DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Entre dos opciones: cuatro pasos para decidir con claridad

Módulo adaptativo | ~20 min

Dos voces se enfrentan en nosotros y nos quedamos bloqueados, o dejamos que otros, incluso la inteligencia artificial (IA), decidan por nosotros. Pero la indecisión suele costar más que una decisión imperfecta. Este módulo propone un método en cuatro pasos para decidir como dueño de la situación y no como rehén. Su enfoque va contra las tablas de pros y contras: desenmascarar los miedos disfrazados de argumentos, aflojar la presión de la elección «correcta» y dejar que la decisión surja con calma.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Identificar las partes de uno mismo que se enfrentan en una decisión y lo que defiende cada una.

02 Escuchar cada parte con lucidez, tachando los miedos disfrazados de argumentos, sin dejarse cegar tampoco por el entusiasmo.

03 Liberarse de la presión de la elección «correcta»: cuando se duda tanto, suele haber dos opciones viables, no una sola acertada.

04 Dejar que la decisión surja con calma en lugar de forzarla, y después afianzarla con un primer paso y mantener el rumbo.

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona a la que las decisiones difíciles dejan dividida y que quiere decidir con claridad.

- **Requisitos previos:**
  Entre el sí y el no: entender el conflicto interior

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1. **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.
2. **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.
3. **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.
4. **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.
5. **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Proceso «decidir desde el Maestro» en 4 pasos — método Afthonios, inspirado en el trabajo con las subpersonalidades (Voice Dialogue, Hal y Sidra Stone; IFS, Richard Schwartz).
- Tabla de dos columnas a favor / en contra — según el «álgebra moral» de Benjamin Franklin (1772).
- Tachar los miedos disfrazados de argumentos — inspirado en la aversión a la pérdida (Kahneman y Tversky, 1979).
- Dejar que la decisión surja en el silencio o al caminar — efecto de incubación (Graham Wallas, 1926).

FUENTES Y REFERENCIAS

- Daniel Kahneman (premio Nobel de Economía 2002) — «el arrepentimiento es probablemente el peor enemigo de una buena decisión»
- Counterpoint Research: Apple capta alrededor del 85 % de los beneficios del sector de los smartphones con alrededor del 20 % del volumen
- StatCounter (2026): Android representa en torno al 69-72 % de los sistemas operativos móviles
- James Gross (1998) — los procesos de regulación emocional

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 13 de octubre de 2026