el presente que tengo ganas de bostezar, “Soy consciente de esas ganas y de la sensación que tengo”, ahora desde la Responsabilidad tengo un dilema; “elijo” lanzar el bostezo sonoro y exponerme a la risa o burla del grupo, o “elijo” soltarlo suave y disimuladamente para evitar pasar por la experiencia y crítica del otro.
- Ej.2.- ¿El otro me insulta? o “El otro insulta. Tengo la habilidad de responder.

Reflexionemos sobre actualidad, conciencia y responsabilidad.

Veamos el ejemplo de este cuento: El elefante del circo



Había una vez un elefantito recién nacido al que le pusieron una cadena alrededor de su pierna y una pequeña estaca clavada en el piso. El elefante

quería su libertad y tiraba continuamente para poder soltarse. Ponía todas sus fuerzas hasta que se cansaba. Día a día seguía luchando para soltarse de esa estaca que lo tenía atado. Volvía a poner todas sus fuerzas y no lograba soltarse. Hasta que un día, un triste y terrible día se resignó. Y juzgó (declaró): “No hay nada que pueda hacer para salir de acá.” Y ese día dejó de accionar para soltarse (Juicio como Certeza). Pasaron los años, yo fui a ver el circo, y vi a un gran elefante con una muy pequeña cadena que lo ataba a una pequeña estaca. Esto me sorprendió y pregunté por qué el elefante no se marchaba si solo tenía una pequeña cadena y estaca que con un simple movimiento se podría soltar, y el empleado del circo sonriendo me dijo: “Es que él cree que no puede soltarse.” (Juicio como Certeza).

¿Qué estacas tenemos nosotros? ¿Qué creencias tenemos que nos atan?
Declara... ¿Qué quieres? ¿Es necesario saber cómo?

DINÁMICA “Mi Huella, Nuestra Huella”

-Descubriendo mi valor, creando identidad colectiva-



La importancia de la huella personal y el impacto sistémico.

LOS 5 ACTOS LINGÜÍSTICOS FUNDAMENTALES

A.- LENGUAJE DESCRIPTIVO:

EL MUNDO ANTECEDE A LA PALABRA - COMPROMISO EN DESCRIBIR

1. Las Afirmaciones:

- Hablo del Mundo que ya está.
- Surge del acto declarativo que la establece para una misma comunidad biolingüística.

2. Los Juicios:

- Relacionados con el mundo que describo.
- Explico y hago predicciones (no todos los juicios son declaraciones).
- Si el pronóstico lo tomo como una certeza entonces es una declaración inconsciente que crea futuro.

B.- LENGUAJE GENERATIVO:

PALABRA ANTECEDE AL MUNDO - COMPROMISO EN CREAR.

Es mi Visión de lo que quiero que pase. Es el 3er acto lingüístico:

3. Las Declaraciones – Incluyendo a los Juicios como certezas (declaraciones).
Dispara el compromiso para transformar la realidad de circunstancial a ideal.
Requiere del compromiso en acciones proactivas para que se generen hechos que muestren la Realidad ya lograda. La declaración sola no es mágica.

4. Las Ofertas + Declaración de aceptación

5. Los Pedidos + Declaración de aceptación

6. Las Promesas

Son acciones proactivas comprometidas en crear realidad.

COMPROMISO SOCIAL DE LOS ACTOS LINGÜÍSTICOS:

Cuando hago una afirmación, me comprometo a la veracidad de lo que afirmo.

Cuando hago una declaración, me comprometo a la validez y a lo adecuado de lo declarado.

Cuando hago una promesa, una petición o una oferta, me estoy comprometiendo a la sinceridad de la promesa involucrada. Y cuando me comprometo a cumplir una promesa me estoy comprometiendo también a tener la competencia para cumplir con las condiciones de satisfacción estipuladas.

Esto no significa que no podamos romper nuestros compromisos. Por supuesto podemos hacerlo y lo hacemos. Sin embargo, esto va a afectar nuestra credibilidad e involucramiento poniendo en juego la confianza y la relación con los demás.

Tarea de aprendizaje para la semana:

- Continúa desarrollando la AP2 Relaciones: Fecha de entrega Clase 13.
Al finalizar agrega un párrafo indicando qué aprendiste al hacer la actividad relaciones. Haz el Test de Relaciones Nutrientes para conocer la – RC (Realidad Circunstancial) que es la respuesta a la pregunta ¿cómo se ven tratados y tratando a cada uno de los integrantes de ese grupo de pertenencia? Preferiblemente elige un grupo con más de 2 personas, puede ser la familia, amigos, socios, etc.
 - Continúen con la Pausa y el ciclo de la respiración. ¿Qué registro al hacerlo en el lenguaje, en el cuerpo y en la emoción?
 - Completa la lectura del pdf que te enviaremos: Decl. Y Actos Ling. Fund.pdf. (Cap. 3 de Echeverría. Trabajaremos con él la semana próxima, y también en un feedback VALORARTE.
 - Registra en tu bitácora de aprendizaje tus “darte cuenta” sobre tus comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria y relaciónalos con las distinciones que vas incorporando. (¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo está tu estado emocional y corporal?)
 - Sigán respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.
-

“Hacia una Relación Nutricia” Desde la Huella.

Generando resultados desde la creación de confianza y el lenguaje generativo.

¿Cuál es la - RC- Realidad Circunstancial en sus Grupos de Pertenencia?

- Test de Relaciones Nutrientes -

El poder de las Declaraciones y la acción comprometida para crear una RI - Realidad Ideal.

DINÁMICA GRUPAL

Generando resultados desde la creación de confianza y el lenguaje generativo.

Consigna: En salas 15' Resumir para presentar al resto en 5'.

Grupo 1: Declaraciones. Declaraciones fundamentales: NO e Ignorancia.

Grupo 2: Declaraciones. Declaraciones fundamentales: Amor y Perdón.

Continuar con la actividad de aprendizaje 2 creando confianza con estas nuevas distinciones. ¿A quién le quiero declarar, qué y cuándo?



Declaración del No y el SI

- El decir «No» es una de las declaraciones más importantes que un individuo puede hacer. A través de ella asienta tanto su autonomía como su legitimidad como persona, y es la declaración en la que comprometemos nuestra dignidad.
- La declaración de «No» puede adquirir formas distintas. No siempre ella se manifiesta diciendo «No». A veces la reconocemos cuando alguien dice «Basta», con lo cual, declara la disposición a no aceptar lo que se ha aceptado hasta entonces.
- El «Sí» pareciera no ser tan poderoso como el «No». Después de todo, la vida es un espacio abierto al «Sí». Es, como dirían los especialistas en computación, la declaración que opera «por omisión» (by default). Mientras no decimos que «No», normalmente se asume que estamos en el «Sí».
- Sin embargo, hay un aspecto importante con respecto al «Sí» . Se refiere al compromiso que asumimos cuando hemos dicho «Sí» o su equivalente «Acepto». Cuando ello sucede ponemos en juego el valor y respeto de nuestra palabra.

Declaración del NO SÉ y Gracias

- Declarar «No sé» es el primer eslabón del proceso de aprendizaje. Implica acceder a aquel umbral en el que, sé que no sé, y me abro al aprendizaje. Luego puedo declarar «Aprenderé» y crear un espacio en el que es posible expandir mis posibilidades de acción en la vida.
- La capacidad de abrirnos al aprendizaje, a través del «No sé», representa una fuerza motriz poderosa en el proceso de transformación personal y de creación de quienes somos.
- Declarar «Gracias» implica el poder generativo de la acción que ejecutamos al decirlo. Cuando alguien cumple con aquello a lo que se comprometió con nosotros y le decimos «Gracias», estamos registrando el cumplimiento, y construyendo nuestra relación con dicha persona. No

hacerlo puede socavar dicha relación. Nos permite hacernos cargo del otro y dirigirnos a su propia inquietud de ser reconocido en lo que hace y de recibir nuestro aprecio por la atención de que fuimos beneficiados.

