

Misión en Doce Puntos

Por Keith Raniere

El éxito es un estado interior de conocimiento claro y honesto de lo que soy, mi valor en el mundo y mi responsabilidad de las reacciones que tengo ante todas las cosas.

Ultimadamente no hay víctimas; por lo tanto, no elegiré ser una víctima.

Estoy comprometido con mi éxito. Comprendo que todos debemos elevarnos a nosotros mismos—y por lo tanto elevar a todos los demás—al igual que todos los demás nos elevan. Esto es interdependencia.

El éxito obtenido por mis propios medios es éxito ganado. El verdadero éxito no se puede robar, copiar u obtener por azar. No aparentaré ser exitoso por estos medios o por ningún otro. Me ganaré mi propio éxito.

El tributo es una forma de pago y honor. Es dar honor a quien honor merece. Usaré el tributo para ensalzar a otros más allá de mis mezquinos agrados y desagradados. Como resultado, definiré mi ser y mi verdadera aportación a la humanidad.

La gente exitosa no roba y no tiene deseo ni necesidad de robar. No robaré cosa alguna. Siempre me ganaré lo que necesite y desee. Copiar sin permiso ni tributo no es un halago, es un robo. El robo también es tomar o recibir cualquier cosa sin haberla ganado; siempre es a costa, por pequeño que sea, de los demás.

La honestidad interior y la integridad son los más altos valores humanos y el fundamento de la psicología humana. Todos los demás valores surgen de ellos. Nunca cambiaré mi integridad u honestidad interior por ningún otro valor. Nunca vale la pena.

Los métodos e información que aprenda en ESP son para mi uso personal únicamente. No hablaré de ellos ni daré a otros conocimiento de ellos fuera de ESP. Parte de la condición de ser aceptado en ESP es mantener toda su información confidencial. Si violo este compromiso, estoy faltando a una promesa e incumpliendo mi contrato, pero más aún, estoy deteriorando mi honestidad interior e integridad.

El verdadero éxito nunca es a expensas de los demás. Como individuo exitoso, nunca envidiaré el éxito de otra persona. Me regocijaré porque entiendo que el éxito de los demás me eleva, aunque sea un poco, porque también formo parte del equipo humano. La actualización del potencial humano por cualquier persona es un tributo a todo el equipo humanidad. Si otros son exitosos, protegeré su éxito contra aquellos que los envidien. Prometo librarme de todo hábito basado en el parasitismo y la envidia, y reemplazarlos con hábitos de esfuerzo e interdependencia.

Aceptaré sin reservas el éxito que me he ganado. No aceptaré ni más ni menos. Esto es aceptar con integridad. Daré sin reservas a quienes se lo hayan ganado. Esto es dar con integridad. Aceptaré con integridad con la misma facilidad con la que doy con integridad. El no aceptar lo que valgo, o lo que he ganado, es devaluarme a mí mismo y, por lo tanto, a todos los demás.

Las personas controlan el dinero, las riquezas y los recursos del mundo. Es esencial para la supervivencia de la humanidad que estas cosas estén en control de personas exitosas y éticas. Prometo controlar éticamente cuanto dinero, riquezas y recursos del mundo me sea posible dentro de mi plan de éxito. Siempre apoyaré el control ético de estas cosas.

Un mundo de personas exitosas será sin duda un mundo mejor; un mundo libre de hambre, robo, deshonestidad, envidia e inseguridad. Las personas ya no tratarán de destruirse unas a otras, robar unas de otras, rebajarse unas a otras o regocijarse ante la perdición del otro. El éxito, la ética y la integridad van de la mano. Prometo compartir e inscribir personas en ESP y su misión por mi propio beneficio y para hacer al mundo un mejor lugar para vivir.

¡Bienvenido(a) a Executive Success Programs! Nos gustaría darte a conocer las reglas y rituales de nuestra organización. El propósito de estas reglas y rituales es fomentar la comunidad, sostener estándares éticos y profesionales a los que aspiramos, mostrar respeto y tributo unos a otros, y cumplir la misión de ESP.

ESP es un programa completo de desarrollo personal y profesional diseñado para crear personas integradas y enteras. Esto requiere descubrir desintegraciones e inconsistencias en tu sistema de creencias y en tu comportamiento. En ocasiones, esta auto-conciencia puede ser incómoda, lo cual puede inspirar patrones de evitación. Recuerda, ¡toda persona exitosa se vuelve exitosa porque tiene la autoconsciencia de reconocer la incomodidad y los patrones de evitación como oportunidades de crecimiento!

SEGMENTO I – SALUDO DE MANOS

El saludo de mano es un símbolo de respeto y nos brinda la oportunidad de hacer contacto físico directo con los demás. Creemos que muchos de los problemas de la sociedad se han desarrollado porque somos capaces de vernos unos a otros como objetos en vez de seres humanos. El saludo de mano es una manera de saludar a los demás en cualquier contexto profesional y personal, y es un signo de respeto en ESP.

Aquí en ESP tenemos un saludo de dos manos. Esto comunica calidez y un sentimiento de comunidad. El uso de la mano izquierda denota rango. Los individuos de más alto rango ponen su mano izquierda arriba. Los individuos del mismo rango se saludan verticalmente. Los individuos de menor rango ponen su mano izquierda abajo.

SEGMENTO II – REGLAS Y RITUALES

I. Ejercicio: Piensa en tantas organizaciones puedas, que requieran que sus miembros porten algún tipo de vestimenta en las juntas o un uniforme para trabajar. Anota tus respuestas aquí.

Explicación: Tal como en las artes marciales, donde el rango de un participante se muestra por el color de su cinto, aquí en ESP usamos bandas en el cuello (les llamamos "sash" o "sashes" por su término en inglés). Cada participante deberá usar un sash oficial de ESP. Los sashes vienen en diferentes colores que significan el logro medible y la contribución a la misión de ESP. Los sashes también pueden tener un filo platinado en cada nivel, a excepción del blanco. El filo significa que el participante ha cumplido requisitos del rango adicionales en un tiempo mínimo. Un participante deberá haberse ganado su presente rango con filo para ser acreedor de filo en el siguiente rango. Hay dos regiones significativas en la banda:

- La cola derecha** es la región de la cinta que queda del lado derecho del participante y se extiende del final del lado derecho de la banda hasta 25 cm arriba. En esta región, se colocan las rayas que demarcan los pasos intermedios (4 por color de cinta) para llegar al siguiente rango.
- El filo** significa que el participante ha cumplido requisitos adicionales del rango en un tiempo mínimo.

