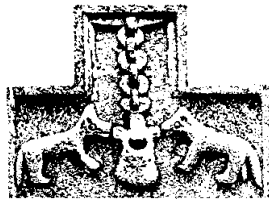


**UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA**

Estudios con Reconocimiento de Validez oficial por Decreto Presidencial  
del 3 de abril de 1981



LA VERDAD NOS HARA LIBRES

**“INTUICIÓN EN EL DESARROLLO HUMANO: ESTILO DE  
PENSAMIENTO Y TOMA DE DECISIONES DE FACILITADORES”**

**TESIS**

que para obtener el grado de:

**MAESTRA EN DESARROLLO HUMANO**

Presenta:

**PAULA FRANCO VASCO**

Director de Tesis

**DR. JOSE GOMEZ DEL CAMPO**

Lectores

**MTRA. SILVIA SANCHEZ**

**DRA. CELIA MANCILLAS**

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
<b>2. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
2.1. POSTURA EMOCIONAL.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
2.2. POSTURA COGNITIVA.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
2.3. POSTURA NEUROFISIOLÓGICA.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
2.4. FORMACIÓN DE FACILITADORES.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
2.5. LA INTUICIÓN Y LA TOMA DE DECISIÓN EN LA ORIENTACIÓN INDIVIDUAL.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
2.6. INSTRUMENTOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
<b>3. MÉTODO.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
3.1. JUSTIFICACIÓN.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
3.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
3.3. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
3.4. OBJETIVOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
3.4.1. OBJETIVO GENERAL.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
3.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
3.5. PROCEDIMIENTO DEL ESTUDIO.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
<b>4. RESULTADOS.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.1. RESULTADOS CUANTITATIVOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.1.1. SUJETOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.1.2. INSTRUMENTOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.1.3. PROCEDIMIENTO.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.1.4. TRATAMIENTO ESTADÍSTICO.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.1.5. RESULTADOS CUANTITATIVOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.2. RESULTADOS CUALITATIVOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.2.1. SUJETOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.2.2. INSTRUMENTOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.2.3. PROCEDIMIENTO.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.2.4. CATEGORIZACIÓN DE LAS ENTREVISTAS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
4.2.5. RESULTADOS CUALITATIVOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
<b>5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
<b>6. CONCLUSIONES.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
<b>7. LIMITACIONES.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
<b>8. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
<b>9.- APÉNDICES.....</b>	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
APÉNDICE A: INVITACIÓN A CONTESTAR CUESTIONARIOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
APÉNDICE B: CUESTIONARIO PROCESO PENSANTE DEL HUMAN SIDE (DOSS, 1985);	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
APÉNDICE C: CUESTIONARIO: “TEST DE JUNG-MBTI”(MYERS &BRIGGS, 1987);	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
APÉNDICE D: ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA BASADA ESTUDIO DE WELLING (2005);	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
APÉNDICE E: RESULTADOS CUANTITATIVOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
APÉNDICE F: RESULTADOS CUALITATIVOS.....	<b>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</b>
APÉNDICE G: TRASCIPCIÓN ENTREVISTAS.....	125

## **Intuición en el Desarrollo Humano:**

### **Estilo de Pensamiento y Toma de Decisiones en Facilitadores**

*Probamos por medio de la lógica,  
pero descubrimos por medio de la intuición.*

*Poincaré (1904)*

#### **1. Introducción**

Son muchos los aspectos que se pueden mencionar cuando se habla de la intuición. En la vida cotidiana las personas la usan y lo expresan de diferentes maneras, ya sea como un presentimiento, como “algo por dentro” que les dice cuál es la decisión correcta en algún momento de su vida o como una señal interna, entre otros. De esta manera algunas personas se dejan guiar por su intuición y otras se alejan de ella, pues piensan que es una cosa “mística”, como una voz del “más allá” que temen oír.

Baudouin(2006) dice que “la intuición está íntimamente relacionada con tres parámetros esenciales: nuestra sensibilidad, una determinada visión de la realidad y un carácter inmediato. De su sabia y misteriosa imbricación nace un conocimiento cuya primera particularidad es no tener ninguna relación con ninguna actividad creadora de la mente” (p. 18).

Se habla de la intuición más a nivel de sensaciones que de aspectos o hechos tangibles que se puedan explicar con facilidad. Se parte de la idea de que la intuición es educable y se puede desarrollar y que en el momento en que se hace consciente una intuición es más sencillo para las personas llegar a conclusiones y tomar decisiones.

En las relaciones de facilitación y de orientación se usa el término con frecuencia, inclusive se dice que es un aspecto que se puede desarrollar a través de la experiencia, pero hasta el momento no hay un proceso estructurado para desarrollarla en los facilitadores, pues no se conoce con certeza cuál es su estilo de pensamiento y la manera cómo usan su intuición en la toma de decisiones en los procesos de desarrollo individual y grupal.

## 2. Marco Teórico

Son muchas las definiciones que se han dado sobre la intuición, con base en diccionarios se pueden encontrar referencias tales como: “Capacidad de conocer, o conocimiento obtenido, sin recurrir a la deducción o razonamiento”, “Percepción clara, íntima, instantánea de una idea o verdad, como si se tuviera a la vista y sin que medie razonamiento”, “Facultad de comprender las cosas instantáneamente, sin razonamiento”. (Diccionario de la Real Académica de la lengua, 2005).

Estas definiciones separan la intuición de la razón, pero a la vez se considera como una fuente de conocimiento. Según Jung(1985) la intuición no es contraria a la razón, sino que está fuera de ella y es la “capacidad de percibir las posibilidades, las implicaciones y los detalles sin dejarse abrumar por los detalles” (citado en Hogarth, 2002, p. 19), Rogers(1980) la describe como irracional, es decir que coincide con Jung, puesto que son procesos separados. Jung(1985) citado por Epstein, Pacini, Denes-Raj y Heder (1996) propuso que pensar e intuir son de manera general las dos formas básicas de procesar la intuición.

Según Flora (2007) la intuición es un juego entre las sensaciones internas (guturales) y la experiencia, pues en ocasiones las personas reconocen saber ciertas cosas, pero no saben cómo las conocen. Las intuiciones, son espontáneas y traen un prejuicio que tiene un origen inexplicable, pues se da como un proceso de asociación inconsciente. Según Flora (2007) el cerebro, en una situación donde la persona intuye, hace un búsqueda rápida entre la información que contiene y así, encuentra su mejor analogía entre la memoria y el conocimiento que ha recogido la persona a través de sus experiencias. Con base en ese análisis la persona adscribe un significado a la situación que está viviendo; de tal manera que arroja una explicación a la connotación que el individuo da determinadas situaciones.

Según Mishlove(2005), intuición significa muchas cosas y se utiliza desde diferentes disciplinas, tales como las matemáticas, la psicología, la literatura, la música, la religión; considera que se relaciona directamente con un proceso creativo desde cualquier disciplina. Por ejemplo dice que Einstein soñó su teoría de la relatividad, es decir que la intuyó y la transformó en conocimiento. Así, Mishlove (2005) cita Norma Simon(1989), Nóbel laureado de economía quien sugirió que la intuición no es nada más que la capacidad del cerebro de procesar lo subliminal; otros científicos la ven como un hábito, como un condicionamiento social o como un instinto biológico. Es decir, procesar la información no conciente para convertirla en algo tangible y útil a la realidad.

Vaughan(1979) por su lado, considera que la intuición es una forma de pensamiento que trasciende la razón, pero que no la contrapone, sino que la complementa. Una razón sin intuición puede llegar a perder aplicabilidad a procesos cotidianos, porque las personas no le encuentran una utilidad, por tanto se debe procurar encontrar aplicabilidad a los aspectos que se intuyen. La autora además, dice que la intuición es la función que le permite al ser humano percibir posibilidad en un futuro, es aquello que le permite mediar con lo desconocido y lo incierto, pues prepara la mente y el cuerpo del ser humano para una posición futura.

Según Mishlove (2005) la intuición se deriva de la estructura y la esencia de la mente de la persona, en filosofía se entiende como lo que antecede a cualquier percepción y a todo razonamiento. En lingüística, la intuición se entiende como el proceso mediante el cual los que escuchan reconocen el significado de las palabras y las frases y además, cómo los que hablan toman palabras y frases para dar un significado. Por tanto, la intuición le da sustancia a la realidad humana, dando continuidad y significado a sus vidas, dándole sentido a las percepciones y uniéndolo con la realidad.

Según Vaughan(1979) hay diferentes tipos de intuición: La física, la emocional, la mental y la espiritual; y considera que las personas tienen una inclinación natural hacia alguna de ellas. Por ejemplo, las personas que se inclinan más hacia su cuerpo tienen sensaciones físicas que les dan información sobre lo que está pasando o está en su sistema interno de alerta.

La emocional está más a nivel de sentimiento y es más común en las mujeres. La mental es más una fuente cognitiva y se manifiesta a través de imágenes y se presenta con mayor frecuencia en ejecutivos de empresas. La espiritual, en última instancia, tiene que ver con procesos de introspección en la naturaleza de la mente y la calidad de vida, es el entendimiento de la vida, más que el significado.

Según Enebral (2004), se debe diferenciar entre la cualidad de ser intuitivos y la acción de intuir. La primera es una habilidad del ser humano y la segunda es más bien un presentimiento o una premonición, por tanto como habilidad de “ser intuitivo” la persona puede desarrollarla y es de carácter interno, mientras que como acción se da de manera automática y está dirigida a lo externo. Cooper (1997) hace un recuento de las diferentes definiciones sobre el concepto y desarrolla ideas para que la intuición sea utilizada como una fuente de conocimiento y como una manera de encontrar respuestas en situaciones determinadas a pesar de no tener total consciencia de su fuente. De esta manera describe tres fuentes de conocimiento: el explícito, el tácito y el intuitivo. Dice que estos son aspectos valiosos que le permiten al ser humano desempeñarse mejor en su vida y en sus labores, por tanto considera a la intuición como un aspecto esencial en las prácticas de las personas y en la aplicación de conocimientos, lo ideal es poder ser intuitivos y actuar de acuerdo a los presentimientos internos.

Hogarth (2002) es un autor que se ha dedicado por 30 años al estudio de la intuición. Dice que las intuiciones se forman pasivamente a través de la experiencia, es decir que las intuiciones son en parte el resultado de las experiencias a las que las

personas han estado sometidas. Por tanto, a través de la interacción y de los conocimientos explícitos e implícitos que la persona va adquiriendo es posible llegar a utilizar la intuición en determinadas situaciones. Comparando esta idea con la de Enebral, él considera a la intuición como una fuente de conocimiento, es decir que de aquí parten los conceptos, en cambio Hogarth considera que la intuición se da gracias a los conocimientos que adquirimos a través de la experiencia.

Según Flora(2007), siguiendo con la idea de Hogarth(2002) la experiencia se codifica en el cerebro como un hecho, imagen o como un sentimiento, de manera que cuando una nueva experiencia puede tener un patrón similar a otra que la persona haya vivido, la mente puede predisponerse a responder en determinada manera. Alexandre Lindares(2005) de la Escuela Brasileira de Negocios y de Administración pública citado por Flora (2007) refiere que “La intuición puede ser descrita como el entendimiento inmediato de una situación en oposición a un ‘conocimiento inmediato’. El entendimiento está lleno de emoción, no se obtiene conocimiento del amor, el peligro y el gozo; más bien se sienten de un modo significativo”.

El objetivo de Hogarth(2002) fue explorar lo que dice la ciencia del siglo XXI sobre la intuición y a su vez demostrar que la intuición se puede educar en forma explícita. Sin embargo añade que este tema no ha sido estudiado con frecuencia científicamente, por eso su definición es amplia y a la vez vaga, y además, puede abarcar demasiados fenómenos.

Según Hogarth para definir la intuición se deben tener en cuenta cuatro aspectos:

- (1) El proceso: Dice que no hay un proceso consciente para llegar a una intuición, no se dan unos pasos donde haya un razonamiento, sino que hay una respuesta o un sentimiento inmediato.
- (2) El contenido: los contenidos de una intuición son adquiridos a través de la experiencia y del aprendizaje en la interacción y en la inmersión cultural.
- (3) Los

correlatos: la intuición es incierta y no necesariamente se da rápidamente, porque muchas personas no saben lo que significa esa señal que llega espontáneamente a la consciencia y, (4) La perspicacia: darse cuenta de repente de una intuición. Por lo tanto, las respuestas se alcanzan con poco esfuerzo porque son fruto de las memorias que la persona tiene registradas y pueden incidir en el presente, pero son de característica inconsciente.

Un tema que menciona Hogarth, que aparentemente es necesario trabajar con más claridad, es si la intuición es un sentimiento o un conocimiento. Él dice que se percibe como un sentimiento, pero que es una fuente de conocimiento, porque es necesario darle una interpretación. Así, comparado con lo que dice Enebral, donde la intuición es puro conocimiento y aplicación a la práctica y a la realidad, Hogarth se queda más en la sensación y la interpretación de ella a través de las habilidades mentales del ser humano, tales como la percepción, la imaginación, la creatividad, entre otras.

Baudouin(2006) refiere que la intuición se asemeja a un saber inmediato, sin recurrir al intelecto, se da más a nivel de la sensación, se da de repente, lejos de la lógica y el razonamiento. Se presenta además como un pre-sentimiento, lo que puede ser bastante sugestivo y alejarse de la realidad tangible, pero refiere que es una sabiduría completamente autónoma e interna, una experiencia muy personal.

Lamond y Thompson (2000) plantean las limitaciones y los alcances de la intuición, entre las limitaciones encuentran las siguientes: (1) se aplica solo a situaciones simples, (2) su práctica puede ser vista como irreal y no académica y (3) tiene una base puramente subjetiva. Por otro lado, como alcances dicen que la intuición puede ser útil y cita los estudios de Benner(1987) entorno a la intuición como forma para prevenir los riesgos que puede presentar un paciente y para anticipar eventualidades. Además, según Kina y Appleton (1987) citados por Lamond y Thompson (2000) los pensamientos intuitivos pueden mejorar un juicio o una decisión que se tome. Consideran además que



los hábitos en situaciones clínicas se convierten en intuiciones. La intuición se relaciona con el aprendizaje implícito, es decir todos esos aprendizajes que se han interiorizado, se los ha apropiado la persona y que ya no son conscientes, pero que hacen parte de la manera de actuar del ser humano.

Siguiendo con la idea de las limitaciones y los alcances de intuición, Myers(2007) en su libro “Powers and Perils of Intuition” expone que la intuición tiene riesgos y poderes al mismo tiempo, pues puede ayudar a las personas a tomar decisiones certeras, así como las expone a riesgos o a peligros.

Entre los riesgos que expone es que hay una diferencia muy grande entre lo que la persona debería sentir y lo que intuitivamente siente. La conciencia de la gente puede tratar de inhibir respuestas automáticas y ajustarlas a procesos aceptados socialmente, dice que es como un “hábito del prejuicio”, por ejemplo con el estudio de los estudiantes que veían una imagen del profesor durante dos segundos realizado por Nalini Ambady y Robert Rosenthal(1992) citados por Myers(2007), ese hábito hace que las personas asuman posturas en muy poco tiempo, lo que puede engañarlas a la hora de tomar una decisión, porque no se sabe que tan certero es el prejuicio y si la apariencia juzgada a través de la experiencia está engañando a la persona.

Otra limitación es que puede existir una diferencia entre una intuición y algún fenómeno mental, según Vaughan(1979) es importante estar seguro de haber tenido una intuición, pues esas señales pueden llegar a ser un delirio de persecución, entre otros. Sin embargo, la autora dice que aunque este proceso de toma de conciencia se aprende de ensayo y error; las intuiciones precisas están acompañadas de la sensación de seguridad, certeza y paz interna sobre una decisión, que por eso, en el caso que existan dudas, es importante explorarlas para realmente reconocer si el proceso es o no una intuición.

Entre los poderes la intuición según Myers (2007) dice que es rápida, automática, no razonable y además hace evidente a través de la sensación. Se alimenta y se hace más

certera a través de la experiencia y es una herramienta que guía la vida de las personas. La intuición es poderosa y normalmente acertada, especialmente cuando la persona siente más y piensa menos, es decir, que se dedica un poco más a la introspección. La ciencia cognitiva según Myers(2007) aprecia la intuición como una fuente de conocimiento, pero también invita a que sea constatada con la realidad y con la razón; esto debido a que las personas están propensas a enfermedades mentales que pueden expresar sensaciones que están desligadas con la realidad, tales como la fobias, las alucinaciones cuando hay esquizofrenia, la paranoia y el estrés postraumático. De manera que este es un riesgo de la intuición, por eso es necesario complementar las sensaciones con la razón y la realidad para así poder tomar decisiones certeras en determinadas situaciones. La intuición brinda conocimiento a la persona, le permite el contacto consigo misma, además de un sistema de alerta interno que lo cuida de la realidad tangible.

Además de los riesgos tal como lo dice Myers(2007) también existen miedos de la intuición y éstos se centran básicamente en la duda, pues usualmente los temas que se intuyen pueden prevenir un mal. Este miedo puede ser causado por un estrés postraumático; por el ejemplo el 9/11 en Estados Unidos, pues la gente dejó de viajar en avión, tenían un mal presentimiento y sentían temor que se diera un ataque terrorista. Según Myers(2007) la psicología social ha definido 4 factores que alimentan las intuiciones de riesgo: (1) Las personas temen a lo que su historia les ha preparado a temer, tal como alturas, culebras, arañas, pistolas. (2) Los seres humanos, además le temen a lo que no pueden controlar, tal como los huracanes, temblores, desastres naturales en general. (3) Además, sienten miedo a lo inmediato, por ejemplo sienten miedo a la turbulencia de un avión pues están arriesgando su vida, pero no a un cigarro que igual la pone en riesgo, pero a largo plazo. (4) Por último, le temen a las amenazas que ya están en su memoria, como un estrés después de un episodio traumático. Por tanto

por experiencia la persona está alerta al riesgo, lo que puede tergiversar la fuente real de una intuición.

Lamond y Thompson (2000) retoman diferentes ideas sobre la intuición y llegan a una definición en común: conocimiento y pensamiento, de carácter inconsciente que aparece de forma automática a la consciencia. Si la intuición es conocimiento, es necesario tener en cuenta cómo la naturaleza de ese conocimiento afecta la toma de decisiones, y si no se estudia este proceso entonces la respuesta no tendría evidencia científica. Por lo tanto, consideran que la intuición no es suficiente para tomar una decisión relacionada con la salud.

Mishlove(2005) desarrolla un artículo con el fin de explorar la manera de investigar la intuición, puesto que es una proceso, según él, meta-cognitivo, que es difícil de probar y que su validez en principio no es verificable. Esto puede ocurrir, según el autor, por dos razones: (1) La percepción extrasensorial puede ser dirigida por realidades metafísicas que no son medibles a través de métodos empíricos. (2) La percepción extrasensorial puede ser intervenida por percepciones sensoriales y por procesos cognitivos anormales.

Para seguir entendiendo el término de intuición es necesario conocer las diferentes posturas que existen. Hay tres grandes posturas: la primera es la emocional, la segunda la cognitiva y la tercera la neurofisiológica.

### 2.1 Postura Emocional

Se relaciona claramente con la intuición en cuanto a sensaciones, sentimientos, afectos y emociones. Es necesario distinguir la emoción de los otros tres conceptos. Ésta

es una reacción física y psicológica e inmediata ante una situación inesperada o de fuerte impacto para la persona, su duración es corta. Las sensaciones a su vez, son de carácter físico y tienen que ver con lo que se percibe corporalmente a través de los sentidos. El afecto, es parecido a la emoción, pero perdura en el tiempo. A diferencia de la emoción y el afecto, que son de carácter inconsciente, los sentimientos están en la consciencia<sup>1</sup>, y ellos surgen a partir de la toma de consciencia entre el afecto y las emociones. (Hogarth, 2002)

Hogarth(2002) considera que en el momento en que se hace consciente una emoción o un afecto, hay un sentimiento. Estos dos pueden ser dos aportes importantes del pensamiento intuitivo y muchas veces no somos conscientes de lo que lo desencadenó. Además como los sentimientos no siempre pueden ser racionales, la persona los puede entender como intuiciones que llegan a la consciencia. Por lo tanto, la emoción y la intuición son inconscientes, pero cuando se hacen conscientes es que la persona percibe su razón de ser.

Goleman (1996) afirma que las emociones han sido una guía sabia para la evolución del ser humano, éstas generan una reacción en el ser humano y lo movilizan. Relata que la emoción y la razón son independientes, aunque complementarias, y que así como reconocemos que existe una capacidad intelectual, a su vez hay una emocional, una inteligencia que permite reconocer las señales internas, saber autodominarse, persistir ante una situación difícil y automotivarse. Las intuiciones son de carácter interno y su primera señal se da a través de sensaciones o señales de alerta internas, por tanto tienen un origen emocional y subjetivo.

Según Martínez (2007) las emociones poseen una finalidad y un sentido, teniendo cada uno un fin específico. Por ejemplo: la ira prepara al cuerpo para la pelea, el miedo para la huida, el amor es una de las fuentes para la existencia de la pareja, la familia y la

---

<sup>1</sup>Consciencia: entendida como los aspectos que están en el aquí en el ahora y en la memoria a corto plazo y la funcional, como el “darse cuenta” (Hogarth, 2002).

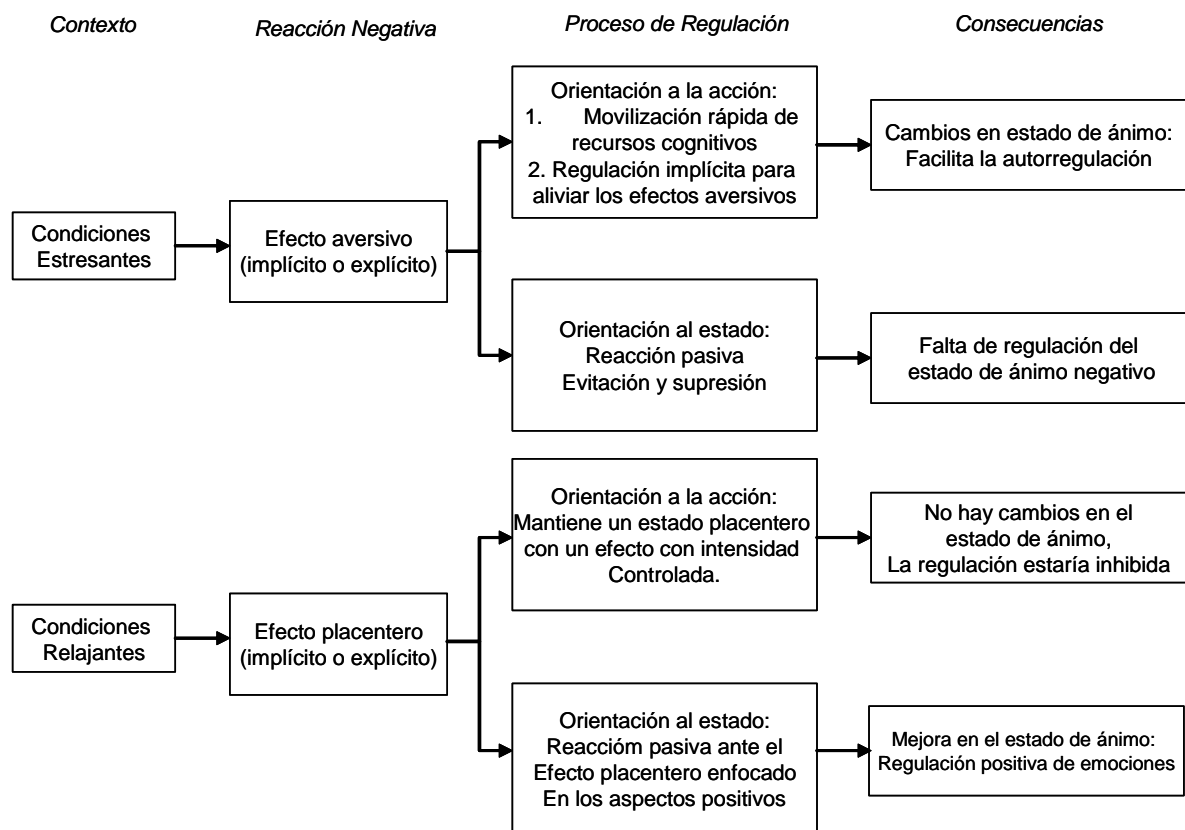
sociedad, entre otros. El autor refiere que las emociones surgen en nosotros como una reacción ante el entorno, son espontáneas y anteceden el intelecto, por eso cuando Rogers(1980) citado por Martínez (2007) dice que el hombre es más sabio que su intelecto, hace referencia que para tomar una decisión las señales externas no necesariamente llegan a la corteza superior del cerebro y a la razón; por tanto la emoción surge como resultado de un manejo rápido y complejo de la información, que el que el hombre no es capaz de hacer con el razonamiento.

El hombre es emocional y ante situaciones puede reaccionar instintivamente por eso Koole and Jostmann(2004) en su estudio propusieron que las acciones voluntarias y meditas se basan en la regulación de la influencia intuitiva que se define como flexible, eficiente y con un control no represivo de las etapas afectivas de la persona. Este tipo de regulación debería ser más aparente a través de las acciones del individuo en condiciones demandantes y además permite que la persona piense antes de actuar y que no se guíe por una primera impresión a la hora de tomar una decisión. Para ser más explícito, la regulación de la influencia intuitiva es el proceso que controla las reacciones de una persona ante una situación adversa, para que así puede llegar a una decisión meditada y no actuar bajo una reacción emocional. De manera que su reacción es inmediata, pero puede ser regulada para responder adecuadamente según los parámetros sociales establecidos.

Según Kulh(2000) citado por Koole and Jostmann(2004) las habilidades para regular la influencia de la intuición se adquieren como resultados de las interacciones y las experiencias de las personas. Refiere que cuando un ambiente social le da soporte a la persona y le permite autonomía, la memoria está propensa a desarrollar conexiones con sistemas afectivos y pasa lo contrario cuando el ambiente es hostil o indiferente.

Para esto, Koole and Jostmann(2004) desarrollaron un modelo para regular las influencias intuitivas y así llegar a consecuencias más favorables para la persona. El modelo se muestra en la figura 1. Con este modelo es posible ver cómo las personas puede regular sus reacciones guturales de una manera positiva o negativa y que gran parte de este actuar depende del ambiente en que la persona se ha desenvuelto, por tanto el proceso de regulación intuición le permite a la persona hacer un alto para reflexionar y entender una situación, de manera que lo lleve a actuar positivamente y a controlar sus reacciones automáticas causadas por la historia de vida y por la emoción.

*Figura 1.* Modelo regulación de la influencia intuitiva desarrollado por Koole and Jostmann(2004)



## 2.2. Postura Cognitiva

Durante mucho tiempo la psicología se ha preocupado por estudiar la manera en que las personas procesan la información. Han tratado de demostrar los hechos tangibles de este proceso y se han limitado a la parte racional y analítica. Sin embargo, en sus estudios se dieron cuenta que los sujetos no tenían acceso a sus propios procesos mentales internos, por tanto se vieron obligados a considerar que alguna información se procesa de manera inconsciente (Hogarth, 2002). Los procesos intuitivos implican poco o ningún esfuerzo, así como la percepción, algunos movimientos físicos, la regulación de los procesos internos, entre otros. De esta forma, hay unas reglas tácitas que explican las conductas de las personas y por tanto son importantes para la intuición.

Hogarth dice que hay dos formas de conocer el mundo, la primera es por medio de la sensación, en donde está la intuición; y la segunda a través de la razón, es decir el análisis y el pensamiento lógico. De acuerdo con esta idea expone las teorías de Jerome Bruner(2001), de Seymour Epstein(1996) y de Kenneth Hammond(2000).

Para Bruner (2001) existen también dos modos de pensamiento: (1) paradigmático, que hace referencia a lo lógico matemático y es unidimensional porque cuando se hace un razonamiento a través de él, hay una respuesta única a un problema. (2) narrativo: Es más abierto y flexible, da muchas respuestas y es persuasivo.

Por su parte, para Epstein (1996) los dos maneras de conocer son: (1) la experiencial, en donde están las emociones. Es de carácter intuitivo y automático. (2) El racional, implica esfuerzo, abstracciones, pensamiento metafórico, entre otros. La idea es llegar a un equilibrio entre los dos, cuando uno es más fuerte que el otro, el más tenue tiende a desaparecer. Por ejemplo: una reacción por un asalto, donde hay una reacción puramente emocional e inconsciente, en este caso la razón queda totalmente excluida. Epstein defiende el fuerte papel que ejerce el inconsciente y el pre-consciente en la vida mental.

Durante el estado de vigilia se realizan juicios de valor y Hammond (2000) buscaba describir los procesos mediante los cuales la persona los realizaba, además,

conocer qué parte del proceso implica la intuición. Un juicio intuitivo es el resultado de considerar unas pistas múltiples e imperfectas de algún evento. Nunca será exacto, pero que es probable que no se aleje mucho de la cuestión.

Retomando el tema de la consciencia es importante mencionar que según Weil (1997), la consciencia del ser humano ha sido limitada por la racionalización, es decir el querer dar un explicación lógica a todos los fenómenos, a querer entenderlos y a sólo darle validez y considerar como real a lo que percibimos a través de los cinco sentidos y del razonamiento. Sin embargo, insiste, hay otras maneras de percibir la realidad que no se limitan al análisis mental, pues sería una postura reduccionista del ser humano; por eso propone que existen diferentes estados de consciencia.

Tart(1994) los define “como un sistema constituido por subsistemas y estructuras. Una cantidad determinada de energía mantiene un determinado estado de consciencia o provoca una ruptura de ese sistema que hace pasar a otro estado de consciencia. Por ejemplo, la vigilia o estado ordinario de consciencia no se establece y se mantiene estable porque tal sea su naturaleza, sino porque la cultura y las necesidades de la vida lo han modelado y condicionado así” (Weil, 1997, p. 105). Pinol (1996) lo describe como “una pauta o un patrón del funcionamiento mental...un estilo de organización, una estructura del funcionamiento psíquico conjunto de una persona. (p. 36)

Entre los estados de consciencia que describe Weil(1997) están: (1) En vigilia que es el más conocido que es cuando se está despierto, reflexionando, trabajando, planeando, etc. (2) Del sueño que incluye la ensoñación, es decir cuando se pasa de un estado de vigilia al sueño, surgen imágenes, ideas, entre otros. (3) Dormir profundo, se piensa que este estado es de total inconsciencia, sin embargo describe que es un estado de súper-consciencia, pues el yo desaparece y deja fluir la esencia del ser. (4) Transpersonal, es la integración de los tres estados anteriores, “es entrar en un dormir profundo, del sueño y de la vigilia, pero que los engloba a todos a la vez...controlar la actividad cerebral...la



consciencia controla el cerebro. (5) Otros estados, son alucinatorios provocados por agentes externos, tales como drogas

Tart(1994) dice que estos niveles de realidad se viven de manera diferente, según el estado de consciencia en qué la persona se encuentre y permite ampliar el concepto de hombre y la manera de reaccionar, pensar y sentir ante situaciones diferentes.

Retomando la idea de estos tres autores (Bruner, Hammond y Epstein), Hogarth (2002) considera que hay dos tipos de procesamiento de la información y describe las implicaciones de educarlas: (1) Sistema tácito, (2) Sistema deliberado. Si el segundo sistema es posible educarlo y es lo que normalmente se realiza en la escuela formal, es analítico, sistemático e implica esfuerzo y atención. El tácito es donde se da la intuición y: "...requiere poca o ninguna atención y las personas, cuando utilizan este modo, tiene escasa consciencia de cómo llegan a sus juicios. El sistema tácito es capaz de recoger una amplia variedad de aportaciones informativas y de conectar con las experiencias pasadas de la persona. Esencialmente opera de forma automática" (p. 60). Dice que para educar la intuición es necesario saber: (a) Profundizar en la naturaleza del sistema tácito. (b) Conocer cómo se adquieren las intuiciones. (c) Con qué eficacia nuestros sistemas intuitivos orientan nuestras decisiones.

Siguiendo con la idea del estilo de pensamiento de las personas, Epstein, Pacini, Denes-Raj y Heder en 1996 diseñaron una escala llamada REI-Rational Experiential Inventory que permite identificar el estilo de pensamiento o la manera cómo las personas tienden a procesar la información. Pretende identificar si la persona tiende a pensar de una manera racional, analítica, lógica y por otro lado, si la persona procesa la información de un modo experiencial, intuitiva, emocional. Su estudio estuvo influenciado por la teoría de Jung y la escala de diseño tomando dos escalas, la primera con una modificación de la escala NFC "Need for Cognition Scale" (Cacioppo, J. &

Petty, R., 1982) y una nueva Escala llamada FI “Faith in Intuition”. La primera está relacionada con el estilo de pensamiento racional y la segunda, el experiencial o intuitivo.

La teoría de la tipología de Jung(1985) hace referencia a la manera cómo la persona se relaciona con su mundo interno (Introversión) y externo (Extroversión), dice que cada persona lo hace a su manera de acuerdo a qué tan cómodo y útil le resulte, de tal manera Jung sugiere que hay cuatro modos o funciones para hacerlo: (1) La primera es la de las *sensaciones*, es decir obtener información a través de los significados de los sentidos. Una persona sensible es aquella que dirige su atención a observar y escuchar, y por tanto, a conocer el mundo. Jung consideraba a esta función como una de las irracionales, o lo que es lo mismo, que comprende más a las percepciones que al juicio de la información. (2) La segunda es la del *pensamiento*. Pensar supone evaluar la información o las ideas de forma racional y lógica. Jung llamó a esta función como racional, o la toma de decisiones con base a juicios, en vez de una simple consideración de la información. (3)La tercera es la *intuición*. Este es un modelo de percepción que funciona fuera de los procesos conscientes típicos. Es irracional o perceptiva como la sensación, pero surge de una bastante más compleja integración de grandes cantidades de información, más que una simple visión o escucha. Jung(1985) decía que era como “ver alrededor de las esquinas”. (4) La cuarta es el *sentimiento*. Es el acto de sentir, como el de pensar. Es una cuestión de evaluación de la información. En este caso está dirigida a la consideración de la respuesta emocional en general. Jung le llamó racional; evidentemente no de la manera en que estamos acostumbrados a usar el término.

Jung (1985) afirma que la mayoría de las personas sólo desarrolla una o dos de las funciones, pero lo ideal debería ser desarrollar las cuatro; Jung considera la trascendencia de los opuestos como un ideal.

Gigerenzer(2002) citado por Wenner(2007) dice que el cerebro del ser humano ha desarrollado una mirada heurística para funcionar el complejo mundo actual. La heurística según la Real Academia de la Lengua Española (2005) se refiere a “la capacidad de un sistema para realizar de forma inmediata innovaciones positivas para sus fines. La capacidad heurística es un rasgo característico de los humanos, desde cuyo punto de vista puede describirse como el arte y la ciencia del descubrimiento y de la invención o de resolver problemas mediante la creatividad y el pensamiento lateral o pensamiento divergente”. Por tanto la heurística forma las bases de la intuición y defiende así, que la razón puede no ser la herramienta para tomar las decisiones, que por el contrario la intuición puede ser mejor.

Según Myers(2007), comúnmente se piensa que la visión del ser humanos es como un sistema que controla las acciones de la personas, pues se guían por lo que la personas ve o tiene al alcance de su percepción, sin embargo según Myers(2007) la visión consta de dos sistemas, el primero que es la “percepción visual” y el segundo la “acción visual”. La primera permite crear elementos físicos en la mente, esta ayuda a que el individuo piense cómo es su mundo físicamente y así poder reconocer las cosas. El segundo sistema, como complemento del primero, guía las acciones de momento a momento, es decir que le da un significado a las percepciones. En algunas ocasiones, los dos pueden entrar en conflicto, por ejemplo: Una persona puede percibir algo que es convexo como cóncavo y viceversa; por tanto es posible percibir, pero que la persona sea engañado por sus percepción, de manera que la “acción visual” le permite enfocarse en su experiencia para darle un significado acorde a su mundo de lo que está viendo.

A través de estudios de Nalini Ambady de la Universidad de Harvard y Robert Rosenthal de la Universidad de California(1992), Riverside, citados por Myers(2007) han demostrado que frecuentemente las personas se forman impresiones positivas o negativas

de otros en un solo instante de tiempo. Ellos lo probaron a través de un estudio en dónde mostraban un video de dos segundos a estudiantes sobre diferentes estilos de profesores. Los estudiantes con sólo con estos dos segundos podían dar su punto de vista sobre el profesor y hacer un juicio de valor sobre si era buena persona, mal profesor, experto en la materia, entre otros. De manera, que con solo un momento a través del registro que tienen las personas sobre sus experiencias, pueden adoptar un postura frente a lo que ven. Este punto lo defiende Bargh(1998) citado por Myers(2007), pues refiere que los seres humanos comúnmente sienten antes de analizar y que desde sus ojos llegan señales directas a los centros emocionales de la corteza del cerebro y que de ahí pasan a los pensamientos.

De manera que si la experiencia informa a la intuición y la intuición a los pensamientos, las decisiones son un proceso que en el ser humano puede llegar a ser inconsciente y automático, pues está ligado a la memoria implícita, que según el Diccionario Ilustrado de Términos Médicos (2006) es también llamada memoria no declarativa, es la que recuerda de manera inconsciente y aparece normalmente en el entrenamiento de capacidades reflejas motoras o perceptivas. Según Myers(2007) estudios han demostrado que los seres humanos tienen las capacidad de tener aprendizajes “no conscientes”.

Karkling y Lewicki(2003) en su investigación le presentaron a personas una pantalla con un patrón de imágenes que salían en diferentes lugares e inconscientemente los sujetos del estudio aprendieron a anticipar el cuadrante de la pantalla en donde aparecía la siguiente imagen, inclusive antes de poder articular de manera lógica la regla de movimiento de la imagen en la pantalla. Lo que permite concluir que es una manera de aprender no conciente, de guiarse por reglas que no son racionales, pero que conservan un patrón y le permiten al ser humano tener una estructura interna y ordenada de sucesos que son implícitos.

Desiraju(2008) cita a Sarrepalli Radhakrishnan(1998), un autor de la india que ha estudiado el tema de la intuición y escribió el libro “An Idealistic view of life” en donde dice que hay dos formas de conocimiento: el intelectual y el intuitivo. Lo intelectual se basa en el análisis crítico y lógico y refiere que si sólo se aprende así, el razonamiento sería superficial y reduccionista, pues se dedicaría a buscar razones para cualquier hecho y en la vida real, a través de su experiencia, Radhakrishnan reconoce que hay hechos que el raciocinio no puede explicar.

Debido a su origen hindú, Radhakrishnan citado por Desiraju(2008), tiene una perspectiva oriental de la vida y cree que el conocimiento en mayor medida es construido a través de la intuición. Ésta, según el autor, es esencialmente una búsqueda de la asertividad a través de la realidad, diferente a la esencia del intelecto que se basa en comunicar. Es importante resaltar que Radhakrishnan, no considera al intelecto como algo opuesto a la intuición, sino que ésta cuestiona la suficiencia de la razón; por tanto según Desiraju(2008) debe haber una sinergia entre los dos para poder llegar a conocimientos certeros basados en la realidad.

