El camino de las/os Guerreras/os

Cómo desafiar mi "presente" y diseñar el "futuro" que elijo para mí vida!!!

Una primera reflexión

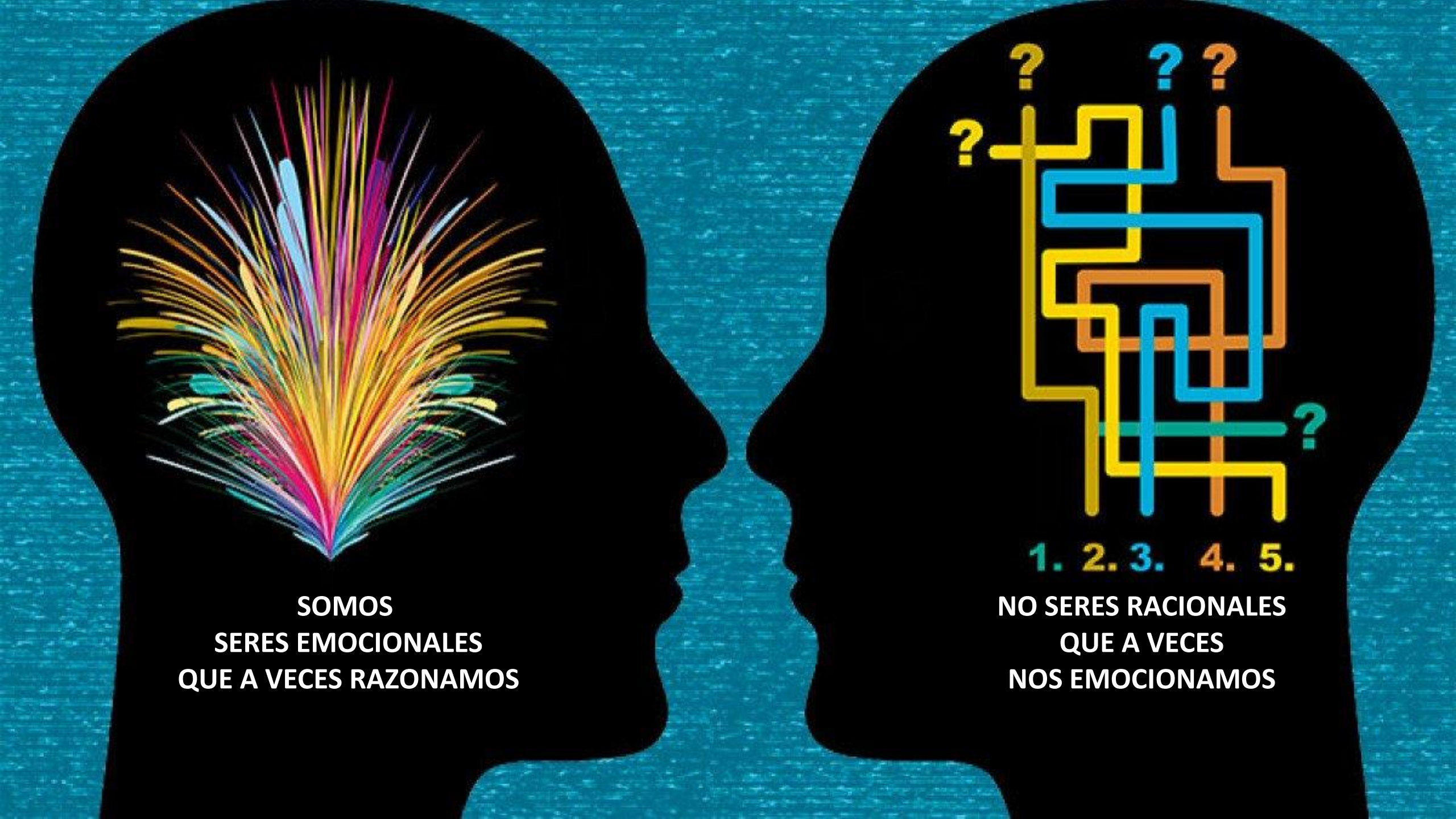
L.B.R. CONSULTING GROUP

Cuando hablamos de “CAMBIAR” no estamos hablando de dejar de ser quien somos para convertirnos en alguien distinto, en un otro que hoy no somos y que desde ya podemos asegurar que nunca seremos.