2. **Promoción:** En los negocios hay ciertas habilidades que se requieren para tener éxito. Cada uno de los requerimientos de promoción es una manera de desarrollar habilidades y de dar tributo a la misión. ESP otorga rango y promoción por hacer contribuciones a la misión de la organización y por cumplir ciertos requerimientos de crecimiento personal; estos criterios son la manera en que ESP mide el progreso individual. Las promociones no son un requerimiento del programa; sin embargo, con el rango vienen ciertos privilegios. Cuando se otorga un rango, los *coaches* y *proctors* son candidatos a programas adicionales, información especial, entrenamiento de facilitación y oportunidades de negocio.
3. Se otorgan **rayas** para demostrar la compleción de sesiones de práctica y el cumplimiento estándares de enrolamiento. Un "filo" se otorga a los participantes que enrolan a 2 individuos en el programa de ESP en el primer mes de unirse a la organización.
4. **Fotografías de los fundadores:** Como en los hospitales, corporaciones y academias de artes marciales, las fotografías de los fundadores se exhiben para demostrar respeto y rendir tributo.
5. **Zapatos:** Para fomentar un sentido de intimidad y comodidad, se requiere que todas las personas que entren a la sesión se quiten los zapatos.
6. **Ejercicio:** Nombra a tres profesiones en donde se usa un título para dirigirse a un profesionalista. Anota tus respuestas aquí.

Explicación de títulos en ESP: Se les da un título a los participantes que alcanzan el nivel de *proctor* o superior. Este título y su apellido se usarán para dirigirse a estos individuos. Es suficiente utilizar el título por sí mismo para Keith Raniere (fundador de ESP y creador del *Cuestionamiento Racional^{MR}*) y para Nancy Salzman (presidenta de ESP). Sus títulos son *Vanguard* y *Prefect* (en inglés), respectivamente. "*Vanguard*" significa "el fundador de un movimiento filosófico" y "*Prefect*" significa "oficial en jefe".

7. **Ejercicio:** Piensa en tres situaciones en donde se usen ciertos rituales al inicio de una actividad o junta. Anota tus respuestas aquí.

Explicación de la reverencia: La reverencia es una muestra de respeto y es una forma de compartir, como la palabra "Hola," sólo que más íntimo. Los participantes hacen una reverencia al entrar y salir del área de sesiones como una muestra de respeto por lo que representa y el trabajo que ahí se realiza. También es una reverencia de gratitud hacia *Vanguard* y *Prefect* por crear ESP. Una práctica similar se observa en las artes marciales en relación al espacio de aprendizaje y al instructor principal. Al principio y fin de la sesión, el participante de más alto rango oficialmente reúne al grupo con el aplauso de ESP (es similar a usar un mazo para iniciar y terminar la corte, o la campana en la bolsa de valores de Nueva York). El grupo se pone de pie, repite el aplauso de ESP al unísono y hace una reverencia hacia la persona que dirige la sesión. El líder devuelve la reverencia como muestra de respeto por los participantes y una declaración implícita de interdependencia.

8. **Ponerse de pie cuando entra un alto rango, "todos de pie":** Como un juez en un la corte, cuando un alto rango entra al salón al inicio de cada sesión, nos ponemos de pie como señal de respeto, y para alistar y ordenar al grupo.
9. **Ejercicio:** Piensa en tres situaciones en donde grupos inicien una junta o sesión recitando una declaración. Anota tus respuestas aquí.

Explicación acerca de recitar la misión: La Misión en Doce Puntos es una piedra angular de los programas de ESP. Como tal, se recita antes del inicio de cada sesión. Conforme evoluciona la comprensión e integración del participante, la repetición de este enunciado trae un significado aún más profundo al propósito de ESP. Al completar el enunciado de la misión, todos recitan "Gracias, Vanguard" como tributo a su autor.

10. **Árbol telefónico:** Se le asignará un *coach* a cada participante nuevo (el *coach* será una persona de rango amarillo o superior). El *coach* no deberá ser la persona que introdujo al participante a ESP. Cada participante llamará a su *coach*, sin falla alguna, en un horario acordado y conveniente para ambos. Cada participante llamará a su *coach* al menos 2 veces por semana. Los participantes que estén involucrados en los aspectos más avanzados de ESP deberán llamar a los facilitadores al menos una vez al día.
11. **Confidencialidad y materiales:** Pedimos a todos los participantes que firmen acuerdos de confidencialidad, manteniendo todos los materiales e información relacionados con el *Cuestionamiento Racional^{MR}* en estricta confidencialidad. Estos materiales e información son aspectos esenciales de ESP y fueron adquiridos a un alto costo de tiempo y esfuerzo. Su uso no autorizado está estrictamente prohibido, constituye robo y causará daño irreparable. La información y materiales de ESP se prestan al participante solamente para su uso personal; no deberán ser compartidos, enseñados o transmitidos a nadie más con fines que no hayan sido aprobados por ESP. Los participantes están obligados a ello como una condición de ser miembros de ESP. Cualquiera que necesite o desee esta información o materiales, deberá hacerse miembro de ESP. ***Para participar en los programas de Ethos^{MR}, Orígenes^{MR} o Intensivos es necesario que los participantes firmen y entreguen el convenio de confidencialidad.***
12. **Atuendo:** Se requiere un atuendo estándar causal de negocios durante todas las sesiones de ESP. Es importante que los participantes se enorgullezcan de su apariencia y se acostumbren (si no lo están ya) a portar un atuendo casual de negocios. También es importante crear una atmósfera consistente donde toda persona sea respetuosa de sí misma y de los demás.
13. **Puntualidad:** Es muy importante que cada sesión comience a tiempo y proceda sin interrupciones. Para poder alcanzar esto, se cerrará la puerta al inicio de una sesión. Los participantes no podrán entrar a la sesión hasta que se abra la puerta. En algunos casos, dependiendo del material presentado, los participantes tendrán que esperar hasta la siguiente sesión si llegan tarde. Si un proctor llega tarde y ocasiona que la sesión inicie con retraso, deberá pedir una disculpa formal al grupo y se hará una nota en su récord permanente. Esto puede afectar negativamente su avance en la organización.

14. **Agradecimiento:** Como participantes de ESP, nos agradecemos unos a otros y a cada persona que contribuye a nuestra experiencia. Al terminar de recitar la Misión en Doce Puntos, agradecemos y rendimos tributo a su autor. Después de trabajar con un facilitador o compañero, les agradecemos. Al final de una sesión, agradecemos a los líderes de ESP y a los proctors. Creemos que la gratitud y el respeto son 2 cosas que faltan en la sociedad; pueden ayudar a construir un mundo verdaderamente magnífico.
15. **Sesiones de práctica:** Las sesiones de práctica se definen como un período de 2 horas y son conducidas por alguien del rango de proctor o superior. Las sesiones de práctica empiezan a una hora predeterminada y se llevan a cabo en un área llamada "El espacio de la Sesión de Práctica" aprobada y que cumple con los estándares de ESP.
16. **El espacio de la sesión de práctica:** Este es cualquier espacio o complejo que cumple los estándares de ESP y puede cerrarse al público para crear privacidad. El espacio deberá ser respetado en todo momento como un lugar de trabajo serio y enfocado, donde se comparte información no sólo de ESP, sino también de los participantes.
17. **Tributo no religioso, no sagrado, no místico:** Las reglas, rituales o métodos de ESP no deberán, bajo ninguna circunstancia, considerarse como contenido religioso o místico. Cada ritual tiene un significado y explicación prácticos. Vivimos en un mundo de muchas religiones. Independiente de ello, necesitamos maneras de interactuar unos con otros que estén basadas en la ética del respeto. Como tal, presentamos todos los aspectos de ESP en una manera práctica, y no religiosa o mística. Lo hacemos con el fin de que todos podamos participar interdependientemente como parte del equipo humano.

