



**SERLÍDER**

CENTRO INTEGRAL FORMATIVO

Bienvenidos tripulantes a la **clase 18** del programa de aprendizaje ontológico, para ser líderes nutrientes, creando posibilidades más grandes que las circunstancias.

**CCOP** CERTIFICACIÓN  
**COACH** ▶  
ONTOLÓGICO  
PROFESIONAL





## CHECK IN

¿Cómo llegás al encuentro de hoy?

¿Del 1-10 cuánto estás disponible?

¿Estás para estar?



## Los invitamos a una PAUSA

La unidad con todo lo que es:

“En el Ahora, la ilusión de separación se disuelve. Reconoces tu conexión intrínseca con todo el universo.”

Inspirado en el libro: El poder del ahora-Eckhart Tolle.

Luego de la pausa les pedimos que elijan DOS “PALABRAS FARO” para que los guíen en el entrenamiento individual y grupal para esta semana.





## **PISTA CORPORAL**

Disposición Corporal:

## **RESOLUCIÓN**

¿Quién entra a la pista?

## Siendo corporal de RESOLUCIÓN:

- 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.
- Kata de resolución. Aquí mando yo.



**Nos dispone a la acción,  
más que al pensar o reflexionar.  
Emociones: asertividad,  
compromiso, pasión.**

# ¿Cómo les fue con la tarea de aprendizaje?



- 1) ¿Practicaste la **Escucha Recreativa** comprometiéndote en soltar tus juicios?  
¿Distinguiste cuando estás en Escucha Previa y cuándo indagas sobre para qué decís lo que te decís?
- 2) ¿Continuaste completando la **AP3 – Re-IR?** Declara quiebre y pide conversación de coaching si no estás logrando concretar los avances en tu AP3. Fecha entrega Clase 19.
- 3) ¿Observaste en qué escucha estás y con quién?
- 4) ¿Continuaste con la **Pausa?** ¿Qué registraste al hacerlo en C-E-L?
- 5) ¿Registraste en tu bitácora de aprendizaje tus “**darte cuenta**” sobre los comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria, relacionándolos con las distinciones que vas incorporando? ¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo observaste tu estado emocional y corporal?
- 6) ¿Respondieron las preguntas de consolidación en el **Campus?**
- 7) ¿Cómo les fue con las **Palabras Faro** de la semana pasada?



## Otra faceta de la ESCUCHA: Hacemos inferencias inevitablemente



### **Veamos la Escalera de Inferencias:**

Esta es la historia de dos vecinos que eran muy amigos y decidieron comprarles a sus hijos sendas mascotas.

Uno compró un conejo, mientras que el otro compró un cachorro de pastor alemán.

El primero protestó pensando que el perro se comería a su conejo. A lo que el otro le contestó que consideraba que crecerían juntos y serían muy amigos.

Y así fue. Era normal ver al conejo jugando en el patio del perro y al revés.

Un día, el dueño del conejo fue a pasar un fin de semana en la playa con su familia.

El domingo, a la tardecita, el dueño del perro y su familia tomaban una merienda cuando entró el pastor alemán a la cocina. Traía el conejo entre los dientes, muerto y todo sucio de tierra.

## La Escalera de Inferencias



La primera reacción fue culpar al perro y enojarse con él.  
En pocas horas llegarían los vecinos. ¿Qué les iban a decir?  
Lo primero que se les ocurrió fue bañar al conejo y dejarlo bien limpito por lo menos para que los niños pudieran despedirse de él.  
Y así hicieron, lo dejaron en su casita del patio.  
Apenas llegaron los vecinos oyeron a los niños gritar y uno de ellos fue corriendo hasta la casa cercana para contar lo que había sucedido.  
“El viernes antes de irnos el conejo se murió y lo enterramos.  
Ahora al volver lo encontramos nuevamente en su casita...”