Una primera reflexión

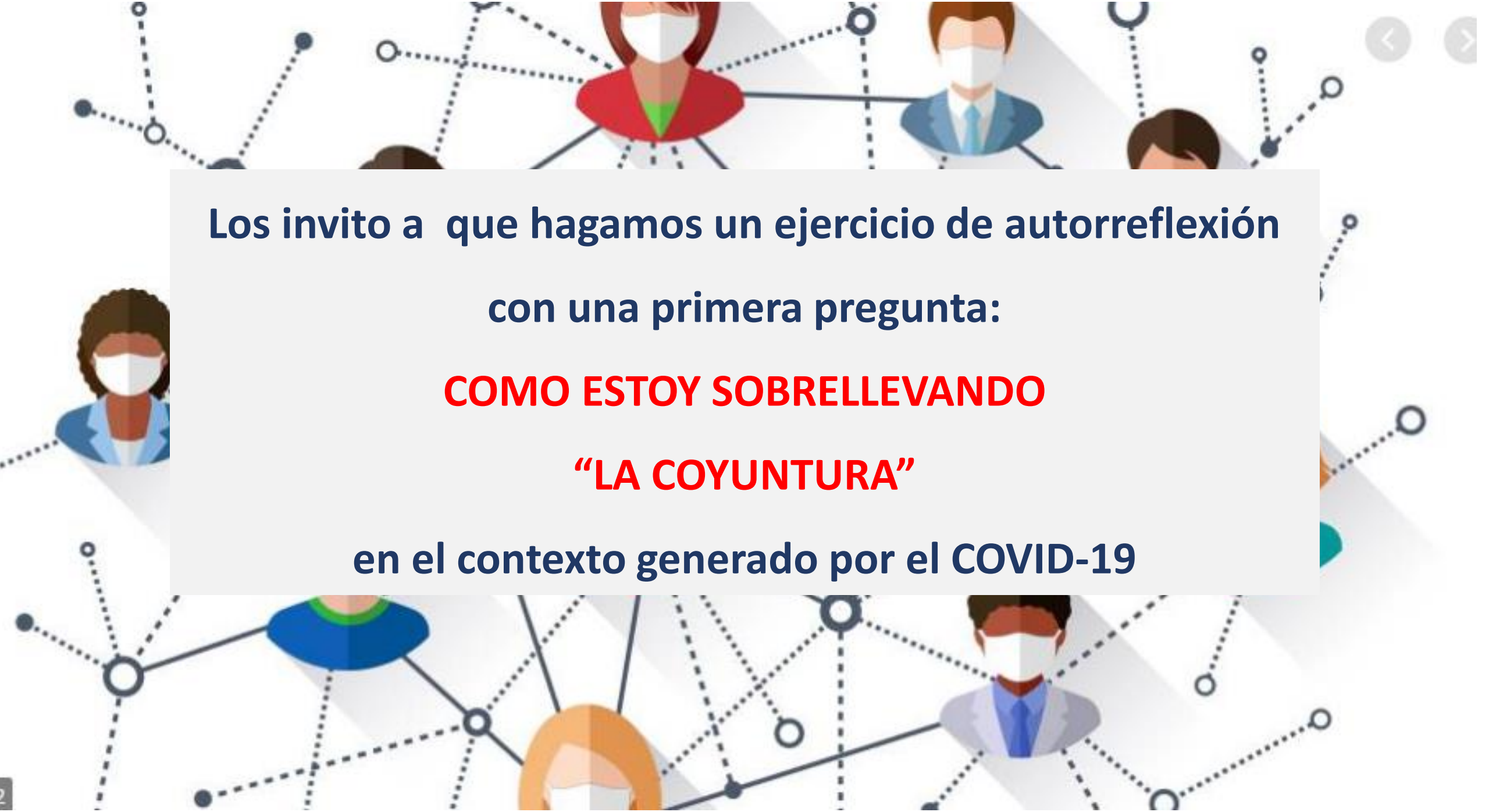
L.B.R. CONSULTING GROUP

Estamos hablando de ampliar nuestra posibilidades, de expandir nuestro intelecto, de cambiar nuestras perspectivas, de reinventarnos, expandiendo nuestro potencial y lograr eso sí, una versión mejorada de NOSOTROS MISMOS



SOMOS
SERES EMOCIONALES
QUE A VECES RAZONAMOS

NO SERES RACIONALES
QUE A VECES
NOS EMOCIONAMOS



Los invito a que hagamos un ejercicio de autorreflexión

con una primera pregunta:

COMO ESTOY SOBRELLEVANDO

“LA COYUNTURA”

en el contexto generado por el COVID-19

LO IMPORTANTE NO ES LO QUE SUCEDE, DADO QUE LO QUE SUCEDE FORMA PARTE DE UNA REALIDAD QUE MI PROPIO OBSERVADOR ESTÁ CONSTRUYENDO PARA MI

LO REALMENTE IMPORTANTE ES QUE OBSERVADORES ELEGIMOS SER DE ESE FENÓMENO LLAMADO "REALIDAD"

ZONA DE MIEDO

- **Contexto de escasez**
- **Reactividad acaparativa**
- **Estado de ánimo de alta incertidumbre**
- **Síndrome de la queja**
- **Reenvío reactivamente todo lo que recibo**
- **Zona de contagio virtual**

ZONA DE APRENDIZAJE

Contexto reflexivo

Dejo de consumir compultivamente todo lo Digital que me llega.

Comienzo a "soltar" lo que no puedo controlar.

Logro identificar mis Estados de Animo .

Dejo de reaccionar instintivamente a mis emociones.

Check out de la información antes de pasarla.

Hago lo posible por dar lo mejor de mí.

Vivo en "modo gratitud" agradeciendo y valorando lo que tengo en vez de enfocarme en lo que me falta.

ZONA DE CRECIMIENTO

Contexto de Abundancia

Pienso en mí pero en función de los demás.

Pongo en alerta mi capacidad del Ser Empático.

Me enfoco en el Presente previendo con análisis el futuro.

Diseño mi propio Plan. Para mí y mi familia y me atengo al mismo.

Elijo mis Estados de Animo y genero emociones positivas contagiosas.

Diseño mi futuro desde el Logro.

Una parte de mí ya está en Septiembre definiendo como quiero verme a mí mismo y a mi familia cuando estemos allí.

