

CONFERENCIA PARA LA COMUNIDAD EDUCATIVA DE ISH

ACTITUD PROTAGONISTA



El minuto del líder. Actitud Positiva:

<https://vimeo.com/171792419>



El minuto del líder. Sueños y Proyectos:

<https://vimeo.com/184877126>

De Víctima a Protagonista

Consideraciones iniciales:

1. Ante las situaciones que vivimos asumimos uno de los siguientes dos roles: Víctima o Protagonista.
2. Nosotros elegimos el rol en cada situación.
3. Nadie es totalmente víctima o totalmente protagonista. Las personas tienen una tendencia a asumir un rol o el otro.

EL LÍDER Y LA ACTITUD



La víctima

- Piensa: lo que ME pasa, lo que ME hacen.
- Cree que todo lo hace bien y que los demás son culpables de sus problemas e insatisfacciones.

- Busca culpables y los encuentra siempre (y si no es una persona será “la mala suerte”)
- Da explicaciones tranquilizadoras (ya que se mantiene tranquilo al saber que quien debe cambiar es “el otro”)
- No cambia su realidad porque espera que el otro la cambie.

Ejemplos: No me paró el colectivo, me agarró mucho tráfico, no me sonó el despertador, me agarró el día a día, no me valoran, me agarró la lluvia, se me vino la fecha encima, me chocaron, etc.

El protagonista

- Piensa: Lo que pasa y que hago YO con eso que pasa.
- Sabe que está en una situación de permanente aprendizaje.
- Busca aprendizaje. Se pregunta
 - ¿Qué no hice?
 - ¿Qué hice mal?
 - ¿Qué aprendí?
 - ¿Qué haré diferente?”
- Da explicaciones generativas (porque generan un cambio, un aprendizaje).
- Cambia su realidad cuando no está conforme con ella.

Ejemplos: No paró el colectivo (aprendizaje: me levantaré más temprano la próxima vez), choqué (aprendizaje: manejaré más atento y más lento a partir de hoy), no sonó el despertador (aprendizaje: a partir de mañana pondré dos despertadores), no aprobé (aprendizaje: estudiaré más la próxima vez), etc.

VIDEO: ATRAPADO EN UNA ESCALERA

<https://www.youtube.com/watch?v=2s0JHdHIEpg>



EL CONTEXTO DE OBVIEDAD: EL MONSTRUO PENSÉQUE



El minuto del líder. El Monstruo Penseque:

<https://vimeo.com/152568845>

Muchos de los problemas que se dan en la comunicación son a partir de la creencia de que hay cosas que “son obvias”.

Cuando distintas personas operan dentro de distintos contextos de obviiedad, las desinteligencias no se hacen esperar.

Cuando recibimos un mensaje incompleto, solemos completar la falta de información con supuestos... pero cuando supongo, puedo suponer bien o suponer mal.

Es por ello que debemos completar la falta de información con información.

El “Monstruo Penseque” es el enemigo de la Comunicación efectiva.



Las 4 armas para vencer al Monstruo Penseque:

Cuando soy Emisor

- Dar toda la información clara y completa.
- Chequear: “¿Qué entendiste?”.

Cuando soy Receptor

- No hacer supuestos. ¡Preguntar!
- Chequear: “¿A ver si entendí bien?”

LA ESCUCHA ACTIVA

La escucha activa consiste en una forma de comunicación que demuestra al hablante que el oyente le ha entendido.

La escucha activa es una habilidad que puede ser adquirida y desarrollada con la práctica



LA INTELIGENCIA EMOCIONAL



El minuto del líder. Salir al balcón (Inteligencia emocional):

<https://vimeo.com/165370007>

La inteligencia emocional es la habilidad más importante de un líder. Consiste en poder:

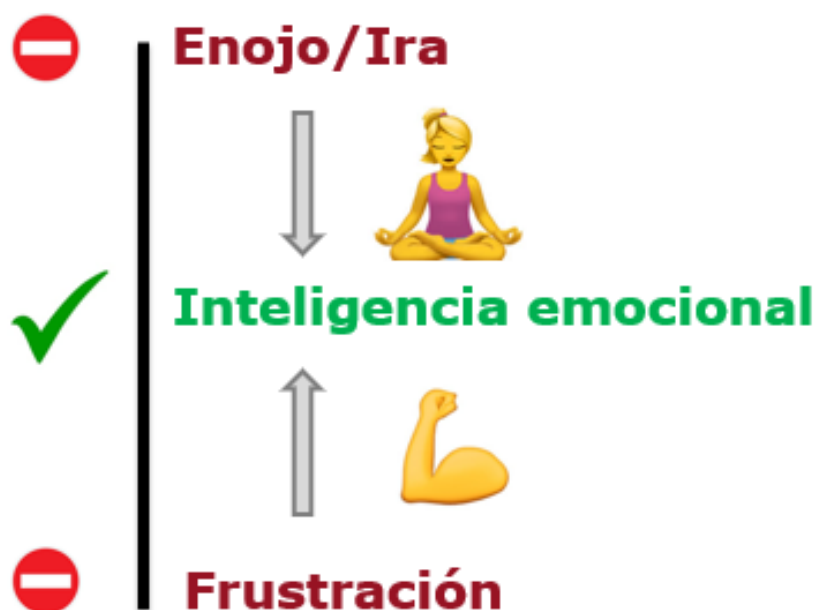
- Identificar las propias emociones (ser consciente de cómo me siento y qué siento)
- Gobernar las acciones (decidir actuar o decidir no actuar: medir las consecuencias de mis actos)
- Ser empático (a través de la escucha activa poder ponerme en el lugar del otro)
- Gestionar las relaciones (lograr sostener relaciones de calidad)

Los extremos nunca son convenientes. No debemos actuar de manera impulsiva... pero tampoco callarnos todo:

No escupir dragones ni tragarnos sapos

“Uno de los poderes más grandes que tiene el ser humano es el poder de no reaccionar” William Ury

La Inteligencia emocional también implica energizarse en los momentos de frustración en lugar de rendirse.



RELACION = RESULTADO



El minuto del líder. R=R

<https://vimeo.com/309155462>

R = R -> A mejores relaciones, mejores resultados.

¿Qué puedo hacer para tener mejor calidad de relaciones con las demás personas?

- Decir siempre la verdad
- Cumplir las promesas
- Ser más generoso
- Ser más agradecido