

Material Imprimible

Curso Coaching Personal: Herramientas para desarrollar tu potencial

Módulo Coaching. Desafiando viejos paradigmas

**Contenidos:**

- Percepción: características, leyes perceptivas y alteraciones perceptivas
- Percepción vs. realidad
- La distinción como concepto
- Modelo PAR
- Dominios primarios

## **La percepción**

La percepción supone un proceso de toma de información del exterior para organizarla de forma significativa en nuestro interior y, en definitiva, para tomar conciencia del mundo que nos rodea.

Según lo que percibimos, nuestros sentidos crean sensaciones que forman parte de un mundo intangible, aunque su captación se basa en un proceso cerebral.

Percibimos el mundo a través de los sentidos, y éstos ya constituyen un filtro que deja claras evidencias de la diferencia entre la realidad y nuestra percepción de la realidad.

Sin embargo, la percepción sensorial no es suficiente para identificar el mundo exterior; por ello es necesario que intervengan también otros procesos, como la atención, que es la concentración sobre un determinado estímulo; la memoria, que es la comparación con otros estímulos percibidos en el pasado; y, en el caso de que se trate de un estímulo nuevo, la imaginación, que es para tratar de deducir su posible significado.

Esto implica que filtramos todo lo que nos llega, quedándonos con lo que nos es más relevante, por lo que obviamos la mayoría de la información que nos llega, pudiendo así, tomar decisiones rápidas que nos permitan sobrevivir.

La percepción de un individuo es subjetiva, selectiva y temporal.

Decimos que es subjetiva porque las reacciones ante un estímulo variarán de un individuo a otro. Esto quiere decir que ante un estímulo visual, se originarán distintas respuestas.

Cuando mencionamos que la percepción es selectiva, estamos haciendo referencia a que no es posible percibir todo el estímulo al mismo tiempo, lo que quiere decir que ante un estímulo, se realizará una selección del campo perceptual en función de lo que se desea percibir.

Por último diremos que una de las características de la percepción es que esta es temporal, pues representa un fenómeno a corto plazo. Esto quiere decir que la forma en la que los individuos perciben se desarrollará en la medida que el individuo se enriquezca mediante la experiencia, necesidades, y motivaciones. Por tal motivo, si le ofrecemos un estímulo y luego de un periodo de tiempo determinado le volvemos a mostrar el mismo estímulo, la percepción del mismo variará.

Ahora bien. Las leyes de la Gestalt o leyes de la percepción fueron enunciadas por los psicólogos de la Gestalt, quienes demostraron, mediante la experimentación, que el cerebro humano organiza los elementos percibidos en forma de configuraciones o totalidades, es decir, que poseemos una serie de principios de organización que seguimos los humanos para organizar lo que percibimos y luego poderlo interpretar.

La forma en que percibimos es lo que después permite establecer la forma en que pensamos.

El modo en que cada niño organiza sus percepciones es lo que va a determinar, luego, siendo adulto, la organización de sus pensamientos y su experiencia de la realidad.

Estas leyes son usadas por diversas disciplinas y en ámbitos variados, como la comunicación, el diseño gráfico, la psicología social y el marketing, entre otras.

Además, las mismas nos indican que la mente las emplea para poder configurar lo que percibimos de la realidad.

Las leyes perceptivas son:

- Ley de figura y fondo
- Ley de proximidad
- Ley de semejanza
- Ley de continuidad
- Ley de cierre
- Ley de contraste

Es importante destacar que si bien a cada ley se las menciona de forma separada, no actúan de forma independiente, sino que actúan y se influyen de forma simultánea, para crear resultados.

Asimismo, estas leyes también se ajustan a las variables de tiempo y espacio, siendo también sensibles al aprendizaje, por lo que es posible entrenar la forma de percibir mediante el aprendizaje.

La ley de figura y fondo nos indica que debemos percibir de manera independiente un objeto, es decir, el estímulo que nos interesa, del fondo, o sea, lo que le rodea.

La relación entre figura-fondo es reversible, es decir, el fondo puede convertirse en la figura y la figura en el fondo. Aun así, organizamos los estímulos en una figura que nos permita contrastar con un fondo.

De igual manera, podemos intercambiar figura-fondo. Por ejemplo, cuando van a un teatro, si fijan su atención en los actores, todo lo demás pasará a ser fondo. Si nuevamente cambian su foco de atención y observan una parte del decorado, todo aquello que rodea al decorado pasará a ser fondo, y aquella parte en la que enfocaron su atención será la figura que van a percibir.

