

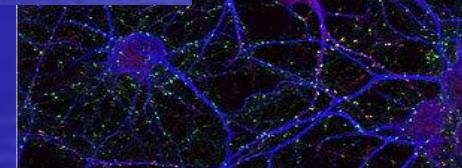
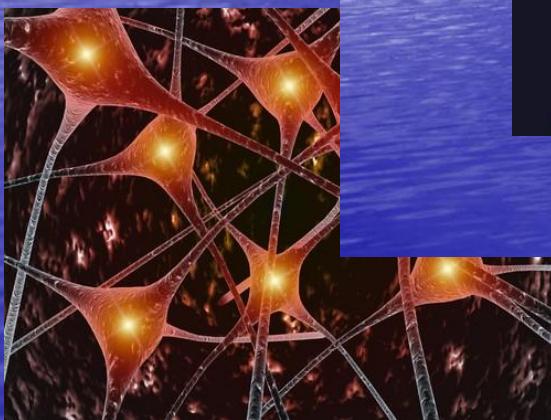
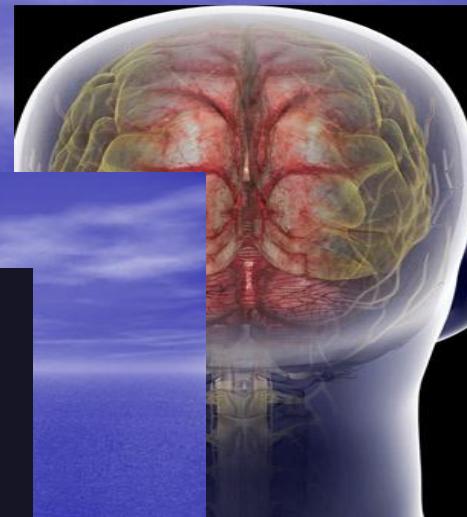
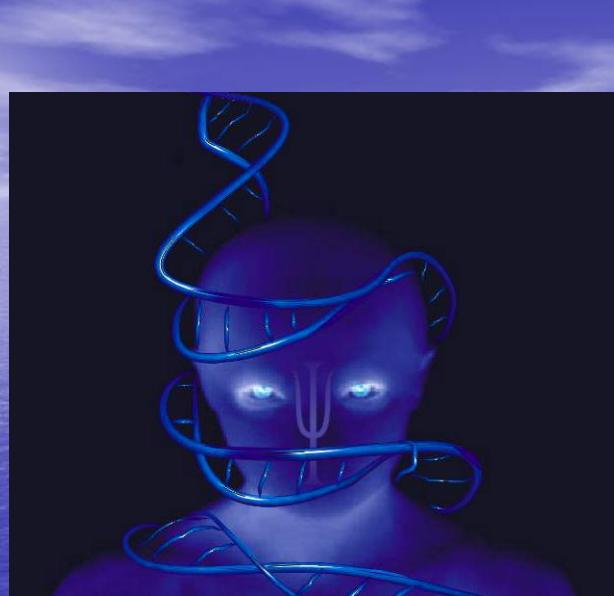


FUNDAMENTOS DE COACHING, CREATIVIDAD Y GENIALIDAD PARA EL EDUCADOR DEL FUTURO

Dr. Ariel Orama López
UPRH 2012



Travesía





Objetivos

Mentes del Futuro – Howard Gardner

Genialidad: pensar como Da Vinci – Michael J. Gelb

Coaching interior – Mc Dermott & Lago

Creatividad: Mihaly Csikszentmihalyi

Electracy: Gregory Ulmer

Fundamentos de *Coaching* y PNL

Integración: contexto educativo (futuro)

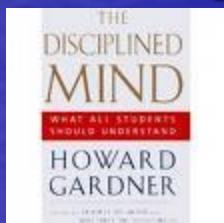




YO



- Futurismo: Los investigadores del futurismo, a través de métodos de pronóstico exploratorio y normativo, han analizado las tendencias laborales de nuestra sociedad y sus implicaciones al transcurrir varias décadas.
- Howard Gardner: *Five Minds for the Future* (2008), presenta los cinco tipos de mentes que deberán existir en el futuro.



