


Bienvenidos tripulantes a la clase 25 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?

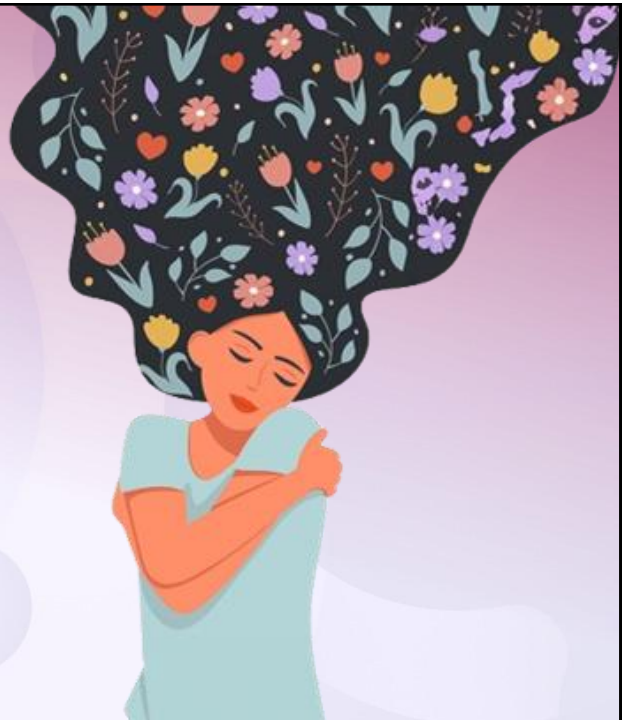


Los invitamos a una PAUSA

La danza interna y externa:

“Tu experiencia de la realidad es una danza entre tu mundo interior de pensamientos y emociones, y el aparente mundo exterior. Al comprender tu rol en esta danza, tomas el timón de tu experiencia.”

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



Palabras FARO



¿Cómo les fue con las Palabras Faro de la semana pasada?

Palabras Faro última semana:

Conversar. Escuchar. Soltar. Límites. Compromiso.
Claridad. Enfoque. Aprendizaje. Bienestar. Aceptación.
Adaptación. Equilibrio. Gratitud. Perseverancia. Disfrute.
Tranquilidad. Cumplirme. Amor.

Les pedimos que elijan DOS “PALABRAS FARO” para que los guíen en el entrenamiento individual y grupal para esta semana. ¡Compartimos!





PISTA CORPORAL

Disposiciones Corporales

APERTURA
FLEXIBILIDAD
RESOLUCIÓN
ESTABILIDAD

¿Quién entra a la pista?


¿Cómo les fue con la tarea de aprendizaje?



- 1) ¿Informe final con las resonancias de la presentación de **Armaduras-AP4**?
¿Enviaste la actividad a tus facilitadores?
- 2) ¿Viste el video del **cine debate**? ¿Qué les resonó?
- 3) ¿Continuaste con la **Pausa**? ¿Qué registraste al hacerlo en C-E-L?
- 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**?

¿Cómo seguimos hoy?... con estos puntos:

- Recordamos Jornada de TB abierta al público.
- Complejidad, ¿Cómo abordarla?
- Presentación AP5
- Presentación del Auto Valorarte y resumen de distinciones hasta la fecha.



Jornada Outdoor - **TEAMBUILDING** - Construcción de equipos

Desarrollo de competencias para pasar de Grupo a Equipo



🌟 **Te invitamos a ser parte de una experiencia transformadora:**

Jornada outdoor especialmente diseñada para aprender a trabajar en equipo.



- ◆ ¿Cuándo? Sábado 25 de octubre
- ◆ ¿Horario? De 9 a 16 hs
- ◆ ¿Dónde? Quinta: Calle 534 - N° 3554 e/635 y 636 Berazategui - El Pato.
- ◆ **Actividad arancelada y abierta al público en general y los estudiantes de Ser Líder** – cupos limitados – no te la pierdas. **¡Invitá a tus conocidos!**

🌱 **En esta jornada trabajaremos desde la experiencia vivencial:**

A través de juegos y desafíos colaborativos, vas a poner en acción competencias como la comunicación efectiva, el compromiso al servicio del otro, la confianza y la flexibilidad, claves para el trabajo en equipo y para tu desarrollo personal y profesional.

¡Te esperamos para vivir un día inolvidable de aprendizajes, un viaje hacia el corazón del liderazgo y el poder del trabajo en equipo!

ACTIVIDAD DE TEAMBUILDING




Inscribirse antes del 10 de octubre para facilitar la logística completando el siguiente formulario – Cupos limitados –

Link al formulario de inscripción: <https://forms.gle/kzL3V7gieZ5CiVMt7>


Arancel:

- En un pago antes del 25/10 \$50.000.-
- En 2 cuotas Octubre y Noviembre \$30.000.-





COMPLEJIDAD
Repaso de la plenaria.




LA COMPLEJIDAD PUEDE TENER ELEMENTOS EN CUANTO A LO:

**DIFÍCIL
COMPLICADO
INTRINCADO
IRRESOLUBLE**

PERO...

**ESO NO DEFINE LA COMPLEJIDAD Y RESPONDE A UNA MIRADA
PARADIGMÁTICA DE LA SIMPLIFICACIÓN**

Respecto al paradigma clásico y dominante de la simplificación



La simplificación como paradigma, evade la complejidad a través de la separación o distanciamiento del fenómeno, la busca reducir a través de calificativos como "es complicada" y cerrando el tema.

Es común referirnos a la COMPLEJIDAD desde una visión SIMPLIFICANTE al decir:

- “Hay que simplificar”.
- “Hacela simple... no la compliques!”.
- “Simplificá... no la hagas mas difícil”.
- “No seas ambiguo”.
- “Esta situación o persona es COMPLEJA" como sinónimo de COMPLICADA como JUICIO NEGATIVO.

INTRINCADA, DIFÍCIL, REBUSCADA, ESE NUDO GORDIANO que no se puede, ni se podrá desatar, por lo tanto ... me quedo con la explicación de aquello (paradójicamente) que no reconocemos de que se trata.



RESPECTO A LA COMPLEJIDAD



1. NO TRATA CON ALGO QUE RESOLVER CUAL PROBLEMA MATEMÁTICO, SIN PERJUICIO QUE EN ELLA O ANTE ELLA HAYA COSAS QUE RESOLVER.
2. NO TRATA CON ALGO QUE ENTENDER CUAL FENOMENO CIENTÍFICO, SIN PERJUICIO QUE ESTEMOS AJENOS A CIERTA COMPRESIÓN.
3. NO TRATA CON EXPLICARLA CUAL OBJETO DE ESTUDIO LLAMADO COMPLEJIDAD, SIN PERJUICIO QUE NOS ACERQUEMOS A PODER REFERIRNOS A ELLA.
4. NO TRATA CON NEGARLA (LO QUE NEGAMOS NOS SOMETE. JUNG).
5. NO TRATA CON SIMPLIFICARLA (por disyunción o reducción).