Igualmente, puede suceder que en algunos casos la imagen que percibimos esté compuesta por estímulos de igual intensidad.

Muchas veces estas situaciones en las que no logramos distinguir la figura del fondo debido a que el campo perceptual nos resulta difuso, no nos permite organizar la información que estamos percibiendo, lo que nos genera ansiedad ante tanto caos, ya que siempre es nuestra intención darle un ordenamiento y una interpretación a lo que estamos percibiendo para luego poder interpretarlo en base a nuestras experiencias y modelos mentales.

La ley de proximidad, también denominada ley de cercanía, que nos indica que los elementos tienden a agruparse con los que se encuentran a menor distancia. Es decir, que los elementos que están juntos o próximos los vemos como unidad.

Esta particularidad se debe a que nuestro cerebro agrupa cosas que tienen alguna propiedad visual común, como el color, el movimiento, o la forma. Por lo tanto, los elementos que se encuentran relativamente cercanos, se perciben formando una misma unidad o grupo.

El fenómeno de agrupación es muy fuerte, ¿por qué? Porque si quisiéramos armar grupos de tres líneas o formar parejas con distintas líneas, nos resultaría difícil visualmente llevarlo a cabo. Esta tendencia, al igual que todas, tiene fines adaptativos, y es la de facilitar a nuestra percepción la conformación de objetos con contornos paralelos.

Sobre la ley de semejanza o similitud vamos a decir que tenemos una tendencia natural a poner en relación los elementos parecidos o iguales, ya sean similares por su forma, por su color o dimensión, y esto se debe a que nuestra mente agrupa los elementos semejantes en una entidad.

Pero... ¿qué quiere decir esto? Que nuestra percepción agrupará por su similitud de forma, color, dimensión o brillo a aquellos elementos que nos resulten parecidos, pudiéndose establecer en conjuntos y separándolos claramente del resto.

La percepción de similitudes nos ayuda a asumir la relación de elementos entre sí, e implica una estructura basada en un patrón.

Asimismo, los objetos que comparten características similares entre sí, crean cohesión en el diseño, y esto se debe a que nuestro cerebro busca automáticamente los patrones tendiendo a crear grupos cuando algunos de los elementos visualizados son similares. Nuevamente nuestro cerebro agrupa cosas que tienen alguna propiedad visual común, como ya dijimos, el color, la dimensión, el brillo o el movimiento, de modo que lo idéntico o parecido tiende a asociarse, mientras que la diversidad se disocia.

Por su lado, la ley de continuidad nos indica que la mente continúa un patrón, aún después de que el mismo desaparezca. Esto quiere decir que aquellos elementos que tienen la misma dirección se perciben de forma seguida, continuando la dirección del objeto o del estímulo.

Lo dicho se debe a que los detalles que mantienen un patrón o dirección tienden a agruparse juntos, como parte de un modelo, percibiendo los elementos continuos aunque estos estén interrumpidos entre sí. Nuestra mente continuará un patrón, aún después de que el mismo desaparezca.

También podemos decir que nuestra percepción nos permite crear una continuidad de lo que estamos viendo, imaginándonos aquello que sigue, es decir, que podemos ver más allá de lo que percibimos a simple vista.

En la experiencia perceptual hay una tendencia a que los miembros constituyan grupos, a que las figuras incompletas se completen, definan y precisen, y a que el campo total sea organizado en figura y fondo. Mediante estas capacidades, la percepción busca un estado de equilibrio, donde las formas alcanzan un máximo de estabilidad y la organización total es más completa.

Esta ley plantea que en general, ante la presencia de una imagen incompleta, nuestra mente añadirá los elementos faltantes para completar dicha figura. Esto se debe a que perceptivamente, tendemos a completar y llenar aquellas partes y vacíos que se nos presentan incompletos, de tal manera que nos permite la captación del objeto en su totalidad. En general, las formas abiertas o inconclusas suelen provocar incomodidad; por ese motivo es que existe una tendencia a completar con la imaginación aquello que falta en la imagen.

No obstante, esta particularidad no sólo sucede cuando observamos imágenes. Por ejemplo, la ley de cierre es aquella que nos motiva a completar alguna frase de la otra persona con la que conversamos cuando ésta interrumpe lo que estaba comunicando. Generalmente, el interlocutor intentará continuar con la conversación debido a que percibirá que falta información.

Por ejemplo, si la persona comienza el diálogo diciendo “ahora voy a...” e interrumpe su relato, su interlocutor buscará la manera de darle un cierre a ese diálogo, ya sea mediante preguntas que fomenten a la persona a completar lo que estaba diciendo, o agregando palabras con el objetivo de darle un cierre a la misma.