- Decirle «Gracias a la vida», como lo hace la canción de Violeta Parra, es un acto fundamental de regeneración de sentido, de reconciliación con nuestra existencia, pasado, presente y futuro. Al declarar nuestra gratitud, no sólo asumimos una postura «frente» a los otros y «frente» a la vida. Al hacerlo, participamos en la generación de nuestras relaciones con ellos y en la construcción de nuestra propia vida.

Declaración del Perdón-Te Amo-Te quiero

- «Perdonar» es un acto declarativo de liberación personal. Al perdonar rompemos la cadena que nos ata al victimario y que nos mantiene como víctimas, nos hacemos cargo de nosotros mismos y resolvemos poner término a un proceso abierto que sigue reproduciendo el daño que originalmente se nos hizo, reconocemos que no sólo el otro, también nosotros mismos, somos responsables de nuestro bienestar.
- Cuando hablamos de perdonar, suele surgir el tema del olvido. Olvidar o no es algo que no podemos resolver por medio de una declaración. No depende enteramente de nuestra voluntad. El perdón, es una acción que está en nuestras manos. El acto declarativo asociado al perdón es perdonarse a sí mismo.
- Declarar «Te Amo o Te quiero» remite a un vínculo particular, un tipo de relación, entre dos personas y forma parte de un mundo compartido. Dada la capacidad recursiva del lenguaje podemos hablar de amor a sí mismo, refiriéndonos al tipo de relación que mantenemos con nosotros mismos.
- Es importante examinar nuestras relaciones personales fundadas en vínculos de afecto y preguntarnos cuán a menudo declaramos mutuamente el afecto que nos tenemos. Preguntarnos qué diferencia le significaría al otro el escuchar esta declaración. Recordemos que el hablar y también el callar, genera nuestro mundo. -Extraído del libro "Ontología del Lenguaje" de Rafael Echeverría-

Auto-Feedback VALORARTE

- Realizaremos una experiencia y reflexión que te permitirá revisar tu proceso y que te servirá de Repaso y Anclaje para "Valor-Arte" El arte de darte valor.
- Es hacer JUICIOS y disponer de hechos que puedan fundamentarlos y así descubrir brechas para que puedas hacer un auto-feedforward.
- Es hacer una PAUSA, y un PODEIS para PARAR - OBSERVARTE - DISTINGUIR (el observador que estás siendo en relación a las distinciones incorporadas hasta la clase 10), ELEGIR (declarar y disparar el compromiso de cerrar la brecha de donde te encuentras ahora vs donde quieres estar), INTERVENIR (acción proactiva de cara a tu visión), y SOSTENER (con acciones congruentes y comprometidas con relación al compromiso declarado).

Con el auto-feedback podrán y podremos distinguir 2 dominios:

- La marcha de tu proceso de aprendizaje, en relación a la conceptualización/anclaje de las distinciones.
- Nuestra efectividad en facilitar la corporalización del aprendizaje de cada distinción mostrada en el proceso de la cursada de forma que no solo se acerquen al conocer para entender sino al conocer para comprender.
- Luego del mismo les proponemos realizar un auto-feedforward para distinguir como equipo lo que faltó y que puedan cerrar la brecha con nuestra asistencia de aquellas distinciones más débiles que aún no se han incorporado desde el entender e internalizado desde el comprender a tu vida diaria para que el aprendizaje de 1er y 2do orden se integre a tu manera de SER con un aprendizaje de 3er orden.
- Compartimos el link para completar el Formulario de preguntas:
<https://forms.gle/UZJ9n6ZzGxXMFUzQA>

Tarea de aprendizaje para la semana:

- Completa la AP2 Relaciones: Fecha de entrega próxima Clase. Enviar a docentes. Recuerda al finalizar agrega un párrafo indicando qué aprendiste al hacer la actividad de relaciones. Haz el Test de Relaciones Nutrientes para conocer la – RC (Realidad Circunstancial). Preferiblemente elige un grupo con más de 2 personas, puede ser la familia, amigos, socios, etc. Trae tus comentarios a la plenaria.
 - Continúen con la Pausa y el ciclo de la respiración. ¿Qué registro al hacerlo en el lenguaje, en el cuerpo y en la emoción?
 - Registra en tu bitácora de aprendizaje tus “darte cuenta” sobre tus comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria y relaciónalos con las distinciones que vas incorporando. (¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo está tu estado emocional y corporal?)
 - Sigam respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.
-

1era. Plenaria de distinciones



Qué haremos HOY...

Amasaremos distinciones e incorporaremos nuevos dominios para formarnos como Coaches:

Responderemos a: ¿Yo soy lo que pienso?

Queja vs Elección Consciente

Declaraciones fundamentales - la Declaración fundamental de Quiebre

Haciendo que las cosas pasen con POP + gestión corporal necesaria.

Lo que pienso yo ¿Es la Realidad?

Dinámica grupal: 1ero. miren la foto. Luz, oscuridad, que hay en el fondo, ¿qué está pasando? Imaginen una historia que revela la foto, quienes son ustedes en esa historia. Registren sus pensamientos, reflexiones en forma individual.

Respondemos las siguientes preguntas (Seguimos en forma individual):



- ¿De dónde salen los pensamientos?
- ¿Cómo me doy cuenta que los tengo?
- ¿Escucho esos pensamientos?
- ¿Quién los dice?
- ¿Necesito seguirlos?, ¿Son Hechos?
- ¿Soy lo que pienso?

Ahora comparten en grupos de a dos o de a tres sus pensamientos e historias, debaten y hacen un resumen para presentar en plenario. Eligen quien presentará. Nos vemos en 10'.

Compartimos en plenario:

- ¿Qué lenguaje utilizo para describir lo que se me disparó al ver la foto?
- ¿Apareció una historia personal?
- ¿Te quejabas o te expresabas?
- ¿Los pensamientos eran funcionales?
- ¿Qué actos del habla utilizaba al distinguir lo que pensaba?
- ¿Eran automáticos los pensamientos?
- ¿Me quedo algunas veces rumiando en ciertos pensamientos?
- ¿Qué puedes hacer para salir de allí desde el lenguaje?

- ¿Y desde el cuerpo qué?
- ¿Los pensamientos que se les disparan a los otros eran iguales a los míos?
- ¿Yo soy lo que pienso?... Veamos un video...

De la Queja a la Elección Consciente:

Análisis de la Postura de la Víctima y el Compromiso Empoderado.
Según Eckhart Tolle.

TE QUEJAS:

¿Que implica?:

No aceptás lo que es...

No estás de acuerdo y te resientes (no es justo!),

No ves posibilidad y te resignas. (Resignación no es aceptación)

Aparece la fórmula del sufrir. ($S = D + CI$)

Sufrir = Dolor + Concluyes - Infieres (interpretas concluyes con un juicio no fundamentado)

Te conviertes en una Víctima, y perpetuas ese sufrimiento.

Otra posibilidad dado tu compromiso con tu paz y bienestar es si...

TE EXPRESAS:

¿Qué Implica?

Aceptas lo que es... Aunque no estés de acuerdo.

Te alineas y aceptas el dolor de lo que ya es.

Supones que es injusto, aunque no concluyes, juzgas que puede ser que aprenda algo de esto, que puede haber algo que no distinga y que me serviría.

Accionas para resolverlo.
Y ¿si no puedes lograrlo?...

Pides asistencia y si no los logras, abandonas, sueltas y te retiras, dado tu compromiso con tu paz y tu bienestar.

Sugerencia para ampliar tu comprensión, lee el PDF:
“De la Queja a la Elección Consciente Resumido V1.pdf

Reflexionemos sobre actitudes...

Dos comportamientos o actitudes frente a un impedimento, real o imaginario
Si te Quejas, ves Problema, si te Expresas, ves Posibilidad.

¿Qué entendemos por PROBLEMA?



PROBLEMA: (Del lat. problēma, y este del gr. πρόβλημα).

Cuestión o situación dificultosa que se trata de aclarar o resolver.

Proposición o dificultad de solución dudosa.

Conjunto de hechos o circunstancias que dificultan la consecución de algún fin.

Contratiempo, complicación, contrariedad, inconveniente, impedimento, traba, apuro, aprieto, preocupación, disgusto.

