



VINCULOS EFICACES

(EN LA EMPRESA FAMILIAR)



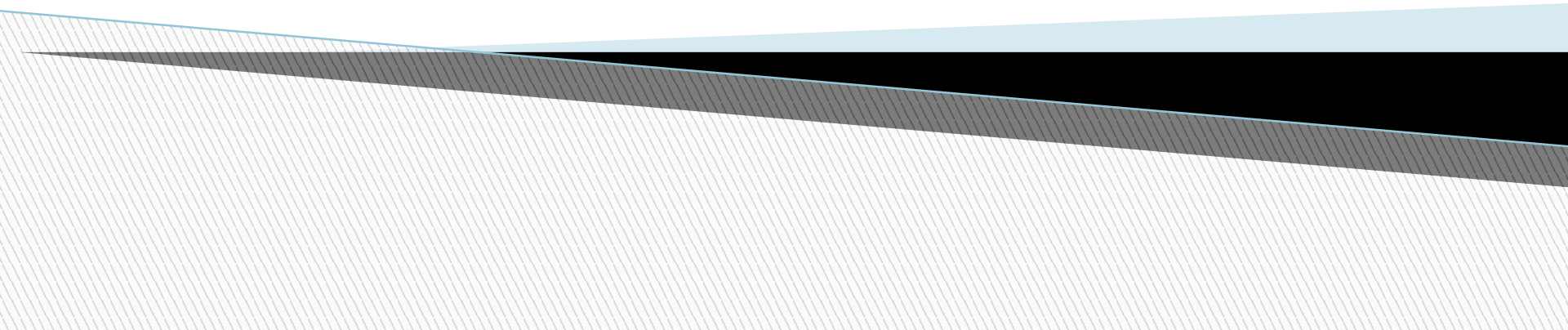
Derecho • Coaching • Lifestyle

Empresa
Familiar

Sistema
Conversacional

Red de
personas que,
a través de
conversaciones
generan
vínculos de
compromisos

LAS REDES DE COMPROMISOS SE
CONSTITUYEN EN EL SISTEMA
NERVIOSO CENTRAL DE LAS
ORGANIZACIONES.



La calidad de nuestros compromisos, afectan cotidianamente:



La tarea específica

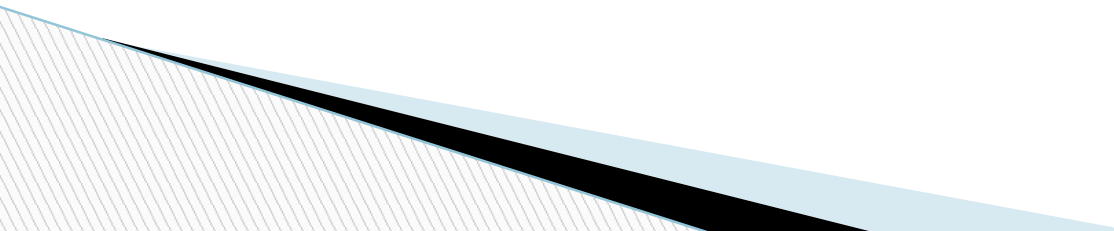
Nuestras relaciones y vínculos en la Empresa Familiar

Nuestra capacidad de acción

Nuestra identidad pública

VALOR DE LA INTERDEPENDENCIA

La amplitud y diversidad de redes de relaciones + habilidad para interactuar en las mismas:

- condicionan nuestra capacidad de acción y
 - el logro de nuestros objetivos,
 - determinando el horizonte de posibilidades e inciden en nuestra calidad de vida
- 

COMPROMISO = ACTO LINGUISTICO

NOS PERMITE CONCERTAR
UNA ACCION CON OTRA PERSONA

❑ LAS AFIRMACIONES, JUICIOS Y DECLARACIONES SON ACTOS LINGÜÍSTICOS **INDIVIDUALES**

❑ EN CAMBIO, UN COMPROMISO SIEMPRE IMPLICA UN **ACUERDO** ENTRE DOS PERSONAS



COMPROMISO



NUDO CONVERSACIONAL
QUE VINCULA COMO MINIMO
A DOS PERSONAS



[Esta foto](#) de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY-NC-ND](#)