Algo similar sucede cuando se transmite un rumor. Allport y Postman plantearon la teoría del rumor, y sostienen que un rumor es una proposición específica para creer que se pasa de persona a persona, en general de forma oral y sin medios probatorios seguros para demostrarlas, considerándola como algo que es ambiguo e inacabado. Al poseer estas cualidades, a medida que avanza el rumor, se generarán nuevas hipótesis que permitirán otorgarle un mayor sentido a lo que se está transmitiendo.

De esta manera, como la ley de cierre establece, se intentará darle una significación a través del cierre de la idea que se está comunicando mediante las interpretaciones e intereses de aquellas personas que los transmiten.

Muchas veces sucede que la fuente inicial de rumor es fidedigna, y sin embargo, a lo largo de la cadena del proceso del rumor, se va distorsionando el mensaje original, finalizando en una mera opinión de personas sobre dicha situación.

Es decir, que como se completan las partes faltantes, es posible que ante una información que recibamos o percibamos como incompleta, posiblemente la completemos nosotros con nuestras historias.

Esto es interesante tenerlo en cuenta a la hora de comunicar, ya que muchas veces brindamos información incompleta sobre una acción a realizar y luego sentimos que lo pedido no fue escuchado. En ese caso pudo suceder que la información brindada no fue suficiente para llevar a cabo dicha acción y que el interlocutor, ante la presencia escasa de información, completó la misma con lo que él consideraba que era acorde a lo que se estaba solicitando.

En conclusión, es mediante estas capacidades que la percepción busca un estado de equilibrio, donde las formas alcanzan un máximo de estabilidad y la organización total es más completa.

La última ley perceptiva es la ley de contraste. Acá los elementos que son diferentes por su singularidad atraen nuestra atención y le damos una categoría de mayor importancia al resto. Esto se debe a que la posición relativa de los diferentes elementos incide sobre la atribución de cualidades de los mismos.

En la ley del contraste se destaca un elemento de la imagen para diferenciarla del resto o para hacer comparaciones de un opuesto a otro. Además, las comparaciones pueden

ser de forma, tamaño o brillo, es decir, todos aquellos estímulos que generen un contraste cuando se los comparen entre sí.

A su vez, esta ley puede aplicarse en situaciones de nuestra vida diaria mediante la utilización de comparaciones de situaciones y contextos. Por ejemplo, si una persona comenta que se ha separado, mediante la aplicación de esta ley de contraste, si en un primer momento se realiza la comparación de dicha situación con otras situaciones menos importantes, tales como perder un colectivo, la situación planteada por la persona cobrará relevancia. Sin embargo, si a la misma situación se la compara con otras situaciones más importantes o graves, como perder la salud o a un ser querido, la mirada respecto a esa separación no va a resultar de relevancia respecto a las otras.

Por dicho motivo, el concepto de “relativizar”, es decir, comparar aquellas situaciones que nos resultan dramáticas con situaciones peores, funciona en base a esta ley.

Bien. Ahora nos preguntamos... ¿qué ocurre con las alteraciones de la percepción? Existen diversos aspectos que influyen en nuestra manera de percibir la realidad, que pueden ser físicos, psicológicos, medioambientales, emocionales, motivacionales entre otros. Sin embargo, hay ocasiones en las que estos influyen ocasionando alteraciones en la percepción.

En general, ante un estímulo se desencadena el proceso mediante el que una persona selecciona, organiza e interpreta los estímulos percibidos con el objetivo de darles un significado. No obstante, cuando existen alteraciones pueden surgir interpretaciones erróneas de los mismos, que pueden originarse por problemas orgánicos, emocionales o tóxicos.

Como el objetivo de este curso no es ahondar en las alteraciones perceptuales, realizaremos una breve descripción de los tipos de alteraciones que hay: las ilusiones y las alucinaciones.

Llamaremos alucinaciones a las falsas interpretaciones que surgen a partir de estímulos provenientes de un objeto externo. Por su lado, las ilusiones son originadas sin un estímulo externo.

En el caso particular de las ilusiones, los estímulos de un objeto percibido se mezclan con imágenes mentales, produciendo una percepción falsa.

Además, podemos decir que las ilusiones no son patológicas, aunque hay ocasiones en las que puede indicar falta de claridad perceptual debido a la poca claridad en el

ambiente, emociones intensas o trastornos afectivos graves, o también por causa de un aumento del umbral perceptivo, entendido este como el valor mínimo que debe dar un estímulo para ser captado por nuestros sentidos.