1. Mente disciplinada

- **La mente disciplinada:** Aquella capaz de dominar una o más disciplinas. Según Gardner, el dominio de una materia o disciplina cualquiera le tomará aproximadamente diez años de estudio y aplicación a su ejecutor.



2. Mente sintetizadora

- **La mente sintetizadora:** Evalúa la información objetivamente, la re-arregla y coloca de tal forma que tenga sentido para el sintetizador y para los demás.





3. Mente creativa

La mente creativa: El autor presupone que esta mente se encuentra al menos un paso adelantado a las más sofisticadas computadoras y *robots* de la era. Ésta puede desarrollar nuevas ideas, plantear preguntas no familiares y crear respuestas inesperadas. Resulta importante señalar que la mente creativa se antepone a los otros tipos de mente estipulados por Gardner.



4. Mente respetuosa

La mente respetuosa: Reconoce y muestra apertura a las diferencias entre los diversos grupos humanos y provoca el entendimiento del otro. La mente respetuosa trabaja efectivamente con estos aspectos y actúa de forma diplomática. Gardner puntualiza que, en un mundo interconectado, la intolerancia o la falta de respeto no serán una opción viable para el futuro.



5. Mente ética



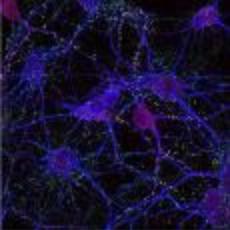
La mente ética: En un nivel más abstracto que la mente respetuosa, este tipo de mente reflexiona sobre el trabajo versus las necesidades y deseos de la sociedad en la que se vive. Ésta se concentra en el contexto laboral y el bien común, más allá de los intereses personales.

Implicaciones

- Los individuos que no hayan alcanzado cierto nivel de maestría en una o más disciplinas, **no podrán ser exitosos en el trabajo.**
- Los individuos sin la capacidad de sintetizar **serán sumergidos en un mar profundo, ante tanta información provista por los medios de comunicación; por lo tanto, se les hará difícil tomar decisiones juiciosas sobre su vida o el ámbito laboral.**

Implicaciones II

- Los individuos sin capacidades creativas **serán desplazados por computadoras, artefactos y artificios.**
- Los individuos que no cultiven el auto-respeto o el respeto a los demás **serán eliminados del contexto laboral y los colectivos.**
- Los individuos sin cualidades éticas, **no podrán convivir en el mundo de los ciudadanos responsables.**

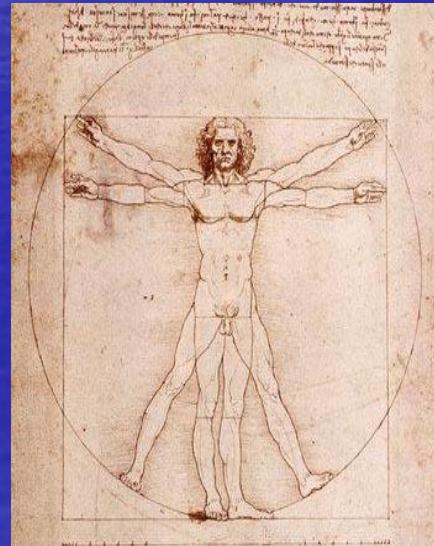


Implicaciones III

- La cualidad de *plasticidad* será el metal máspreciado dentro del contexto laboral del futuro.
- En este caso, las mentes creativas y los grandes impulsores del conocimiento ya han dado el primer paso: a través de sus manifiestos, han descubierto la alquimia que distingue a los empleados exitosos.

Pensar como Da Vinci

- Michael J. Gelb (1998): *Pensar como Leonardo Da Vinci: Siete lecciones para llegar a ser un genio*
- Los siete principios leonardinos





Pensar como Da Vinci

- **Curiosità: el arte de preguntar**
 1. Llevar un cuaderno o diario para anotar intuiciones y preguntas.
 2. Tomar el tiempo apropiado para reflexionar y contemplar.
 3. Buscar activamente diferentes perspectivas.
 4. Ser un lector voraz.
 5. Aprender de la cultura.
 6. ¿Sabes escuchar?