COMPETENCIA
PARA ACORDAR
COMPROMISOS Y
CUMPLIRLOS



INCIDE EN GESTION
DE EQUIPOS DE
TRABAJO



Y EN LA
PRODUCTIVIDAD
DE LA EMPRESA
FAMILIAR

- LAS POSIBILIDADES QUE TENEMOS DE LOGRAR NUESTROS OBJETIVOS DEPENDEN DEL MUTUO CUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS CONTRAIDOS.



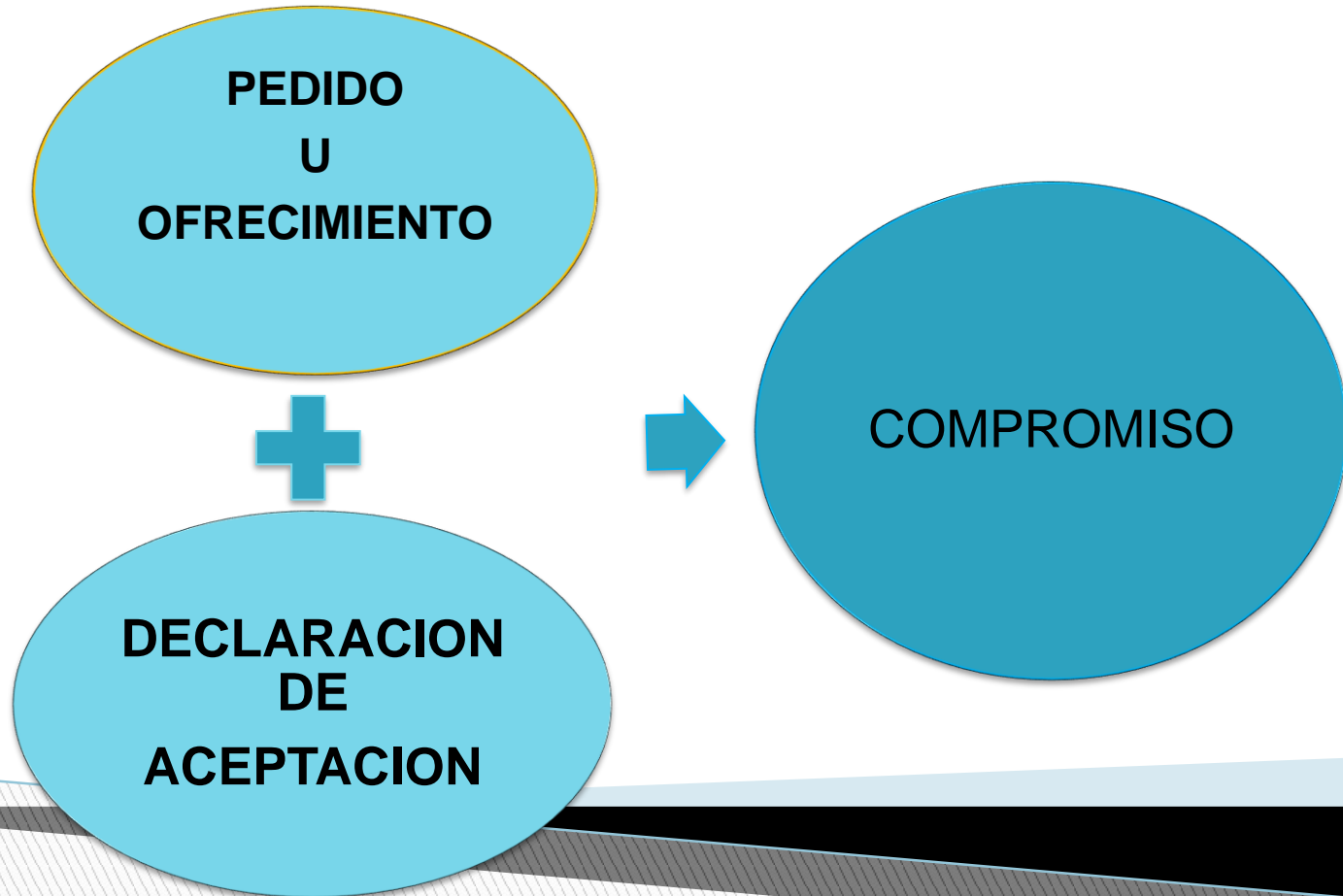
EFECTO MULTIPLICADOR PARA NOSOTROS Y
NUESTRO EMPRESA FAMILIAR

COMO ACORDAR COMPROMISOS

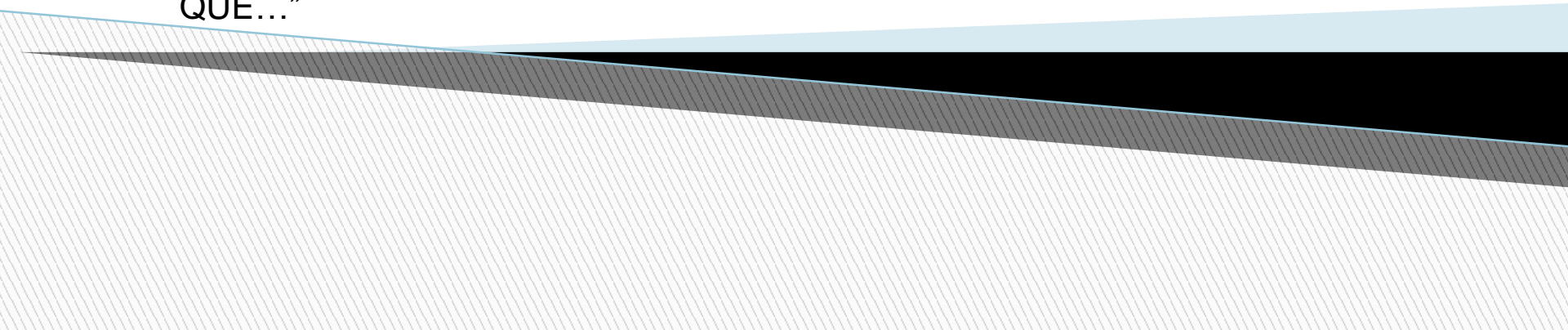
❑ GENERAR CONVERSACION

❑ PARA CONCERTAR UNA ACCION EN UN FUTURO = ACORDAR UN COMPROMISO

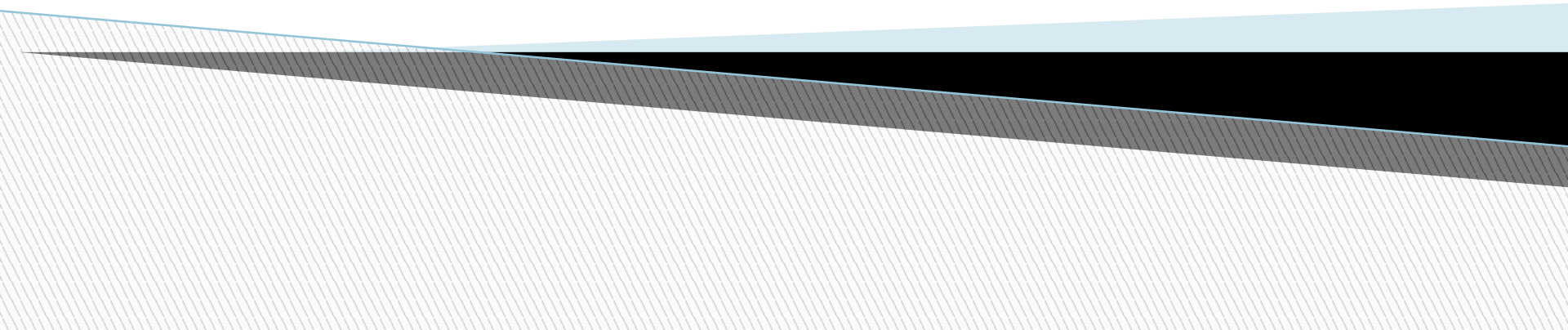
PROCESO CONSTRUCCION COMPROMISO



LOS PEDIDOS

