



SERLIDER
CENTRO INTEGRAL FORMATIVO

Bienvenidos tripulantes a la **clase 32** 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?



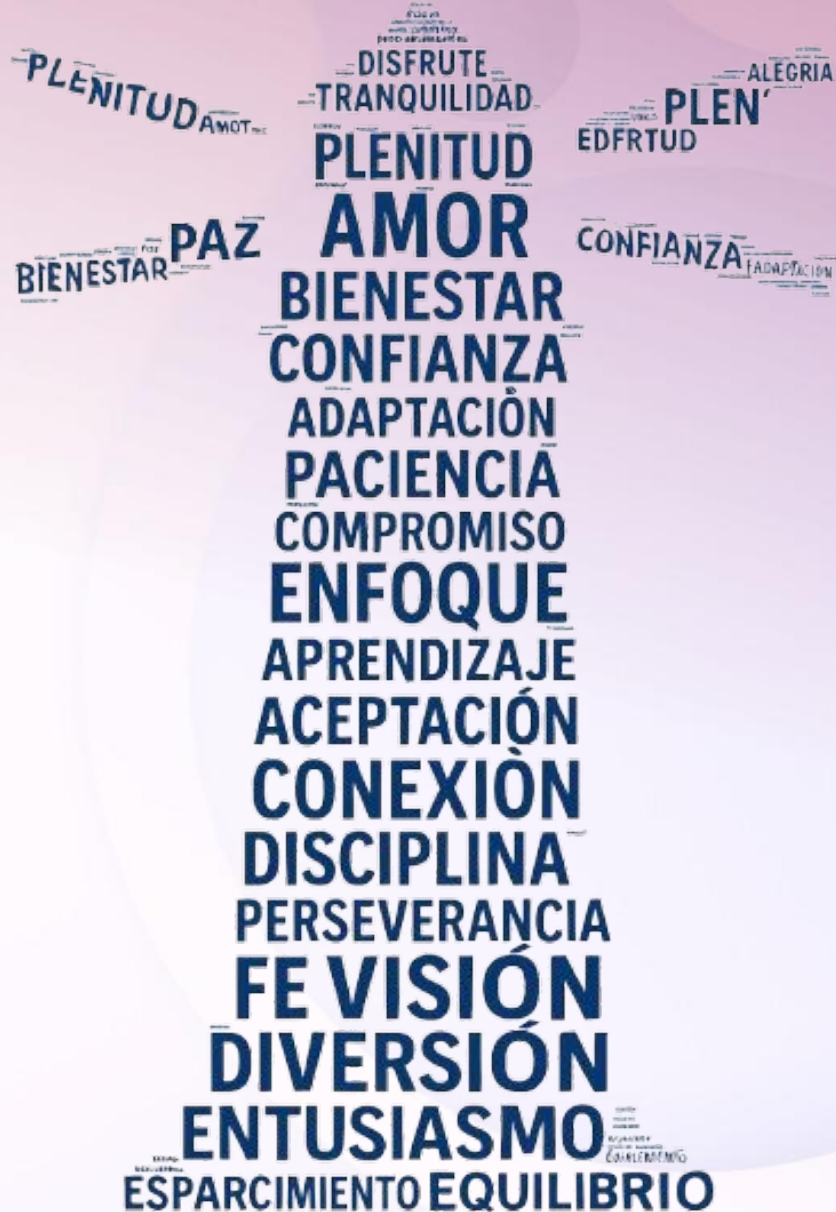
Los invitamos a una PAUSA

La ilusión de la carencia:

“La mente siempre busca lo que falta.
La presencia te revela la plenitud que
ya existe en este instante, antes de que
la mente la defina.”

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:
Reconocimiento. Gratitude. Templanza. Disfrute. Claridad.
Enfoque. Aceptación. Cumplirme. Dirección.
Agradecimiento. Disfrute. Foco. Amor. Cambio. Presente.
Plenitud. Confianza. Diversión.