Boven, Kamada, White y Gilovich(2003) en su estudio refieren que según la psicología social existen diferentes procesos de atribución que las personas realizan ante otros, esto, según los autores puede ser un proceso automático o controlado. La fenomenología sobre formarse impresiones sociales usualmente es denominada como un proceso lento que requiere un esfuerzo, aunque esto es conciente y social, también contiene un proceso paralelo que es meta-cognitivo, es decir que carece de conciencia y es automático.

Boven, Kamada, White y Gilovich(2003) en la investigación “Intuitions about situational correction and self and others”, tenían como hipótesis que la conciencia meta-cognitiva de la personas en una corrección situacional se acompaña de la creencia que las personas al momento de hacer una atribución se auto-corrigen y dan una respuesta aceptada

socialmente. A partir de esta hipótesis describen que la sociedad está viviendo una especie de “tragedia social” derivada de la percepción social errónea. Este tema la relacionan con la intuición a manera de cómo la persona hace una lectura interna de lo que está pasando en su exterior, en su mundo social, pues la persona tiene la creencia de estar en lo correcto, pues siente que es lo aceptado socialmente.

Los autores Boven, Kamada, White y Gilovich(2003) comparan esta intuición social con una ilusión, porque es una manera en como el individuo puede estar tranquilo en sociedad, sin necesariamente estar tranquilo interiormente. Lo que puede llevar a la persona a una confusión entre su ser interno y lo que quiere aparentar socialmente. La idea entonces es llegar a un acuerdo entre el “yo” y la realidad que lo rodea, para así encontrar coherencia en los dos proceso y que la persona viva de una manera congruencia y tranquila.

Por tanto Vaughan(1979) considera que la intuición es una forma de aprendizaje a través de la identificación y no por medio de la recopilación de la información que es como comúnmente se piensa que la persona aprende; en algún sentido la intuición es un aprendizaje interno, que va ligado a los procesos de percepción, de darle sentido a una sensación.

### 2.3. Postura neurofisiológica

Esta perspectiva ha sido limitada debido a que no se puede experimentar con humanos, sin embargo a través de la lesiones cerebrales de las personas se ha podido identificar ciertas áreas que contribuyen al uso de la intuición. En este artículo se tendrán en cuenta la parte la cognitiva, entendida como el estilo de pensamiento y su aplicación en la toma de decisiones, se sabe que lo neurofisiológico y las respuestas corporales son importantes e influyen en el comportamiento humano y en la toma decisión y además que

hay una base biológica que sustenta la intuición, sin embargo no es el propósito de esta exploración.

Para conocer esta postura puede ser útil el estudio que realizó Radin (2000) sobre los presentimientos intuitivos. Hizo estudios en los que demostró la existencia de la precognición<sup>2</sup> y de otros tipos de fenómenos psicológicos en donde pretendió demostrar la posible existencia de un sexto sentido.

La práctica de Radin (2000) se basó en experimentos de laboratorio que pretendían demostrar a través de la medición de reacciones corporales, que la intuición existe y que a la vez es parte del sentido número seis. Su hipótesis es que la intuición hace que las personas reaccionen físicamente antes de que se le muestre un estímulo. Para esto media la temperatura y la frecuencia cardiaca de las personas y les mostraba fotos que provocaran reacciones, entre cada una de las imágenes daba unos minutos y antes de presentarla, media la reacción de los signos vitales de las personas, llegando a la conclusión que la persona reaccionaba a la foto de una manera coherente, antes de que le fuera mostrada, es decir que si la imagen estaba destinada a que acelerara el ritmo cardiaco, antes de que la viera, la persona ya modificaba su ritmo. Repitió como más de tres grupos esta práctica y en todos coincidía la respuesta corporal antes de ver la imagen.

Para Radin, la intuición se da más a un nivel de reacciones viscerales que afectan a todo el cuerpo, pues se dan cambios en la presión cardiaca, en la temperatura del cuerpo, entre otras. Todas estas modificaciones son a nivel inconsciente y nos llevan a tomar decisiones y a llegar a conclusiones a partir de esta sensación o presentimiento. De tal manera, cree que la intuición tiene una implicación a nivel visceral, como si ese sexto sentido se desarrollara a partir de lo más básico de la corteza cerebral.

A partir de la descripción y discusión de estos artículos se encuentran puntos de convergencia y a la vez de divergencia entre los autores. Por un lado, Hogarth (2002),

---

<sup>2</sup> Precognición: Acción de conocer a priori o de antecederse a un conocimiento (Radin, 2000).

Radin (2000) y Enebral (2004) están de acuerdo en que la intuición surge de una manera inconsciente, es decir la persona no lo hace de manera intencional, pero se da cuenta de esa sensación y la utiliza a su favor en la práctica cotidiana.

Otro aspecto que es igual en los autores (Hogarth, Radin y Enebral) es que la intuición antecede a un hecho o a una respuesta, es decir que es una pre-captación, y algunas personas son capaces de entrar en contacto con ella con más facilidad que otras.

En cuanto a las diferencias es importante mencionar que Hogarth(2002) y Jung(1985) hablan más de funciones superiores, es decir que son especiales para el hombre y se dan al nivel de la percepción y varían de acuerdo a las experiencias de las personas. Contrario a esto Radin (2000) acepta que la intuición es una función primaria del cerebro y es más visceral, no implica ninguna función superior, es casi instintiva e incluye cambios corporales. Se podría pensar que es un sistema de alerta que le permite a la persona predisponerse antes de que algo pase y así sacar su instinto de protección.

Los autores muestran posturas aparentemente opuestas, pero que a la vez pueden ser complementarias, pues si se unen se puede pensar que no es sólo una respuesta a nivel visceral, sino que implica funciones superiores y que además esto permite anteceder el hecho y buscar la protección instintiva. Además, esta intuición permite traer a la consciencia, entendido como el “darse cuenta” que propone la Gestalt, experiencias y contar con aprendizajes anteriores en el presente. De la misma forma es posible desarrollar esta sensación y aplicarla en las decisiones que se tengan que tomar racionalmente, por tanto sacar provecho de las sensaciones y utilizarlas a favor de la razón.



Wenner(2007) defiende que la intuición no es se basa sólo en impulsos, sino que tiene sus propias raíces en capacidades cerebrales que han evolucionado en el ser humanos, pues afirma que lo que siente la persona internamente o lo que intuye es informado por sus registros cerebrales.

#### 2.4. Formación de Facilitadores

Para conocer cómo una persona se forma como facilitador, Gerard Egan (1975) realizó un análisis detallado de los diferentes aspectos que un orientador debe desarrollar para poder ayudar a una persona. Egan dice que el principiante en el campo de la orientación debe tener un marco práctico y un marco integrante. El primero hace referencia a tener un “sistema que le diga a él qué hacer para ayudar” (p. 17), es decir las etapas por las cuales debe pasar para entablar una relación de ayuda. Para esto es necesario llevar a la persona a la práctica para que no se limite a lo teórico y así pueda tener más experiencia de contacto con lo otros. Por otro lado el marco integrante es cuando “el principiante necesita un marco de trabajo que le capacite para tomar ideas, técnicas y metodología de otras teorías y enfoques e integrarlos con su propio concepto y práctica de ayuda”. (Egan, 1975, p. 17)

Teniendo en cuenta estos dos marcos, “un orientador antes que nada está comprometido con su propio crecimiento físico, intelectual, emocional, social; ya que se da cuenta debe modelar la conducta que él espera ayudar a que otros alcancen. Sabe que puede ayudar solamente si, en sentido pleno del término, él es un ser humano potente, una persona con voluntad y recursos para actuar”. (Egan, 1975, p. 21). Un buen facilitador es aquel que se escucha a sí mismo y puede trabajar aspectos de sí para su constante desarrollo.

Con base en el marco práctico y el constante trabajo en sí mismo, la intuición tiene un papel importante. En la escucha interna y la introspección se aprende a

interpretar las sensaciones y emociones, a través de la práctica se adquiere experiencia y se aprende a identificar patrones y aspectos que pueden educar la intuición. Antes de ser un facilitador es necesario realizar un trabajo individual para oírse y trabajar en si mismo y así poder ayudar a otro.

Según Lamond y Thompson (2000) es posible que las personas que están en entrenamiento utilicen la intuición para empezar a dar respuestas a sus clientes, pero que en la medida en que aumente su experiencia es necesario que lo complementen con evidencia científica. Esto con el fin de generar más credibilidad entre sus pacientes y sustentar sus decisiones en aspectos visibles y consistentes.

Es así como la intuición tiene que ver con la toma de decisión, pero no es un elemento de total confianza. Debe ser complementado con el análisis y la exploración de investigaciones y evidencias científicas y fundamentales a las que se atiende e incorpore el profesional de la salud.

O'Donohue, Fisher, Plaud y Link (1989) realizaron un estudio sobre la toma de decisiones en pacientes, es decir la manera cómo sus clientes evaluaban si consideraban adecuado la decisión de tratamiento hecho por sus terapeutas, si las preferían puramente científicas o basadas en su intuición y experiencia. El estudio se basó en cuestionarios aplicados a pacientes, donde se les preguntaba si preferían que su terapeuta tomara decisiones de manera puramente racional, o si preferían que se tomaran intuitivamente. El estudio, por ser médico esperaba que la mayor parte de las respuestas fuera de tipo racional, sin embargo, como resultado, encontraron que los clientes preferían que las decisiones fueran tomadas de manera formal e informal simultáneamente, es decir que tuvieran una base científica, pero que a la vez le diera confianza al terapeuta y que tuviera experiencia previa con el tipo de tratamiento, con el fin de asegurar el éxito y la eficacia.

Según Rubin(1999) el primer instructor para un terapeuta es la intuición, pues en experiencia como psiquiatra siempre buscó explicaciones científicas a cada uno de los

padecimientos de sus pacientes, buscando dar un diagnóstico. Sin embargo en 1963 tuvo una paciente llamada Dorothy en un hospital para niños con esquizofrenia y Rubin se estaba entrenando como terapeuta del arte, sin tener mayor experiencia en este campo. De manera que inició con análisis de los dibujos de la niña, los que llamaban la atención de los psiquiatras, pues estaban muy bien hechos y a partir de ellos sacaban diagnósticos e hipótesis sobre la enfermedad psiquiátrica de Dorothy. Sin embargo, Rubin con su poca experiencia como terapeuta intuía lo que pasaba con la niña y la ayudaba, sin necesidad de hacer un diagnóstico profundo, sólo acompañándola en su proceso y con el tiempo se empezaron a ver cambios notorios en ella, sin necesidad de hacer un diagnóstico. De manera que Rubin(1999), ahora formada como terapeuta, considera la intuición como su primer maestro para hacer terapia y para acompañar a un paciente en su proceso.

Rowan(1998) hace referencia a la regresión como el procesos de llevar al cliente a eventos pasados y a sus primeros días de vida, dice que no es una forma de hacer hipnosis, sino que cuando el cliente en terapia expresa un sentimiento que le molesta, casi siempre está ligado con una situación. Por eso el autor en ese momento sugiere hacer la siguiente pregunta: “¿En qué momento de tu vida has tenido este sentimiento?”. Y es ahí cuando la persona vuelve a su experiencia y toma conciencia de su sentir y de la razón de sus intuiciones.

Por tanto Rowan(1998) dice que la labor del terapeuta es animar al cliente a entrar en su mundo interno, cada vez más profundo; este proceso es terapéutico para él pues cada vez le permite alcanzar a conocer su mundo emocional que en ocasiones puede verse reprimido o negado, o como dice Mahrer(1989) citado por Rowan(1998): “Entrar en contacto con sus potenciales más profundos”.

Para entrar en contacto con esta experiencia interna y seguramente con la fuente de la intuición, Rowan(1998) sugiere un proceso: Llevar al cliente a que cuente la experiencia dolorosa que le genera incomodidad, a lo mejor, para que no sea tan fuerte para él, puede

contarse en tercera persona o que la persona vea su situación como una película dónde él no sea el personaje principal. Y así, ir explorando su sentir y sus experiencias para así reducir esos momentos de desequilibrio emocional. Esto, según Rowan(1998) le puede ayudar al cliente a entrar en su mundo interno, evitando tanto dolor, pero tomando conciencia de sus experiencias y por ende, de sus sensaciones y del significados de sus intuiciones.

La intuición además según Mishlove(2005), requiere varios años de experiencia y entrenamiento de razonamientos y de reconocimiento de emociones y condicionamientos sociales.

Al formar facilitadores es importante desarrollar su intuición, autores como Vaughan (1979) y Orloff's(2001) hacen un análisis interesante sobre formas de desarrollarla.

Según Vaughan (1979) en la medida que la persona le pone atención a su intuición, ésta cada vez está más disponible; para esto es necesario entrar en contacto con ella y el primer paso para hacer es aprender a callar la mente.

El desarrollar la intuición, según Vaughan(1979), es inseparable del desarrollo de la autoconciencia, y es por esto que cualquier disciplina o práctica espiritual que implica la auto-observación ayuda a desarrollarla, éstas podrían ser prácticas religiosas, terapéuticas, la meditación, el yoga, entre otras.

Por tanto, la intuición según Vaughan(1979) es la facultad que le da acceso al ser humano a entrar en las sutiles dimensiones de su conciencia; es una manera de realizar el potencial humano, una camino hacia la autorrealización. Por tanto, la persona necesita usar su intuición cuando está viendo diferentes opciones de acción o cuando está tomar una decisión, por que lo puede llevar a lo que más le convenga y a tomar la decisión que más cómoda la haga sentir.

Para desarrollar la intuición Vaughan(1979) propone los siguientes pasos:

- (1) Aprender a entrenar la atención, es decir ejercitarla para mantenerla en algo por más de tres segundos.
- (2) Aprender a enfocar la mente
- (3) Saber callar internamente, apagar el monólogo interno que está siempre en la cabeza, estar en silencio interno.
- (4) Ser ético para poder confiar en sí mismo, si la persona sigue ciertos valores de conducta puede confiar en ella misma y por tanto en su intuición.
- (5) Aclarar emociones, dejar que el pasado se vaya para que estas situaciones permitan aclarar la mente y así, entrar en contacto con intuiciones.

Según Vaughan(1979) el peor obstáculo para desarrollar la intuición es la “autodecepción”, por eso es importante hacer una observación interna, que la persona se entienda a sí misma y que pase por un proceso de desarrollo personal y de perdón para así poder confiar en sí mismo. Así como se construye una relación de confianza

con otra persona, se debe construir con el propio yo, para aprender a confiar en las señales y palabras internas que llega a través de la intuición.

Entonces para acercarse a la intuición es relación a la descripción que hace Vaughan(1979) es necesario mantener en silencio el cuerpo, la mente, el espíritu y las emociones; entonces, poco a poco surge un conocimiento interno y por eso dice: “En silencio aprendes lo que nunca podrá ser enseñado”.

Orloff's(2001) en su libro hace un recuento de los pasos que la persona debe seguir para oír su intuición y realmente contar con ella como guía. En este proceso coincide con Vaughan(1979), pues es importante aprender a callar la mente, a que las ideas cognitivas no primer sobre las sensaciones internas, porque la mayoría de las veces las callan. De esta manera entre sus pasos que menciona está el preguntarle al cuerpo cómo se siente, cómo está cambiando con respecto a una situación, el interpretar los sueños. Refiere que escuchar la intuición puede ser fácil, pero aprender a confiar en ella puede tomar bastante tiempo.

### 2.5. La intuición y la toma de decisión en la orientación individual

Para desarrollar este punto es necesario revisar el uso de la intuición en la toma de decisiones y luego la misma opción, pero enfocada a los procesos de facilitación.

En cuanto a intuición para la toma de decisión, Flora (2007) dice la intuición lleva a la persona a actuar de determinada manera y los individuos que no cuentan con la intuición están “cognitivamente paralizados”. La psicóloga Antoine Bechara (2003) de la Universidad de Southern California, citada por Flora (2007) estudió pacientes con daño cerebral que no podían tener intuiciones de carácter emocional cuando estaban tomando una decisión, ellos debían decidir únicamente con la razón y de acuerdo a su estudio,

refiere: “Ellos terminaron haciendo un análisis tan complicado, encontrando factores de todo, que les tomaba horas llegar a la decisión sobre qué cereal comer al desayuno”.

De manera que la razón en ausencia de la intuición es improductiva y poco eficiente, y la intuición según Flora(2007) es la mejor manera para dar el primer paso a la hora de tomar una decisión o resolver un problema. Por tanto, entre más experiencia tenga la persona en cierto tema, más certeras serán sus intuiciones.

Malucas(2003) realizó un análisis de la intuición y la toma de decisión, cita a la heurística, tal como Gingerenzer(2002) citado por Wenner(2007), pues considera que es fundamental en la decisión, pues éstas por ser prácticamente automáticas se basan en la intuición y no son explicadas racionalmente.

Kanheman y Tversk citados por Myers(2007) afirman que los humanos han evolucionado mentalmente a la heurística, lo que les permite hacer juicios y tomar decisiones rápidas y eficientes. Además de escoger entre diferentes opciones, otra influencia que la heurística ha tenido en la intuición es la asociación de aprendizajes de las personas, pues en cuanto ésta se ve en alguna situación, lo que sabe le llega a la persona de manera automática a través del sentimiento y estas sensaciones son las que regulan la toma de decisión de la persona.

Hartel y Hartel (1997) en su estudio de toma de decisiones probaron la utilidad de un modelo normativo de toma de decisiones en individuos y grupos, haciendo énfasis en 5 procesos cognitivos, tales como: Escudriñar síntomas, hacer hipótesis de soluciones, analizar las soluciones propuestas, realizar modificaciones y correcciones y evaluar los resultados. A este proceso lo denominaron SHAPE.

Para esto tenían dos equipos formados en total por 102 personas, a la mitad de los participantes los entrenaron en el modelo para así tomar decisiones de manera intuitiva de

acuerdo al proceso SHAPE y a la otra mitad no les dieron asistencia y debían tomar las decisiones con su intuición. A los dos equipos los pusieron frente a un programa de computador que simulaba situaciones en las que tuvieran que tomar una decisión. Los resultados indicaron que las personas que recibieron asistencia y tomaron decisiones intuitivas a través del proceso SHAPE fueron más rápidas y acertadas que los que no la recibieron, además estas personas durante el proceso experimentaron un nivel más bajo de estrés que el otro grupo, por lo que concluyen que este método para la toma de decisiones puede ir acompañada de los procesos intuitivos para que así las opciones tomadas sean más certeras. Con esto es posible concluir que la intuición es educable y que es posible educarla en un proceso para que se convierta en una guía interna en los procesos de toma de decisiones.

Hartel y Hartel (2007) dicen que el análisis de una situación para tomar una decisión incluye dos pasos: (a) Calcular el proceso cognitivo y su peso en la escena de la toma de decisión y (b) Calcular la interacción de lo físico, lo social y la comunicación que hay en la toma de alguna opción. Por ejemplo, ¿dónde se toma la decisión? ¿Cuál es el ciclo de comunicación? A través de este contexto e incluyendo el proceso SHAPE que proponen es posible llegar a tomar opciones cotidianas con un proceso entrenado que después de ponerlo en práctica se vuelve implícito y las personas pueden llegar a decisiones rápidas, con un grado menor de estrés.

Por su parte King y Appleton (1997) sugieren que la percepción intuitiva en las prácticas clínicas es la habilidad para experimentar los elementos clínicos de una situación como un todo, resolver el problema o enriquecer la decisión con información concreta y limitada.

Por otro lado, enfocando la toma de decisión a los procesos de facilitación el modelo práctico desde el cual se sustenta este escrito es el de Hans Welling (2005) que



describe en su artículo llamado “The Intuitive Process: The Case of Psychotherapy”. El autor hace un recuento teórico de las diferentes definiciones que hay sobre el tema (similares a las que se mencionaron anteriormente), dice que la intuición debe ser tratada como un factor común en la psicoterapia, tanto para el cliente como para el terapeuta. A partir de la revisión teórica del tema, diseña un modelo compuesto por 5 fases con el fin de explicar la intuición sobre las bases de las funciones cognitivas para así descubrir y reconocer patrones de toma de decisión que se presentan en las sesiones terapéuticas.

Según Coren(2001) la intuición es una de las herramientas más útiles para hacer “insight” en los procesos terapéuticos, sobre todo en procesos cortos de terapia, dónde el facilitador debe dejarse llevar por un juego imaginativo. Dice que la intuición se deriva del latín y significa “ver”, la define como el aprendizaje y conocimiento de algo sin el uso consciente de la razón, un entendimiento automático. De manera que en terapia, la intuición llega como un conocimiento inmediato, una forma de información no procesada que podría parecer inútil, pero sirve para guiar la atención en áreas que pueden ser no lógicas, pero tienen un significado relevante de la vida de la persona.

Bollas (1992) citado por Coren(2001) dice que en este tipo de terapias la intuición es importante por que le dice al terapeuta: “donde mirar, qué mirar y cómo mirar una situación” , es decir en qué escenario enfocarse y de qué manera. Además el autor, ve a la intuición como una herramienta que entiende la lógica de la subjetividad, dice que la intuición no se puede enseñar, sino que se aprende a través de la experiencia como terapeuta, a través de procesos de transferencias.

Coren (2001) refiere que en los procesos terapéuticos es importante tener en cuenta las ideas, los sentimientos y las intuiciones para llegar a respuestas, además considera importante confiar en la intuición como herramienta en estos procesos por que sorprendentemente llega a soluciones claves para el cliente.

Por su parte Welling(2005) propone que la intuición no puede verse como un fenómeno único, sino que se debe entender como un aspecto que pertenece a las diferentes fases de un proceso, éstas están compuestas de conocimientos anticipatorios que representan el rol creativo que juega la intuición en la construcción del conocimiento, es decir que existe un acción interna que se da antes de que el facilitador tome la decisión de intervenir con el paciente.

Este proceso, según el autor, es enriquecedor pues es posible innovar en la terapia, ayudar a que la persona se conozca más a sí misma y, además, encontrar caminos terapéuticos para facilitar la búsqueda de la persona y establecer empatía con la misma.

Las cinco fases que menciona Welling(2005) son las siguientes:

(1) *Detección*. El orientador recibe una señal interna de que algo está entrando a la consciencia a nivel de sensación y capta su atención. Se da un sentimiento tácito, es decir que éste puede haber estado presente, pero hasta ahora la persona está siendo consciente de una señal interna diferente y es ahí donde ella se da cuenta que la ha tenido por mucho tiempo. Puede haber confusión, necesidad de estar alerta frente a una sensación extraña. Identificar una sensación diferente, que está llegando a la consciencia sin que la persona identifique su razón de ser.

(2) *Consciencia dicotómica*. Una vez identificada la sensación, se le da una connotación negativa o positiva y se empieza a entender cómo un proceso intuitivo que está entrando a la consciencia. El orientador percibe que alguna cualidad de la intuición llega a la consciencia. Puede ser positiva o negativa, se presentan los dos polos, es decir que ya se le da una connotación a la intuición, sin tener clara su razón de ser o el objetivo externo de ella.

(3) *Relación con el objeto*. Después de darle un valor a esa sensación, se empieza a procesar internamente la sensación para entender cuál es su razón de ser, dónde aplicarlo, empezar a entender reacciones a partir de la connotación que le da la persona a sus

sensaciones. En esta fase el orientador clarifica con qué objeto (ideas, observaciones, personas, eventos, etc.) está relacionada la intuición; sin necesidad de entender la razón consciente y certera de la intuición en sí.

(4) *Solución Metafórica*. Entender las sensaciones y las reacciones y aplicarlas a la realidad para buscar aproximarse a su razón de ser, adelantarse a hechos concretos, probar hacia donde está llevando ese proceso intuitivo a las persona y al facilitador, adelantarse sin necesidad de comprobar con la realidad, sino dejarse llevar por las sensaciones. El orientador identifica cómo estos elementos, es decir las ideas, observaciones, personas, etc. son importantes y brindan alguna información para aliviar el sentimiento de confusión y poder aplicarlo a la realidad.

(5) *Entendimiento explícito y verbal*. En esta etapa el orientador entiende la intuición, su significado y su razón de ser es clara, encuentra alguna aplicabilidad útil frente a su cliente. Sin embargo es necesario verificar este entendimiento con lo que pasa en la realidad externa de la persona. Entender la intuición y su razón de ser, llevarlo a palabras y a razones concretas. Para una mejor comprensión de las etapas ver Tabla 1.

Nombre de la fase	Pensamientos	Señales presentadas en la relación psicoterapéutica.
1. Detección	<p>¡Debo estar alerta, algo está pasando!</p> <p>¡No entiendo qué está pasando!</p>	<p>-Sentimiento tácito: Puede estar presente pero hasta ahora sé es consciente de la sensación interna y es en ese momento cuando la persona se da cuenta que ha tenido esa sensación por mucho tiempo.</p> <p>- Confusión interna sin reconocer la fuente racional</p>
2. Consciencia dicotómica	<p>-¡Siento que tengo la solución a un problema que aún no tengo que enfrentar!</p> <p>-¡Siento que algo está mal!</p> <p>-¡Hay algo que me gusta, pero aún no sé qué es!</p> <p>-¿Por qué dije eso, si no tiene que ver con el tema?</p>	<p>-Contradicción</p> <p>- Sentimiento positivo o negativo sobre algo que lleva a la persona a supervisarlos.</p> <p>-Sentimiento de que algo está incompleto.</p> <p>-Sentir que algo está cambiando.</p> <p>-Sensaciones extrañas, actos y emociones inesperadas.</p>
3. Relación con el objeto	<p>-Siento que algo malo puede pasar si firmo este contrato, pero no entiendo la razón de este sentimiento.</p> <p>-Siento que ya sé hacia donde esta dirigida toda esta confusión interna.</p>	<p>-Se da cuando en la sesiones una de las muchas cosas realizadas frecuentemente (palabras, movimientos, frases, pensamientos) de un momento a otro se destaca de las otras.</p> <p>-Incongruencia: Cuando hay una discrepancia entre los reclamos del cliente y sus actos, o cuando su conducta verbal no va de acuerdo a la no verbal.</p> <p>La sensación se empieza a relacionar con una situación externa.</p>
4. Solución metafórica	<p>-Siento tristeza por lo que me dices.</p> <p>-Lo que me dices me recuerda una frase que te puede servir.</p> <p>-Encuentro muy revelador y expresivo el movimiento de tus manos.</p> <p>-Tu comportamiento me recuerda a mi padre.</p> <p>-Cuando hablo pienso en una balanza, siento que no sabes a qué lado ponerle más peso.</p>	<p>-“Saber” (sin conocer la razón) cosas del cliente sin que las haya mencionado explícitamente.</p> <p>-Sensaciones físicas tales como dolor o estrés que se presentan durante la sesión.</p> <p>Imágenes: Mientras el cliente habla, imágenes llegan a la cabeza del terapeuta.</p> <p>-Palabras, poemas o líricas pueden llegar espontáneamente a la cabeza y tienes relación con el proceso terapéutico en curso.</p> <p>-Melodías: A veces llegan canciones con letras relevantes al proceso que se está llevando a cabo.</p> <p>-Distracciones: Frecuentemente el terapeuta puede estar pensando sobre cosas externas a la situación del cliente, pero en el fondo tienen una relación que le puede ayudar a entender mejor su problema.</p> <p>-Fantasías sobre estar realizando alguna acción con el cliente: caminar, abrazarlo; esto puede implicar una necesidad del paciente.</p> <p>-Comparaciones: Un cliente le puede recordar a otro, o tal vez a personas importantes para el terapeuta, entre otras.</p> <p>-Impresiones: Darse una impresión diferente en una sesión.</p> <p>-Emociones espontáneas que siente el terapeuta, puede ser un reflejo de lo que siente el cliente.</p> <p>-Tendencia actuar sin pensar.</p>
5. Entendimiento explícito y verbal	<p>-Ya no me siento confundido, ya entiendo que todas las sensaciones venían de la gran tristeza que sientes por tu divorcio.</p> <p>-Me habías ocultado que tenías un amante, yo lo sentía.</p>	<p>-Verbalizar la relación directa entre la sensación y la relación terapéutica.</p> <p>-Reconocer explícitamente hacia dónde va dirigida la intuición, reconocer el objeto y llevar a la razón la sensación, dirigirla hacia una situación concreta.</p>

Tabla 1. Fases de detección de la intuición en la toma de decisiones. (Welling, 2005)

Welling (2005) aclara sobre el modelo lo siguiente: (a) No todas las fases se dan de manera consciente, algunas se presentan implícitamente, es decir que la persona puede no darse cuenta en el instante que se está presentando una señal interna. Sin embargo, todas las intuiciones que se presentan pueden ser clasificadas de acuerdo a las representaciones de conocimiento que se vayan presentando en la consciencia. (b) El modelo abre la posibilidad a que la intuición sea estudiada como un proceso cognitivo, relacionado con estilos de pensamiento, es importante resaltar que en la medida que aumentan las etapas, es conocimiento se hace más complejo. (c) El modelo demuestra el carácter creativo, pues surge de la postura interna del facilitador, es decir de su propio mundo interno, reflejado en el otro. La intuición por tanto no es un fenómeno aparte, necesita de otras funciones del hombre tales como la creatividad, la capacidad de escucha de sí mismo, la auto-conciencia, esto con el fin de que se haga consciente y se aplique en la facilitación. De la misma forma, la intuición es un instrumento que permite un proceso de construcción de aprendizaje, es útil para los investigadores que están explorando nuevos temas y esta idea está alineada con los planteamientos de la investigación Heurística de Moustakas. (d) El modelo muestra que la intuición es un proceso falible, como cualquier otro proceso cognitivo, tal como la percepción, la motivación; necesitan ser verificados a través de la razón para poder llevarlos a la realidad a través de la toma de decisión.

Por tanto las categorías que se originan de la teoría de Welling (2005) para el de toma de decisión en los procesos de facilitación son:

1. Detección
2. Consciencia Relación con el objeto
3. Solución metafórica
4. Entendimiento explícito y verbal

## 2.6 Instrumentos

Para el presente estudio se utilizaron dos escalas para identificar estilos y preferencias de pensamiento, a continuación se presenta la explicación teórica de los dos primeros cuestionarios:

(1)Proceso pensante, Human Side: La técnica Human Side es una herramienta de Diagnóstico de las necesidades del puesto y del potencial de la gente con base a tres dimensiones: (a) Estilo de Comportamiento, (b) Valores e Intereses y (c) Proceso Pensante Preferido. En este caso sólo se tomará el cuestionario de proceso pensante, que dice que cada persona tiene un estilo de pensamiento que puede variar por genética, estilo de aprendizaje y educación. La prueba brinda elementos que permiten reconocer diferencias en las formas de comunicación de las personas, ayudan a explicar logros y comportamientos del individuo en el trabajo y determinan el modelo de instrucción más apropiado para facilitar el aprendizaje de las personas. Define cuatro estilos de pensamiento: (1) analítico, (2) Lógico, (3) Intuitivo y (4) Visionario, los dos primero son funciones específicas del hemisferio izquierdo, mientras que la 3 y la 4, son del hemisferio derecho, por tanto determina que algunas personas tienen a utilizar más un hemisferio que otro, dependiendo de las preferencias de estilos de pensamiento. A continuación se expone el significado de cada unos de los estilos.

Una persona con estilo de pensamiento analítico busca hechos, analiza situaciones, resuelve problemas racionalmente, discute racionalmente, es medido y preciso, entiende elementos técnicos, considera aspectos financieros, tiende a evitar las emociones. Le gusta descubrir causas y efectos, basarse en hechos, críticas, ser racional, cuantitativo, solucionar problemas técnicos y estadísticos. Entre sus habilidades está la solución de problemas, el análisis, la estadística y el seguimiento de técnicas y finalmente, se interesa en las finanzas, la eficiencia, los valores numéricos.

El individuo con estilo de pensamiento lógico se fija en el detalle, se enfoca de manera práctica los problemas, mantiene un estándar de consistencia, provee un liderazgo

estable y supervisión, organiza y da seguimiento a asuntos esenciales, desarrolla planes detallados de procedimientos, implementa proyectos de manera regular y mantiene los estados financieros de manera precisa. Le gusta ser estructurado, colector de datos, conservador, controlado, secuencial, articulado, dominante. Entre sus habilidades está la programación, la supervisión, administración, organización e implementación; se interesa principalmente en temas de calidad, seguridad y producción.

La persona con estilo de pensamiento intuitivo percibe dificultades interpersonales, anticipa cómo se sienten los demás, intuitivamente entiende cómo se sienten las personas, establece relaciones de una manera empática, genera entusiasmo, es persuasivo, le gusta enseñar, es conciliador, entiende elementos emocionales y considera valores. Le gusta la música, lo espiritual, lo simbólico, lo intuitivo (Respecto a la gente), lo expresivo (Forma de hablar) y la lectura de emociones de la gente. Entre sus habilidades está la expresión de ideas, las relaciones interpersonales, la escritura, la enseñanza y el entrenamiento; se interesa en el amor, la gente, la caridad y la comunicación.

El individuo con estilo de pensamiento visionario lee signos de cambio próximo, es capaz de observar la “imagen panorámica” de una situación, tolera ambigüedad, integra ideas y conceptos, reta o disputa las políticas establecidas, sintetiza elementos en un todo y resuelve problemas de manera imaginativa. Le gusta ser creador/innovador, imaginativo (con respecto a soluciones), político, artístico, espacial; entre sus habilidades está la Creación/Innovación, el ser integrador (de un todo), ser precursor de cambio y la planeación. Se interesa principalmente en la exploración, la estrategia, los conceptos y la diversificación.

El cuestionario de Proceso pensante es de aplicación individual y dura aproximadamente 10 minutos, está compuesto por tres secciones. La primera hace referencia a los intereses personales, es decir los pasatiempos, las materias que la persona

desea estudiar, los maestros de los que disfruta aprender y los líderes que más respeta. La segunda parte señala la descripción de la persona, es decir características que lo describa y la última sección es sobre las preferencias personas en situación de trabajo, es decir, cómo y en qué situaciones disfruta trabajar.

Como ya se mencionó el Proceso Pensante es parte de la batería del Human Side y fue validada desde 1985 por el Doctos Richard B. Doss que trabajó en diferentes corporaciones haciendo estudios del comportamiento humano (Doss, 1985)

A pesar de ser un test hecho hace bastantes años, sus resultados son confiables y se adaptan al objetivo del presente estudio, por tanto fue una herramienta útil en la exploración.

(2) Test de Jung-MBTI (Myers & Briggs, 1987): El test se basa en la teoría de los tipos psicológicos de Jung, cuenta con 4 escalas, cada una representa dos preferencias opuestas, la idea es identificar las diferencias importantes entre las personas: dónde prefieren enfocar su atención, la forma es que les gusta recibir información, tomar decisiones y el estilo de vida que adoptan.

Desde este punto de vista, Jung distingue de ocho tipologías dos actitudes de personalidad -introversión y extroversión- y cuatro funciones o modos de orientación -pensamiento, sensación, intuición y sentimiento-, cada uno de los cuales puede operar en forma introvertida o extravertida.

Existe la escala "EI" que pretende identificar dónde prefiere la persona enfocar su atención, si en el mundo exterior o el en interior, hay dos opuestos en ella: (a) E-Extroversión, se da cuando la persona tiende a centrarse en el mundo exterior, les gusta comunicarse hablando y necesitan experimentar el mundo para entenderlo, por esto tienden a ser activos. (b) I-Intraversión, se presenta cuando la persona recibe energía de lo que pasa en mundo interno, este tipo de personas prefiere trabajar por sí misma, entender el mundo, son pasivos en su actuar.



Introversión y extraversión son modos psicológicos de adaptación. En el primero, el movimiento de energía es hacia el mundo interior. En el segundo, el interés está dirigido hacia el mundo exterior. En un caso, el sujeto (realidad interior) y en el otro, el objeto (cosas y otras personas, realidad exterior) es lo que tiene más importancia.

La introversión, escribe Jung, "se caracteriza normalmente por una naturaleza vacilante, reflexiva y retraída que se encierra en sí misma y siempre está ligeramente a la defensiva".

Por el contrario, la extraversión "se caracteriza normalmente por una naturaleza expansiva, abierta y complaciente que se adapta con facilidad a una situación dada, crea vínculos rápidamente y, dejando de lado cualquier posible recelo, se suele aventurar confiadamente en situaciones desconocidas".

En la actitud extravertida, los factores externos son la fuerza motivadora predominante para los juicios, percepciones, sentimientos, afectos y acciones. Esto contrasta fuertemente con la naturaleza psicológica de la introversión, donde los factores internos o subjetivos constituyen la principal motivación.

En cuanto a las escalas, que representan funciones psicológicas fundamentales (véase Figura 1.), se dan de manera opuesta, entre el percibir e intuir y el pensar y sentir.

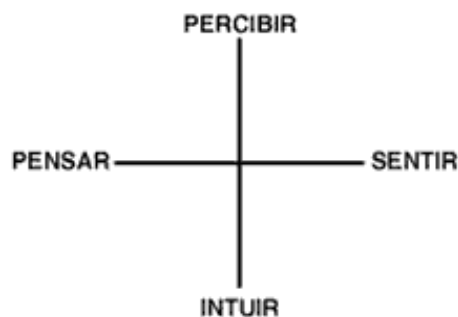


Figura 1. Funciones del modelo de Jung

La siguiente escala es la “**SN**”, es decir cómo la persona adquiere información, la manera en que se informa de las cosas. Se compone por dos estilos: (a) **S**-Sensación, es la persona que investiga el mundo por su función sensorial: ojos, oídos, etc. Ellos le indican lo que realmente existe y lo que está pasando realmente fuera y dentro del sujeto. (b) **N**-Intuición, se da cuando la persona ve más allá de la información de los sentidos, se fija en la situación total y trata de encontrar los modelos esenciales, se da junto con la creatividad, la imaginación y la inspiración.

La Escala “**TF**”, por su parte, una vez la persona ha adquirido información a través de funciones perceptivas, debe hacer algo con esa información, ya sea para llegar a conclusiones o tomar decisiones. Hay dos tipologías en este estilo: (a) **T**-Pensamiento, son personas que tienden a basar sus decisiones principalmente en la lógica y en un análisis objetivo de las causas y los efectos, con el fin de encontrar la verdad. (b) **F**-Emotividad o Sentimiento, hace referencia a personas que tienden a basar sus decisiones en los valores, en las evaluaciones subjetivas de asuntos relacionados con las personas.

La última escala es la “**JP**” que se refiere al estilo de vida que adoptan las personas al tratar con el mundo exterior. (a) **J**-Juicio, son las personas que tienden a querer planear y organizar sus vidas, prefieren tener las cosas arregladas y todo bien establecido. (b) **P**-Percepción, son sujetos que prefieren tener una vida flexible y espontánea, tienen abiertas sus opciones, están abiertos a la experiencia, disfrutan y confían en su habilidad para adaptarse. La extroversión más una “**P**” significa que estamos frente a una persona sensible o intuitiva. En el otro extremo, una persona introvertida con una “**J**” alta será un sensible o un intuitivo, mientras que otra introvertida con una “**P**” alta será un pensador o un sentimental.