Interacciones Físicas

18. **Círculo y compromiso al éxito:** Al inicio de cada sesión, el grupo forma un círculo y dice al unísono, "¡Estamos comprometidos con nuestro éxito!" El propósito de ello es crear una interacción en un nivel más cercano a lo normal—más como un equipo. Es una interacción informal (y lo que algunos llamarían "cálida"). Al tener este tipo de interacción directa, imperfecta, cercana, cara a cara, viéndonos a los ojos, creemos que nos veremos unos a otros no como objetos, sino como personas.
19. **Saludo de manos:** Los saludos de manos, que ya practicaste, son un signo de respeto y una manera de hacer contacto físico con otra persona. Creemos que cuando saludas a alguien de mano, la persona se convierte para ti más en una persona y menos en un objeto. Creemos que mucho del enojo y la violencia en el mundo son un resultado de ver a los demás como objetos en vez de personas. Como ejemplo, la llamada "ira en tráfico" es el resultado de ver a los demás como conductores (un tipo de objeto) y no como seres humanos. ¿Te imaginas si tratáramos a toda la gente como tratamos a los demás en el tráfico?
20. **Saludo de manos ESP:** El saludo de manos se utiliza como un saludo y símbolo de respeto en ESP. Se utiliza un saludo a 2 manos. Los individuos de rango superior colocan su mano izquierda por encima durante el saludo. Los individuos de rango equivalente se saludan de manera vertical (ninguno por encima del otro). Los bajos rangos colocan su mano izquierda por debajo durante el saludo.

21. Alineación y saludo de clausura: Al final de la sesión, el participante de más alto rango debajo del proctor dice "A Vanguard" y el grupo responde, "Gracias Vanguard"; "A Prefect," y el grupo responde, "Gracias Prefect"; "A proctors," y el grupo responde, "Gracias proctors" (el último agradecimiento se le da al rango más alto presente en el espacio de sesión). Después cada uno de los altos rangos saluda a los rangos superiores; después los participantes saludan a todos los rangos de proctor y superiores. Como signo de interdependencia y agradecimiento a los demás. Esto es vital para fomentar una relación humana directa entre todos y para superar la timidez.

SEGMENTO III – GUIONES

¿Haz tratado alguna vez de impresionar a alguna persona especial o lograr algún resultado practicando con anticipación lo que ibas a decir? Tal vez ensayaste las palabras, entonación y frases una y otra vez hasta pulirlas. Algunas veces cuando hacemos algo nuevo, necesitamos repasarlo en nuestra mente hasta sentirnos cómodos. Todos hemos hecho esto alguna vez. En ESP le llamamos a esto elaborar un guión.

Elaborar un guión es planear lo que vas a decir para lograr el resultado deseado. Puedes aumentar tus posibilidades de éxito y lograr tus metas con efectividad y eficacia al dominar esta habilidad. Es una manera de preparar el intercambio verbal antes de cualquier interacción interpersonal. ¡Dominar el guión te dará una verdadera ventaja!

Procesos básicos para crear un guión:

- **Encuentra lo que quieren y dáselos.**
Esto parece simple, pero ¡mucha gente considera este paso como un reto! Hay tres pasos en este proceso:
 - a. **Haz preguntas.** Generalmente el ego de un individuo se interpone para hacer preguntas. Con frecuencia, uno se siente más cómodo diciendo a los demás lo que sabe, en vez de hacer preguntas. Sin embargo, preguntar es un paso importante para reunir información y encontrar lo que alguien quiere.
 - b. **Averigua si lo que tú tienes se alinea con su necesidad.** Cuando sabes qué quiere, puedes determinar si lo que tienes se alinea con ello. Si sí...
 - c. **Encuentra una manera de comunicar que se alinean y demuéstrole cómo.**
- **La formula:** Este proceso se usa para solicitar una audiencia por teléfono cuando estás tratando de obtener una cita con alguien. Consiste de cuatro pasos importantes:
 - a. **Enunciado de Verdad**
Esto le dice a la persona por qué le llamas y qué quieres. Siempre sé honesto; pretender una intención falsa es engañoso y puede llevar a que la gente no confíe en ti. Si estás llamando acerca de un asunto de negocios, no actúes como si fuese una llamada social.

Ejemplo: "Juan, sé que no hemos hablado en 5 años, pero la razón por la cual estoy llamando es..."

b. Enunciado de Necesidad

Dile a la persona, *honestamente*, lo que necesitas de ella.

Ejemplo: "Acabo de conocer este programa increíble llamado Executive Success Programs y quiero hablarte de él. Creo que es lo mejor que he hecho por mí en años, y pensé en ti."

c. El Retiro

Esto alivia la presión. Cuando empujas a alguien, su respuesta natural es resistirse. En el momento en que le quitas algo a alguien, de alguna manera se siente un poco rechazado y lo quiere de regreso.

Ejemplo: "No sé si esto es algo que te interese, pero si tienes 15 minutos, podemos reunirnos y ver si es algo que te acomoda."

d. Agenda la cita

- **Cambiar "Si" a "Cómo"**

Encuentra sus *condiciones de satisfacción*—lo que se requeriría para que esto valiera la pena para la persona—y después obtén un acuerdo en ese punto.

Ejemplo: "¿Qué sería necesario para que esto valiera la pena para ti?"

Práctica externa

Revisa todas las reglas y rituales y practica elaborar guiones.

Lista 1 – Haz una lista de dos cosas que te hacen feliz.

- 1.
- 2.

Lista 2 – En uno o dos enunciados, explica por qué cada una de estas cosas te hace feliz.

- 1.
- 2.

Lista 3 – Haz una lista de dos cosas que te molestan o desagradan.

- 1.
- 2.

Lista 4 – En uno o dos enunciados, explica por qué cada una de estas cosas te molesta o desagrada.

- 1.
- 2.