En cambio, las alucinaciones se caracterizan porque surgen a partir de una percepción del medio pero sin objeto. En este caso, la persona que lo padece posee la certeza de que lo que está percibiendo es real, es decir, que no duda de su existencia.

Los tipos de alucinaciones que existen son:

- Auditivas, que son percibidas a través de la audición. Estas pueden ser elementales, que son en las que se perciben ruidos vagos o silbidos; o complejas, que consisten en la percepción de palabras o voces provenientes del interior de la persona o del exterior.
- Las visuales, por su lado, son aquella percepción de objetos o seres inexistentes
- En las alucinaciones olfativas y gustativas, la persona percibe olores y sabores sin que haya estímulo que lo provoque
- Y las táctiles se refieren a aquellas percepciones recibidas a través de nuestra piel de estímulos inexistentes, tales como sensaciones de calor, frío, eléctricas

A esta altura es probable que se estén preguntando qué relación existe entre la percepción y el coaching. Si bien eso se va a ir desarrollando a lo largo del curso, es importante aclarar que el coaching se centra fundamentalmente en el observador que estamos siendo en este momento. ¿Qué quiere decir eso? Que a raíz de lo que nosotros percibamos, seleccionaremos de nuestro interior la información y la interpretaremos.

Si tenemos en cuenta que no todos al percibir, seleccionamos la misma información, y por ende, realizamos la misma interpretación, estas leyes, junto con las posibles alteraciones de la percepción, nos permiten establecer que no todos percibimos de la misma manera, y en conclusión, tampoco interpretamos la situación siguiendo la misma lógica o coherencia.

Toda la información que tenemos nos llega a partir de un estímulo externo, el cual percibimos. La información que filtramos con nuestros sentidos es seleccionada, organizada e interpretada por nuestro cerebro, para ser comprendida y almacenada mediante los símbolos y el lenguaje, en el caso de los seres humanos.

Entonces... ¿qué sucede cuando estamos frente a una ilusión óptica? Las ilusiones ópticas son efectos que se realizan sobre la percepción visual de imágenes que son falsas o

erróneas, generando una interpretación equivocada. Esto se debe a que realizamos un recorte de todo lo que percibimos y nuestra mente interpreta lo que percibimos de la manera que le resulte más lógica, generando ilusiones ópticas que no son posibles.

### **Realidad vs percepción**

La distinción entre percepción y realidad es de gran importancia en coaching, y es fundamental para su comprensión, pues uno de los objetivos del coaching es facilitar una nueva mirada que genere nuevas posibilidades de acción que permitan alcanzar las metas y resultados que antes no se podían lograr.

Una de las disciplinas que nutren el coaching es la filosofía, y de acuerdo con el sociólogo y doctor en filosofía chileno Rafael Echeverría, la ontología del lenguaje, una corriente filosófica, postula que “no sabemos cómo las cosas son, sólo sabemos cómo las observamos y cómo las interpretamos”.

La premisa central de la ontología del lenguaje es precisamente que los seres humanos, aunque pretendamos, y muchas veces creemos que lo hacemos, no logramos acceder al ser de las cosas, sino que logramos acceder a meras aproximaciones, sin evitar que vayan cargadas de nosotros mismos y condicionadas con nuestra mirada.

Entonces, si no podemos acceder a una realidad “objetiva”, dado que la misma se impregna con nosotros... ¿de qué manera accedemos a la realidad? Pues bien, la manera que accedemos a la realidad es mediante nuestras interpretaciones que hacemos de la realidad.

Este es el primer principio de la ontología del lenguaje, base fundamental del coaching ontológico, y dice que “vivimos en mundos interpretativos”. ¿Y esto qué quiere decir? Que cada vez que damos una opinión, evaluamos, calificamos y asignamos determinados valores a aquello que observamos, estamos contribuyendo a construir una mirada particular de la realidad.

Esta propuesta plantea que a partir del observador que somos, vamos a interpretar las información que percibimos, y por otro lado también nos permite establecer que no somos un único observador, sino que existen múltiples observadores, y estos dependerán de nuestra historia personal, experiencias, nivel cultural y emociones que tengamos en el momento de observar la realidad.

También deberemos tener en cuenta que tenemos límites que no nos permiten acceder de forma completa a la información de la realidad, y estos límites del observador serán determinados por factores lingüísticos, emocionales y corporales desde los que observamos el mundo.

Pero... ¿de qué manera nos afectan? mientras no modifique al observador que somos hoy, seguirá habiendo cosas que no podamos lograr.