TRATA CON SUPERARLA CON LOS PIES EN LO COMPLEJO DE LO REAL Y LOS OJOS EN LA POSIBILIDAD

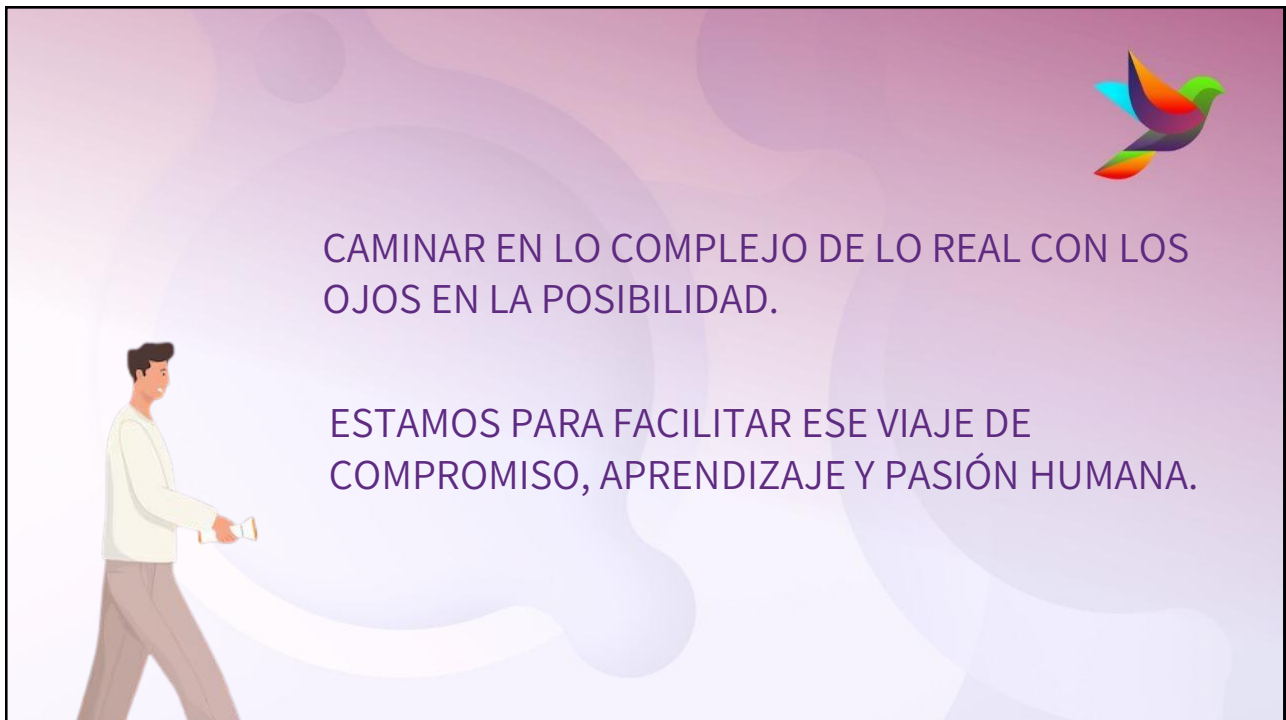


ALGUNAS PRE-CONCLUSIONES



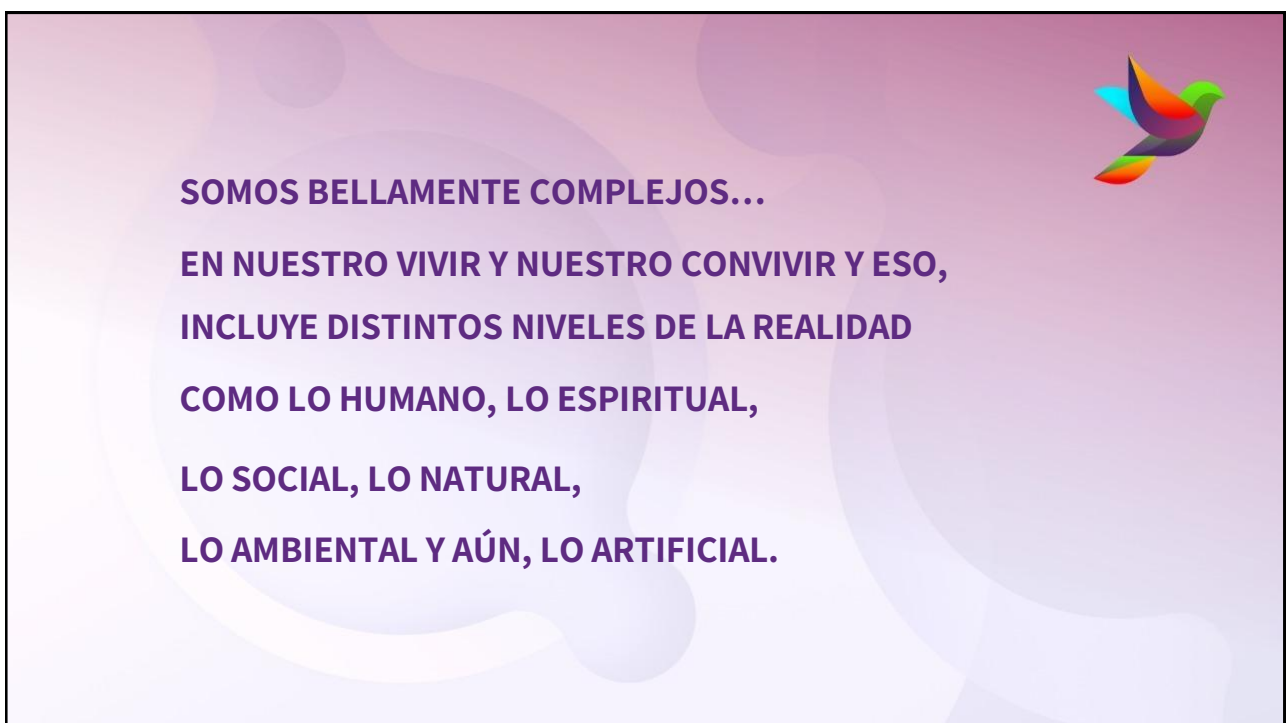
Cuando conversamos sobre complejidad, planteamos dos
IDEAS FUERZA CENTRALES

- ✓ LA CATEGORIA COMPLEJIDAD, TRATA CON MÚLTIPLES VARIABLES(Conocidas/Desconocidas-Visibles-imprevisibles, Esperadas/Inesperadas-etc).
- ✓ LA COMPLEJIDAD SE SUPERA.



CAMINAR EN LO COMPLEJO DE LO REAL CON LOS
OJOS EN LA POSIBILIDAD.

ESTAMOS PARA FACILITAR ESE VIAJE DE
COMPROMISO, APRENDIZAJE Y PASIÓN HUMANA.



SOMOS BELLAMENTE COMPLEJOS...

**EN NUESTRO VIVIR Y NUESTRO CONVIVIR Y ESO,
INCLUYE DISTINTOS NIVELES DE LA REALIDAD
COMO LO HUMANO, LO ESPIRITUAL,
LO SOCIAL, LO NATURAL,
LO AMBIENTAL Y AÚN, LO ARTIFICIAL.**

EL MUNDO ORDENADO Y SIMPLE

QUE SIEMPRE ANHELAMOS YA FUE,

PERO AÚN PERSISTE...

LA COMPLEJIDAD ES EL MUNDO QUE YA LLEGÓ PERO AÚN...

NO VEMOS, NO CONVERSAMOS NI VIVIMOS.

ESTAMOS DE PIE ANTE EL LLAMADO DE ÉPOCA DE

RESIGNIFICAR LA COMPLEJIDAD Y SUPERARLA

HACIA EL MUNDO ELEGIDO.



BIENVENIDA LA COMPLEJIDAD


Y BIENVENIDA LA POSIBILIDAD DE CONSTRUIRNOS

COMO OBSERVADORES COMPLEJOS CAPACES DE

SUPERARLA DADO EL ATRACTOR DE NUESTROS

COMPROMISOS, SUEÑOS Y PASIONES.






Proposición o enunciado tan evidente que se considera que no requiere demostración.

Ej.: “el todo es mayor que la parte”

**AXIOMA FUNDAMENTAL DE GESTIÓN EN UN
CCI - Contexto Cultural Integrado
para poder abordar la complejidad**

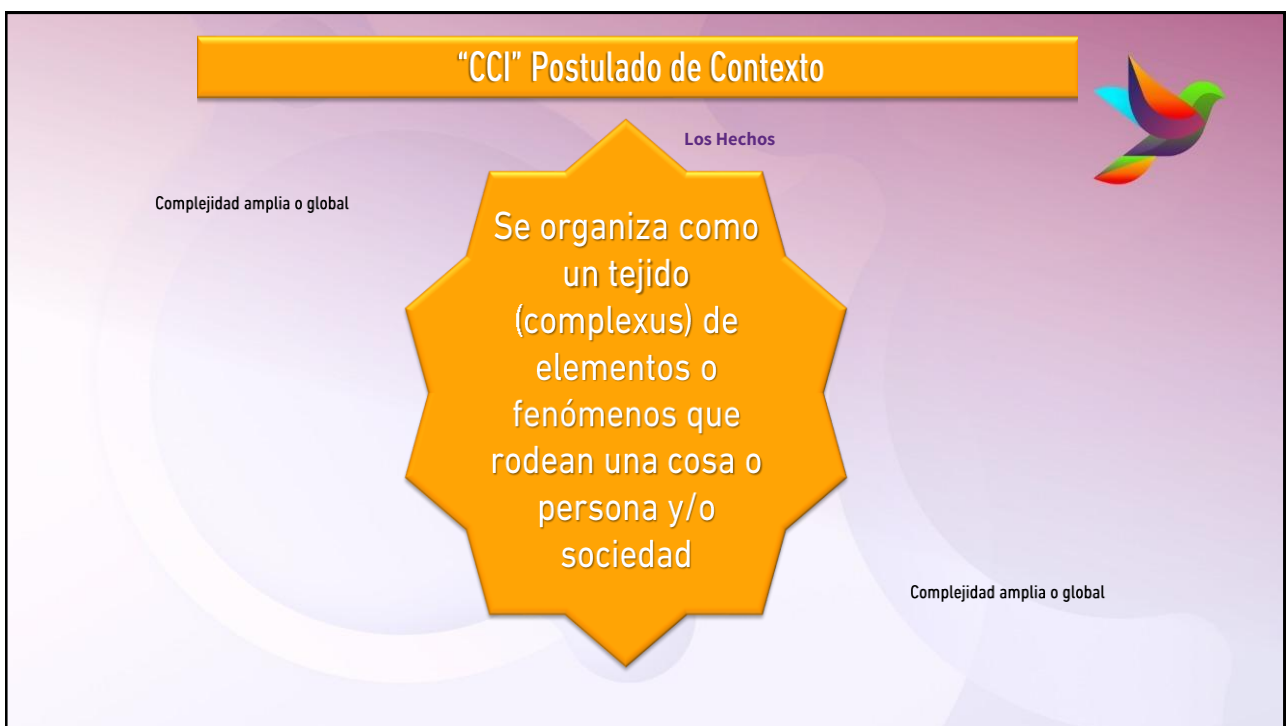
**NO EXISTEN DECISIONES SIMPLES ANTE
UNA SITUACIÓN COMPLEJA**



Acercamiento a la complejidad para superarla

COMPLEJIDAD AMPLIA O GLOBAL





“CCI” Postulado Cultural

Los Juicios

Complejidad amplia o global

Los elementos del contexto forman una cultura específica con sus rasgos más característicos. Cultura que se desarrolla en relación con el medio, necesidades individuales, sociales y sucesos de época.