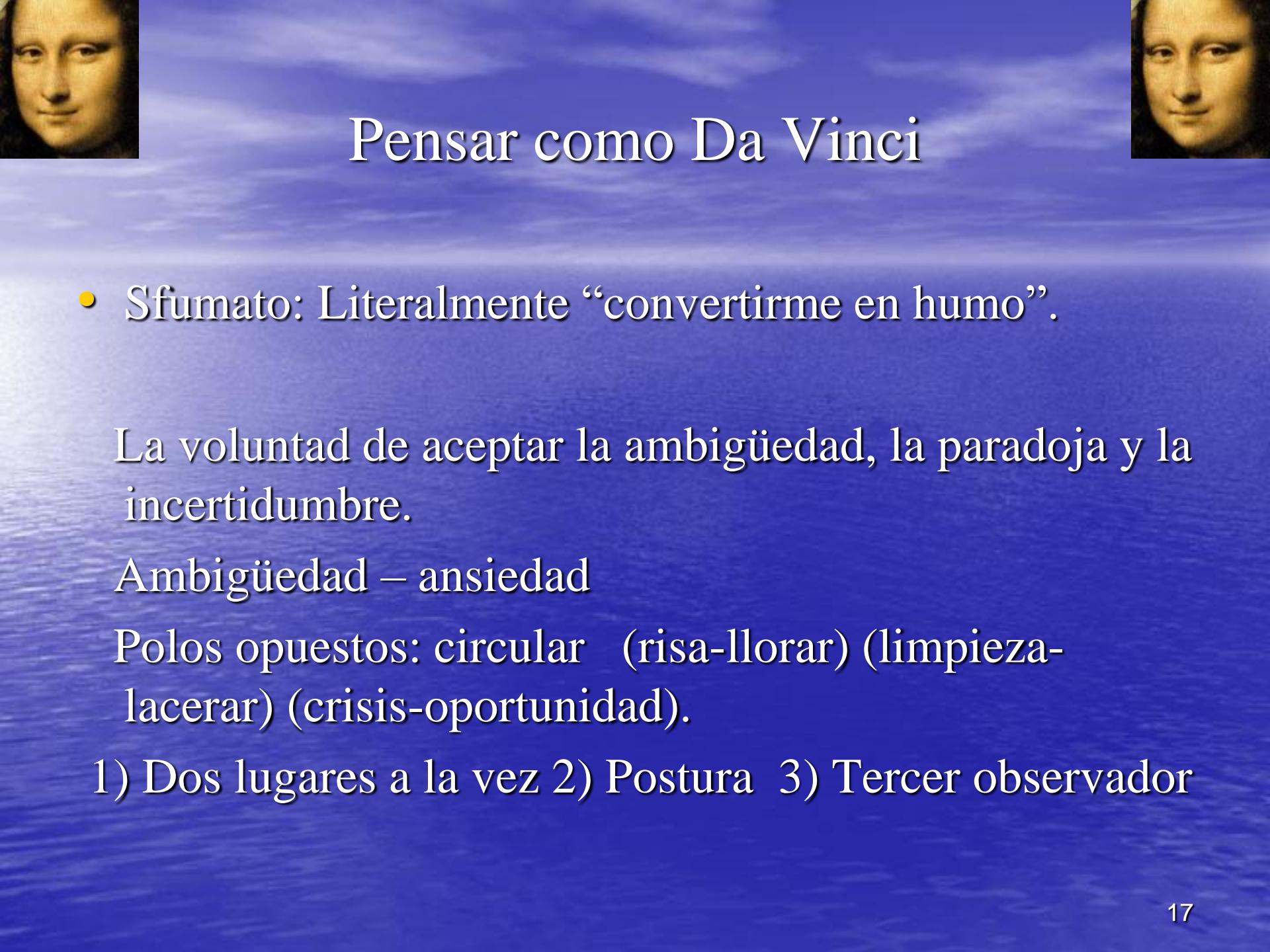
Pensar como Da Vinci

- Dimostrazione: El compromiso de comprobar el conocimiento por medio de la experiencia, la persistencia y la voluntad de aprender de los errores.
- Los mejores maestros: experiencia.
- Los anti-modelos: ¿qué son?
- Búsqueda de datos



Pensar como Da Vinci

- Sensazione: El refinamiento continuo de los sentidos, especialmente de la vista, como medio para avivar la experiencia.
- Visualización creativa
- Dibujo – Pintura
- (Turismo gastronómico)



Pensar como Da Vinci

- Sfumato: Literalmente “convertirme en humo”.

