

Bienvenidos tripulantes a la **1era. Plenaria de distinciones** del programa de aprendizaje ontológico, para ser líderes nutrientes, creando posibilidades más grandes que las circunstancias.





CHECK IN

¿Cómo llegás al encuentro de hoy?

¿Del 1-10 cuánto estás disponible?

¿Estás para estar?



Los invitamos a una PAUSA



Que 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 esta 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, no soy lo
que pienso!**

<https://www.instagram.com/reel/C8AdSV9tB14/?igsh=dTNucmp0N243M2lr>

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 estas 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...

De la Queja a la Elección Consciente:

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



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?



¿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



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

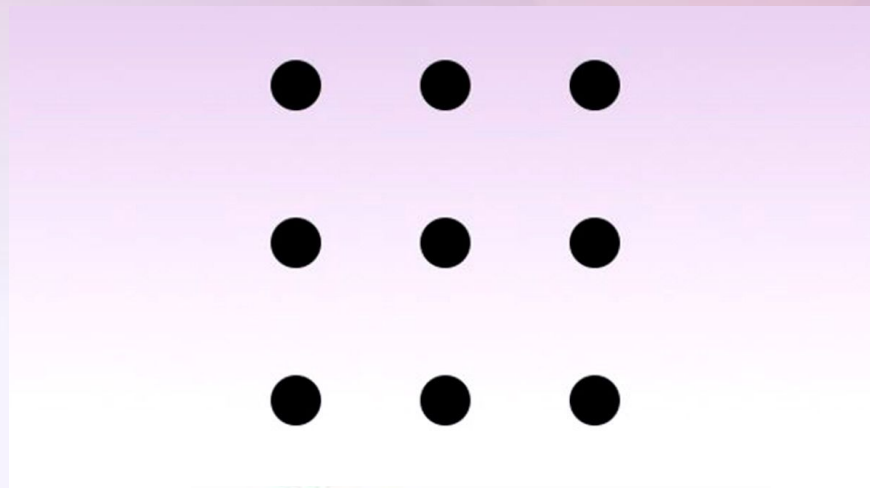
- Registren ahora alguna situación que vivan como problema.
- ¿Les gusta tener problemas?
- ¿Les gustaría vivir una vida sin tener problemas?





RESOLVIENDO PROBLEMAS

1er nivel y 2do nivel de aprendizaje

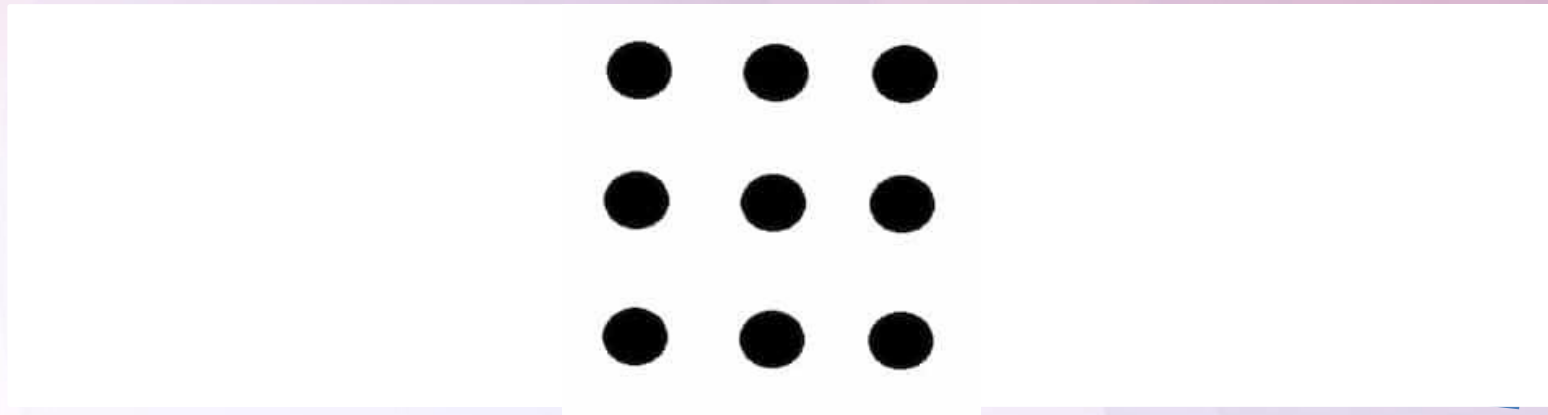


Unan estos 9 puntos con 4 líneas rectas continuas sin levantar el lápiz.



RESOLVIENDO PROBLEMAS

1er nivel y 2do nivel de aprendizaje



Ahora, unan estos 9 puntos con **3** líneas rectas continuas sin levantar el lápiz

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?**

BREAK





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...

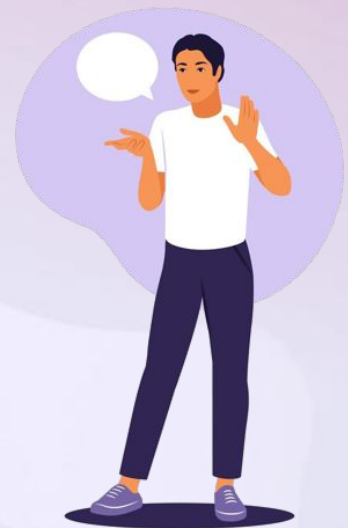


Pongamos el FOCO en el proceso comunicacional
Para que **NO** aparezca **PROBLEMA**.



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



Veamos el siguiente video...

“¿Qué ves?”



Mira mas allá del obstáculo...



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.**



DECLARANDO QUIEBRE

- 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 VISION.
- 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**.

DECLARACIÓN DE QUIEBRE



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 solo 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 y Promesas**

DINÁMICA PRACTICANDO PEDIDOS Y PROMESAS

Piensen en algún pedido que ustedes hayan hecho a alguien y **que les respondió que, si 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 que 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.** (Fué 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, donde, cuanto y fundamentalmente, para cuando* (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?

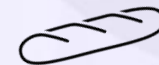
¿Para qué si?

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.)





CHECK OUT

¿Qué te estás llevando
del encuentro de hoy?

Registro en mi bitácora de aprendizaje:
¿Qué distinguí hoy? ¿De qué me doy cuenta?
Compartimos...