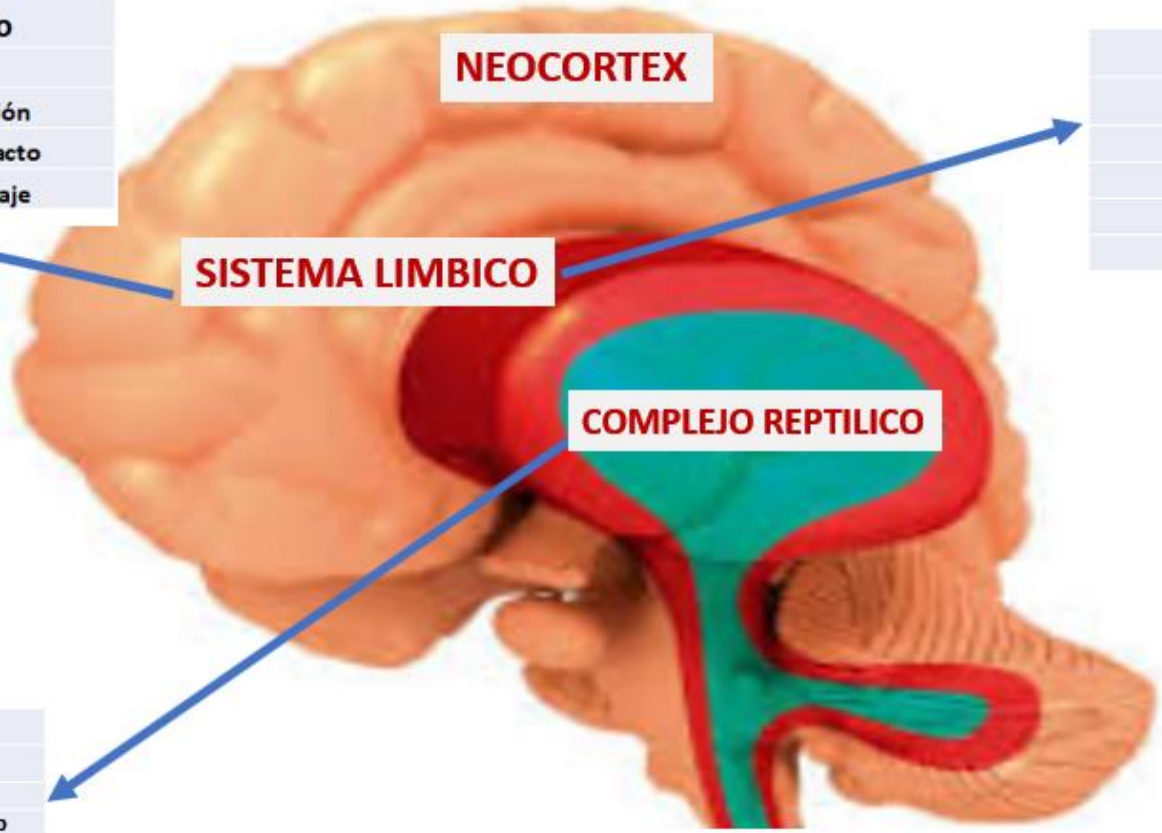
L.B.R. CONSULTING GROUP

Comprendiendo el significado de un punto de quiebre en nuestras VIDAS

EL CAMINO DE LAS GUERRERAS Y LOS GUERREROS

EL QUIEBRE DE NUESTRA "TRANSPARENCIA" Y EL POSIBLE CAMINO PARA EL APRENDIZAJE

L.B.R. CONSULTING GROUP



NEOCORTEX

Razonamiento

- Libre Albedrío
- Análisis - Imaginación
- Pensamiento abstracto
- Conciencia - Lenguaje

LIMBICO

Emocionalidad

- Estados de ánimo
- Emociones
- Motivación
- Atracción o Rechazo

REPTILICO

Supervivencia

- Reacción del Estrés
- Sistema nervioso autónomo
- Reactivo - Institivo
- Rutinas automáticas

