



**SERLÍDER**

CENTRO INTEGRAL FORMATIVO

Bienvenidos tripulantes a la **clase 13** del programa de aprendizaje ontológico, para ser líderes nutrientes, creando posibilidades más grandes que las circunstancias.

**CCOP** CERTIFICACIÓN  
**COACH** ▶  
ONTOLÓGICO  
PROFESIONAL





## CHECK IN

¿Cómo llegás al encuentro de hoy?

¿Del 1-10 cuánto estás disponible?

¿Estás para estar?



## Los invitamos a una PAUSA

Manténte presente:

“Continúa siendo un observador de lo que ocurre dentro de ti. Toma conciencia no sólo del dolor emocional, sino también de “aquel que lo observa”, el testigo silencioso. Éste es el poder del ahora, el poder de tu propia presencia consciente. Observa que ocurre a continuación..”

Inspirado en el libro: El poder del ahora-Eckhart Tolle.



# ¿Cómo les fue con la tarea de aprendizaje para la semana?



- 1) ¿Completaste la **AP2** con el Test de Relaciones Nutrientes? Fecha de entrega Clase 13. ¿Recordaste agregar un párrafo indicando qué aprendiste al hacer la actividad relaciones?
- 2) ¿Continuaste con la **Pausa** y el ciclo de la respiración?, ¿Qué registraste al hacerlo en el lenguaje, en el cuerpo y en la emoción?.
- 3) ¿Completaste la **lectura** del PDF que te enviamos: Diferencia Quiebre de R. Echeverría y Ser Líder? Y también tus respuestas del “Feedback Valorarte” para realizar un auto-feedforward.
- 4) ¿Registraste en tu bitácora de aprendizaje tus “**darte cuenta**” sobre los comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria , relacionándolos con las distinciones que vas incorporando?, ¿Qué te animaste a hacer distinto?, ¿Cómo observaste tu estado emocional y corporal?.
- 5) ¿Respondieron las preguntas de consolidación en el **Campus**?





**COMPARTIMOS:**

**Testimonios de la PLENARIA**



## AP2 - Relaciones

Generando resultados desde la creación de confianza y el lenguaje generativo.



Trabajen en grupos:

- ¿Qué aprendiste al hacer la actividad de relaciones?
- ¿Completaste el Test de Relaciones Nutrientes? ¿Qué descubriste?
- ¿Hay brechas a cerrar entre la **RC** (Realidad circunstancial) y la **RI** (Realidad ideal), para crear relaciones nutrientes en ese grupo?

Compartimos TESTIMONIOS.



## Auto-Feedback VALORARTE

Generando resultados desde la creación de confianza y el lenguaje generativo.



- Revisamos en grupo las respuestas del Valorarte para reflexionar y revisar tu proceso y anclaje de distinciones.
- A partir de estas observaciones, realizar un auto-feedforward para distinguir lo que faltó y que puedan cerrar la brecha con nuestra asistencia, de aquellas distinciones más débiles que aún no se han incorporado desde el entender, e internalizado desde el comprender a tu vida diaria, para que el aprendizaje de 1er y 2do orden se integre a tu manera de SER con un aprendizaje de 3er orden.
- **¿Qué quiero DECLARAR y para cuándo?**



# Lenguaje Generativo:

La palabra antecede al mundo.



Accionando para **HACER QUE LAS COSAS PASEN**

- Profundizaremos en el resto de los actos del habla del lenguaje generativo para coordinar acciones y lograr crear la realidad ideal declarada:

**PEDIDOS – OFERTAS – PROMESAS.**

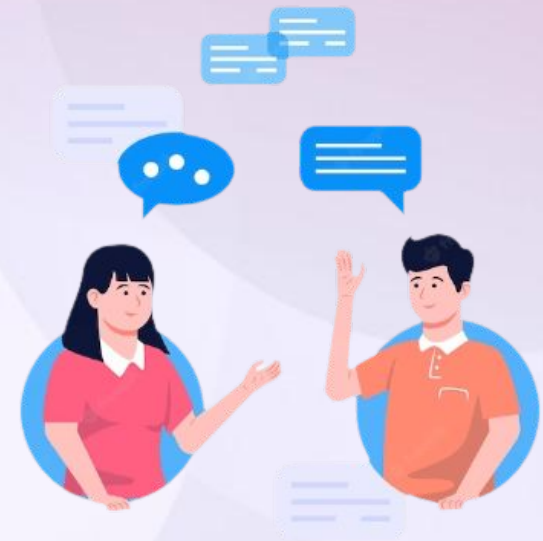


# Lenguaje Generativo:

## DINÁMICA PRACTICANDO PEDIDOS



- Haremos dos grupos.
- En cada grupo conversan 5 ´ para hacerle al otro grupo UN PEDIDO.
- Luego, cada grupo realiza el pedido en no más de 10´ minutos, indicando las condiciones en las que les solicitan el pedido, y les preguntan si se comprometen a hacerlo.
- Observar auto-feedback con estas dos preguntas:
  - ¿Qué funcionó?
  - ¿Qué habría que agregar?