A continuación se mencionan cada uno de los tipos de combinación posible de las diferentes tipologías:

ENFJ (Extroversión Intuición Sentimiento Juicio). Estas personas son locuaces. Tienden a idealizar a sus amigos. Se comportan como buenos padres, pero tienen cierta tendencia a dejarse manipular por ellos. Llegan a ser buenos terapeutas, maestros, ejecutivos y comerciales. Cordial, empático, sensible y responsable. Muy al tanto de las emociones, necesidades y motivaciones de los demás. Encuentra potencial en todo el mundo y desea ayudar a los demás a desarrollarlo plenamente. Puede actuar como catalizador del desarrollo individual y de grupo. Leal, sensible a los elogios y las críticas. Sociable en grupo, hace las cosas fáciles para los demás y ofrece un liderazgo alentador.

ENFP (Extroversión Intuición Sentimiento Percepción). Estas personas aman lo nuevo y las sorpresas. Son muy emotivos y expresivos. Son susceptibles de tener tensión muscular y tienden a estar hiperalertas. En general, es común que tiendan a sentir mucho su lado interno respecto a las emociones. Son buenos para las ventas, la publicidad, la política y la actuación.

ENTJ (Extroversión Intuición Pensamiento Juicio). Cuando pertenecen a un hogar, esperan mucho de sus parejas y sus hijos. Les gusta la organización y el orden y suelen ser buenos ejecutivos y administradores.

ENTP (Extroversión Intuición Pensamiento Percepción). Son personas vivaces; nada aburridas o envejecidas. Como parejas, son un tanto peligrosas en lo económico. Son buenos para el análisis y poseen un gran espíritu empresarial. Tienden a establecerse en una posición superior con respecto a otros de forma muy sutil.

ESFJ (Extroversión Sentido Sentimiento Juicio). A estas personas les gusta la armonía. Tienden a presentar una postura de lo que “se debe” y “no se debe”. Suelen ser dependientes, primero de sus padres y luego de sus parejas. Son personas muy sensibles que se relacionan con los demás con el corazón en la mano.

ESFP (Extroversión Sentido Pensamiento Percepción). Son muy generosos e impulsivos, teniendo una pobre tolerancia a la ansiedad. Pueden llegar a ser buenos amenizadores, les gustan las relaciones públicas y aman el teléfono. Deberían evitar grandes quebraderos de cabeza en los estudios, como las ciencias.

ESTJ (Extrovertido Sentido Pensamiento Juicio). Son personas muy responsables como parejas, padres y como trabajadores. Son realistas; con los pies sobre el suelo, más bien aburridos y avejentados y aman la tradición. Usualmente podemos verlos en clubes civiles.

ESTP (Extroversión Sentido Pensamiento Percepción). Son personas orientadas hacia la acción, usualmente sofisticadas e incluso arriesgadas. Como parejas son encantadores y excitantes, pero presentan problemas a la hora de comprometerse. Se realizan como buenos promotores, empresarios y artistas de la farándula.

INFJ (Introversión Intuición Sentimiento Juicio). Estos son los típicos estudiantes serios y aquellos trabajadores que realmente quieren contribuir. Son muy intimistas y se hieren con facilidad. Son buenas parejas, pero tienden a ser muy reservados físicamente. Las personas creen con frecuencia que son psíquicos. Se establecen como buenos terapeutas, practicantes, ministros y demás.

INFP (Introversión Sentido Sentimiento Percepción). Estas personas son idealistas, sacrificadas y con cierta reserva o distancia de los demás. Son muy familiares y hogareños, pero no se relajan con facilidad. Les hallamos con frecuencia entre los psicólogos, arquitectos y religiosos, pero nunca entre los hombres de negocios.

INTJ (Introversión Intuición Pensamiento Juicio). Es el grupo más independiente de todos. Aman las ideas y la lógica y por tanto son muy dados a la investigación científica. Son más bien particulares en su forma de pensar.

INTP (Introversión Intuición Pensamiento Percepción). Estos son los llamados ratas de biblioteca. Son personas preocupadas, fieles y fácilmente pasan desapercibidos. Tienden a ser muy precisos en el uso del lenguaje. Son buenos para la lógica y las matemáticas y se hacen buenos filósofos y científicos teóricos, pero nunca escritores o comerciales.

ISFJ (Introversión Sentido Sentimiento Juicio). Son personas serviciales y están muy dirigidos al trabajo. Pueden presentar fatiga y tienden a sentirse atraídos por los gamberros. Son buenos enfermeros, profesores, secretarios, practicantes, bibliotecarios, empresarios de negocios medios y amas de llaves.

ISFP (Introversión Sentido Sentimiento Percepción). Son tímidos y retraídos; poco habladores, pero les gustan los actos que tengan que ver con actividades sensuales. Les gusta la pintura, el dibujo, la escultura, la composición musical, el baile (las artes en general) y la naturaleza. No son muy buenos en el compromiso sentimental.

ISTJ (Introversión Sentido Pensamiento Juicio). Son los llamados pilares dependientes de la fuerza. Usualmente intentan modificar las formas de ser de sus parejas y de otras personas. Llegan a ser buenos analistas bancarios, auditores, contables, inspectores de hacienda, supervisores de librerías y hospitales, negociantes, educadores de física y maestros.

ISTP (Introversión Sentido Pensamiento Percepción). Son personas orientadas a la acción y libres de miedo, y buscan el riesgo. Son impulsivos y peligrosos de detener. Les encantan las herramientas, los instrumentos y las armas, y usualmente se convierten en expertos técnicos. No están interesados en absoluto en las comunicaciones y con frecuencia son mal diagnosticados como disléxicos o hiperactivos. Tienden a ser malos estudiantes.

El Test de Jung MBTI es de aplicación individual y tiene una duración de 25 minutos aproximadamente, cuenta con 72 preguntas con opción de respuesta “Sí” o “No”, fue validado por Human Metrics es una compañía con base en Israel fundada en 1996 y provee cuestionarios por Internet y fue fundada por Symon Kerbel Humanmetrics y para este caso fue el cuestionario que se utilizó.

### 3. Método

#### 3.1. Justificación

El presente estudio se realizó con el fin de explorar a fondo el concepto de intuición y su aplicación a los procesos de facilitación del Desarrollo Humano. Hasta el momento ha habido intentos interesantes para explicar el término y su aplicabilidad, cabe destacar análisis como los de Hogarth (2002), Myers(2003) y Jung(1985) que muestran los alcances de la intuición y las limitaciones que puede llegar a tener si no se realiza un proceso complementario entre la emoción y la cognición. Además, el estudio de Welling (2005) permite aplicar el proceso intuitivo a la psicoterapia y la identificación de patrones que permiten que el facilitador guíe a su cliente. Estas dos perspectivas unidas dan un paso importantes para entender el uso de la intuición en los procesos de facilitación.

De igual manera es importante seguir explorando el término de intuición, pues tiene diferentes tipos de connotaciones, se describe desde disciplinas con posturas cognitivas, desde la parapsicología o desde lo emocional y afectivo, que contienen definiciones complementarias.

En cuanto a los proceso de investigación de la intuición es clave identificar las posturas de investigadores del tema de la intuición pues es intangible y es un proceso interno que afecta el bienestar y la toma de decisiones de las personas. En este espacio es clave resaltar investigaciones tales como las de Boven, Kamada, White y Gilovich(2003), la de Epstein, Pacini, Denes-Raj y Heder(1996), Hartel y Hartel(1997) y la de Lamond y Thompson(2000) pues desarrollaron métodos para medir la intuición y un modelo de toma de decisiones a través de la intuición.

Por tanto, los autores citados han basado sus esfuerzos en desarrollar el concepto de intuición, medirlo y además utilizarlo en la toma de decisión. Este estudio pretende

aplicar estas aproximaciones teóricas y empíricas a los procesos intuitivos en facilitadores del desarrollo humano, por eso era importante identificar el estilo de pensamiento y los facilitadores y profundizar en sus experiencias con la intuición en los procesos de facilitación y así aportar a los procesos de desarrollo humano.

De igual forma, a través de los facilitadores y de su vivencia con la intuición es posible identificar procesos que permitan identificarla, mismo esfuerzo que realizaron Orloff's(2001) y Vaughan(1979), pues identificaron pasos para desarrollar la intuición en la vida personal de las personas, ahora es importante identificar la vivencia intuitiva de los facilitadores del desarrollo humano durante los procesos de acompañamiento individual.

Entre los alcances que tiene el estudio están los siguientes: Conocer las diferencias y similitudes que existen entre los resultados de los dos grupos del cuestionario del proceso pensante y el de Tipología de Jung. De la misma forma identificar el estilo de pensamiento de los facilitadores y explorar con más profundidad un tema que es clave en los procesos de facilitación para aportar al conocimiento teórico y práctico de un tema del Desarrollo Humano. Además, identificar los procesos de toma de decisión de los facilitadores con más de 6 años de experiencia y reconocer los aportes sobre el concepto de intuición.

### 3.2. Planteamiento del problema

Si bien, la intuición es un término muy utilizado en el campo del Desarrollo Humano, su exploración como concepto es muy limitado. Para los facilitadores es una herramienta útil, pero poco explorada, pues no existen suficientes aproximaciones sobre el uso que le dan en los procesos individuales y grupales. De tal manera que por ser una herramienta del facilitador del Desarrollo Humano, es necesaria una exploración más profunda sobre el tema, para que pueda ser aprovechada en los procesos de facilitación.



### 3.3. Pregunta de Investigación

¿Cuáles son las diferencias y similitudes en el estilo de pensamiento y el uso de la intuición en la toma de decisiones entre facilitadores en formación y facilitadores con más de 6 años de experiencia en procesos individuales?

### 3.4. Objetivos

#### 3.4.1. Objetivo General

El objetivo del presente estudio fue comparar la intuición de facilitadores en formación y la de facilitadores con más de 6 años de experiencia en procesos de desarrollo individual, a través de la identificación de su estilo de pensamiento y la toma de decisiones durante los procesos de facilitación.

#### 3.4.2. Objetivos Específicos.

(1) Delimitar el concepto de intuición, (2) Identificar el estilo de pensamiento de facilitadores en formación y de facilitadores con más de 6 años de experiencia a través del Cuestionario de Proceso pensantes de Human Side y del Test de Jung-Myers Briggs. (3) Identificar el uso de la intuición en la toma de decisiones por facilitadores con más de 6 años de experiencia en procesos de desarrollo individual a través de una entrevista semi-estructurada basada en la investigación de Welling (2005).

### 3.5. Procedimiento del estudio

El estudio es de tipo exploratorio, porque se intenta profundizar en el concepto de intuición entre los facilitadores de proceso individuales. La investigación tuvo dos diseños, el primero cuantitativo y el segundo, cualitativo. La primera fase se basó en

identificar el estilo de pensamiento de los facilitadores a través de dos escalas de medición; y la segunda identificó el uso de la intuición en la toma de decisiones de los facilitadores con más de 6 años de experiencia a través de una entrevista semi-estructurada.

Para cumplir los objetivos anteriormente mencionados, la presente investigación se plantea en tres fases:

*Primera fase.* En esta fase del estudio se llevó a cabo la construcción del Marco Teórico, el diseño del estudio, la selección de los instrumentos y además se incluyó el diseño del manejo ético de la investigación. Simultáneamente, se establecieron contactos con facilitadores que desearan participar en el estudio y se identificaron estrategias para que los cuestionarios fueran contestados.

*Segunda fase.* Se terminó la revisión teórica y el establecimiento de contactos y se prosiguió con el trabajo de campo, es decir la aplicación de las escalas que fueron enviadas por correo electrónico a diferentes sujetos que cumplían con los aspectos de inclusión de la muestra. Una vez analizada la información se realizaron las entrevistas semi-estructuradas a los voluntarios que desearon participar, al terminarlas, se transcribió y se categorizó la información para dar paso a su análisis.

*Tercera fase.* En esta última fase se analizaron los resultados y se hicieron comparaciones en la discusión de los resultados. Luego, se elaboró un reporte final para ser revisado por el Director de Tesis y los lectores para luego, ser entregado al consejo técnico. En cuanto el estudio sea aprobado se difundirán los resultados.

El diseño y el procedimiento de cada fase se explica de manera detallada en los resultados que están divididos de acuerdo a la fase cuantitativa y cualitativa del estudio.

## 4. Resultados

### 4.1 Resultados Cuantitativos

A continuación se expone la metodología y los resultados de la fase cuantitativa del estudio.

#### 4.1.1. Sujetos

La muestra estuvo constituida por hombres y mujeres que vivían en México, que su edad era de los 23 años en adelante, que estuvieran cursando y/o hubieran cursado una maestría en temas relacionados con el Desarrollo Humano. Hubo dos grupos, el primero estuvo compuesto por facilitadores que en formación y el segundo por facilitadores que hubieran ejercido la orientación individual y tuvieran más de 6 años de experiencia en este campo.

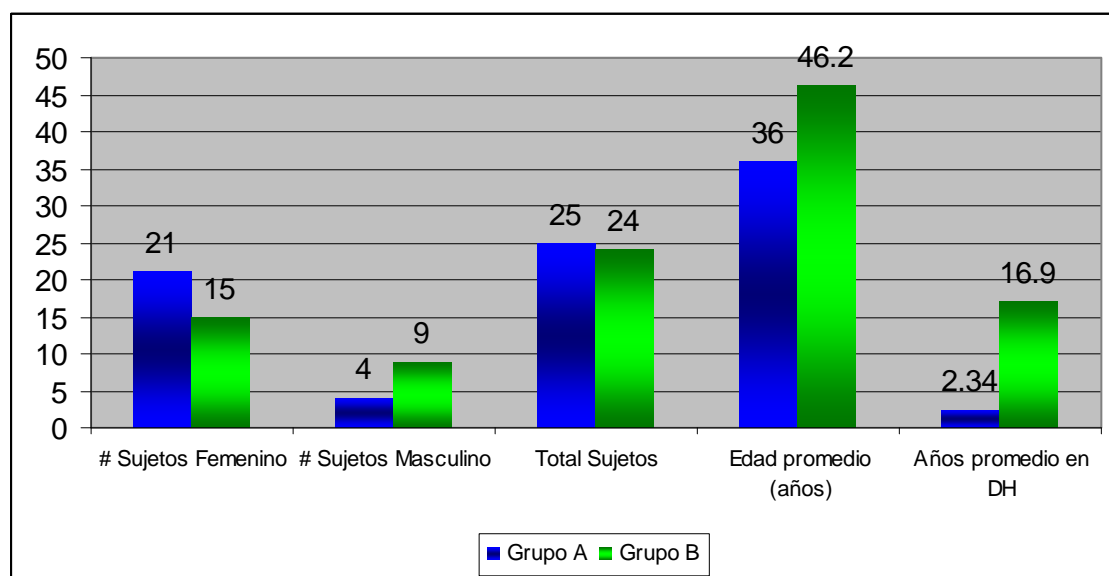
La muestra estuvo constituida, por 49 facilitadores, 25 sin experiencia y 24 con más de 6 años de experiencia.

La muestra se dividió en dos grupos, el Grupo A estuvo compuesto por 25 personas sin experiencia en procesos de facilitación y el Grupo B, de 24 personas con más de seis años de experiencia, para un total de 49 cuestionarios aplicados; los resultados se presentaran en primera medida de forma independiente y luego comparativamente.

En el grupo A, es decir sin experiencia, los cuestionarios fueron aplicados a 25 personas, de las cuales 21 fueron de género femenino y 4 masculino, el promedio de edad de ellas fue de 36 años, siendo de 24 años la persona menor y de 56 la mayor, el tiempo promedio que han estado involucrados en desarrollo humano es de 2.3 años, siendo 6 meses el tiempo mínimo y 5 años el máximo.

Para el grupo B, es decir de facilitadores con más de 6 años de experiencia, de las 24 personas a las que fue aplicado, hubo 15 personas de género femenino y 9 masculino. El promedio de edad fue de 46.2 años, siendo 30 la edad mínima y 63 la máxima. El tiempo

promedio de estar involucradas en desarrollo humano fue de 16.9 años en promedio, siendo 7 años el menor tiempo y 32 el mayor. (Véase Figura 2.)



*Figura 2.* Datos de las muestra del estudio

#### 4.1.2. Instrumentos

El presente estudio utilizó dos cuestionarios para identificar el estilo de los 49 facilitadores, el primero es el “Proceso Pensante” del Human Side (Doss, 1985), (Apéndice B) y el segundo es el Test de Jung-MBTI (Myers & Briggs, 1987) (Apéndice C). El primero determina el porcentaje de uso de cada estilo de pensamiento entre analítico, lógico, intuitivo y visionario. El segundo, se interesa en las diferencias importantes que hay entre las personas en cuanto al aspecto en el que enfocan su atención, la forma en que reciben información, toman decisiones y su estilo de vida; es decir que arroja una combinación de estilos unidos en una tipología. Los dos pretenden identificar estilos de pensamiento, las formas de enfocar la atención, la forma cómo le llega la información, la manera cómo se relaciona con el mundo externo y la toma de decisiones.

#### 4.1.3 Procedimiento

En la parte cuantitativa se pretendió identificar el estilo de pensamiento de facilitadores en formación y de facilitadores con más de 6 años de experiencia a través del Cuestionario de Proceso pensantes de Human Side (Doss, 1985) y del Test de Jung-MBTI (Myers Briggs, 1987).

Para invitar a la gente a participar en este proceso se envió una carta por correo electrónico que determinaba su decisión a participar y el uso ético que se le daría a la información y a su identidad. (Apéndice A).

Los cuestionarios se aplicaron una parte presencial y otra por correo electrónico, una vez tuvieron las respuestas se procesaron y se sacó el resultado. Durante la aplicación se invalidaron 3 cuestionarios para el grupo A y 2 para el grupo B, estos por haber dejado algunas preguntas sin contestar o por no haber respondido de manera adecuada es test de Proceso pensante, pues las personas se confundían entre la ponderación o el detectar si era parte de su estilo de pensamiento. Por tanto se aplicaron de manera presencial y por vía electrónica un total de 54 cuestionarios y fueron invalidados 5 de ellos.

Una vez procesados los datos se realizó el análisis estadístico y las comparaciones de los resultados para así redactar la información.

#### 4.1.4. Tratamiento estadístico

La hipótesis para el análisis del proceso pensante es que por arrojar resultados en porcentaje se espera que  $H_0: M_A - M_B = 0$  y  $H_A: M_A - M_B \neq 0$ . El nivel de significación se trabajó con un grado de 90% de confianza, es decir que se tiene 90% de probabilidad de que  $M_A - M_B = 0$  y que un 10 % sea  $\neq$  a 0. La comparación se realizó a partir de una prueba T para dos muestras suponiendo varianzas desiguales y a través del cálculo del P-Value de cada uno de los estilos de pensamiento.

Para el Test de Jung, se identificaron frecuencias y se entiende por representación alta aquellos porcentajes iguales o superiores a 65%, es decir que todo lo que esté entre el 65 y 100% representa a la mayoría de la muestra, es decir que se toma como una tendencia general del grupo, pues representa la tercera parte del total de la muestra.

El proceso de análisis de datos numéricos de los cuestionarios fue sencillo y permitió una organización adecuada de la información, para poder sacar datos brutos para el análisis. En cuanto al proceso pensante, los resultados se dan a través de porcentajes, la  $H_0: M_A - M_B = 0$  y  $H_A: M_A - M_B \neq 0$ . El nivel de significación se trabajó con un grado de 90% de confianza, es decir que se tiene 90% de probabilidad de que  $M_A - M_B = 0$  y que un 10 % sea  $\neq$  a 0. La comparación se realizó a partir de una prueba T para dos muestras suponiendo varianzas desiguales y a través del cálculo del P-Value de cada uno de los estilos de pensamiento.

En cuanto al “Test de Jung” Myers-Briggs, se tuvieron en cuenta las tipologías, es decir qué se analizaron las diferentes tipologías y la frecuencia de aparición, esto con el fin de encontrar la tendencia de pensamiento de los facilitadores sin experiencia y con más de 6 años de experiencia. . Se entiende por representación alta aquellos porcentajes iguales o superiores a 65%, es decir que todo lo que esté entre el 65 y 100% representa la tercera parte de la muestra, es decir que se toma como una tendencia general del grupo.

#### 4.1.5. Resultados cuantitativos

A continuación, los resultados cualitativos obtenidos de la aplicación de la aplicación Proceso Pensante del Human Side y por el Test de Jung-MBTI

En cuanto a los cuestionarios se iniciará con la presentación de los resultados del cuestionario del “Proceso Pensante” y luego “Test de Jung” de Myers-Briggs, la discusión de los resultados se presentará en la siguiente sección, por tanto los datos serán puramente

numéricos y comparativos y su análisis se realizará durante la discusión. Para ver los resultados detallados de los cuestionario ver Apéndice E.

### *Cuestionario Proceso Pensante*

Los resultados de este cuestionario se presentan en porcentaje, siendo 0% el mínimo posible y 100% el máximo; entre mayor sea el porcentaje, quiere decir que la persona prefiere utilizar más este estilo. Se mostrarán primero los datos obtenidos del grupo de facilitadores sin experiencia en Desarrollo Humano, al que se denominará Grupo A y luego los del grupo de facilitadores con más de 6 años de experiencia, al que se le llamará Grupo B.

*Grupo A.* De los 25 cuestionarios procesados se muestran a continuación los resultados del cuestionario de proceso pensante véase Tabla 2.

*Tabla 2.*

Promedios Porcentaje Proceso Pensante Grupo A

<i>Tipo Proceso Pensante</i>	<i>Porcentaje Promedio</i>
Analítico	48%
Lógico	58.96%
Intuitivo	77.72%
Visionario	63%

En el caso de los facilitadores sin experiencia, se realizó un promedio (M) de todos los resultados obtenidos y se encontró que la preferencia con porcentaje más alto es la intuitiva, con 77.71%, siguiendo con el visionario que tiene un 63%, luego el lógico con un 58.96% y por último el analítico con 48%. Por tanto, según los resultados, los facilitadores sin experiencia, tienen a tener un proceso pensante con tendencia al hemisferio derecho, es decir más intuitivos y visionarios, que lógicos y analíticos. Véase Figura 3.

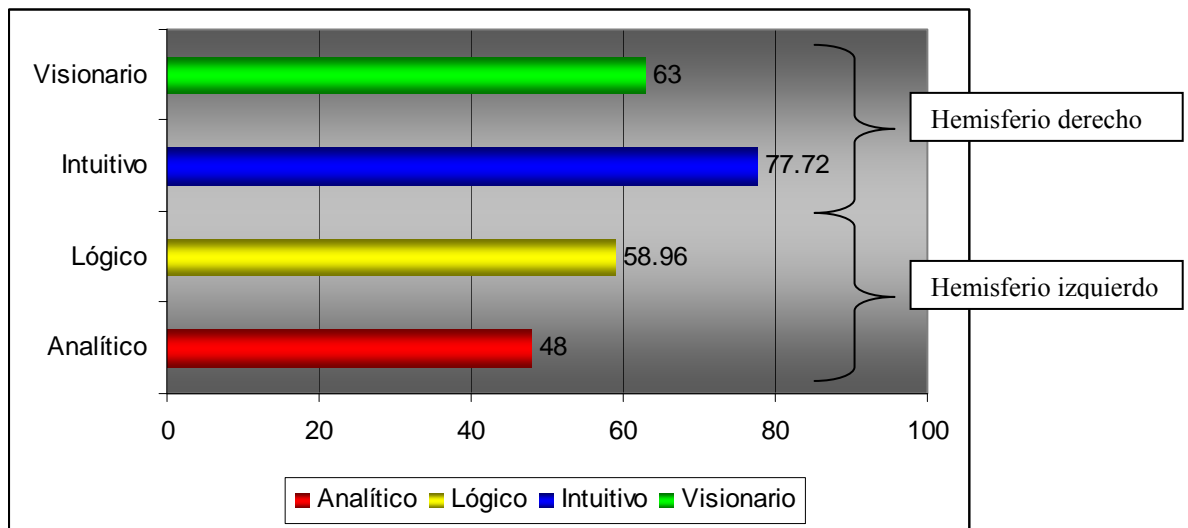


Figura 3. Promedios Porcentaje proceso pensante Grupo A

*Grupo B.* De los 24 cuestionarios procesados se muestran los porcentajes promedio de uso los estilos pensantes en facilitadores con más de 6 años de experiencia, se muestran en la Tabla 3.

Tabla 3.

Promedios Porcentaje proceso pensante Grupo B

<i>Tipo proceso Pensante</i>	<i>Porcentaje Promedio</i>
Analítico	47.33%
Lógico	59.29%
Intuitivo	77.17%
Visionario	62.46%

En el caso de los facilitadores con experiencia, el tipo de proceso pensante utilizado con mayor porcentaje es el intuitivo con un 77.17%, seguido por el visionario con un 62.46%, luego con el lógico con un 59.29% y el más bajo fue el estilo analítico que lo utilizan en un 47.33%. Por tanto, según los resultados, los facilitadores con más de 6 años de experiencia, tienen a tener un



proceso pensante con tendencia al hemisferio derecho, es decir más intuitivos y visionarios, que lógicos y analíticos. Véase figura 4.

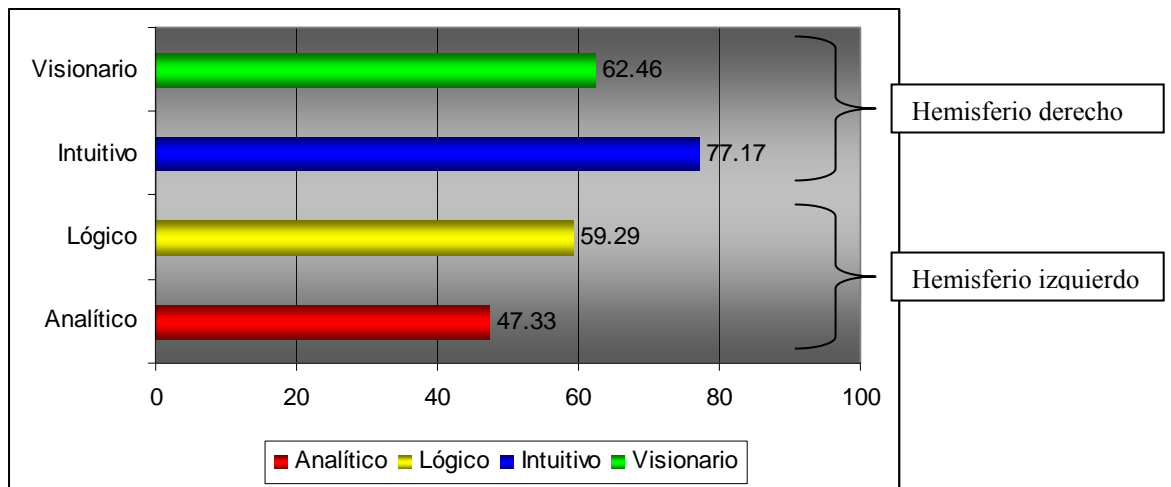


Figura 4. Promedio Porcentaje proceso pensante Grupo B

*Grupo A y B.* Una vez presentados los resultados de los dos grupos, es posible realizar la comparación, con el fin de identificar si existen o no diferencias significativas del proceso pensante entre facilitadores sin y con experiencia. El nivel de significación se trabajó con un grado de 90% de confianza, es decir que se tiene 90% de probabilidad de que  $M_A - M_B = 0$  y que un 10 % sea  $\neq$  a 0. La comparación se realizó a partir de una prueba T para dos muestras suponiendo varianzas desiguales y a través del cálculo del P-Value de cada uno de los estilos de pensamiento, suponiendo  $H_0: M_A - M_B = 0$  y  $H_A: M_A - M_B \neq 0$ ; se obtuvieron los siguientes datos según el análisis por cada estilo de pensamiento, entendido cada uno como una variable

Tabla 4.

#### Proceso Pensante Analítico

	Grupo A	Grupo B
Media	48.0%	47.3%

Varianza	258.9	396.0
Observaciones	25	24
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	44	
P-Value	90%	

En esta variable se observa una media de 48% para el grupo A y de 47.3% para el grupo B, siendo  $M_A - M_B = 0$ , la hipótesis nula, con un P-Value de 90%, se puede ver que la diferencia entre  $M_A$  y  $M_B$  es 0.3 que aproximado estadísticamente es cero, por tanto en la variable de análisis no hay diferencias significativas entre los grupos.

*Tabla 5.*

#### Proceso Pensante Lógico

	<i>Grupo A</i>	<i>Grupo B</i>
Media	59.0%	59.3%
Varianza	247.2	141.8
Observaciones	25	24
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	45	
Estadístico t	-0.0835	
P-Value	93%	

En esta variable se observa una media de 59% para el grupo A y de 59.3% para el grupo B, siendo  $M_A - M_B = 0$ , la hipótesis nula, con un P-Value de 93%, se puede ver que la diferencia entre  $M_A$  y  $M_B$  es 0.3 que aproximado estadísticamente es cero, por tanto en la variable de análisis no hay diferencias significativas entre los grupos.

*Tabla 6.*

#### Proceso Pensante Intuitivo

	<i>Grupo A</i>	<i>Grupo B</i>
Media	77.7%	77.2%
Varianza	80.6	46.4
Observaciones	25	24
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	45	
Estadístico t	0.2436	

P-Value	81%
---------	-----

En esta variable se observa una media de 77.7% para el grupo A y de 77.2% para el grupo B, siendo  $M_A - M_B = 0.5$ , que aproximado estadísticamente es igual a 0, con un P-Value de 81%, lo cual implica que la hay una diferencia significativa de acuerdo a los resultados estadísticos.

*Tabla 7.*

#### Proceso Pensante Visionario

	<i>Grupo A</i>	<i>Grupo B</i>
Media	63.0%	62.5%
Varianza	348.4	313.6
Observaciones	25	24
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	47	
Estadístico t	0.1042	
P-Value	92%	

En esta variable se observa una media de 63% para el grupo A y de 62.5% para el grupo B, siendo  $M_A - M_B = 0$  la hipótesis nula, con un P-Value de 92%, se puede ver que la diferencia entre  $M_A$  y  $M_B$  es 0.5, que aproximado estadísticamente es cero, por tanto en la variable de estilo pensante visionario no hay diferencias significativas entre los grupos.

Por tanto comparando estadísticamente los dos grupos, es posible analizar que para todos los procesos pensante, excepto para el intuitivo no hay diferencias significativas. Sólo existe una diferencia significativa en el proceso pensante de intuición al nivel de dispersión, puesto que P-Value es inferior al 90%.

#### *Test de Jung-Myer Briggs*

El test de Jung MBTI (Myers & Briggs, 1987) en cuanto a resultados, arrojó por facilitador una tipología que describe sus preferencias, dónde enfocan su atención, la forma en que le

gusta recibir información y tomar decisiones. A continuación se exponen los resultados de cada uno de los grupos y su comparación. Los resultados se presentan en frecuencia de aparición de tipología y el porcentaje que éste representa del total de la muestra, pues para su análisis la información es relevante es cuanto al número de veces que se repiten. Para este cuestionario no se identificó si existen o no diferencias significativas, sino cual es la tipología más frecuente en los facilitadores de los dos grupos.

*Grupo A.* De los 25 sujetos, se presentaron 9 tipologías diferentes, de las 16 que existen, en la Tabla 8 se presenta la frecuencia de aparición, y el porcentaje que representa del total de la muestra de este grupo. Es importante resaltar que 7 de las 9 tipologías presentadas operan de manera extrovertida, es decir que el 72% de la muestra prefiere enfocar su atención en lo externo y el 12% en lo interno.

Tabla 8.

Tabla #. Frecuencia y Porcentaje de Tipologías de Jung Grupo A

<i>Tipología Jung</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
ENFJ	7	28%
ESFJ	5	20%
ESTJ	4	18%
ENTJ	3	12%
INFJ	2	8%
ENFP	1	4%
ENTP	1	4%
ESTP	1	4%
ISFJ	1	4%
<i>Total</i>	<i>25</i>	<i>100%</i>

El que se presenta con mayor frecuencia es el tipo ENFJ (Extroversión Intuición Sentimiento Juicio) pues son 7 sujetos de la muestra los que presentan este estilo, representando el 28% de la muestra de los facilitadores sin experiencia, el segundo en frecuencia es ESFJ(Extroversión Sentido Sentimiento Juicio) representa el 20% del total, seguido por el ESTJ con un 18%, luego ENTJ con un 12% y por último con la misma frecuencia y porcentaje están el ENFP, ENTP, ESTP y el ISFJ que tiene un 4%. Véase Figura 4.

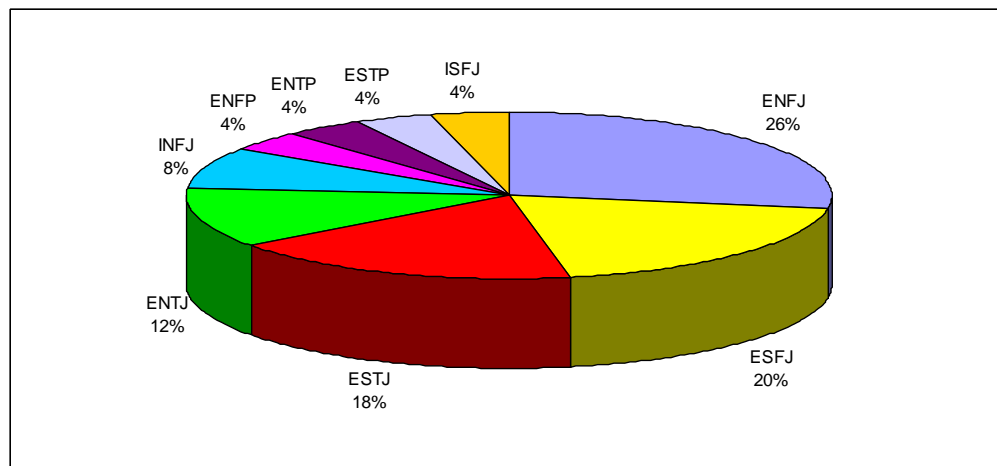


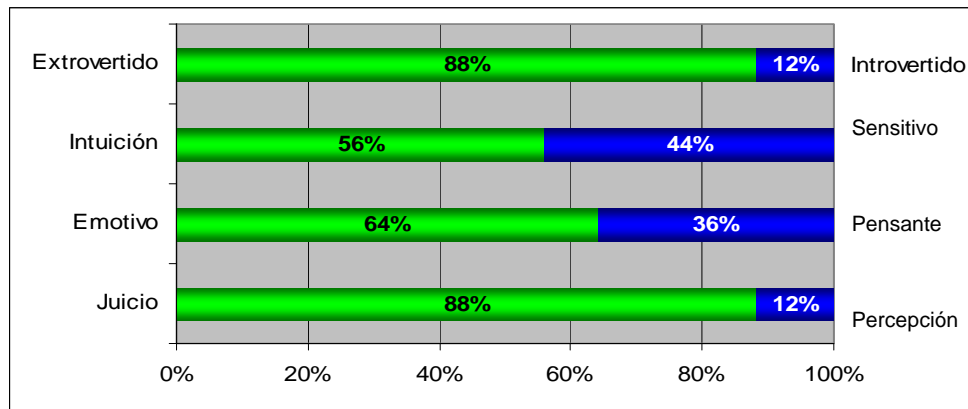
Figura 4. Porcentaje de Tipologías de Jung Grupo A

Para ser más específico en los resultados, a continuación se presenta la frecuencia de aparición de cada una de las orientaciones, esto con el fin entender cuáles tienen una mayor representación en la muestra. Se entiende por representación alta aquellos porcentajes iguales o superiores a 65%, es decir que todo lo que esté entre el 65 y 100% representa a la mayoría de la muestra, es decir que se toma como una tendencia general del grupo. Se entiende por no representativo aquellos porcentajes iguales o menores al 35%, es decir que todos los porcentajes que estén entre 0 y 35% no representan las preferencias del grupo. Se utiliza esta interpretación ya el que 65% de la muestra representa a 17 sujetos y el 35% a 8. Véase Tabla 9 y Figura 5.

Tabla 9.

Frecuencia Aparición Tipologías de Jung en Grupo A y porcentaje de la muestra.

	Grupo A	Porcentaje
Extrovertido	22	88%
Introvertido	3	12%
Intuición	14	56%
Sensación	11	44%
Emotivo	16	64%
Pensante	9	36%
Juicio	22	88%
Percepción	3	12%



*Figura 5.* Frecuencia aparición funciones Grupo A

A partir de los resultados se puede ver que hay dos porcentajes por arriba del 65%, está es la tendencia a la extroversión y el juicio que cada una representa el 88%. Por otro lado, las dos tendencias que no son representativas, son la introversión y la percepción que cada una representa el 12% del total de la muestra. En análisis de estos resultados se presenta en la discusión.

*Grupo B.* De los 24 sujetos, se presentaron 6 tipologías diferentes de las 16 que existen, en la Tabla 10 se presenta la frecuencia de aparición y el porcentaje que representa del total de la muestra.

*Tabla 10.*

Frecuencia y porcentaje de Tipologías Grupo B

<i>Tipología Jung</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
ENFJ	9	38%
INFJ	9	38%
ISFJ	3	13%
ESFJ	1	4%
ESFP	1	4%
ESTJ	1	4%
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

Tal como se puede ver en la tabla #, se presentan dos tipologías con la misma frecuencia, la ENFJ (Extroversión intuición Sentimiento Juicio) y la INFJ (Introversión Intuición Sentimiento Juicio), que representa cada una el 38% de la muestra total de este grupo, es

decir que 76% de los sujetos tiene un estilo NFJ, lo que varía es la “E” y la “I”. La siguiente tipología que se presentó con mayor frecuencia fue la ISFJ con el 13% y la ESFJ, ESFP y ESTJ cada uno se presentó una sola vez, representando el 4% de la muestra total. Es importante resaltar que el 50% de la muestra opera de manera introvertida y la otra mitad de manera extrovertida. Véase Figura 6.

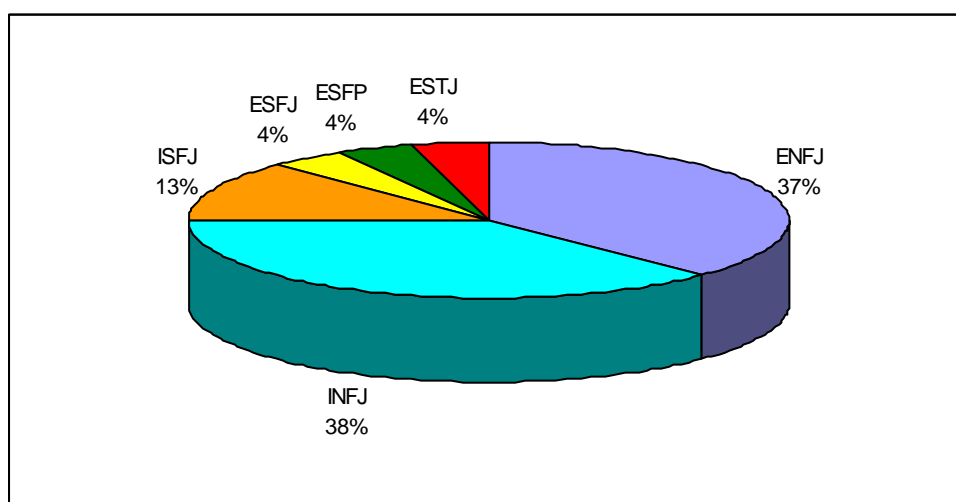


Figura 6. Frecuencia de Tipologías de Jung Grupo B

A continuación se presenta la frecuencia de aparición y se seguirá con los porcentajes establecidos en el análisis anterior, considerando los porcentajes significativos iguales o mayores al 65% y no significativos, los menores los iguales o menores al 35% del total de la muestra. De cada una de las orientaciones, esto con el fin entender cuáles tienen una mayor representación en la muestra. Véase tabla 11 y Figura 7.

