



**ESCUELA DE
EJECUTIVOS**

DESDE 1999

Claves Avanzadas de Liderazgo

RESEÑA DE CONTENIDOS

Cursos para **emprendedores, ejecutivos y empresarios**

TRES PARTES:



¿Emocionales o racionales?

De “grupo” a “equipo de alto rendimiento”

Del “conflicto” a la “cooperación”





**ESCUELA DE
EJECUTIVOS**

DESDE 1999

PARTE 1

¿Emocionales o Racionales?

Cursos para **emprendedores, ejecutivos y empresarios**

Habíamos “aprendido” que debíamos ser RACIONALES



Bueno, está mal.
Los seres humanos somos *racionales* sólo
al final

Como la mayor parte de los seres vivos,
primero actuamos por **instinto**

Tal como actúa todo mamífero superior,
luego actuamos en base a **emociones**

Sólo **finalmente** somos **racionales**



Comportamiento básico de todo ser vivo:

Sobrevivir

Reproducirse

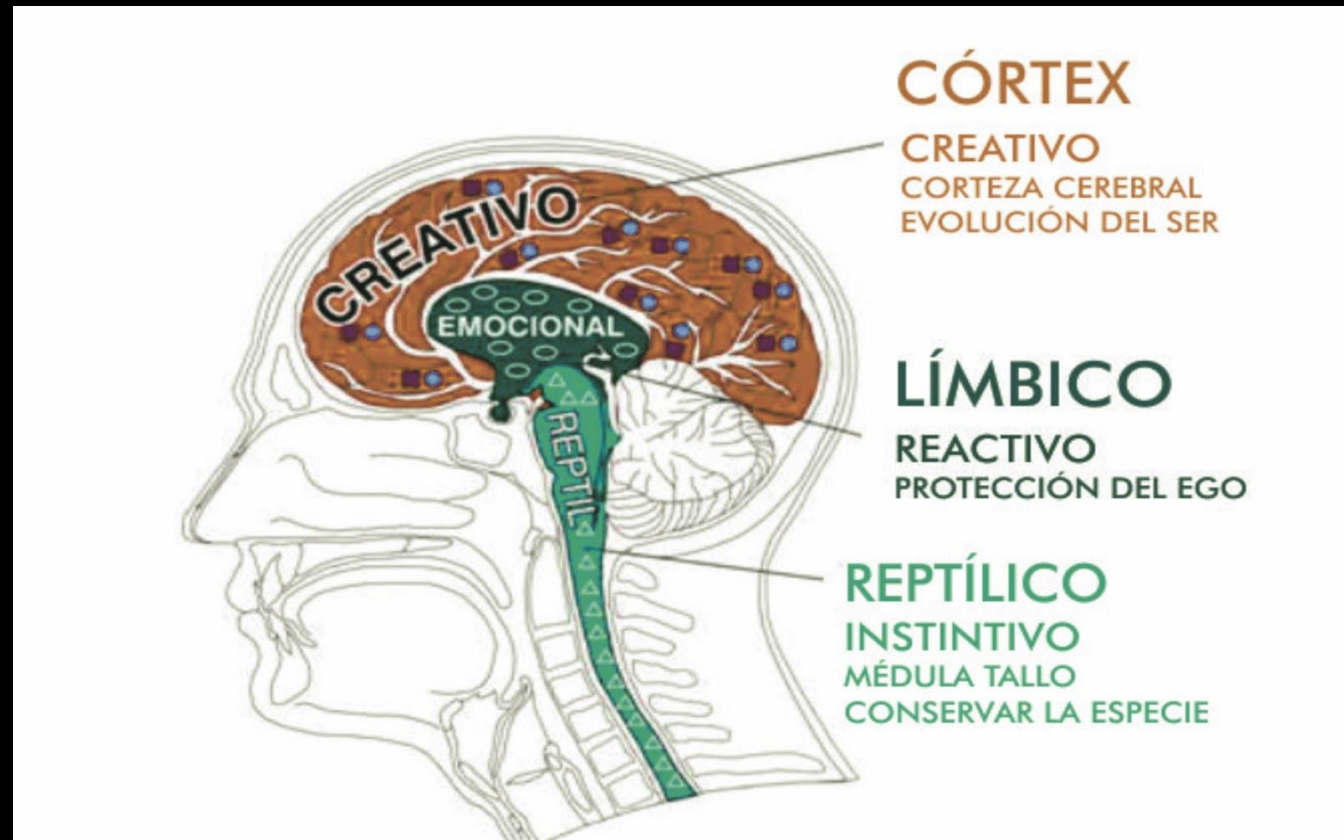
Equilibrio

Paul McLean - El Cerebro Triúnico

Teoría del Cerebro Triúnico



Paul MacLean
1913 - 2007



Las “funciones” del cerebro



REPTILIANO

SUPERVIVENCIA

INSTINTOS

HUÍR O ATACAR

LÍMBICO

EMOCIONES

MEMORIA

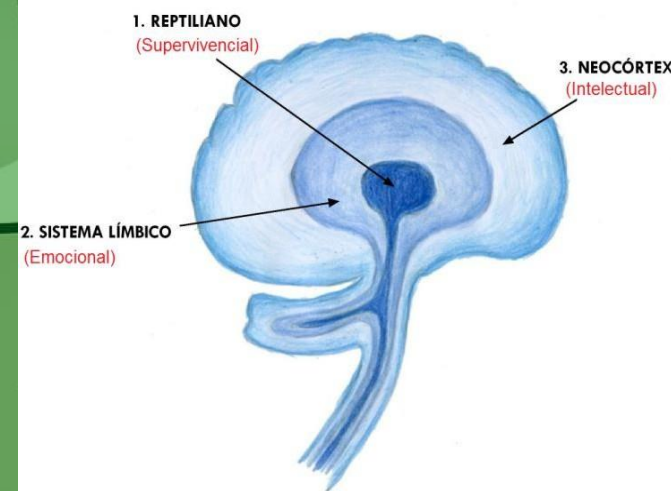
CONDUCTA

NEOCÓRTEX

RACIONALIDAD

PIENSA (CONCIENTE)

HABLAR





ESCUELA DE
EJECUTIVOS

CLAVE 1:

La emoción está correlacionada con la predisposición a la acción. Está **antes** que la razón

Para influir en lo que una persona hace, o en cómo lo hace, primero influí en lo que la persona siente, en sus emociones.