# PEDIDOS

## Pasos de un pedido efectivo:



- **Para qué pido:** obtener lo que me falta para lograr mi visión
- **Ver lo que me falta y cómo lo quiero recibir.**
- **Un orador.**
- **Un oyente.**
- **Juicio de confianza.** (Fué sincero, competente, tuvo credibilidad y mostró involucramiento)
- **Según el juicio de confianza fijo las condiciones de monitoreo y posibles ofertas.**
- **Pedir expresando las condiciones de satisfacción:** Cómo, dónde, cuánto y fundamentalmente, para cuándo (Ser cuidadoso con el contexto de obviedad).
- **Escuchar que entendió de c/u de las condiciones de satisfacción.**
- **Verificar la promesa acorde al plazo.**
- **Cierre del pedido:** Obtener lo que pedí (cerrar el pedido con gracias) o continuar el pedido con un Reclamo.



# DECLARACIÓN DE QUIEBRE

- Pongamos el foco en mi proceso comunicacional para que:
  - **NO APAREZCA PROBLEMA.**
- Veamos esta situación donde aparecía una interrupción.

¿Es posible comprometerme a ver más allá del Obstáculo?



RC



VISION  
RI

**Mantengo foco en mi compromiso.**

# DECLARACIÓN DE QUIEBRE



- A esta DECLARACIÓN FUNDAMENTAL de traer mi compromiso al presente aún el obstáculo la llamaremos **DECLARACIÓN DE QUIEBRE**.
- Declaración de Quiebre es un acto central en la vida de las personas, la lidera.
- Para que exista esta posibilidad de declarar quiebre, debe haber antes un compromiso de lo que quiero que pase, aún los cambios e incertidumbres con que me encuentre.
- Desde este compromiso con entusiasmo y curiosidad busco producir los cambios.
- **DINÁMICA en salas:**
  - 1) Compartimos reflexiones en grupos 5 ´ sobre la lectura de la diferencia de Quiebre de Rafael Echeverría y Ser Líder.
  - 2) Que situación detectás en tu vida que sea una incomodidad, traba, molestia, insatisfacción, etc. Compartimos...

# QUIEBRE



Si tengo un compromiso declarado viviré los obstáculos como oportunidades, declararé quiebre y crearé un observador diferente cada vez, para sostener mi **compromiso**.  
Lo haré “Interviniendo y Modificando mi coherencia C,L,E”.  
Hasta lograr mi compromiso disolviendo el obstáculo.

- **AMA TUS COMPROMISOS Y DECLARA QUIEBRES.**



A top-down photograph of a hand holding a white mug filled with dark coffee. The hand is positioned at the bottom left, wearing a silver ring. The mug sits on a white, shaggy fur rug. Scattered across the rug are numerous small, vibrant purple flowers. In the upper right corner, a portion of a brown cardboard box and a dark blue object with a silver handle are visible. The background is a light-colored wooden surface.

**BREAK**



# Nueva Distinción

## Diseño de Conversaciones

Enunciamos dentro del Paradigma comunicacional de SER LÍDER que **siempre estamos comprometidos** y, en consecuencia, podemos distinguir que las personas viven y coordinan acciones dentro de una **red de compromisos conversacionales**.

Y para poder lograr relacionarnos funcionalmente, necesitamos desarrollar competencias en el **diseño de conversaciones**.



# Nueva Distinción Diseño de Conversaciones



- **¿Qué entienden ustedes por conversaciones de posibilidad?**
- **¿Ejemplo?**
- **¿Y de no posibilidad?**
- **¿Ejemplo?**



# TIPOS DE CONVERSACIONES



## CONVERSACIONES DE NO POSIBILIDAD



1943 – Tomas Watson Pte. De IBM comentó que tan solo habría un mercado mundial para unas 5 computadoras.