La voluntad de aceptar la ambigüedad, la paradoja y la incertidumbre.

Ambigüedad – ansiedad

Polos opuestos: circular (risa-llorar) (limpieza-lacerar) (crisis-oportunidad).

1) Dos lugares a la vez 2) Postura 3) Tercer observador

Pensar como Da Vinci

- Arte/scienza: Equilibrio entre arte, ciencia, lógica e imaginación. Pensar con todo el cerebro.





Pensar como Da Vinci

- Corporalità: Cultivo de la gracia, la salud física, el buen porte y la capacidad de ser ambidextro.



Pensar como Da Vinci

- Connessione: Reconocer y apreciar que todas las cosas y fenómenos están interconectados.
- Pensamiento en función de sistemas.
- Conciencia ecológica
- Enfoque holístico





Tu Coach Interior

- Las Sirenas: criaturas de la mitología griega que, valiéndose de su aspecto seductor y del embrujo de su encanto, atraían a los navegantes hacia su isla.





Tu Coach Interior



- *Coaching* interior: “Es un proceso de relación consigo mismo, que le permite al individuo aprovechar los distintos recursos que están a su disposición y que posee, de forma natural” (Mc Dermott & Lago).
- Este tipo de *Coaching* le brinda acceso a distintos tipos de información sobre usted y su entorno, los procesos mentales y las conexiones mentales mente-cuerpo que suelen quedar fuera del espectro habitual del *Coaching* personal o el *Coaching* ejecutivo.

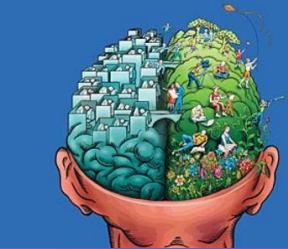


Usted, Inc.

- Prof. Lleras (ERDC, 2008)

Proyecto:

1. Pregunte a un amigo cómo lo describe a usted como persona
2. Pregunte a un cliente cómo lo describe a usted como persona.
3. Defina en una oración qué es lo que quiere proyectarle a las otras personas.
4. Selecciona una palabra (sólo una) que lo va a describir ante su mercado objeto (target).
5. Defina cuál es su misión en el mundo laboral.
6. Defina cuál es su visión en el mundo laboral.
7. Defina qué tipo de vestimenta o estilo de vestir le representa en el contexto laboral.



Creatividad

- Mihaly Csikszentmihalyi: “La creatividad es el resultado de la interacción de un sistema compuesto por tres elementos: 1) una cultura que contiene reglas simbólicas, 2) una persona que aporta a la novedad al campo simbólico y 3) un ámbito de expertos que reconocen y validan dicha innovación”. (*Creatividad: El fluir y la psicología del descubrimiento y la invención*)



Creatividad

- Fases de la creatividad:

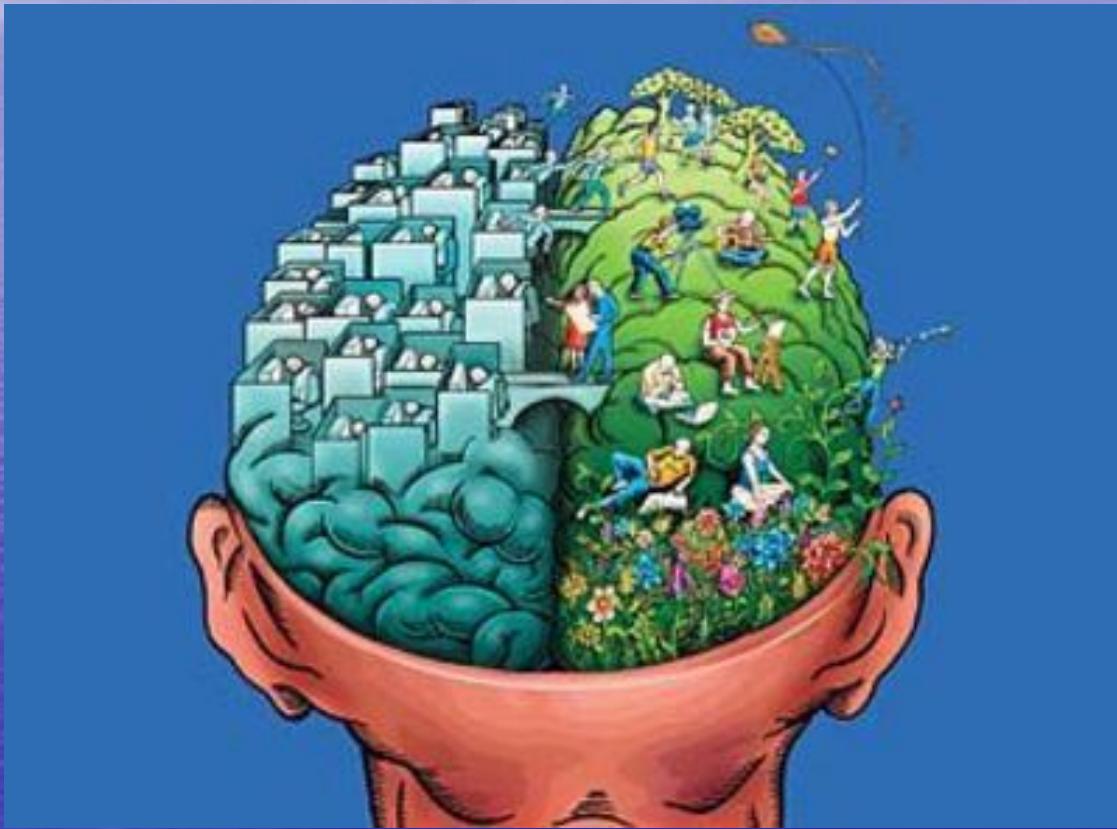
1) Preparación (P)	Sumersión en el problema o la idea en cuestión: inmersión y búsqueda de información y recursos.
1) Incubación (I1)	Proceso de análisis y síntesis desde distintas perspectivas; descanso y trabajo inconsciente.
1) Iluminación (I2)	La llegada del hallazgo revelador.
1) Traducción (T)	Transformación de la idea en acción.

“ELECTRACY”

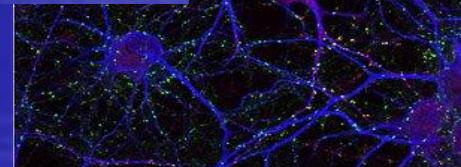
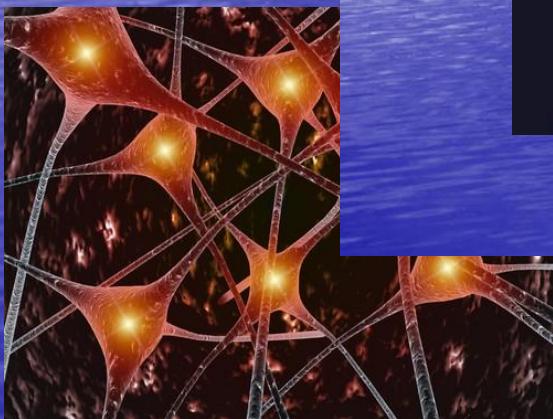
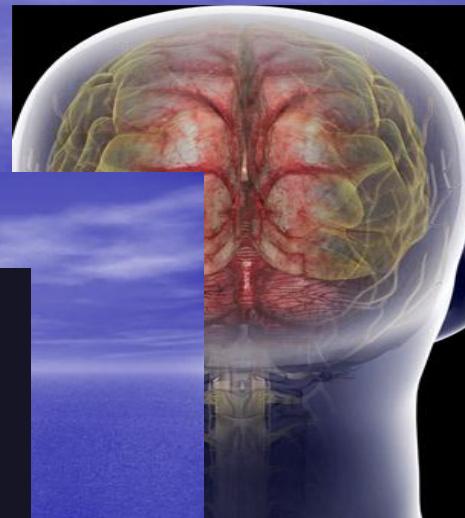
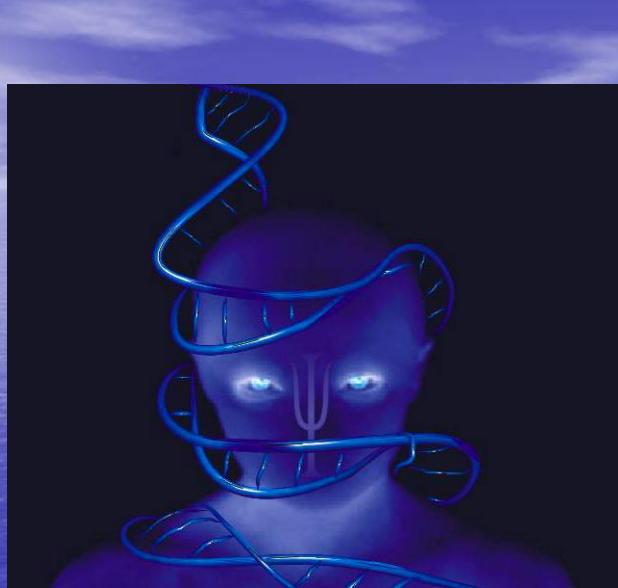