TIPOS DE PROBLEMAS

- De una única solución (Convergentes).
- De varias posibles soluciones (Divergentes).
- Sin resolución.

UNA NUEVA DISTINCIÓN

Veamos una nueva mirada sobre el hecho de TENER PROBLEMAS

Registren ahora alguna situación que vivan como problema.

- ¿Les gusta tener problemas?
- ¿Les gustaría vivir una vida sin tener problemas?

RESOLVIENDO PROBLEMAS

1er nivel y 2do nivel de aprendizaje

Pensamiento Lateral:

1. EL HOMBRE EN EL ASCENSOR. Un hombre vive en un edificio en el décimo piso. Todos los días toma el ascensor hasta la planta baja para ir a su trabajo. Cuando vuelve, toma el ascensor hasta el séptimo piso y hace el resto del recorrido hasta el piso en el que vive (el décimo) por las escaleras. Si bien el hombre detesta caminar, ¿Por qué lo hace?
2. EL HOMBRE EN EL BAR. Un hombre entra en un bar y le pide al barman un vaso de agua. El barman se arrodilla buscando algo, saca un arma y le apunta al hombre que le acaba de hablar. El hombre dice “gracias” y se va. ¿Qué pasó?
3. Johann Hurlinger, un austríaco, marcó un récord mundial caminando los 1.401 kilómetros de Viena a París en 55 días. Su promedio fue de apenas 2,4 kilómetros por hora y lo realizó en 1900. Sin embargo, su récord aún se mantiene. ¿Qué tiene de especial?

Pongamos el FOCO en el proceso comunicacional
Para que aparezca PROBLEMA.

¿Quién dice que tiene un problema?

¿Qué hizo para decir eso?

¿Dónde está poniendo el foco?

¿Hacia dónde orientó su compromiso?

¿Qué lenguaje utiliza? ¿D o G?

¿Acciona desde lo que sabe?

(Dentro o fuera del marco de los 9 puntos)

Pongamos el foco en mi proceso comunicacional para que APAREZCA
PROBLEMA: Veamos esta situación donde aparece una traba, una interrupción.

Aparece una complicación, contrariedad, inconveniente, impedimento, traba, real o imaginaria (Ej.: “Piquete”, “Cortaron el agua”, “este que se cree que no me saluda”). Busco soluciones dentro de lo que veo como posible.

¿Qué miro? ¿Dónde pongo el foco?

Si me oriento al impedimento, digo que TENGO UN PROBLEMA, y juzgo que no debería estar sucediendo lo que sucede. ¿Esto es así?

¿Qué pasa con el impedimento si lo resisto?

Respuestas emocionales y corporales frente a esta experiencia...

Enojo, frustración, desgano, tensión, búsqueda de culpables.

Ejemplos de obstáculos ¿Qué se les ocurre?

COMPARTIMOS...

Pongamos el FOCO en el proceso comunicacional
Para que **NO** aparezca PROBLEMA.

Para ello vamos a recordar 2 distinciones:

Declaraciones:

Desde ellas podemos disparar el compromiso para transformar la realidad en hechos. Son válidas o inválidas, según sea la autoridad que tenga la persona que

lo emite. Surge cuando nos preguntamos ¿Qué queremos que pase o no pase? Su compromiso social implica accionar consistentemente con lo declarado y actuar en consecuencia.

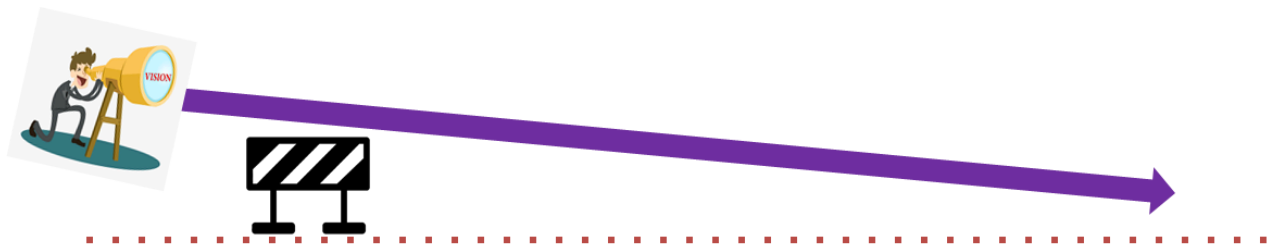
Compromiso:

Es la base para cualquier tipo de cambio intencional. Compromiso en accionar para crear una realidad diferente, coherente con nuestras declaraciones. El compromiso implica accionar y crear algo que no existía desde la responsabilidad (habilidad de responder) que tenemos ante las circunstancias.

Pongamos el foco en mi proceso comunicacional para que:
NO APAREZCA PROBLEMA.

Veamos esta situación donde aparecía una interrupción.

Postulamos que es posible comprometerse con mi Visión de la RI y ver más allá del Obstáculo.



Mantengo foco en mi compromiso,
En lugar de solo enfocarme en el obstáculo

Declaración de Quiebre vs Problema

REFLEXIONEMOS...

Usted es...

“A usted joven le falta sentido Creativo” y “no tiene ideas originales”.

Esas fueron las razones para no contratarlo, le dijeron al joven artista, cuando solicitaba un trabajo como ilustrador en un periódico.

Primero se desanimó, pensó que su idea quizás no servía.

Después pensó ¿qué es lo que quiero?

El joven artista tenía clara su visión.

El creía que podía construir un mundo de fantasía con animales gigantes para ayudar a la gente a olvidar sus problemas y reconectarlos con sus sueños, convirtiéndolos de nuevo en niños.

Esta es la historia de Walt Disney.

¿Dónde puso el foco Disney? ¿Cuál fue su compromiso?

Pongamos el FOCO en el proceso comunicacional

Para que NO aparezca PROBLEMA.

Para crear una nueva realidad, me puedo preguntar:

¿Qué me puede estar diciendo este obstáculo? ¿Es un obstáculo o un aliado?

El Obstáculo me permite descubrir que siempre tengo la habilidad de responder, traer mi compromiso al frente y sostenerlo.

¿Si lo dejo de resistir qué puede ocurrir? ...

El obstáculo como tal se disuelve. (Ej.: Salgo del automático y me expreso...)

"Lo que resistes persiste, lo que aceptas transforma."

Respuestas emocionales y corporales frente a esta nueva experiencia:

Primero enojo y frustración y al declarar que quiero sostener mi visión, aparecen paz, aceptación, vitalidad, entusiasmo, ganas.

DECLARACIÓN DE QUIEBRE

A esta DECLARACIÓN FUNDAMENTAL de traer mi compromiso al presente aún el obstáculo la llamaremos DECLARACIÓN DE QUIEBRE.

Declaración de Quiebre es un acto central en la vida de las personas, la libera.

Para que exista esta posibilidad de declarar quiebre, debe haber antes un compromiso declarado de lo que quiero que pase, aún los cambios e incertidumbres con que me encuentre en el camino.

Desde este compromiso con entusiasmo y curiosidad busco producir los cambios.

Si no tengo un compromiso declarado viviré los obstáculos como problemas.

Solo existe problema si el observador VE Problema.

Vivamos nuestra vida declarando quiebres DADO EL COMPROMISO CON MI VISIÓN.

De la resistencia a la aceptación de los cambios, aceptación de la incertidumbre. Toda declaración de quiebre revela espacios de aprendizaje que se abren y acciones que serán necesarios desarrollar modificando la coherencia del observador.

Miro la visión, la RI, y Declaro que sostendré mi foco en la visión más allá del obstáculo.

Declaro Quiebre. Ahora solo queda la acción comprometida para lograr la visión.

Si tengo un compromiso declarado viviré los obstáculos como oportunidades, declararé quiebre y crearé, si acciono, un observador diferente para sostener mi compromiso.

LA DECLARACIÓN NO CREA REALIDAD, SOLO DISPARA EL COMPROMISO.

Por eso una vez declarada la declaración, intervendré modificando mi coherencia C,L,E”.