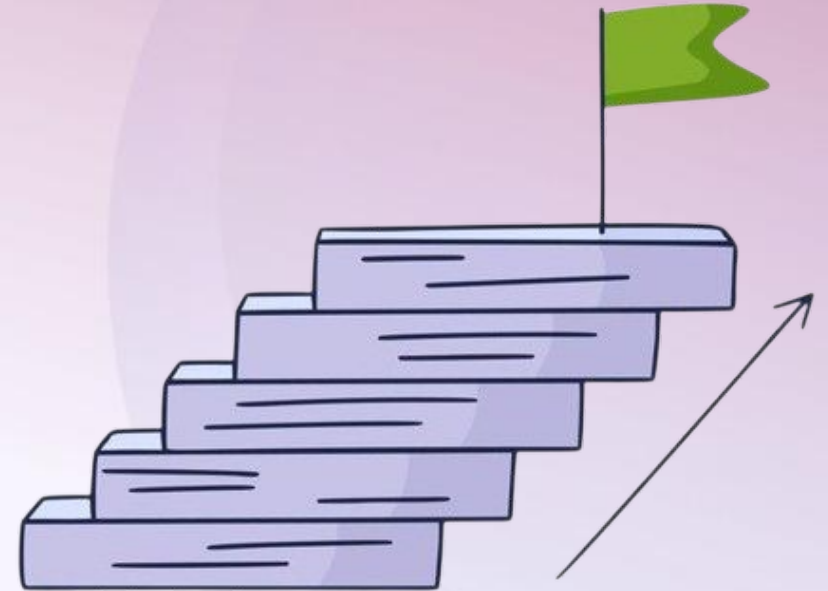
**¿Qué PASÓ?**



# La Escalera de Inferencias



- Modelo que ilustra cómo ascendemos mentalmente desde las observaciones hasta la toma de decisiones.
- Es una invención lingüística. No es un “objeto real”.
- Ahorra tiempo y energía.
- Provee un esquema conceptual para aumentar la efectividad de las personas.



## La Escalera de Inferencias



Un hombre, cuya hacha había desaparecido, sospechaba del hijo de su vecino.

El muchacho caminaba como un ladrón, vestía como un ladrón y hablaba como un ladrón.

Pero el hombre encontró su hacha mientras cavaba una fosa en el valle...

Y la siguiente vez que vio al hijo de su vecino, el muchacho caminaba, vestía y hablaba como cualquier otro muchacho.

-Cuento tradicional alemán-



# APARIENCIAS



- ¿Cuál ven primero? ¿A la mujer joven o a la anciana?
- Esta famosa imagen realizada por el dibujante W.E.Hill en 1915, muestra a la perfección un recurso muy utilizado por nosotros: La Inversión perceptual.
- Cuando nuestro cerebro ve una imagen de este tipo, trata de agrupar todos los elementos que aparecen en ella según sus principios de organización. Pero cuando existen varias interpretaciones ambiguas, también tiene la capacidad de saltar de una a otra.

¿Qué observamos?



# La Escalera de Inferencias



# La Escalera de Inferencias



**Peldaño Cero**, los datos que yo selecciono y no selecciono de la realidad

**La escalera de inferencias tiene cuatro niveles.**

Considere las siguientes escenas...



**¿Qué está pasando?**

# La Escalera de Inferencias



## Los Peldaños.

La escalera de inferencias tiene cuatro niveles:

En el **primer nivel**, todos los elementos de la fotografía son observables.

Plaza, personas caminando, personas que se miran, gestos, auto con luz en el techo, personas corriendo, mujer y niña paradas mirando. Cualquiera que vea la imagen podría decir que estas afirmaciones son verdaderas.

En el **segundo nivel** están las interpretaciones, los Juicios, el cuadro de situación subjetivo que el sujeto arma a partir de lo que observa, supone e infiere. En este nivel, se esboza una explicación sobre lo que está ocurriendo, sus causas y sus posibles consecuencias. En el ejemplo de la fotografía, alguien podría pensar: “El Hombre con barba es peligroso, ha cometido un delito y los oficiales lo están persiguiendo. Si lo alcanzan lo arrestarán”.

# La Escalera de Inferencias



## Los Peldaños.

La escalera de inferencias tiene cuatro niveles:

En el **tercer nivel** están los juicios, las opiniones que tenemos sobre lo que pasa, o interpretemos que pasa. Estas opiniones surgen de la comparación de nuestra interpretación con valores y parámetros.

En este peldaño decimos que algo es “un problema” o “una oportunidad”, “una desgracia” o “una suerte”, “una vergüenza” o “un orgullo”.

Al examinar la fotografía podría pensarse: “el hombre con Barba debe ser un criminal; son todos peligrosos. Es hora de que no dejen entrar más al país a estas personas”. Pero también: “El hombre con barba camina tranquilo y los policías blancos son racistas y lo quieren molestar. Hay que hacer algo para corregir esta injusticia”.

# La Escalera de Inferencias



## Los Peldaños.

La escalera de inferencias tiene cuatro niveles:

En el **cuarto nivel** están las conclusiones y las decisiones acerca de cómo actuar.