**Los Beatles, una banda sin futuro:** en el año 1962, la compañía discográfica Decca Records escuchó las canciones del entonces desconocido grupo británico formado por Paul Mc Cartney, George Harrison, John Lennon y Ringo Starr. El jefe de la empresa les negó el contrato y dijo al representante del grupo, Brian Epstein, que **los Beatles "no tenían futuro". "Las bandas no están de moda, sobre todo los cuartetos"**, agregó.

Cada vez que digo, “esto no se puede” o, “no es posible” expreso juicios que cierran posibilidades. Generalmente sin fundamento.

# CONVERSACIONES DE NO POSIBILIDAD



## CONVERSACIONES DE NO POSIBILIDAD



**La inviabilidad del E-commerce:** en el año 1966, la revista Time publicó un artículo en el que predecía cómo sería el mundo en el año 2000. "El comercio en línea no tiene futuro porque a las mujeres les gusta salir de compras , ver y tocar las mercancías con sus manos“.



**El fracaso del iPhone:** en el año 2007, unos meses antes del lanzamiento del primer smartphone de Apple, el jefe de Microsoft, Steve Ballmer, predijo: "El iPhone no tiene ninguna posibilidad de ganar una cuota significativa del mercado“.

Cada vez que digo, “esto no se puede” o, “no es posible” expreso juicios que cierran posibilidades. Generalmente sin fundamento.

# TIPOS DE CONVERSACIONES

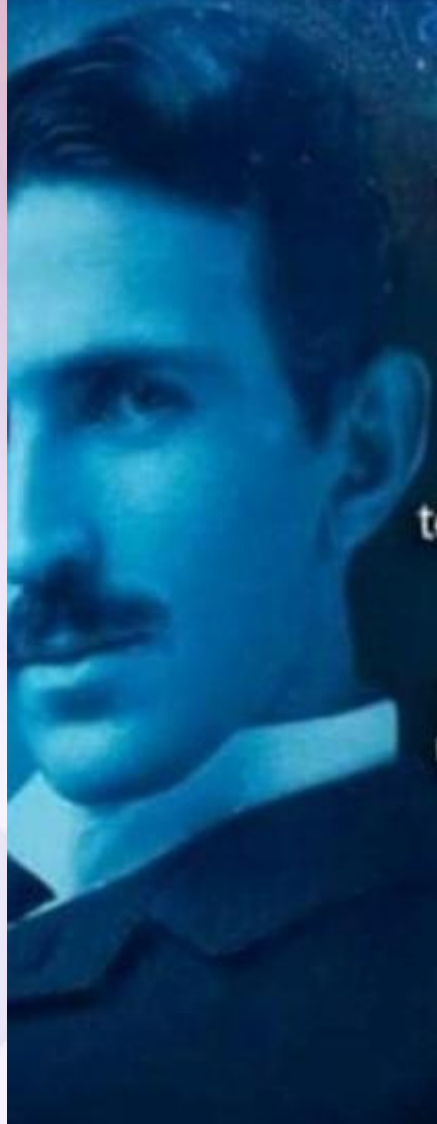
## CONVERSACIONES DE POSIBILIDAD

Cada vez que expreso lo que quiero que pase, lo DECLARO y me lanzo a ello; y si no lo logro, puedo declarar QUIEBRE y pedir asistencia.

Fragmento extraído de una entrevista con Nikola Tesla, por John B. Kennedy. Colliers, 30 de enero de 1926

Del libro: Firmado\_Nikola\_Tesla\_Escritos\_y\_cartas\_1.pdf

## NIKOLA TESLA DESCRIBIENDO EL TELÉFONO MÓVIL EN 1926

A blue-tinted portrait of Nikola Tesla, showing his head and shoulders in profile, looking towards the left. He has a mustache and is wearing a dark suit jacket over a white shirt and a dark tie.

"Cuando consigamos aplicar a la perfección la tecnología inalámbrica, toda la Tierra se convertirá en un enorme cerebro (...) vamos a ser capaces de comunicarnos entre nosotros al instante, sin importar la distancia. No sólo eso: a través de la televisión y la telefonía vamos a poder vernos y escucharnos los unos a los otros tan perfectamente como si fuera cara a cara, aunque intervenga una distancia de miles de kilómetros. Y los instrumentos a través de los cuales podremos hacer esto serán increíblemente sencillos en comparación con nuestro teléfono actual. Un hombre podrá llevar uno en el bolsillo del chaleco"

# TIPOS DE CONVERSACIONES



**Para Posibilidad:** El compromiso es crear una posibilidad que no se está viendo. Requiere observar que se está en conversaciones de no posibilidad y pedir ayuda a otro observador o modificar el observador que se está siendo.