Lo haré hasta lograr mi compromiso disolviendo el obstáculo.

AMA TUS COMPROMISOS Y DECLARA QUIEBRES.

UNA VUELTA DE TUERCA:

¿Hay Obstáculos positivos frente a mi compromiso?. (Elástico)

¿Puedo declarar quiebre cuando logré algo mejor de lo que pensaba?

Si, para descubrir mi potencialidad oculta y no atribuirlo sólo a la suerte.

Entonces declaro Quiebre “positivo”

Lenguaje generativo: La palabra antecede al mundo.

Accionando para HACER QUE LAS COSAS PASEN

Profundizaremos en el resto de los actos del habla del lenguaje generativo para coordinar acciones y lograr crear la realidad ideal declarada:

PEDIDOS – OFERTAS – PROMESAS

DINÁMICA PRACTICANDO PEDIDOS Y PROMESAS

Piensen en algún pedido que ustedes hayan hecho a alguien y que les respondió que, sí lo haría.

Y que luego no lo hizo como ustedes esperaban que lo hiciera. Pónganle un nombre.

Escucharemos una breve síntesis de al menos 3 pedidos y entre todos elegiremos uno para trabajar.

Haremos una autopsia del pedido.

PEDIDOS

Pasos de un pedido efectivo:

- Para qué pido: obtener lo que me falta para lograr mi visión
- Ver lo que me falta y cómo lo quiero recibir.
- Un orador.
- Un oyente.
- Juicio de confianza. (Fue sincero, competente, tuvo credibilidad y mostró involucramiento)
- Según el juicio de confianza fijo las condiciones de monitoreo y posibles ofertas
- Pedir expresando las condiciones de satisfacción.: Cómo, dónde, cuánto y fundamentalmente, para cuándo (Ser cuidadoso con el contexto de obviedad).
- Escuchar que entendió de c/u de las condiciones de satisfacción.
- Verificar la promesa acorde al plazo.
- Cierre del pedido: Obtener lo que pedí (cerrar el pedido con gracias) o continuar el pedido con un Reclamo.

¿Qué pasa cuando el destinatario del pedido no cumple con la promesa?

¿Me afecta?, ¿Por qué?

¿Le hago saber al otro lo que me pasa?

¿Por qué no?

¿Para qué no?

¿Por qué si?

¿Para qué si?

¿Reclamo?, ¿Por qué no?

¿Para qué no?

¿Reclamo?, ¿Por qué si?

¿Para qué si?

Habilidades lingüísticas para crear confianza y sostener la red de compromisos

Pasos de un Reclamo “honorable”:

- Recordar la promesa
 - Declarar el incumplimiento.
 - Inventario de daños
 - Pedido de reparación.
 - Pedido de re-compromiso (cuidando los elementos de un pedido efectivo, así como el monitoreo y las ofertas.)
-

Lenguaje Generativo: La palabra antecede al mundo.



Accionando para HACER QUE LAS COSAS PASEN

Profundizaremos en el resto de los actos del habla del lenguaje generativo para coordinar acciones y lograr crear la realidad ideal declarada:

PEDIDOS – OFERTAS – PROMESAS.

Lenguaje Generativo:
DINÁMICA PRACTICANDO PEDIDOS

Haremos dos grupos.

En cada grupo conversan 5´ para hacerle al otro grupo UN PEDIDO.

Luego, cada grupo realiza el pedido en no más de 10´ minutos, indicando las condiciones en las que les solicitan el pedido, y les preguntan si se comprometen a hacerlo.

Observar auto-feedback con estas dos preguntas:

¿Qué funcionó?

¿Qué habría que agregar?

DECLARACIÓN DE QUIEBRE

A esta DECLARACIÓN FUNDAMENTAL de traer mi compromiso al presente aún el obstáculo la llamaremos DECLARACIÓN DE QUIEBRE.

Declaración de Quiebre es un acto central en la vida de las personas, la lidera. Para que exista esta posibilidad de declarar quiebre, debe haber antes un compromiso de lo que quiero que pase, aún los cambios e incertidumbres con que me encuentre. Desde este compromiso con entusiasmo y curiosidad busco producir los cambios.

DINÁMICA en salas:

- Compartimos reflexiones en grupos 5´ sobre la lectura de la diferencia de Quiebre de Rafael Echeverría y Ser Líder.
- Qué situación detectas en tu vida que sea una incomodidad, traba, molestia, insatisfacción, etc. Compartimos...

Si tengo un compromiso declarado viviré los obstáculos como oportunidades, declararé quiebre y crearé un observador diferente cada vez, para sostener mi compromiso.

Lo haré “Interviniendo y Modificando mi coherencia C,L,E”.

Hasta lograr mi compromiso disolviendo el obstáculo.

AMA TUS COMPROMISOS Y DECLARA QUIEBRES.



Nueva Distinción

Diseño de Conversaciones

Enunciamos dentro del Paradigma comunicacional de SER LÍDER que siempre estamos comprometidos y, en consecuencia, podemos distinguir que las personas viven y coordinan acciones dentro de una red de compromisos conversacionales.

Y para poder lograr relacionarnos funcionalmente, necesitamos desarrollar competencias en el diseño de conversaciones.

¿Qué entienden ustedes por conversaciones de posibilidad?

¿Ejemplo?

¿Y de no posibilidad?

¿Ejemplo?

TIPOS DE CONVERSACIONES

CONVERSACIONES DE NO POSIBILIDAD

Cada vez que digo, “esto no se puede” o, “no es posible” expreso juicios que cierran posibilidades. Generalmente sin fundamento.

1943 – Tomas Watson Pte. De IBM comentó que tan solo habría un mercado mundial para unas 5 computadoras.

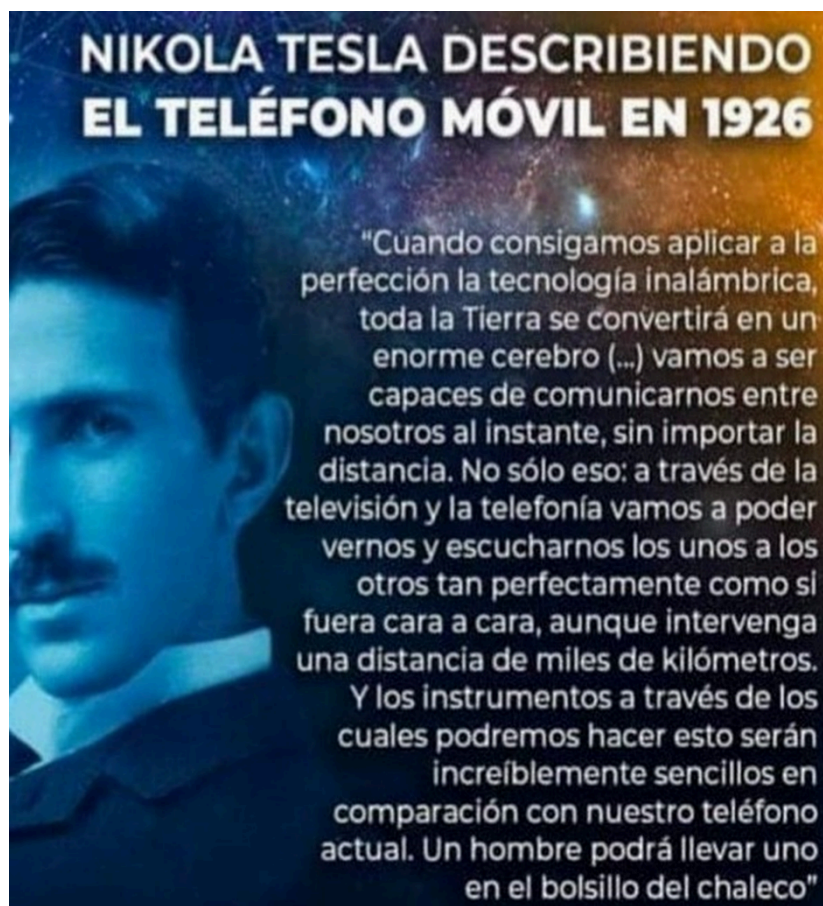
Los Beatles, una banda sin futuro: en el año 1962, la compañía discográfica Decca Records escuchó las canciones del entonces desconocido grupo británico formado por Paul Mc Cartney, George Harrison, John Lennon y Ringo Starr. El jefe de la empresa les negó el contrato y dijo al representante del grupo, Brian Epstein, que los Beatles "no tenían futuro". "Las bandas no están de moda, sobre todo los cuartetos", agregó.