Entonces, si en la realidad hay componentes que se pueden modificar, podemos concluir que cambiando nuestra forma de interpretar el mundo que nos rodea, podemos llegar a cambiar la realidad en la que vivimos.

Y... ¿cómo influye en nosotros la realidad? Sabiendo que la percepción es el primer proceso a través del que los sujetos captan información del entorno, y que permite a las personas formar una representación de la realidad de su entorno mediante la interpretación, esta interpretación permite construir la realidad del objeto percibido. Sin embargo, biológicamente hablando, nuestros sentidos operan de forma similar, lo cual no permite explicar el por qué existen diferencias en la capacidad de percibir el exterior.

Entonces... ¿cómo se generan estas diferencias que hacen que dos personas observando lo mismo interpreten diferente? Estas diferencias se generan a partir de la información que recibimos a través de nuestros sentidos que son filtrados por nuestras experiencias de vida que son únicas, ya que están conformados por nuestros valores, creencias, lenguaje, intereses, motivaciones, emociones, y además intervienen cuando interpretamos la realidad.

En el mismo momento en que se percibe la realidad, se selecciona y organiza la información y se interpretan de acuerdo a nuestro bagaje, que filtrará dicha información de acuerdo a la relevancia que le demos, que tal como mencionamos antes, estará determinada por nuestros intereses y la experiencia personal, entre otras cosas, y construirá nuestra realidad, es decir, el mundo en el que vivimos.

Si partimos de la idea de que no sabemos cómo es realmente la realidad, que sólo sabemos que hay hechos que no se pueden modificar pero sí hay una interpretación de esos hechos que están cargados de opiniones, creencias e interpretaciones que son de las personas que viven y son los que describen la realidad, lo más llamativo y a la vez beneficioso de esta propuesta es que es posible modificar las interpretaciones que hacemos de esa realidad.

Entonces, ante cada situación hay hechos que no los podemos modificar; sin embargo, esas interpretaciones que hacemos de esos hechos cargados de nuestras creencias, son un paso previo para generar las acciones que, en nuestra opinión, nos van a permitir avanzar en esa situación.

¿Y por qué es así? Porque hacemos lo que creemos. Si creemos que dentro de múltiples posibilidades, una es la adecuada, no vamos a dudar al ejecutarla. Por lo tanto, si cambiamos la forma en que interpretamos esos hechos que definen la realidad, podremos obtener nuevas interpretaciones que abrirán posibilidades de acción infinitas.

A modo de reflexión, planteamos los siguientes interrogantes:

- ¿Y si cuando hablamos en lugar de defender posiciones intentamos describir lo que interpretamos de la realidad?
- ¿Y si preguntamos sobre la interpretación que hacen los otros, acerca de los hechos que vieron?

Planteando estas preguntas es un comienzo para realizar un cambio de mirada sobre nuestra realidad, y de esta manera interpretarla desde otro lugar, otro observador.

### **La distinción como concepto**

Vamos a definir a la palabra distinción como la capacidad de ver y de entender un matiz nuevo o diferente relacionado con un concepto o con una actitud.

Las cosas que observamos no tienen nombre, sino que nosotros se los damos, y al observar nuestras distinciones, estamos destacando la operación de hacer la distinción. No podemos observar algo para lo que no tengamos una distinción, lo que quiere decir que no podemos distinguir algo que no conocemos.

Si se les presentara a dos personas, una de ellas química industrial, unos líquidos, probablemente, aquella persona que no tiene conocimientos sobre los diferentes compuestos le resulte difícil distinguir e identificar qué sustancias se le está mostrando. Sin embargo, aquella persona que está especializada en el área de químicas tendrá distintas estrategias, recursos y conocimientos que le permitirá identificar de qué sustancia se trata cada una, es decir, que es una persona que posee las distinciones que le permiten nombrar e identificar los diferentes objetos.

De la misma manera, una persona dedicada al cultivo de bonsái, podrá reconocer y nombrar diferentes tipos de bonsái, pues posee las distinciones, y ante determinadas

situaciones que incluyan alguna dificultad con los mismos, generará acciones orientadas a obtener los resultados esperados por la persona.

Las distinciones nos ayudan a observar las cosas con una mirada diferente y a reflexionar sobre nuestra forma de accionar.

Estas no son estáticas, lo que quiere decir que es probable que nosotros le otorguemos significado a una palabra y luego esta cambie en función de nuestra experiencia, motivación e intereses.