Definiciones:

- **Distorsión:** El principal mecanismo de percepción humana: alterar datos en cualquier manera que no sea la realidad.
- **Eliminación:** (Un tipo de distorsión.) Pérdida de datos.
- **Síntesis:** Tomar dos o más elementos, relacionarlos entre sí y combinarlos.
- **Fabricación:** (También un tipo de distorsión.) Crear algo donde no existen datos externos. Los seres humanos generamos ideas, usamos la creatividad y generamos hipótesis para inventar algo que nunca existió, o accedemos recuerdos y generalizaciones hechas en base a experiencias pasadas para dar estructura donde no la hay.
- **Generalización:** Una construcción, utilizando uno o más puntos de datos, que toma un cierto rasgo—real o imaginario—y lo proyecta en todos los puntos que se consideran similares al punto inicial (pasado, presente o futuro).
- **En Causa:** Las personas damos significado a todo evento que experimentamos. Como resultado del significado que un individuo da a un evento en particular, él o ella percibe un rango de opciones emocionales y / o conductuales y toma decisiones, algunas conscientes y otras menos conscientes, acerca de cómo responder. Reconocer que la opción existe, y tomar responsabilidad de la elección, es estar "en causa". Hay 4 niveles básicos hacia la evolución para estar "en causa:" en efecto, fuera de causa emocional, en causa a nivel de comportamiento, y en causa.

Práctica Externa

Las personas exitosas reconocen que utilizar información nueva permite una integración perfecta. Durante la próxima semana completa los siguientes tres ejercicios:

- I. **Lleva un diario emocional para identificar y cuantificar tu conducta emocional.** Pon atención a todas tus respuestas emocionales. Cuando tengas una reacción emocional a cualquier situación, anota tres cosas en tu diario:
 - a. **Describe la situación.** Describe brevemente la experiencia.
 - b. **Identifica el tipo de respuesta emocional.** ¿La respuesta emocional que tuviste fue una emoción de control de correspondencia o de interés creado?
 - i. **Si es una situación de interés creado, explora:**
 - ¿Qué quieres cambiar en el universo?
 - ¿Qué tienes miedo de perder si cambias tu perspectiva?
 - ii. **Si la situación involucró una emoción de control de correspondencia, explora:**
 - ¿Qué estás tratando de controlar?
 - ¿Qué emoción usaste?
 - ¿Qué esperabas alcanzar?
 - c. **¿Cuál sería una mejor manera de alcanzar tu objetivo?** Las reacciones emocionales rara vez nos dan más recursos, y no cambian la situación. ¿Cómo pudiste haber tenido más recursos en esta situación?

2. **Mecanismos de percepción humana.** Encuentra ejemplos de distorsión, eliminación, síntesis, fabricación y generalización. Descríbelos en tu diario emocional.
3. **Comunicación interpersonal.** Escoge una comunicación durante los siguientes dos días en donde hayas notado que otra persona no recibió el mensaje que pretendías darle. Escribe lo siguiente:
 - ¿Qué dijiste?
 - ¿Cuál era tu representación interna mientras lo decías?
 - ¿Cómo se redujo (qué fue lo que oyó la otra persona)?
 - ¿Qué pensó la otra persona que significaba la comunicación?

Lo que reconocí en esta sesión de práctica:

Honestidad y Divulgación

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS | ORIGENES^{MR} 1.3

1/2015

Notas de Participante

pág. 1 de 2

Haz una lista de tus necesidades.

Haz una lista de tus deseos.

Haz una lista de tus miedos.

Ejercicio

1. Haz una lista de tus necesidades.

Pregúntate lo siguiente acerca de cada una de ellas:

- ¿Qué pasa si no consigo esto?
- ¿Cómo sé que lo necesito?
- ¿Se basa en datos ambiguos o en información fáctica?

2. Haz una lista de tus deseos.

Pregúntate lo siguiente acerca de cada uno de ellos:

- ¿Por qué me hace feliz saciar este deseo?
- ¿Qué me hace falta por dentro que me causa creer que necesito esto para sobrevivir, o que necesito esto para ser feliz?

3. Haz una lista de tus miedos.

Por cada miedo, pregúntate lo siguiente:

- ¿Qué es lo peor que puede pasar?
- ¿Por qué lo creo así?
- ¿Qué estoy tratando de proteger? (Los miedos son protectores por naturaleza.)

Práctica Externa

Encuentra a alguien en quien confíes y con quien quieras tener cercanía. Consigue su autorización y empieza a divulgar las cosas que descubras sobre tus filtros y valores. Pide a tu compañero(a) que haga lo mismo. Esto les permitirá empezar a aprender acerca de sus filtros y valores, creando la base para una relación muy especial.

Recuerda: Conocer nuestros filtros nos permite ser consistentes en nuestros patrones de comportamiento. Llega lo más cerca posible de completa divulgación y de honestidad categoría uno. Esto se logrará con el tiempo.

Naturaleza de las Emociones

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS | ORÍGENES^{MR} 2.1

1/2015

Notas de Participante

pág. 1 de 2

Parte I

Piensa en una ocasión específica donde experimentaste cada una de las siguientes emociones. Describe la situación en breve y cómo te sentiste en cada una de ellas.

1. Miedo

2. Ira / enojo

3. Tristeza

Parte II

Piensa en dos ocasiones más en las cuales experimentaste enojo. Describe cada situación brevemente.

1. Situación 1

2. Situación 2

Practica Externa

Practica el ejercicio que experimentaste hoy para aumentar tu elección emocional (sigue los pasos abajo). Documentalo en tu diario y después revisa el proceso con tu coach.

Escoge una ocasión en que estuviste enojado(a) y examina las siguientes preguntas:

- a. ¿Cómo era el mundo en realidad (F, E, P)?
- b. ¿Cómo quería que fuera el mundo (F, E, P)?
- c. ¿Contra qué estoy tratando de luchar, qué trato de proteger o cambiar?
- d. ¿A qué trato de seguir apegado(a)?
- e. ¿Qué pude haber perdido?
- f. ¿Cuál era el miedo?
- g. ¿Cuál era la falta de información?
- h. ¿Cómo es que la información convirtió la fantasía desconocida (a lo que le tenía miedo) en realidad conocida (lo que es)?
- i. ¿Por qué eso disminuiría el miedo?

Además, continúa con tu diario emocional documentando todas las emociones de ira o miedo. Busca el miedo detrás de las experiencias de ira y encuentra la información faltante. Si la información faltante no está disponible, pregúntate, "¿Qué es lo peor que puede pasar?"

Construyendo un Estado de Excitación

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS

1/2015

Notas de Participante

pág. 1 de 1

Práctica Externa

- Piensa en tres ocasiones, en los siguientes días, en donde usar el estado de excitación sería ventajoso.
- Comprométete a practicar recrear el estado de excitación.
- Comprométete a usar el estado de excitación en 3 ocasiones de experiencias reales en los siguientes días.

Práctica Externa

Durante la semana, practica usar las herramientas para desarrollar tu habilidad para conectar con los demás. Usa estas herramientas cuando la conexión no ocurra naturalmente. Mantente consciente de tus interacciones con los demás cuando no estés en *rapport*; documenta cualquier aversión que experimentes y trabaja los intereses creados que identifiques en el proceso.

Elabora una lista de ocho de tus valores personales. Esto lo puedes hacer preguntándote lo siguiente:

"Por qué es _____ importante para mí?" (Trabajo, carrera, relación personal o profesional, desarrollo, logro, etc.)