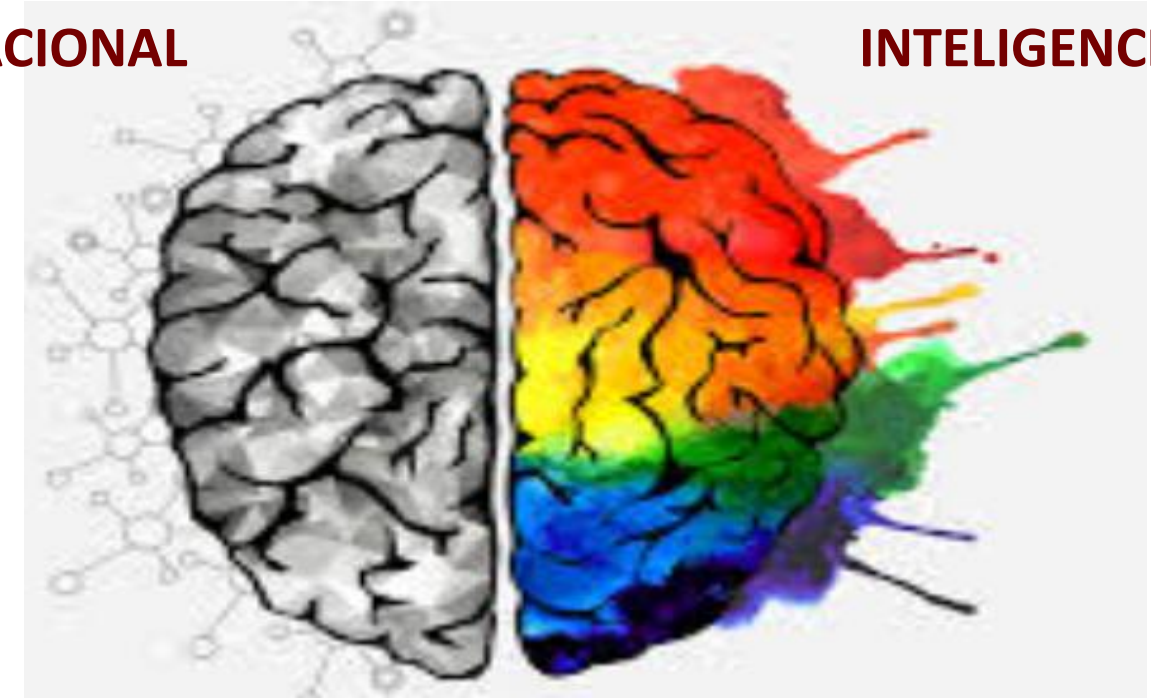
L.B.R. CONSULTING GROUP

INTELIGENCIA RACIONAL

COCIENTE INTELECTUAL

+

CAPACIDAD DE RAZONAMIENTO



INTELIGENCIA EMOCIONAL

ESTADOS DE ANIMO

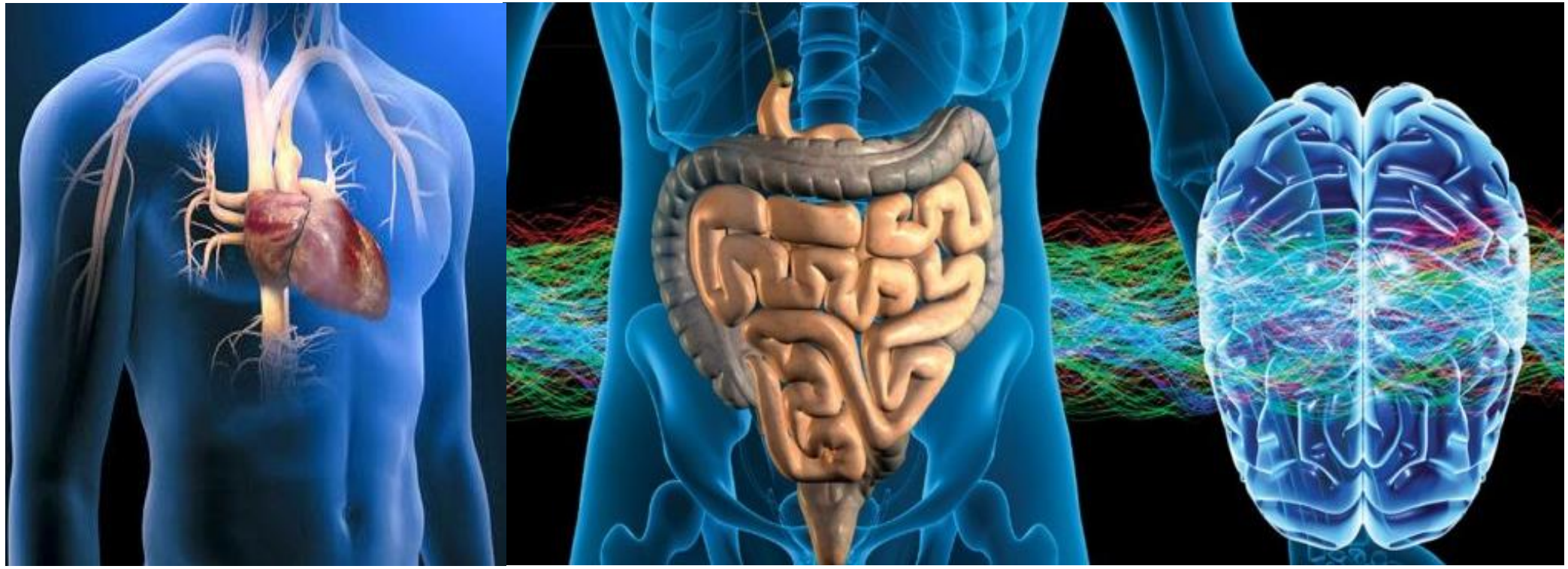
+

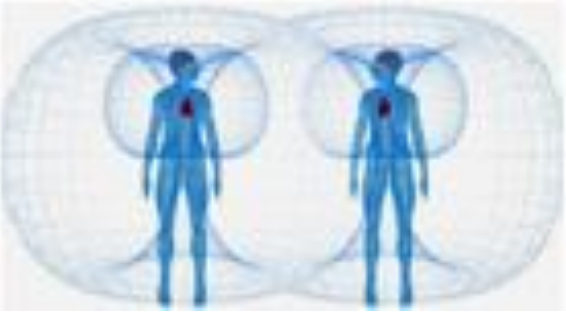
EMOCIONES

INTUICION

L.B.R. CONSULTING GROUP

NUESTROS TRES CEREBROS PERMANENTEMENTE ACTIVOS





TODO JUICIO QUE EMITIMOS HABLA MUCHO MÁS DE NOSOTROS MISMOS QUE DE LA PERSONA O LA SITUACIÓN SOBRE LA CUAL ESTAMOS OPINANDO Y EMITIENDO JUICIOS

¿Desde que perspectiva estoy hablando con el otro?
¿Qué estoy viendo yo? ¿Qué está viendo él?

CUANDO NUESTROS SENTIDOS DISTORSIONAN LA REALIDAD PODEMOS LLEGAR A CREER QUE ES LO MISMO ESTAR POR ARRIBA O POR DEBAJO DE LA LINEA, PERO EN EL "FONDO" HAY UNA GRAN DIFERENCIA

COMO DEFINIR UN CONTEXTO FUNCIONAL

“EL CAMPO DE JUEGO”

Límite contextual establecido por el Board Directivo, la Gerencia General o el Conductor de un Equipo de Alta Performance.

COMO DEFINIR UN CONTEXTO FUNCIONAL

"EL CAMPO DE JUEGO"

ZONA INSIDE

Implica actuar dentro de los límites reconocidos del Compliance corporativo, los Valores compartidos, el marco de usos y costumbres aceptadas en la organización o el Equipoubicándose como concepto central el cumplimiento del COMPROMISO desde la Responsabilidad Ilimitada, esto es....la palabra que se Declara....se Cumple sin excusas y/o explicaciones, con la salvedad excepcional de "revocar" para replantear un nuevo cumplimiento, no siendo aceptable la instalación de la "revocación como una Rutina en Uso. EJEMPLO: Toda acción cotidiana que se enmarca en lograr los "Resultados Clave" con el foco puesto en la "Visión ORGANIZACIONAL".