La inviabilidad del E-commerce: en el año 1966, la revista Time publicó un artículo en el que predecía cómo sería el mundo en el año 2000. "El comercio en línea no tiene futuro porque a las mujeres les gusta salir de compras, ver y tocar las mercancías con sus manos".

El fracaso del iPhone: en el año 2007, unos meses antes del lanzamiento del primer smartphone de Apple, el jefe de Microsoft, Steve Ballmer, predijo: "El iPhone no tiene ninguna posibilidad de ganar una cuota significativa del mercado".

CONVERSACIONES DE POSIBILIDAD

Cada vez que expreso lo que quiero que pase, lo DECLARO y me lanzo a ello; y si no lo logro, puedo declarar QUIEBRE y pedir asistencia.



Fragmento extraído de una entrevista con Nikola Tesla, por John B. Kennedy. Colliers, 30 de enero de 1926
Del libro: Firmado_Nikola_Tesla_Escritos_y_cartas_1.pdf

TIPOS DE CONVERSACIONES

Para la Posibilidad: El compromiso es crear una posibilidad que no se está viendo. Requiere observar que se está en conversaciones de no posibilidad y pedir ayuda a otro observador o modificar el observador que se está siendo.

Para la Oportunidad: Una vez observada la conversación de posibilidad, el compromiso se focaliza en crear la oportunidad. Una conversación conveniente en la oportunidad no conveniente produce una conversación inconveniente.

Para la coordinación de acciones: Implica declarar, pedir, ofrecer y prometer. Se completa esta conversación cuando se escuchan promesas, para uno o ambos intervinientes en la conversación. Si hay promesa, queda abierto el espacio para efectuar “reclamos”.

Para la declaración de quiebres: Declarado el compromiso, todos los obstáculos o interpretaciones que obstruyan este compromiso, y que impidan el accionar, si son declarados como “quiebres”, posibilitan diseñar conversaciones con otro observador, a menudo un coach, para accionar en forma congruente con el compromiso declarado y evitar “quedarse en el obstáculo como problema”.

Para la Relación: El resultado esperado de esta conversación es crear, mejorar o completar una relación. El compromiso es accionar en consecuencia con este resultado buscado. Requiere trabajar sobre la base de la relación: el juicio de confianza.

Para la Completud: Situaciones de impacto emocional de cierre de posibilidades que generan dolor, muestran una “incompletud”, algo que está inconcluso, abierto, que aún produce miedo, frustración, enojo y demás emociones limitantes. Esta conversación posibilita “aceptar” aquello que no puedo modificar y accionar para completar aquello que sí puedo modificar.

Para posibles conversaciones: La persona con la que consideramos que tenemos que conversar para resolver algún asunto no está dispuesta a escuchar lo que

tenemos que decirle. La conversación que deseamos tener con esta persona juzgamos que no podemos tenerla y entonces podemos realizarla manifestándole lo que consideramos.

Mapa para el Diseño de Conversaciones

- Registre el estado actual con AFIRMACIONES Y JUICIOS (habla responsable).
- Exprese qué es lo que quiere lograr, a través de DECLARACIONES.
- Defina el contexto emocional más adecuado para llevar a cabo la conversación.
- Escuche/chequee/indague el compromiso del otro. ¿Para qué dice lo que dice?
- Opere funcionalmente con los actos lingüísticos (declare, pida, ofrezca, prometa) y valide al observador diferente. Separe a la persona de sus acciones.
- Prevea respuestas posibles a sus pedidos/ofertas. Con el otro hacen equipo.
- Escuche la emocionalidad y la corporalidad del otro. Gestione emociones limitantes.
- Prometa y obtenga promesas, para formalizar el compromiso.
- Definan puntos de chequeo o monitoreo y abran el espacio para el reclamo.
- Observe ¿A qué está Ud. Comprometido en la conversación? Esté alerta a su conversación interna, y a si está queriendo tener razón.

Los 2 COMPROMISOS (Describir y Generar) **Los 7 PASOS PARA LA COMUNICACIÓN PRODUCTIVA**

A.- Compromiso en Describir (Yo – Tu, para que aparezca el Nosotros).

1. Hacerme responsable de MIS juicios: “como YO veo la situación”, “lo que me pasa con esto”.
2. Hacerme responsable de TUS juicios: “como Tú ves la situación”, “lo que te pasa con esto”.

B.- Compromiso en Generar (Creando la Realidad Ideal - RI)

3. DECLARAR qué queremos que pase y observar qué nos está faltando para que pase lo que queremos que pase.
4. Espacio para las OFERTAS: ¿“Qué estás necesitando de mí?, para que pase lo que queremos que pase”. Ídem para las ofertas del otro hacia mí.
5. Espacio para PEDIDOS: ¿“Qué estoy necesitando de vos ?, para que pase lo que queremos que pase”. Ídem para los pedidos del otro hacia mí.
6. Escuchar aceptaciones, no aceptaciones, negociaciones para las ofertas y los pedidos de ambos.
7. Formalización del COMPROMISO: HACER PROMESAS

Salimos del Habla y nos metemos en un nuevo dominio...

Para poder coordinar acciones,
necesitamos la comunicación
y dentro de ella la ESCUCHA.

Ahora...

¿Comunicación?

¿Qué es?

MODELO CLÁSICO DE COMUNICACIÓN



PROBEMOS ESTE MODELO desde la ESCUCHA...

EL HABLA

Escuchen instrucciones para trabajar con una hoja.
Háganlo con los ojos cerrados.
Muestran el resultado.

Un solo mensaje hablado y
diferentes interpretaciones.

LA VISTA

Observen la escena, piensen ¿Qué es? y ¿Qué pasa?



Compartimos
Una sola imagen y
¿Qué escuchó cada uno?

LA VISTA - Escuchemos un texto

**3573 M3N54J3 35 94R4 D3M057R4R L45
C0545 74N INCR3I8L35 QU3 9U3D3
H4C3R NU357R0 C3R38R0. 5I L06R45
L33R 3570 9U3D35 53N7IR73
0R6ULL050 D3 7U IN73LI63NCI4, Y4
QU3 50L0 CI3R745 93R50N45 L0
L06R4N. 35T0 53 D383 4 QU3 3L
H3M15F3R10 D3R3CH0 D3L C3R38R0
450C14 L05 51M80L05 94R3C1D05 4 L45
L3TR45 QU3 C0N0C3M05 N0RM4LM3NT3
Y 451 L06R4M05 L33R C0N F4C1L1D4D.
D4L3 M3 6U574 Y 9364L0 3N 7U MUR0 51
L0 L06R4573**

¿Quién lee? ¿La vista? ¿Qué construyo al escuchar?

PERCEPCIÓN: PERCIBIMOS CON LOS 5 SENTIDOS



¿Oye el oído?

¿Ve el ojo?

¿Tactea la mano?

¿Gusta la lengua?

¿Olfatea la nariz?

¿Entonces quién escucha?

El Cerebro.

¿Cómo lo hace?

Interpreta.

¿Qué es escuchar entonces?

ESCUCHAR = PERCIBIR + INTERPRETAR

Fenómeno BIOLÓGICO + Fenómeno LINGÜÍSTICO

5 SENTIDOS + Cerebro INTERPRETA

No puedo no interpretar - SIEMPRE INTERPRETO

POR LO TANTO:

la escucha es siempre activa

Conclusión: **La escucha valida el habla.**

LA BRECHA DE LA COMUNICACIÓN

El que habla cree que el otro escucha lo que dice, pero solo percibe sonidos y ve gestos que los interpreta desde su historia y con sus juicios, por lo tanto, el que escucha, no escucha lo que le dicen.