- ❑ ACCION LINGUISTICA
 - ❑ NACEN DE UNA CARENCIA O DEL DESEO DE GENERAR UNA REALIDAD NUEVA A LA EXISTENTE, EN POS DE NUESTROS OBJETIVOS
 - ❑ GENERAN SIEMPRE UNA EMOCIONALIDAD (A VECES NO PEDIMOS PARA NO QUEDAR EXPUESTOS)
 - ❑ SOLICITUD AL INTERLOCUTOR PARA QUE EFECTUE DETERMINADAS ACCIONES EN TIEMPO Y FORMA
 - ❑ PEDIDO BIEN FORMULADO: DEBE SER CLARO Y ESTABLECER LAS ACCIONES QUE DEBEN SER REALIZADAS Y LAS CONDICIONES EN LAS CUALES LAS MISMAS SATISFACEN NUESTRO REQUERIMIENTO.
 - ❑ PEDIDO SOLAPADO: POR TEMOR A QUEDAR EXPUESTOS O SER RECHAZADOS. EJEMPLO: “COMO ME GUSTARIA QUE....”; “QUE LINDO SERIA QUE...”
- 

OFRECIMIENTOS

- ❑ ACCION LINGÜÍSTICA
 - ❑ LLEVAN IMPLICITA LA PROMESA DE REALIZAR LA ACCION QUE SE ESTA OFRECIENDO
 - ❑ SOLO A TRAVES DE ELLOS PODEMOS MOSTRARNOS COMO UNA POSIBILIDAD PARA EL OTRO
 - ❑ AL IGUAL QUE CON LOS PEDIDOS HAY OFRECIMIENTOS QUE NOS INVOLUCRAN A NIVEL PERSONAL Y NOS PUEDEN HACER SENTIR EXPUESTOS, LO QUE NOS PUEDE LLEVAR A AISLARNOS, A NO EFECTUAR LOS OFRECIMIENTOS, A PERDER LA OPORTUNIDAD DE ENRIQUICERNOS MUTUAMENTE Y OFRECER NUESTROS SERVICIOS A LOS DEMAS.
- 

DIFERENCIAS ENTRE PEDIDO Y OFRECIMIENTO

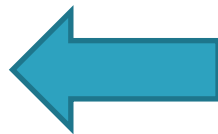
La diferencia radica en quién queda comprometido a realizar las acciones asociadas al compromiso.