Complejidad amplia o global



“CCI” Postulado Integrador

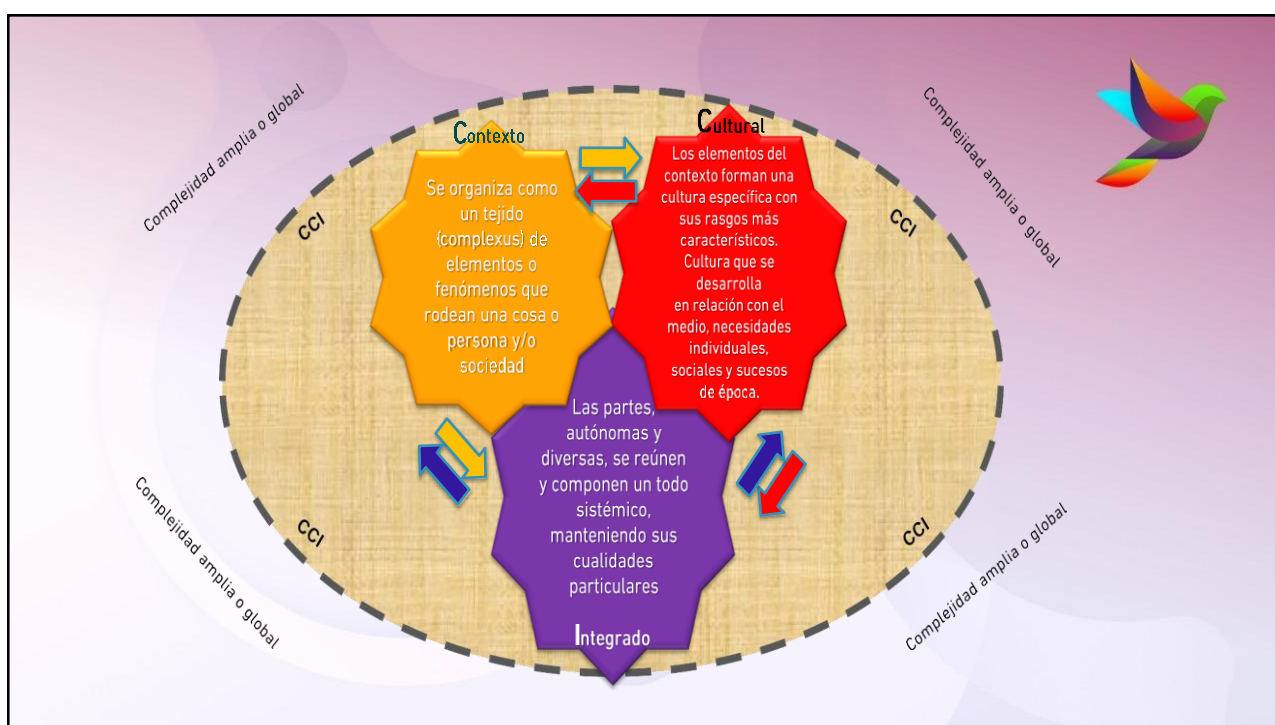
Las Creencias y conclusiones

Complejidad amplia o global

Las partes, autónomas y diversas, se reúnen y componen un todo sistémico, manteniendo sus cualidades particulares

Complejidad amplia o global





Para qué acercarnos a la complejidad desde un análisis CCI

- Para no negarla, simplificarla o resolverla
- Para capturar, relevar y percibir los elementos e interacción del contexto y cultura que se forma y se integra como sistema complejo.
- Para realizar la gestión necesaria que nos permita superar la complejidad dado el atractor (Visión, anhelo, sueño, compromiso, etc.) que está más allá de un CCI.
- Esa gestión necesaria la realiza un Facilitador Profesional** que permite danzar sobre lo complejo de lo real manteniendo el foco en la posibilidad y acompaña el proceso desde lo individual a lo colectivo y logra alcanzar el atractor o entregable definido que se ha acordado.

El facilitador profesional crea posibilidades desde la aceptación y el relevamiento de la complejidad para construir un mundo mejor.



Joaco Terán - Un mundo mejor

Presentación Actividad de Aprendizaje 5 (AP5)

Para actuar como Líderes en servicio



“Dormía y soñaba que la vida era alegría,
desperté y vi que la vida era servicio,
serví y vi que el servicio era alegría”

Rabindranath Tagore

Si me percibo que sirvo, me percibo eficiente, me percibo de valor, me percibo de calidad, me percibo como líder nutriente hacia los demás y hacia mí mismo/a.

Si das, te lo das.

Gabriel Gómez

Presentación Actividad de Aprendizaje 5 (AP5)



- Un líder que no “sirve”, no “sirve” como líder.
- Un Coach es una determinada manera de “ser servicio y compromiso” con el otro. Extraído del libro “El Líder que sirve” de Alejandro Marchesán

Actividad grupal como líderes en servicio: Comienzo en esta clase 25, del Programa COP. Entrega al final de la cursada -

Es una actividad es para asistir a las personas que pertenecen a un espacio de vulnerabilidad social o de organismos sin fines de lucro.

Realizarán 3 encuentros en una entidad elegida por ustedes y un 4to encuentro de cierre en una audiencia, coloquio en Ser Líder.

Les enviaremos por PDF y Word la AP5. “AP5 - 8A, 8B, 8C y 9A Oct-25.pdf”

Hoy comenzamos la misma.

AP5 - Dinámica - Primeros pasos:

1) Los aprendientes arman en este momento grupos de mínimo 2 y máximo 5 personas. 5'

2) Coordinar acciones en el grupo recién creado:

- Definir en **3'** un Nombre para su grupo que los identifique apreciativamente y lo informan en el WhatsApp de su curso. (integrantes y nombre)
- Tienen **5'** más para **tirar ideas de posibles lugares** que conozcan (Bomberos, hospitales, comedores, talleres protegidos, centros de ayuda, etc.) donde ir a ayudar virtual o presencialmente.
Eligen al menos 3 o 4 lugares que mas les resuenen.
- Definen en **2'** quién se hace cargo (“**acontable**”) de contactar a cada uno de los lugares que surgieron y se compromete a llamar y al mismo durante la próxima semana. En ese contacto se presentan como aprendientes y líderes en servicio para ayudarlos y **les solicitan una entrevista con algún directivo** para ampliar el contexto en un 1er encuentro con algún directivo de la entidad.
- Para desarrollar confianza, el acontable le envía a la persona, directivo o coordinador que los atendió, **antes del 1er encuentro pactado**, la presentación institucional de la oferta:

PRESENTACION - El líder que sirve - 2025.pdf.

Luego el acontable informa, el Nombre de la entidad contactada, el nombre de la persona contactada, el WhatsApp de la persona que los atendió, y la fecha del 1er encuentro pactado. (pídanles que dado el compromiso con el equipo de la cursada que quieren reunirse en un plazo no mayor al 26-10-25)



AP5 - Dinámica – Sigüientes pasos:



- **El equipo de aprendientes líderes en servicio debe lograr al menos una entidad que acepte la oferta de servicio.**
- Les anticiparon coloquialmente que están formándose para ser **coaches profesionales, líderes en servicio** y que quieren escuchar sus necesidades y descubrir cómo pueden ayudarlos en ese primer encuentro.
- **El plazo máximo que tienen para tener una entidad que acepte la oferta y la entrevista del 1er encuentro** virtual o presencial **con algún representante de la entidad** para ayudarlos como equipo de líderes al servicio es hasta **el 26/10/2025 o máximo 05-11-25.**
- En el pdf están todos los pasos siguientes.

