

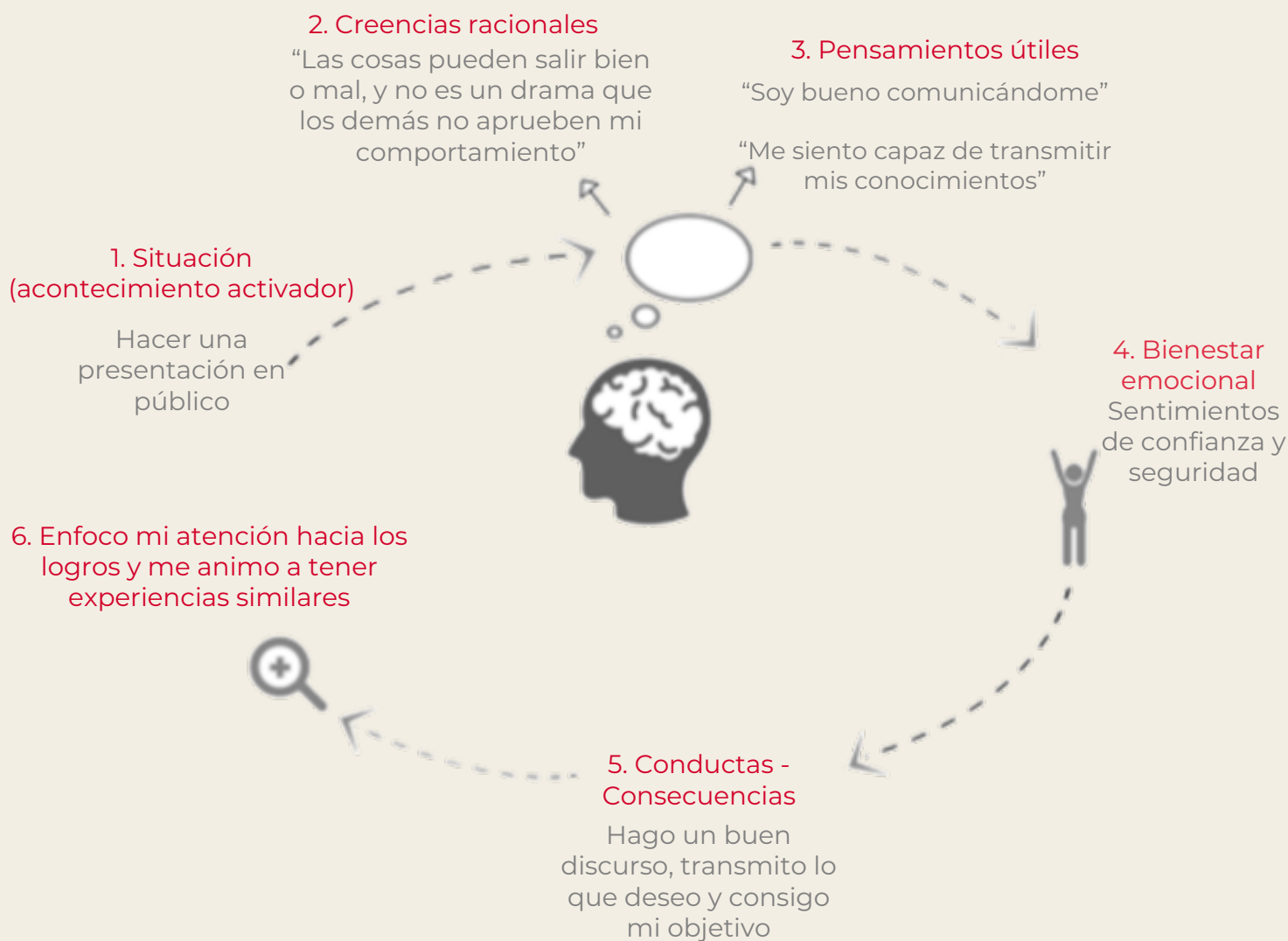
# Mapa Irracional

Para comenzar, vamos a ver de manera gráfica un ejemplo de “**mapa irracional**”, en una situación común. Como vemos, las creencias y pensamientos negativos o inútiles, mantienen el círculo vicioso de lo que nos limita.