Hemisferios



Práctica



Técnicas de PNL y Coaching:



Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- *El coaching es:*

Una forma avanzada de comunicación.

Apoya al individuo, organización o equipo de trabajo a producir un resultado deseado, gracias a la “co-creación de conciencia” y a la búsqueda de soluciones efectivas a los problemas.

Permite establecer mejores objetivos y promueve que se cumplan.

Proporciona enfoque para obtener resultados específicos.

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- Palabras clave:
- Toma de conciencia – claridad sobre la situación actual
- Responsabilidad personal
- Confianza: Creer en tu potencial



Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- Coaching NO ES:
 - Consultoría
 - Terapia
 - Enseñanza



Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- Generar expectativas positivas: confiar en tu interlocutor y su potencial
- Construir una relación y un entorno basado en la confianza.
- Concebir a tu interlocutor como una persona ingeniosa, completa y capaz.
- Enfocarte en las experiencias de tu interlocutor, no en las tuyas.
- Confiar en que las personas son capaces de generar sus propias soluciones.

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- “Yo no puedo enseñarles nada, sólo puedo ayudarles a buscar el conocimiento dentro de ustedes mismos, lo cual resulta mejor que traspasarles mi poca sabiduría”.





Rapport

- 1. Qué es el “rapport”.
- 2. Con quién tienes un buen “rapport”.
- 3. Cómo te sientes cuando hablas con él/ella.
- 4. Qué ocurre cuando estás con él o ella.
- 5. Qué similitudes existen entre esta persona y tú.

La conexión: es primordial.



Rapport

- **Similitudes:**

Lenguaje corporal: gestos, postura...

Respiración

Cualidades de la voz

Lenguaje, palabras

Nivel de energía

Creencias y valores



Técnicas de PNL y Coaching:

- Programación Neurolingüística:
Enfoque de la psicología que nace para el 1970 en California.
John Grinder (L-P) y Richard Bander (Comp).



Técnicas de PNL y Coaching:

- Afinidad:

V = verbal V = vocal V = visual





Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- Proceso para lograr afinidad:

“Espejear” (*mirroring*): Imitar ciertos rasgos posturales como si fuésemos una imagen espejo de la persona. Esta técnica funciona mejor cuando estamos frente a frente con la persona.

Postura: Prestar atención a la postura.

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- Proceso para lograr afinidad:

Gestos

Expresiones

Voz

Respiraciones

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- Representación interna (modelo del mundo):
Dependiendo de si la persona es predominantemente Visual (V), Auditivo (A) o por Cinestesia (C), tendrá un vocablo y comportamiento particular.





Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- Cinestesia (C):

Quieren sentir. Cabeza hacia abajo. Toman su tiempo. Hablan pausadamente. Hablan con emoción. Se distraen con la gente que se toca a sí mismo. Hay que abordar temas relacionados a relaciones.

Acceso visual hacia abajo y a la derecha.

“ Es que yo siento que... es que se me paran los pelos...”

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- Personas visuales:

Quieren ver. Cabeza inclinada hacia atrás. Acceso visual hacia arriba. Se mueven y hablan rápidamente. Es necesario enseñarle las cosas y usar ilustraciones. Se distraen con movimientos.