CLAVE 1:

¿Cómo hacerlo?

Acordate: “**Afecto**” y “**reconocimiento**”

- ✓ El primer paso en tu entrenamiento en liderazgo es diseñar la **forma** en que te relacionás con otros.
- ✓ Tus “formas” influyen en los demás, en especial si sos importante para ellos.
- ✓ Hacelos sentir queridos y valiosos.
- ✓ Saludalos vos primero. Hablá bien de ellos en público (JAMÁS comentarios negativos). Resaltá el aporte que hacen al grupo y a la organización.



CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS

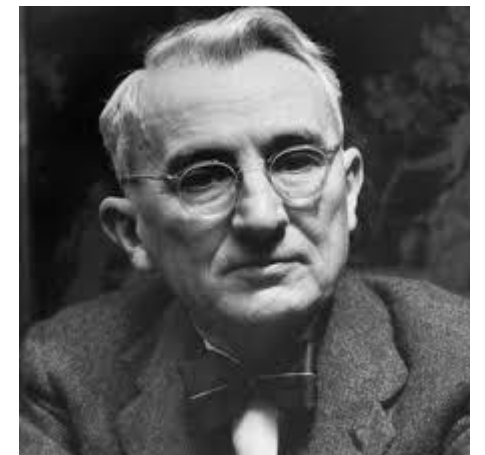
Dale Carnegie

Es “la biblia” de las relaciones humanas.

Escrito en la década de los años 30, es un clásico entre clásicos. Una de esas obras que hacen que seas otra persona después de haberlas estudiado.

Más que recomendable, FUNDAMENTAL, para aquellos que dirigen personas.

¡Puedes hacer más amigos en dos meses, mostrando interés en otras personas, que los que conseguirás en dos años intentando que se interesen ellos por tí!





**ESCUELA DE
EJECUTIVOS**

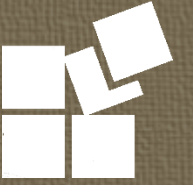
DESDE 1999

PARTE 2

De “grupo” a “equipo de alto rendimiento”

Cursos para **emprendedores, ejecutivos y empresarios**

Primero diferencia:



Grupo - Conjunto de *humanos*

Organización - Cuando existe propósito en común y reglas internas

Equipo - Cuando interviene la *predisposición*, lo actitudinal

Alto rendimiento - Código de lenguaje propio y específico y proposiciones positivas

Entendamos la diferencia:



ORGANIZACIÓN : PROPÓSITO Y
REGLAS EN COMÚN

EQUIPO: LO "ACTIUDINAL", QUE ES
EMOCIONAL Y SUBJETIVO



CLAVE 2:

Para que haya “equipo” **enseñale** y **exigile** a tu gente tres conductas:

- ✓ Facilitar la labor de los diferentes compañeros con los que interactúa
- ✓ Compromiso con el resultado final (entramos a la cancha para ganar)
- ✓Cuál es su rol específico y cuál es su momento de brillar



CLAVE 3:

Para que haya “alto desempeño” enseñale y exigile a tu gente
a:

- ✓ No “chusmear” en negativo sino en positivo. A “buscar lo bueno” a “ver lo que podría servir” de cada situación.
- ✓ A hablar corto y preciso, en especial con códigos internos propios



**ESCUELA DE
EJECUTIVOS**

DESDE 1999

PARTE 3

Del conflicto a la cooperación

Cursos para **emprendedores, ejecutivos y empresarios**

Los humanos, en grupo, generamos:



COOPERACIÓN

CONFLICTO

Las necesidades son las que nos mueven, pero cooperamos o entramos en conflicto en función de lo que vemos como perspectiva futura: abundancia o escasez

Clave para la cooperación:



La perspectiva de abundancia

“Fantasía intersubjetiva” de abundancia

Le llamamos “fantasía” porque es una visión a futuro y, por tanto, todavía no existe aunque la veamos como real.
Le llamamos “intersubjetiva” porque todos los miembros de ese grupo ven lo mismo, aunque todavía no exista.

Para lograr la cooperación, cuidado con la trampa:



Tenés que saber "comunicar"

Tenés que saber "motivar"

Tenés que saber "inspirar"

Pero si no "diseñás" la organización, seguro, vas a chocar

¿Vas a cazar un mamut?



Crear la fantasía intersubjetiva de abundancia:

Comunicar

Motivar

Fundamental, "diseñar":

Asegurar propósito en común

Reglas internas



Motivar sin diseñar

Es asegurar que el mamut
extermine a tu tribu





CLAVE FINAL:

- ✓ Mostrá la posibilidad de **abundancia** a través de la cooperación.
- ✓ Fijá el **propósito** en común.
- ✓ Asegurá las **reglas** internas (responsabilidades y funciones de cada uno).
- ✓ Asegurá los **recursos** (que la gente tenga con qué y sepa cómo)



ESCUELA DE EJECUTIVOS

DESDE 1999

Cursos para **emprendedores, ejecutivos y empresarios**