ZONA BORDERLINE

Implica actuar demasiado cerca de la línea LIMITE del marco contextual Empresa.
Su navegación implica ingresar en zona de alerta a partir de uno o más llamados de atención de la jerarquía superior. EJEMPLO: Exceso de revocaciones de Compromisos, alternar permanentemente el fenómeno de "llegar y no llegar a los Resultados Clave", llegar Tarde reiteradamente y/o cumplimiento no taxativo de los compromisos declarados dejando zonas grises generadores de toxicidad relacional.

ZONA OUTSIDER

Una o más acciones que traspasan abiertamente la línea Límite del contexto. EJEMPLOS: Incumplimiento reiterado del Compromiso, no llegar a los resultados y crear conversaciones de explicaciones y excusas, quebrar la estructura de Valores Compartidos, incumplimiento del Compliance corporativo.

L.B.R. CONSULTING GROUP

MATRIZ BASICA DEL POSIBLE ÉXITO EN UNA COMUNICACIÓN ENTRE SERES HUMANOS	
De lo que decimos el otro solo logra registrar un 5 % del contenido, el cual a su vez el mismo luego lo distorsiona y tergiversa.	5%
De lo que además se refuerza con "escritura", se puede esperar un 10 % más.	10%
Si a esto le agregás un dibujo, un esquema o una ilustración, agregale un 15 % más pero si lo dibuja el otro, no vos. Si el dibujo es tuyo ya es menos.	15%
Si a esto le agregás una acción conjunta podés sumarle otro generoso 15 % más.	15%
Si al cierre utilizás la herramienta del Check Out.....es decir que entre los dos chequeen que entendió el otro de lo que vos le dijiste....acá podés sumarle un 50 % más de probabilidad de comprensión. Es la herramienta más efectiva.	50%
	95%
Del 5 % restante "forget it", porque no existe ninguna posibilidad neurobiológica que dos "cerebros" puedan interpretar exactamente lo mismo, aunque crean que lo están haciendo.	5%
	100%

Inteligencia emocional

El Neuro Coaching y la Inteligencia Emocional

ESTADOS DE ÁNIMO

- Larga duración
- Contagiosos
- Impregnan todo nuestro accionar
- Abren o cierran posibilidades para la acción
- Son modificables interviniendo en las conversaciones que lo sostienen

EMOCIONES

- Corta duración
- Contagiosas
- Modifican al Estado de Animo
- No resistirlas – Vivenciarlas para que pasen
- Cuando son sorpresivas generan el fenómeno de "Secuestro Emocional".

Algunas de nuestras Emociones básicas

Ira

Amor

Miedo

Sorpresa

Tristeza

Vergüenza

Placer

El Neuro Coaching y la Inteligencia Emocional

El Caso "Riquelme"

Visión "REACTIVA"

Estímulo → Respuesta

Acción → Reacción

1 ↻ 2

Milisegundos
LIBRE ALBEDRÍO

Justificamos la "REACCIÓN" describiendo la "Acción": **Porque me hiciste "tal cosa" yo te hago "esta otra"**

Visión "PRO - ACTIVA"

Este es un Modelo donde se gana Protagonismo y "Poder" sobre uno mismo desde la Responsbilidad ilimitada y el Compromiso.

1 Hecho 2 Interpretación + 3 Elección de mi acción 4 Me hago cargo

Milisegundos
LIBRE ALBEDRÍO

Auto conciencia

1

- Es la capacidad de un sujeto de **conocer** sus propias habilidades y fortalezas en **el manejo de sus emociones**

- También hace referencia al conocimiento de qué habilidades y capacidades reconocen los otros en él

Auto regulación

2

- Es la capacidad de aprender, en base a la **reflexión sobre las experiencias vividas**, el mejor manejo de los impulsos emocionales

- Es la capacidad de **no cometer dos veces el mismo error emocional**, midiendo las consecuencias a través del impacto que generan en él y en los otros

Auto motivación

3

- Es la capacidad de encontrar una **motivación interna independiente** de la circunstancia que se viva, o de los factores externos de influencia

- Tolerancia a la frustración: es la capacidad de superar los resultados que no estoy alcanzando.

L.B.R. CONSULTING GROUP

Empatía

4

- Es la capacidad de reconocer y prever el impacto de los dichos y acciones sobre la Inteligencia emocional del otro

- Y fundamentalmente, es la valorización de ese impacto

Habilidades sociales

5

- Es la capacidad de **relacionarse efectivamente con los otros** para lograr inducirlos a la acción o pensamiento requerido.

- Es la capacidad de mantener un pensamiento independiente del manejo emocional de los otros.

L.B.R. CONSULTING GROUP

ONTOLOGIA DEL COMPROMISO

¿Qué significa? “Comprometerse a.....”

COMPROMISO

CON.....PROMESA....DE....

Es nuestra "Palabra declarada" al mundo.

Ontológicamente es una DECLARACIÓN mediante la cual nos decimos primero a nosotros mismos y luego a los demás qué es lo que....