Auto-Feedback VALORARTE



- Realizaremos una experiencia y reflexión que te permitirá revisar tu proceso y que te servirá de Repaso y Anclaje para "Valor-Arte" El arte de darte valor.
- Es hacer JUICIOS y disponer de hechos que puedan fundamentarlos y así descubrir brechas para que puedas hacer un auto-feedforward.
- Es hacer una **PAUSA**, y un **PODEIS** para PARAR - OBSERVARTE - DISTINGUIR (el observador que estás siendo en relación a las distinciones incorporadas hasta la clase 24), ELEGIR (declarar y disparar el compromiso de cerrar la brecha de donde te encuentras ahora vs donde quieres estar), INTERVENIR (acción proactiva de cara a tu visión), y SOSTENER (con acciones congruentes y comprometidas con relación al compromiso declarado).



Auto-Feedback VALORARTE



Con el auto-feedback podrán y podremos distinguir 2 dominios:

- La marcha de tu proceso de aprendizaje, en relación a la conceptualización/anclaje de las distinciones.
- Nuestra efectividad en facilitar la corporalización del aprendizaje de cada distinción mostrada en el proceso de la cursada de forma que no solo se acerquen al conocer para entender, sino al conocer para comprender.

Luego del mismo, les proponemos realizar un auto-feedforward para distinguir como equipo lo que faltó y que puedan cerrar la brecha con nuestra asistencia de aquellas distinciones mas 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.

LOGRANDO RESULTADOS DESDE LA PAUSA



PODA = Parar - Observar - Distinguir – Accionar.

PODEIS = Parar - Observar - Distinguir – Elegir – Intervenir – Sostener.

Para lograr resultados se requiere entonces, de un cambio del observador, que se logra incorporando nuevas distinciones:

- **ACTUALIDAD**
- **CONCIENCIA**
- **RESPONSABILIDAD**



Realizaremos una experiencia y reflexión que te permitirá revisar tu proceso y que te servirá de Repaso y Anclaje para Valor-Arte



Dinámica:

Escribe por lo menos una carilla con tus reflexiones de lo que viviste desde que comenzaste la formación hasta ahora. Escríbelo como un relato, con ejemplos de tus experiencias que reflejen tu proceso.

Sigue la siguiente guía para indagar en tu experiencia:

- Distinciones llevadas a la práctica.
- Resultados logrados.
- Cambios observados en vos.
- Cambios en tus disposiciones corporales.
- Cambios en tu emocionalidad.
- Cambios en tu confianza.
- Cambios en tu estado de ánimo.




Desde tu experiencia realizamos un repaso y anclaje trayendo ejemplos de lo que vivieron.



Cuando veo algo,
cuando lo distingo,
no lo puedo dejar de ver.



- Al darnos cuenta, al incorporar **distinciones**, detectamos oportunidades.
- En los distintos dominios en que nos movemos...
- ¿Cuál es mi actitud frente a lo que pasa?
- ¿Cómo lo veo?
- ¿Cómo obstáculos, desafíos o tesoros?
- El obstáculo me muestra lo que me falta y constituye al mismo tiempo un desafío y un tesoro.
- Esta forma de aprendizaje mediante la incorporación de distinciones se presenta, para nosotros, como una verdadera **oportunidad**.





Le preguntan a Albert Einstein...

- ¿Cuál es la pregunta más importante que debería responder el género humano?

El luego de un rato responde:

- ¿Si el universo es amigable o no?

- Mi forma de describir el mundo...
¿Me abre o me cierra posibilidades?
- ¿Cómo veo la realidad?
- ¿Cómo me veo?
- ¿Cómo me ven?

- ¿Cuánto tiempo estamos conversando?
100%
- Si todo el tiempo estamos conversando...
Todo lo que pasa... ¿Dónde pasa?
EN UNA CONVERSACIÓN
- Si todo lo que pasa, pasa en una conversación,
cuando falta algo para lograr un resultado...
¿Qué falta?

UNA CONVERSACIÓN




Describamos la Realidad...



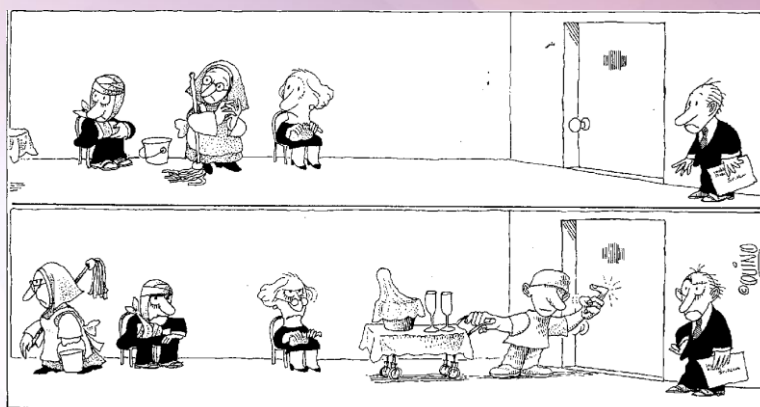
Escena 1





Escena 2

Escena 3

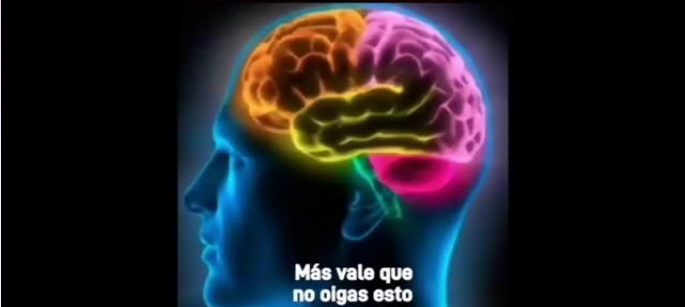
Y ahora ¿Qué pasó?



Entonces... ¿Cuál es la Realidad?




¿Qué es la Realidad?



Más vale que
no oigas esto

No sabemos cómo las cosas son, sino cómo las interpretamos.



¿Dónde está la realidad?

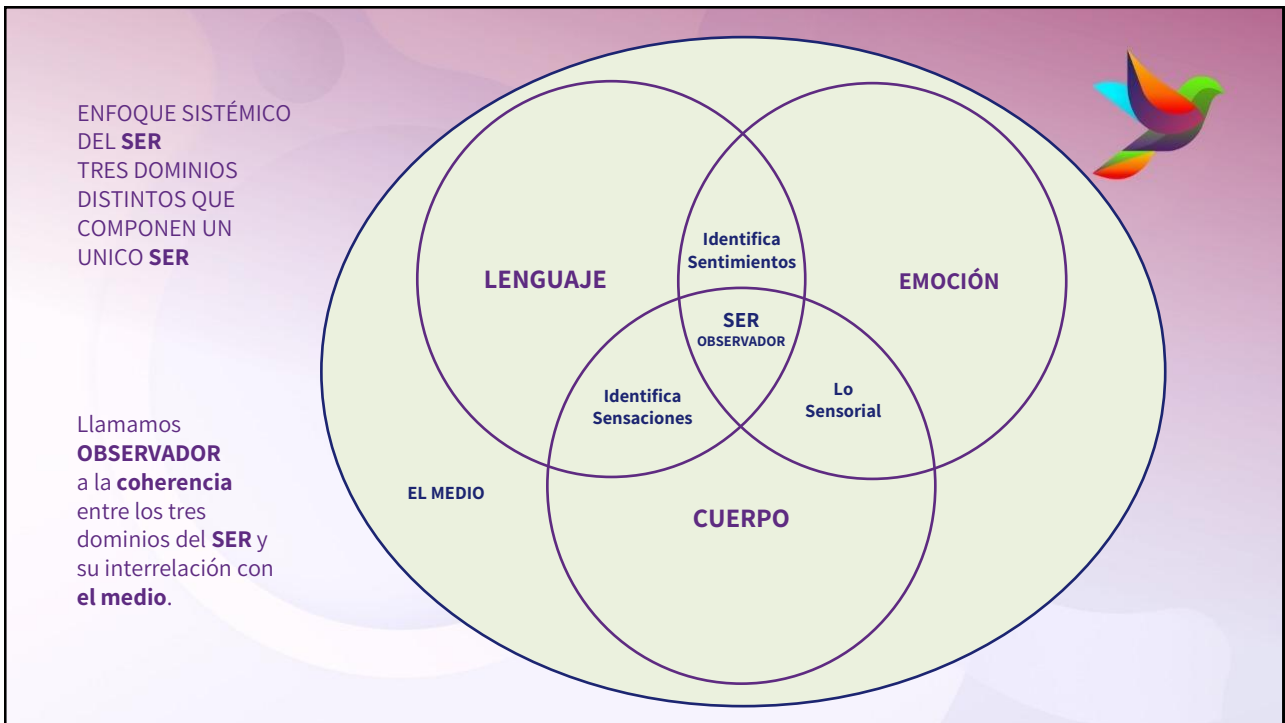
No sabemos cómo las cosas son, sino cómo las interpretamos.