Por ejemplo, un niño distinguirá la palabra “amigo” para todo aquel niño que desee jugar con él. No obstante, a medida que pasen los años, la palabra amigo cobrará otra significación que permitirá distinguirlo de otras relaciones que establezca. En este caso, ese mismo niño, con el correr del tiempo, dará una nueva significación a la palabra amigo, es decir, que cambiará el significado de dicha distinción.

Cuando decimos que solo podemos distinguir o separar aquello que somos capaces de observar, nos estamos refiriendo a que solamente podremos distinguir aquello que conocemos, es decir, aquello para lo que tenemos una distinción lingüística. Esto se debe a que el lenguaje nos proporciona la capacidad de distinguir aquello que nombramos. De esta manera, cada conjunto de distinciones por las que la persona observa el mundo es único, y eso se debe a que se considera que el mundo de cada persona es el correlato de las distinciones que es.

Cada distinción o conjunto de distinciones que realiza una persona lo constituye en el observador que es en ese momento.

Asimismo, cuando hacemos distinciones estamos ampliando el campo nuestro de acción. De la misma manera, cuando distinguimos algo nuevo, adquirimos un aprendizaje que amplía nuestra mirada, accedemos a una mayor y mejor comprensión de lo que nos rodea generando nuevas posibilidades de acción.

En coaching ontológico se utilizan las distinciones como un medio para facilitar el aprendizaje, cambiar el observador, y a partir de ello generar nuevas interpretaciones de los hechos para construir nuevas posibilidades que permitan llegar al logro de metas y resultados esperados, ya que es a través de la asimilación de las distinciones que construimos nuevas interpretaciones del mundo.

## **Modelo PAR**

¿Alguna vez escucharon hablar sobre este? El modelo PAR propone tres conceptos fundamentales: la percepción, la acción y los resultados.

Definiremos a la percepción como el proceso de toma de información del exterior para organizarla de forma significativa en nuestro interior y, en definitiva, para tomar conciencia del mundo que nos rodea. Por su lado, las acciones son la distinción que hace mención a aquello que queremos hacer para obtener el último ítem, el resultado.

Es decir, que partimos de la percepción de nuestra realidad, y a partir de la interpretación de la misma generaremos posibles acciones que nos llevarán al logro de los resultados esperados.

Cuando observamos el mundo que nos rodea, la forma en que vamos a percibir va a depender del observador que estamos siendo en ese momento.

En función de lo que percibamos, generaremos posibilidades de acción, es decir, que ante la interpretación de lo que percibimos, podremos establecer múltiples posibilidades de cómo accionar en la realidad.

De ellas seleccionaremos aquella que nos resulten más coherente con la meta o el resultado a obtener, y una vez que seleccionamos una acción, obtendremos un resultado, que podrá ser el esperado, y en ese caso, el modelo quedará completo; o puede ser que el resultado obtenido no sea acorde a lo que estábamos esperando.

Entonces... ¿qué hacemos ante esta situación? En general, lo que hacemos es rever nuestras acciones. En este caso, lo que haremos será cambiar de acción para ver si logramos el resultado esperado, dado que muchas veces, con solo cambiar la acción, se logra el resultado.

Sin embargo, es probable que pese a que cambiemos las acciones, no logremos obtener el resultado esperado. En ese caso, será conveniente retroceder un paso más e ir a lo que estamos percibiendo, es decir, hacer foco en el observador que estamos siendo en ese momento. Esto nos permitirá interpretar los hechos a partir de otro observador, o sea, realizar un cambio de observador, generando nuevas posibilidades de acción que antes no podíamos distinguir.

La realidad no es una sola. La realidad es el resultado de la siguiente ecuación: hechos + interpretaciones = realidad.

Las interpretaciones son juicios que las personas hacemos sobre los hechos y situaciones que vivimos, y también sobre las personas con las que nos relacionamos.

Interpretamos todo lo que vemos, escuchamos y sentimos, y armamos representaciones internas de eso que percibimos.

Asimismo, nuestra particular forma de percibir e interpretar el mundo está determinada por nuestros modelos mentales, que nos permiten organizar y codificar nuestra interacción con nosotros mismos y con el entorno.

Los modelos mentales determinan nuestro modo de interpretar el mundo y nuestra manera de actuar en él.

Ahora bien. La **interpretación** es un fenómeno interno, que nosotros construimos en torno a historias, emociones y experiencias. Además, esta es personal y única.

Muchas veces solemos confundir hechos e interpretaciones. Lo cierto es que una interpretación es sólo una forma de percibir un hecho, y hay tantas formas de percibir diferentes como personas, ya que cada uno interpreta de acuerdo a su historia particular que nos hace ser en el presente un tipo de observador o intérprete particular.

