

# CUADERNO DE AUDITORIA

*del observador*

---

*Un instrumento para examinar tu propia secuencia.*

*Donde opera tu sesgo. Como filtra tu percepcion.*

*Cuando llega la pausa y cuando no.*

*John Merrick*  
*metodomerrick.com*

## Antes de empezar

---

Este cuaderno no mide tu inteligencia ni tus logros. Mide algo más difícil: la distancia entre lo que crees que haces y lo que realmente haces cuando la presión es real.

No hay respuestas correctas. Hay respuestas honestas y respuestas cómodas. El cuaderno tiene seis módulos, uno por cada punto de la secuencia central:

*Sesgo → Percepción → Emoción → Pausa → Actitud → Acto*

Atención: en los módulos de Sesgo y Emoción, la escala va al revés de los demás. Un número alto no es mejor — indica que el sesgo es menos visible o que las emociones gobiernan más. Lee la nota de cada termómetro antes de puntuarte.

Cuando una pregunta produzca resistencia, es la pregunta más importante del módulo. Completa el termómetro después de responder, no antes.

## Modulo 1 • El sesgo

---

*El sesgo opera antes de que veas. No es una opinion consciente. Es la estructura invisible que determina que informacion llega a tu percepcion y cual queda fuera.*

Todo el mundo tiene sesgos. La diferencia entre el observador y el que no observa no es tener menos sesgos: es saber cuales tiene y donde operan. Atencion: en este modulo la escala va al revés. Un numero bajo significa que tus sesgos son mas visibles para vos. Un numero alto puede significar que estan mas ocultos y por tanto son mas peligrosos.

### Pregunta 1

Nombra tres creencias que tienes sobre vos mismo que operan como supuestos, no como conclusiones. Cosas que asumes sin verificar.

---

---

---

---

### Pregunta 2

Cual de esas tres creencias tiene mas influencia sobre las decisiones que tomas en situaciones de presion?

---

---

---

---

### Pregunta 3

Piensa en una decision reciente que tomaste rapido, sin deliberar. Que supuesto estaba operando antes de que decidieras?

---

---

---

---

### Pregunta 4

En que contextos tu sesgo trabaja a tu favor? En cuales trabaja en tu contra?

---

---

---

---

**Pregunta 5**

Que tipo de personas o situaciones activan tus sesgos mas rapidamente? Se preciso.

---

---

---

---

***Termometro del modulo 1***

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*Mis sesgos son visibles · puedo nombrarlos*

*Mis sesgos son invisibles para mi*

*Escala invertida: 1 es mas favorable. Un numero bajo significa mayor conciencia del sesgo.*

**Lo que este numero me dice**

---

---

---

## Modulo 2 • La percepcion

---

*Lo que percibes no es la realidad. Es la realidad filtrada por tu sesgo. La percepcion es el primer efecto visible del filtro invisible.*

Dos personas en la misma situacion perciben cosas diferentes. El observador que sabe esto puede preguntarse: que estoy eligiendo no ver? En este modulo la escala es normal: un numero alto es mas favorable.

### Pregunta 1

Describe una situacion reciente donde tu primera lectura de lo que estaba ocurriendo resulto estar incompleta o equivocada. Que no habias visto?

---

---

---

---

### Pregunta 2

Hay personas en tu entorno cuya lectura de la realidad es consistentemente diferente a la tuya? Que ven ellas que vos no ves?

---

---

---

---

### Pregunta 3

En que area de tu vida tienes la percepcion mas distorsionada? Como lo sabes?

---

---

---

---

### Pregunta 4

Si alguien que te conoce bien tuviera que nombrarte tu punto ciego mas consistente, que diria?

---

---

---

---

**Pregunta 5**

Cuando fue la ultima vez que cambiaste de percepcion sobre algo importante? Que lo hizo posible?

---

---

---

---

***Termometro del modulo 2***

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*Mi percepcion raramente se actualiza*

*llega informacion nueva*

*Mi percepcion se actualiza cuando*

**Lo que este numero me dice**

---

---

---

## Modulo 3 • La emocion

---

*La emocion no es el problema. El problema es cuando la emocion toma decisiones antes de que el observador pueda procesarla como informacion.*

Las emociones son senales del sistema. El observador que puede leerlas como informacion — en lugar de ser gobernado por ellas — tiene acceso a datos que los demas no tienen. Atencion: en este modulo la escala va al reves. Un numero bajo significa que las emociones te informan sin gobernarte. Un numero alto significa que las emociones toman el control.

### Pregunta 1

Cual es la emocion que mas rapido toma el control en vos? En que tipo de situaciones aparece?

---

---

---

---

### Pregunta 2

Cual es la emocion que mas evitas sentir? Como la evitas?

---

---

---

---

### Pregunta 3

Nombra una situacion donde una emocion tomo una decision antes de que pudieras procesarla. Cual fue el costo?

---

---

---

---

### Pregunta 4

Hay emociones que en vos funcionan como senal confiable de que algo importante esta ocurriendo? Cuales son y que senalan?

---

---

---

---

**Pregunta 5**

Cuando la emoción te dio información correcta que el análisis solo no hubiera encontrado?