PEDIDO



ACEPTANTE

OFRECIMIENTO



ACEPTANTE

CICLO DE COORDINACION DE ACCIONES

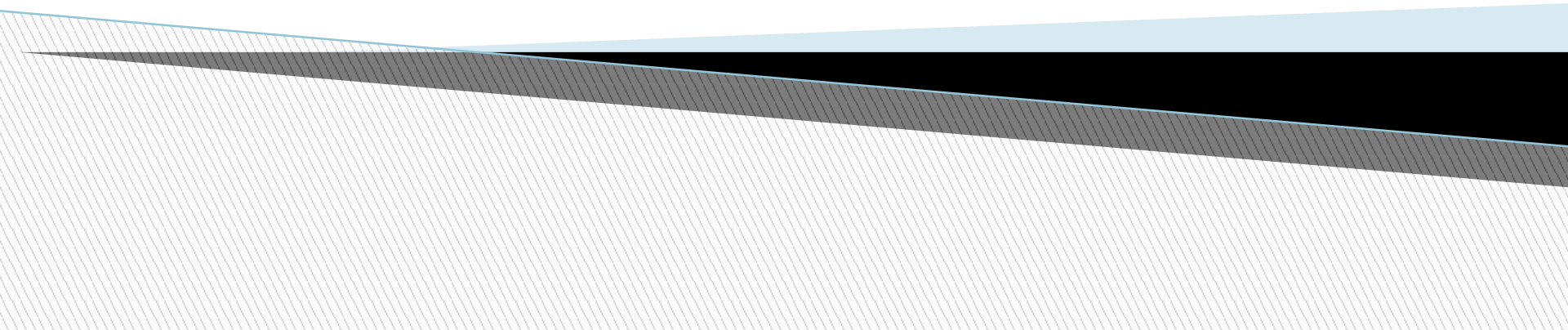


ETAPA DE NEGOCIACION

Las posibles respuestas ante un pedido u ofrecimiento, pueden ser: SI, NO, CONTRAOFERTAR o POSPONER. También puede haber respuestas OPACAS a un pedido, lo cual genera desinteligencias y conflictos futuros.

CONDICIONES DE SATISFACCION

Para coordinar acciones eficazmente, será preciso que las personas involucradas sean claras en sus pedidos y ofrecimientos, en sus respuestas, así como se pongan de acuerdo acerca de sus propias expectativas sobre el futuro.



La Escalera de Interferencias

Cómo los modelos mentales pueden afectar la construcción de los compromisos



4. Conclusiones. Decisiones de acción

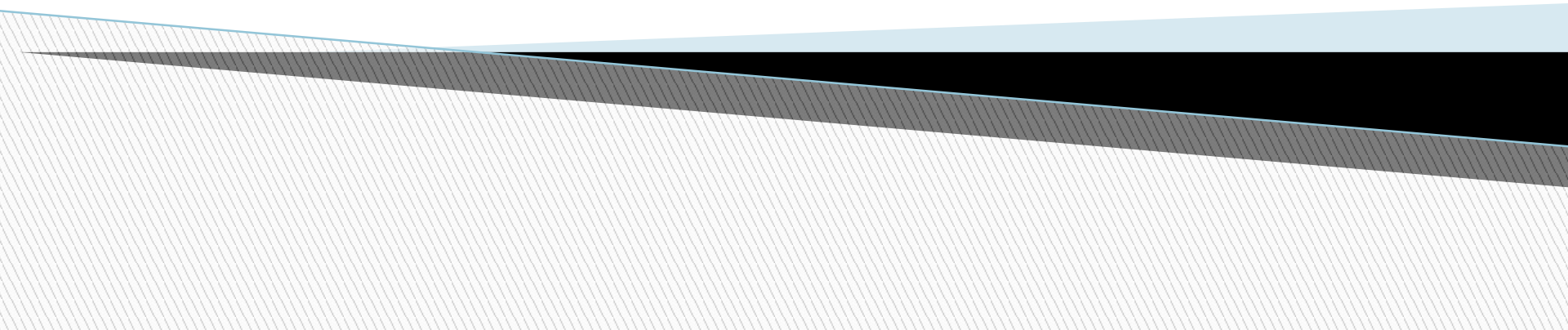
3. Opiniones y juicios sobre los elementos de la situación que percibiste

2. Articulación de los datos en una historia o teoría. Cuadro de situación. Interpretación compaginada en base a suposiciones, interferencias, atribuciones y creencias.