Realidad = Hechos + Interpretaciones

$$R = H + I$$

Cuando juzgamos el comportamiento de los otros,
o lo que es posible o imposible de lograr...

¿Desde dónde lo hacemos?



El nuevo paradigma comunicacional

Vemos a cualquier grupo humano constituido como una red de compromisos conversacionales.

Si todo lo que PASA, pasa en una conversación...

Necesitamos utilizar un **Lenguaje Descriptivo**

Que explique, justifique, describa el mundo que vemos, lo que pasa...
 (La "realidad circunstancial")

Es el lenguaje de los **espectadores** en un evento deportivo.


Y necesitamos utilizar un **Lenguaje Generativo**

Que imagine, invente, y cree el futuro que se quiere lograr, lo que falta...
 (La "realidad ideal")

Es el lenguaje de los **jugadores y coach** en un evento deportivo.



Veamos... ¿Qué pasa con el foco en el PASADO?



- ¿Dónde ocurre el pasado?
- ¿Cómo accedo al pasado?
- ¿Cuándo accedo al pasado?
- ¿Hay pasado en el pasado?

EL PASADO ES UNA CONVERSACIÓN



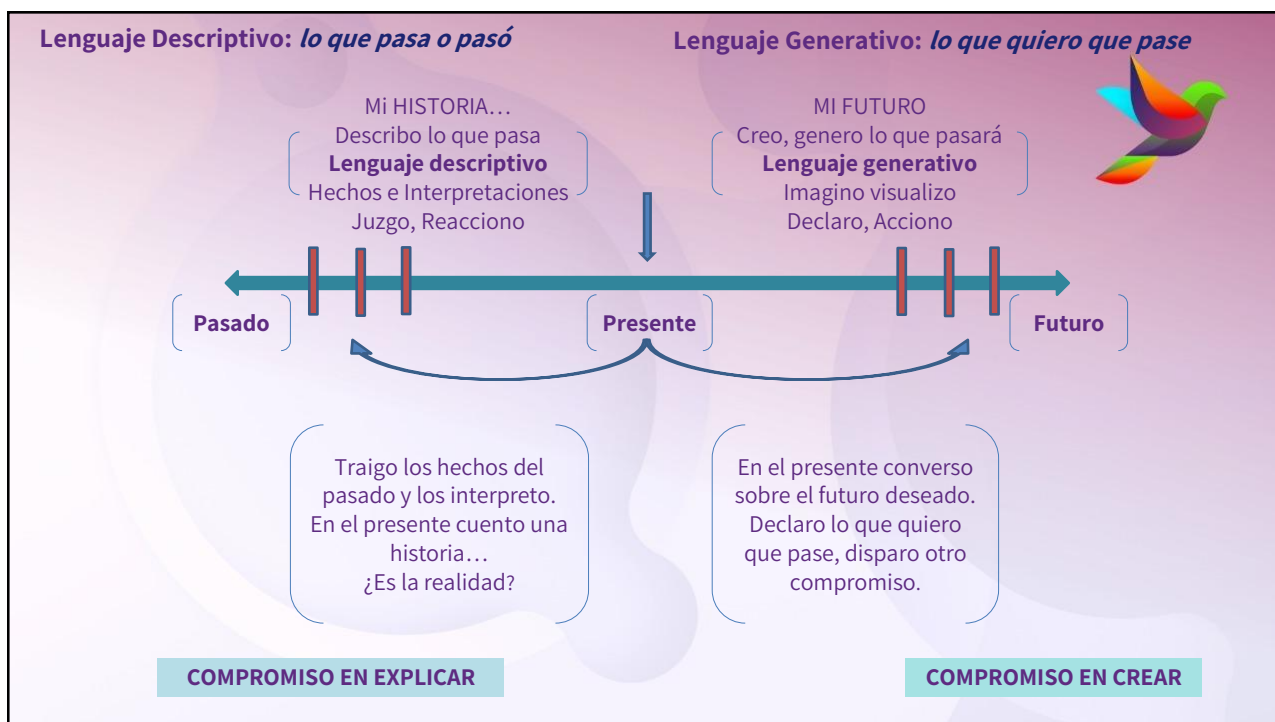
Veamos... ¿Qué pasa con el foco en el FUTURO?

- ¿Dónde ocurre el futuro?
- ¿Cómo accedo al futuro?
- ¿Cuándo accedo al futuro?
- ¿Hay futuro en el futuro?

EL FUTURO ES UNA CONVERSACIÓN



AMBOS, el pasado y el futuro, OCURREN EN EL PRESENTE.



¿Recuerdan la dinámica “**La historia de mi vida**”?

- **¿Cuál es la historia de mi vida HOY?**
- ¿Qué hizo que seleccionara esos hechos y no otros?
- ¿Podría escribir una nueva historia?
- ¿Qué lenguaje utilicé para describir “la realidad” en mi historia?
- Utilizamos lo que llamamos Actos del Habla.

ACTOS DEL HABLA

¿Qué utilizamos para describir la realidad?



AFIRMACIONES: Se utilizan para referir **Hechos**.

Las afirmaciones son Verdaderas, Falsas o Inciertas.

Los HECHOS son siempre verdaderos.

¿Qué compromiso manifiestan? Aportar evidencia de veracidad.

JUICIOS: Se utilizan para referir **Interpretaciones**.

Nunca son Verdaderos ni Falsos.

Son Válidos o Inválidos (según la autoridad).

Son Fundamentados o No Fundamentados.

¿Qué compromiso manifiestan? Autoridad y Fundamentación.



EL MUNDO ANTECEDE A LA PALABRA - **COMPROMISO EN DESCRIBIR**

Dinámica:

Ejemplos para distinguir Actos del Habla: Juicios y Afirmaciones



“Llegué 15 minutos tarde a la clase del jueves.”

→ Afirmación (puede verificarse objetivamente por horario).

“Siempre llego tarde a las clases, soy un desastre con los horarios.”

→ Juicio (generalización y valoración negativa sobre sí mismo)

“El trabajo práctico se entregó el lunes 30 a las 22:00 hs.”

→ Afirmación (hecho verificable, hay registro).

“Este tema es muy difícil, nadie lo entiende.”

→ Juicio (opinión personal generalizada, no verificable).

“En esta formación todos los docentes se preocupan por nuestro aprendizaje.”

→ Juicio que podría fundamentarse con afirmaciones, pero sigue siendo una interpretación.

Dinámica:

Ejemplos para distinguir colapso entre Juicios y Afirmaciones



“En la clase de ayer no se explicó bien el tema.”

→ **!** Colapso: se presenta como afirmación, pero es un juicio sobre la calidad de la explicación. **👉** Se podría distinguir así:

Afirmación: “El profesor explicó el tema durante 10 minutos y no hubo espacio para preguntas.”

Juicio: “Siento (pienso) que la explicación no fue clara.”

“No participo en clase porque no me dan lugar.”


→ **!** Colapso: se afirma como afirmación, pero es una interpretación sobre el espacio y la dinámica grupal. **👉** Podría reformularse:

Afirmación: “En las últimas dos clases no pedí la palabra.”

Juicio: “Interpreto que no hay mucho espacio para participar.”

Fundamentar un juicio requiere: Autoridad, afirmaciones, dominio, estándar, no poder fundamentar el juicio opuesto, y el ¿Para qué lo tengo?






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:

DECLARACIONES – OFERTAS - PEDIDOS – PROMESAS.





LOS ACTOS LINGÜÍSTICOS FUNDAMENTALES

LENGUAJE GENERATIVO “LA PALABRA ANTECEDE AL MUNDO”

COMPROMISO EN CREAR. Es mi Visión de lo que quiero que pase.


Las Declaraciones – Incluyendo a los Juicios como certezas (declaraciones).
 Dispara el compromiso para transformar la realidad de circunstancial a ideal. Requiere del compromiso en acciones proactivas para que se generen hechos que muestren la Realidad ya lograda. La declaración sola no es mágica.

Las Ofertas + Declaración de aceptación ➤

Los Pedidos + Declaración de aceptación ➤

6.Las Promesas

Son acciones proactivas comprometidas en crear realidad. De **A a **M****





COMPROMISO SOCIAL DE LOS ACTOS LINGÜÍSTICOS:

- ✓ Cuando hago una **afirmación**, me comprometo a la veracidad de lo que afirmo.
- ✓ Cuando hago una **declaración**, me comprometo a la validez y a lo adecuado de lo declarado.
- ✓ Cuando hago una **promesa**, una petición o una oferta, me estoy comprometiendo a la sinceridad de la promesa involucrada. Y cuando me comprometo a cumplir una promesa me estoy comprometiendo también a tener la **competencia** para cumplir con las condiciones de satisfacción estipuladas.