Uno de los propósitos del coaching es cambiar estas interpretaciones por otras que abran posibilidades en la vida, que amplíen las posibilidades para lograr las metas y los objetivos propuestos.

Cuando decimos que “toda interpretación que hacemos abre o cierra posibilidades, habilita o inhibe acciones”, nos estamos refiriendo a que de acuerdo a cómo interpretemos el mundo que percibimos, vamos a establecer posibles acciones para generar un resultado esperado.

Como mencionamos en el modelo PAR, las acciones que vamos a realizar van a depender del observador que estamos siendo, lo que definiremos como la manera en que interpretamos el mundo a través de la percepción de nuestro entorno.

De la misma manera, dependiendo de cómo interpretemos el mundo, podremos generar nuevas posibilidades de acción o cerrar posibilidades. ¿Qué quiere decir esto? Que si tenemos una mirada acotada de la situación, es posible que generemos acciones que no nos lleven al resultado esperado; lo podremos intentar una y otra vez, y sin embargo no habremos cambiado el resultado. En cambio, si buscamos nuevas posibilidades de interpretar ese hecho, obtendremos nuevas alternativas de acción, que antes no estaban disponibles.

En conclusión, las interpretaciones que realicemos sobre los hechos pueden facilitarnos las cosas y generarnos posibilidades de acción para el logro de resultados; o jugarnos en contra, limitando las posibilidades en concreción de los resultados.

### **Dominios primarios**

Los seres humanos utilizamos varios modos para comunicarnos con los demás.

Al igual que otros seres de la naturaleza, nuestro cuerpo genera olores y sustancias neurotransmisoras que “dicen” a los demás aquello que deseamos transmitir.

De igual manera, también utilizamos diferentes gestos o movimientos cuando deseamos decir algo. Basta bajar levemente el mentón sobre el pecho y luego subirlo para que cualquier otro ser humano entienda que decimos “sí”.

Desde esta gestualidad sencilla, hasta otras más complejas, estamos toda nuestra vida comunicando a los demás emociones, sensaciones, alegría, dolor, duda, etc.

A esto lo podemos llamar comunicarse desde el dominio de la corporalidad, y este modo de comunicación es en el hombre, anterior incluso al habla y la escritura.

Otro modo de comunicar es la emocionalidad y los estados de ánimo. En este dominio es donde el ser humano más se mueve. Sin embargo, es uno de los dominios menos explorado y menos conocido.

El mundo de las emociones y los estados de ánimo tuvieron poca atención, especialmente en los tiempos en que las ciencias estaban dominadas por las visiones mecanicistas, positivas y racionalistas.

Ya en el siglo XX, en la segunda mitad, el mundo de las emociones y los estados de ánimo pasó a ser objeto de estudio y hoy, gracias a las nuevas ciencias del comportamiento humano, están comenzando a ser tenidos en cuenta como aquello que realmente son: junto con la corporalidad, los dominios de la comunicación humana, más auténticamente humanos.

Los humanos no podemos “filtrar” las respuestas corporales y las emociones con facilidad. Sin embargo, el dominio humano por excelencia es el lenguaje.

Los humanos nos constituimos en, desde y por el lenguaje. Nuestro mundo existe a partir del momento en que somos capaces de nombrar las cosas que vemos.

¿Qué significaría un bolígrafo para un hombre de las cavernas? Seguramente lo utilizaría como un cuchillo o para rascarse la cabeza. En cambio, ustedes y nosotros, apenas

mencionamos la palabra “bolígrafo”, hemos sido capaces de traer a nuestra mente la imagen de la herramienta que utilizamos, comúnmente, para escribir. Y es así porque, para nosotros, tiene nombre.

Es desde estos tres dominios, desde donde el humano establece comunicación con los demás. Los mismos son inseparables y complementarios, y en cada interacción ponemos en juego, consciente o inconscientemente, los tres.

Nosotros podemos comunicarnos a través de nuestra corporalidad, y desde el dominio corporal es que podemos observar cómo una persona se encuentra parada ante el mundo, qué postura adopta y cómo se desplaza. Esta distinción hace referencia al comportamiento físico del individuo en cuanto toma posición en un sistema más amplio, en el que se encuentra inserto.

Nosotros no vemos el mundo de la misma manera en los distintos cuerpos que habitamos, y no nos referimos al cuerpo en el sentido de la edad o el sexo, sino que nos referimos a una cierta postura que adquirimos en la vida, una cierta manera de pararnos en el mundo.