- Dada la interpretación de la situación y los juicios que hacemos sobre ella, tomamos decisiones.
- Evaluamos posibles estrategias, proyectando su efecto sobre la situación actual y eligiendo aquella que más se acerque a la situación deseada.
- Mirando la fotografía, uno decide votar para que haya más policías cuidando las calles; otro decide publicar una solicitada reclamando que disminuya la brutalidad policial.



# La Escalera de Inferencias

La escalera de inferencias tiene cuatro niveles.

Veamos el resto de la historia en las siguientes imágenes:



# La Escalera de Inferencias



## Conclusiones:

- Todo parte de una simple fotografía.
- Pero...
- ¿Qué sabemos con certeza sobre lo que está pasando en realidad?
- Es un ejemplo de la escalera de inferencias...
- Es un ejemplo de nuestros prejuicios.
- **Cuidemos el peldaño “CERO”.**

¿Qué hizo que tome de la realidad el hecho del hombre con barba y no del hombre rubio?



# La Escalera de Inferencias



## Reflexiones:

- El lenguaje oculta a quien habla.
- Las observaciones se presentan generalmente “como una descripción fiel de lo que realmente está pasando”. **Eso claramente es falso.**
- El punto de vista (físico y mental) del hablante determina la “realidad” expuesta en su discurso.
- Como dice Humberto Maturana: “**Todo lo que es dicho, es dicho por alguien**”.



Hay ciertas restricciones sobre las observaciones aceptables, pero dentro de estas restricciones hay un enorme espacio creativo para que distintos puntos de vista revelen distintas “realidades”.

# La Escalera de Inferencias



## Reflexiones:

- Por eso es fundamental operar en el modo de aprendizaje mutuo, exponiendo la perspectiva propia con “humildad” (reconociendo que está condicionada por los modelos mentales propios) e indagando la perspectiva ajena con “curiosidad” (reconociendo que la perspectiva del otro tiene siempre una lógica interna razonable). Esta es la base del respeto mutuo.
- La salida, es estar atento al automatismo.
- Pausa para Reflexionar y practicar el **PODEEIS**:

Parar - Observar – Distinguir – Elegir – Esperar – Intervenir – Sostener.

- Armonía entre el Exponer y el Indagar.
- Distinguir el proceso de razonamiento.



A top-down photograph of a hand holding a white mug filled with dark coffee. The hand is positioned at the bottom left, wearing a silver ring. The mug sits on a white, shaggy rug. Scattered across the rug are numerous small, vibrant purple flowers. In the upper right corner, a portion of a brown cardboard box and a dark blue object with a silver handle are visible. The background is a light-colored wooden surface.

**BREAK**

# El modelo de la Columna Izquierda



¿Qué pienso?

¿Qué digo?



# Dinámica de la Columna Izquierda



- Piensa en una conversación con una persona en el dominio que quieras, única o recurrente, que dejó una sensación no satisfactoria, con emociones de frustración o enojo o tristeza.
- Divide la hoja en 2 columnas.
- Complétala con lo que indica el siguiente cuadro:

<b>Columna izquierda</b> <b>(lo que se pensó, sintió y NO se dijo)</b>	<b>Columna derecha</b> <b>(lo que sí se dijo)</b>
<p><b>Persona 1:</b> dbz bzv zfg zgbz bzz bz srh gsbz gbsz sfnzgbab fszn zb sfbz gfgnz gzf fgb z gb sgf bz dgb sfg b zdg bzs f gb zd b gb db a db s gb dg bhadfbzbzbn</p> <p><b>Persona 2:</b> hs rhs rhe869p p ruk rp0 67ri867 uy q562 45ye 7i578 kr ju 64i tdn dh 6 7 eyj y r68i 4 573 u he 67u 3 56y h e7u h e5 5u srh6y srhwhr w nshnshwry hrg srh.</p>	<p><b>Persona 1:</b> Hola <b>Persona 2</b>, agag a gt aega egaag aa.</p> <p><b>Persona 2:</b> Hola <b>Persona 1</b>, 3teabfh qt wt aa r ttg abba tc.</p>

## Ejemplo Columna Izquierda



Columna izquierda (lo que se pensó, sintió y NO se dijo)	Columna derecha (lo que SÍ se dijo)
<p><b>Jefe:</b> Siempre se demora...</p> <p><b>Yo:</b> Otra vez urgente, como si hubiera algo para vos que no lo sea, siempre improvisando todo.</p> <p><b>Yo:</b> me dijiste que ese informe no era importante, que era todo burocracia, siempre el mismo inconsistente.</p> <p><b>Yo:</b> Enojo, cuerpo tenso.</p> <p><b>Yo:</b> como siempre, cuando te aprietan de arriba la culpa es nuestra...</p>	<p><b>Jefe:</b> Hola José, necesito que vengas a mi oficina ahora, es urgente.</p> <p><b>Yo:</b> Si, Sr. ya mismo voy para allá</p> <p><b>Jefe:</b> nos están reclamando la entrega del informe bimestral y eso es tu responsabilidad. Esto no puede ser.</p> <p><b>Yo:</b> Ud. me dijo que priorizara el tema de Pérez y que el informe podía demorarse.</p> <p><b>Jefe:</b> ¡Qué me está insinuando!, ¿Qué la culpa de su atraso la tengo yo? Saque ese informe , aunque no duerma.</p>