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) ¿Observaron qué **emociones** habitaron esta semana? ¿Aparecieron el culpador y el exigente? ¿Distinguieron al culpado y al exigido?
- 2) ¿Qué les quedó de la plenaria del sábado?
- 3) ¿Practicaron la **PAUSA** para estar en el espacio reflexivo que les permita Escuchar Recreativamente? Parar para Observar, para Distinguir, para elegir y para intervenir gestionando las emociones.
- 4) ¿Accionaron para ir completando la **AP5**? . “El líder que sirve”.
- 5) ¿Registraron en la bitácora de aprendizaje los “**darte cuenta**” sobre los comportamientos que van adquiriendo en la vida diaria, relacionándolos con las distinciones que van incorporando? ¿Qué se animaron a hacer distinto? ¿Cómo observaron el estado emocional y corporal?
- 6) ¿Respondieron las preguntas de consolidación en el **Campus**?



PARAR con REVERENCIA a la campana.

1. Campana en la mano y dos respiraciones compartiendo estas oraciones
Inhalo - CUERPO, PALABRA Y EMOCIÓN EN PERFECTA UNIDAD
Exhalo - PERCIBO EN MI CORAZÓN EL SONIDO DE ESTA CAMPANA
Inhalo - LAS PERSONAS LA ESCUCHAN Y DESPIERTAN DE LA DISTRACCIÓN
Exhalo - TRASCIENDEN EL SENDERO DE LA ANSIEDAD Y EL DOLOR
2. Cierro los ojos, me preparo con 1 respiración de transición 6" a 8". Toque suave campana
3. Gran toque de la campana: 3 respiraciones compartiendo...
Inhalo - Escucho, escucho con todas mis células
Exhalo - Este sonido maravilloso me trae de vuelta a mi verdadero hogar
Inhalo - Escucho, escucho... este sonido me trae de vuelta a mi verdadero hogar.
Exhalo - Escucho, escucho... este sonido me trae de vuelta a mi verdadero hogar.
Inhalo - Escucho, escucho... este sonido me trae de vuelta a mi verdadero hogar.
Exhalo - Escucho, escucho... este sonido me trae de vuelta a mi verdadero hogar.
4. Repito 3.
5. Abrimos los ojos
6. Bajamos la campana y hacemos una reverencia