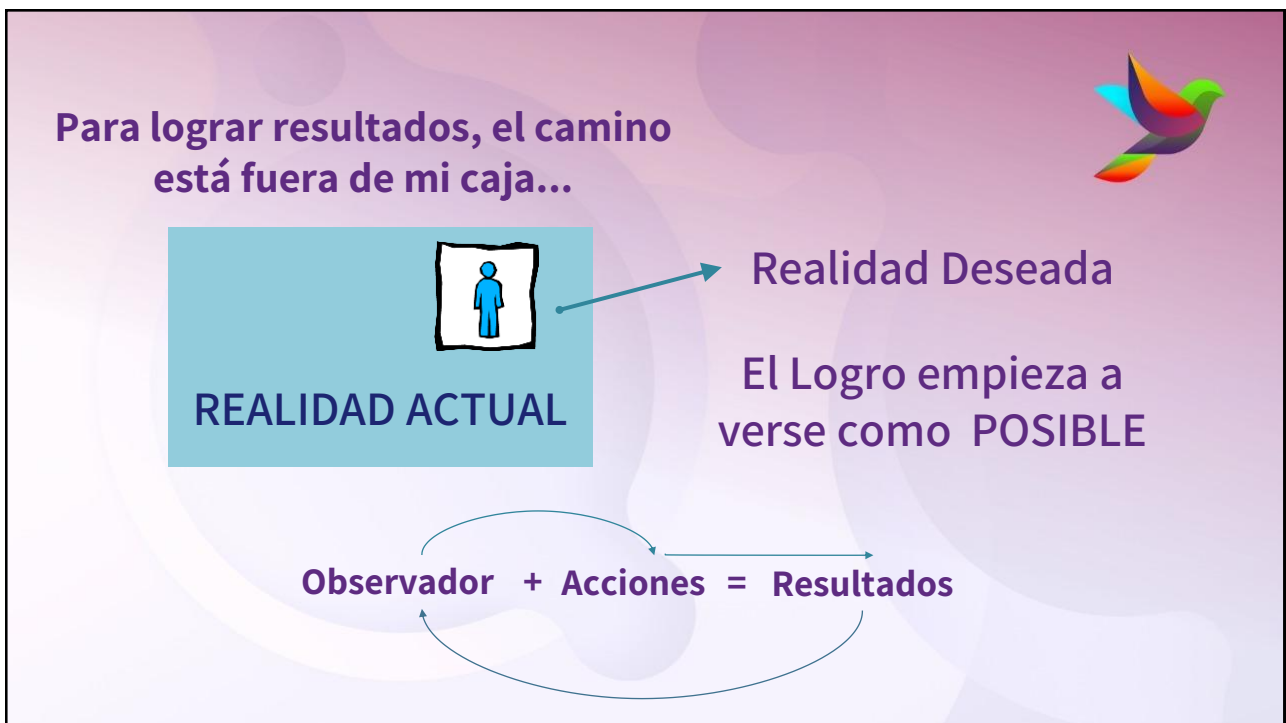
Esto no significa que no podamos romper nuestros compromisos. Por supuesto podemos hacerlo y lo hacemos. Sin embargo, esto va a afectar nuestra **credibilidad** e **involucramiento** poniendo en juego la **confianza** y la relación con los demás.

PEDIDOS

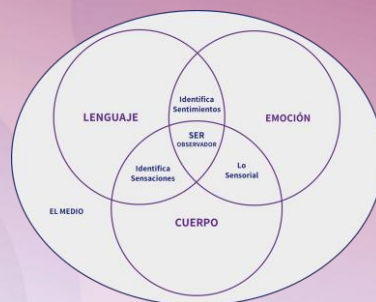
Pasos de un pedido efectivo:



- **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.



Proponemos que es posible modificar el **Observador** que estoy siendo interviniendo en la coherencia que somos, y distinguiendo.



- **Desde el Lenguaje:** Preguntándome ¿Estoy comprometido en explicar o crear realidad?
- **Desde la Emoción:** Preguntándome ¿Mis emociones me abren o me cierran posibilidades?
- **Desde el Cuerpo:** Preguntándome ¿Tengo una corporalidad funcional (Postura, tensión, gestos, movimientos), para lograr lo que quiero lograr?

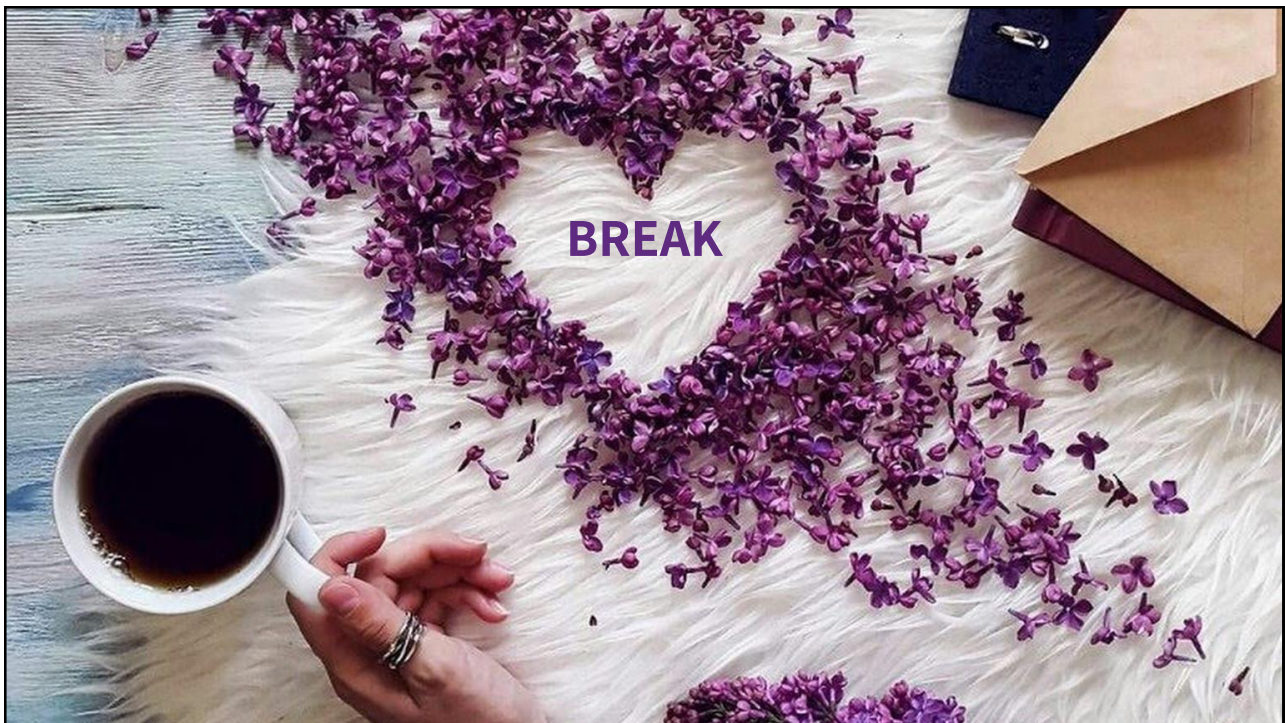
Entonces...



“Cuida tus pensamientos, porque se convertirán en tus palabras. Cuida tus palabras, porque se convertirán en tus actos. Cuida tus actos, porque convertirán en tus hábitos. Cuida tus hábitos, porque se convertirán en tu destino.”

- Mahatma Gandhi, Gandhi -





Obligación vs. Compromiso



OBLIGACIÓN:



- Los Debería ser
- Los tengo que
- Libertad acotada
- Insatisfacción
- Resignación
- Resentimiento
- Agobio



COMPROMISO:

- Lo que Elijo
- Lo que quiero y puedo
- Libertad
- Visión declarada
- Paz
- Aceptación
- Relajado
- Disfrute

¿Cómo accionar para lograr resultados?

A través del
COMPROMISO EN CREAR

A través de la
CREACIÓN DE RELACIONES

A través de la
CREACIÓN DE CONFIANZA

- El tamaño de mis resultados será acorde al tamaño de mi compromiso.
- El tamaño de mi compromiso será acorde al tamaño de las relaciones.
- El tamaño de las relaciones será acorde al tamaño de la confianza.

Ahora... ¿**dónde apoyo mi confianza?** Distingamos esta nueva distinción...