Tabla 11.

Frecuencia Aparición Tipologías Grupo B

	Grupo B	Porcentaje
Extrovertido	12	50%
Introvertido	12	50%
Intuición	18	75%
Sensación	6	25%
Emotivo	23	96%
Pensante	1	4%
Juicio	23	96%
Percepción	1	4%

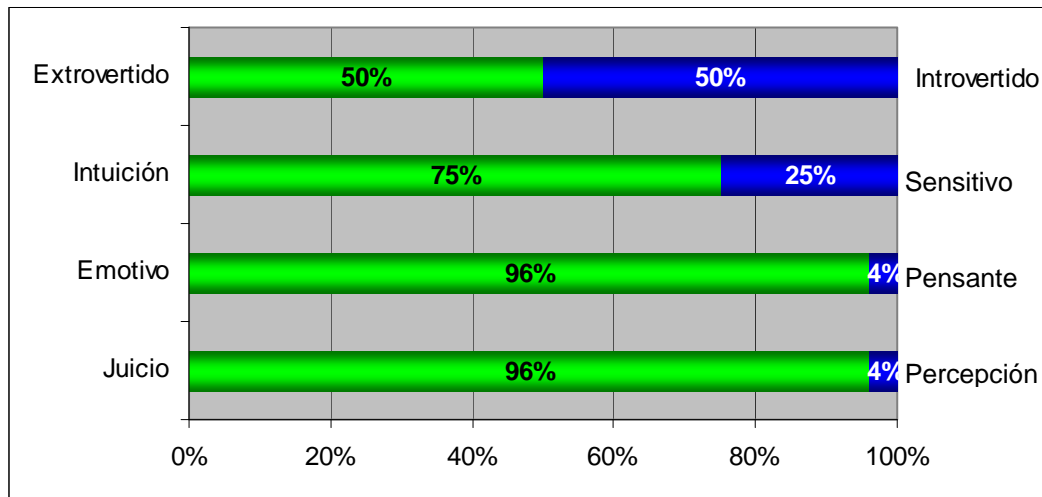


Figura 7. Frecuencia aparición tipologías Grupo B

A partir de los resultados se puede ver que hay tres porcentajes por arriba del 65%, está es la tendencia a la intuición con un 75%, a lo emotivo y al juicio, cada una con un 96%. Por otro lado, se presentan tres tendencias no significativas, que es lo sensitivo con 25%, lo pensante y la percepción que cada una se presenta con un 4%. En análisis de estos resultados se presenta en la discusión.

*Grupo A y B.* A realizar la comparación de los dos grupos, es necesario mencionar las tipologías que no presentaron frecuencia en la aplicación, se muestran en la Tabla 12

Tabla 12:

Tipologías descartadas por no presentar frecuencia

<u>Tipología Jung</u>
ISTJ
ISTP
ISFP
INFP
INTJ
INTP

Se puede ver que las tipologías que no se presentaron tienen un aspecto en común y es que todas son de tendencia introvertida, por tanto todas las de tendencia extrovertida se presentaron dentro de población del estudio.

Siguiendo con la comparación, se tomó el total de la muestra de los dos grupos, sus resultados y el porcentaje que representa del total de participantes, en este caso 49 sujetos y



se puede observar que la tipología que se presenta en el 33% de la muestra total es la ENFJ(Extroversión Intuición Sentimiento Juicio), el siguiente con un 22% es el INFJ(Introversión Intuición Sentimiento Juicio), el tercero en porcentaje es el ESFJ(Extroversión Sentido Sentimiento Juicio) con un 12% y el cuarto es el ESTJ(Extroversión Sentido Pensamiento Juicio) con el 10%. Véase Tabla 13 y el Figura 8.

Tabla 13.

Comparación Frecuencia y Porcentaje Tipologías Grupo A y B

<i>Tipología Jung</i>	<i>Grupo A Frecuencia</i>	<i>Grupo B Frecuencia</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>
ENFJ	7	9	16	<b>33%</b>
INFJ	2	9	11	<b>22%</b>
ESFJ	5	1	6	<b>12%</b>
ESTJ	4	1	5	<b>10%</b>
ISFJ	1	3	4	8%
ENTJ	3	0	3	6%
ESTP	1	0	1	2%
ESFP	0	1	1	2%
ENFP	1	0	1	2%
ENTP	1	0	1	2%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>49</b>	<b>100%</b>

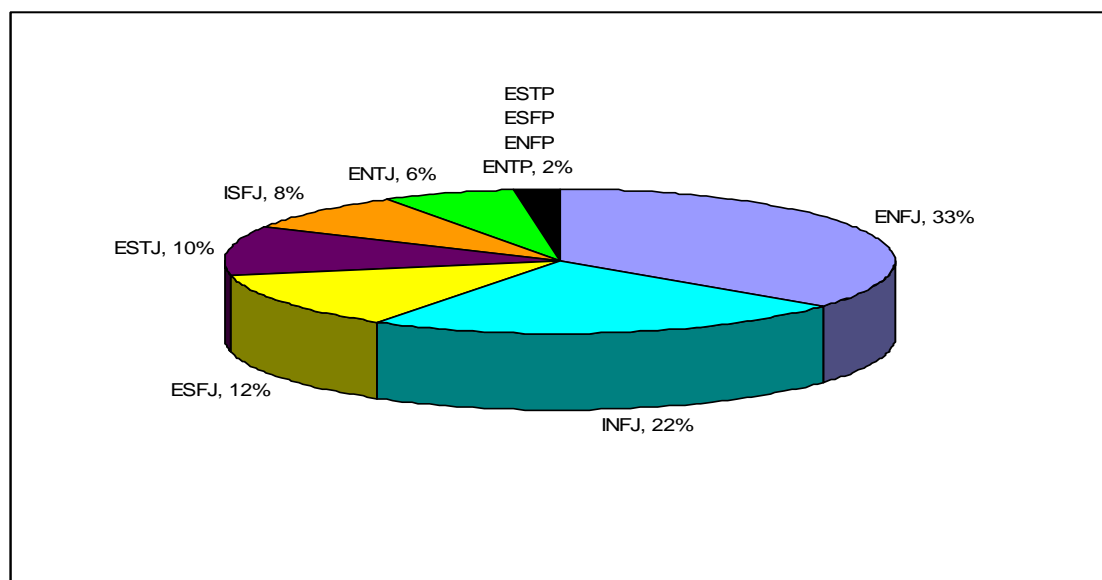


Figura 8. Porcentaje Tipologías presentadas en Grupo A y B.

Una vez analizado el porcentaje es posible conocer la frecuencia de aparición de cada uno de las combinaciones, lo que determina cuáles son representativos y cuales no en los dos grupos, de acuerdo a los datos que se muestran en la Tabla 14 y la Figura 9.

Tabla 14.

Frecuencias y Porcentaje por Orientación Grupo A y B

	Total	Porcentaje
Extrovertido	34	69%
Introverso	15	31%
Intuitivo	32	65%
Sensitivo	17	35%
Emotivo	39	80%
Pensante	10	20%
Juicio	45	92%
Perceptivo	4	8%

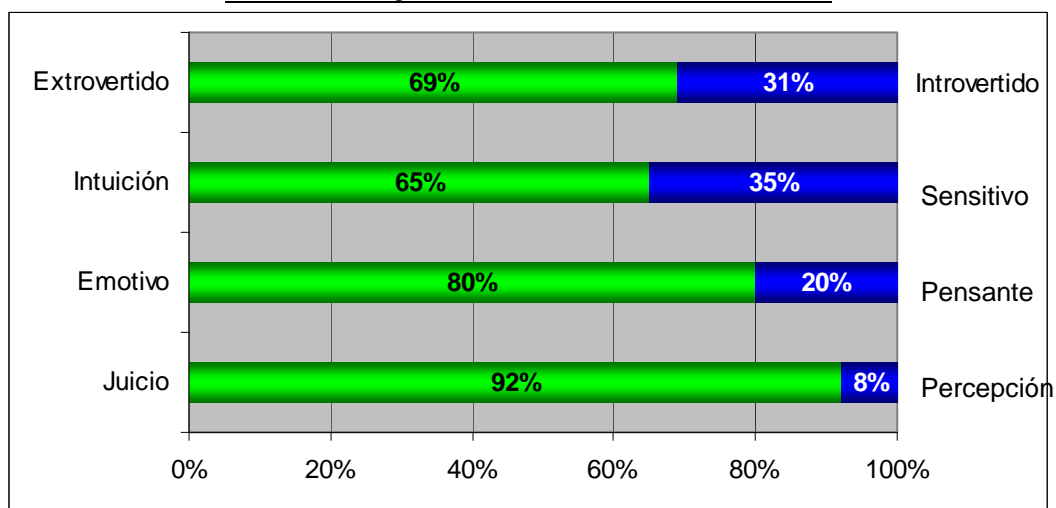


Figura 9. Unión de porcentajes por orientación de Grupo A y B

A partir de los resultados se puede ver que hay cuatro porcentajes representativos pues son iguales o superiores al 65%, está es la tendencia a lo emotivo con un 80% y al juicio con un 92%, a lo extrovertido en un 69% y a lo intuitivo en un 65%. Se presentan a su vez, por el contrario cuatro que no son representativas que son lo introverso con un 31%, lo sensitivo con un 35%, lo pensante con un 20% y la percepción con un 8%. Es decir que la tendencia de los dos grupos hacia lo extrovertido, lo intuitivo, lo emotivo y el juicio se presenta la mayoría de las veces. Analizando los resultados, el tipo que podría

presentarse con mayor frecuencia sería el ENFJ (Extroversión Intuición Sentimiento Juicio).

#### 4.2. Resultados Cualitativos

En la sección cualitativa el objetivo era identificar el uso de la intuición en la toma de decisiones por el grupo de facilitadores con experiencia en procesos de desarrollo individual a través de una entrevista semi-estructurada basada en la investigación de Welling (2005). (Apéndice D). Se partió de 5 categorías de análisis: (1) Detección y consciencia dicotómica, (2) Relación con el objeto, (3) Solución metafórica, (4) Entendimiento explícito y verbal. Paralelamente a través de la entrevista se realizaron preguntas relacionadas con los aportes de la intuición al Desarrollo Humano, lo que arrojó la inclusión cuatro nuevas categorías: (5) La intuición para una facilitador: Definición, (6) Vivencia de la intuición, (7) Aportes de la intuición al proceso de facilitación, (8) Opciones para desarrollar la intuición.

##### 4.2.1. Sujetos

Para la segunda fase fueron 10 sujetos con más de 6 años de experiencia, cuatro hombres y seis mujeres entre los 35 y los 65 años. A 3 de los sujetos se les realizó la entrevista semiestructurada y a 7 el cuestionario con las mismas preguntas, pero a modo de cuestionario, no de entrevistas.

##### 4.2.2. Instrumentos

El instrumento utilizado para el estudio cualitativo fue una entrevista semi-estructurada basada en la investigación de Welling (2005) donde propone un ciclo o proceso para comprender y aplicar las señales intuitivas a la realidad, durante la psicoterapia. (Apéndice D)

##### 4.2.3. Procedimiento

Se elaboró la entrevista semiestructurada basado en el marco teórico de Welling(2005) para indagar la aplicación de la intuición en los procesos de facilitación individual. Una vez fue desarrollada se ubicó al público para entrevista. En una primera fase se realizaron tres entrevistas a profundidad. Luego, para complementar la información se identificaron siete facilitadores más para contestar las preguntas planteadas en las entrevistas a manera de cuestionario. Estas preguntas se enviaron por mail y los facilitadores enviaron las respuestas por esta misma vía.

Una vez tuvieron los resultados se procedió a la categorización de las respuestas según los pasos propuestos por Welling(2005), a partir de este análisis se identificaron cuatro categorías más, tal como se mencionó anteriormente.

Una vez se realizó la categorización se analizaron los resultados y se realizó la discusión y se identificaron los aportes de los facilitadores sobre la intuición en los procesos de desarrollo humano.

#### 4.2.4. Categorización de las entrevistas

Los resultados de tipo cualitativo se analizaron de acuerdo a las fases que propone Welling (2005) para la toma de decisiones en procesos de terapéuticos, para este caso, de facilitación. Para el presente estudio, además de la exploración cuantitativa a través de los dos cuestionarios, se realizó una fase cualitativa a través de un cuestionario semi-estructurados (Apéndice D).

Una vez se realizaron las entrevistas, se categorizaron las respuestas en 5 categorías planteadas inicialmente, se definió que la 1 y 2, es decir: Detección y Consciencia dicotómica formarían una sola categoría, pues es la fase de detectar una sensación y darle un valor, puesto que las respuestas se relacionaban estrechamente, se tomó como una sola categoría de análisis. Por tanto las categorías finales que parten de la entrevista basada en

el estudio de Welling, quedaron de la siguiente forma: (1) Detección y consciencia dicotómica, (2) Relación con el objeto, (3) Solución metafórica, (4) Entendimiento explícito y verbal.

Paralelamente a través de la entrevista se realizaron preguntas relacionadas con los aportes de la intuición al Desarrollo Humano, lo que arroja cuatro nuevas categorías: (5) La intuición para una facilitador: Definición, (6) Vivencia de la intuición, (7) Aportes de la intuición al proceso de facilitación, (8) Opciones para desarrollar la intuición.

Por tanto la primera etapa responde al proceso intuitivo para la toma de decisión y los procesos de detección y aplicación de la intuición en un proceso de facilitación. La segunda fase de análisis es sobre los aportes y la definición de la intuición por parte de los facilitadores. Las respuestas completas de cada una de las categorías pueden verse en el Apéndice F y los cuestionarios sin categorizar en el Apéndice G.

#### 4.2.5. Resultados cualitativos

A continuación se exponen las respuestas relacionadas con la definición y vivencia de la intuición y los primeros 4 puntos de la teoría de Welling (2005), de acuerdo a la categorización, para luego seguir con los aportes y las opciones para desarrollarla, para cada uno de los puntos, se incluyen párrafos enunciados en las entrevistas:

*La intuición para una facilitador: Definición.* La definición en general estuvo constituida como aquella información de origen interno, es decir que viene desde el interior de la persona y va hacia afuera, brindando datos e información que son útiles para que ella entienda su entorno, su realidad y pueda tomar decisiones. Es de carácter espontáneo y es como una “voz del corazón”:

“yo creo que las ideas salen de aquí (señalando el pecho) y se ubican acá (señalando la cabeza)”

Según los facilitadores, la intuición está relacionada con la sabiduría orgánica que está definida por Rogers (1988) como esa sabiduría interna específica del ser humano que lo a la realización de todas sus potencialidades, siendo éstas son esencialmente afirmativas de la vida y del desarrollo. Partía de la confianza básica en que existe en el organismo una tendencia a la actualización, en dirección a una mayor complejidad, hacia un orden creciente.

Rogers (1988) se preguntaba, cómo crear una relación de ayuda que la persona pudiera utilizar para su propio desarrollo, para su propia maduración y transformación, por eso planteó tres actitudes básicas, que debieran formar parte del bagaje experiencial del terapeuta, facilitadoras del despliegue de la tendencia actualizante: la empatía, la aceptación positiva incondicional y la congruencia. De tal manera, que es similar a la intuición, pues también es de carácter interno y le da al ser humano información que lo lleva a tomar decisiones adecuadas con su sentir y actuar, lo que lo impulsaría a crecer y desarrollarse.

La intuición a su vez, la entienden como un medio para conocer, es la manera de entender la propia sabiduría de la persona a través de la integración del sentir y del pensar, se enriquece a través de la experiencia y del conocimiento de sí mismo y cuando se toma consciencia de ella, lleva a una reacción:

“...la intuición generalmente te lleva a una acción, a una comprensión profunda de ti mismo, a clarificar una relación a tomar una decisión...”.

Los facilitadores plantean una diferencia entre la intuición y la creatividad, pues consideran que la principal diferencia es que

“la creatividad te lleva a plasmar una experiencia que tu tienes interna a un cuadro, una pintura....de algún modo (la intuición) está relacionada con un proceso creativo, porque es salirse de lo convencional, pero se expresa en diferente manera”.

De tal manera que la creatividad lleva a la persona a plasmar una imagen o una creación y la intuición a tomar una decisión o a tener una reacción de vida.

*Vivencia de la intuición.* Los facilitadores consideran a la intuición como un “regalo” para su vida y para su profesión:

“me siento capaz de vivir la vida, de vivir la vida completa, no nada más la parte mental”.

Se refieren a ella como una función útil para no quedarse en la racionalidad, sino que va más allá, involucrando sensaciones y experiencias, sin dejar la razón de lado.

“Más bien ha sido como un proceso de aprender a escuchar esa voz, de no descartarla porque no tiene pruebas, más bien ha sido como aprender a sustentar que a veces solo digo: “me arriesgo”, y frente. Y entonces cuando me arriesgo muchas maravillas, entonces es más certera de lo que es la razón... Haz de cuenta que hago cosas maravillosas que no vienen de mi razón. Me parece claro que ahora hay un proceso que pasa al revés, le estoy dando más peso a la intuición y me apoyo en la razón. Por que para mí el camino era más fácil pensarlo con claridad, como te digo “Pensado” que “Sentir”. En la medida que puedo sentir más, me doy cuenta que surgen estas cuestiones de manera espontánea.”

Cuando sienten que viven una intuición, en palabras la refieren como “la corazonada”, el “me late”, La sienten como una señal de alerta, una llamada de atención que se ubica en el pecho y que se van generando señales de manera espontánea pero el “darse cuenta” implica un proceso de consciencia y escucha interna:

“...escuchar esa parte interna y hacerme caso, y cuándo siento esto que es como una parte aunada de la sensación física, más la parte de la experiencia que está como brotando...me dirijo casi siempre a una acción”,

Y consideran que es les es útil personal y profesionalmente porque usualmente los lleva a tomar decisiones correctas en diferentes situaciones que no sólo son de carácter trascendental o que significativas para su vida, sino que pueden ser cotidianas, como opciones de vías para descartar el tráfico, entre otras:

“A mí me pasa así, cuando estoy con algo, si me dejo llevar por la intuición, generalmente llego a un buen lugar porque no es algo que me venga de la nada, sino como proceso...al fin y al cabo me doy cuenta que es la decisión correcta”.

A pesar de lo útil que les es la intuición para su vida, consideran que es complejo el aprender a escucharla y sobretodo el hacerle caso, pues la sociedad occidental está formada para acceder ante los procesos racionales, pero no los subjetivos, los que vienen de la persona, por tanto, a pesar de nacer con una gran capacidad intuitiva, la misma educación va limitando esta función en la persona, por tanto los procesos de desarrollo individual permiten un renacer y por tanto generar un nuevo contacto con esa parte intuitiva:

“...durante mucho tiempo no le hice caso, pero en los últimos años procuro, escuchar esa parte interna y hacerme caso...”, “...te puedo decir que en algún momento me arrepentí de no haberle hecho caso a mi intuición y en un momento en que sí lo hice, que no te puedo decir exactamente cuál es, ni cómo, empecé a ver que sí cuadraba y checaba con la realidad, aquella parte que brotaba de mi interior sí era como el camino correcto para hacer las cosas y empecé a hacerme caso”.

*Detección y consciencia dicotómica.* Los facilitadores consideran tener diferentes tipos de sensaciones que les permiten detectar que están teniendo una intuición, a pesar de que estas sensaciones se den de manera espontánea, para entender el sentido de las sensaciones, es necesario pasar por un proceso, que se irá desarrollando a través de las etapas que se exponen posteriormente. La connotación que le dan a la sensación depende de la situación a la que estén expuestos en el proceso de facilitación. A nivel de sensaciones refieren lo siguiente:



“Si te hablo primero de sensación física, la ubico en el pecho, ahí es de donde surge y es cómo si de repente mi sentir y mi pensar se focalizan en un punto, todo empieza a halar hacia un puesto, que no está presentado...es como un sentir adentro que me impulsa a tomar decisiones”.

Durante su sesión con el cliente a nivel de señales exponen lo siguiente:

“...más bien lo que creo que advierto a veces antes que ellos son los sentimientos que tienen. Percibo por ejemplo, a veces tristeza o coraje que no están todavía en el campo de la consciencia de la persona...”

De tal manera que pueden detectar sensaciones, pero a la vez sentimientos, lo que refieren es que muchas veces en la relación con el cliente, sí reconocen la razón por la que vienen su sentimiento, pues está directamente relacionada con el cliente: “Pues, sí experimento muchos sentimientos, pero, realmente así que no sepa de dónde vienen, no recuerdo ahorita”.

*Relación con el objeto.* Los facilitadores después de detectar sensaciones o sentimientos espontáneos sin reconocer la fuente directa, empiezan a relacionar con el cliente estas señales, que en ocasiones les son útiles en complementar el relato de la persona, pues cuando exponen su sensación al cliente, este muchas veces responde y empieza a abrir un tema del que no ha tomado consciencia:

“y ahí donde a veces yo tengo intuiciones que me ayudan, según la historia, a atar cabos...a decir: “bueno, intuyo que esto va por ahí”, como que esta tristeza que está manifestando puede estar conectado con todo esto y sin tener pues, como mucha, mucha base para poderlo afirmar”,

“muchas veces me valgo más por lo que yo estoy sintiendo y por lo que a mí me parece que puede ser, claro siempre comprobándolo con el otro, que lo que pudiera decir una teoría o un marco de referencia externo”.

De tal manera que hay muchas sensaciones internas que nacen del pecho, pero sólo hasta que se empiezan a constatar con el cliente y a relacionar con el objeto, empiezan a tener un sentido:

“O sea de alguna manera tiene que estar procesada en la razón para aplicarla a la realidad”, “Sí, es como si te fluyeran del corazón una cantidad de palabras y las sacaras...y sí son del cliente”.

*Solución metafórica.* Los facilitadores son guías en el proceso de crecimiento de un cliente, por tanto, así comprendan su intuición y la corroboren con su cliente, es importante que la persona esté listo para oír lo que muchas veces intuye anticipadamente el facilitador sobre el cliente, por tanto, así el proceso intuitivo que tenga el facilitador sea más rápido que la toma de consciencia del cliente, es importante respetar el momento y el ritmo de él, pues a pesar de tener la respuesta como facilitador, el cliente en ocasiones aún no reconoce la respuesta, ni está listo para oírla:

“... generalmente me espero a que la persona lo descubra por sí misma”, “...incluso a veces me adelanto...a veces me tengo que estar frenando porque me adelanto y le digo cosas que aún no se ha dado cuenta, aunque sí son, pero aún no es su momento”

En este proceso de conexión, donde el facilitador reconoce imágenes, sensaciones del cliente, el nivel de conexión entre los dos es más profundo, de esta manera los facilitadores tienen a experimentar sentimientos que son del cliente:

“Sí, mira pues soy mas sensible a esta parte de estrés o la angustia, a veces empiezo a sentirlo en el cuerpo cuando estoy con esa persona que está como en ese estado, yo empiezo a tensarla, empiezo a tensar los hombros a cortar la respiración...y me doy cuenta que me estoy metiendo en el canal del otro, que finalmente él está en ese estado también”,

“Sí, creo que a veces puedo decir cosas como: <<Esto te está doliendo>> y el cliente puede que no ha visto dolor por ahí, no nada más siento dolor, sino enojo y entonces parece cómo si pudiera sentirlo... si como algo que creo que viene de volcarme a sentir del otro”.

Ese entender del sentir del otro, en ocasiones puede ser una experiencia muy fuerte para el facilitador y es necesario controlarlo, porque puede llegar a ser desgastante, pero a la vez es útil, pues le permite predecir alguna necesidad inmediata del cliente: una expresión de afecto, un apoyo en algo específico:

“Cuando lo pregunto es por que sé que me van a pedir algo y me ha funcionado, << ¿Oye, necesitas algo de mi en este momento? ¿Puedo hacer algo por ti en este momento?>> y muchas veces me han contestado en ese momento que me abrace”.

A nivel de imágenes, los facilitadores refieren pueden imaginarse la escena que la persona está relatando y en ocasiones empiezan a hacer conjeturas, trayendo ideas y panorama de la totalidad del proceso, llegando a ver cosas que el cliente aún no ha visto con claridad:

“...yo empiezo a escuchar el cliente y has de cuenta es como si yo me metiera a un paisaje, a un cuento o a una foto y entonces me va diciendo y yo en mi mente voy recorriendo y me voy imaginando lo que él me esta relatando, como si lo estuviera viviendo yo... entonces me vienen imágenes, y me vienen ideas, es como si estuviera yo viviéndolo ahí... veces un poquito, como adelantar, como de alcanzar a ver el panorama completo, hasta donde él todavía no lo ha visto”.

*Entendimiento explícito y verbal.* En esta etapa es cuando el cliente y el facilitador tomar consciencia y han procesado la intuición, llevándola a la realidad y aplicándola a una situación específica. En ocasiones puede que no se llegue a esta etapa porque debe haber un proceso largo, de gran apertura a las sensaciones internas, pero cuándo se llega es muy satisfactorio para el facilitador y para el cliente, pues refuerza la confianza en sí mismo, el

reconocer que la respuesta a sus cuestionamientos está internamente, son parte de su propia sabiduría. Uno de los aprendizajes que exponen de este proceso, es el aprender a confiar en sí mismo, en sus sensaciones y en las señales que llegan espontáneamente a la consciencia:

“ya aprendí que yo debo hacer lo que yo creo que debo de hacer. Que esa para mí es una frase que yo tomaría como de consciencia de...porque cuando te hablan del me late, no es el me late del impulsivo, porque el impulsivo, nada más lo hace y ya. En la intuición hay momentos de mucha profundidad, no es una reacción impulsiva”.

Se expuso la siguiente situación del entendimiento explícito de una intuición:

“Desde el lenguaje por ejemplo, le veo la cara, le veo la actitud, le veo la postura, empieza a platicar un poco de su problemática y le empiezo a poner palabras de su sentir, cuando el todavía no ha habido encontrado. El otro día llegó una chica y entonces me decía: “Es que no sé cómo poner el palabras el tema que traigo hoy”, y me empieza a poner varias referencias, entonces desde que le vi la cara y le vi la actitud, ya tengo un tiempo trabajando con ella, ya la conozco bien...y me empieza a referenciar los temas, le digo: “Tu problema o el tema que traes hoy es Decisiones de vida, tiene que tomar decisiones de vida en este momento”...y entonces sé quedó así como diciendo: ¿por qué sabes? y dijo: “Sí, es eso” y eso fue...”.

Cuando un facilitador entiende que su proceso intuitivo ha sido exitoso es cuando oye expresiones como las siguientes:

“...expresiones que vienen acompañadas de esto que es un <<¡Exacto!, ¡Sí!, ¡Así!...¡te me adelantaste!>> Y yo digo, esto tiene no es más que estar ahí en un proceso intuitivo, dónde la razón ayuda a organizarse, pero no fluye de la razón...digo <<Tiene que ver con esto>> y sé que sí lo pienso, pues no lo digo, pero me arriesgo y sí lo digo y escucho cosas de regreso, cómo de retroalimentación

de mis propios clientes: <<Sí claro, es así!>> y yo digo, << ay haber, tu has caso, no sabes de donde viene, pero ahí viene>>>”.

*Aportes de la intuición al proceso de facilitación.* Los facilitadores expresaron varios aspectos en los que la intuición aporta en los procesos de facilitación que llevan a cabo:

(a) Ver las cosas de manera no convencional, atreverme a correr riesgos, me sirve para innovar, para tomar nuevos caminos.

(b) Dejar de ver los procesos psicológicos a través de lo racional, sino ayudar a la persona a conectarse con su intuición, a que pase de la total extroversión (locus de control externo) a la introversión (locus de control interno), para así aprender a conocerse profundamente. Es posible poner al cliente en contacto con ellas a través de preguntas como:

“<< ¿Qué no hiciste que pudiste haber hecho?>> Ahí lo pone en contacto, o también, le dices: <<No le des muchas vueltas y dime lo primero...>> o sea un poquito con el principio de la libre asociación. << ¿Qué fue lo primero que sentiste cuando te dijeron tal cosa? o ¿o que fue lo primero que pensaste? ¿Cuál fue tu primer vivencia?>>>”.

(c) En los procesos de facilitación se establece una comunicación de centro a centro lo que permite entrar en contacto con la experiencia del cliente y del facilitador, es lo que Buber le llama encuentro:

“...para mí es cuando se da esa comunicación de centro a centro, donde ya dejamos el mundo de los roles, de lo externo y estamos ya totalmente en contacto de experiencia a experiencia, organísmico totalmente en el sentido Rogeriano”.

(d) La intuición es una guía para entender el camino a seguir con el proceso de facilitación del cliente y a darse cuenta de la situación que está viviendo el cliente, aunque aún no lo hay expresado:

“...cuándo estoy trabajando con alguien, siento que mi intuición me marca un camino o una línea que pongo sobre la mesa de inmediato y empiezo a hablar de mi

y digo: <<es que yo me siento, a mí como que me late, como que siento, como que te siento así>> y lo confirmo con el otro. Muchas veces sí le pego, si, le atino y entonces empezamos a dirigir la acción hacia aquello que intuí. A veces aquello que intuí, me lleva a ver lo que el otro todavía no ha visto o no se ha dado cuenta.

(e) El proceso intuitivo tiene una relación directa con la empatía, si se logra establecer empatía con la persona y tener una comunicación de centro a centro, las señales intuitivas son más certera.

(f) Aprender a oír la intuición es un proceso de desarrollo interior, de seguridad en el sí mismo, además formándose como facilitador, si es realmente de una manera comprometida, permite que la comunicación con el sí mismo fluya y que la sensibilización haga que el facilitador vaya desarrollando su intuición a través del tiempo:

“...la facilitación, si realmente te involucras y te comprometes con ella, realmente te sensibiliza, te va sensibilizando, te va sensibilizando....y yo te puedo decir que cuando estoy trabajando con un cliente me involucro plenamente con lo que le está pasando al cliente y trato de sentir lo que le está pasando en su mundo, me pongo como instrumento, me entrego plenamente. En el momento en que se va, se va...se acaba, pero estando yo con él, me dejo...”.

(g) Para tomar las decisiones en los procesos de facilitación es importante tomar lo que viene de primera intención, si es necesario escribirlo o exponer las ideas a la razón, pero no dejar de tomar todas esas sensaciones e ideas que aparecen espontáneamente a través de la intuición:

“No me importa que me suene descabellado, no me importa que suene <<como para allá no quería>>, investigo y después veo para qué me surgió eso. Como es una información que a mí razón no le cuadra, lo que necesito es entender para qué vino. Creo que así he hecho últimamente, como de poder...hay que repetir esa

palabra <<Confiar>>, en qué lo que viene, viene para algo. ¿Para qué? Pues habrá que explorar para qué, eso sí”.

(h) La intuición permite la exploración de otros niveles de consciencia, que no son tangibles, pero que comunican, lo refieren como un sexto sentido, como algo que trasciende a la persona, que <<va más allá>>:

“...lo puedo decir ahorita con un poquito más de fuerza, yo creo que eso es más con un contacto fuera de lo que es mi razón, mi cuerpo, que tiene que ver con mi alma, con mi espíritu, tiene que ver con lo trans-personal, como lo que pasa de mí persona”, “mira no te podría hablar de un estado alterado de consciencia, porque no creo que vaya por ahí, pero si creo que tiene que ver con una parte en la cual, tampoco le pondría la palabra de inconsciente, pero si tiene que ver con una parte consciente, pero que va más allá, otro nivel...probablemente sería esta parte de la sabiduría orgánsmica, la parte de la subcepción de Rogers, pero si creo que tiene que ver con otro estado de consciencia. A veces me he preguntado si nos quedamos en 5 sentidos o son más que están como por ahí presentes, pero que no están identificados plenamente”.

De igual forma, el hablar de otros estados de consciencia, al no ser tangible, pierden al igual que la intuición, gran parte de su validez, puesto que no tienen una explicación racional:

“pues yo creo que a mí me ayudó cuando conocí el concepto de sincronización de Jung, el principio de sincronicidad, que lo único que te dice es que no todas las experiencias son del mundo racional, ni explican de acuerdo a la relación causa-efecto, sino que este principio explica las relaciones de las experiencias más por el lado de la contigüidad o de la coexistencia del ocurrir en un mismo tiempo y espacio sin tener una relación causal, sino relacionadas por otros temas, verdad...que ahí es mucho es todo lo que viene con la investigación cualitativa, de

apostarle a toda esa parte de la experiencia del conocimiento, que yo creo que es de otros niveles de consciencia”.

*Opciones para desarrollar la intuición.* La idea de este punto es que los facilitadores expresaran la manera cómo se podría desarrollar la intuición de los facilitadores y expresaron las siguientes opciones, que personalmente les han sido útil para desarrollarla:

(a). Desarrollar la condiciones facilitadores que propone Carl Rogers, principalmente la empatía, pues esta permite empezar a entrar a otros mundos personales:

“Cuando yo entraba como con algo ya, una hipótesis mía, preconcebida, un diagnóstico, una interpretación...más bien me iba yo por donde yo quería ir, no. Y conforme fui aprendiendo a seguir a la persona con respuestas empáticas, me fui dando cuenta de cómo entrábamos más a fondo y mucho más en sus sentimientos”.

(b). Identificar dónde los facilitadores tienen ubicado su locus de control, si es el interno o el externo el que predomina. Lo importante es ponerse en contacto con esa parte interna y buscar experiencias, técnicas, maneras de desarrollar el locus de control interno,

“...es la capacidad de partir de dentro hacia fuera en tu relación con el mundo y que sean sensibles a los mensajes que vienen de parte de los clientes, de las personas con las que trabajan...de esa parte de ellos, de la parte mas interna”.

(c). Superar el miedo a despegarnos de esta realidad tangible, que se toca, se pesa de huele:

“Como que tenemos muy comprado el proceso de que la realidad es lo que nos dice nuestra consciencia vigilante que es, y todo lo que se aleje de ese patrón del conocimiento es amenazante, pues de ahí viene toda esa importancia de juntar los hemisferios, nosotros estamos divididos y estamos educados como uno solo”,  
 “Entonces parece que la sociedad donde nos apunta de una manera muy certera, es sí tienes pruebas existe, si no tienes pruebas, no existe y entonces la intuición tiene uno de esos factores en donde no cabe. Es lo que tiene que ver con cuestiones de dominancia cerebral, estamos habilitados para usar un área del cerebro, un



hemisferio y no el otro y el otro es para los bohemios, músicos, pintores, los locos y los de Desarrollo Humano (risas)”.

(d). Desarrollar más la parte sensible del ser humano, reconocer que no solo conocemos por lo externo, sino que internamente también hay conocimiento, así éste no sea tangible:

“...además a través de algo que es la sensibilización y dejar un poco al lado el cerebro y dejar que brote un poco más la parte del sentimiento”, “dado que la intuición no es algo tangible y esta voz interna no es comprobable, ni tangible, por lo menos no tan evidentemente como la otra... Uno a veces tiende a irse más por lo de la teoría, por el camino ya recorrido, por lo que los demás dictar, ¿no? Hay veces hay inseguridad en el fondo”.

(e). Explorar diferentes maneras de sentir:

“Una buena habilitación es comenzar a dejarnos experimentar, estamos muy restringidos con respecto a sentir, decimos lo que creemos no toca sentir y entonces cuando alguien nos abre la puerta de experimentar con todos los sentidos nos damos cuenta que una alfombra que una alfombra tiene una temperatura por el color que tiene y no por el material, que así, con tarjetas, las personas pueden ordenarlas por colores, ¡sin verlas! Entonces es algo más allá de los sentidos comunes...entonces es sentir, explorar diferentes maneras de sentir. Explorar sentir sin los ojos, explorar sentir sin el tacto, sólo con el olfato, es una buena experiencia y se gana en eso, en confiar que lo que me llega es válido”,

“Explorar las sensaciones nos lleva a eso, a ir quitando capas, porque nos vamos dando cuenta de nuestro condicionamientos y de los condicionamientos...hasta llegar a un punto bastante más sano, que eso que es la intuición, entonces es un proceso de así...por que no está ahí, al alcance directo, a lo mejor cuando niños sí, ahorita no.

(f).Dejar que las cosas fluyan con naturalidad y autenticidad, como se van dando en el momento que orgánicamente se considere adecuado:

“Yo uso mucho la palabra fluir, o sea que fluya con la experiencia que se deje ser, que se deje sentir, que deje ver al cliente lo que es. Como poder decir acá estoy y sí me conmuevo contigo y sí me dan miedo cosas y también me enojo de lo que me platica y todo eso como para aumentar la capacidad de sentir”.

(g). Desarrollar el poder estar en el momento presente, acompañando a la persona, sin dejar que algo más invada el momento, que se permita el verdadero encuentro:

“estando presente, ando muy en contacto con las sensaciones, los sentimientos, los propios y los del cliente y fluyendo en ese proceso, permitiendo lo que se manifiesta”.

## 5. Discusión de Resultados

De acuerdo con los resultados del presente estudio y sus objetivos, es pertinente realizar una discusión sobre la metodología y hallazgos cuantitativos y cualitativos.

De acuerdo con los resultados del presente estudio y sus objetivos, es pertinente realizar un análisis de todo el proceso que se llevó a cabo para la obtención de los datos, incluyendo la metodología utilizada, la reflexión teórica sobre los hallazgos y la respuesta al objetivo general planteado en el estudio.