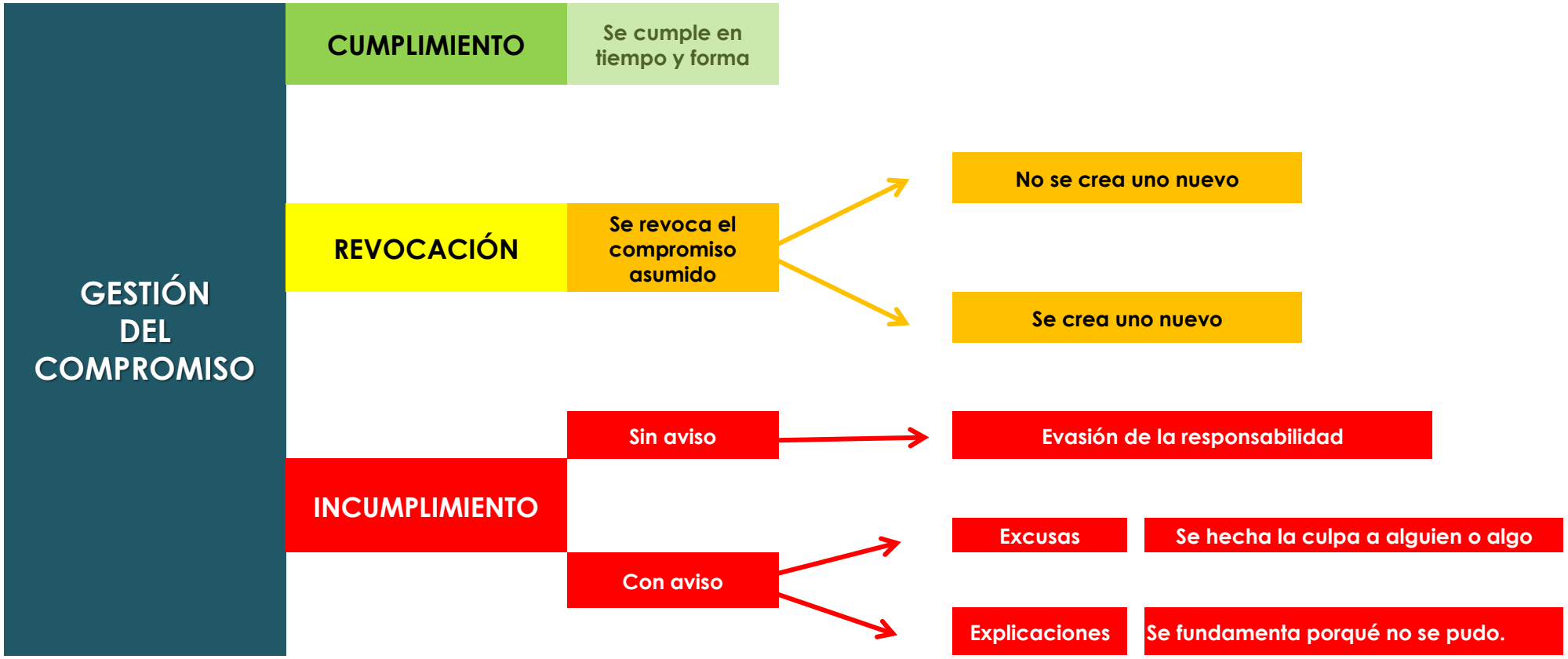
VAMOS A HACER.... o.....NO VAMOS A HACER

Refleja nuestra identidad personal y nuestra capacidad de hacernos previsibles para los demás, dando soporte ontológico a la forma en que asumimos nuestras RESPONSABILIDADES.

El ACCOUNTABILITY y la Gestión del Compromiso

Multiplicidad de COMPROMISOS declarados, siempre abiertos y todos demandantes.