CONSTRUYENDO RESULTADOS

Desde el paradigma cultural no funcional

Compromiso en explicar, justificar, quejarse. Obligación

RESULTADOS

Reacciones
No hay acciones solo reacciones

OBLIGACIÓN Se pierde la libertad (órdenes - sumisión)

Relaciones tóxicas (manipulación y control)

Desconfianza
Temor



Comunicación inestable y conflictiva


Si PARA LOGRAR RESULTADOS parto del supuesto de que a la gente no le gusta asumir responsabilidades ➡ debo controlar porque naturalmente no son responsables

¿QUÉ RELACIONES CREO?

El tamaño del resultado será del tamaño del **TEMOR**




La confianza Implícita



¿Cómo somos como seres humanos?

Una de las características fundamentales, es que en tanto seres vivos mamíferos, nacemos amorosos.
 Y ¿qué quiere decir eso?
 Quiere decir que el bebé al nacer nace con la anatomía, la fisiología que implica de manera implícita un entorno acogedor que hará posible su vivir.
 Es decir, el bebé nace en la confianza implícita de que habrá nacido con él o con ella una mamá, un papá, un entorno que lo va a acoger porque si no lo acoge se muere.



Humberto Maturana
 Biólogo y Filósofo
 Chileno (1928-2021)




CONFIANZA PLENA Implícita

SINCERIDAD

→

COMPETENCIA

←

CREDIBILIDAD

→

INVOLUCRAMIENTO

←



FUNDAMENTACIÓN DE JUICIOS

- ¿**Por qué** emito el juicio? Traigo los juicios del pasado y pronostico dada mi inquietud sobre el futuro.
- ¿Qué **AFIRMACIONES** puedo aportar?
- ¿Qué **DOMINIO** comprende? de acción (comportamientos), de observación (área de interés), de estética, etc.
- ¿Cuál es el **ESTÁNDAR**?
- No puedo fundamentar el **JUICIO CONTRARIO**.

- ¿**PARA QUÉ** emito este juicio? ¿Qué acciones son posibles o no lo son? La acción posible le dará “sentido” al juicio.

Temporalidad de los juicios.

- Hago un recorte de algunos hechos y algunos juicios.
- En el presente pronostico por mi inquietud hacia el futuro.
- Me pregunto si me abre o cierra posibilidades de acción en el futuro.

Evito colapsar el juicio con una afirmación. El pronóstico es solo eso, no me quedo atrapado al mismo, si lo colapso deja de ser un pronóstico para transformarse en una declaración.

Los 3 niveles del aprendizaje

Creando resultados desde un espacio reflexivo

- **¿Qué queremos que pase?** (en nuestra vida, más allá de los juicios de posibilidad)
- **¿Cómo está la confianza y las relaciones en mi vida?**
- Si no tengo confianza plena, **¿puedo aprender a crearla?**

A veces no alcanza con el **aprendizaje de 1er orden** que consiste en preguntarme **qué tenemos que hacer**, realizando una y otra vez **acciones** sin lograr resultados.

Se requiere un **aprendizaje de 2do orden** que surge de preguntarme **quién tengo que ser** para mi **transformación** descubriendo nuevas acciones que eviten repetir pasado y permiten diseñar futuro y lograr los resultados deseados.

Si este aprendizaje lo sostengo en el tiempo será un **aprendizaje de 3er Orden**.

APRENDIZAJE TRANSFORMACIONAL

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?

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.

De la resistencia a la aceptación del cambio de la incertidumbre.
Miro la visión, la RI, y Declaro que sostendré mi foco en la visión más allá del obstáculo.
Ahora solo queda la acción comprometida para lograr mi visión.

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

Habilidades lingüísticas para crear redes de compromisos



✓ Coordinar acciones con otros requiere competencias en actos del habla y en la escucha.



PEDIR/OFRECER



DECLARAR



PROMETER

y fundamentalmente...

ESCUCHAR



MODO ENFOQUE
Análisis | Tarea | Concentración


PAUSAS ESTRATÉGICAS
El Puente al Aprender Profundo

MODO DIFUSO
Descanso | Creatividad | Integración

Micro Pausas Conscientes



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.**



Nuevas distinciones Los diferentes tipos de escucha



- **Escucha Previa o Automática**

Me escucho a mí mismo, escucho mis propios juicios.

- **Escucha Recreativa**

“Empática” aunque sin pretender entender al otro. Solo lo veo desde el SER infinito que es, espejando sus emociones, sin quedarme con la superficial capa de barro y soltando mis propios juicios. Escucho las emociones del otro.

- **Escucha Comprometida**

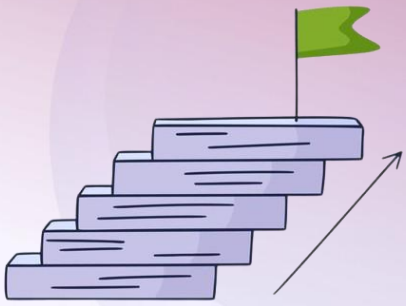

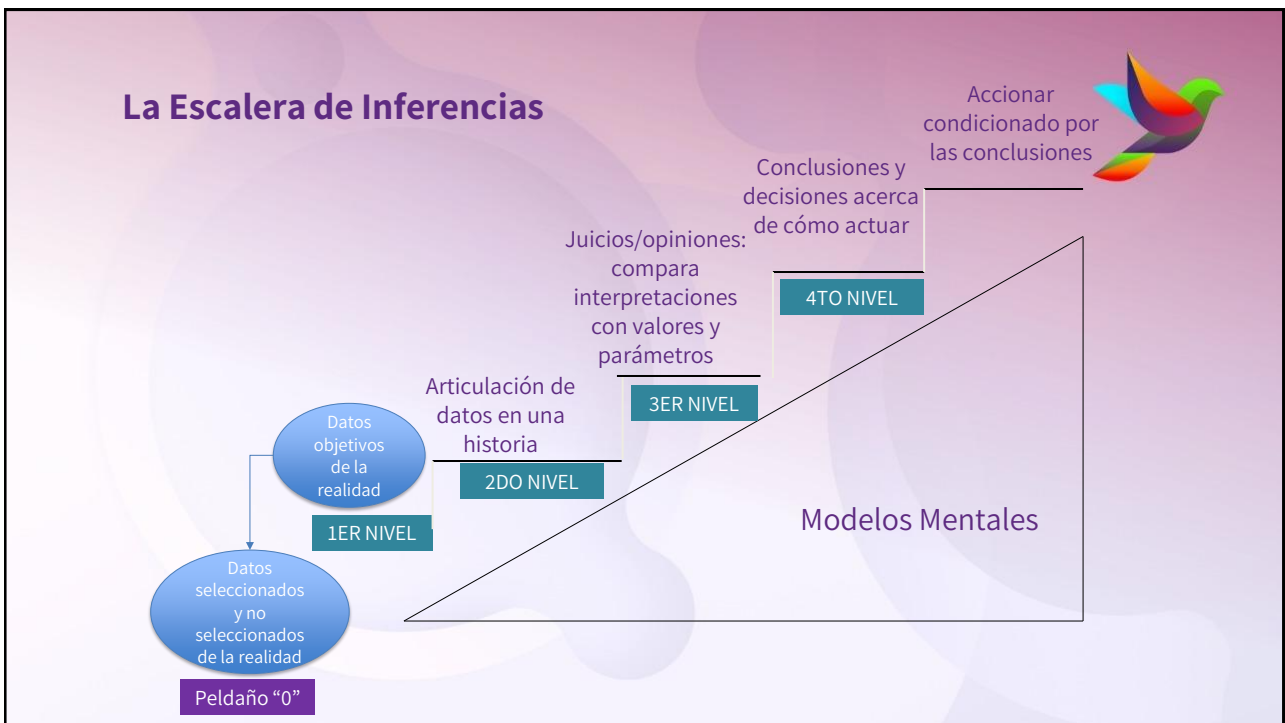
Escucho el habla automática del otro indagando el:
¿Para qué dice lo que dice? Escuchando el compromiso del otro.



La Escalera de Inferencias

Otra faceta de la ESCUCHA: Hacemos inferencias inevitablemente

- Modelo que ilustra cómo ascendemos mentalmente desde las observaciones hasta la toma de decisiones.
- Es una invención lingüística. No es un “objeto real”.
- Ahorra tiempo y energía.
- Provee un esquema conceptual para aumentar la efectividad de las personas.

El modelo de la Columna Izquierda



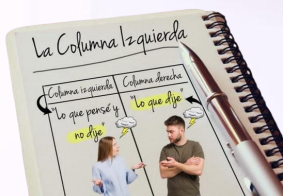
¿Qué pienso?

¿Qué digo?

¿Cómo gestiono la columna izquierda?