En cuanto a los hallazgos cualitativos, en test del proceso pensante sólo se encontró una diferencia significativa en la variable de intuición, lo que resulta interesante como aporte en este estudio, pues analizando esta información, quiere decir que las respuestas sobre este estilo son más dispersas estadísticamente, esto puede deberse a que en el grupo B la edad y los años de experiencia son bastante amplios, por tantos sus estilos podrían variar significativamente. Sin embargo, cuando se comparan los porcentajes entre el grupo A y B, donde A obtuvo en intuición un 77.72% y el B un 77.17, la diferencia es mínimo por tanto hay una misma tendencia, aunque los porcentajes por sujetos son dispersos a comparación de las otras variables. El proceso pensante que se utiliza con mayor porcentaje es el intuitivo, estando alrededor del 77%, lo que resulta interesante, pues esto permite concluir que la persona que se involucra en Desarrollo Humano, en un 77% tiende a tener este estilo de pensamiento, aún sin tener experiencia, lo que podría decir que ya hay una tendencia hacia este estilo, así no se haya estado inmerso en un proceso formal de formación de desarrollo humano, es como si su estilo de pensamiento les abriera la posibilidad de tener interés de ayudar a personas en su proceso de desarrollo y el estar pendientes de su propio proceso. El segundo estilo que se presenta con mayor porcentaje es el visionario con un promedio de 63%, lo que permite ver que los facilitadores tienden a utilizar el hemisferio derecho del cerebro, contrario a la educación tradicional que le da más peso al hemisferio izquierdo. Por visionario se puede entender que los facilitadores

tienen en cuenta que los hechos presentes tienen una consecuencia a largo plazo, esto es interesante porque gran parte de los procesos de facilitación trabajan el aquí y el ahora, pero pensando en el bienestar actual y futuro del cliente. Siguiendo el orden de porcentaje de uso de los estilos de pensamiento, el que sigue es el estilo Lógico con promedio de 58% de uso y por último el analítico con un 48%.

En cuanto al “Test de Jung” sí se presentan algunas diferencias interesantes entre los dos grupos. En el grupo A, las tres combinaciones que se presentan con mayor frecuencia son la ENFJ, la ESFJ y la ESTJ, estas representan el 66% del total de la muestra, es decir que domina la Extroversión, es decir que las personas poseen un locus de control externo y basan su comportamiento en lo que está afuera de ellos, luego en la sensación, de manera que predomina la función de procesar la información a través de los sentidos externos, aunque a la vez se presenta la intuición en un 18%, esto significaría no basarse en hechos y realidades externas para comprender que algo puede ser cierto. La siguiente función que predomina en la parte de la emotividad, de manera que los facilitadores sin experiencia tenderían a ser emotivos, experimentar y expresar sentimientos y por último está el Juicio que significa que los facilitadores prefieren ser planeadores, organizados y estructurados en su vida. Sacando un promedio de frecuencia de cada uno de las funciones, sacáramos un promedio de todos los estilos, el que predominaría sería el ESFJ y la ENFJ, por tanto predomina la extroversión en las dos tipologías, pero la principal diferencia se centra en la función N-S(Intuitivo-Sensitivo), es decir que los facilitadores sin experiencia centraría su atención en lo que está fuera de ellos y la información la podrían detectar tanto de los sentidos externos, como de lo intuitivo que es de carácter interno. Según el test, la tipología ESFJ se refiere a personas que consideradas de “buen corazón”, conscientes y cooperadoras, que buscan la armonía en su entorno y trabajan por conseguirla. Se interesa por trabajar con la gente con el fin de lograr las metas que se propone y los apoya en lo que necesitan, procura facilitarles en camino a

los otros, prefiriendo ser apreciado por quién es y por la ayuda que presenta. El siguiente tipo sería el ENFJ, es decir personas cordiales, empáticos, sensibles y responsables, se interesa por las emociones, necesidades y motivaciones de los demás. Encuentra potencial en todas las personas y desea ayudarlos a desarrollarse plenamente, pudiendo trabajar como facilitador del desarrollo individual y grupal. Es leal, sociable y ofrece un liderazgo alentador al interior de un grupo.

En cuanto al Grupo B, las dos tipologías que repiten con mayor frecuencia son la INFJ y la ENFJ, representando un 76% de la muestra total de este grupo. Por tanto no varía la función, pero sí varía el estilo de introversión y extroversión. Los facilitadores con más de 6 años de experiencia presentan una frecuencia mayor de introversión que el grupo A, en su mayoría son intuitivos, emotivos y con juicios. Los ENFJ ya fueron descritos en el grupo A, son lo que se presentan con mayor frecuencia, los INFJ, por su parte, son personas que buscan el significado y la conexión en las ideas, relaciones y posesiones materiales. Quiere comprender lo que motiva a la gente y es perceptivo respecto a los demás, está comprometido con sus valores y desarrolla una clara visión sobre la mejor forma de servir al bien común, es organizado y decisivo en la ejecución de sus ideales.

Cuando se unen las frecuencias de los dos grupos, la tipología más común sería el ENFJ, que es la que contiene características propias del facilitador de desarrollo humano, sin embargo, en la medida que aumenta la experiencia, la parte extrovertida se va volcando hacia sí mismo, pasando a la introversión, es decir el escuchar más señales internas, es decir estar en contacto con su intuición.

En cuanto a los resultados cualitativos, son bastantes los hallazgos que las entrevistas arrojan. En cuanto a la definición es posible ver una similitud entre el marco teórico y los comentarios de los facilitadores con experiencia, pues referían que es de origen interno y brinda datos e información que son útiles para entender su entorno, además que es de carácter espontáneo y es como una “voz del corazón”; paralelamente las

planteadas en el marco teórico tienen el mismo sentido pues se relaciona con la sensibilidad, la visión de la realidad y el carácter de inmediato (Baudouin, 2006)

La intuición a su vez, refieren los facilitadores, que la entienden como un medio para conocer, es la manera de entender la propia sabiduría a través de la integración del sentir y del pensar, refieren que se enriquecen a través de la experiencia y del conocimiento de sí mismo, no se pueden separar sino que se complementan. De esta manera la intuición se puede ir desarrollando a través de la experiencia y ésta brinda una fuente de conocimiento interno que se enriquece a través del auto-conocimiento y de la experiencia. Tal como lo afirmaba Hogart (2002), que decía que la intuición se genera como un sentimiento que se convierte en un conocimiento y que es más fácil entrar en contacto con ella en la medida que hay más experiencia.

En cuanto a la vivencia de la intuición, los facilitadores consideran que es don que les es útil en su vida y trabajo, es la manera de no centrarse únicamente en la racionalidad, sino en explorar su interior y sus diferentes niveles de consciencia; esto tiene que ver con una perspectiva trans-personal, pues trasciende a la persona y su conocimiento fluye de otros niveles de consciencia.

Las palabras más comunes para referirse a tener una intuición son: “la corazonada”, el “me late” y la primera señal es a nivel de sensación, para luego pasar por un proceso de corroborar con la realidad, para terminar en un entendimiento específico del proceso de darse cuenta. Para la toma de decisiones les es útil personal y profesionalmente porque usualmente los lleva a tomar decisiones correctas en diferentes situaciones.

En la categoría de detección y consciencia dicotómica, los facilitadores consideran tener diferentes tipos de sensaciones que les permiten detectar que están teniendo una intuición, a pesar de que estas sensaciones se den de manera espontánea, para entender el sentido de las sensaciones, es necesario pasar por un proceso, que se irá desarrollando a través de las etapas que se exponen posteriormente. La connotación que le dan a la

sensación depende de la situación a la que estén expuestos en el proceso de facilitación, es decir que hay una unión entre lo interno y lo externo que podría reflejarse en los resultados del Test de Jung del grupo B. De tal manera que pueden detectar sensaciones, pero a la vez sentimientos, lo que refieren es que muchas veces en la relación con el cliente, sí reconocen la razón por la que vienen su sentimiento, pues está directamente relacionada con el cliente.

La siguiente categoría es la relación con el objeto y los facilitadores después de detectar sensaciones o sentimientos espontáneos sin reconocer la fuente directa, empiezan a relacionar con el cliente estas señales, que en ocasiones les son útiles en complementar el relato de la persona, pues cuando exponen su sensación al cliente, este muchas veces responde y empieza a abrir un tema del que no ha tomado consciencia.

En cuánto a la Solución metafórica, los facilitadores son guías en el proceso de crecimiento de un cliente, por tanto, así comprendan su intuición y la corroboren con su cliente, es importante que la persona esté lista para oír lo que muchas veces intuye anticipadamente el facilitador sobre el cliente, por tanto, así el proceso intuitivo que tenga el facilitador sea más rápido que la toma de consciencia del cliente, es importante respetar el momento y el ritmo de él, por tanto contribuye en la medida que el cliente lo permita.

Ese entender del sentir del otro, en ocasiones puede ser una experiencia muy fuerte para el facilitador y es necesario controlarlo, porque puede llegar a ser desgastante, pero a la vez es útil, pues le permite predecir alguna necesidad inmediata del cliente, pero es la necesidad de ser empático y respetar el momento que está viviendo la persona.

En lo relacionado con el entendimiento explícito y verbal, se da el reconocimiento de la respuesta a sus cuestionamientos y señales internas, ya se pone en palabras y se corrobora con la persona, este proceso podría ser como la toma de consciencia o la racionalización de la intuición.

Por tanto, el proceso de conocer y tomar decisiones a través de la intuición requiere de ciertos pasos y preparaciones, que podrían comprender los siguiente: (a) Volcar la atención y las preferencias de pensamiento hacia lo interno, (b) Aprender a identificar sensaciones y aceptar la influencia de otros niveles de consciencia de la persona, (c) Reconocer que es posible desarrollar la intuición a través de una entrenamiento como facilitador y de un proceso de desarrollo individual, (d) Aprender a confiar en sensaciones internas que podrían estar dando una señal que llevaría a la toma de decisión, que según lo revelado en este estudio sería la más conveniente.

En cuanto a los aportes de la intuición al proceso de facilitación se expresaron varios aspectos que los más relevantes son: (a) Dejar de ver los procesos psicológicos únicamente a través de lo racional, sino ayudar a la persona a conectarse con su intuición, a que pase de la total extroversión (locus de control externo) a la introversión (locus de control interno), para así aprender a conocerse profundamente. (b) La intuición es una guía para entender el camino a seguir con el proceso de facilitación del cliente y a darse cuenta de la situación que está viviendo el cliente, aunque aún no lo hay expresado. (c) El proceso intuitivo tiene una relación directa con la empatía, si se logra establecer empatía con la persona y tener una comunicación de centro a centro, las señales intuitivas son más certeras. (d) Aprender a oír la intuición es un proceso de desarrollo interior, de seguridad en el sí mismo, además formándose como facilitador, si es realmente de una manera comprometida, permite que la comunicación con el sí mismo fluya y que la sensibilización haga que el facilitador vaya desarrollando su intuición a través del tiempo, lo que es similar a la sabiduría organísmica y la tendencia actualizante. (e) Para tomar las decisiones en los procesos de facilitación es importante tomar lo que viene de primera intención, reconocer su carácter espontáneo y aprender a confiar en ellos. (f) La intuición permite la exploración de otros niveles de consciencia, que no son tangibles, pero que comunican, lo refieren como un sexto sentido, como algo que trasciende a la persona.



En cuanto a las opciones para desarrollar la intuición, las ideas principales expuestas por facilitadores hacen referencia al desarrollo de las condiciones facilitadoras, sobretodo a la empatía, que es la que permite el encuentro con el otro, además identificar si su preferencia de acción y crecimiento está orientada hacia lo interno o lo externo y procurar volcarlo hacia lo interno para conocer las señales. De igual forma para desarrollar la intuición es necesario despegarse de la realidad tangible y reconocer lo transpersonal en los procesos de facilitación, desarrollando otras maneras de percibir el mundo sin limitarse a los sentidos. Y por último aprender a dejar fluir cada momento, sin forzarlo y confiando en las señales internas que brinda la intuición, viviendo el momento presente y procurando tener encuentros reales con los clientes.

Es posible decir basado en el modelo de Welling que el factor común en los procesos de facilitación, es que tanto el facilitador como el cliente van desarrollando su intuición en un proceso, pues el facilitador al guiar a la persona busca entrar en el mundo sensible del cliente y además, la persona, a través del auto-conocimiento explorar nuevos estados de consciencia, llegando a tomar decisiones importantes para su bienestar.

Este abre la posibilidad a que la intuición sea estudiada como un proceso cognitivo, relacionado con estilos de pensamiento, es importante resaltar que en la medida que aumentan las etapas, el conocimiento se hace más complejo. El valor del modelo es que une lo racional con lo intuitivo, lo que permite que el facilitador genere conocimientos a través de sensaciones que le ayuden a descubrir al cliente su mundo interior, es una relación de dar-dar y de crecimiento mutuo; por tanto la intuición es un instrumento que permite un proceso de construcción de aprendizaje que se nutre a través de la escucha interior y del aprovechamiento de la experiencia.

## 6. Conclusiones

Este estudio es un aporte importante para el Desarrollo Humano en los procesos de facilitación individual por tres razones fundamentales. La primera razón, es que se realizó una aproximación teórica al término, es decir una delimitación semántica que permite una mejor y actual comprensión del concepto, por tanto se define a la intuición como un proceso individual de carácter espontáneo que surge en la persona a nivel de sensaciones internas y brinda señales de alerta para la toma de decisiones; es útil en la medida en que el individuo se escucha a sí mismo y tiene en cuenta su experiencia, por tanto es desarrollable.

En segundo lugar la investigación permitió explorar el estilo de pensamiento de los facilitadores con y sin experiencia en orientación individual, reconociendo que sólo existe diferencia significativa a nivel estadístico entre el proceso pensante intuitivo de los facilitadores con y sin experiencia; y que la tipología de Jung que se presenta con más frecuencia es la ENFJ.

En tercer lugar, se hizo una aproximación a la manera en que los promotores del Desarrollo Humano con más de 6 años de experiencia usan su intuición para la toma de decisiones en la práctica de orientación individual, llegando a la conclusión que en la medida que tiene en cuenta su experiencia y escucha más su intuición (señales internas) es posible llegar a decisiones que beneficien el proceso de facilitación. Finalmente estas tres razones en la práctica contribuyen al bienestar del cliente, a que el facilitador reconozca su estilo de pensamiento y su proceso intuitivo para tomar decisiones; que finalmente se verá reflejado en el mejoramiento de sus intervenciones y en el uso de la intuición como una herramienta para guiar a su cliente en su crecimiento personal.

Fue importante explorar el término de la intuición y su aplicación en los procesos de facilitación individual puesto que se utiliza con frecuencia tanto en trabajo individual, como en exposiciones teóricas; sin embargo, se explora más de una manera

vivencial y hasta el momento no se encontró una aproximación práctica sobre la intuición. A través de la mejor comprensión y mayor profundidad sobre la intuición es posible explorar otros niveles de consciencia del ser humano, que le pueden ayudar a integrar su yo, este tema se profundizará en el marco teórico y en los resultados.

De la misma forma, para que se pueda realmente aprovechar su intuición en los procesos de facilitación, es necesario que el facilitador se conozca, se aprenda a escuchar y sepa identificar sensaciones, si lo logra, es posible llegar a tomar decisiones adecuadas para el cliente durante los procesos de facilitación. En la medida que se aprende a oír las intuiciones y señales internas es posible fomentar el autoconocimiento.

Para concluir el presente estudio es esencial retomar la pregunta y el objetivo de esta investigación para determinar si fue o no respondida. La pregunta original era ¿Cuáles son las diferencias y similitudes en el estilo de pensamiento y el uso de la intuición en la toma de decisiones entre facilitadores en formación y facilitadores con más de 6 años de experiencia en procesos individuales?

De esta pregunta se pueden sacar las siguientes conclusiones: En cuanto al proceso pensante la tendencia en porcentaje de los resultados es casi la misma para los dos grupos, pues hay una inclinación clara hacia lo intuitivo y lo visionario. Sin embargo, analizando los resultados estadísticamente se encontró una diferencia significativa en el proceso pensante intuitivo, es decir que los porcentajes en este estilo en el grupo sin experiencia no se dispersan tanto como en el grupo B, donde los resultados numéricos son más dispersos, esto posiblemente a las diferencias de edad y los años de experiencia. Para futuros estudios sería interesante trabajar con segmentos de población de edades y tiempos de experiencia más cercanos para comprobar este resultado.

En cuanto la test de Jung-MBTI, la tipología por frecuencia de aparición de los facilitadores es la ENFJ, sin embargo, cuando se estudian las diferencias más interesantes es que en el grupo A, es decir sin experiencia, el 72% opera de manera extrovertida y el 28% de manera introvertida, mientras que en el grupo B está más equilibrado, pues el 50% opera de forma extrovertida y la otra mitad de forma introvertida.

La diferencia en términos de intuición no fue representativa, pues la mayoría de los sujetos de la muestra tiene a llevar esta condición en su tipología. De este análisis se podría concluir que a través de la experiencia como facilitador la persona tiende a verse más a sí mismo, a aprender a escuchar su intuición y a encontrar respuestas internamente que externamente y éstas lo llevarán a tomar la decisión más adecuada.

En cuanto a los objetivos, sí se identificó el estilo de pensamiento de los facilitadores y se comparó, tal como se señala anteriormente, notando que no existen diferencias muy grandes entre los dos grupos, sólo en el estilo intuitivo del proceso pensante y en la Extroversión-Introversión del Test de Jung.

En cuanto a la toma de decisiones fue posible identificar al proceso del uso de la intuición para tomar decisiones en los procesos de facilitación, pero para este caso no se comparó porque la entrevista sólo estaba dirigida a personas con experiencia en facilitación. A este proceso se agregaron nuevas categorías que contribuyen a delimitar y profundizar en el concepto de la intuición, que era uno de los objetivos específicos de la investigación.

De tal manera se considera este estudio como una primera aproximación al tema de intuición en facilitadores del desarrollo humano y que puede ser precursores de nuevos temas de investigación como lo son la educación de la intuición, la exploración de diferentes niveles de conciencia en los facilitadores, entre otros.

## 7. Limitaciones

Las limitaciones del estudio giran en torno a que la intuición no es un elemento tangible y depende la subjetividad de las personas, de manera que la interpretación es totalmente individual, lo que puede hacer que varíen los resultados. En cuanto a la muestra, fue seleccionada de acuerdo a la disponibilidad de los participantes, no será aleatoria debido a que la población no es tan numerosa, además hay más mujeres que hombres por tanto la muestra de ellas es más grande. En relación con el instrumento, por disponibilidad, la aplicación en su mayoría fue por Internet, lo que no le permitía al investigador estar pendiente de la manera en que se contestaron los instrumentos, el tiempo de respuesta de entrega fue lento, lo que retrasó el procesamiento de los resultados.

En cuanto a la muestra hubo una desventaja, pues la mayoría de los participantes fueron de género femenino, siendo de los 49, 36 mujeres y 13 hombres, por tanto no hubo un equilibrio en el género, por el tipo de población que normalmente está involucrada en desarrollo humano. Sin embargo, dentro de los objetivos del presente estudio, no está contemplado el identificar diferencias de género en procesos intuitivos, si esto se realizara la muestra debería estar más equilibrada, pero para este caso no afecta directamente los resultados, aunque podría ser un objeto de estudio enriquecedor para una futura investigación sobre el tema de la intuición.

La codificación de la información cualitativa, de acuerdo a la teoría de Welling (2005) permitió un orden sistemático del análisis de la información, además brindó espacio para que el investigador escribiera sus reflexiones sobre la codificación y estuvo abierto a identificar nuevas categorías de análisis que también brindan nuevas perspectivas que aportan a los procesos de facilitación, éstas se describirán en la fase de resultados.

En cuanto a la metodología, por ser cuantitativa y cualitativa brinda dos perspectivas completas sobre el concepto de intuición, que al no ser medible como proceso, sí se pudo identificar como estilo de pensamiento y la tipología en los facilitadores con y sin experiencia, además la fase cualitativa permitió identificar aspectos relevantes que un cuestionario no arroja, pero que este nivel de análisis permite profundizar y explorar el término en procesos de experiencia humana y fue dirigido específicamente a facilitadores con experiencia, la muestra es chica, es posible aumentarla en futuro estudios.

Los instrumentos, es decir los cuestionarios y la entrevista, fueron un medio adecuado para la recolección de datos, pues eran de fácil manejo y perseguían un objetivo, sin embargo la recolección de los datos fue lenta, pues al enviar los cuestionarios por mail, dependía del tiempo de respuesta de los sujetos, lo que hacía que los tiempos se extendieran. Para una próxima aplicación se recomienda que sea presencial para que no haya demoras en la entrega de los datos y para que el total de los cuestionarios se contesten adecuadamente.

Las entrevistas fueron enriquecedoras en el proceso y fue fácil controlar variables como tiempo, espacio y disponibilidad de los facilitadores. Las preguntas de la entrevista semi-estructurada permitieron lograr la adecuada conducción de la conversación para alcanzar el objetivo de la investigación y enfocarse en las categorías planteadas por Welling y en la toma de decisiones.

En cuanto a la metodología, hay tres puntos a discusión para ser tenidos en cuenta en futuras ocasiones, el primer tema es el de la muestra, pues fueron en total 49 personas, es decir que la dimensión y la validez del estudio no es tan alta, debido a que el número de personas involucrada no es tan amplio; para estudios que quisieran profundizar en el tema con una metodología similar se recomienda incluir a más sujetos en

el procesos de evaluación. El segundo punto son las entrevistas, éstas fueron muy útiles para el proceso de exploración, a lo mejor más que los cuestionarios porque contribuían al proceso de exploración sobre el tema de la intuición, puesto que es un tema subjetivo y las entrevistas brindan mucha información proveniente del mundo interno y de la experiencia del facilitador. De esta forma para futuros estudios, podría profundizarse más en el tema de la entrevistas o hasta centrarse únicamente en ellas para obtener más información sobre el tema. Por último, otro aspecto a discutir es el aprovechar la experiencia de los facilitadores, porque traen muchos conocimientos internos que sí se recopilan serían un gran aporte para los facilitadores en formación, pues el tema de intuición es uno de los tantos procesos internos que están vagamente explorados en el desarrollo humano. Por tanto, el estudio además de permitir profundizar en el concepto de la intuición e identificar el estilo de pensamiento de los facilitadores con experiencia y sin experiencia, le da valor a los procesos internos de los sujetos y permite ver que esta experiencia es una fuente de conocimiento que es esencial aprovechar en los procesos de formación; para realizarlo, se considera al proceso que propone Welling (2005).

## 8. Bibliografía

- Baudouin, B. (2006). *Las Claves de la Intuición*. Barcelona: De Vecchi
- Benziger, K.(2000).*Thriving in mind*. Estados Unidos: Katherine Benzinger.
- Boven, L. V.; Kamada, A.; White, K.& Gilovich, T.(2003). Intuitions about Situational Corrections in Self and Others. *Journal of Personality and Social Psychology*. 85(2), 149-258.
- Bruner, J.S. (2001). *Desarrollo cognitivo y educación*. España: Morata. Cuarta Edición
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116-131
- Cooper, R. (1997). *Executive EQ*. Nueva York: Advanced Intelligence Technologies.
- Coren, A. (2001) *Short term therapy: A psychodynamic*. Approach Other Press, LLC: Estados Unidos
- Desiraju, G. (2006). In Retrospect: Intellect and Intuition. *Psychology and Behavioral Sciences Collection Database*. 443(7110), 398.
- Diccionario de la Real Academia de la Lengua* (2005): <http://www.rae.es/>
- Diccionario Ilustrado de Términos Médicos(2006):  
<http://www.iqb.es/diccio/m/me2.htm>
- Doss, R.B. (1985). The Human Side. Recuperado el 10 de junio de 2005, de  
<http://www.human-side.info>
- Enebral, J (2004). *La intuición un recurso de los directivos*:  
<http://www.gestiopolis.com/canales/gerencial/articulos/71/intuirecdir.htm>
- Egan, G. (1975). *El orientador experto*. México: Grupo Editorial Iberoamericana.
- Epstein, S; Pacini, R; Denes-Raj, V & Heder, H. (1996). Individual Differences in Intuitive-Experiential and Analytical-Rational Thinking Style. *Journal of Personality and Social Psychology*. 71(2), 390-405.



- Flora, C. (2007, May). Gut Amighty. *Psychology Today*, 40(3), 68-75. Retrieved January 2008, from *Psychology and Behavioral Science Collection database*.
- Gladwell, M. (2005). *Inteligencia Intuitiva*. México: Taurus.
- Goleman, D. (1996). *La Inteligencia Emocional*. Colombia: Javier Vergara
- González, S. (2001). *How intuition Helps in Field Psychology*: [www.ultramind.ws](http://www.ultramind.ws)
- Gran Enciclopedia Lorraine (1980). Tomo Once. España: Planeta. P. 54
- Hammond, K. (2000). *Coping with extreme events*.  
<http://www.albany.edu/cpr/xedm/Materials/hammond.pdf>
- Hartel, C. Hartel, G. (1997). SHAPE-Assisted Intuitive Decision Making and Problem Solving: Information-Processing-Based Training for Conditions of Cognitive Busyness. *Group Dynamics: Theory, Research and Practice*. 1. (3), 187-199.
- Hogarth, R. (2002). *Educar la intuición. El Desarrollo del Sexto Sentido*. México: Paidós  
Transiciones.
- Jung C. (1985) "*Tipos Psicológicos I y II*". Buenos Aires: Losada
- Karklin and M. S. Lewicki.(2003) Learning higher-order structures in natural images, *Network: Computation in Neural Systems*, 14: 483-499.
- King, L. & Appleton, J. (1997). Intuition: A critical Review of the Research and Rhetoric.  
*Journal of Advanced Nursing*. 26(1),194-202.
- Koole, S. & Jostmann, N. (2004). Getting a Grip on Your Feelings: Effects of Action Orientation and External Demands on Intuitive Affect Regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 87(6), 974-990.
- Lamond, D & Thompson, C. (2000). Intuition and Analysis in Decision Making. *Journal of Nursing Scholarship*. Indianapolis: Forth Quarter. 32(4), 411-414.

Lieberman, M.; Jarcho, J.M. & Satpute, A.B. (2004). Evidence-Based and Intuition-Based

Self Knowledge: An fMRI Study. *Journal of Personality and Social Psychology*. 87(1),421-435.

Malucas, A. (2003) *Decision Making: Risk Management, Systems Thinking and Situation Awareness*. Estados Unidos: Argos Press P/L

Martínez, J.M(2007). *Amores que duran...y duran...y duran*. México: Pax México

Méndez, I.; Guerrero, D.; Moreno, L & Sosa, C. (2006). *El Protocolo de Investigación*. México: Trillas.

Mishlove, J. (2005). *Intuition: A link Between Psi and Spiritual*.

<http://www.intuition.org/revision.htm>

Moustakas, C. (2003). Investigación Heurística: Diseño e Investigación. *Prometeo*. 36, P. 4-14.

Myers, D. (2003) *Intuición: El Poder y el Peligro del Sexto Sentido*. Paidós: Barcelona

Myers, D. (2007). The Powers and Perils of Intuition. *Scientific American Mind, Psychology and Behavioral Sciences Collection database*. 18(3), 24-31.

Myers & Briggs, I. (1987). *Una Descripción de la Teoría y las Aplicaciones de Myers-Briggs Type Indicator*. Palo Alto: Consulting Psychologists.

O'Donohue, W; Fisher, J.E.; Plaud; J.& Link, W. (1989). What Is a Good Treatment Decision? The Client's perspective. *Professional Psychology: Research and Practice*. 20(6), 404-407.

Orloff's, J. (2001). *Guide to Intuitive Healing: 5 Steps to Physical, Emotional, and Sexual Wellness*. Los Angeles: Three Rivers Press.

Okun, B. (2001). *Ayudar de Forma Efectiva, Counselling*. México: Paidós.

- Poincaré, H. (1904): <http://www.proberbia.net>
- Poincaré, H. (1904): <http://www-groups.dcs.st-and.ac.uk/~history/Mathematicians/Poincare.html>
- Pinol, E. (1996). *Psicología Transpersonal*. México: Plaza y Valdés.
- Radin, D. (2000) Is there a Sixth Sense?. *Psychology Today*. 33(4), 44-50.
- Rogers C. y Kinget, M. (1967). *Psicoterapia y relaciones humanas*. Madrid, Alfaguara.
- Rogers, C. (1980). *El poder de la persona*. México, Manual Moderno.
- Rogers, C. (1980). *Persona a persona*. México, Manual Moderno.
- Rogers, C. (1988). *El proceso de convertirse en persona*. México, Paidós.
- Rowan, J. (1998) *The Reality Game: A Guide to Humanistic Counselling and Therapy*.  
*Segunda Edición*. Gran Bretaña: Routledge
- Rubin, J.A(1999). *The Art of Therapy. Introduction*. Psychology Press: Estados Unidos.
- Stenberg, R.J (1999). *Estilos de Pensamiento*. Paidós: Barcelona.
- Tart, C.T(1994). *Psicologías transpersonales :las tradiciones espirituales y la psicología contemporánea*. México: Paidós, 1994
- Vaughan, F. E. (1979). *Awakening Intuition*. Nueva York: Doubleday.
- Weil, P. (1997). *Los Límites del Ser Humano, Estados Modificados de Consciencia*.  
 Barcelona: Los Libros de la Liebre de Marzo.
- Welling, H. (2005). The intuitive process: The case of psychotherapy. *Journal of Psychotherapy Integration*. 15(1), 19.
- Wenner, M. (2007). The Logic of intuition. Scientific American Mind. *Psychology and Behavioral Science Collection database*. 18(4), 84-84.

## 9.- Apéndices

### Apéndice A: Invitación a contestar cuestionarios

Hola,

Como aporte a la investigación de Desarrollo Humano, en este momento estoy realizando un proyecto llamado: ***“La intuición en el Desarrollo Humano: Estilo de Pensamiento y Toma de Decisiones en Facilitadores”***, el objetivo es delimitar el concepto de intuición y comparar la intuición de facilitadores en formación y la de facilitadores con más de 6 años de experiencia en procesos de desarrollo individual; a través de la identificación de su estilo de pensamiento y su toma decisiones durante los procesos de facilitación individual.

Para identificar los estilos de pensamiento de los facilitadores, les estoy enviando dos archivos que contiene cada uno un cuestionario: el primero se llama *Proceso Pensante* que pertenece a la escala del Human Side (Doss, 1985) y el segundo es el Test de Jung - MBTI (Myers & Briggs, 1987)

Solicito su apoyo contestando los cuestionarios durante esta semana, para que entre todos sigamos aportando a la generación de nuevos conocimientos en el desarrollo humano.

Muchas gracias por su apoyo y quedo en espera de sus respuestas, que serán valiosas para la investigación.

Cualquier duda mis datos son:

Paula Franco Vasco

[paula\\_franco@hotmail.com](mailto:paula_franco@hotmail.com)

Tel: 50815100 Ext. 5730

Saludos cordiales.

Paula Franco

Apéndice B: Cuestionario Proceso Pensante del Human Side (Doss, 1985)

El siguiente cuestionario está diseñado para conocer tus preferencias en el estilo de pensamiento, aprendizaje y comunicación. Esta no es una prueba de inteligencia, ya que no hay respuestas buenas o malas, sino que todas son buenas. Por favor contesta TODAS las preguntas, QUE NO QUEDÉ NINGUNA CASILLA SIN NÚMERO, utilizando la siguiente escala:

5 me gusta mucho o me describe muy bien, 4 me gusta o me describe relativamente bien; 3 me gusta o me describe en forma regular, 2 me disgusta o no me describe, 1 me disgusta o no se aplica a mí.

Por favor no dejes preguntas sin contestar, y califica cada pregunta de manera independiente.

Puedes repetir cuántas veces sea necesario cada calificación.

I. Intereses personales (lo que me gusta o, disgusta en términos relativos)

**MIS PASATIEMPOS**

Artísticos       Sociales       Científicos       Atlético

**MATERIAS QUE ME GUSTARÍA ESTUDIAR**

Matemáticas       Música       Filosofía       Lenguas

**GENTE CON LA QUE ME GUSTARÍA ESTUDIAR**

Alegres       Organizadores       Soñadores       Prácticas

**LOS MAESTROS DE LOS QUE MAS APRENDÍ USABAN:**

Fórmulas       Procedimientos       Imágenes       Sentimientos

**LOS LIDERES QUE MAS RESPETO SON:**

Imaginativos       Inspiradores       Cuestionadores       Disciplinados

**II Descripción personal (palabras que me describen relativamente bien)**

<input type="checkbox"/> Creativo	<input type="checkbox"/> Emocional	<input type="checkbox"/> Técnico	<input type="checkbox"/> Comunicativo
<input type="checkbox"/> Organizado	<input type="checkbox"/> Conservador	<input type="checkbox"/> Controlado	<input type="checkbox"/> Cuantitativo
<input type="checkbox"/> Analítico	<input type="checkbox"/> Intuitivo	<input type="checkbox"/> Científico	<input type="checkbox"/> Visionario
<input type="checkbox"/> Musical	<input type="checkbox"/> Detallista	<input type="checkbox"/> Racional	<input type="checkbox"/> Comprensivo
<input type="checkbox"/> Matemático	<input type="checkbox"/> Original	<input type="checkbox"/> Conceptual	<input type="checkbox"/> Afectuoso

**III Preferencias personales (en situaciones de trabajo)**

<input type="checkbox"/> Juzgar en hechos más que en sentimientos	<input type="checkbox"/> Filosofar sobre temas
<input type="checkbox"/> Ser confiable y que puedan depender de mí	<input type="checkbox"/> Ser bien organizado y sistemático
<input type="checkbox"/> Pensar en grande en el futuro	<input type="checkbox"/> Adaptarme a otra gente
<input type="checkbox"/> Evaluar situaciones complejas	<input type="checkbox"/> Seguir métodos probados y aprobados
<input type="checkbox"/> Usar diagramas para explicar o enseñar	<input type="checkbox"/> Desarrollar nuevos enfoques a problemas
<input type="checkbox"/> Trabajar en equipo o trabajo en grupo	<input type="checkbox"/> Explorar teorías o ideas poco comunes
<input type="checkbox"/> Ordenar lo caótico	<input type="checkbox"/> Compartir sentimientos con otros
<input type="checkbox"/> Diseñar productos o programas originales	<input type="checkbox"/> Resolver esquemas complicados
<input type="checkbox"/> Analizar resultados científicamente	<input type="checkbox"/> Divertirme con la gente
<input type="checkbox"/> Estar intrigado con ideas intrépidas o atrevidas	<input type="checkbox"/> Planear el trabajo y trabajar el plan.

Apéndice C: Cuestionario: “Test de Jung-MBTI” (Myers & Briggs, 1987)

Fecha de Aplicación: \_\_\_\_\_

Genero: M \_\_\_ F \_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_

Tiempo involucrado en Desarrollo Humano: \_\_\_\_\_

Nivel de estudios: \_\_\_\_\_

Ocupación: \_\_\_\_\_

--	--

**Instrucciones**

Responde a las siguientes preguntas Sí o No y pon una "X" en la casilla correspondiente

<b>TEST DE TIPOLOGÍA DE JUNG</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
1. Usualmente mis ocupaciones me preocupan más que mis planes futuros.		
2. Encuentro difícil hablar de mis sentimientos		
3. Me siento bien entre la multitud		
4. Das lo mejor para terminar una tarea a tiempo.		
5. Te involucras emocionalmente en los problemas que te cuenta la gente.		
6. Te interesas más en la idea general de una tarea que en la realización de detalles.		
7. Consideras que una observación estricta de las reglas establecidas es prudente para prevenir un buen resultado.		
8. Frecuentemente prefieres leer un libro que ir a una fiesta.		
9. Tiendes a basarte en tu experiencia en vez de alternativas teóricas.		
10. Se te dificulta emocionarte.		
11. Rápidamente te involucras en la vida social en un nuevo lugar de trabajo.		
12. Es natural asumir la responsabilidad de tus actos.		
13. Frecuentemente y fácilmente expresas tus sentimientos y emociones.		
14. Frecuentemente piensas en la humanidad y su destino.		
15. Crees que las mejores decisiones son las que fácilmente se pueden cambiar.		
16. De alguna manera eres una persona reservada y distante en la comunicación con los demás.		
17. Prefieres actuar inmediatamente en vez de especular sobre varias opciones.		
18. Confías en la razón, más que en sentimientos.		
19. Pasas tu tiempo libre con personas, haciendo vida social, yendo a fiestas, de compras, etc.		
20. Usualmente planeas cosas con anticipación.		
21. Frecuentemente tus acciones son influenciadas por tus emociones.		
22. Usualmente contemplas la complejidad de la vida.		
23. Normalmente haces los trabajos con prisa.		
24. Encuentras difícil hablar duro o en voz alta.		
25. Te aburres si tienes que leer libros teóricos.		
26. Valoras más la justicia que la compasión.		
27. Cuando platicas con mucha gente, te sientes mejor.		
28. Se gusta revisar cómo las cosas estás progresando.		
29. Fácilmente empatizas con los pensamientos de otras personas.		
30. Te inclinas más a experimentar que a seguir patrones familiares.		
31. No te gusta limitarte por tus obligaciones.		
32. Prefieres aislarte de los ruidos externos.		
33. Es esencial para ti, probar las cosas con tus propias manos.		
34. Piensas que casi todo puede ser analizado.		
35. Usualmente eres el primero en reaccionar a un evento venidero: El teléfono sonando o una pregunta inesperada.		

36. Te gusta poner las cosas en orden, en su lugar.		
37. Te sientes involucrado cuando estás viendo novelas de televisión.		
38. Fácilmente entiendes nuevos principios teóricos.		
39. El proceso de búsqueda de soluciones es más importante que la solución como tal.		
40. Usualmente te sientas en una esquina de un salón o cerca de la pared en vez del centro del salón.		
41. Cuando estás solucionando un problema prefieres seguir una aproximación que te sea familiar en vez de algo nuevo.		
42. Tratas de pararte firme en tus principios.		
43. Es fácil para ti comunicarte en situaciones sociales.		
44. Eres consistente en tus hábitos.		
45. Gustosamente te involucras en situaciones que te simpatizan.		
46. Fácilmente percibes varias formas de cómo los eventos se podrían desarrollar.		
47. Un gusto a la aventura está cerca de tu corazón.		
48. Prefieres reuniones de pequeños grupos que interactuar con mucha gente.		
49. Cuando consideras una situación, prestas atención a la situación actual que las posibles consecuencias del evento.		
50. Consideras que el enfoque científico es el mejor.		
51. Disfrutas tener una grande cantidad de conocimientos.		
52. Casi nunca llegas tarde a tus compromisos.		
53. Rápidamente ayudas a las personas sin pedir nada a cambio.		
54. Frecuentemente pasas tiempo pensando cómo las cosas pueden mejorar.		
55. Tus decisiones se basan normalmente en tus sentimientos, más que en una cuidadosa planeación.		
56. Prefieres pasar tu tiempo libre solo y relajado en un ambiente tranquilo y familiar.		
57. Te sientes más cómodo apegándote a los modos convencionales.		
58. Consideras que la crítica objetiva es útil en cualquier actividad.		
59. Disfrutas conociendo bien un evento en el que otras personas están directamente involucradas.		
60. Sabes cómo aprovechas cada minuto de tu tiempo en un bueno propósito.		
61. Fácilmente te dejas afectar por emociones fuertes.		
62. Siempre estás buscando oportunidades.		
63. Las fechas de corte te parecen relativas en vez de considerarlas absolutas e importantes.		
64. Después de socializar por un tiempo prologando sientes que necesitas estar sólo por un tiempo.		
65. Tu lugar de trabajo usualmente está ordenado y limpio.		
66. Tiendes a ser imparcial a pesar de que esto pueda afectar tus buenas relaciones con la gente.		
67. Te gusta comprometerte en un trabajo activo y dinámico.		
68. Tienes un buen control de tus deseos y tentaciones.		
69. Tiendes a simpatizar con otras personas.		
70. Ves fácilmente el principio general que hay detrás de ocurrencias específicas.		
71. Estás inclinado a improvisar que a planear cuidadosamente una actividad.		
72. Te gustan las caminatas solitarias.		