ó

"¿Qué es lo importante de mi trabajo, relación, carrera, desarrollo personal o profesional, etc.?" "¿Qué necesita haber ahí?" "¿Qué es lo importante de tener éxito para mí?"

Asegúrate de preguntar la pregunta una y otra vez hasta que tengas una lista de por lo menos ocho respuestas. Es importante que te preguntes esta pregunta varias veces porque muchas veces nuestros valores más importantes no nos son evidentes. Estos son tus valores personales.

Identifica tus valores personales.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

Después de identificar tus ocho valores personales, define cada término en uno o dos enunciados.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

Haz una lista de lo que crees que son los derechos de todas las personas.

Práctica Externa

Para entender mejor tus valores, haz un Control de Realidad de 15 Minutos^{MR} la próxima semana para medir cómo pasas el tiempo. Una vez que ya hayas completado el control, haz una lista de todas tus actividades y toma nota del porcentaje de tiempo que dedicas diario a cada actividad. Podrá ser útil reconocer cómo pasas tu tiempo en los días que consideras "de trabajo" vs. los días que consideras "de descanso". Enseguida, evalúa el tiempo en cada actividad para determinar el valor en el cual estás invirtiendo tu tiempo. Discute tus resultados con tu coach.

Recuerda, pasamos nuestro tiempo y recursos en lo que sostiene nuestros valores. ¿Qué valores estás sosteniendo con tu tiempo? Distingue si los valores en los que estás invirtiendo tu tiempo sostienen el tipo de persona que quieres ser. Discute esto con tu coach y busca alinear tu toma de decisiones con tus valores.

Haz una lista de dos cosas:

1. Un área en tu vida donde tengas alta autoestima:
2. Un área en tu vida donde tengas baja autoestima:

Nota: Si no crees que haya áreas de tu vida donde tengas baja autoestima, escribe "buscador de autoestima" en el espacio anterior.

Práctica Externa

El siguiente ejercicio de tres pasos te enseña a aumentar tu autoestima.

1. Elige un área de tu vida donde creas que tienes baja autoestima o un área donde crees que no tienes opción.
2. Genera todas las posibilidades que de hecho tienes en esa área, aunque no las eligieras.
3. Revisa toda tu lista y entiende *firmente* por qué no escogerías ciertas opciones, y por qué sí escogerías otras.

Hacer esto te permite darte cuenta de todas las opciones que tienes en una cierta situación, sin importar que sean opciones preferibles para ti. Este ejercicio aumenta la autoestima y puede usarse cuando sea que lo necesites.

Práctica Externa

En las próximas semanas, haz una persistencia en la cual examines los *debería de* y *tengo que* en tu vida conforme te des cuenta de ellos. Cada *debería de* y *tengo que* indica una regla. ¿Cuál es la regla que estás sosteniendo con el *debería de* o el *tengo que*? ¿Cuál es el miedo que mantiene la regla en su lugar? Sobrepasar el miedo te ayudará a ser menos controlado(a) por tus reglas, y libre para desarrollar un entendimiento ético sólido del mundo.

Ser o No Ser

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS

1/2015

Notas de Participante

pág. 1 de 2

Piensa en dos situaciones de tu vida con las que no estés contento(a). Describe las brevemente en el espacio a seguir.

1.

2.

Persistencia

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS

1/2015

Notas de Participante

pág. 1 de 3

¿Cuánto tiempo puedes invertir en ti mismo cada día?

Nota: Asegúrate de subestimar la duración de este tiempo diario. Debes de tener este tiempo todos los días sin falla. **Sugerimos un periodo de tiempo entre 5 y 15 minutos para empezar.**

Escoge actividades que cumplan con lo siguientes criterios:

- Puedes empezar la actividad en las siguientes 24 horas.
- La actividad se puede realizar en unidades de 15 minutos o menos.
- Tienes los recursos/medios para empezar (y completar) la actividad.
- Si se completa adecuadamente, la actividad tendrá un beneficio notable para ti.

Actividades – Encuentra al menos una actividad en cada área:

- Habilidades (teclear, aprender un hobby, etc.): _
- Estudio activo (resolver problemas / lectura): _
- Estudio pasivo (audios / videos / conferencias): _
- Ejercicio / salud: _
- Pensar / crear: _
- Tiempo / relaciones: _
- Negocios / escritura / llamadas: _

¿Cuál de éstas actividades te traería el mayor beneficio?

1: _

2: _

3: _

¿Cuál de estas actividades te gusta menos?

La que menos me gusta es:

Identifica la unidad de duración:

Una "unidad de duración" es la unidad de medida de la actividad. Por ejemplo, quizá quieras leer por 15 minutos al día. La unidad de duración sería "tiempo." Puedes también decidir leer 10 páginas de texto (sin incluir fotos) por día para que puedas terminar un cierto libro al final del mes. En tal caso, la unidad de duración serían "páginas." Como ejemplo final, puedes decidir caminar un kilómetro por día, aún y cuando llueva (una caminadora puede ser útil). En este caso, la unidad serían "kilómetros."

¿Cuál es la unidad de duración de tu actividad menos preferida? _____

En caso de que no lo hayas adivinado, la actividad que vas a usar para construir tu persistencia es la que menos te gusta de entre las que más te benefician. ¿Por qué? Porque realizar tu actividad favorita no es difícil y no requiere mucha persistencia. Si puedes hacer lo que menos te gusta, ¡puedes hacer cualquier cosa!

Crea tu frase reservada:

Es importante crear una frase que no haya sido desvirtuada por el fracaso. Las palabras "promesa" y "compromiso" son cosas que la mayoría de nosotros hemos usado pero no hemos cumplido. Queremos crear una frase que siempre cumplamos y respaldemos con acción, y que nunca falle. Con cada éxito adicional, tendremos más confianza en dicha frase. Nunca usaremos la frase frívolamente y siempre será un secreto para que nadie nos pueda obligar a usarla. También debemos comprometernos a nunca pedirle a otro participante que use esta frase. Debe ser algo que usemos de manera absolutamente voluntaria.

Frase Reservada: "Me causaré..."

Es tiempo de empezar a construir tu experiencia con esta frase, para que puedas empezar a convertir tus palabras en éxito.

Concierta el apoyo del coach:

Fijar una hora con tu coach para hacer tus reportes diarios (o "check-ins") es tu responsabilidad. Las siguientes reglas se aplican:

- Contactar** – deberás hablar con tu coach en persona o por teléfono diariamente. Esto es una "sesión de contacto" y se hace a una hora específica (puede ser un rango de tiempo). Esta hora debe anotarse en la gráfica.
- Excepciones** – de ser necesario, la hora puede variar o se pueden saltar varios días—sólo si lo has acordado con y ha sido aprobado por tu coach con anterioridad.
- Contenido** – durante la sesión de contacto, transmitirás el progreso del entrenamiento de la persistencia y tus opiniones al respecto.