**Para Oportunidad:** Una vez observada la conversación de posibilidad, el compromiso se focaliza en crear la oportunidad. Una conversación conveniente en la oportunidad no conveniente produce una conversación inconveniente.

**Para coordinación de acciones:** Implica declarar, pedir, ofrecer y prometer. Se completa esta conversación cuando se escuchan promesas, para uno o ambos intervinientes en la conversación. Si hay promesa, queda abierto el espacio para efectuar “reclamos”.

# TIPOS DE CONVERSACIONES



**Para declaración de quiebres:** Declarado el compromiso, todos los obstáculos o interpretaciones que obstruyan este compromiso, y que impidan el accionar, si son declarados como “quiebres”, posibilitan diseñar conversaciones con otro observador, a menudo un coach, para accionar en forma congruente con el compromiso declarado y evitar “quedarse en el obstáculo como problema”.

**Para la Relación:** El resultado esperado de esta conversación es crear, mejorar o completar una relación. El compromiso es accionar en consecuencia con este resultado buscado. Requiere trabajar sobre la base de la relación: el juicio de confianza.

# TIPOS DE CONVERSACIONES



**Para la Completud:** Situaciones de impacto emocional de cierre de posibilidades que generan dolor, muestran una “incompletud”, algo que está inconcluso, abierto, que aún produce miedo, frustración, enojo y demás emociones limitantes. Esta conversación posibilita “aceptar” aquello que no puedo modificar y accionar para completar aquello que sí puedo modificar.

**Para posibles conversaciones:** La persona con la que consideramos que tenemos que conversar para resolver algún asunto no está dispuesta a escuchar lo que tenemos que decirle. La conversación que deseamos tener con esta persona juzgamos que no podemos tenerla y entonces podemos realizarla manifestándole lo que consideramos.

# Mapa para el Diseño de Conversaciones



- Registre el estado actual con AFIRMACIONES Y JUICIOS (habla responsable) .
- Exprese qué es lo que quiere lo lograr, a través de DECLARACIONES .
- Defina el contexto emocional más adecuado para llevar a cabo la conversación. Win-Win.
- Escuche/chequee/indague el compromiso del otro. ¿Para qué dice lo que dice?.
- Opere funcionalmente con los actos lingüísticos (declare, pida, ofrezca, prometa) y valide al observador diferente. Separe a la persona de sus acciones.

# Mapa para el Diseño de Conversaciones



- Prevea respuestas posibles a sus pedidos/ofertas. Con el otro hacen equipo.
- Escuche la emocionalidad y la corporalidad del otro. Gestione emociones limitantes.
- Prometa y obtenga promesas, para formalizar el compromiso.
- Definan puntos de chequeo o monitoreo y abran el espacio para el reclamo.
- Observe ¿A qué está Ud. Comprometido en la conversación?. Esté alerta a su conversación interna, y a si está queriendo tener razón.

# Los 2 COMPROMISOS (Describir y Generar)

## Los 7 PASOS PARA LA COMUNICACIÓN PRODUCTIVA



### A.- Compromiso en Describir (Yo – Tu, para que aparezca el **Nosotros**).

1. Hacerme responsable de MIS juicios: “como **YO** veo la situación”, “lo que me pasa con esto”.
2. Hacerme responsable de TUS juicios: “como **TÚ** ves la situación”, “lo que te pasa con esto”.

### B.- Compromiso en Generar (Creando la **Realidad Ideal** - RI)

3. DECLARAR qué queremos que pase y observar qué nos está faltando para que pase lo que queremos que pase.
4. Espacio para las OFERTAS:¿ “Qué estás necesitando de mí?, para que pase lo que queremos que pase”.  
Ídem para las ofertas del otro hacia mí.
5. Espacio para PEDIDOS: ¿“Qué estoy necesitando de vos ?, para que pase lo que queremos que pase”.  
Ídem para los pedidos del otro hacia mí.
6. Escuchar aceptaciones, no aceptaciones, negociaciones para las ofertas y los pedidos de ambos.
7. Formalización del COMPROMISO: HACER PROMESAS