- ¿Qué pasa si lo digo?
- ¿Qué pasa si no lo digo?
- ¿Cuál es mi corporalidad en ambos casos?
- En ambos casos la comunicación no es efectiva.



- En el 1er. caso, lo evito por temor, ya que juzgo sin fundamentos, que se generará un conflicto grave.
- En el 2do. caso, si digo algo diferente a lo que pienso, se vulnera la sinceridad y, por ende, la confianza.
- La salida está en exponer la **CI** desde nuestro paradigma comunicacional (los 2 compromisos y los 7 pasos) retomando la conversación para coordinar acciones manteniendo la confianza y el compromiso en generar el resultado desde las relaciones nutritivas.

Recordando los 2 dominios y los 7 pasos para la comunicación productiva.
 Desde el HABLA y la ESCUCHA.



A.- Compromiso en DESCRIBIR

1. **Habla: YO:** Digo “lo que me pasa y quiero” **Escucha:** ¿Lo que dije es lo que el escuchó?
2. **Habla: TU:** “Me dice lo que le pasa y quiere” **Escucha:** ¿Lo que escuché, es lo que el dijo?

B.- Compromiso en GENERAR

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

¿Dónde estás?

Paradigma Comunicacional SER LÍDER



EXPLOREMOS EL DOMINIO EMOCIONAL



PRIMERAS CONCLUSIONES:

MIS EMOCIONES SE GENERAN POR UN GATILLO , que impacta en mi sistema nervioso central desde la amígdala. Luego el neocórtico que usa el lenguaje llama a esa emoción ya existente como sentimiento.

DE ACUERDO AL OBSERVADOR QUE SOY EL MISMO GATILLO GENERA DIFERENTES EMOCIONES. Mi lenguaje (el habla, el lenguajeo), genera un nuevo disparador que gatilla una nueva emoción. El lenguajeo (el habla) es arbitrario (no biológico) depende de mí escucha (la escucha valida al habla).

MIS EMOCIONES DESAPARECEN CUANDO EL GATILLO DESAPARECE. (80 a 120 segundos).

EXPLOREMOS EL DOMINIO EMOCIONAL



PRIMERAS CONCLUSIONES:

- MIS EMOCIONES SON BIOLÓGICAS, las genera el OBSERVADOR QUE ESTOY SIENDO.
- La escucha surge del compromiso de para qué escucho, por lo tanto...
- LAS EMOCIONES PARTEN DE PARA QUÉ COMPROMISO ESTOY ESCUCHANDO.

... Escuchar → Lenguajear → Emocionar → Escuchar → Lenguajear → Emocionar...

¿Qué entendemos por EMOCIÓN en SER LÍDER?



Es una clase de conducta relacional que determina la predisposición para la acción que tenemos en un momento dado, como resultado de un acontecimiento que la gatilla y que modifica el espacio de posibilidades de acción en la que nos encontramos.

Pasos que proponemos en SER LIDER para realizar Alquimia Emocional



- 1.- Observar para distinguir** las emociones nuestras y del otro observando fundamentalmente su manifestación corporal.
- 2.- Aceptarlas e indagar** que me está diciendo esa emoción, que información me está brindando. **No podemos controlar las emociones.**
- 3.- Elegir y declarar el compromiso de crear, generar nuevas emociones** para accionar y sostener mis compromisos declarados.
- 4.- Utilizar los siendo corporales** necesarios para generar una nueva emoción que cuide la principal emoción humana “la confianza” base del árbol de resultados.

Resumiendo, cuáles son las características principales de los EA

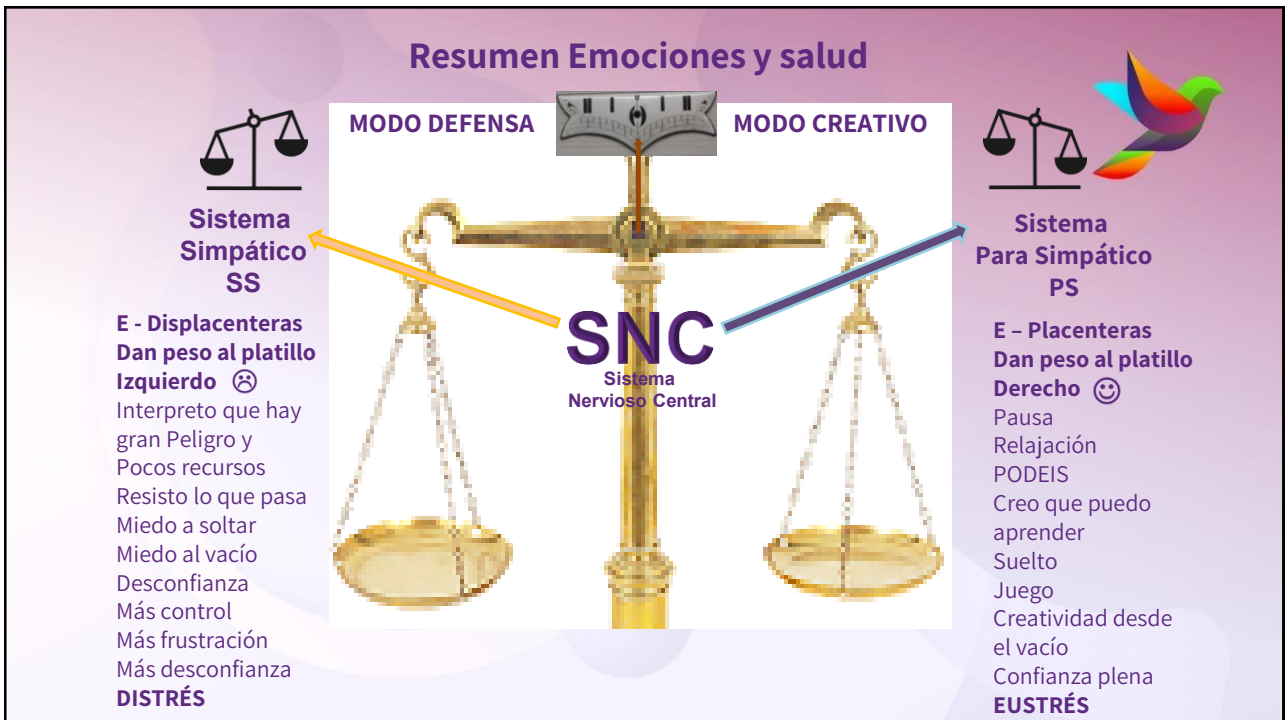


- Son recurrentes y de temporalidad prolongada.
- Siempre estamos en uno, generalmente nos es transparente.
- No los tenemos, “Nos tienen”.
- Refuerzan el tipo de observador que soy.
- Son contagiosos, son transportables y fenómenos particulares de cada cultura.
- Tienen coherencia con nuestro cuerpo y nuestro lenguaje principalmente con el compromiso de la escucha.

ESTADO DE ÁNIMO SEGÚN SER LÍDER




Es una clase de conducta relacional que determina la predisposición para la acción RECURRENTE, en la que nos encontramos durante un tiempo y que muestra la interpretación y el compromiso de trasfondo desde el cual actuamos y observamos las posibilidades de acción en el futuro, intra e interpersonales.



FLUJO - FLUIR

“Cuando estoy haciendo mi juego, cuando me siento como en Boston aquella noche, no creo que nadie pueda pararme. Sería capaz de estar corriendo durante días y desearía que los partidos no tuvieran fin. Es tal y como me siento en esos momentos”, aseguró Michael Jordan en la histórica noche donde metió 63 puntos ante los Boston Celtics en abril de 1986 (Come Fly With Me, 1989).

¿Quién no ha realizado una actividad que le apasiona y se ha sentido tan involucrado y concentrado en ella que ha perdido la noción del tiempo?
 ¿Qué jugador no ha vivido alguna vez algo parecido?
 La vivencia tan positiva de esta noción de absorción por una tarea se conoce como el estado de flujo.



Esta experiencia representa el estado más alto de la creación humana, dónde todos nuestros sentidos se encuentran en su máximo nivel.

¿Cómo? **Utiliza el PODEIS - Cambia tu estado emocional y cambiarán tus logros.**

Tareas de aprendizaje para la semana:



- **Teambuilding 25-10** – Reserve su inscripción.

- **Cronograma:**

Clase 26: Daremos la 2da clase especial de PNL.

Clase 27: Realizaran una valorización de tu proceso de aprendizaje, así que les pedimos que vayan estudiando lo visto hasta la fecha para estar preparados para ese momento.

- Practica la **pausa** para estar en el espacio reflexivo que te permita Escuchar Recreativamente (Parar para Observar, para Distinguir, para elegir).
- Utiliza el **PODEIS** (Parar para Observar, para Distinguir, para Elegir, Intervenir y Sostener).
- 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?)
- Sigán 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...