BELL MASTER'S



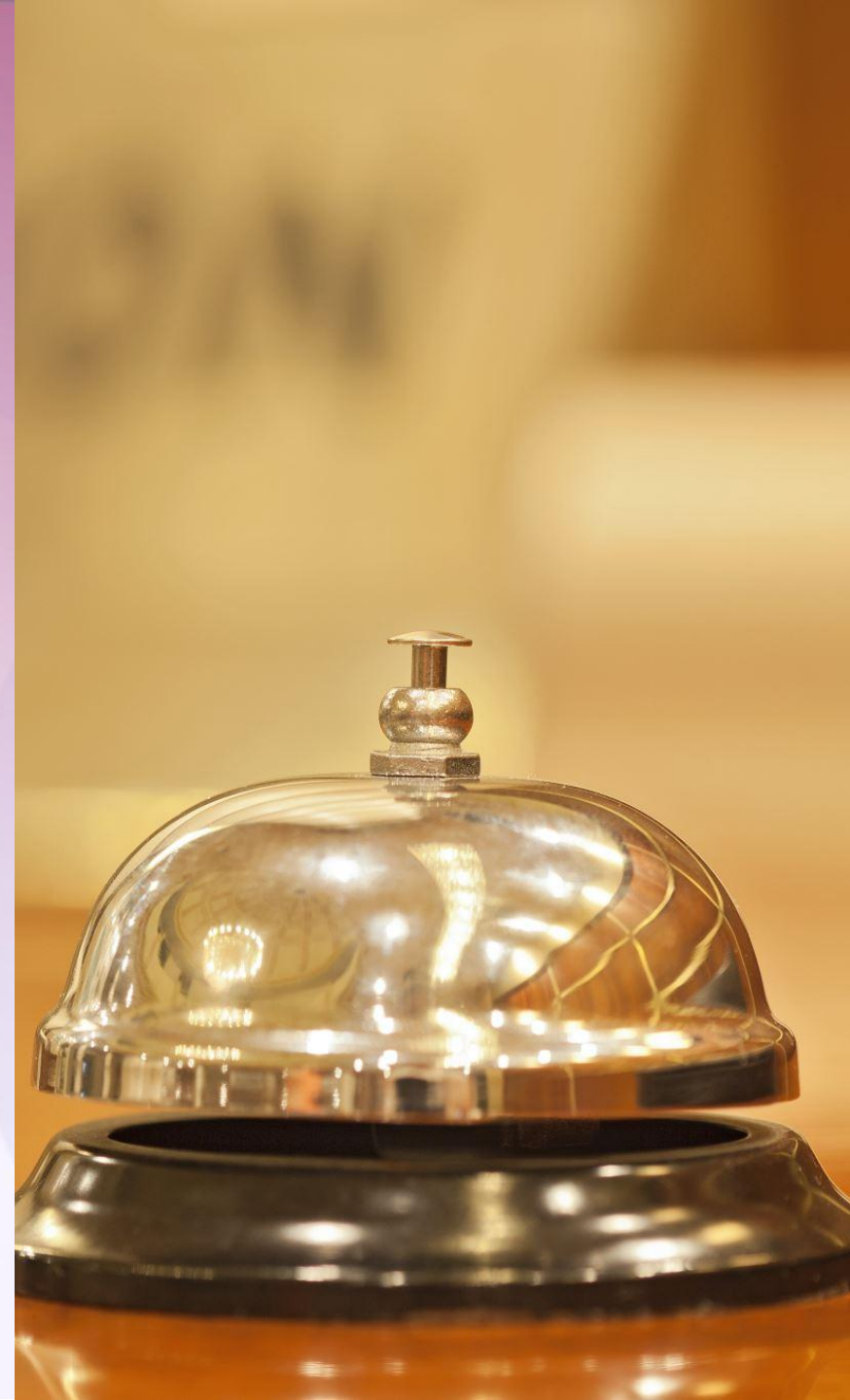
THICH NATH HANH

Bell Master's

Inviting the Bell | Thich Nhat Hanh (short teaching video)

INVITANDO A LA CAMPANA

<https://www.youtube.com/watch?v=WsVB-L-IFG4>

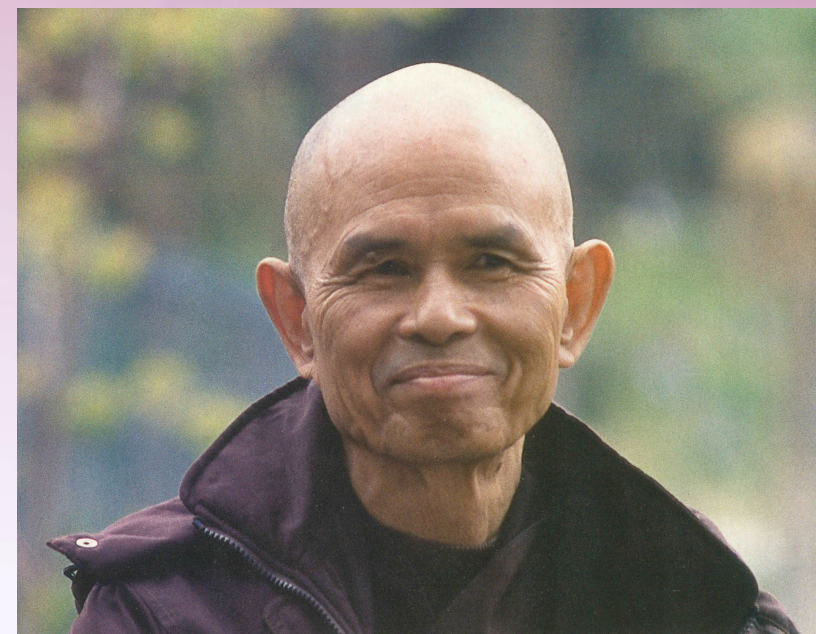




***“El maestro, en el arte de la vida,
no distingue mucho entre su trabajo y su juego,
Su mente y su cuerpo
Su educación y su recreación
Su amor y su religión***

***Apenas distingue cuál es cuál.
Simplemente percibe su visión
de la excelencia en todo lo que hace,
dejando que otros decidan
si él está jugando o trabajando.***

***A sus propios ojos
siempre está haciendo las dos cosas”***



Thich Nhat Hanh

DETALLE DE EVENTOS FINALES



Distinciones y cronología de actividades:



- Clase 32 – Manipulación y control.
- Sábado 29/11 Teambuilding 9 a 17hs.
- Clase 33 - Modo Omnipotente vs. Vulnerable.
+ Coloquio dudas – Diseño.
+ Realizar invitaciones a la entidad y a referidos personales.
- Clase 34 – Pre-Cierre – Coloquio – AP Previa N2.
- Clase 35 - Coloquio. Ceremonia de cierre y entrega de diplomas.