HumanMetrics is Israel-based company founded in 1996 to provide Internet on-line testing in the field of human typology and relationships. Symon Kerbel Humanmetrics. Kindly they did the permission to the C.-G.Jung Foundation for Analytical Psychology of Argentina

*Apéndice D: Entrevista Semi-estructurada basada estudio de Welling (2005).*

<b>PREGUNTAS</b>		
1	¿Qué es para ti la intuición?	
2	¿Cómo la vives y sientes como persona?	
3	¿Sientes qué te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?	
4	¿Consideras la intuición como una herramienta fuerte para la facilitación?	Ejemplo
5	En ocasiones sientes saber cosas del cliente sin que él o ella las haya mencionado	Ejemplo
6	En ocasiones empiezas a sentir dolor, estrés o sensaciones diferentes durante la sesión	Ejemplo
7	Mientras el cliente habla, ves imágenes internas relacionadas con su situación?	Ejemplo
8	Durante el proceso de facilitación llegan espontáneamente a tu cabeza palabras, poemas o líricas que tienen que ver con la relación del proceso de la persona?	Ejemplo
9	Sientes necesidad de tocar, abrazar o caminar frente al paciente	Ejemplo
10	En ocasiones te llegan emociones espontáneas, siendo estás provenientes del cliente y no tuyas?	Ejemplo
11	¿Consideras que existe alguna relación entre la intuición y los niveles de consciencia? ¿Por qué?	
12	¿Cómo recomendarías que los facilitadores en formación la desarrollaran?	



*Apéndice E: Resultados Cuantitativos*

## Grupo A: Facilitadores con menos de 6 años de experiencia.

Datos Generales				Test Jung				Proceso pensante				
				TIPO				A	L	I	V	
Sujeto 1	Edad	Género	Tiempo en DO	Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	65	62	78	90
	31	F	1	22	38	12	22					
Sujeto 2				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	59	38	70	58
	24	F	2	11	25	25	11					
Sujeto 3				Extroverted	Sensing	Feeling	Judging	ESFJ	49	58	82	87
	29	f	1	1	1	38	11					
Sujeto 4				Extroverted	Intuitive	Thinking	Judging	ENTJ	59	62	50	59
	32	f	1	11	25	19	33					
Sujeto 5				Extroverted	Intuitive	Thinking	Judging	ENTJ	72	72	87	80
	56	f	3	11	12	12	44					
Sujeto 6				Extroverted	Sensing	Feeling	Judging	ESFJ	57	76	86	90
	25	f	0.5	22	1	38	22					
Sujeto 7				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	33	65	74	59
	31	f	2	22	25	25	78					
Sujeto 8				Extroverted	Sensing	Thinking	Judging	ESTJ	56	62	83	34
	39	f	2	44	12	1	56					
Sujeto 9				Extroverted	Sensing	Thinking	Judging	ESTJ	37	68	64	40
	43	f	1.5	22	38	1	67					
sujeto 10				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	51	66	82	70
	25	m	0.5	11	25	25	1					
Sujeto 11				Extroverted	Intuitive	Thinking	Perceiving	ENTP	50	34	74	53
	55	f	4	22	38	12	33					
Sujeto 12				Introverted	Sensing	Feeling	Judging	ISFJ	37	58	76	50
	54	m	1.5	11	38	12	1					
Sujeto 13				Extroverted	Sensing	Feeling	Judging	ESFJ	28	17	74	26
	29	f	2.5	11	12	25	11					
Sujeto 14				Extroverted	Sensing	Feeling	Judging	ESFJ	6	53	80	63
	28	f	1	11	12	12	1					
Sujeto 15				Extroverted	Sensing	Thinking	Perceiving	ESTP	53	70	80	72
	40	f	2	22	12	12	33					
Sujeto 16				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	50	72	74	76
	40	f	5	22	12	12	44					
Sujeto 17				Extroverted	Sensing	Feeling	Judging	ESFJ	23	50	74	72
	39	f	2	22	1	50	1					
Sujeto 18				Extroverted	Intuitive	Feeling	Perceiving	ENFP	66	48	96	76
	27	f	3	50	38	62	11					
Sujeto 19				Extroverted	Intuitive	Thinking	Judging	ENTJ	75	72	87	76
	34	m	3	40	50	12	40					
Sujeto 20				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	56	77	85	90
	31	f	3	15	30	25	10					
Sujeto 21				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	30	68	74	60
	40	f	6	22	25	25	78					
Sujeto 22				Extroverted	Sensing	Thinking	Judging	ESTJ	55	67	84	35
	42	m	3	44	12	1	56					
Sujeto 23				Extroverted	Sensing	Thinking	Judging	ESTJ	35	67	70	40
	25	f	1	24	36	8	60					
sujeto 24				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	48	67	83	69
	32	f	5	8	30	30	5					
Sujeto 25				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	50	25	76	50
	50	f	2	30	35	8	35					

### Grupo B: Facilitadores con más de seis años de experiencia

Datos Generales				Test de Jung					Proceso Pensante			
Type	Edad	Género	Tiempo en DO	TIPO					A	L	I	V
Sujeto 1				Extroverted	Sensing	Thinking	Judging	ESTJ	36	64	63	26
	63	F	19	33	38	1	44					
Sujeto 2				Extroverted	Sensing	Feeling	Judging	ESFJ	50	57	67	70
	30	F	7	44	25	12	33					
Sujeto 3				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	40	64	72	68
	52	F	32	11	38	12	22					
Sujeto 4				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	30	65	78	82
	56	M	30	33	12	62	33					
Sujeto 5				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	25	35	81	42
	40	F	22	33	12	12	67					
Sujeto 6				Introverted	Sensing	Feeling	Judging	ISFJ	50	76	76	58
	55	F	9	22	1	50	78					
Sujeto 7				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	39	56	85	59
	43	F	7	11	12	25	22					
Sujeto 8				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	70	65	78	80
	50	F	18	20	35	15	25					
Sujeto 9				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	91	59	86	93
	38	M	10	17	65	45	20					
Sujeto 10				Extroverted	Sensing	Feeling	Perceiving	ESFP	40	58	73	74
	46	f	24	1	12	12	44					
Sujeto 11				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	54	72	88	74
	36	f	9	28	39	35	17					
Sujeto 12				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	70	78	72	82
	38	m	14	15	30	25	10					
Sujeto 13				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	75	50	88	60
	53	m	32	3	28	35	16					
Sujeto 14				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	25	66	71	80
	60	m	30	30	11	65	34					
Sujeto 15				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	30	52	80	40
	62	f	28	10	20	30	20					
Sujeto 16				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	40	66	68	56
	40	f	15	15	30	8	20					
Sujeto 17				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	73	65	68	60
	35	f	14	18	35	10	20					
Sujeto 18				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	22	45	78	87
	43	m	10	20	8	67	39					
Sujeto 19				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	25	35	81	42
	61	m	18	10	15	27	60					
Sujeto 20				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	76	40	78	30
	53	f	13	25	8	20	59					
Sujeto 21				Introverted	Intuitive	Feeling	Judging	INFJ	35	58	85	59
	44	m	16	9	49	47	18					
Sujeto 22				Introverted	Sensing	Feeling	Judging	ISFJ	65	56	78	58
	41	m	11	20	7	69	70					
Sujeto 23				Introverted	Sensing	Feeling	Judging	ISFJ	30	76	80	53
	39	f	9	21	6	47	69					
Sujeto 24				Extroverted	Intuitive	Feeling	Judging	ENFJ	45	65	78	66
	32	f	8	14	40	7	15					

Apéndice F: Resultados Cualitativos

(1) La intuición para los facilitadores: Definición

Entrevistador: Mira, no puedo dejar de verla en el contexto de lo que se, verdad? Y en el esquema de Jung pues es como la polaridad de la sensación, entonces yo como la acabé de entender bien...la intuición es como la información que me llega desde dentro, a diferencia de la sensación, que es información que me viene de fuera. Entonces la intuición es algo que me viene desde dentro hacia fuera y que me da datos e información que me da datos e información para situarme en mi mundo, en el entorno, en realidad y a partir de ahí tomar decisiones, percibir cosas de modo diferente...es una función.

me da información de la realidad externa e interna, de ambas, mientras que la sensación me da mas bien una información externa

Entonces por lo que me dices, para ti el proceso de la intuición es conocerte a ti mismo, conocer tu sabiduría orgánica y en los proceso de facilitación ayudar a que el cliente lo haga.

Entrevistado: Y yo creo que es como estar en contacto con esa parte de tu mundo interno, a mí me hace mucho sentido en el esquema Jungiano...cómo a la persona extrovertida le cuesta trabajo aceptar la intuición como un mecanismo, medio de conocer, porque precisamente la característica de extrovertido es que está fuera, entonces la energía la recibe de fuera y su interacción con el mundo es a partir de botones que le aprietan, entonces es reactivo.

la creatividad te lleva a plasmar una experiencia que tu tienes interna a un cuadro, una pintura; la intuición generalmente te lleva a una acción, a una comprensión profunda de ti mismo, a

clarificar una relación, a tomar una decisión...que de algún modo si está relacionada con proceso creativo, por que es salirse de lo convencional, pero se expresa en diferente manera.

Para mi sería como una percepción que surge como de una voz interna que te indica como que hacer, hacia donde ir, como de tu propia sabiduría...Es como integrar el sentir y el pensamiento, desde una parte que ya está registrada desde el interior... como si ya tuvieras la experiencia previa atrás y sale, a través de la intuición.

...esa voz interna que no viene de la razón, a la que le faltan datos, pero que surge así, de manera espontánea...es como la voz del corazón

Mira, te voy a decir un ejemplo que tiene que ver con la psicología de las mujeres, que dicen que tenemos el cabello largo, para hacer que ideas de la cabeza, lleguen al corazón, pues te quiero decir que yo creo que las ideas salen de aquí(señalando el pecho) y se ubican acá(señalando la cabeza). Claro, pues de teoría te podría decir que se ubica aquí (señalando la cabeza), pero no sé si se ubique ahí.

La intuición para mí es una voz interna que me dice qué hacer y que no hacer en situaciones en dónde tengo que tomar una decisión o donde tengo un papel de facilitador.

Para mí la intuición es un proceso de darme cuenta de las cosas que a veces no llegan a mi conciencia, es un proceso de entrada de información a nivel sensorial que me obliga a hacer un alto en el camino y pensar sobre las señales internas que llegan a mí ser.

(2) Vivencia de la intuición

Cómo lo que se dice, “la corazonada”, “el me late”, el “creo que por aquí va”. Sobre todo cuando uno le ha estado dando vuelta a cosas más fuertes. A mí me pasa así, cuando estoy con algo, si me dejo llevar por la intuición, generalmente llego a un buen lugar porque no es algo que me venga de la nada, sino como proceso.

Entrevistador: O sea en el momento que lo haces, o sea, sigues esas señales internas, esas corazonadas, sientes que estás tomando la decisión correcta, o al fin y al cabo te das cuenta que es la decisión correcta.

Pues es como una alerta, una llamada de atención, pero también igual es una signo que lo siento más interno, no lo podría especificar. Cuando uso las palabras es como por referirme a lo que la gente dice, no es que yo sienta algo en el corazón, pero es algo que sí lo identifico como interno.

...para ti tu intuición, esa sensación interna, es algo que te lleva a la acción.

Bueno, pues durante mucho tiempo no le hice caso, pero en los últimos años procuro, escuchar esa parte interna y hacerme caso, y cuándo siento esto que es como esa parte aunada de la sensación física, más la parte de la experiencia que está como brotando...me dirijo casi siempre a una acción. Si es en mi actuar en mi trabajo, lo propongo y sí es conmigo misma es como escuchara la voz interna, pues me hago caso

...te puedo decir que en algún momento me arrepentí de no haberle hecho caso a mi intuición y en un momento en que sí lo hice, que no te puedo decir exactamente cuál es, ni cómo, empecé a ver que si cuadraba y checaba con la realidad, aquella parte que brotaba de mi interior sí era cómo el camino correcto para hacer las cosas y empecé a hacerme caso.

Más bien ha sido como un proceso de aprender a escuchar esa voz, de no descartarla porque no tiene pruebas, más bien a sido como aprender a sustentar que a veces solo digo: “me arriesgo”, y frente. Y entonces cuando me arriesgo muchas maravillas, entonces es más certera de lo que es la razón...Haz de cuenta que hago cosas maravillosas que no vienen de mi razón

Me parece claro que ahora hay un proceso que pasa al revés, le estoy dando más peso a la intuición y me apoyo en la razón. Por que para mí el camino era más fácil pensarlo con claridad, como te digo “Pensado” que “Sentir”. En la medida que puedo sentir más, me doy cuenta que surgen estas cuestiones de manera espontánea.

Cómo la vivo...cómo un regalo, es un regalo precioso que me queda claro que a veces se cree que es algo de las mujeres, pero que creo que todos lo tenemos. Ah, qué es más fácil que las mujeres lo tengamos en frente, sí, es un regalote para mí ser mujer y tener intuición, que las dos cosas estén juntas; porque me doy chance y me doy permiso que muchas veces me doy permisos de hacer cosas desde ahí, de creer, yo como soy mujer no tengo tanta bronca de explorarla (risas).

En esto de sentirme completo, me siento más capaz de vivir la vida, de vivir la vida completa, no nada más la parte mental. Me siento más...así de repente estoy con mis hijas y me digo... “Me está ocultando algo...” y pero así de verdad de sensación, ¿no? “Me late que esto va por otro lado” y entonces me arriesgo a ponerlo y fíjate que sí, en mis hijas en mi pareja, estoy tratando de no ponerlo en términos profesionales

Es una vivencia diaria, es un procesos de indagarme diariamente a mí sobre lo que me dice mi propia intuición que al final siento que es mi propio yo, mis otros niveles de conciencia. Es importante resaltar que para mí no ha sido fácil escucharla, al contrario ha sido un proceso

extenso el aprender a oírla, a estar en contacto con ella y muchas veces me equivoco, pero después de analizar el suceso me doy cuenta que al fin y al cabo mi intuición sí me lo había dicho, pero yo no le había hecho caso.

La vivo cuando llega y la vivo intensamente porque realmente creo en ella.

3. Detección y consciencia dicotómica: Sensaciones internas, sentimientos contradictorios que hasta ahora están llegando a la consciencia.

Pues, bueno, no tanto lo que me vayan a decir algo, más bien lo que creo que advierto a veces antes que ellos son los sentimientos que tienen. Percibo por ejemplo, a veces tristeza o coraje que no están todavía en el campo de la consciencia de la persona, descubre por sí misma,

Si te hablo primero de sensación física, la ubico en el pecho, ahí es de donde surge y es como es si de repente mi sentir y mi pensar se focalizara en un punto, todo lo empieza a halar hacia un puesto, que no está presentado, tan expuesto afuera..., es como un sentir adentro que me impulsa a tomar decisiones.

Y por supuesto que a nivel de mi trabajo, muchísimo más, yo les estoy dando un curso y de repente oigo la respuesta de alguien o la pregunta de alguien y digo: “A mí se me hace que esto tiene cola y ahí se me hace que esto va quién sabe para donde”

Tengo sensaciones, pesadez en los hombros, sudoración o ansiedad, depende mucho de mí estado personal y del estado en el que llegue la persona y la conexión que tengamos durante la sesión.

... la intuición porque no sólo está cargado de pensamientos, sino de sensaciones, cuando llega con una alerta doble ahí me doy cuenta que es un mensaje de mi yo interno.

La siento a nivel de sensación, es una sensación entre el pecho, al nivel del corazón y la espalda al mismo nivel, es una sensación que me hace quedar en estado de alerta, que me dice “Oye, pon atención que acá puede estar pasando algo”.

4. Relación con el objeto: Empiezo a entender hacia dónde va el sentimiento y la sensación, la empiezo a trabajar para aplicarla a la realidad, reacciones del facilitador.

y ahí donde a veces yo tengo intuiciones que me ayudan, según la historia, a atar cabos...a decir: “bueno, intuyo que esto va por ahí”, como que esta tristeza que está manifestando puede estar conectado con todo esto y sin tener pues, como mucha, mucha base para poderlo afirmar

Pues, sí experimento muchos sentimientos, pero, realmente así que no sepa de dónde vienen, no recuerdo ahorita. Generalmente sí lo identifico, muchas veces me identifico con lo que dice la persona, lo conecto con la experiencia de otros clientes, eh...me siento conmovido por su experiencia, en fin hay varias. Pero hasta ahorita estaba pensando así como de un momento que yo diga: “no sé de dónde viene este sentimiento...no”

Muchas veces te puedo decir que hago muchas cosas, ya ves que yo practico Gestalt, te puedo decir que muchos de los ejercicios que yo hago desde la Gestalt tienen que ver totalmente con mi intuición, muchas veces me valgo más por lo que yo estoy sintiendo y por lo que a mí me parece que puede ser, claro siempre comprobándolo con el otro, que lo que pudiera decir una teoría o un marco de referencia externo.



. Siempre, siempre, siempre con el consenso del otro, pero sí es así, pero casi siempre me lanzo sin tener un cuadro en mi mente, de teoría o algún parámetro y me voy por que estoy sintiendo y funciona.

O sea de alguna manera tiene que estar procesada en la razón para aplicarla a la realidad.

Sí, es como si te fluyeran del corazón una cantidad de palabras y las sacaras...y sí son del cliente

Si, pero más que antecederme, creo que es más mi manera de procesar las cosas, soy una persona visual y me hago la historia mental en imágenes, por eso sí me imagino todo el “background” de la escena que me está contando.

5. Solución metafórica: Empiezo a desarrollar ideas con la realidad para reconocer hacia dónde va dirigido la intuición que estoy teniendo, confrontación con la realidad, a llevarlo a ideas tangibles.

pero generalmente me espero a que la persona lo descubra por sí misma,

Entrevistador: OK, ¿pero de alguna manera eso te ayuda a guiarlo?

Entrevistado: Si, a seguirlo y como a tener más confianza en su propio movimiento

Si, ahí casi siempre la modalidad de comunicación de la persona me lleva a lo que está la persona comunicando. Por ejemplo, si la persona me describe escenas, las veo, o sonidos...o sea ahí te diría que es un poco, cómo que fluyo con ella y me voy más por la forma como la persona ve su realidad. Esa es otra vez la parte de la empatía, esa que...pero sí se me facilita el visualizar y tener incluso a veces sensaciones auditivas, cosas...

Pues que si le doy un abrazo cuando está llorando, por algo que está viviendo muy profundamente, pues viene el consuelo en ese momento, pero se bloquea una, un contacto profundo...y yo si he vivido qué es bloqueo, tanto el grupo como individualmente. Me cuesta trabajo a veces no acercarme para permitir que eso se de, pero yo veo que cuando lo puedo hacer, los resultados son mucho mejores.

que es como hacerme caso a mi primer grito interno, mi voz interna me dice: “ve por ahí” y trato de hacerle caso, por que sí no le hago, ya me voy por el camino equivocada y casi nunca resulta.

Sí, incluso a veces me adelanto....a veces me tengo que estar frenando porque me adelanto y le digo cosas que aún no ha dado cuenta, aunque sí son, pero aún no es su momento

Sí, mira pues soy mas sensible a esta parte de estrés o la angustia, a veces empiezo a sentirlo en el cuerpo cuando estoy con esa persona que está como en ese estado, yo empiezo a tensarla, empiezo a tensar los hombros a cortar la respiración...y me doy cuenta que me estoy metiendo en el canal del otro, que finalmente él está en ese estado también

yo empiezo a escuchar el cliente y has de cuenta es como si yo me metiera a un paisaje, a un cuento o a una foto y entonces me va diciendo y yo en mi mente voy recorriendo y me voy imaginando lo que él me esta relatando, como si lo estuviera viviendo yo... entonces me vienen imágenes, y me vienen ideas, es como si estuviera yo viviéndolo ahí...veces un poquito, como adelantar, como de alcanzar a ver el panorama completo, hasta donde él todavía no lo ha visto.

siempre pido permiso, lo hago, a veces cuando me surge tocar, cuando...otra vez, esta parte intuitiva, cuando creo que le puede ayudar, lo hago.

Cuando lo pregunto es por que sé que me van a pedir algo y me ha funcionado, “¿Oye, necesitas algo de mi en este momento? ¿Puedo hacer algo por ti en este momento?” y muchas veces me han contestado en ese momento que me abrace.

Sí, creo que a veces puedo decir cosas como: “Esto te está doliendo” y el cliente puede que no ha visto dolor por ahí, no nada más siento dolor, sino enojo y entonces parece cómo si pudiera sentirlo... si como algo que creo que viene de volcarme a sentir del otro.

Si...no sé si exactamente tocarlo, yo tengo por ahí muchos cuestionamientos al respecto de tocar y abrazar, pero quiero que ha habido momento donde he llegado a abrazar a mis cliente, de una manera enorme de verdad lo que se quiebra ahí como toda esa resistencia que existe ahí todavía y por supuesto que no ha sido pedido, nada más ha sido sentido, pues, como de decir: “Pobre, venga para aca”

Sí, en ocasiones, aunque siempre las verifico, en la medida que tengo más experiencia como facilitador, me ha sido más fácil entrar en contacto con lo que llega internamente a mi conciencia y más que darme cuenta a confiar en esos procesos, de tal manera que sí siento saber cosas de mi cliente, pero siempre busco verificarlas en el momento correcto.

#### 6. Entendimiento explícito y verbal:

Llevarlo a palabras a compartirlo con el cliente, a reconocer que la sensación tiene una fuente por parte de una situación del cliente, toma de consciencia de los mensajes de la intuición.

Sí y de hecho yo recuerdo personas que hay momentos en que me dicen, “ya aprendí que yo debo hacer lo que yo creo que debo de hacer”. Que esa para mí es una frase que yo tomaría como de consciencia de...porque cuando te hablan del me late, no es el me late del impulsivo, porque el impulsivo, nada más lo hace y ya. En la intuición hay momentos de mucha profundidad, no es una reacción impulsiva.

Desde el lenguaje por ejemplo, le veo la cara, le veo la actitud, le veo la postura, empieza a platicar un poco de su problemática y le empiezo a poner palabras de su sentir, cuando él todavía no ha habido encontrado. El otro día llegó una chica y entonces me decía: “Es que no sé cómo poner el palabras el tema que traigo hoy”, y me empieza a poner varias referencias, entonces desde que le vi la cara y le ví la actitud, ya tengo un tiempo trabajando con ella, ya la conozco bien...y me empieza a referenciar los temas, le digo: “Tu problema o el tema que traes hoy es Decisiones de vida, tiene que tomar decisiones de vida en este momento”...y entonces se quedó así como diciendo: ¿por qué sabes? y dijo: “Sí, es eso” y eso fue, o sea es como poder armar un todo a través de lo que es...nos vamos a términos rogerianos de lo que es la suceptión, a través de esa percepción que hay abajo de la percepción, algo más allá.

De repente estoy escuchando y digo.. “Tiene que ver con esto” y sé que sí lo pienso, pues no lo digo, pero me arriesgo y sí lo digo y escucho cosas de regreso, cómo de retroalimentación de mis propios clientes: “Sí claro, es así!” y yo digo, “ ay haber, tu has caso, no sabes de donde viene, pero ahí viene

y entonces le digo justamente lo que me acaba de preguntar y le cuento una historia que va pegadita a esta, ¿no? Y me dice sí, es que eso es lo quería escuchar y pues sí, es un conocimiento maravilloso y me doy cuenta que desde hacer, pues que será, tampoco tiene tanto que me atrevo a confiar, tal vez tiene 5 o 6 años, que me atrevo a confiar en mi intuición, a decir: “Sí, va, me atrevo”, de una vez

pues creo que no tengo una frase una completa que expresarte, pero me acuerdo mucho de las expresiones que vienen acompañadas de esto que es un “¡Exacto!, ¡Sí!, ¡Así!....¡te me

adelantaste!” Y yo digo, esto tiene no es más que estar ahí en un proceso intuitivo, dónde la razón ayuda a organizarse, pero no fluye de la razón

Como ya lo había mencionado es mi herramienta personal y en el trabajo porque me ayuda a ver más allá, a ir más rápido que mi cliente y poderlo guiar en su proceso de conocerse y aceptarse.

Siento que en la medida que estoy más cerca de ella, mi cliente responde con expresiones tales como “Exacto! Así es como me siento! Esa pregunta es la que me he hecho y no me he querido responder por temor!”. De manera que, como facilitadora, confío en mi intuición y la utilizo.

#### 7. Aportes al proceso de facilitación

Pues en ver las cosas de manera no convencional, el atreverme a correr riesgos, me sirve para innovar, para tomar nuevos caminos. Yo te lo digo con un ejemplo personal, como cuando he dicho este proyecto no me late, veo clarísimo que con el paso tiempo que no me debería de haber involucrado y al contrario, en casos donde no tengo muchos datos, ni nada, pero digo suena bien, me voy y me funciona muy bien.

El facilitar como se conecta una persona con su intuición, es difícil cuando la persona es muy racional, muy extrovertida, muy plantada en los procesos de pensamiento de todo lo racional. Pero conforme vamos procesando el material que trae para trabajar, sabes es una pregunta cómo: ¿Qué no has hecho que pudieras haber hecho? O...

Entrevistado: O...en esta situación que me estás describiendo, ¿Qué no hiciste que pudiste haber hecho? Ahí lo pone en contacto, o también, le dices: “No le des muchas vueltas y dime lo primero...” o sea un poquito con el principio de la libre asociación. “¿Qué fue lo primero que sentiste cuando te dijeron tal cosa?” o “¿o que fue lo primero que pensaste? ¿Cuál fue tu primer vivencia?”

...los que ya la tienen desarrollada y la usan y la comparten verbalmente y todo eso, pues se establece la comunicación a ese nivel, como que estamos hablando de centro a centro, es lo que Buber le llama encuentro, para mí es cuando se da esa comunicación de centro a centro, donde ya dejamos el mundo de los roles, de lo externo y estamos ya totalmente en contacto de experiencia a experiencia, organísmico totalmente en el sentido Rogeriano.

Cuándo estoy trabajando con alguien, siento que mi intuición me marca un camino o una línea que pongo sobre la mesa de inmediato y empiezo a hablar de mí y digo: “es que yo me siento, a mí como que me late, como que siento, como que te siento así” y lo confirmo con el otro. Muchas veces sí le pego, si, le atino y entonces empezamos a dirigir la acción hacia aquello que intuí. A veces aquello que intuí, me lleva a ver lo que el otro todavía no ha visto o no se ha dado cuenta.

es como una parte muy combinada entre mi propia intuición y la empatía que puedo ejercer con el otro. Si logro empatar esas dos, casi siempre le voy a atinar...y ya tiene que ver con mi vida personal...

Que funcione, si maravillosamente funciona y lo he comprobado a nivel individual como a nivel de parejas, como a nivel de grupos. Al principio era, a lo mejor era un poquito de miedo,

cómo de ¿Será?...Ahora es al revés (risas), ahora sí no va aunada esa sensación, esa intuición y no va aunada a ese trabajo que hago, no le llego, no...sí tiene que ir muy de la mano y cada vez me atrevo más y cada vez hago más cosas basada en mi intuición.

la facilitación, si realmente te involucras y te comprometes con ella, realmente te sensibiliza, te va sensibilizando, te va sensibilizando....y yo te puedo decir que cuando estoy trabajando con un cliente me involucro plenamente con lo que le está pasando al cliente y trato de sentir lo que le está pasando en su mundo, me pongo como instrumento, me entrego plenamente. En el momento en que se va, se va...se acaba, pero estando yo con él, me dejo...

Sí, si necesita una lógica, necesito la razón, eso me queda clarísimo. Y hay muchas veces que desde la intuición, he tomado acciones que ni siquiera tienen que pasar por el proceso de razonamiento, que una acción del corazón.

Si, a lo mejor de repente pongo a hacer a alguien algo en terapia y después digo: “¿Pues y dónde está la parte teórica?”(Risas). “Y después digo, pues no sé, pero salió bien...”

y entonces le digo justamente lo que me acaba de preguntar y le cuento una historia que va pegadita a esta, ¿no? Y me dice sí, es que eso es lo quería escuchar y pues sí, es un conocimiento maravilloso y me doy cuenta que desde hacer, pues que será, tampoco tiene tanto que me atrevo a confiar, tal vez tiene 5 o 6 años, que me atrevo a confiar en mi intuición, a decir: “Sí, va, me atrevo”, de una vez

En la toma de decisiones...hijole, ahí es en donde creo que el punto más clarito, tomar lo que viene de primera intención, de primera gana, escribirlo que ahí es donde viene la parte racional, para ver que opciones me aporta eso, pero sí es como tomarlo. No me importa que me suene descabellado, no me importa que suene “ como para allá no quería”, investigo y después veo para qué me surgió eso. Como es una información que a mí razón no le cuadra, lo

que necesito es entender para qué vino. Creo que así he hecho últimamente, como de poder...hay que repetir esa palabra "Confiar", en qué lo que viene, viene para algo. ¿Para qué? Pues habrá que explorar para qué, eso sí.

### **-Exploración otros niveles de consciencia**

: Si...o no les dan validez, precisamente por que no tienen explicación, pues yo creo que a mí me ayudó cuando conocí el concepto de sincronización de Jung, el principio de sincronicidad, que lo único que te dice es que no todas las experiencias son del mundo racional, ni explican de acuerdo a la relación causa-efecto, sino que este principio explica las relaciones de las experiencias más por el lado de la contigüidad o de la coexistencia del ocurrir en un mismo tiempo y espacio sin tener una relación causal, sino relacionadas por otros temas, verdad...que ahí es mucho es todo lo que viene con la investigación cualitativa, de apostarle a toda esa parte de la experiencia del conocimiento, que yo creo que es de otros niveles de consciencia.

mira no te podría hablar de un estado alterado de consciencia, porque no creo que vaya por ahí, pero si creo que tiene que ver con una parte en la cual, tampoco le pondría la palabra de inconsciente, pero si tiene que ver con una parte consciente, pero que va más allá, otro nivel...probablemente sería esta parte de la sabiduría organísmica, la parte de la sucesión de Rogers, pero si creo que tiene que ver con otro estado de consciencia. A veces me he preguntado si nos quedamos en 5 sentidos o son más que están como por ahí presentes, pero que no están identificados plenamente.

lo puedo decir ahorita con un poquito más de fuerza, yo creo que eso es más con un contacto fuera de lo que es mi razón, mi cuerpo, que tiene que ver con mi alma, con mi espíritu, tiene que ver con lo trans-personal, como lo que pasa de mí persona.



Claro que me aporta! En mi vida, sobre todo en mis relaciones personales y de trabajo, porque al entablar una relación o tener que tomar una decisión en mi vida o en el trabajo me aporta. En los procesos de facilitación, mis sensaciones internas abren un espacio para que yo pueda tener un encuentro real con el cliente, para poderlo acompañar en su proceso y además tomar conciencia de aspectos de mí vida que está despertando en cliente en mí. La verdad, la intuición es una herramienta que me permite conocerme y muchas puertas a ese conocimiento la abren los clientes que tengo en procesos de facilitación.

En los procesos de facilitación, me aporta pues confío en la conexión con el cliente y en mis señales internas, de manera que desde mis sensaciones salen preguntas que me ayudan a guiar a mi cliente.

#### 8. Desarrollo de la intuición:

Pues yo siento que fue fundamentalmente al ir desarrollando las condiciones facilitadores de parte del terapeuta que pone Rogers, en particular la empatía en este aspecto siento que me fue facilitando entrar a otro mundos. Cuando yo entraba como con algo ya, una hipótesis mía, preconcebida, un diagnóstico, una interpretación...más bien me iba yo por donde yo quería ir, no. Y conforme fui aprendiendo a seguir a la persona con respuestas empáticas, me fui dando cuenta de cómo entrábamos más a fondo y mucho más en sus sentimientos.

Yo creo que primero ver, que identifiquen dónde está su locus de control. Si está, si son personas con su locus de control externo y que mas bien están volcados hacia fuera, pues que se pongan en contacto con esa parte interna y busquen experiencias, técnicas, maneras de desarrollar el locus de control interno, que es la capacidad de partir de dentro hacia fuera en tu

relación con el mundo y que sean sensibles a los mensajes que vienen de parte de los clientes, de las personas con las que trabajan...de esa parte de ellos, de la parte mas interna

Pues yo creo que es el miedo a despegarnos de esta realidad tangible, que se toca, se pesa de huele. Como que tenemos muy comprado el proceso de que la realidad es lo que nos dice nuestra consciencia vigilante que es, y todo lo que se aleje de ese patron del conocimiento es amenazante, pues de ahí viene toda esa importancia de juntar los hemisferios, nosotros estamos devididos y estamos educados como uno solo.

además a través de algo que es la sensibilización y dejar un poco al lado el cerebro y dejar que brote un poco más la parte del sentimiento

Yo creo que tiene mucho que ver con expectativas, de estar cumpliendo expectativas de los otro, una parte, otra parte, dado que la intuición no es algo tangible y esta voz interna no es comprobable, ni tangible, por lo menos no tan evidentemente como la otra... Uno a veces tiende a irse más por lo de la teoría, por el camino ya recorrido, por lo que los demás dictar, ¿no? Hay veces hay inseguridad en el fondo

Yo uso mucho la palabra fluir, o sea que fluya con la experiencia que se deje ser, que se deje sentir, que deje ver al cliente lo que es. Como poder decir acá estoy y sí me conmuevo contigo y sí me dan miedo cosas y también me enojo de lo que me platica y todo eso como para aumentar la capacidad de sentir. Creo que la intuición está muy ligada a la capacidad de sentir, de sensibilizarse, es como dejar un poco el cerebro al lado, sin perder esa experiencia, porque también tiene su parte rica, pero dejando ser, estando presente, ando muy en contacto con las sensaciones, los sentimientos, los propios y los del cliente y fluyendo en ese proceso, permitiendo lo que se manifiesta

Pues por que es un área que no nos enseñan a creer desde niños, es algo que no nos enseñan a direccional hacia allá, si tu le dices a una persona que no está en temas de Desarrollo Humano, te va a decir: “Pues fíjate que yo creo”. Entonces parece que la sociedad donde nos apunta de una manera muy certera, es sí tienes pruebas existe, si no tienes pruebas, no existe y entonces la intuición tiene uno de esos factores en donde no cabe. Es lo que tiene que ver con cuestiones de dominancia cerebral, estamos habilitados para usar un área del cerebro, un hemisferio y no el otro y el otro es para los bohemios, músicos, pintores, los locos y los de Desarrollo Humano(risas).

comenzamos siempre por las sensaciones, creo que una buena manera de ampliar nuestra consciencia es comenzar por las sensaciones. Entonces una buena habilitación es comenzar a dejarnos experimentar, estamos muy restringidos con respecto a sentir, decimos lo que creemos no toca sentir y entonces cuando alguien nos abre la puerta de experimentar con todos los sentidos nos damos cuenta que una alfombra que una alfombra tiene una temperatura por el color que tiene y no por el material, que así, con tarjetas, las personas pueden ordenarlas por colores, ¡sin verlas! Entonces es algo más allá de los sentidos comunes...entonces es sentir, explorar diferentes maneras de sentir. Explorar sentir sin los ojos, explorar sentir sin el tacto, sólo con el olfato, es una buena experiencia y se gana en eso, en confiar que lo que me llega es válido.

Explorar las sensaciones nos lleva a eso, a ir quitando capas, porque nos vamos dando cuenta de nuestro condicionamientos y de los condicionamientos, nos vamos quitando capas y más capas, hasta llegar a un punto bastante más sano, que eso que es la intuición, entonces es un proceso de así, acá también cabe la cebolla, de pelar cebolla(risas). Por que no está ahí, al alcance directo, a lo mejor cuando niños sí, ahorita no.

Claro, como lo decía antes, yo considero que la intuición tiene gran relación con otros estados de conciencia que con la experiencia van llegando a nuestra conciencia. Disfruto esos momentos porque siento que van más allá de mi alcance y que cada vez que me acerco más a mí intuición estoy más cerca de mí mismo, de mí ser auténtico.

Pues antes que todo, entrar en un proceso de terapia o de facilitación, pienso que es el primer paso para tomar conciencia de uno mismo, también un grupo de encuentro podría ser útil porque te descubres a través del otro. En la medida que la persona se escuche y aprenda a cuidar esas señales internas va a desarrollar más su capacidad intuitiva. Creo que es una habilidad que todos los seres humanos tenemos, pero que así como se puede ir desarrollando con el tiempo, también se puede ir perdiendo. Lo importante es el contacto con uno mismo y la experiencia para desarrollarla.

Apéndice G: Transcripción Entrevistas

Entrevista 1

Fecha: Abril 3, 2007

Entrevistador: Bueno, antes que todo, quisiera agradecerte el espacio que me abres para este proceso. Como tú ya sabes, el proyecto que estoy haciendo de intuición, pretende, pues, identificar si la intuición es desarrollable o no, por eso estamos haciendo esta un proceso de comparación. Este proceso de entrevista, pues, lo que quiero saber es qué esta para ti la intuición, cómo la vives, cómo la utilizas en los procesos de facilitación, etc. Entonces... sí te pido que te abras a tu experiencia, a esos proceso de intuición y a los procesos que has tenido en tu experiencia en los procesos como facilitador. Entonces... ¿Cuánto tiempo llevas involucrado en Desarrollo Humano?

Entrevistado: Pues, que será...más de 40 años-

Entrevistador: Cuál es tu nivel de estudios

Entrevistado: Doctorado

Entrevistador: Cuál es tu ocupación actual:

Entrevistado: Eh...freelance...principalmente estoy trabajando como coach

Entrevistador: Bueno, entonces vamos a empezar con la primera pregunta que puede ser un poco complicada, pero es ¿Qué es para ti la intuición?

Entrevistador: Mira, no puedo dejar de verla en el contexto de lo que se, verdad? Y en el esquema de Jung pues es como la polaridad de la sensación, entonces yo como la acabé de entender bien...la intuición es como la información que me llega desde dentro, a diferencia de la sensación, que es información que me viene de fuera. Entonces la intuición es algo que me viene desde dentro hacia fuera y que me da datos e información que me da datos e

información para situarme en mi mundo, en el entorno, en realidad y a partir de ahí tomar decisiones, percibir cosas de modo diferente...es una función.

Entrevistador: Cómo que de alguna manera...es una función y una herramienta para ti, para conocer y para adaptarte.

Entrevistado: Sí, y que me da información de la realidad externa e interna, de ambas, mientras que la sensación me da mas bien una información externa.

Entrevistador: O sea que sería más completa esta parte intuitiva. Ya que me dices que sí la percibes y te da información, tu cómo la vives y cómo la sientes

Entrevistado: Cómo lo que se dice, “la corazonada”, “el me late”, el “creo que por aquí va”. Sobre todo cuando uno le ha estado dando vuelta a cosas más fuertes. A mí me pasa así, cuando estoy con algo, si me dejo llevar por la intuición, generalmente llego a un buen lugar porque no es algo que me venga de la nada, sino como proceso.