Cada sujeto tendrá una particular manera de moverse; esto incluye gestos, formas de caminar, postura, movimiento de las manos, forma de pararse, etc. Todos estos ítems son aspectos que definen la individualidad de las personas.

La corporalidad define un tipo de presencia del individuo en su entorno, en su mundo, y la particularidad de nuestra presencia corporal influirá en la manera como nos situamos en el mundo.

Por su lado, sobre el dominio de la emoción podemos decir que mediante la utilización de diferentes herramientas, el coach intenta determinar cuáles son las emociones que caracterizan a la persona para poder producir desplazamientos en las mismas, que le permitirán observar y hacer cosas que antes no podía.

Aquí es necesario realizar una distinción entre emociones y estados de ánimo. Cuando nos referimos a emociones, diremos que estas son reactivas, ya que se manifiestan de forma directa con los acontecimientos, es decir, que se dispara ante la situación; en cambio, los estados de ánimo conforman un núcleo más estable, por lo que el observador no puede producir un estado de ánimo, sino simplemente está en él.

Nuestros estados de ánimo y emociones nos otorgan variedad de colores a nuestro mundo, y según en qué emocionalidad nos encontremos, probablemente accionaremos de una forma u otra.

Por ejemplo, si una persona se encuentra manejando en una ruta, un conductor lo sobrepasa y a raíz de este ocasiona una colisión, en función de qué emoción se encuentre, accionará. Si se encuentra enojado, probablemente le grite y hasta insulte al conductor por haberlo sobrepasado; en cambio, si se encuentra triste, es posible que lllore o se deprima, al pensar los gastos que deberá realizar para reparar al auto.

Cada persona posee distintos repertorios de emociones, y también las experimentará en diferentes grados de intensidad.

Todas nuestras observaciones se producen en un determinado espacio emocional que las afecta, y al cambiar el espacio emocional del observador, se modifica el tipo de observaciones que realiza. Así, pues, los estados emocionales constituyen un factor central en nuestra diferencia como observadores.

Finalmente, acerca del dominio del lenguaje podemos manifestar que los seres humanos vivimos a través del lenguaje, interpretamos todo en un contexto lingüístico, y el lenguaje es visto como un instrumento de comunicación.

Hoy podemos decir que cuando hablamos no solo describimos lo que observamos, sino también intervenimos en el mundo, ya sea modificando las relaciones que tenemos con los demás o desarrollando nuestra propia identidad.

Una característica del lenguaje es que este es generativo, lo que quiere decir que no solo interviene en el mundo, sino que genera nuevas posibilidades.

A su vez podemos decir que el lenguaje no solo es generador de nuevas posibilidades y acciones, sino que también es determinante en nuestras vidas en función de cómo lo utilizemos.

Acá, el trabajo del coach será entender cuáles son los juicios que limitan la forma de observar y actuar de la persona. Es decir, cómo piensa acerca del mundo que lo rodea, del pasado, presente y futuro, y sobre todo de él mismo.

Los juicios u opiniones que la persona posea interpretan y dan sentido a los hechos cotidianos, estableciendo límites en el aprendizaje y dándole sentido e interpretación lo que nos ocurre. Si nos sentimos resentidos o resignados, cerraremos puertas y no veremos muchas posibilidades de poder avanzar hacia nuestra meta.

En conclusión, el lenguaje también es acción, y eso lo veremos más adelante en los actos del habla.

Ahora bien. ¿Qué ocurre con la coherencia cuerpo, emoción y lenguaje? La emocionalidad le pertenece al observador, y será a partir de esta junto con el lenguaje y la corporalidad, que verá un mundo diferente, visualizando posibilidades de acción diferentes.

Asimismo, la coherencia CEL se debe a que al modificar alguno de ellos, los otros dos también se van a modificar, y esto se debe a que es un sistema, y como tal, al modificar alguna de sus partes, las demás van a estar influenciadas. De ahí la intervención desde un proceso de coaching, que aborda desde una de las tres y obtiene un cambio en las demás.

Para obtener resultados extraordinarios, será necesario trabajar en los tres dominios que el coaching considera necesario intervenir.

Estos tres dominios tienen una estructura de coherencia que hace que estén alineadas y se retroalimenten mutuamente. Asimismo, en la intervención del proceso de coaching se actúa desde cualquiera de estos tres dominios, consiguiendo desplazamientos y aprendizajes en los dos restantes. Por ejemplo, si se interviene desde el dominio del lenguaje, lograremos modificar también el dominio de las emociones y de la corporalidad.