Gestión del Compromiso

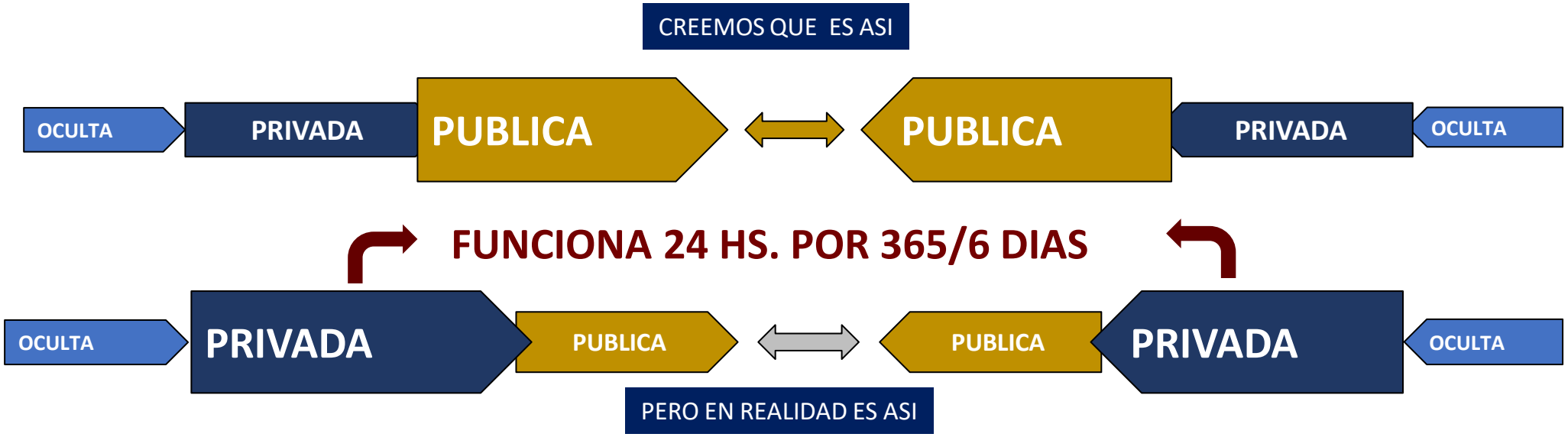


EL PROCESO CONVERSACIONAL

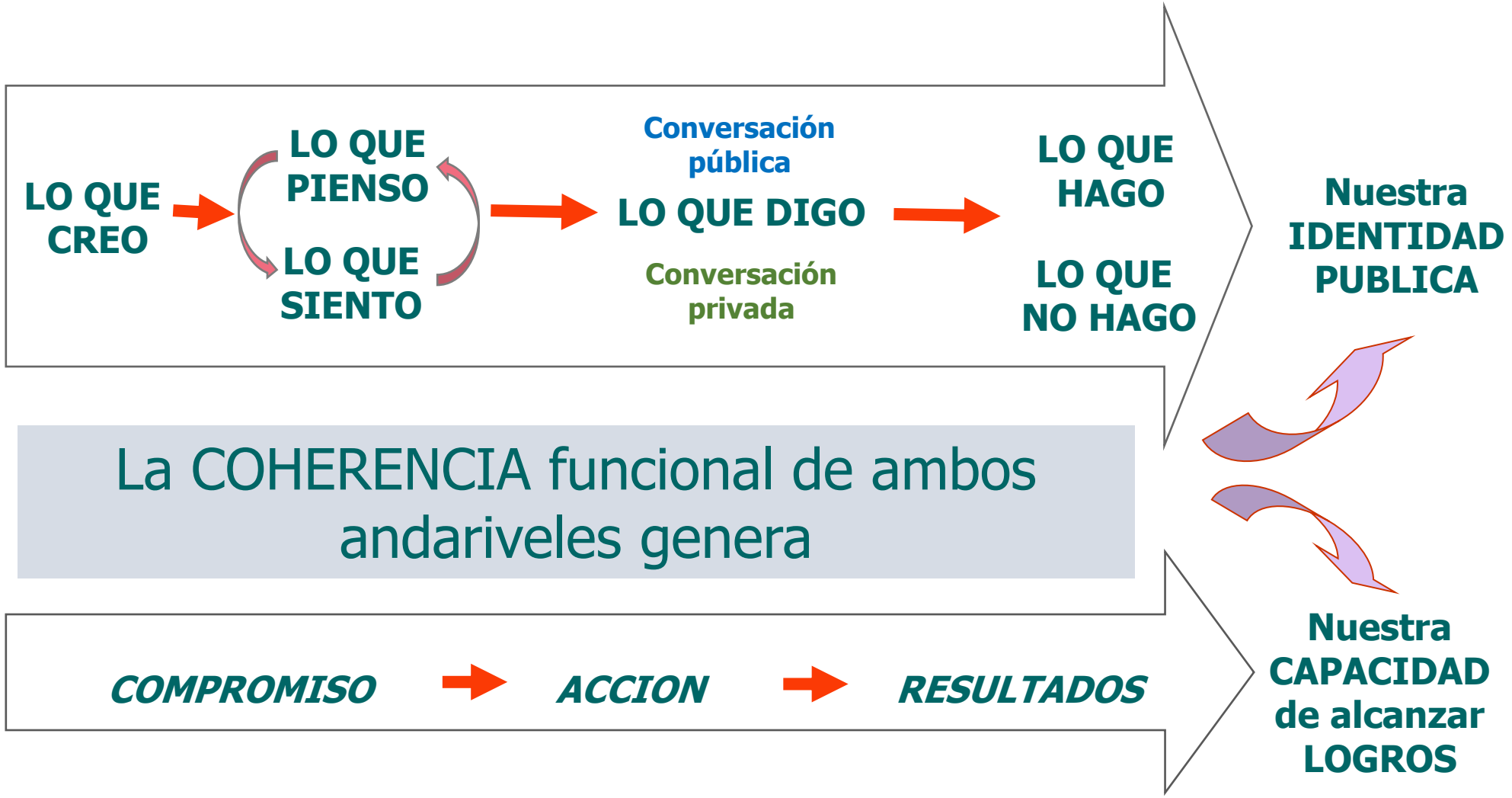
HOMBRES	MUJERES	ADOLESCENTES
+ - 11.000 Palabras	+ - 27.000 Palabras	+ - 27.000 Palabras