Nota: Esta llamada no deberá de tomar más de 3 minutos.

ETHOS^{HR}

1/2015

Notas de Participante

p. 3 of 3

Duración de la Persistencia

[illegible]

Orgullo y Prejuicio

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS

1/2015

Notas de Participante

pág. 1 de 2

1. Piensa en una persona que, conforme la fuiste conociendo, te cayó más y más mal. Anota su nombre de pila en este espacio:
2. Piensa en una persona que dejaste de tratar y que, después de dejar de verla, te cayó más y más mal. Anota su nombre de pila en este espacio:
3. ¿Quién es el (la) peor oponente / persona en tu vida? (Alguien que realmente obstaculizó u obstaculiza tus objetivos.) Anota su nombre de pila en este espacio:

Práctica Externa

1. Pon atención cada vez que tú o alguien que conozcas diga un enunciado generalizador y corrígelo al aclarar que es tu opinión o su opinión.
2. No guardes secretos ni pidas a los demás que te guarden secretos, y siempre mantente abierto(a) a nuevos datos e información.
3. Descubre lo liberador que es el revelar uno o más de tus secretos personales.
4. Si te encuentras con un interés creado y justificándote de manera prejuiciosa, encuentra la deficiencia interna que te causa elegir sentirte de esa manera. Habla con tu *coach* respecto a tus intereses creados y de ser necesario, haz una ES (Exploración de Significado).

¡Un mundo en donde la gente hable con honor será un lugar verdaderamente maravilloso!

Motivación: Aumentando el Deseo

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS

1/2015

Notas de Participante

pág. 1 de 1

Práctica Externa

Piensa en varias experiencias en tiempo real donde usar el estado de deseo / motivación realce tu efectividad.
Practica el estado durante las siguientes dos semanas hasta que te vuelvas apto(a) con él.

1. Creando listas de atributos y debilidades.

- a. **Haz una lista de al menos tres de tus mejores habilidades, cualidades y atributos distintivos.** “Distintivos” se refiere a algo que haces bien, como una habilidad que has desarrollado, un *hobby* o deporte, algo que hagas en el trabajo o en tu tiempo libre. Puede ser algo que disfrutas hacer o hasta algo que no te gusta hacer, pero te distingue de los demás.

Ejemplos: Ser bueno para esquiar, desarrollar un método más rápido de archivar en la oficina, saber una gran cantidad de información acerca de cierto tema, ser un buen escucha o una persona inusualmente gentil.

1. _____

2. _____

3. _____

- b. **Haz una lista de al menos tres de tus cualidades, habilidades o atributos menos deseables.** Ejemplos de atributos menos deseables son flojera, postergar, ser cruel con personas menos capaces, enojarse fácilmente, ser malo para escuchar, o ser adicto al control.

Nota: Sólo individuos de gran fortaleza pueden pensar en características verdaderamente indeseables. Muchas personas pueden creer que no tienen cualidades indeseables; esto significa que no pueden crecer. Esto es indeseable. Este ejercicio toma cualidades no deseables y las convierte en recursos inesperados. Entre menos deseable sea el atributo, más potente el recurso. Si un individuo cree que es perfecto (es decir, que no tiene cualidades menos deseables) deberá saltarse esta sesión de práctica.

1. _____

2. _____

3. _____

2. El mejor y el peor.

Selecciona tu mejor cualidad y tu rasgo menos deseable.

Mejor cualidad: _____

Rasgo menos deseable: _____

3. Asignando tributo.

Haz una lista de todas las personas en tu vida que han contribuido de cualquier manera—buena o mala—al desarrollo de esta habilidad, *hobby*, deporte o habilidad única. La lista no necesita estar en orden, mientras esté completa. Todos los miembros del grupo hacen sus listas al mismo tiempo.

Esta lista es básicamente una serie de notas para ayudarte a contar tu historia; no necesita ser muy detallada.

4. Copiar (robo).

Encuentra un ejemplo en tus vida donde copiaste y no rendiste tributo.

5. Supervivencia.

Toma el rasgo (o hábito) menos deseable y:

- Haz una lista de todas las situaciones cuando este hábito fue benéfico.
- Encuentra una situación hipotética cuando este hábito fue benéfico.
- Nombra las desventajas de este hábito negativo. ¿Qué lo hace negativo?
- Encuentra un hábito positivo con los mismos beneficios del hábito negativo, pero sin las desventajas.

Ejemplo: Una persona que posterga las cosas puede mencionar varias ocasiones en su vida donde esta actitud "relajada" les evitó algún problema.

Nota: Aprendimos nuestros hábitos negativos para ayudarnos a sobrevivir, y en efecto lo logramos, pues estamos aquí. Cada hábito negativo debe ser remplazado por uno positivo que dé el mismo resultado sin las desventajas.

Práctica Externa

Árbol de tributo. Haz una lista en tu diario de todos tus rasgos positivos y negativos. Repasa la lista y haz el proceso de tributo con cada uno ellos, dando tributo a todas las personas y rasgos que han contribuido a que seas como eres.

Practica rendir tributo cada vez que estés en posición de hacerlo. Piensa en tres ejemplos de tu vida donde pudiste rendir tributo. ¿Cómo puedes acordarte de apreciar de manera diaria todos los regalos que tienes como resultado de la labor de los demás?

Culpa y Responsabilidad

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS | ORÍGENES^{MR} 4.2

1/2015

Notas de Participante

pág. 1 de 2

Ejercicio 1

Persona A: Piensa en una situación donde tuviste la razón. Describe brevemente el por qué tuviste la razón a la persona B, quien tomará notas legibles (en las notas de la persona A) para que la persona A pueda hacer referencia a su historia. Cambien de turno.

Ejercicio 2

Persona A: Piensa en una situación donde no tuviste la razón. Describe brevemente el por qué no tuviste la razón a la persona B, quien tomará notas legibles (en las notas de la persona A) para que la persona A pueda hacer referencia a su historia. Cambien de turno.

Culpa y Responsabilidad

ETHOS^{MR} | INTENSIVOS | ORÍGENES^{MR} 4.2

I/2015

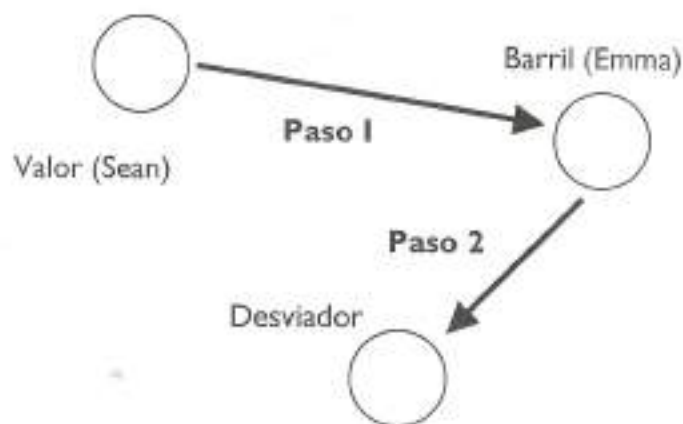
Notas de Participante

pág. 2 de 2

Práctica Externa

1. Cada día por las siguientes dos semanas nota tu propia necesidad de tener la razón. Cuando te encuentres necesitando tener la razón o haciendo malo a alguien, pregúntate, "¿Qué responsabilidad estoy tratando de evitar?"
2. Nota qué tanto tiempo ocupan la gente tratando de justificarse, racionalizar o disculpar su comportamiento. Pon atención a permanecer en el estado de "lo que es" para que puedas atender a tu responsabilidad en cada contexto de tu vida.