---

---

---

---

**Termómetro del módulo 3**

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*Las emociones me informan sin gobernarme*

*Las emociones deciden por mí*

*Escala invertida: 1 es más favorable. Un número bajo significa mayor capacidad de leer las emociones como información.*

**Lo que este número me dice**

---

---

---

## Modulo 4 • La pausa

---

*La pausa es el unico lugar donde la eleccion genuina existe. Todo lo demas es ejecucion automatica.*

La pausa no es tiempo. Es el espacio entre el estimulo y la respuesta donde el sistema puede observarse antes de actuar. En este modulo la escala es normal: un numero alto es mas favorable.

### Pregunta 1

Describe una situacion reciente donde la pausa llego a tiempo. Que cambio gracias a ella?

---

---

---

### Pregunta 2

Describe una situacion reciente donde la pausa no llego. Que la impidio? Velocidad, emocion, presion social, miedo?

---

---

---

### Pregunta 3

En que tipo de situaciones la pausa es mas dificil de acceder para vos? Se especifico.

---

---

---

### Pregunta 4

Piensa en una decision que lamentas. Donde estaba el momento donde la pausa podria haber cambiado el resultado?

---

---

---

### Pregunta 5

Que senal interna te indica que estas a punto de actuar sin pausar? La reconoces en tiempo real o solo en retrospectiva?

---

---

---

---

**Termometro del modulo 4**

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*La pausa nunca llega bajo presion real*

*La pausa llega antes de que la reaccion automatica tome el control*

**Lo que este numero me dice**

---

---

---

## Modulo 5 • La actitud

---

*La actitud es la posición que eliges habitar antes de actuar. No es un estado de ánimo. Es una decisión.*

La actitud no es optimismo ni positivismo. Es el criterio desde el que interpretas lo que ocurre antes de decidir que haces con ello. En este módulo la escala es normal: un número alto es más favorable.

### Pregunta 1

Cual es tu actitud por defecto ante lo que no puedes controlar? Resistencia, aceptación, búsqueda de control alternativo?

---

---

---

---

### Pregunta 2

Cuando tu actitud es un recurso genuino y cuando es una máscara? Como distingues una de la otra?

---

---

---

---

### Pregunta 3

Hay situaciones donde tu actitud es consistentemente reactiva en lugar de elegida? Cuales son?

---

---

---

---

### Pregunta 4

Como cambia tu actitud cuando el costo de mantenerla se vuelve real? Que cede primero?

---

---

---

---

**Pregunta 5**

Hay alguien en tu entorno cuya actitud bajo presión te parece admirable? Que tiene esa persona que vos no tienes todavía?

---

---

---

---

***Termometro del modulo 5***

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*Mi actitud es completamente reactiva*

*incluso bajo presión*

*Mi actitud es genuinamente elegida*

**Lo que este numero me dice**

---

---

---

## Modulo 6 • El acto

---

*El acto es la unica parte de la secuencia que el entorno puede ver. Por eso es la unica evidencia disponible de lo que realmente ocurrio antes.*

El acto no es el objetivo. Es el resultado de todo lo que lo precedio. En este modulo la escala es normal: un numero alto es mas favorable.

### Pregunta 1

Tus actos son consistentes con lo que dices que valoras? Nombra un area donde si y un area donde no.

---

---

---

### Pregunta 2

Hay actos que repites aunque sepas que no producen lo que quieres? Por que los sigues repitiendo?

---

---

---

### Pregunta 3

Cual es el acto que mas te ha costado tomar en los ultimos doce meses? Que lo hizo posible o que lo impidio?

---

---

---

### Pregunta 4

Si alguien observara tus actos de la ultima semana sin saber nada de vos, que concluiria sobre tus prioridades reales?

---

---

---

**Pregunta 5**

Hay un acto que sabes que deberías tomar y que sigues postergando? Que parte de la secuencia lo esta bloqueando?

---

---

---

---

***Termometro del modulo 6***

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*Mis actos son mayormente automaticos*

*Mis actos son mayormente elegidos*

**Lo que este numero me dice**

---

---

---

# Diagnostico final

---

Transcribe aqui los seis numeros de los termometros:

Sesgo \_\_\_/10

Percepcion \_\_\_/10

Emocion \_\_\_/10

Pausa \_\_\_/10

Actitud \_\_\_/10

Acto \_\_\_/10

*Recuerda: en Sesgo y Emocion la escala es invertida. Un numero bajo es mas favorable en esos dos modulos. Para comparar todos los modulos en la misma direccion, resta tu puntuacion de Sesgo y Emocion de 11 (ej: si marcaste 7, tu puntuacion equivalente es 4).*

## ***Lectura del diagnostico***

Los numeros no son una puntuacion. Son un mapa. El punto con mayor distancia respecto al estado deseado es donde la secuencia se interrumpe con mas frecuencia. Es el lugar donde el trabajo mas util puede ocurrir.

**El punto que mas me costo responder**

---

---

**Lo que ese costo me esta diciendo**

---

---

---

---

## ***Una sola accion en las proximas 48 horas***

Si solo pudieras tomar una accion basada en lo que encontraste en este cuaderno, cual seria?  
No tiene que ser grande. Tiene que ser honesta.

---

---

---

---

---

*El observador que se observa ya esta en movimiento.*

*metodomerrick.com*