Uno dice lo que dice y el otro escucha lo que escucha.

NO escucha bien o mal, solo escucha lo que escucha
por lo tanto, para poder coordinar acciones con otros
¿Qué debo hacer?

**Chequear la escucha,
ya que la escucha valida al habla.**



“Soy absolutamente responsable de lo que digo,
maravillosamente irresponsable de lo que escuchas,
y absolutamente responsable de lo que mi decir dispara en ti”

-Humberto Maturana-

Y si cambiamos del último párrafo, absolutamente por amorosamente...

Soy absolutamente responsable de lo que digo,
maravillosamente irresponsable de lo que escuchas
(y mi compromiso está en chequearlo)

y también soy amorosamente responsable de lo que mi decir dispara en ti.

Tarea de aprendizaje para la semana:

- Continúen con la Pausa. ¿Qué registro al hacerlo en L-C-E?
- Registra una de las dificultades o brechas que detectes y escribe: ¿Cuál es el compromiso para el que dices que esta brecha es un obstáculo? ¿Qué actitud deseas tomar frente a esta reflexión personal?
- ¿Qué tipo de conversación diseñarás y planeas utilizar? - Ten en cuenta, el tipo de conversación para coordinación de acciones, los pasos de un pedido efectivo y de un reclamo honorable. Practica y nos cuentas en la próxima clase.

- Haz la lectura del capítulo V de Echeverría sobre ESCUCHA. Presta atención a las veces que dices “te lo dije”, o “vos me dijiste”. Esto es biológicamente imposible ya que siempre interpretamos.
 - Registra en tu bitácora de aprendizaje tus “darte cuenta” sobre tus comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria y relaciónalos con las distinciones que vas incorporando. (¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo está tu estado emocional y corporal?)
 - Sigam respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.
-

Dinámica integradora:
“EL OBSERVADOR QUE SOY”

Lenguaje - Compromisos - Escucha – Corporalidad y Emocionalidad.

- Elijan quién será A y quién será B.
- Contexto: A y B hacen de cuenta que se conocen y que A siempre ha sido generoso con B.
- Consigna: Se les informa por separado a los A y a los B.

¿QUÉ PASÓ? Primero cuentan los A

- ¿Sostuvieron el compromiso de pedir?
- ¿Qué les pasaba cuando les decían que no?
- ¿A qué o a quién le decían que NO?
- ¿Le pedían explicaciones?
- ¿Tenía que decir que sí?
- ¿Manipulaban?
- ¿Mostraban el valor?
- ¿Qué corporalidad tenían?
- ¿Surgía la creatividad?
- ¿Tensiones, enojos?

¿QUÉ PASÓ? Ahora cuentan los B

- ¿Sostuvieron el compromiso de declarar NO?
- ¿Qué les pasaba cuando decían NO?
- ¿Necesitaban explicar?
- ¿A qué o a quién le están diciendo NO?
- ¿Y a ustedes qué se decían cuando sostenían la declaración de NO al otro?
- ¿Tenían que decir que sí?
- ¿Se sintieron manipulados?
- ¿Le mostraba A el valor del pedido?
- ¿Qué corporalidad tenían ustedes al decir que NO?
- ¿Surgía la creatividad?
- ¿Tensiones, enojos?

CONCEPTUALIZANDO

Pedidos no son órdenes.

Se puede responder: SI, NO o contraoferta.

Le decimos que NO al pedido... y no a la persona.

REFLEXIÓN

¿Digo que sí cuando quiero decir que no?

¿Tengo compasión conmigo o solo con el otro?

¿Me doy poder?

Ejemplo: Ley para personas embarazadas, con discapacidad o mayores de 70 años en cajas habilitadas en el supermercado o en colas en los Bancos, etc.

¿Cómo proceden?

NO es NO.

DISPOSICIONES CORPORALES

¿Qué disposiciones corporales aplicamos en la dinámica integradora?

Recordemos...

Siendo o estereotipo corporal en las 4 disposiciones corporales.

Veamos un poco de cada una y cuál es el siendo o estereotipo en cada caso.
(Mirada, Postura, tensión, respiración, gesto, lenguaje, movimientos)
Lo aplicaremos y relacionaremos a la experiencia vivida.

RESOLUCIÓN

Estereotipo corporal:

- Ojos apretados y focalizados en un punto.
- Respiración corta por la nariz hasta el pecho.
- Tensión muscular, tono alto.
- Disposición de ir hacia delante.
- Movimientos explosivos.
- Sonido enérgico y corto.

Nos dispone a la acción, más que al pensar o reflexionar.

Emociones: asertividad, compromiso, pasión.

ESTABILIDAD

Estereotipo corporal:

- Mirada hacia el entorno y hacia mí mismo.
- Respiración profunda por la nariz hasta la pelvis.
- Tono muscular de medio a alto.
- Disposición del cuerpo de ir hacia abajo.
- Dinámica de movimiento conducida.
- Sonido grave y bajo.

Nos permite la posibilidad de concretar y conservar en el tiempo.

Emociones: paz, constancia.

FLEXIBILIDAD

Estereotipo corporal:

- Ojos muy abiertos.
- Inhalación corta por la nariz y exhalación larga por la boca.
- Tono muscular medio a alto.
- Disposición del cuerpo hacia arriba y en todas direcciones.
- Dinámica de movimiento. explosiva y conducida.
- Sonido agudo y exagerado.

Dispuestos al cambio, al aprendizaje y deseosos de espacio para expandirse.
Emociones: alegría, liviandad.

APERTURA

Estereotipo corporal:

- Mirada suave, sin tensión.
- Respiración profunda, por la boca hasta el abdomen.
- Tensión muscular, tono bajo.
- Disposición de ir hacia atrás.
- Movimiento conducido.
- Sonido suave y largo.

Sensibilidad, acercamiento y sintonía con el otro, escuchar.
Emociones: paz, ternura, aceptación.

REFLEXIONEMOS

¿Cuándo hago un PEDIDO lo hago desde una disposición corporal en equilibrio, déficit o exceso?

Discriminando la presencia de como las disposiciones corporales se presentan en el observador que estoy siendo, y si las mismas están en equilibrio, en exceso o en déficit:

- Completar PDF con grupo de conductas y emociones según la escala: 1.- No es habitual en mí. - 2.- Poco habitual en mí. - 3.- Habitual en mí. - 4.- Podría decir que “soy así”. (PDF “Aprendientes para completar”)
- Luego leemos el material conceptual del PDF: “Solo Excesos y Déficit en 4 Disp. Corporales” para descubrir en cuáles te identificas.
- Finalmente, les entregamos el resumen completo de Disposiciones corporales en PDF: “Resumen Disp. Corporales Completo”.

Tarea de aprendizaje para la semana:

- Continúen con la Pausa. ¿Qué registro al hacerlo en L-C-E?
 - Comienza a distinguir las disposiciones corporales en tu vida diaria. ¿Son las que necesitas para lograr lo que quieres?
 - Observa en la tarea de cada día si estás eligiendo decir sí o no, siendo el capitán de tu barco.
 - Completa la lectura del capítulo V de Echeverría sobre ESCUCHA.
 - Observa si estás haciendo juicios que predicen/pronostican, o Juicios que aseguran, concluyen, decretan o proclaman.
 - Registra en tu bitácora de aprendizaje tus “darte cuenta” sobre tus comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria y relaciónalos con las distinciones que vas incorporando. (¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo está tu estado emocional y corporal?)
 - Sigam respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.
-

Capítulo V Ontología del Lenguaje: ESCUCHA



DESDE EL HABLAR...

Actos Locucionarios: es el acto básico de emisión de una expresión. Ej. ¡Está lloviendo afuera!

Actos Ilocucionarios: es la intención del hablante al decir algo, esta función comunicativa se realiza al emitir una afirmación, declaración o promesa. Ej.: agradecer, pedir disculpas.

Actos Perlocucionarios: es el efecto que produce nuestro hablar en el otro. ¿Qué le pasa al otro con lo que yo digo? ¿Cuál es mi compromiso al escuchar? “Uno dice lo que dice y el otro escucha lo que escucha”. Ej. : ¿Cómo estás?