“Yo lo visualizo como...es que yo no veo la necesidad de...”





Técnicas de PNL y Coaching:

- Personas auditivas:

Quieren oír. Sostienen la cabeza hacia un lado o la mantienen recta. Acceso visual hacia los lados o hacia abajo izquierda.

Resonantes, nasales.

Resulta adecuado explicarle en detalles, dar grabaciones, repetir.

Mantienen sus manos en la cara, como sosteniendo un teléfono. Se distraen con los ruidos.

“Yo escuché que usted me dijo que... Es que no me suena familiar...”

Técnicas de PNL y Coaching:



- Objeciones:
- Pero: sustituirlo por y. “Yo estoy de acuerdo con usted, y a la vez pienso que ...”
- Cuando una persona presenta una objeción, esto no significa que es un ataque a su persona. Mantenga su control personal. Generalmente, una objeción ocurre porque: a) no se percibe la necesidad b) no se entiende.
- NO.



Técnicas de PNL y Coaching:



- **El Modelo:**
 - * Determinar el asunto de la conversación (A)
 - * Cual es el objetivo de la conversación (O)
 - * Explorar la realidad presente del interlocutor (R)
 - * Identificar opciones (O)
 - * Llegar a un compromiso o acción (C)





Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- **El Asunto:**
- ¿De qué te gustaría hablar?
- ¿Me puedes contar un poco más sobre el tema que quieras trabajar?
- ¿Qué más hay sobre este tema que nos pueda interesar?
- ¿Qué te gustaría cambiar en esta situación?
- ¿Cómo podemos optimizar nuestro tiempo hoy?
- Concretamente, ¿cuál es el asunto de nuestra conversación?



Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- **El Objetivo:**
- Deberá ser:
 - 1. Específico: con una descripción clara de lo que se quiere lograr.
 - 2. Tiempo: contiene un acuerdo claro sobre los pasos y el tiempo determinado para tales fines.
 - 3. Alcanzable: existe una cierta probabilidad de éxito con perseverancia.
 - 4. Monitoreo: cómo sabremos que lo hemos logrado.





Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano

- **La Realidad:**
- Entender con precisión la situación actual.
- Mientras tú vas preguntando, tu interlocutor también entiende.
- Medir la distancia: qué separa la situación presente de la meta.

¿Qué impide que realices determinado objetivo? A algunas personas le ha funcionado...

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- ¿Cómo describes tu situación presente?
- ¿Qué está pasando en tu vida en estos momentos?
- ¿Me puedes decir más?
- ¿Cuando se manifiesta más (menos)?
- ¿Qué es lo que ya funciona?
- ¿Qué hiciste para lograrlo?

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- Opciones:
- Haz que las posibilidades fluyan, sin juzgarlas.
- Tormenta de ideas
- Ayudar a tu interlocutor a tomar conciencia de las numerosas posibilidades que pueden existir.
- Puedes compartir las sugerencias u opciones que ves, pero solamente cuando no se le ocurre nada a tu interlocutor (“a algunas personas le ha funcionado”.... “qué piensas sobre ello”).

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



Opciones:

- ¿Qué has intentado ya? ¿Qué no has intentado todavía? ¿Qué funcionó anteriormente, que te puede apoyar en la actualidad? ¿Qué otras posibilidades existen? ¿Qué puedes hacer de manera diferente? ¿Qué más se te ocurre? ¿En tu experiencia, qué funciona bien para los demás? ¿Si pudieras empezar de nuevo, qué cambiarías?
- Si eliges esta opción, ¿cuáles serían las consecuencias?

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- **Compromiso:**

Ayudar al interlocutor a seleccionar las opciones adecuadas y, a partir de ahí, guiar un plan de acción.

Mientras el interlocutor se compromete a la acción,
puedes:

Establecer próximos pasos. Explorar obstáculos y
maneras de superarlos ¿De qué manera los superarás?

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- Preguntas (compromiso):
- ¿Qué has obtenido de esta conversación? ¿Qué te llevas?
- ¿Qué vas a hacer?
- Entonces, ¿tu plan de acción es....?
- ¿Cuál es el paso más importante/urgente?
- ¿De qué manera contribuirán estas acciones a lograr tu meta?
- ¿Qué te frena/detiene? ¿Qué necesitas superar?