# Mapa Racional

¿Cómo sería ante la misma situación un “**mapa racional**”?  
Sería más parecido al siguiente esquema, en el que el pensamiento **resulta útil ante los retos**.



# Construye tu propio Mapa Racional

## FASE DE ANÁLISIS. IDENTIFICACIÓN

El paso previo a la acción es la reflexión. Antes de ponerte actuar, dedica un tiempo a identificar los procesos por los que estás pasando, cómo estás actuando y qué estás sintiendo.

- 1. Elige un reto o **situación** compleja que estés afrontando,
- 2. Identifica uno o más **pensamientos** negativos y escríbelos.
- 3. Reflexiona sobre las **emociones** que te producen esos pensamientos.
- 4. Analiza cómo son tus **conductas** tras esos pensamientos y emociones, y sus posibles **consecuencias**.

SITUACIÓN PROBLEMA	Pensamient o irracional	Emociones	Conductas	Posibles consecuencias
P. e. Me han rechazado en dos procesos de selección	“Como me han rechazado dos veces quizás no valgo para el puesto que quiero”	“Desánimo, no tengo más ganas de participar en otros procesos.”	Me pongo en “modo evitativo”. No quiero mejorar CV, conocimientos, o p.e. practicar para entrevistas, por lo que pierdo oportunidades.	No me inscribo en más ofertas porque sé que va a suceder lo mismo

# Construye tu propio Mapa Racional

- FASE DE CAMBIO. ACCIÓN**
- Tras todos los aprendizajes y respuestas que has obtenido de la identificación previa,toca actuar sobre tu mapa irracional para intentar transformarlo.
- 1. Autodebate.** Busca confirmaciones reales de lo que te dices internamente.  
“¿Qué **evidencias** tengo sobre ese pensamiento?.”
  - 2.** Construye un **pensamiento más adaptativo**. Se trata de traducirlo a un lenguaje positivo y más realista.
  - 3.** Piensa en las **emociones positivas** de tu nuevo pensamiento, en las **conductas**, así como en las **consecuencias positivas** a la hora de afrontar los próximos retos.

P. IRRACIONAL					
“Como me han rechazado dos veces no valgo para el puesto que quiero”	Evidencias	Pensamiento adaptativo	Emociones positivas	Conductas	Consecuencias positivas
	No existen sólo dos procesos para mi perfil	Quizás necesitaba un perfil diferente, pero buscaré otras oportunidades en las que encajaré	“No me agrada el rechazo en los procesos pero, tampoco me frustra. Confío en mi mismo me ilusiona y me motiva pensar en otra oportunidad”.	Pido feedback sobre los procesos. Trato de buscar nuevas oportunidades y fijar acciones de cambio que se ajusten a las mismas.	El contacto te ayuda a ampliar tu red y el interés por tus procesos de selección generan un impacto positivo en las empresas para futuras oportunidades que puedan llegar
	No conozco todas las necesidades de la empresa				

# Construye tu propio Mapa Racional

## FASE DE LOGROS. PROYECCIÓN

Una vez que logras controlar tus pensamientos de una manera más racional y estás enfocado en los logros que te propones, es importante reflexionar sobre éstos para reafirmarte en la importancia de trabajar en tus pensamientos e identificar los elementos a reforzar y mantener

1. Anota, **al menos, dos logros** obtenidos respecto a la situación inicial. Los logros no son siempre resultados, si no que puede ser el propio control de los pensamientos.
2. Identifica elementos propios que te ayudaron a lograrlo
3. ¿Cómo has trabajado con aquello que no ha dependido de ti?

LOGROS	ACCIONES	ELEMENTOS FACILITADORES PROPIOS	GESTIÓN DE ELEMENTOS EXTERNOS
Logro 1: Tener fases de bloqueo mucho más cortas frente a otras negativas de otros procesos	Dedicarme tiempo para la autorreflexión  Conversar con un buen amigo acerca de mis preocupaciones  Asistir a formaciones para trabajar en mis soft skills	PERSISTENCIA  PENSAMIENTOS ADAPTATIVOS	Pedir feedback a los reclutadores para identificar mis áreas de mejora  Reorganizar mi agenda y compromisos para sacar más tiempo personal
Logro 2 : Tener una propuesta firme de contrato			