DESDE EL ESCUCHAR...

La ESCUCHA siempre es activa.

El escuchar valida el hablar.

Para nosotros: ESCUCHAR = PERCIBIR + INTERPRETAR

Hablar y escuchar son dos fenómenos independientes y distintos, están relacionados con el tipo de observador que cada uno es.

Dinámica en parejas:

Detectar los momentos en que experimenté incomodidad cotidiana.

Tensiones – Ansiedad – Angustia – Estrés – Exigencia – Culpa – Enojo – Miedo.

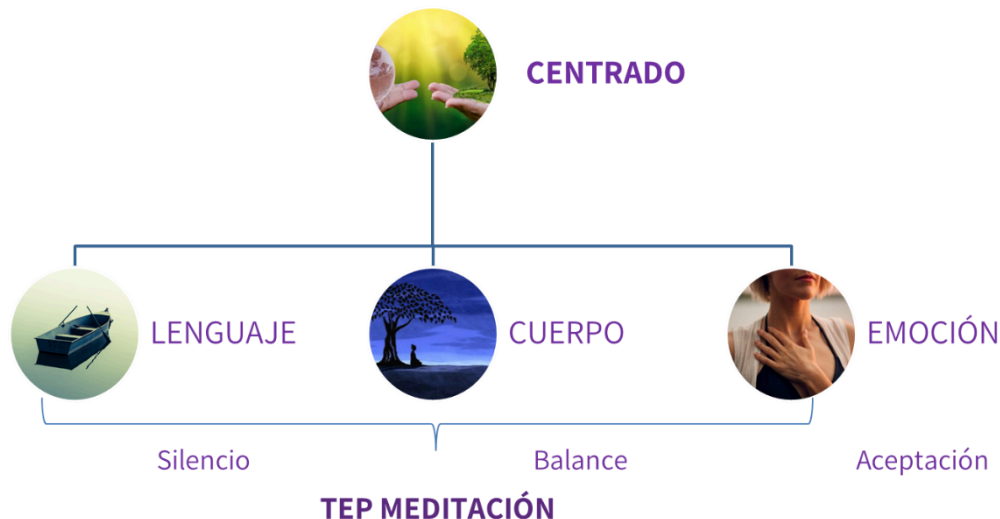
Elija uno y describa cómo fue la secuencia:

- Un momento antes...
- Un momento después...
- ¿Qué pensaba?
- ¿Eran pensamientos automáticos?
- ¿Aparecían y podía observarlos?
- ¿A qué velocidad voy?
- ¿Reacciono o respondo?
- ¿Dónde paso más tiempo? (Pasado - Presente – Futuro)
- ¿Qué me puede ayudar?

En sala general compartimos este ejercicio de “darse cuenta”.

Logrando la meta disposición corporal CENTRAMIENTO:

Partimos de la PAUSA, accionamos con una TEP - Técnicas para estar presente (1er nivel de Aprendizaje), y así al darnos cuenta de que la acción genera ser, logramos un cambio del observador, (aprendizaje ontológico) y nos encontramos siendo la distinción Centrado (2do nivel de Aprendizaje).



Dinámica:
“Continuum de conciencia”

- Armamos grupos de a dos personas, uno es A y otro es B.
- A dice una y otra vez... “ahora me doy cuenta de...” Dice la frase y todo lo que se le viene a la mente, sin parar, dándose cuenta de todo lo que le pasa a cada instante: pensamientos, gestos, movimientos, tensiones, emociones, risas, silencios, diciendo, por ejemplo, ahora me doy cuenta de que no me sale nada; o ahora me doy cuenta de algo que no quiero compartir, etc.
- B acompaña en silencio, solo lo escucha y lo anima a continuar diciéndole cuando haga falta: “y de qué te das cuenta ahora...”
- A los 2 minutos invierten.

En sala general compartimos este ejercicio de “darse cuenta”.

4 Disposiciones Corporales

¿Pudieron identificar cuáles fueron las disposiciones corporales que utilizaron en la dinámica del “Darse Cuenta”?

¿Cuál era el siendo corporal (Eje, voz, tono, mirada, respiración...)?

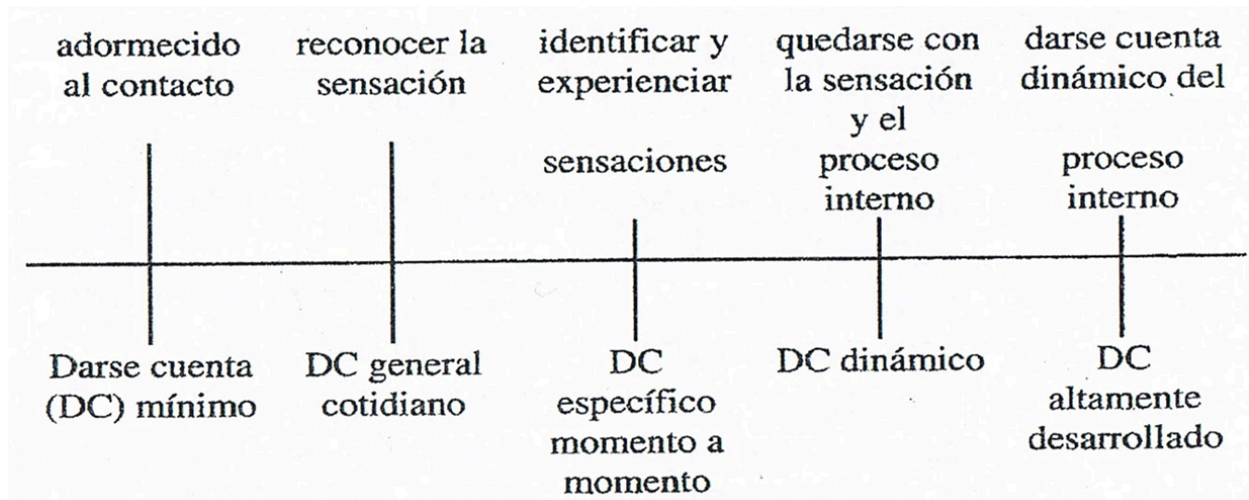
La PAUSA, las TEP y la recurrencia del CENTRADO, nos permiten SER la meta disposición corporal CENTRAMIENTO.

CENTRAMIENTO

Estado de Presencia – Continuum de Conciencia

Esquema de CC - Conciencia Continua

3er. nivel de aprendizaje



Práctica para volver al eje:

- Detente cada vez que identifiques que te vas del eje por alguna conversación, situación, hábito o rutina que te cierre posibilidades.
- Haz una pausa.
- Coloca tu atención en el centro del pecho.
- Espera en silencio, hasta que consideres que volviste a tu eje.
- Sigue cuando lo consideres oportuno.

Centramiento – Soy el capitán de mi alma:

- Es un estado del SER.
- La meta disposición corporal de Centramiento es habitar el estado de ánimo de paz, aceptación, libertad.
- Estando PRESENTE, CONSCIENTE, ALERTA Y EN PAZ.
- El estado de presencia, o consciencia continua, es lo que me permite habitar el Centramiento para observar y distinguir qué corporalidad necesito en cada situación independientemente de cuál ella sea.

Invictus

En la noche que me envuelve,
negra como un pozo insondable,
doy gracias al dios que fuere

por mi alma inconquistable.

En las garras de las circunstancias,
no he gemido ni llorado
ante las puñaladas del azar
si bien he sangrado, jamás me he postrado.

Más allá de este lugar de ira y llantos
acecha la oscuridad con su horror
No obstante, la amenaza de los años,
me halla y me hallará sin temor.

Ya no importa cuán recto haya sido el camino
ni cuantos castigos lleve a la espalda.

Soy el amo de mi destino
Soy el Capitán de mi alma.

Mojón del proceso de aprendizaje
AP3 - Resultados Irrazonables - RE-IR

RE-IR - RESULTADOS IRRAZONABLES

Desde la Filosofía del Lenguaje Ontológico, vemos al ser humano no solo como que está constituido en el lenguaje, sino que además está en un proceso de construcción permanente del ser (autopoiesis).