# Salimos del Habla y nos metemos en un nuevo dominio...



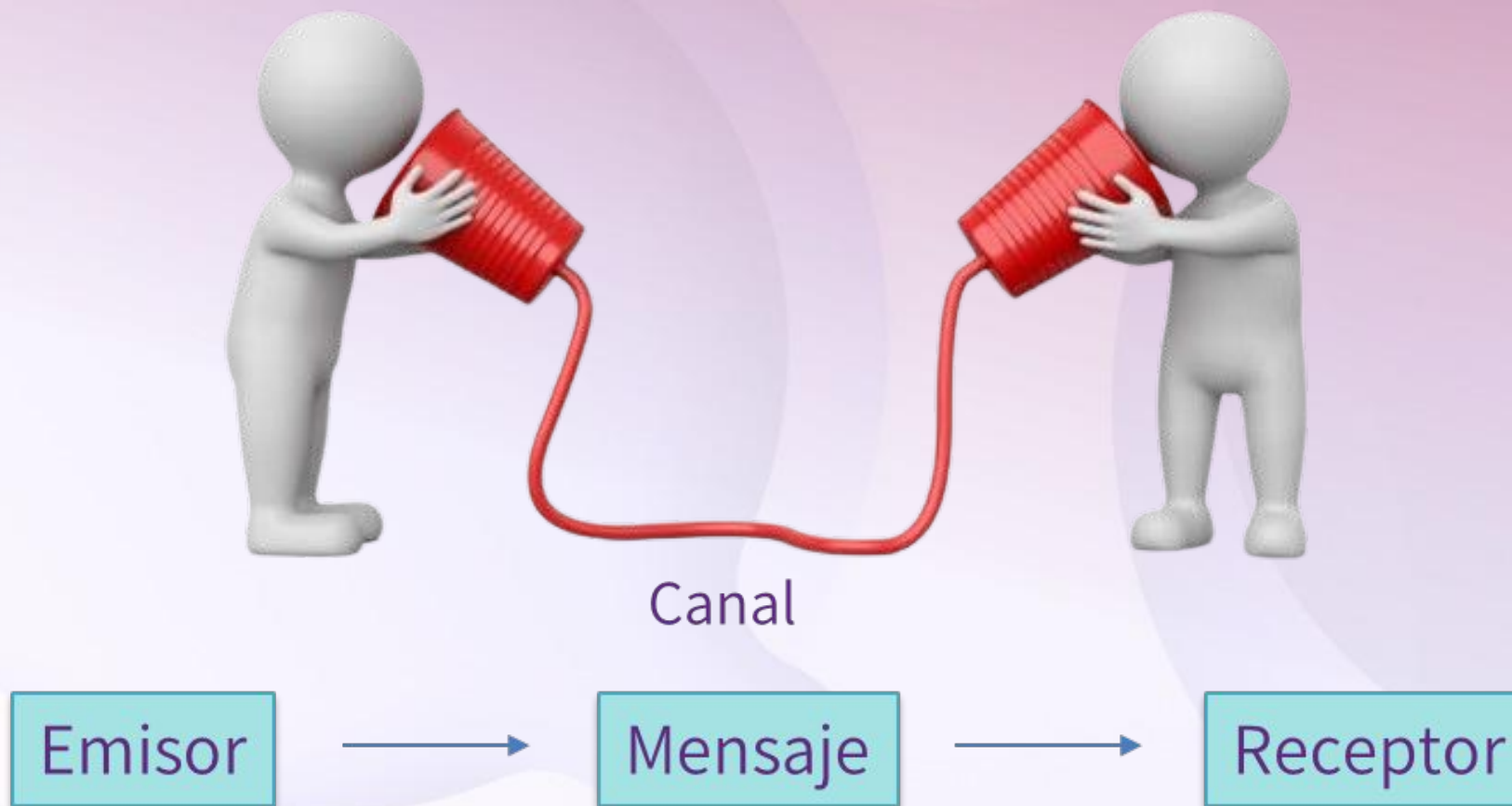
Para poder coordinar acciones,  
necesitamos la comunicación  
y dentro de ella la **ESCUCHA**.

Ahora...  
¿Comunicación?  
¿Qué es?





# MODELO CLÁSICO DE COMUNICACIÓN



**PROBEMOS ESTE MODELO desde la ESCUCHA...**

## EL HABLA

- Escuchen instrucciones para trabajar con una hoja.
- Háganlo con los ojos cerrados.
- Muestran el resultado.

Un solo mensaje hablado y diferentes interpretaciones.





## LA VISTA

Observen la escena , piensen ¿Qué es ? y ¿Qué pasa?.