ORGANIZACIÓN DEL COLOQUIO



Dudas – Desarrollo y Recomendaciones

- FECHA: Coloquio general: Semana del 15/12, en sus horarios de cursada o pautado con el docente.
- LUGAR: En SER LÍDER – Labardén 669 Bernal o Zoom Virtual.
- PRESENTACIÓN: Por grupos de LÍDERES definidos.
- DIRIGIDO: A invitados de las entidades sin fines de lucro dónde brindan servicio y a sus propias relaciones.
- Cupo máximo de invitados: 35 por espacio del aula o libre en Zoom.

Integración de AP5 – El líder que sirve con:



- Facilitación profesional (CCI de su entidad sin fines de lucro) relevando datos y cultura de sus encuentros.
- Aprovechar sus observaciones para utilizarlos en la distinción que presentarán en el 4to encuentro – Coloquio.



Reportes de seguimiento de los encuentros de servicio. AP5.



- Propósitos AP5: Implementar prácticas de Trabajo en equipo e internalizar distinciones vistas durante el año:
 - Escucha Recreativa (con mirada legitimante y sin interrupciones en forma intrapersonal e interpersonal).
 - Rescate de Juicios y Afirmaciones de la entidad donde se desempeñan como líderes en servicio.
 - Estar presente a la Completud y acción proactiva. Declaraciones, pedidos, ofertas, promesas.
 - Fundamentación de juicios.
 - Gestión de emociones.
 - Corporalidades observadas (funcionales necesarias y no funcionales detectarlas).
 - Acercarnos a la complejidad con los pies en la realidad y el foco en la posibilidad para ello Completar el CCI de su entidad.

BREAK



Coherencia interna – Diálogos interiores



Generan conductas relacionales entre los aspectos, evaluador y hacedor y en consecuencia emociones recurrentes que generan desde la desconfianza manipulación y control o desde la confianza invitación y aprendizaje.

Aspecto Evaluado “rechazado”	Clase de conducta relacional “Emoción”	Aspecto Evaluador “rechazador”
Juzgado	Enojo	Juzgador
Atemorizado	Miedo	Atemorizador
Culpado	Culpa	Culpador
Exigido	Exigencia	Exigidor