Técnicas de PNL y Coaching: la expansión del capital humano



- (A) sunto
- (O) bjetivo
- (R) ealidad
- (O) pciones
- (C) ompromiso

Sección de práctica



- Elegir un asunto profesional/ personal que quieras solucionar, que quieras compartir y que sea prioridad.
- A-B

NOSOTROS



La Empresa: juntas directiva



- Misión y visión
- Concepto de auto-evaluación
- Líder de la junta: portavoz
- Concepto de negociación en toma de decisiones
- Fortalezas
- Superiores
- Conducta Ética
- Mecanismo de comunicación: Áreas a mejorar –cuál es el próximo paso



APUNTES

Mentes del Futuro – Howard Gardner

Genialidad: pensar como Da Vinci – Michael J. Gelb

Coaching interior – Mc Dermott & Lago

Creatividad: Mihaly Csikszentmihalyi

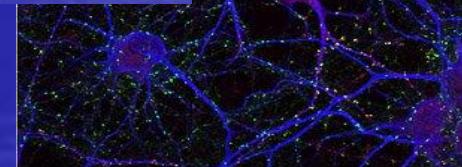
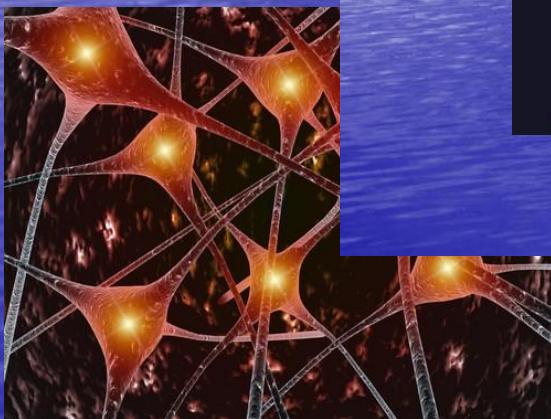
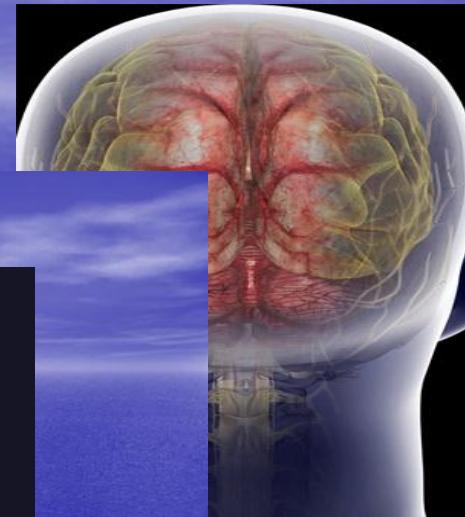
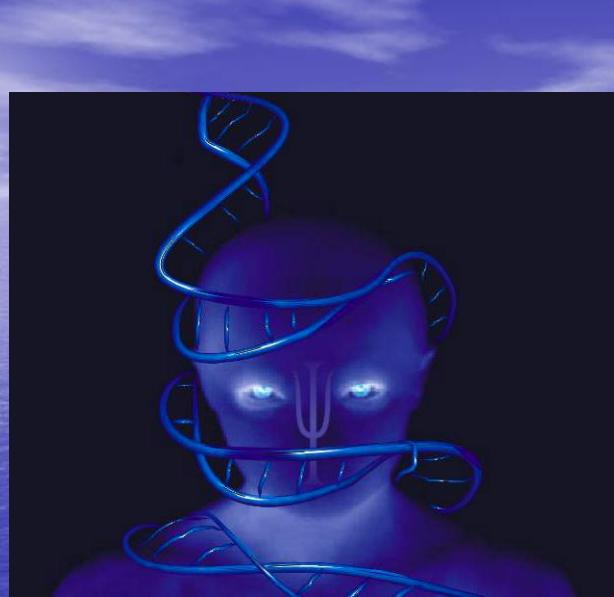
Electracy: Gregory Ulmer

Fundamentos de *Coaching* y PNL

Integración: contexto educativo



Integración: Los grandes Maestros



Muchas gracias