Entrevistador: O sea en el momento que lo haces, o sea, sigues esas señales internas, esas corazonadas, sientes que estás tomando la decisión correcta, o al fin y al cabo te das cuenta que es la decisión correcta.

Entrevistado: Sí, así es.

Entrevistador: Cuando hablas de esa corazonada y todo eso, cómo la sientes, o sea, qué sensaciones llegan a ti?

Entrevistado: Pues es como una alerta, una llamada de atención, pero también igual es una signo que lo siento mas interno, no lo podría especificar. Cuando uso las palabras es como por referirme a lo que la gente dice, no es que yo sienta algo en el corazón, pero es algo que sí lo identifico como interno.

Entrevistador: Pensarías que esa intuición es parecida a la sabiduría orgánica de Rogers?

Entrevistado: Sí, definitivamente, si la veo ligada

Entrevistador: ¿Qué hace que lo veas ligada?

Entrevistado: Que lo siento como un proceso muy, muy espontáneo.

Entrevistador: ¿Sientes que aporta en tu vida la intuición?

Entrevistado: Sí, definitivamente

Entrevistador: ¿Qué sientes que aporta? ¿En qué?

Entrevistado: Pues en ver las cosas de manera no convencional, el atreverme a correr riesgos, me sirve para innovar, para tomar nuevos caminos. Yo te lo digo con un ejemplo personal, como cuando he dicho este proyecto no me late, veo clarísimo que con el paso tiempo que no me debería de haber involucrado y al contrario, en casos donde no tengo muchos datos, ni nada, pero digo suena bien, me voy y me funciona muy bien.

Entrevistador: Eso es en cuánto a tu vida personal, y en los procesos de facilitación, ¿sientes que aporta la intuición y tu intuición?

Entrevistado: Sí, la mía y conectar a la persona con la suya.

Entrevistador: Explícame un poquito más sobre eso.

Entrevistado: El facilitar como se conecta una persona con su intuición, es difícil cuando la persona es muy racional, muy extrovertida, muy plantada en los procesos de pensamiento de todo lo racional. Pero conforme vamos procesando el material que trae para trabajar, sabes es una pregunta cómo: ¿Qué no has hecho que pudieras haber hecho? O....

Entrevistador: O sea, ¿qué te latió que no hiciste? Que al fin y al cabo podría haber sido lo mejor para ti.

Entrevistado: O...en esta situación que me estás describiendo, ¿Qué no hiciste que pudiste haber hecho? Ahí lo pone en contacto, o también, le dices: “No le des muchas vueltas y dime lo primero...” o sea un poquito con el principio de la libre asociación. “¿Qué fue lo primero que sentiste cuando te dijeron tal cosa?” o “¿o que fue lo primero que pensaste? ¿Cuál fue tu primer vivencia?”

Entrevistador: ¿ primer pensamiento? (repite). ¿Y ese primer pensamiento usualmente llega a respuestas?

Entrevistado: No siempre, pero a veces si pone en contacto a la persona con esa parte intuitiva. Yo lo que encontrado en el proceso terapéutico sobretodo, es que la gente le tiene miedo a procesos que no son racionales, sobre todo para tomar decisiones...y que con el tiempo se van dando cuenta que “No pues a mí me latía que era por acá”. Por ejemplo en cosas tan sencillas como el tráfico, como eh...decisiones, la comida. “Me latía que eso no, por qué lo hice”.

Entrevistador: OK, perfecto. Bueno, vamos a hablar un poquito más de ti en un proceso de facilitación. ¿Cuándo estás con un cliente, en ocasiones sabes lo que la persona te va a decir, sin que él te lo haya mencionado?

Entrevistado: Sí.

Entrevistador: Dame un ejemplo.

Entrevistado: Pues, bueno, no tanto lo que me vayan a decir algo, más bien lo que creo que advierto a veces antes que ellos son los sentimientos que tienen. Percibo por ejemplo, a veces tristeza o coraje que no están todavía en el campo de la consciencia de la persona, y ahí donde a veces youe tengo intuiciones que me ayudan, según la historia, a atar cabos...a decir: “bueno, intuyo que esto va por ahí”, como que esta tristeza que está manifestando puede estar conectado con todo esto y sin tener pues, como mucha, mucha base para poderlo afirmar; pero generalmente me espero a que la persona lo descubra por sí misma,

Entrevistador: OK, ¿pero de alguna manera eso te ayuda a guiarlo?

Entrevistado: Si, a seguirlo y como a tener más confianza en su propio movimiento.

Entrevistador: ¿Cómo fue ese proceso de darte cuenta de eso? Es decir, de empezar a percibir, a intuir que esta persona puede estar triste y luego te vas dando cuenta que efectivamente ese era su sentir.



Entrevistado: Pues yo siento que fue fundamentalmente al ir desarrollando las condiciones facilitadores de parte del terapeuta que pone Rogers, en particular la empatía en este aspecto siento que me fue facilitando entrar a otro mundos. Cuando yo entraba como con algo ya, una hipótesis mía, preconcebida, un diagnóstico, una interpretación...más bien me iba yo por donde yo quería ir, no. Y conforme fui aprendiendo a seguir a la persona con respuestas empáticas, me fui dando cuenta de cómo entrábamos más a fondo y mucho más en sus sentimientos.

Entrevistador: Ok, cómo que de alguna manera no llegas ya predispuesto, sino más bien abierto a lo que te llegue..

Entrevistado: Abierto y dispuesto a seguirlo...y cuando no lo logro generalmente, identifico que como que no me logré vaciar de mí mismo en esa sesión, o sea que seguí con una preocupación o inquietud mía que me impidió estar realmente...presente.

Entrevistador: Bueno, eh...en ocasiones en procesos, esto tiene que ver más con sensaciones internas, ¿llegas a sentir dolor o tristeza...en diferentes momentos de la sesión...sin saber realmente de dónde vienen?

Entrevistado: Pues, sí experimento muchos sentimientos, pero, realmente así que no sepa de dónde vienen, no recuerdo ahorita. Generalmente sí lo identifico, muchas veces me identifico con lo que dice la persona, lo conecto con la experiencia de otros clientes, eh...me siento conmovido por su experiencia, en fin hay varias. Pero hasta ahorita estaba pensando así como de un momento que yo diga: “no sé de dónde viene este sentimiento...no”

Entrevistador: Si cómo que te llegue de pronto un dolor o una tristeza y digas: “Bueno, no sé que está pasando”.

Entrevistado: No, no así como que no lo pueda ligar no.

Entrevistador: Bueno, otro tema que también tiene que ver con la parte de sensaciones internas, es que ¿cuándo estás en el proceso de facilitación y el cliente te está contando algo, sientes que te llegan imágenes o sonidos o música a tu cabeza?

Entrevistado: Si, ahí casi siempre la modalidad de comunicación de la persona me lleva a lo que está la persona comunicando. Por ejemplo, si la persona me describe escenas, las veo, o sonidos...o sea ahí te diría que es un poco, cómo que fluyo con ella y me voy más por la forma como la persona ve su realidad. Esa es otra vez la parte de la empatía, esa que...pero sí se me facilita el visualizar y tener incluso a veces sensaciones auditivas, cosas...

Entrevistador: Ok, perfecto. En ocasiones...cuando hay esa conexión que me decías de los procesos de facilitación, que de alguna manera estás presente, está teniendo un encuentro, pues no sé si te ha pasado que sientes ganas de tener algún tipo de contacto físico antes de que la persona tome consciencia del dolor que está viviendo, del proceso. Es decir, querer abrazarlo, consentirlo, no sé ¿cómo lo has sentido?

Entrevistado: No lo llego a sentir muy frecuente a nivel físico, siento que me contacto, que me conmueve, de verás, profundamente la experiencia y....pues cuando tengo la necesidad de alguna expresión de tipo físico, primero veo si la persona está abierta o no. Y casi siempre, más bien, espero a que la persona tome la iniciativa o me de una indicación de que está lista; porque yo creo también que a veces la muestra física interrumpe el proceso, yo así lo he vivido

Entrevistador: ¿A qué te refieres con eso?

Entrevistado: Pues que si le doy un abrazo cuando está llorando, por algo que está viviendo muy profundamente, pues viene el consuelo en ese momento, pero se bloquea una, un contacto profundo...y yo si he vivido qué es bloqueo, tanto el grupo como individualmente. Me cuesta trabajo a veces no acercarme para permitir que eso se de, pero yo veo que cuando lo puedo hacer, los resultados son mucho mejores.

Entrevistador: ¿Crees el abrazo, o pues ese contacto física, puede ser más una necesidad tuya que del otro?

Entrevistado: No...bueno en algún momento puede ser más mía. Y si lo veo en los grupos, sí se da, lo veo más como necesidad del que llega a abrazar que del abrazado...y algunas veces lo he checado y sí. Yo cada vez me siento más respetuoso y más capaz de acompañar, sin romper ese contacto de la persona consigo misma... y pues dejándola que toque fondo de verás...ahora pues yo no digo que el consolar no esté bien, ni mucho menos, sino que simplemente para mí, una cosa me lleva por un lado y otra por otro, el consuelo lleva a la gente otra vez como a sanar a sentirse bien, pero ya no sigue, su contacto se pasa del dolor que estaba experimentando al contactar su experiencia a la sanación, al agrado de estar siendo consolado, etc.

Entrevistador: Ok...bueno...eh...ahorita hablábamos de muchas señales internas que recibimos, tanto en tu vida que decías tú, y en proceso de facilitación y una forma también de tomar decisiones. ¿Consideras entonces que esta parte intuitiva tiene que ver con otros niveles de consciencia?

Entrevistado: Sí, si...definitivamente.

Entrevistador: ¿Podrías explicar un poquito más por qué lo crees?

Entrevistado: Si, yo creo que la consciencia vigilante es el mundo de la razón, de la lógica, de lo convencional; y en ese mundo muchas veces no se valen estas señales que vienen de otros niveles más sutiles

Entrevistador: Cómo que niegan esas señales

Entrevistado: Si...o no les dan validez, precisamente por que no tienen explicación, pues yo creo que a mí me ayudó cuando conocí el concepto de sincronización de Jung, el principio de sincronicidad, que lo único que te dice es que no todas las experiencias son del mundo racional, ni explican de acuerdo a la relación causa-efecto, sino que este principio explica las

relaciones de las experiencias más por el lado de la contigüidad o de la coexistencia del ocurrir en un mismo tiempo y espacio sin tener una relación causal, sino relacionadas por otros temas, verdad...que ahí es mucho es todo lo que viene con la investigación cualitativa, de apostarle a toda esa parte de la experiencia del conocimiento, que yo creo que es de otros niveles de consciencia.

Entrevistador: Qué no solo se queda en ver un número y dar un resultado tangible, como hablamos de la intuición que de alguna manera no es tangible, sino que viene de otro lugar. Entonces por lo que me dices, para ti el proceso de la intuición es conocerte a ti mismo, conocer tu sabiduría orgánsmica y en los proceso de facilitación ayudar a que el cliente lo haga.

Entrevistado: Y yo creo que es como estar en contacto con esa parte de tu mundo interno, a mí me hace mucho sentido en el esquema Jungiano...cómo a la persona extrovertida le cuesta trabajo aceptar la intuición como un mecanismo, medio de conocer, porque precisamente la característica de extrovertido es que está fuera, entonces la energía la recibe de fuera y su interacción con el mundo es a partir de botones que le aprietan, entonces es reactivo.

Entrevistador: Que sus cambios vienen de afuera y no de adentro, ¿verdad?

Entrevistado: Entonces yo sí creo que hay una relación entre intuición e introversión, como que la persona introvertida tiene más tendencia a valora la intuición, a conocerla y a reconocerla como parte de un proceso válido para conocer la realidad.

Entrevistador: Sí, como que podría leer mejor esas señales por estar en más contacto consigo mismo. O sea que una persona introvertida, según entiendo, por lo que tu me dices, ¿estaría más en contacto consigo mismo?

Entrevistado: Sí, y por lo tanto que tiene esa capacidad para usar esa intuición, más qué otros datos como la percepción o el pensamiento

Entrevistador: Si tu Pepe, tuvieras, después de toda la experiencia que tienes, un grupo de facilitadores en frente tuyo, qué les recomendarías como facilitadores, para que pudieran desarrollar su intuición y la pudieran poner en práctica.

Entrevistado: Yo creo que primero ver, que identifiquen dónde está su locus de control. Si está, si son personas con su locus de control externo y que mas bien están volcados hacia fuera, pues que se pongan en contacto con esa parte interna y busquen experiencias, técnicas, maneras de desarrollar el locus de control interno, que es la capacidad de partir de dentro hacia fuera en tu relación con el mundo y que sean sensibles a los mensajes que vienen de parte de los clientes, de las personas con las que trabajan...de esa parte de ellos, de la parte mas interna.

Entrevistador: De alguna manera, cuándo estás en un proceso, ¿puedes conectarte con la intuición del cliente? O es más la tuya con respecto a lo que te está contando.

Entrevistado: Si...no, yo también veo, es decir, los que ya la tienen desarrollada y la usan y la comparten verbalmente y todo eso, pues se establece la comunicación a ese nivel, como que estamos hablando de centro a centro, es lo que Buber le llama encuentro, para mí es cuando se da esa comunicación de centro a centro, donde ya dejamos el mundo de los roles, de lo externo y estamos ya totalmente en contacto de experiencia a experiencia, organísmico totalmente en el sentido Rogeriano.

Entrevistador: Como que esa intuición sería como encontrar parte, en el conocimiento de sí mismo, parte de ese mundo auténtico que hay dentro de la persona y que la razón de alguna manera niega, no?

Entrevistado: si y que tiene que ver mucho con toda la parte del inconsciente colectivo, yo creo ese es otro de los elementos que en los proceso terapéuticos están presentes y muchas veces no los aprovechamos.

Entrevistador: Me podrías dar un ejemplo más específico para yo poder autorizarlo...

Entrevistado: Pues como factores de la cultura que están de algún modo influyendo en el comportamiento de la personas, por ejemplo la dificultad de los mexicanos para poner límites, para decir que no, yo creo esa es una representación del inconsciente colectivo, que se manifiesta en cosas como: “es que es de mala ecuación decir que no”, “a una persona nunca debes de decir que no”, “tienes que hacer un esfuerzo por cumplirle”. En fin, como que hay una serie de representaciones sociales que hacen parte de ese inconsciente colectivo.

Entrevistador: Y que hay que trabajar...

Entrevistado: Y que hay que trabajar y confrontar, como parte de un proceso de crecimiento sí es lo contrario de la adaptación, es una proceso de inadaptación creativa y respetuosa, porque no es tampoco que te vayas en contra a lo convencional, pero sí que dejes de vivir a partir de lo convencional.

Entrevistador: Y tal vez la intuición puede ser una herramienta muy fuerte para encontrar esto.

Entrevistado: Sí y de hecho yo recuerdo personas que hay momentos en que me dicen, “ya aprendí que yo debo hacer lo que yo creo que debo de hacer”. Que esa para mí es una frase que yo tomaría como de consciencia de...porque cuando te hablan del me late, no es el me late del impulsivo, porque el impulsivo, nada más lo hace y ya. En la intuición hay momentos de mucha profundidad, no es una reacción impulsiva.

Entrevistador: Esa es una gran diferencia, porque una pregunta que yo tenía es por ejemplo, una persona que tiene paranoia o una esquizofrenia paranoide, que tiene sensaciones internas que le dicen: “corre, corre, corre, que te están persiguiendo”, pero se da de una manera impulsiva, pero de alguna manera también son sensaciones internas que tendrían que ser diferentes a esas señales que llegan de parte de la intuición, ¿cómo verías tu esa diferencia?

Entrevistado: Sí, yo creo que ahí viene el sentido de realidad, porque yo creo que son diferentes partes de nosotros que en un momento dado nos mandan diferentes mensajes. La diferencia con un esquizofrénico paranoide o un paranoico es que ya no tiene el elemento de

realidad, mientras que la persona sana que identifica una parte de esas lo tiene. Y fíjate así como dices, que viene esa parte persecutoria, también la persona puede desarrollar una defensa desde su propia intuición, que en el trabajo con sueños te lo dicen mucho: “No combatas al peligro en el sueño, déjate confrontar, vence al enemigo o deja que te venza, no despiertes sin llegar al desenlace del sueño”, en el proceso de facilitación yo creo que pasa igual

Entrevistador: Por eso no abrazas, por que eso sería como despertar.

Entrevistado: Si, eso no deja que el sueño llegue a su conclusión. El proceso asociativa, ya pues es muy completo porque ya entran muchas funciones, pero yo sí siento que los dispara la intuición. A mí una cosa que me parece que vale la pena aquí, así como te decía de la distinción con la impulsividad, también creo que mucha gente confunde la intuición con la creatividad, como función vital. Tienen procesos muy parecidos pero la intuición no necesariamente se va a manifestar como la creatividad, por ejemplo en el arte, en las relaciones, etc.

Entrevistador: Es decir que la intuición nos trae ideas, la creatividad también trae ideas, pero son diferentes.

Entrevistado: Los procesos son diferentes y los productos.

Entrevistador: ¿Podrías darme una diferencia?

Entrevistado: Si por ejemplo la creatividad te lleva a plasmar una experiencia que tu tienes interna a un cuadro, una pintura; la intuición generalmente te lleva a una acción, a una comprensión profunda de ti mismo, a clarificar una relación, a tomar una decisión...que de algún modo si está relacionada con proceso creativo, por que es salirse de lo convencional, pero se expresa en diferente manera.

Entrevistador: Hay otro punto que también se podría comparar con la intuición, la creatividad, la impulsividad, que es otro que es el sentido común, ¿qué diferencia encontrarías tu entre el sentido común y la intuición?

Entrevistado: Pues el sentido común es algo más automático, más espontáneo y yo creo que puede a veces tener incluida la intuición, pero no necesariamente.

Entrevistador: Tal vez el sentido común puede ser más superficial

Entrevistado: Sí, mas automático, más espontáneo y...yo lo veo muy presente en personas muy prácticas, realistas; entonces muchas decisiones del sentido común no necesariamente tienen que tener el ingrediente de la intuición y además yo creo que una diferencia que es muy importante, es que muchas veces a donde llegas por la intuición es justo a donde no llegarías a donde no llegarías al sentido común, tal vez por eso es que se le tiene miedo o se le trata de descalificar.

Entrevistador: Sí, como que sientes que la intuición te va a llevar a una decisión errada, que al final puede ser la mejor, pero pues hay temor de poder oírla, de saber que la respuesta está en ti. ¿Qué crees que asuste tanto a la personas?

Entrevistado: Pues yo creo que es el miedo a despegarnos de esta realidad tangible, que se toca, se pesa de huele. Como que tenemos muy comprado el proceso de que la realidad es lo que nos dice nuestra consciencia vigilante que es, y todo lo que se aleje de ese patrón del conocimiento es amenazante, pues de ahí viene toda esa importancia de juntar los hemisferios, nosotros estamos divididos y estamos educados como uno solo.

Entrevistador: Bueno pues Pepe, muchísimas gracias por tus aportes, no sé si quieres aportar algo más o algo que creas que pueda ser relevante?

Entrevistado: Pues no, está bien.

Entrevistador: Muchas gracias!



## Entrevista 2

Entrevistador: Bueno, pues antes que todo, quiero agradecerte el espacio que me brindas para hablar sobre la intuición. El objetivo de este estudio como bien ya lo sabes es identificar si es desarrollable o no, conocer los diferentes conceptos que hay de la intuición, cómo se aplica en la toma de decisiones en los procesos de facilitación, para eso estoy entrevistando a facilitadores con más experiencia para saber cómo manejan ellos este proceso y saber cómo en procesos de facilitación toman decisiones de una manera intuitiva, vamos a explorar un poquito más. Entonces vamos a empezar con unas preguntas de datos demográficos y luego ya me voy con el resto.

¿Cuánto llevas involucrada en el Desarrollo Humano?

Entrevistado: En Desarrollo humano propiamente, 10 años.

Entrevistador: ¿Tu nivel de estudios?

Entrevistado: Maestría en Desarrollo Humano

Entrevistador: ¿Ocupación actual?

Entrevistado: Estoy el 80% del tiempo como terapeuta individual, grupal y de pareja, y el otro 20% ando como maestro

Entrevistador: Bueno, entonces vamos a empezar con la primera pregunta que es, ¿Qué es para ti la intuición?

Entrevistado: Para mi sería como una percepción que surge como de una voz interna que te indica como que hacer, hacia donde ir, como de tu propia sabiduría...

Entrevistador: ¿Algo cómo de la sabiduría organísmica?

Entrevistado: Sí, como relacionada a la sabiduría, si

Entrevistador: Bueno, ¿algo más que quieras agregar sobre la intuición?

Entrevistado: Es como integrar el sentir y el pensamiento, desde una parte que ya está registrada desde el interior..

Entrevistador: Como si ya tuvieras un registro interno y se integra a través de la intuición.

Entrevistado: Sí, como si ya tuvieras la experiencia previa atrás y sale, a través de la intuición.

Entrevistador: Bueno, perfecto. Me imagino, por lo que me dices de la intuición, que tu la has sentido y la has vivido. ¿Cómo la sientes y como la vives? Vamos a empezar con cómo la sientes...

Entrevistado: Te refieres a sentimiento, sensación...

Entrevistador: Podemos hablar de los dos, una parte de sentimiento y otra parte de sensación.

Entrevistado: Si te hablo primero de sensación física, la ubico en el pecho, ahí es de donde surge y es como es si de repente mi sentir y mi pensar se focalizara en un punto, todo lo empieza a halar hacia un puesto, que no está presentado, tan expuesto afuera

Entrevistador: Como que no es tan tangible, pero sí te mueve muchas sensaciones internas.

Entrevistado: Sí, es como un sentir adentro que me impulsa a tomar decisiones.

Entrevistador: Aja, o sea que para ti tu intuición, esa sensación interna, es algo que te lleva a la acción.

Entrevistado: Sí

Entrevistador: Bueno y ¿cómo la vives como persona?

Entrevistado: Bueno, pues durante mucho tiempo no le hice caso, pero en los últimos años procuro, escuchar esa parte interna y hacerme caso, y cuándo siento esto que es como esa parte aunada de la sensación física, más la parte de la experiencia que está como brotando...me dirijo casi siempre a una acción. Si es en mi actuar en mi trabajo, lo propongo y sí es conmigo misma es como escuchara la voz interna, pues me hago caso.

Entrevistador: Bueno y qué crees que hizo que tu empezar a escuchar esa voz interna, esa intuición?

Entrevistado: No recuerdo exactamente, pero te puedo decir que en algún momento me arrepentí de no haberle hecho caso a mi intuición y en un momento en que sí lo hice, que no te puedo decir exactamente cuál es, ni cómo, empecé a ver que si cuadraba y checaba con la realidad, aquella parte que brotaba de mi interior sí era cómo el camino correcto para hacer las cosas y empecé a hacerme caso.

Entrevistador: Cómo si tu tuvieras las respuestas internamente, más que buscarlas en el exterior.

Entrevistado: Sí, si y además a través de algo que es la sensibilización y dejar un poco al lado el cerebro y dejar que brote un poco más la parte del sentimiento.

Entrevistador: Hablábamos mucho de esto de la introversión y extroversión, tu te considerarías una persona introvertida o extrovertida?

Entrevistado: Extrovertida

Entrevistador: ¿Por eso de alguna manera te pudo costar trabajo te pudo costar trabajar tener esa parte de intuición, no?

Entrevistado: Sí, no hacía mucho caso a lo que pasaba adentro, más bien a lo que pasaba afuera, en aquel entonces, ahora combino.

Entrevistador: Cómo si sí se pudiera desarrollar de alguna manera, en un proceso de conocimiento.

Entrevistado: Yo creo que sí.

Entrevistador: Bueno, ¿tú crees que la intuición te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?

Entrevistado: Sí por supuesto.

Entrevistador: ¿Cómo aporta?, dame un ejemplo si lo tienes...

Entrevistado: Por ejemplo, se me viene a la mente el trabajo. Cuando estoy trabajando con alguien, siento que mi intuición me marca un camino o una línea que pongo sobre la mesa de

inmediato y empiezo a hablar de mí y digo: “es que yo me siento, a mí como que me late, como que siento, como que te siento así” y lo confirmo con el otro. Muchas veces sí le pego, sí, le atino y entonces empezamos a dirigir la acción hacia aquello que intuí. A veces aquello que intuí, me lleva a ver lo que el otro todavía no ha visto o no se ha dado cuenta.

Entrevistador: Ok, eso es muy importante.

Entrevistado: Sí, es como una parte muy combinada entre mi propia intuición y la empatía que puedo ejercer con el otro. Si logro empatar esas dos, casi siempre le voy a atinar...y ya tiene que ver con mi vida personal...que es como hacerme caso a mi primer grito interno, mi voz interna me dice: “ve por ahí” y trato de hacerle caso, por que sí no le hago, ya me voy por el camino equivoca y casi nunca resulta.

Entrevistador: ¿Por qué crees que muchas veces oímos nuestra voz interior y no le hacemos caso?

Entrevistado: Yo creo que tiene mucho que ver con expectativas, de estar cumpliendo expectativas de los otros, una parte, otra parte, dado que la intuición no es algo tangible y esta voz interna no es comprobable, ni tangible, por lo menos no tan evidentemente como la otra... Uno a veces tiende a irse más por lo de la teoría, por el camino ya recorrido, por lo que los demás dictan, ¿no? Hay veces que hay inseguridad en el fondo

Entrevistador: Ok, son muchas cosas. Consideras entonces, pues por esto que me dices de tu trabajo, consideras entonces que ¿la intuición es una herramienta para tus procesos de facilitación?

Entrevistado: Sí, definitivamente. Muchas veces te puedo decir que hago muchas cosas, ya ves que yo practico Gestalt, te puedo decir que muchos de los ejercicios que yo hago desde la Gestalt tienen que ver totalmente con mi intuición, muchas veces me valgo más por lo que yo estoy sintiendo y por lo que a mí me parece que puede ser, claro siempre comprobándolo con el otro, que lo que pudiera decir una teoría o un marco de referencia externo.

Entrevistador: Es cómo si estuvieras en una situación, empiezas a percibir cosas, a intuir y actúas.

Entrevistado: Si, lo siento y actuó. Siempre, siempre, siempre con el consenso del otro, pero sí es así, pero casi siempre me lanzo sin tener un cuadro en mi mente, de teoría o algún parámetro y me voy por que estoy sintiendo y funciona.

Entrevistador: Eso es lo más importante...

Entrevistado: Que funcione, si maravillosamente funciona y lo he comprobado a nivel individual como a nivel de parejas, como a nivel de grupos. Al principio era, a lo mejor era un poquito de miedo, cómo de ¿Será?...Ahora es al revés (risas), ahora sí no va aunada esa sensación, esa intuición y no va aunada a ese trabajo que hago, no le llego, no...sí tiene que ir muy de la mano y cada vez me atrevo más y cada vez hago más cosas basada en mi intuición.

Entrevistador: Como si tu mundo interno, eso que intuyes, tuviera que estar alineado con tu mundo externo para que las cosas salieran bien. Aquí me voy a ir a lo que es la intuición, como su definición lo dice y al momento del proceso de facilitación. ¿ En ocasiones sientes saber lo que te va a decir el cliente o con el problema, o sea con el tema que trae, antes de que te lo empiece a decir?

Entrevistado: Sí, incluso a veces me adelanto....a veces me tengo que estar frenando porque me adelanto y le digo cosas que aún no ha dado cuenta, aunque sí son, pero aún no es su momento.

Entrevistador: OK, dame un ejemplo.

Entrevistado: Desde el lenguaje por ejemplo, le veo la cara, le veo la actitud, le veo la postura, empieza a platica un poco de su problemática y le empiezo a poner palabras de su sentir, cuando el todavía no ha había encontrado. El otro día llegó una chica y entonces me decía: “Es que no sé cómo poner el palabras el tema que traigo hoy”, y me empieza a poner varias referencias, entonces desde que le vi la cara y le vi la actitud, ya tengo un tiempo trabajando

con ella, ya la conozco bien...y me empieza a referenciar los temas, le digo: “Tu problema o el tema que traes hoy es Decisiones de vida, tiene que tomar decisiones de vida en este momento”...y entonces sé quedó así como diciendo: ¿por qué sabes? y dijo: “Sí, es eso” y eso fue, o sea es como poder armar un todo a través de lo que es...nos vamos a términos rogerianos de lo que es la susceptión, a través de esa percepción que hay abajo de la percepción, algo más allá.

Entrevistador: A veces esas sensaciones o idea, te pueden llegar de otras maneras, no necesariamente con palabras. ¿Te ha llegado a sentir dolor o estrés si que la persona lo haya mencionado? ¿Tienes ejemplos?

Entrevistado: Sí, mira pues soy mas sensible a esta parte de estrés o la angustia, a veces empiezo a sentirlo en el cuerpo cuando estoy con esa persona que está como en ese estado, yo empiezo a tensarla, empiezo a tensar los hombros a cortar la respiración...y me doy cuenta que me estoy metiendo en el canal del otro, que finalmente él está en ese estado también.

Entrevistador: Es como un momento de encuentro...

Entrevistado: Sí, como si estuviéramos en una sincronía de sensaciones y sentimientos los dos, a veces sin que él todavía me diga.

Entrevistador: O sea, por lo que veo, tienes muy desarrollada esa parte intuitiva...

Entrevistado: Sí, muchísimo.

Entrevistador: ¿Y crees que la facilitación te ha dado las herramientas para desarrollarla?

Entrevistado: Yo creo que sí, yo creo que...la facilitación, si realmente te involucras y te comprometes con ella, realmente te sensibiliza, te va sensibilizando, te va sensibilizando...y yo te puedo decir que cuando estoy trabajando con un cliente me involucro plenamente con lo que le está pasando al cliente y trato de sentir lo que le está pasando en su mundo, me pongo como instrumento, me entrego plenamente. En el momento en que se va, se va...se acaba, pero estando yo con él, me dejo...

Entrevistador: Te dejas llevar, como si te olvidaras de tu mundo para que él se conociera.

Entrevistado: Se me olvida todo... haz de cuenta como si me quitara yo el saco de Claudia y lo dejara yo afuera y entro, así me esté pasando lo que me esté pasando, entro a ese mundo y trabajo.

Entrevistador: Es cómo esa capacidad de estar en el mundo presente, que eso es bastante difícil.

Entrevistado: y no me la da la Gestalt, el aquí el ahora y el estar presente y se te va desarrollando esa parte del presente, de la intuición y de la sensibilización.

Entrevistador: Claro, bueno, mientras el cliente habla tu ves imágenes internas referentes a su tema, o inclusive ves imágenes que te va a contar después...

Entrevistado: Sí, es un ejercicio chistoso lo que yo hago, yo empiezo a escuchar el cliente y has de cuenta es como si yo me metiera a un paisaje, a un cuento o a una foto y entonces me va diciendo y yo en mi mente voy recorriendo y me voy imaginando lo que él me esta relatando, como si lo estuviera viviendo yo.

Entrevistador: Sí, como si fuera parte de ti.

Entrevistado: Sí, y entonces me vienen imágenes, y me vienen ideas, es como si estuviera yo viviéndolo ahí.

Entrevistador: Inclusive te llegan imágenes posteriores a la de ese momento.

Entrevistado: Sí, a veces un poquito, como adelantar, como de alcanzar a ver el panorama completo, hasta donde él todavía no lo ha visto.

Entrevistador: Bueno, cuando estás en un proceso de facilitación, la persona a lo mejor la persona no ha llegado al punto álgido de lo que está doliendo, lo que le está pasando, pero tu sientes la necesidad de tocarlo, de abrazarlo, de estar con el presente...

Entrevistado: Sí, a veces sí, si a veces desde su expresión y lo hago, siempre pido permiso, lo hago, a veces cuando me surge tocar, cuando...otra vez, esta parte intuitiva, cuando creo que le puede ayudar, lo hago.

Entrevistador: Y le dices..

Entrevistado: Sí, le digo...que si me permite, a veces...es que mido un poco, hay gente que no es fácil para que la toques y hay gente que sí, hay gente más apapachadora. Entonces cuando siento que puede haber alguna reserva, primero les pregunto si está bien, primero les pregunto si necesitan algo de mí, pero como anticipándome, como sabiendo que me van a pedir algo de mi...un abrazo, no se. Cuando lo pregunto es por que sé que me van a pedir algo y me ha funcionado, “¿Oye, necesitas algo de mi en este momento? ¿Puedo hacer algo por ti en este momento?” y muchas veces me han contestado en ese momento que me abrace.

Entrevistador: Ay no, o sea que...

Entrevistado: Sí, he tenido momentos bien fuertes que me conmueven profundamente y hay momentos en que no pregunto, que la persona si lo recibe. Soy muy cuidadosa entre la parte física, pero sí, si me ha surgido muchas veces.

Entrevistador: Qué fuerte, ¿no?

Entrevistado: Fuertísimo.

Entrevistador: Poderte adelantar a la necesidad de una persona, a la sensación, inclusive a la imagen de una persona. Es entrar a otro mundo, pero desde de tu mundo

Entrevistado: Sí, esa parte es como muy importante no perderte

Entrevistador: Bueno, ehh...esto es una parte también es una parte de reacción, creo que ya es muy parecida a una pregunta que te hice antes... ¿Sientes que te llegan sensaciones al cuerpo que son recientes, pero no son tuyas?

Entrevistado: Sí, exactamente. Parte del entrenamiento que yo traigo me hace sensible a eso, y cuando siento que traigo una energía que no es mía, me la sacudo, literalmente y físicamente



la sacudo, me sacudo. Eso es parte del entrenamiento que traigo, es una parte que me enseñaron de tratar de cuidar mi propia energía, y quedarme con la mía, por que muchas veces cuando hay experiencia muy dolorosas, siento pesadez, tensión, algo que no es mi y me lo sacudo.

Entrevistador: O sea no la comprar, si la sientes, pero no la compras..

Entrevistado: Si, exactamente, no me la quedo.

Entrevistador: ¿Considera que existe alguna relación entre la intuición y otros niveles de consciencia?

Entrevistado: Creo que si, si mira no te podría hablar de un estado alterado de consciencia, porque no creo que vaya por ahí, pero si creo que tiene que ver con una parte en la cual, tampoco le pondría la palabra de inconsciente, pero si tiene que ver con una parte consciente, pero que va más allá, otro nivel...probablemente sería esta parte de la sabiduría orgánica, la parte de la sucesión de Rogers, pero si creo que tiene que ver con otro estado de consciencia. A veces me he preguntado si nos quedamos en 5 sentidos o son más que están como por ahí presentes, pero que no están identificados plenamente.

Entrevistado: ¿Como si la intuición fuera un sexto sentido?

Entrevistador: Si, probablemente sí.

Entrevistado: Que es muy famoso

Entrevistador: Pero si, creo que es una parte que está ahí, que podría contarse como un sexto sentido.

Entrevistador: Como si ese sentido fuera más difícil de desarrollar.

Entrevistado: Eso también.

Entrevistador: Bueno, qué le recomendarías a un facilitador que está en un proceso de formación para desarrollar su intuición, qué le dirías si lo tuvieras acá en frente.

Entrevistado: Yo uso mucho la palabra fluir, o sea que fluya con la experiencia que se deje ser, que se deje sentir, que deje ver al cliente lo que es. Como poder decir acá estoy y sí me conmuevo contigo y sí me dan miedo cosas y también me enojo de lo que me platica y todo eso como para aumentar la capacidad de sentir. Creo que la intuición está muy ligada a la capacidad de sentir, de sensibilizarse, es como dejar un poco el cerebro al lado, sin perder esa experiencia, porque también tiene su parte rica, pero dejando ser, estando presente, ando muy en contacto con las sensaciones, los sentimientos, los propios y los del cliente y fluyendo en ese proceso, permitiendo lo que se manifiesta.

Entrevistador: O sea que no diga...esa sensación interna que se manifiesta en este momento es mala, sino déjala fluir.

Entrevistado: Si déjala fluir, deja que salga, explorara, deja que el cliente la toque, va como en esa línea

Entrevistador: Muchas gracias por tus aportes

Entrevistado: Muchas gracias a ti.

Abril 23/2007

Entrevistador: Bueno, antes que todo agradecerte por abrir este espacio para empezar la entrevista, voy a empezar con unos datos demográficos y estos los vamos a meter en sí al proceso de investigación que estoy llevando. La idea que es exploremos la intuición, qué es

para ti, cómo la vives, cómo la sientes y cómo tomas decisión a través de la intuición en un proceso de facilitación o un proceso de terapia. Ok? Entonces vamos a empezar.

Entrevistado: ¿Cuánto tiempo llevas involucrada en esto del Desarrollo Humano?

Entrevistador: Eh...hijote, hacemos cuentas, del 92 a la fecha...son 15 años...cumpló mis 15 años

Entrevistado: ¿Tu nivel de estudios es?

Entrevistador: Especialidad

Entrevistado: ¿Tu ocupación actual?

Entrevistador: Psicoterapeuta...

Entrevistado: Bueno, vamos a empezar con la primera, ¿Qué es para ti la intuición?

Entrevistador: Es algo así como...esa voz interna que no viene de la razón, a la que le faltan datos, pero que surge así, de manera espontánea...es como la voz del corazón

Entrevistado: Y cuándo tienes una intuición, ¿cómo la sientes?

Entrevistador: Más bien ha sido como un proceso de aprender a escuchar esa voz, de no descartarla porque no tiene pruebas, más bien a sido como aprender a sustentar que a veces solo digo: “me arriesgo”, y frente. Y entonces cuando me arriesgo muchas maravillas, entonces es más certera de lo que es la razón.

Entrevistado: En el momento que confías en tu intuición...

Entrevistador: Haz de cuenta que hago cosas maravillosas que no vienen de mi razón

Entrevistado: ¿Me podrías dar un ejemplo o te acuerdas de alguna situación que hayas vivido así?

Entrevistador: Sí, bueno a nivel psicoterapéutico...muchas! De repente estoy escuchando y digo... “Tiene que ver con esto” y sé que sí lo pienso, pues no lo digo, pero me arriesgo y sí lo digo y escucho cosas de regreso, cómo de retroalimentación de mis propios clientes: “¡Sí claro, es así!” y yo digo, “ ay haber, tu has caso, no sabes de donde viene, pero ahí viene”

Entrevistado: Es un poquito el proceso de confiar, cómo si pudiéramos ciegamente confiar en la razón y no en la intuición, en lo que no viene de algo certero. ¿Qué ha pasado en ese proceso?

Entrevistador: Me parece claro que ahora hay un proceso que pasa al revés, le estoy dando más peso a la intuición y me apoyo en la razón. Por que para mí el camino era más fácil pensarlo con claridad, como te digo “Pensado” que “Sentir”. En la medida que puedo sentir más, me doy cuenta que surgen estas cuestiones de manera espontánea.

Entrevistado: OK, a mí entrevista me han dicho que le tienen miedo a su intuición, ¿qué crees que haga que la personas le tengan miedo?