EMOCIONES RECURRENTES



MANIPULACIÓN

The Truman Show: historia de una vida

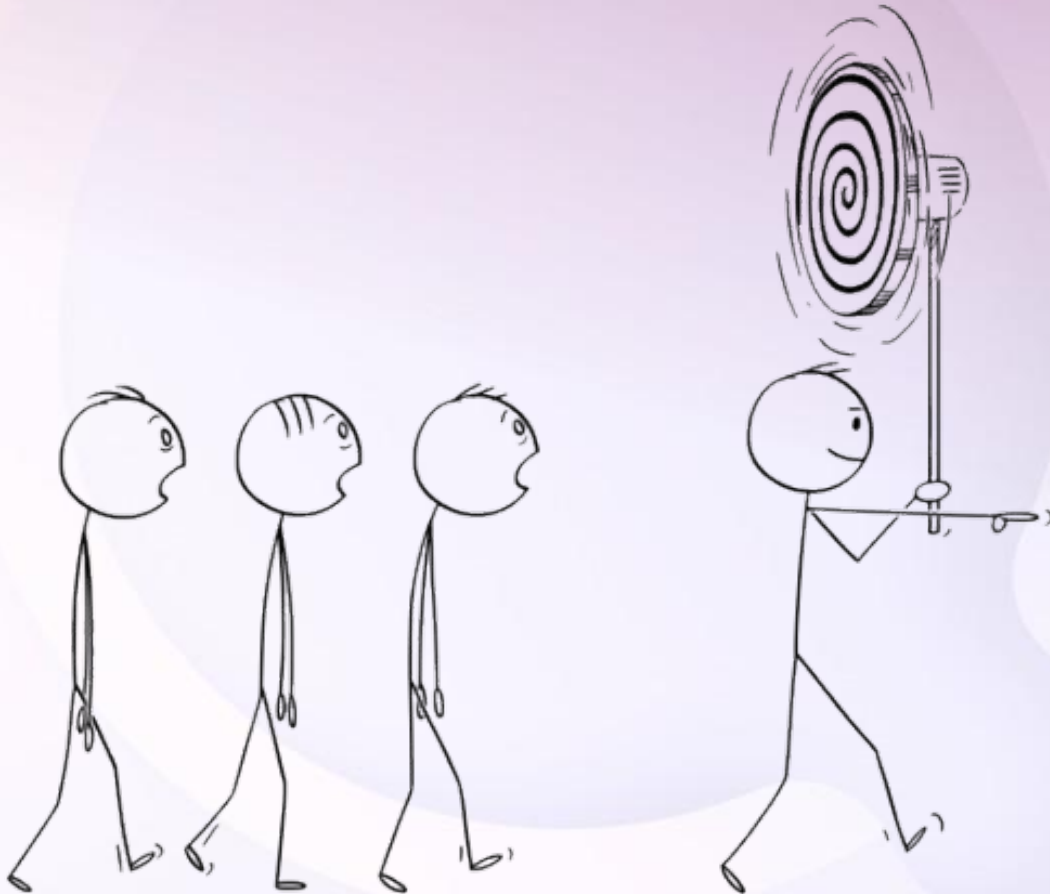


MANIPULACIÓN

- ¿Qué es?...
- ¿Para qué manipulo?
- Quiero controlar lo que va a pasar en el futuro.
- Viene de los juicios.
- Generalmente es transparente.
- Me toma el modo control.
- Quiero que el otro haga lo que yo quiero que haga o no quiero que haga lo que quiere hacer.
- No respeta al otro. Quiero que sea otro.
- No decimos abiertamente lo que queremos para nosotros ni decimos lo que queremos que haga el otro.
- Lo manipulamos.



DINÁMICA



**Explorando la
MANIPULACIÓN**

IDENTIFICANDO LA MANIPULACIÓN



EXPLORANDO MIS ASPECTOS – LA MANIPULACIÓN (Basado en las investigaciones del Dr. Norberto Levy)

Preguntas para evaluar la exploración, dónde fuiste manipulado/a:

1. Detalla la escena en la que fuiste manipulado. ¿Quiénes eran sus protagonistas y qué era lo que pretendía y finalmente logró la otra persona?
2. Describe como llevó adelante la manipulación la otra persona. ¿Qué estrategias utilizó?
3. ¿Qué emocionalidad desplegó? ¿Qué actitud corporal? ¿Qué tono de voz tenía?
4. Describe cuál era el compromiso que manifestaba su lenguaje: ¿Daba órdenes?, ¿Pedía?, ¿Ofrecía? ¿Enjuiciaba?
5. Completa la frase: “Lo que estaba buscando era..... Quería manipularme para.....”
6. Describe cómo te sentiste al escuchar y observar sus estrategias. ¿Qué pensabas? ¿Qué temías? ¿Qué hubieras querido decirle y no pudiste? ¿Qué declaraciones te faltaron? ¿Qué pedidos/ofertas podrías realizar y no hiciste? ¿Qué emociones se disparaban?
7. Si hubieras podido actuar, ¿Qué podrías haber hecho?