## ¿Cómo gestiono la columna izquierda?

- ¿Qué pasa si lo digo?
- ¿Qué pasa si no lo digo?
- ¿Cuál es mi corporalidad en ambos casos?
- En ambos casos la comunicación no es efectiva.



- En el 1er. caso, lo evito por temor, ya que juzgo sin fundamentos, que se generará un conflicto grave.
  - En el 2do. caso, si digo algo diferente a lo que pienso, se vulnera la sinceridad y, por ende, la confianza.
- La salida está en exponer la **CI** desde nuestro paradigma comunicacional (los 2 compromisos y los 7 pasos) retomando la conversación para coordinar acciones manteniendo la confianza y el compromiso en generar el resultado desde las relaciones nutrientes.

# Recordando los 2 dominios y los 7 pasos para la comunicación productiva.

Desde el HABLA y la ESCUCHA.



## A.- Compromiso en DESCRIBIR

1. **Habla: YO:** Digo “lo que me pasa y quiero” **Escucha:** ¿Lo que dije es lo que el escuchó?
2. **Habla: TU:** “Me dice lo que le pasa y quiere” **Escucha:** ¿Lo que escuché, es lo que el dijo?

## B.- Compromiso en GENERAR

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

En SER LIDER hemos desarrollado un Índice de Bienestar con síntomas relacionados con los Pensamientos, Emociones, Conductas, y Síntomas Físicos, para que puedas observar tu estado y avance en tu Entrenamiento de Bienestar Integral Sustentable.

El resultado calculado dependerá de cada observador por lo tanto no importa el % que de a cada uno obtenga, sino que lo relevante es observar cómo yo misma/o voy mejorando a través de cada mes.

**Los datos que informes serán absolutamente confidenciales para vos y solo lo verán los directores de SER LIDER.**

Los facilitadores y vos mismo recibirás el valor promedio general de todos los síntomas para tu propia mejora continua. Estos datos son los hechos que pueden permitir fundar tu avance en afirmaciones mas allá del estado emocional en el que te encuentres.

Link para completar IBIS Índice de Bienestar Integral Sustentable.

<https://forms.gle/vkqh2miicG1DGi1R9>



Sección 1 de 5

## SER LÍDER - INDICE DE BIENESTAR

**B** **I** **U** **↔** **✕**

En SER LIDER hemos desarrollado un Índice de Bienestar con síntomas relacionados con los Pensamientos, Emociones, y Conductas, para que puedas observar tu estado y avance en tu Entrenamiento del Bienestar Integral Sustentable. El resultado calculado dependerá de cada observador por lo tanto no importa el % que de a cada uno sino que lo relevante es observar cómo yo misma/o voy mejorando a través de cada mes.

Los datos que informes serán absolutamente confidenciales para vos y solo lo verán los directores de SER LIDER. Estos datos son los hechos que pueden permitir fundar tu avance mas allá del estado emocional en el que te encuentres.

La 1era vez que lo completes será una foto de cómo te observas hoy. El valor obtenido lo recibirás en la semana aunque la copia de tus registros la recibirás inmediatamente en tu correo.

# Tarea de aprendizaje para la semana:

- Completa el formulario que te enviamos para tu Índice de Bienestar, te tomará 15'. NO te olvides de apretar enviar al finalizar. La 1era vez que lo completas será una foto de cómo te observas hoy. El valor calculado lo recibirás en la semana aunque la copia de tus registros la recibirás inmediatamente en tu correo.
- Continúa completando la **AP3 – Re-IR**. Se entrega la próxima clase. Declara quiebre y pide conversación de coaching si no estás logrando concretar los avances en tu AP3.
- Practica la **pausa** para estar en el espacio reflexivo que te permita Parar y Reflexionar
- Cuida la **escalera de inferencia**, sobre todo el escalón cero. Observa tu escucha.
- Gestiona tu **columna izquierda**.
- Ve el video audio libro del **capítulo VI** de Echeverría para cerrar el mismo.
- 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**.





# **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...