Este proceso puede transitarse “en automático”, “deriva” o puede ser liderado desde el “compromiso de transformación” consciente.

Deriva: Podríamos decir que “somos vividos por la vida”, con cierto grado de sufrimiento psicológico por atravesar diversos tipos de crisis hasta aprender lo que estamos necesitando.

Compromiso de transformación: podemos crear un nuevo observador cada vez, aquel que sea necesario para el logro declarado, aquel que elija “vivir la vida”, y comprometerse a “hacer que las cosas pasen”.

Este camino genera estados de ánimo que abren posibilidades, de poder, de entusiasmo, de serena ambición, sin sufrimientos resistivos, generando espacios para la aceptación y la paz.

Vamos a crear un contexto donde podamos observar la aplicación de las distinciones que hayan incorporado durante el programa:

A este marco contextual, lo llamamos:

RE-IR

Distinguiendo Enfoque Tradicional Vs Enfoque Irrazonable

	Enfoque Tradicional	Enfoque RE-IR
Contexto	<ul style="list-style-type: none"> • Foco en la factibilidad. • Busco los COMO. • “Intención” de llevarlo adelante. • Busco “resolver los problemas”. • Defiendo “tener razón”, explico, justifico, la no realización. • La acción se alimenta desde los juicios es reactiva. • Privilegio el saber, el individualismo, el “yo puedo”. • Las circunstancias condicionan el logro. • “Cuido la imagen”. 	<ul style="list-style-type: none"> • Genero desde la Declaración de la VISIÓN. • Parto de que, si se declaró el QUE, aparecerán los COMO. • Compromiso en “hacer que las cosas pasen”. • Declaro quiebre y acciono para disolver los obstáculos. • Conversaciones de posibilidad, oportunidad, acción. • La acción se alimenta de la Visión declarada es proactiva. Aparecen pedidos, ofertas y promesas (POP). • Privilegio la confianza y las relaciones como base del compromiso. • El logro es función del compromiso. • Privilegio el crecimiento y el aprendizaje.
Objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Terminar la tarea. 	<ul style="list-style-type: none"> • Transformar la posibilidad en realidad.
Condición	<ul style="list-style-type: none"> • Razonabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Irracionabilidad.
Estados de Ánimo	<ul style="list-style-type: none"> • Resistencia, enojo, miedo, exigencia, sobrecarga. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entusiasmo, Ganas, Vitalidad, Liviandad, Aceptación, Paz.

Comencemos ya con el proyecto RE-IR

1.- Declara tu sueño y visualízalo.

¿Quién querés estar siendo?

Un resultado Irrazonable se inspira en la creación de una realidad ideal que está más allá de los juicios de razonabilidad, es declarar una visión, un sueño de lo que quieres que pase, sin saber cómo lo lograrás.

Ayúdate con estas reflexiones... Libera tu imaginación. Párate en la REALIDAD IDEAL ya lograda, párate en tu sueño, en tu Visión y exprésala detallando cómo es.

Visualiza tu sueño:

¿Qué observas allí, con el sueño ya cumplido?

¿Cómo es esa realidad? ¿Hay imágenes? ¿Qué ves?

¿Hay sonidos? ¿Qué oyes? ¿Qué dices y escuchas? ¿De quién/es?

¿Hay olores? ¿Qué hueles?

¿Hay texturas? ¿Qué tocas?

¿Hay sabores? ¿Qué degustas?

¿Cuál es tu emoción y/o estado de ánimo? ¿Cómo te sientes?

¿Cómo está tu cuerpo en esa realidad ideal?

¿Qué disposiciones corporales transitas y cuáles son las más recurrentes?

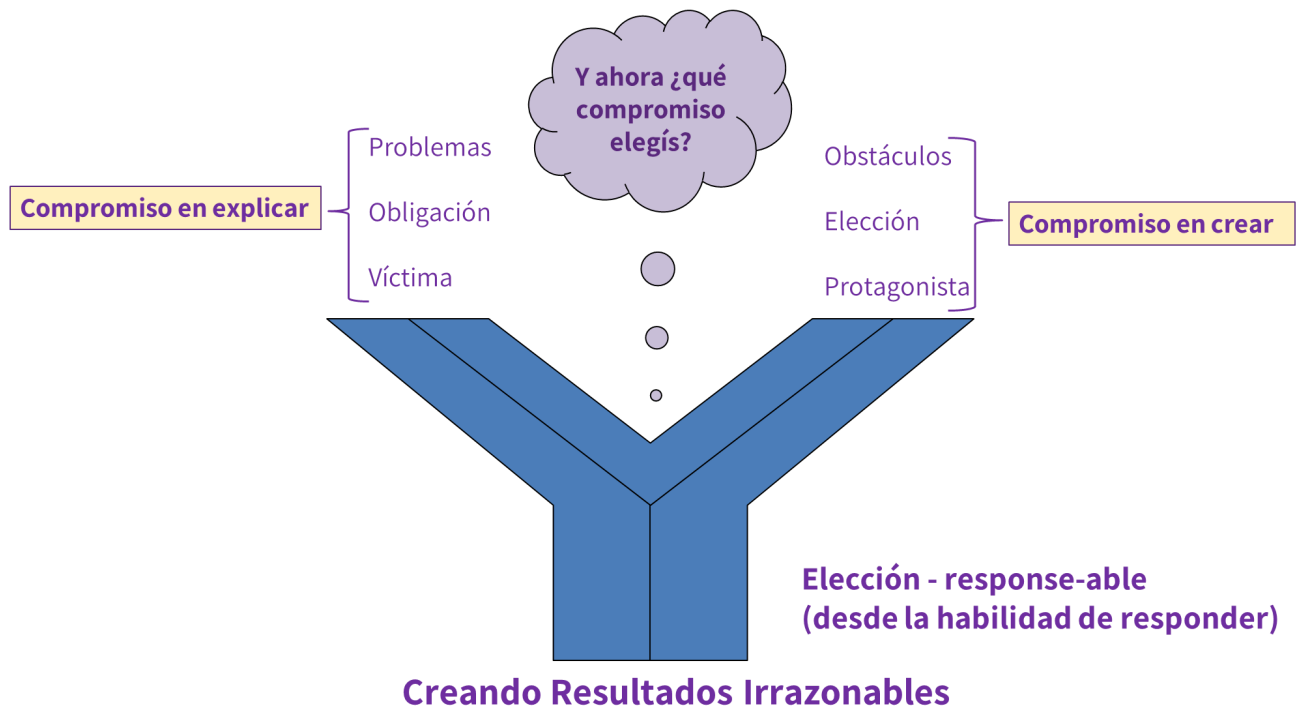
¿Quién estás siendo? ¿Quién/es te acompaña/n?

¿Cómo es un día de tu vida con el proyecto ya logrado?

¿Qué sucede que no hubiera sucedido con el sueño ya logrado?

¿Qué sucede que no hubiera sucedido si no hubieras logrado tu sueño?

¿Cuál es el nombre de tu sueño? - Dedicar gran parte del tiempo a este 1er punto.



Tarea de aprendizaje para la semana:

- Comienza sin demorarte a completar la AP3 – RE-IR. Te adjuntamos un Word para que la completes allí mismo debajo de cada punto. Pregúntate para comenzar: ¿Qué quiero que pase más allá de mi cajita de confort?
 - Comienza la lectura del capítulo VI de Echeverría para ver la diferencia de interpretación respecto a nuestra mirada.
 - Sigue distinguiendo las disposiciones corporales en tu vida diaria. ¿Son las que necesitas para lograr lo que quieres?
 - Actividad recurrente: Declara quiebre y pide conversación de coaching si no estás logrando concretar los avances en tu AP3.
 - Continúen con la Pausa. ¿Qué registro al hacerlo en L-C-E?
 - Registra en tu bitácora de aprendizaje tus “darte cuenta” sobre tus comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria y relaciónalos con las distinciones que vas incorporando. (¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo está tu estado emocional y corporal?)
 - Sigán respondiendo las preguntas de consolidación en el Campus.
-