IDENTIFICANDO LA MANIPULACIÓN



EXPLORANDO MIS ASPECTOS – LA MANIPULACIÓN (Basado en las investigaciones del Dr. Norberto Levy)

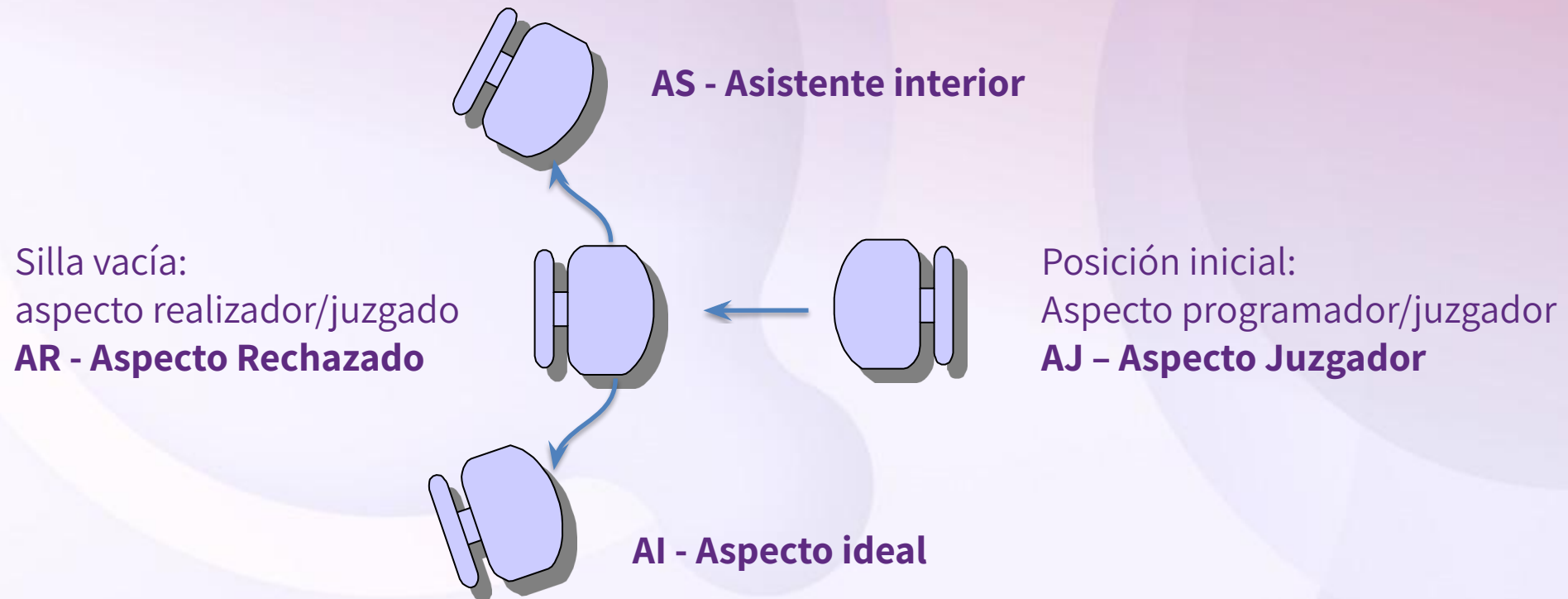
Preguntas para evaluar la exploración, dónde fuiste manipulado/a:

8. Completa la frase: “ Lo que tengo ganas de hacerle es... Lo que hubiera querido hacer es...”
9. Describe cómo se sentía la persona que manipulaste:
 - ¿Qué está pensando? ¿A qué le temía?
 - ¿Qué le hubiera gustado poder decirte o hacerte y no se animó?.
 - Completa la frase: “ Lo que tiene ganas de hacerme es... Lo que quisiera hacer es...”
 - ¿Qué reflexiones te surgen?
 - ¿Qué aprendizajes?
 - ¿Qué compromisos puedes declarar con aquellas relaciones donde te sientes a menudo manipulado?
 - ¿Qué compromisos puedes declarar con aquellas relaciones que sueles manipular?