EL LENGUAJE VA DECRECIENDO EN VOLUMEN Y CALIDAD

USAMOS SIEMPRE LAS MISMAS



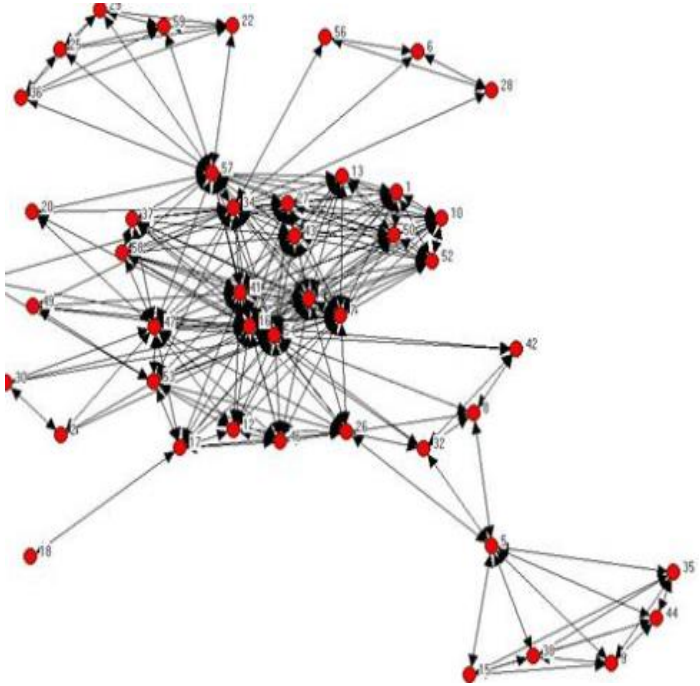
ANDARIVELES DE COHERENCIA BIO-NEURO-EMOCIONAL



La COHERENCIA funcional de ambos andariveles genera

L.B.R. CONSULTING GROUP

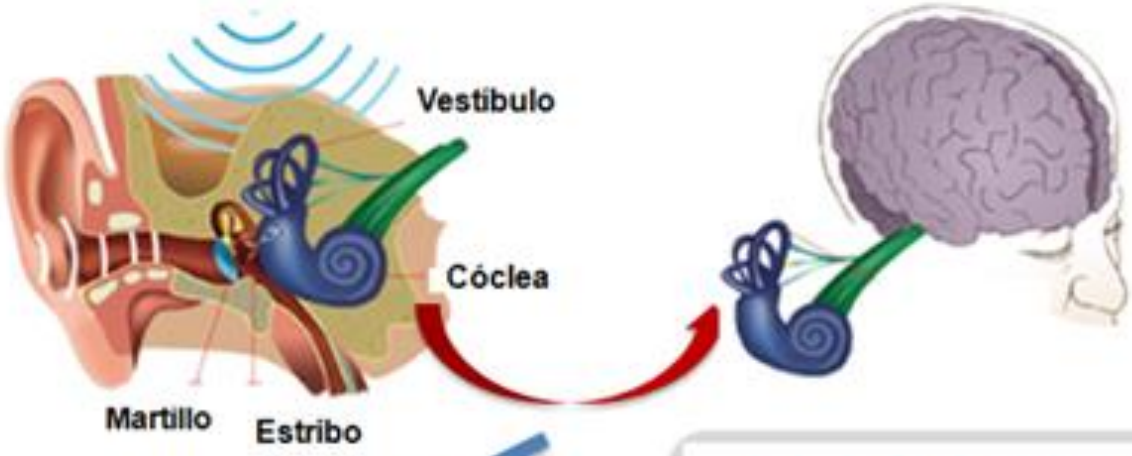
TODO LOS SUCESOS DE MI VIDA
SUCEDEN ACOMPAÑADOS DE UNA CONVERSACION INTERIOR



La Calidad de los Resultados de mi VIDA, de una ORGANIZACIÓN o de un PAIS, es directamente proporcional a la calidad de los contenidos instalados en sus Redes Conversacionales

L.B.R. CONSULTING GROUP

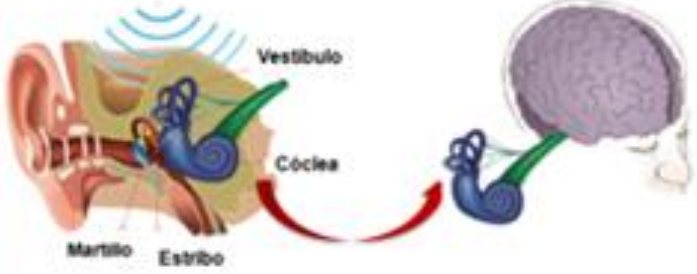
OIR
Es un proceso
NEURO
BIOLÓGICO



(Ctrl)

ESCUCHAR
Es un proceso
NEURO
EMOCIONAL

OIR



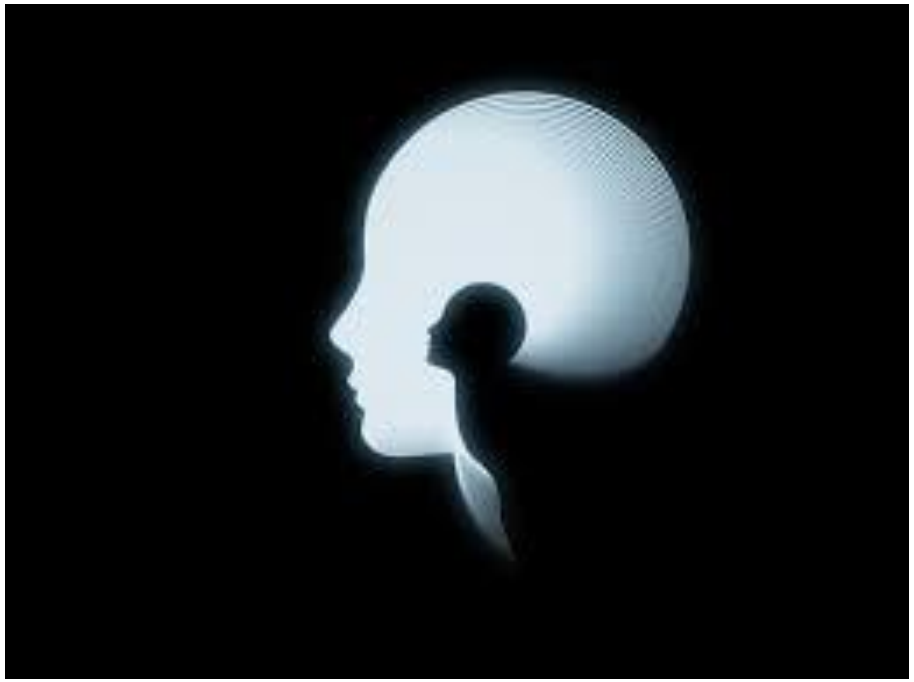
+

INTERPRETAR

SUCEDE EN UN CONTEXTO

Si nos domina se transforma en:

El Gran Obstáculo



Creemos que somos más que los demás.
Nos transforma en su Mascota "PET" dado que:

Su esencia es el "Parecer"
Se basa en la "Escasez"
Se vincula con el "Tener"

Si lo dominamos se transforma en:

El Generador de Oportunidades

Creemos que nuestra esencia es común en términos de Seres Humanos
y se basa en la entrega, en el "DAR".

Su esencia es el "Desapego"
Se basa en la "Aceptación"
Se vincula con el "Reconocimiento del otro como un legítimo OTRO"

PESIMISTA

Esta situación es insuperable,

es absurdo pensar que

vamos a salir de esto.

Tenemos que rendirnos y dejar de luchar,

se equivocan quienes creen que

todo este esfuerzo merecerá la pena.

OPTIMISTA

L.B.R.
CONSULTING GROUP

L.B.R.
CONSULTING GROUP

Luis A. Berdiñas Richard
Director
Tel: +54 911 5652 5443

Besares 2345 7º B - (1429) CABA - Buenos Aires - Argentina
Buenos Aires - Madrid - Miami

Conforme al compromiso declarado con todo los participantes de los 4 encuentros
Disponen de la posibilidad de consultarme vía mail, sobre cualquiera de los tips, herramientas, distinciones, conceptos, etc. que compartimos durante los encuentros.

berdinas@gmail.com