Compartimos  
Una sola imagen y  
**¿Qué escuchó cada uno?**

## LA VISTA – Escuchemos un gesto



Compartimos  
Una sola imagen y  
**múltiples escuchas**

## LA VISTA - Escuchemos un texto



**3573 M3N54J3 35 94R4 D3M057R4R L45  
C0545 74N INCR3I8L35 QU3 9U3D3  
H4C3R NU357R0 C3R38R0. 5I L06R45  
L33R 3570 9U3D35 53N7IR73  
OR6ULL050 D3 7U IN73LI63NCI4, Y4  
QU3 50L0 CI3R745 93R50N45 L0  
L06R4N. 35T0 53 D383 4 QU3 3L  
H3M15F3R10 D3R3CH0 D3L C3R38R0  
450C14 L05 51M80L05 94R3C1D05 4 L45  
L3TR45 QU3 CON0C3M05 N0RM4LM3NT3  
Y 451 L06R4M05 L33R CON F4C1L1D4D.  
D4L3 M3 6U574 Y 9364L0 3N 7U MUR0 51  
L0 L06R4573**

¿Quién lee? ¿La vista? ¿Qué construyo al escuchar?



# PERCEPCIÓN: PERCIBIMOS CON LOS 5 SENTIDOS

¿Oye el oído?

¿Ve el ojo?

¿Tactea la mano?

¿Gusta la lengua?

¿Olfatea la nariz?

¿Entonces quién escucha?

**El Cerebro.**

¿Cómo lo hace?

**Interpreta.**

**¿Qué es escuchar entonces?**



**ESCUCHAR = PERCIBIR + INTERPRETAR**



Fenómeno BIOLÓGICO + Fenómeno LINGÜÍSTICO

5 SENTIDOS + Cerebro INTERPRETA

**No puedo no interpretar - SIEMPRE INTERPRETO**

POR LO TANTO:

**la escucha es siempre activa**

Conclusión: **La escucha valida el habla.**



# LA BRECHA DE LA COMUNICACIÓN



El que habla cree que el otro escucha lo que dice, pero solo percibe sonidos y ve gestos que los interpreta desde su historia y con sus juicios, por lo tanto, el que escucha, no escucha lo que le dicen.

**Uno dice lo que dice y el otro escucha lo que escucha.**

NO escucha bien o mal, solo escucha lo que escucha  
por lo tanto, para poder coordinar acciones con otros  
¿Qué debo hacer?

**Chequear la escucha,  
ya que la escucha valida al habla.**



“Soy absolutamente responsable de lo que digo,  
maravillosamente irresponsable de lo que escuchas y  
absolutamente responsable de lo que mi decir dispara en ti”

Humberto Maturana

Y si cambiamos del último párrafo, absolutamente por  
amorosamente...

**Soy absolutamente responsable de lo que digo,  
maravillosamente irresponsable de lo que escuchas  
(y mi compromiso está en chequearlo)**

**y también, soy amorosamente responsable de lo que mi  
decir dispara en ti.**



# Tarea de aprendizaje para la semana:



- Continúen con la **Pausa**. ¿Qué registro al hacerlo en L-C-E?
- Registra una de las dificultades o brechas que detectes y escribe: ¿Cuál es el compromiso para el que dices que esta brecha es un obstáculo. **¿Qué actitud deseas tomar frente a esta reflexión personal?**
- **¿Qué tipo de conversación diseñarás y planeas utilizar?** - Ten en cuenta, el tipo de conversación para coordinación de acciones, los pasos de un pedido efectivo y de un reclamo honorable. Practica y nos cuentas en la próxima clase.
- Haz la **lectura** del capítulo V de Echeverría sobre ESCUCHA. Presta atención a las veces que dices “te lo dije”, o “vos me dijiste”. Esto es biológicamente imposible ya que siempre interpretamos.
- Registra en tu bitácora de aprendizaje tus “**darte cuenta**” sobre tus comportamientos que vas adquiriendo en tu vida diaria y relaciónalos con las distinciones que vas incorporando. (¿Qué te animaste a hacer distinto? ¿Cómo está tu estado emocional y corporal?)
- Sigam respondiendo las preguntas de consolidación en el **Campus**.



# **CHECK OUT**

¿Qué te estás llevando  
del encuentro de hoy?

Registro en mi bitácora de aprendizaje:  
¿Qué distinguí hoy? ¿De qué me doy cuenta?  
Compartimos...