DINÁMICA EXPLORATORIA



Distinguiendo nuestras coherencias internas (Diálogos interiores)

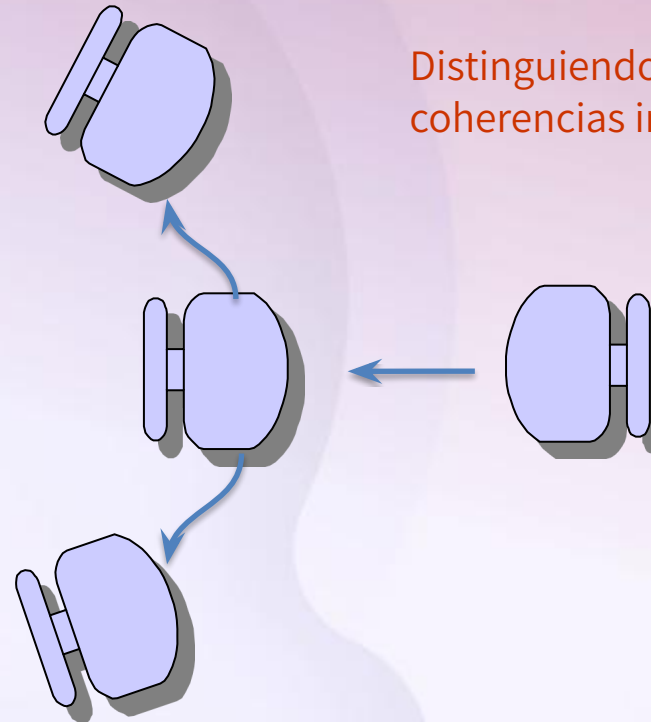


Esquema de las dinámicas exploratorias: LA MANIPULACIÓN



AS – Asistente interior

Silla vacía:
aspecto realizador/juzgado
AR - Aspecto Rechazado
ASPECTO MANIPULADO
ASPECTO CONTROLADO
FRUSTRADO.



Distinguiendo nuestras
coherencias internas (Diálogos interiores)

Posición inicial:
Aspecto programador/juzgador
AJ – Aspecto Juzgador
ASPECTO MANIPULADOR
ASPECTO CONTROLADOR

AI - Aspecto ideal

MANIPULACIÓN Y CONTROL

Roles para evitar la confrontación lisa, llana, simple y honesta:

Eludir, evadir:

- Hablo entre dientes para no ser oído.
- Estoy ausente o miro para el otro lado.
- Me olvido.

Calmar, apaciguar:

- No te preocupes, no le des tanta importancia a esto...

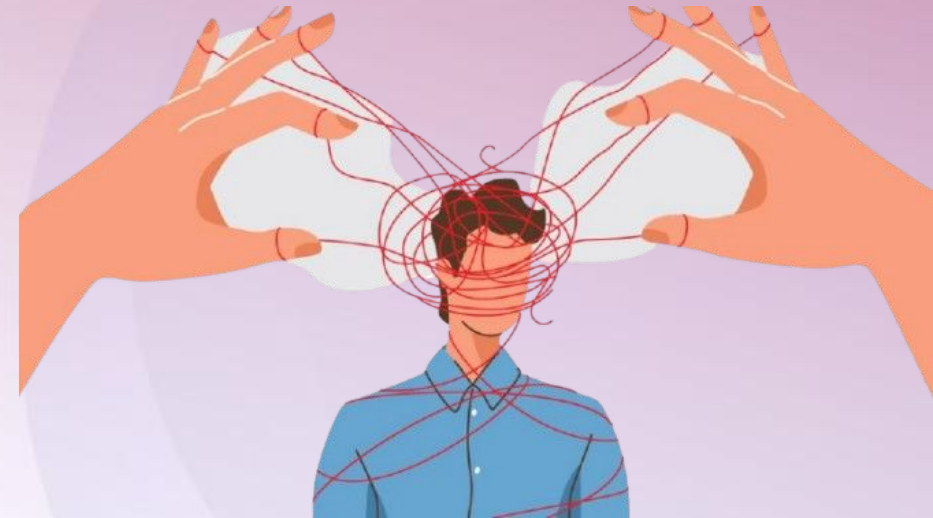
Argumentar, predicar:

- Hablo constantemente sin escuchar al otro.

Culpar o inculpar:

- Vos debes hacer esto sino estarías actuando mal.

Los roles cambian de acuerdo a con que persona me relacionó.