Teoría de Juegos



El paso 1 mueve el valor al barril. Es deshonesto, sin embargo el desviador no gana nada, así que no se sospecha de él. De hecho, el desviador pierde en este paso—literalmente se lastima para lograr esta meta. ¿Quién sospecharía de él?

El paso 2 es donde el desviador gana valor porque ha eliminado a su única verdadera competencia. El desviador gana, pero es honesto así que nuevamente no se sospecha de él.

Diez Estrategias Desviadoras:

1. **Criticar directamente a una tercera persona que no está presente.**
2. **Caballo de Troya** – para devaluar a alguien, finge ayudar a la persona al defenderla de alegatos muy específicos, sean falsos o verdaderos. Entre más específicos y escandalosos los alegatos, más información negativa se puede difundir. Si se le acusa, el desviador puede eximirse de responsabilidad diciendo que no cree ni una sola palabra y que no está de acuerdo con los alegatos.
3. **En nombre de otro** – Hacer algo para beneficio propio, haciéndolo parecer un sacrificio en nombre de otro más.
4. **Porque nos importas** – fingir preocupación por el bienestar de alguien más mientras en realidad se ofrecen sólo opiniones negativas y se devalúa lo que la persona está haciendo.
5. **Crear problemas donde no existen.**

-
6. **Inversión de valor** – un menor valor se eleva por los siguientes 2 métodos:
 - a. **Falso poder** – Dar una buena mano a un mal jugador.
 - b. **Comparación** – elevar un valor menor por sus méritos, pero haciéndolo desproporcionadamente.
 7. **Enfocarse en efectos, no en causas.**
 8. **Enfocarse en contenido en lugar de proceso** – Esto se logra frecuentemente al micro-enfocarse en un punto diminuto de un argumento con el fin de subyugar el argumento general. Si el desviador pierde ese punto, encuentra otro. Eventualmente encuentra un punto diminuto que puede ganar ¡y entonces se declara el ganador!
 9. **Conformidad voluntaria** – asegúrate de que sea realmente voluntaria.
 10. **Uso de autoridad con una agenda secreta** – cuando un profesional crea un problema donde no existe ninguno con el fin de hacerse valioso(a).

1. Piensa en alguien a quien admiras.

Haz una lista de las cinco características que más admiras de esa persona.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

2. Piensa en alguien que te desagrada.

Haz una lista de las cinco características que más te desagradan de esa persona.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

3. Piensa en alguien real o imaginario, a quien amas (o amarías)—tu máximo amor.

Haz una lista de las cinco características más importantes de esa persona.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

4. Piensa en un niño maravilloso (real o imaginario) que te es adorable.

Haz una lista de las cinco características más adorables de ese niño.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

5. Piensa en una vez que estuviste enojado(a) con alguien más.
Describe qué hizo y cómo se comportó la persona bajo esas circunstancias.

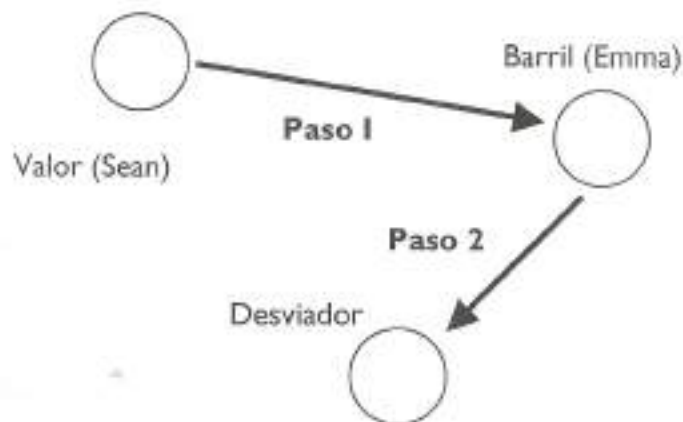
1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

6. Piensa en una vez que estuviste feliz con alguien más.
Describe qué hizo y cómo se comportó la persona bajo esas circunstancias.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

* Notas:

Teoría de Juegos



El paso 1 mueve el valor al barril. Es deshonesto, sin embargo el desviador no gana nada, así que no se sospecha de él. De hecho, el desviador pierde en este paso—literalmente se lastima para lograr esta meta. ¿Quién sospecharía de él?

El paso 2 es donde el desviador gana valor porque ha eliminado a su única verdadera competencia. El desviador gana, pero es honesto así que nuevamente no se sospecha de él.

Diez Estrategias Desviadoras:

1. **Criticar directamente a una tercera persona que no está presente.**
2. **Caballo de Troya** – para devaluar a alguien, finge ayudar a la persona al defenderla de alegatos muy específicos, sean falsos o verdaderos. Entre más específicos y escandalosos los alegatos, más información negativa se puede difundir. Si se le acusa, el desviador puede eximirse de responsabilidad diciendo que no cree ni una sola palabra y que no está de acuerdo con los alegatos.
3. **En nombre de otro** – Hacer algo para beneficio propio, haciéndolo parecer un sacrificio en nombre de otro más.
4. **Porque nos importas** – fingir preocupación por el bienestar de alguien más mientras en realidad se ofrecen sólo opiniones negativas y se devalúa lo que la persona está haciendo.
5. **Crear problemas donde no existen.**

-
6. **Inversión de valor** – un menor valor se eleva por los siguientes 2 métodos:
 - a. **Falso poder** – Dar una buena mano a un mal jugador.
 - b. **Comparación** – elevar un valor menor por sus méritos, pero haciéndolo desproporcionadamente.
 7. **Enfocarse en efectos, no en causas.**
 8. **Enfocarse en contenido en lugar de proceso** – Esto se logra frecuentemente al micro-enfocarse en un punto diminuto de un argumento con el fin de subyugar el argumento general. Si el desviador pierde ese punto, encuentra otro. Eventualmente encuentra un punto diminuto que puede ganar ¡y entonces se declara el ganador!
 9. **Conformidad voluntaria** – asegúrate de que sea realmente voluntaria.
 10. **Uso de autoridad con una agenda secreta** – cuando un profesional crea un problema donde no existe ninguno con el fin de hacerse valioso(a).

Tipos de Proyección

Proyección Tipo 1

Cuando una persona está siendo o sintiéndose de cierta manera por dentro e imagina que los demás son como ella.