Entrevistador: Pues por que es un área que no nos enseñan a creer desde niños, es algo que no nos enseñan a direccional hacia allá, si tu le dices a una persona que no está en temas de Desarrollo Humano, te va a decir: “Pues fíjate que yo creo”. Entonces parece que la sociedad donde nos apunta de una manera muy certera, es sí tienes pruebas existe, si no tienes pruebas, no existe y entonces la intuición tiene uno de esos factores en donde no cabe. Es lo que tiene que ver con cuestiones de dominancia cerebral, estamos habilitados para usar un área del cerebro, un hemisferio y no el otro y el otro es para los bohemios, músicos, pintores, los locos y los de Desarrollo Humano (risas).

Entrevistado: Leti, ¿tu cómo vives la intuición?

Entrevistador: Cómo la vivo...cómo un regalo, es un regalo precioso que me queda claro que a veces se cree que es algo de las mujeres, pero que creo que todos lo tenemos. Ah, qué es más fácil que las mujeres lo tengamos en frente, sí, es un regalote para mí ser mujer y tener intuición, que las dos cosas estén juntas; porque me doy chance y me doy permiso que muchas veces me doy permisos de hacer cosas desde ahí, de creer, yo como soy mujer no tengo tanta bronca de explorarla (risas).

Entrevistado: Bueno y cómo la sientes, las sientes ubicada en una parte del cuerpo? ¿Cómo la sientes? ¿Cómo llega a ti?

Entrevistador: Mira, te voy a decir un ejemplo que tiene que ver con la psicología de las mujeres, que dicen que tenemos el cabello largo, para hacer que ideas de la cabeza, lleguen al corazón, pues te quiero decir que yo creo que las ideas salen de aquí(señalando el pecho) y se ubican acá(señalando la cabeza). Claro, pues de teoría te podría decir que se ubica aquí (señalando la cabeza), pero no sé si se ubique ahí.

Entrevistado: O sea, tu la ubicarías la sensación el pecho, luego en el corazón y para llevarla a la acción, lo hago desde la cabeza, o sea ese sería como el proceso.

Entrevistador: Así es. O sea de alguna manera tiene que estar procesada en la razón para aplicarla a la realidad.

Entrevistado: Sí, si necesita una lógica, necesito la razón, eso me queda clarísimo. Y hay muchas veces que desde la intuición, he tomado acciones que ni siquiera tienen que pasar por el proceso de razonamiento, que una acción del corazón.

Entrevistador: Cómo una reacción espontánea

Entrevistado: Si, a lo mejor de repente pongo a hacer a alguien algo en terapia y después digo: “¿Pues y dónde está la parte teórica?”(Risas). “Y después digo, pues no sé, pero salió bien...”

Entrevistador: ¿Bueno y consideras que la intuición aporta en tu vida?

Entrevistado: Sí, mucho. En esto de sentirme completo, me siento más capaz de vivir la vida, de vivir la vida completa, no nada más la parte mental. Me siento más...así de repente estoy con mis hijas y me digo... “Me está ocultando algo...” y pero así de verdad de sensación, ¿no? “Me late que esto va por otro lado” y entonces me arriesgo a ponerlo y fíjate que sí, en mis hijas en mi pareja, estoy tratando de no ponerlo en términos profesionales. Y por supuesto que a nivel de mi trabajo, muchísimo más, yo les estoy dando un curso y de repente oigo la respuesta de alguien o la pregunta de alguien y digo: “A mí se me hace que esto tiene cola y

ahí se me hace que esto va quién sabe para donde” y entonces le digo justamente lo que me acaba de preguntar y le cuento una historia que va pegadita a esta, ¿no? Y me dice sí, es que eso es lo quería escuchar y pues sí, es un conocimiento maravilloso y me doy cuenta que desde hacer, pues que será, tampoco tiene tanto que me atrevo a confiar, tal vez tiene 5 o 6 años, que me atrevo a confiar en mi intuición, a decir: “Sí, va, me atrevo”, de una vez

Entrevistador: Es como arriesgarse a apuntarse a esa sensación interna. OK. ¿Y en los procesos de facilitación, en proceso terapéutico, te aporta?

Entrevistado: Sí, hay una parte de la información que no ocurre de una manera verbal, ni no verbal. Es una voz que no existe en esa información, sin embargo, está...

Entrevistador: Cómo una comunicación indirecta o muy directa pero tangible, no explícita, que es todo lo que hemos hablado de la parte de la intuición.

Entrevistado: Y por supuesto me ayuda como a...no se...yo lo definiría cómo, no sé si me atrevería yo a decirlo en estos términos, pero nunca lo he leído en algún lado...como en el alma, como en el contacto de dos almas que se encuentran, que hacen clic.

Entrevistador: Como dos almas...un encuentro

Entrevistado: Que no ocurre en lo verbal, en lo no verbal, ni en la información que está yendo y viniendo, no ocurre en ese nivel.

Entrevistador: Bueno y a ti en ocasiones cuando estás con un cliente, te llegan a ti palabras que la persona va a decir, que no las ha dicho y después las dice..

Entrevistado: Sí

Entrevistador: ¿Me podrías decir un ejemplo? Una situación explícita.

Entrevistado: Un ejemplo....pues creo que no tengo una frase una completa que expresarte, pero me acuerdo mucho de las expresiones que vienen acompañadas de esto que es un “¡Exacto!, ¡Sí!, ¡Así!....¡te me adelantaste!” Y yo digo, esto tiene no es más que estar ahí en un proceso intuitivo, dónde la razón ayuda a organizarse, pero no fluye de la razón.

Entrevistador: Sí, es como si te fluyeran del corazón una cantidad de palabras y las sacaras..y sí son del cliente.

Entrevistado: Y sí, cuando te permite sí estar ahí de verdad, siempre son del cliente.

Entrevistador: No tanto en palabras, ¿te ha pasado el sentir un dolor, un estrés, una angustia que es del cliente, pero que el no se ha dado cuenta?

Entrevistado: Mmmm...Sí, creo que a veces puedo decir cosas como: “Esto te está doliendo” y el cliente puede que no ha visto dolor por ahí, no nada más siento dolor, sino enojo y entonces parece cómo si pudiera sentirlo... si como algo que creo que viene de volcarme a sentir del otro.

Entrevistador: Claro, bueno, en ocasiones sin que la persona te haya tocado el tema, así, ágildo de su proceso, ¿siente ganas de tocarlo, abrazarlo sin saber qué está pasando?

Entrevistado: Si...no sé si exactamente tocarlo, yo tengo por ahí muchos cuestionamientos al respecto de tocar y abrazar, pero quiero que ha habido momento donde he llegado a abrazar a mis cliente, de una manera enorme de verdad lo que se quiebra ahí como toda esa resistencia que existe ahí todavía y por supuesto que no ha sido pedido, nada más ha sido sentido, pues, como de decir: “Pobre, venga para acá”

Entrevistador: Hemos hablado mucho de la intuición como una sensación interna, algo que tiene adentro, ¿consideras que la intuición tiene que ver con otros niveles de consciencia?

Entrevistado: Sí, con permitirnos, algo que está cultura no nos permite... sí creo que tiene que ver con un desarrollo de percepción sobre cada persona, o sea yo sobre mí misma, aprender a reconocer sensaciones sin que me amenacen y eso amplía necesariamente mi contacto con el afuera..

Entrevistador: Pero con respecto más a otros niveles de consciencia, ya ves que el consciente, el pre-consciente, el inconsciente...cosas que plantea la psicología transpersonal.

Entrevistado: Sí, yo creo, cómo te dije hace ratito, lo puedo decir ahorita con un poquito más de fuerza, yo creo que eso es más con un contacto fuera de lo que es mi razón, mi cuerpo, que tiene que ver con mi alma, con mi espíritu, tiene que ver con lo trans-personal, como lo que pasa de mí persona.

Entrevistador: OK, bueno, ya para terminar y cerrarlo, si tuvieras acá un grupo de terapeutas o facilitadores que quisieran desarrollar su intuición, ¿tú que les dirías, qué les recordarías?

Entrevistado: Pues mira, (risas) este año estoy dando un curso completo de la psicología psicocorporal y el desarrollo de la percepción y la intuición, entonces comenzamos siempre por las sensaciones, creo que una buena manera de ampliar nuestra consciencia es comenzar por las sensaciones. Entonces una buena habilitación es comenzar a dejarnos experimentar, estamos muy restringidos con respecto a sentir, decimos lo que creemos no toca sentir y entonces cuando alguien nos abre la puerta de experimentar con todos los sentidos nos damos cuenta que una alfombra que una alfombra tiene una temperatura por el color que tiene y no por el material, que así, con tarjetas, las personas pueden ordenarlas por colores, ¡sin verlas! Entonces es algo más allá de los sentidos comunes...entonces es sentir, explorar diferentes maneras de sentir. Explorar sentir sin los ojos, explorar sentir sin el tacto, sólo con el olfato, es una buena experiencia y se gana en eso, en confiar que lo que me llega es válido.

Entrevistador: Como no necesariamente lo válido es lo que viene de un libro, sino también lo que viene de ti mismo.

Entrevistado: Exactamente.

Entrevistador: Y tú cómo utilizas la intuición es la toma de decisiones?

Entrevistado: En la toma de decisiones...hijole, ahí es en donde creo que el punto más clarito, tomar lo que viene de primera intención, de primera gana, escribirlo que ahí es donde viene la parte racional, para ver que opciones me aporta eso, pero sí es como tomarlo. No me importa que me suene descabellado, no me importa que suene “como para allá no quería”,



investigo y después veo para qué me surgió eso. Como es una información que a mí razón no le cuadra, lo que necesito es entender para qué vino. Creo que así he hecho últimamente, como de poder...hay que repetir esa palabra “Confiar”, en qué lo que viene, viene para algo. ¿Para qué? Pues habrá que explorar para qué, eso sí. (Risas)...quien sabe. Creo que no soy tan, tan, como me gustaría, así de confiar en mi intuición, sino a lo mejor ni siquiera tendría que pasarlo por la razón, pero sí siento en este momento de mi vida que las dos cosas están juntas y que no podría dejar la razón completamente a un lado, que no es una herramienta que no me gusta que totalmente me domine, ah que bueno, ahí que se quede un rato, mientras siento y después entiendo por qué.

Entrevistador: Ya, ¿algo más que quieras aportar?

Entrevistado: Explorar las sensaciones nos lleva a eso, a ir quitando capas, porque nos vamos dando cuenta de nuestro condicionamientos y de los condicionamientos, nos vamos quitando capas y más capas, hasta llegar a un punto bastante más sano, que eso que es la intuición, entonces es un proceso de así, acá también cabe la cebolla, de pelar cebolla(risas). Por que no está ahí, al alcance directo, a lo mejor cuando niños sí, ahorita no.

Entrevistador: Te condiciona la sociedad a la razón.

Entrevistado: A la razón, sí porque el niño dice cosas como: “Pero es que no gusta como me trata” y uno le dice: “Pero por qué me dice que no te va a gustar, vas y le dices hola”, algo siente puesto.

Entrevistador: O cuando hay bebés que empiezan a llorar cuando hay una persona que los carga, no?

Entrevistado: Eso es un proceso de intuición, porque dile a un niño, por qué no le gusta la mirada de tío mengano, pues por qué no gusta, esa es su razón (risas).

Entrevistador: En cambio, uno de catorce, ya va a decir: “Lo tengo que saludar, pues por qué...”

Entrevistado: “pues porque tengo que saludar, aunque sienta horrible, por qué me toca ser buen niño”. A lo mejor sí lo teníamos y lo empezamos cubrir con el deber ser, con teorías, con argumentos, con razón y eso agregado a género, a...ufff (risas), pues ya...ya se quedó con ella guardada.

Entrevistador: Bueno, pues mil gracias por toda la información que me diste.

Entrevistado: No, muchas gracias a ti Pau.

#### **Sujeto 4**

##### 1. ¿Qué es para ti la intuición?

La intuición para mí es una voz interna que me dice qué hacer y que no hacer en situación en dónde tengo que tomar una decisión o donde tengo un papel de facilitador. Para mí en los procesos de facilitación es una herramienta que me permite ir guiando al cliente en sus procesos de autoconocimiento.

##### 2. ¿Cómo la vives y sientes como persona?

Es una vivencia diaria, es un procesos de indagarme diariamente a mí sobre lo que me dice mi propia intuición que al final siento es mi propio yo, mis otros niveles de conciencia. Es importante resaltar que para mí no ha sido fácil escucharla, al contrario ha sido un proceso extenso el aprender a oírla, a estar en contacto con ella y muchas veces me equivoco, pero después de analizar el suceso me doy cuenta que al fin y al cabo mi intuición sí me lo había dicho, pero yo no le había hecho caso.

##### 3. ¿Sientes qué te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?

Claro que me aporta! En mi vida, sobre todo en mis relaciones personales y de trabajo, porque al entablar una relación o tener que tomar una decisión en mi vida o en el trabajo

me aporta. En los procesos de facilitación, mis sensaciones internas abren un espacio para que yo pueda tener un encuentro real con el cliente, para poderlo acompañar en su proceso y además tomar conciencia de aspectos de mí vida que está despertando en cliente en mí. La verdad, la intuición es una herramienta que me permite conocerme y muchas puertas a ese conocimiento la abren los clientes que tengo en procesos de facilitación.

4. ¿Consideras la intuición como una herramienta fuerte para la facilitación?

Como ya lo había mencionado es mi herramienta personal y en el trabajo porque me ayuda a ver más allá, a ir más rápido que mi cliente y poderlo guiar en su proceso de conocerse y aceptarse.

5. En ocasiones sientes saber cosas del cliente sin que él o ella las haya mencionado

Sí, en ocasiones, aunque siempre las verifico, en la medida que tengo más experiencia como facilitador, me ha sido más fácil entrar en contacto con lo que llega internamente a mi conciencia y más que darme cuenta a confiar en esos procesos, de tal manera que sí siento saber cosas de mi cliente, pero siempre busco verificarlas en el momento correcto.

6. En ocasiones empiezas a sentir dolor, estrés o sensaciones diferentes durante la sesión

Tengo sensaciones, pesadez en los hombros, sudoración o ansiedad, depende mucho de mi estado personal y del estado en el que llegue la persona y la conexión que tengamos durante la sesión.

7. Mientras el cliente habla, ves imágenes internas relacionadas con su situación?

Si, pero más que antecederme, creo que es más mi manera de procesar las cosas, soy una persona visual y me hago la historia mental en imágenes, por eso sí me imagino todo el “background” de la escena que me está contando.

8. Durante el proceso de facilitación llegan espontáneamente a tu cabe palabras, poemas o líricas que tienen que ver con la relación del proceso de la persona?

No, en realidad no...tal vez llegan refranes....como el que menos corre vuela, o una golondrina no hace el verano...o algo así, pero nada más.

9. En ocasiones te llegan emociones espontáneas, siendo estás provenientes del cliente y no tuyas?

Si, eso sí me pasa, sobretodo cuando llegamos a nivel de encuentro profundo, es tal la empatía que puedo sentir lo que siente mi cliente, eso sí, es la medida que él tenga apertura y me deje entrar. Disfruto entrando y teniendo estas sensaciones porque así pueda estar más cerca de mi cliente y que el proceso de facilitación sea mejor.

10. ¿Consideras que existe alguna relación entre la intuición y los niveles de conciencia?  
¿Por qué?

Claro, como lo decía antes, yo considero que la intuición tiene gran relación con otros estados de conciencia que con la experiencia van llegando a nuestra conciencia. Disfruto esos momentos porque siento que van más allá de mi alcance y que cada vez que me acerco más a mí intuición estoy más cerca de mí mismo, de mí ser auténtico.

11. ¿Cómo recomendarías que los facilitadores en formación la desarrollaran?

Pues antes que todo, entrar en un proceso de terapia o de facilitación, pienso que es el primer paso para tomar conciencia de uno mismo, también un grupo de encuentro podría ser útil porque te descubres a través del otro. En la medida que la persona se escuche y aprenda a cuidar esas señales internas va a desarrollar más su capacidad intuitiva. Creo que es una habilidad que todos los seres humanos tenemos, pero que así como se puede ir desarrollando con el tiempo, también se puede ir perdiendo. Lo importante es el contacto con uno mismo y la experiencia para desarrollarla.

### **Sujeto 5**

#### 1. ¿Qué es para ti la intuición?

Para mí la intuición es un proceso de darme cuenta de las cosas que a veces no llegan a mi conciencia, es un proceso de entrada de información a nivel sensorial que me obliga a hacer un alto en el camino y pensar sobre las señales internas que llegan a mí ser. Para mí la intuición se puede confundir con la sugestión pues yo tiendo a pensar muchas cosas a la vez y a pensar mil veces las cosas, pero diferencio a la intuición porque no sólo está cargado de pensamientos, sino de sensaciones, cuando llega con una alerta doble ahí me doy cuenta que es un mensaje de mi yo interno.

#### 2. ¿Cómo la vives y sientes como persona?

La siento a nivel de sensación, es una sensación entre el pecho, al nivel del corazón y la espalda al mismo nivel, es una sensación que me hace quedar en estado de alerta, que me dice “Oye, pon atención que acá puede estar pasando algo”. La vivo cuando llega y la vivo intensamente porque realmente creo en ella.

3. ¿Sientes qué te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?

Usualmente en mi vida me aporta a la hora que ingreso a nuevo lugar, al conocer una persona, al tener que tomar una decisión importante en mí vida. En los procesos de facilitación, me aporta pues confío en la conexión con el cliente y en mis señales internas, de manera que desde mis sensaciones salen preguntas que me ayudan a guiar a mi cliente.

4. ¿Consideras la intuición como una herramienta fuerte para la facilitación?

Es la herramienta que más utilizo, ojo, es muy diferente a las técnicas, porque en esos temas soy un poco más ecléctica; sin embargo para mí la intuición es la conexión conmigo misma que utilizo para guiar a mí cliente. Siento que en la medida que estoy más cerca de ella, mi cliente responde con expresiones tales como “Exacto! Así es como me siento! Esa pregunta es la que me he hecho y no me he querido responder por temor!”. De manera que, como facilitadora, confío en mi intuición y la utilizo.

5. En ocasiones sientes saber cosas del cliente sin que él o ella las haya mencionado

Pues como te lo dije antes, siento cosas, llegan cosas a mi mente y son, en ocasiones, lo que el cliente estaba sintiendo.

6. En ocasiones empiezas a sentir dolor, estrés o sensaciones diferentes durante la sesión

No, en realidad no, puede que esté involucrada con el cliente y llegue a sentir cosas, pero no es tan frecuente.

7. Mientras el cliente habla, ves imágenes internas relacionadas con su situación?

Imágenes como tal no veo, tal vez me imagino cosas, pero no imágenes concretas de una situación.

8. Durante el proceso de facilitación llegan espontáneamente a tu cabeza palabras, poemas o líricas que tienen que ver con la relación del proceso de la persona?

. Sí, llegan palabras, pero me llegan muchas, por eso tiendo a filtrarlas y a reconocer cuáles puedo decir y en qué momento las puedo decir, esa es la clave.

9. En ocasiones te llegan emociones espontáneas, siendo éstas provenientes del cliente y no tuyas?

Las emociones realmente son mías, no creo que sean del cliente, a lo menor se generan por la situación de mi cliente, pero al fin y al cabo son mías.

10. ¿Consideras que existe alguna relación entre la intuición y los niveles de conciencia?  
¿Por qué?

Si, totalmente, creo en otros niveles de conciencia. Considero que no podemos tomar conciencia de todo en un solo momento, sino que el tema se da gradualmente, poco a poco y está relacionado con el conocimiento de sí mismo. Para mí ha sido un proceso de diferenciar entre mis pensamientos, mis sensaciones y mis intuiciones, sin así pudiéramos llamar, este otro nivel de conciencia para mí es la unión entre el sentir y el pensar, cuando vienen unidas sé que pisé otro nivel de conciencia y que estoy tomando conciencia de una intuición.

11. ¿Cómo recomendarías que los facilitadores en formación la desarrollaran?

Pues desde mi experiencia es poder llegar a hacer una diferencia entre el sentir y el pensar, aprender a diferenciar lo que son ideas que vienen de la razón, a las ideas que vienen del yo interno acompañadas de sensación. Como mujer de razón, para mí ha sido un proceso de autoconocimiento largo que se ha ido enriqueciendo a través de los procesos de facilitación y los de desarrollo humano.

### **Sujeto 6**

1. ¿Qué es para ti la intuición?

La intuición es el corazón de la razón, la manera en que entendemos ideas del corazón, es el proceso de transformar nuestro sentir en ideas.

2. ¿Cómo la vives y sientes como persona?

La vivo a través de la toma de conciencia de mis sensaciones, como te digo para mí es una proceso, una experiencia personal. La siento en el pecho, como en el corazón, es una sensación de alerta que me pide atención especial a algo que no tiene palabras, por eso cuando lo medito empiezo a tomar conciencia de la intuiciones que estoy sintiendo.

3. ¿Sientes qué te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?

Si, en mi vida a los procesos de autoconocimiento y de conocimiento del otro, para mí conocer a una persona no es sólo verla y saber su nombre, sino que es un proceso más profundo que logró a través de la relación y la intuición, porque lo me interesa es acerbamente al ser interno de la persona que tengo en frente, ya sea parte de mi familia, una posible pareja, un cliente, etc. Entonces siento que la intuición me aporta en el conocimiento de mí interior y del interior de otras personas.



4. ¿Consideras la intuición como una herramienta fuerte para la facilitación?

En mi experiencia, la intuición es esencial en mi vida, es un estilo de vida, de pensamiento, por tanto en mi trabajo, que es mi pasión, la utilizo todo el tiempo, es la manera como logro relacionarme con el otro. Siguiendo con la idea anterior es la manera como me conecto con mi cliente y cómo recibo señales para guiarlo en proceso de crecimiento. Por tanto para mí es vital desarrollar día a día la intuición y en gran parte lo logro a través de los procesos de facilitación.

5. En ocasiones sientes saber cosas del cliente sin que él o ella las haya mencionado

Si...en la medida que me siento más conectado con él, pero conectada a otro nivel de experiencia, es una conexión que yo llamaría espiritual o algunos autores se irían por el término transpersonal, otros encuentro...Creo que cuando logro este nivel de encuentro uno a uno con mi cliente es cuando puedo sentir lo que siente él, creo es parte también de la empatía, no sé hasta qué punto la intuición y la empatía en relación con el cliente, son los mismo, o a lo mejor la intuición es un medio para llegar a ser empático, no sabría que se da primero, creo que hasta podrían ser procesos paralelos que me permiten acercarme más a la persona y antecederme a sus sentimientos, temores y preocupaciones.

6. En ocasiones empiezas a sentir dolor, estrés o sensaciones diferentes durante la sesión

Sí, soy de sentir, muy corporal, estoy en constante movimiento y gran parte de las señales internas me llegan a través del cuerpo, de una sensación corporal, de un desajuste, ya sea una presión en el pecho, dolor en la garganta, presión en la parte alta de la espalda, dolor de piernas, distracción, son muchas sensaciones y en una sesión ocurren, creo yo, por dos razones en

especial. La primera porque hay algo que está diciendo la persona que está tocando mi experiencia y me afecta en alguna medida, por eso tengo sensación de incomodidad; y la segunda, porque estoy teniendo una sensación similar a la que está sintiendo mi cliente, es decir, repito, puede ser un tema de empatía, que la siento durante la sesión, pero que se queda ahí, no es mía, es de mi cliente, pero la tengo por la conexión que logramos cuando estamos en una facilitación.

7. Mientras el cliente habla, ves imágenes internas relacionadas con su situación?

Considero que soy una persona que se deja llevar más por las sensaciones que por las imágenes, alguien diría que soy más “quinestésico” que visual, por que me dejo guiar por el sentir y eso me va a llevando. A veces veo imágenes, pero no es algo a lo que le dedique tiempo, me enfoco más en la situación del cliente y las sensaciones que a través del relato van llegando a mí.

8. Durante el proceso de facilitación llegan espontáneamente a tu cabe palabras, poemas o líricas que tienen que ver con la relación del proceso de la persona?

Si, llegan palabras o preguntas, es decir la siguiente afirmación o pregunta para guiar al cliente. Te puedo decir que dentro de las sesión hay diferentes etapas, al principio las preguntas o aclaraciones son más forzadas, en la medida que avanza la conexión, que te puedo decir que no siempre se da en la misma profundidad, las palabras fluyen naturalmente, las preguntas...no son premeditadas, simplemente salen, con el fin de lograr ayudar al cliente.

9. En ocasiones te llegan emociones espontáneas, siendo estás provenientes del cliente y no tuyas?

Más que emociones son sensaciones y definitivamente son del otro casi siempre cuando estoy en un proceso de facilitación.

10. ¿Consideras que existe alguna relación entre la intuición y los niveles de conciencia?

¿Por qué?

Si, totalmente y además creo que la intuición está ligada a la empatía...es una manera de saber quién soy yo y como reacciono internamente cuando estoy con el otro y además cómo puedo conectarme con el otro para guiarlo en su búsqueda personal, todo a nivel más profundo de conciencia y de relación.

11. ¿Cómo recomendarías que los facilitadores en formación la desarrollaran?

Sobretudo profundizar en sí mismos y ponerle palabras a sus sensaciones, creo que la terapia psico-corporal es muy útil en estos procesos, al menos para mí lo ha sido, puesto me conecta con las sensaciones, que esa es mi manera de entender mis intuiciones. Es para mí es el primer paso, además descubrir cómo llegan las señales de adentro hacia fuera... Somos únicos, no ha todos nos llegan igual, por eso es importante conocerse.

### **Sujeto 7**

¿Qué es para ti la intuición?

Lo puedo definir como un sexto sentido que me funciona como una alarma ante ciertas circunstancias. Es como otro yo interno que me habla.

2. ¿Cómo la vives y la sientes cómo persona?

La vivo a diario la siento como un radar que me ayuda a monitorear a la gente, circunstancias de relaciones interpersonales me avisa dónde estoy pisando con quien me estoy relacionando, si voy bien o mal en mi camino; pocas veces siento que me falla la intuición ante las adversidades casi siempre me dice mi voz interna que es lo correcto para mí como debo de actuar.

3. ¿Sientes qué te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?

Me aporta bastante, con las experiencias de vida y mi maestría en Desarrollo Humano aprendí a desarrollarla bastante y me siento con una responsabilidad mayor ya que ahora puedo identificar sentimientos y emociones en los clientes como en mi misma que antes no tenía capacidad para hacerlo y tengo que saber hacer uso de ella para interpretárselas; confrontarlos tanto para su crecimiento como el mío

4. ¿Consideras la intuición como una herramienta fuerte para la facilitación?

Si; aunque no todos los facilitadores tienen esa capacidad, a unos se les desarrolla más que a otros siento que es de vocación y sensibilidad en un facilitador tener esa capacidad.

5. En ocasiones sientes saber cosas del cliente sin que él o ella las haya mencionado

Si; las puedo detectar o vibrar si se puede llamarle así, desde su lenguaje corporal, verbal hasta su comportamiento.

6. En ocasiones empiezas a sentir dolor, estrés o sensaciones diferentes durante la sesión

Si, me compenetro demasiado me siento en el mismo canal que el cliente durante la sesión.

7. Mientras el cliente habla, ¿ves imágenes internas relacionadas con su situación?

En algunas ocasiones siento que el cliente hace que me dé cuenta de ciertas circunstancias en las que yo también estoy involucrada; como las que él o ella viven en ese momento y que no he podido superar.

8. Durante el proceso de facilitación llegan espontáneamente a tu cabeza palabras, poemas o líricas que tienen que ver con la relación del proceso de la persona

En algunas ocasiones cuando se trata de experiencias similares entre el cliente y yo cuento con el material para poder expresar ya que estamos en la misma frecuencia o puede que yo ya haya superado esa parte y con mi experiencia le haga saber a qué puede aspirar si llega a superarla.

Se facilita el proceso

9. En ocasiones te llegan emociones espontáneas, siendo éstas provenientes del cliente y no tuyas?

El cliente transmite todo tipo de información aunque no esté hablando; podría decir que si llegan mensajes de lo que está sintiendo en ese momento

10. ¿Consideras que existe alguna relación entre la intuición y los niveles de conciencia? ¿Por qué?

Para mí la intuición es un tipo de energía de pensamiento al igual que los niveles de conciencia por ende considero que si existe cierta relación

11. ¿Cómo recomendarías que los facilitadores en formación la desarrollaran?

Teniendo mucho más experiencias vividas; confrontándose a sí mismos, tomando cursos o maestrías como es mi caso en Desarrollo Humano;

## Sujeto 8

### 1. ¿Qué es para ti la intuición?

Para mí la intuición es un complemento de la razón...en mi vida mi educación se ha basado principalmente en constatar e identificar hechos a través de libros, síntesis y argumentos. Sin embargo cuando realmente quiero complementar una respuesta debo ir a mi sentido común y por tanto a mi intuición...es lo que me permite tocar la realidad que me rodea. Para mí la intuición es esencial para aterrizar mis ideas a la realidad, es una fuente de conocimiento.

### 2. ¿Cómo la vives y sientes como persona?

Tal como te digo, la vivo día a día en el juego con la realidad, a veces soy muy idealista y racional, por eso mi intuición me ha entrar en contacto conmigo mismo y tocar la realidad que me rodea e informarme sobre lo que pasa a mí alrededor a través de mi sentir interno.

### 3. ¿Sientes qué te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?

Esto lo respondí un poco en la respuesta anterior, me aporta en la medida que me aterriza. En los procesos de facilitación, es decir, con mi cliente funciona de la misma forma, la intuición es quién me introduce en el mundo de mi cliente, quien me deja ver qué puede estar sintiendo, es decir la empatía con él.

### 4. ¿Consideras la intuición como una herramienta fuerte para la facilitación?

Sí, es fuerte...además me ayuda a conectarme con su sentir, considero que la intuición está ligada al sentido común, a la lógica de los sentimiento, por eso la utilizo en un proceso de acompañamiento...es esencial.

### 5. En ocasiones sientes saber cosas del cliente sin que él o ella las haya mencionado

Sí, es extraño, pero sí lo siento...y procuro que mi cliente llegue sólo hasta allá. Sin embargo, en ocasiones hago preguntas direccionadas que lo ayudan a reconocer esos sentimientos y nos acercan al meollo del problema...son sesiones difíciles, dolorosas y en realidad ese sufrimiento lo llevo a sentir en ese momento, aunque procuro que no deje afectar mi vida cotidiana.

6. En ocasiones empiezas a sentir dolor, estrés o sensaciones diferentes durante la sesión  
En realidad no...bueno, tal vez algo de estrés cuando la sesión es bastante fuerte, pero siento que el estrés es mío, no de mi cliente. Como facilitador tengo una responsabilidad frente a mi cliente y cuando el tema alcanza una profundidad donde la persona entra en total contacto con su sentimiento más dolorosos y tal vez hasta con otros niveles de conciencia, me puedo estresar porque debo ayudar a la persona a tomar conciencia de lo sentido, pero a que pierda contacto con la realidad y creo que este es un tema difícil, por eso me estreso.

7. Mientras el cliente habla, ves imágenes internas relacionadas con su situación?  
Si, es algo que me permite llevar la secuencia de la historia de mi cliente.

8. Durante el proceso de facilitación llegan espontáneamente a tu cabeza palabras, poemas o líricas que tienen que ver con la relación del proceso de la persona?  
Es extraño, pero por mi interés por la lectura, recuerdo autores que han hablado del tema expresado. Creo que está ligado a mi experiencia y a mis intereses, procuro alejarme de la teoría para encontrar respuestas en la persona y no en los libros.

9. En ocasiones te llegan emociones espontáneas, siendo éstas provenientes del cliente y no tuyas?

No, en realidad creo que todas provengan de mí...aunque puedo ser empático con mi cliente y entender su sentir.

10. ¿Consideras que existe alguna relación entre la intuición y los niveles de conciencia?

¿Por qué?

Si...creo que el ser humano tiene un nivel de profundidad inmenso...creo es la psicología transpersonal y en la analogía de la luz del faro...creo que vemos un espectro mucho chico de nuestra vida y en realidad es muy grande...lo importante es trabajar en el propio conocimiento para tomar conciencia de más temas de la vida propia..es imposible conocer todo, pero sí creo que se puede profundizar.

11. ¿Cómo recomendarías que los facilitadores en formación la desarrollaran?

Pues desde mí pensar y mi sentir, les puedo decir que no todo son los libros...que son parte, pero no lo es todo. Yo confío en el saber científico, pero también he aprendido a confiar en mi intuición y en mi sentido común, por eso yo recomendaría a los que está en formación que sigan leyendo, pero que también aprendan de manera vivencial en procesos terapéuticos con ellos mismos y con clientes..Que vayan a grupos de encuentro, a facilitación, a terapia psico-corporales, músico-terapia, etc...eso les puede ayudar mucho.

## **Sujeto 9**

1. ¿Qué es para ti la intuición?

La intuición dicen es el poder que tiene el ser humano para predecir algo, según su instinto, sus experiencias o su corazón. Según la intuición, nos guiamos por nuestra primera impresión y le damos una connotación a una situación es tan sólo segundo. Yo opino que la intuición no



es compatible con la razón, es quizá una antítesis de esta, pero es algo que sí tienes fe en ella puede servir para tomar decisiones y solucionar problemas.

2. ¿Cómo la vives y sientes como persona?

La verdad la intuición es algo que he aprendido a valorar por que ahora la he separado del prejuicio. Antes pensaba que era la manera cómo yo hacía juicios de valor hacia los otros y hacia mi vida. Sé que en Desarrollo Humano nos enseñan a aceptar incondicionalmente, pero en realidad los juicios son algo en lo que nos han educado y es un ejercicio diario salir de ellos, por tanto he aprendido a diferenciarlo de la intuición, pero igual creo que ésta en mí está dirigida por mis aprendizajes y por mí experiencia.

3. ¿Sientes qué te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?

Si me aporta a mí vida y en los procesos...me dice por dónde seguir caminando y por dónde ayudar a mí cliente...es decir: cómo preparar el camino para que él siga caminando.

4. ¿Consideras la intuición como una herramienta fuerte para la facilitación?

Si, para mí es la fuente para tomar decisiones en los procesos...es mí guía con el cliente. Desde el rapport, el engache y las demás sesiones...es clave para mí en establecimiento de empatía con mi cliente.

5. En ocasiones sientes saber cosas del cliente sin que él o ella las haya mencionado

Si..creo que sí y siento es más por la experiencia que tengo como facilitadota...he aprendido a oír ciertas palabras, sensaciones y me sirve en gran parte el estilo de pensamiento de la persona para saber sí realmente se está enfocando en sus sensaciones o en su razón. En

muchas sesiones la persona se queda en la cabeza, a veces en la garganta y a veces en el corazón...cuando llega al corazón es cuando más siento cosas que él no ha mencionado.

6. En ocasiones empiezas a sentir dolor, estrés o sensaciones diferentes durante la sesión  
Cómo te digo...las llego a sentir cuando en una sesión la persona puede hablarme desde su corazón...es interesante, pero es cuando yo puedo establecer ese nivel de conexión..y puedo sentir su felicidad, su dolor, su ansiedad

7. Mientras el cliente habla, ves imágenes internas relacionadas con su situación?  
Si...pero creo que esto se me da más cuando el cliente está en la cabeza...es una manera de guiar sus pensamientos en mi cabeza, de acuerdo a lo que él me está describiendo.

8. Durante el proceso de facilitación llegan espontáneamente a tu cabeza palabras, poemas o líricas que tienen que ver con la relación del proceso de la persona?  
No..en realidad no me llegan líricas...tal vez palabras llegan a mí mente espontáneamente...o tal vez refranes, pero nada más.

9. En ocasiones te llegan emociones espontáneas, siendo éstas provenientes del cliente y no tuyas?  
Sí, como te dije sobre todo cuando siento que la persona está hablando desde su corazón, cuando sé que logró profundizar en sus sentimiento...ahí me llegan muchas emociones, es un estado increíble, que disfruto enormemente, porque llegar a ese punto requiere tiempo pues usualmente mis clientes llegan con muchas barreras que no los dejan tocar su corazón y cuando llegan ahí me emociono muchísimo.

10. ¿Consideras que existe alguna relación entre la intuición y los niveles de conciencia?

¿Por qué?

Si creo que sí...y la verdad creo que estos niveles son las capas que cubren el corazón...creo que en la medida que crecemos se van formando capas y capas...así como la cebolla, por eso es que en los procesos de facilitación voy “deshojando” a la persona para que pueda conocer su propio corazón y su propio yo. Es una proceso hermoso de descubrimiento, es como un renacer.

11. ¿Cómo recomendarías que los facilitadores en formación la desarrollaran?

Pues creo que descubriendo a fondo su corazón, como dije antes quitando capas es la mejor manera de desarrollar su intuición.

## **Sujeto 10**

1. ¿Qué es para ti la intuición?

Es la pequeña voz interna, mi parte más sabia y en contacto con mi ser superior

2. ¿Cómo la vives y sientes como persona?

Es mi deseo mas puro y profundo de mi , cuando le hago caso me siento pleno y cerca de mi espíritu y cuando no pierde sentido mucho de mi vida

3. ¿Sientes qué te aporta en tu vida y en los procesos de facilitación?

100%, es mi parte mas sabia y cercana a mis emociones.

4. ¿Consideras la intuición como una herramienta fuerte para la facilitación?

Sí, siempre y cuando se le de su justo valor y se use para beneficio del paciente y no sea la única herramienta y se use bien contextualizado

5. En ocasiones sientes saber cosas del cliente sin que él o ella las haya mencionado?

Sí

6. En ocasiones empiezas a sentir dolor, estrés o sensaciones diferentes durante la sesión

Sí

7. Mientras el cliente habla, ves imágenes internas relacionadas con su situación?

No

8. Durante el proceso de facilitación llegan espontáneamente a tu cabeza palabras, poemas o líricas que tienen que ver con la relación del proceso de la persona?

Sí

9. ¿En ocasiones te llegan emociones espontáneas, siendo éstas provenientes del cliente y no tuyas?

No

10. ¿Consideras que existe alguna relación entre la intuición y los niveles de conciencia?

¿Por qué?

Si la intuición es la parte semiconsciente que todavía no asimilamos o entendemos del todo o no acabamos de descifrar

11.¿Cómo recomendarías que los facilitadores en formación la desarrollaran?

Las decisiones que se toman en un abrir y cerrar de ojos, que dependen no del cerebro racional, sino de todo lo que percibes antes de procesar. Un problema que puedes tener para escuchar a esa vocecita es que a veces tienes varias voces que se pelean entre ellas por tu atención, ¿Cómo saber cuál de tus voces es la correcta? Para esto, busca establecer un canal de comunicación entre tu cabeza, tu corazón y tu instinto. Comienza con la respiración. Escucha a tu miedo, pero que no sea esa voz la que rija tu vida. Si dudas, tranquiliza la mente: medita. Rodéate de luz, protégete de las opiniones de los demás, especialmente las voces que intentan desinflar tus sueños. Pide al Universo o a Dios que te ayude a encontrar claridad interna. Y finalmente, arriésgate, y atrévete a equivocarte. Que aún cuando te equivocas, no quiere decir que lo hiciste mal.