MANIPULACIÓN Y CONTROL

- La mayoría de la gente no está dispuesta a llegar a un acuerdo ni a apartarse de esa persona y buscar alguna otra con la cual ser más feliz, está atrapada en su propia red y pide algo a otra persona que no está dispuesta a conceder eso.
- El inculpador, manipulador, continúa en su intento de obligar a la otra persona a hacer lo que Él quiere con “Usted debería hacer eso, y está mal si no lo hace”.
- El argumentador trata de demostrar que usted debería hacer las cosas de esa manera.
- El evasivo obliga a los demás a hacer las cosas porque es incapaz de hacerlas él mismo.
- El apaciguador interrumpe una confrontación abierta que podría llevar a una exposición real de la disputa y a la terminación de sus otros manejos elusivos.

MANIPULACIÓN Y CONTROL



Todos estos roles son maneras de evitar un contacto honesto, maneras de no manifestarse abiertamente y de no asumir la responsabilidad de lo que quiero, y de las expectativas que tengo de los demás.

- Una confrontación honesta pone en peligro el statu quo, y, con frecuencia es dolorosa y molesta, pero la alternativa es una disputa interminable y una serie de manejos destructivos e insatisfactorios y para evitar al dolor, genero persistencia y sufrimiento.
- **Sufrimiento = Dolor + Interpretación.**
- Cuanto más se dé cuenta de lo que realmente está ocurriendo en sus disputas y conflictos, estará en mejores condiciones de aclarar la confusión y de comunicarse todo lo directamente que sea necesario como para descubrir los verdaderos obstáculos.

MANIPULACIÓN Y CONTROL



Si tengo una diferencia o disputa con otra persona, una manera funcional de resolverla es esta:

- Expresar claramente lo que siento, que es importante para mí y que quiero de él. Lenguaje del devenir. Declaro, pido, ofrezco, prometo.
- Indagar y escuchar los actos del habla, sentimientos y expectativas de la otra persona. Escucha recreativa y declaraciones fundamentales.
- Llegar a algún tipo de acuerdo consensuado. Lenguaje del devenir. ¿Qué queremos que pase juntos?
- O si no hay acuerdo ir al encuentro de mis deseos o satisfacción de mis expectativas con alguna otra persona cuyos sentimientos y preferencias sean más compatibles con los míos.

CONTROL

- Te juzgo,
- Te aconsejo,
- Te exijo,
- Decido por vos,
- Te anulo,
- Te empujo,
- Te invado,
- Quiero que cambies lo que no me gusta de ti,
- Quiero cambiarte,
- Te asfixio,
- QUIERO TENER RAZÓN
- NO TE ACEPTO
- SIENTO RESENTIMIENTO Y FRUSTRACIÓN



ACEPTACIÓN

Me comprometo a:



Oírte sin juzgarte, opinar sin aconsejarte,
confiar en ti sin exigirte,
asistirte sin decidir por ti,
cuidarte sin anularte,
mirarte sin proyectar mis cosas en ti,
abrazarte sin asfixiarte,
animarte sin empujarte,
sostenerte sin hacerme cargo de ti,
acercarme sin invadirte,
conocer las cosas tuyas que me disgustan y aceptarlas,
no pretender cambiarte,
contar contigo aceptándote como un legítimo otro.
AHORA VEO LA POSIBILIDAD QUE SOS,
TE ACEPTO, TE ENCUENTRO,
TE DESCUBRO Y ME DESCUBRO,
QUIERO EL SER QUE SOS,
SIENTO PAZ,
ES HERMOSO.



Amor, es el respeto radical por otro como un legítimo otro.

Cuando amamos respetamos a cada ser su derecho a existir tal como es sin ligarlo a condiciones.

Amor es el respeto profundo que no trata de manipular o utilizar a otro ser, es un espíritu de mutuo servicio, es lo que crece hacia fuera desde el amor por un compromiso radical de honrar las necesidades de los demás sin perder de vista las propias.

HUMBERTO MATURANA

Tarea de aprendizaje para la semana:



- Completar la **AP5 – Liderazgo al servicio**.
- Redacta el resumen de cómo les fue en los encuentros. **Diseñar el Coloquio**.
- Observa si: Manipulas y controlas o sos manipulado y controlado.
- Declara quiebre frente a los obstáculos que estas queriendo controlar.
- Practica la **pausa** para estar en el espacio reflexivo que te permita Escuchar Recreativamente (Parar para observar, para distinguir y elegir).
- 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...