Ejemplo: Yo soy honesto(a). Creo que todos los demás son honestos.

Proyección Tipo 2

Cuando una persona asume que los demás son como ella serían en la misma situación o circunstancias.

Ejemplo: Cada vez que me enojo contigo me pongo la camiseta al revés y con el frente viendo hacia atrás. Quizá no te digo que estoy enojado(a), pero de esta forma es como te lo hago saber. Ahora tú te vestiste en la oscuridad y te pusiste la camisa al revés y con el frente viendo hacia atrás. ¿Qué asumo? Asumo que estás enojado conmigo.

Proyección Tipo 3

Cuando una persona generaliza en base a datos limitados o experiencia limitada.

Ejemplo: Cuando estaba enojado, mi padre fruncía el ceño. Ahora tú frunces el ceño y yo asumo que estás enojado.

Proyección Tipo 4

Esta es una hipótesis. La persona reconoce que ha hecho la generalización, así que se vuelve una hipótesis. Es una hipótesis plenamente consciente. Puede ser una proyección tipo 1, 2 ó 3, pero como la persona reconoce que es una hipótesis, mantiene una actitud abierta y evalúa datos adicionales.

Ejemplo: Yo sé que cuando mi padre fruncía el ceño era porque estaba enojado, así que cuando tú frunces el ceño tengo la hipótesis basada en mi experiencia previa de que esto podría significar que estás enojado.

Toda proyección se basa en datos. Las opiniones se pueden clasificar en tipos de datos, y la mayor parte de los datos es proyección. El *Cuestionamiento Racional^{MR}* separa los datos en 7 clases; la clase 1 es la más apegada a la realidad y la clase 7 es la menos apegada. A mayor el número, menor el apego de los datos a la realidad. Todos los datos son hipótesis. La calidad de los datos depende de la fortaleza de la hipótesis, la cual es sostenida por la consistencia de la realidad. Después de todo, el dato más grande podría ser un sueño.

Clases de Datos

Datos Clase 1

Datos consistentes y verificables por otras personas, ahora y en el futuro. Es científicamente verificable. Produce predictibilidad consistente.

Datos Clase 2

Estos son datos consistentes y verificables por otras personas, pero el evento ya no es verificable de ninguna manera.

Ejemplo: Tú y yo vimos una estrella fugaz. Yo te digo, "¿Viste eso?" Tu dices, "Sí". Ahora ya no es verificable, ni tampoco predecible. Además, podrías decir que tu interpretación es ligeramente (o quizás no tan ligeramente) diferente que la mía.

Datos Clase 3

Estos son datos de experiencia personal; son cuantificables por nuestros 5 sentidos. Estos datos dependen de la memoria individual del narrador; no hay verificación externa.

Ejemplo: Vi la estrella fugaz, pero estaba solo.

*** Este es el punto de quiebre; las clases 1, 2 y 3 están basadas en datos. De aquí en adelante, todas las clases de datos están basadas en la falta de datos.**

Datos Clase 4

"Nunca he visto nada parecido, por lo tanto, no existe." No hay un contraejemplo en tu banco de datos. Como no tienes experiencia para validar los datos, crees que algo es verdadero porque nunca has experimentado lo contrario.

Ejemplo: Mi auto está en el estacionamiento. Espero que al salir lo encontraré como lo dejé porque siempre está allí. Nunca he visto un auto de cabeza, balanceado en su techo; por lo tanto creo que es imposible.

Ejemplo: Nunca he visto un hombre que mida 3 metros de altura, por lo tanto creo que alguien así no existe.

Datos Clase 5

Este es un sentimiento no específico, intuición o fe. La persona puede incluso tener un contraejemplo pero sigue sintiéndose así. Esto es intuitivo, por ejemplo, "Tengo un presentimiento, pero no lo puedo definir." Puede o no ser un interés creado, puede ser que es para tener la razón, incluso puede ser cierto, pero no está conectado con datos verificables; sólo es un presentimiento. La intuición no tiene que ser de naturaleza mística; como las plantillas, puede ser un tipo de intuición visceral que se basa en observaciones o experiencias previas.

Ejemplo: Esta persona puede decir, "Esta es mi verdad." En un caso así, cuando hay un interés creado de por medio, la respuesta adecuada sería, "¿Qué es lo que hace que tu verdad sea más cierta o útil que la de otra persona?"

Datos Clase 6

(Negación de la realidad) "He visto que sucede, pero nunca me ha sucedido, por lo que nunca me sucederá." Tienes un contraejemplo en tu propia experiencia. Sabes de tu propia experiencia que es posible que haya una excepción, pero niegas la posibilidad de que te suceda a ti. Mientras más fuerte sea el interés creado, más niegas el contraejemplo.

Ejemplo: Cuando me involucré románticamente con mi actual marido, él estaba casado con alguien más. Yo de hecho era "la otra mujer". Ahora creo que es imposible que él me sea infiel. Me digo a mí misma que nunca sucederá.

Datos Clase 7

Esta es una desintegración. Los datos no tienen sentido y hay reconocimiento de que no tienen sentido.

Ejemplo: Una persona dice, "Sé que esto no tiene sentido, pero así es esto para mí."

Cada vez que la información está basada en lo que alguien más dijo, se le llama "apartada una vez". Si alguien reporta datos científicamente verificables, de los cuales se enteraron porque los leyeron, les llamamos "datos clase I, apartados una vez".

Práctica Externa

En la fuente de la proyección es importante reconocer qué parte de tu experiencia es datos y qué parte es tu proyección. ¡Siempre existe una pequeña cantidad de datos y el resto es proyección! Asegúrate de examinar cuidadosamente la situación que escogiste para encontrar el detonador de la emoción negativa (aquello que dispara, como un arma, y siempre causa que escojas reaccionar), los datos y la proyección. **Encuentra dos situaciones y descríbelas en tu diario emocional.**

1. **Elige una situación donde tú haces algo que te causa elegir tener una respuesta emocional fuerte hacia otra persona.**
 - a. Tienes una reacción a una proyección de la otra persona mezclada con una proyección tuya. ¿Cuáles son datos y cual es la proyección?
 - b. Nota la clasificación de los datos.
 - c. ¿Qué parte de mí se está proyectando?
 - d. ¿Cuál es mi deficiencia interior que brota y causa mi emoción negativa?
 - e. ¿Cuál es el miedo? ¿Qué es lo peor que podría suceder?
2. **Elige una situación donde haces esto y tienes una reacción emocional hacia un objeto inanimado.**
 - a. Estoy teniendo una reacción a un objeto inanimado. ¿Qué estoy sintiendo?
 - b. ¿Cuáles son los datos y cual es la proyección?
 - c. Nota la clasificación.
 - d. ¿Cuál es mi deficiencia interior que brota y causa mi emoción negativa?
 - e. ¿Cuál es el miedo? ¿Qué es lo peor que puede pasar?