1. Datos. Conjunto o selección de observaciones relevantes: (realidad) filtrada por el modelo mental particular de la persona

0. Realidad. Campo previo a todo filtro

Figura: escalera
interferencias. F.Kofman



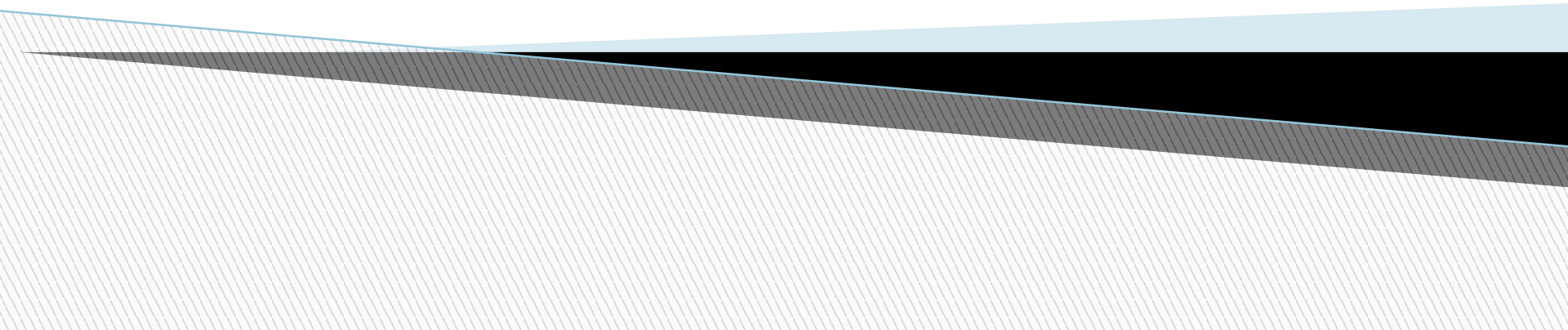
CLAVES

- ❑ ESCUCHAR LAS NECESIDADES, EXPECTATIVAS Y PREOCUPACIONES DEL OTRO
- ❑ ALEGAR, EXPONER ADECUADAMENTE,
- ❑ INDAGAR PARA VERIFICAR LA INTERPRETACION
- ❑ ELEGIR EL CONTEXTO
- ❑ CONSERVAR EL RESPETO MUTUO

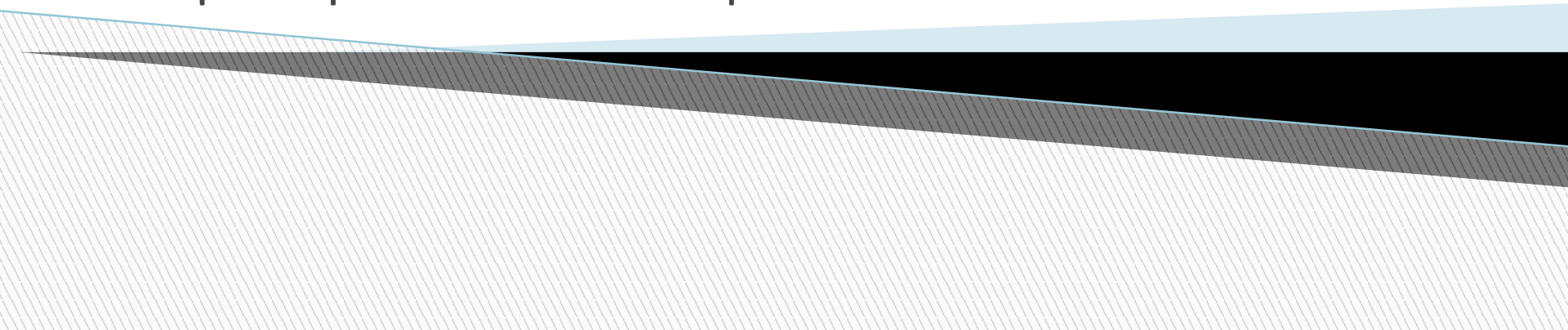
PARA PODER REALIZAR EL OFRECIMIENTO DE FORMA ATRACTIVA Y EN EL MOMENTO OPORTUNO Y EL PEDIDO EN FORMA ASERTIVA Y EMPATICA

Conversación de negociación de compromisos

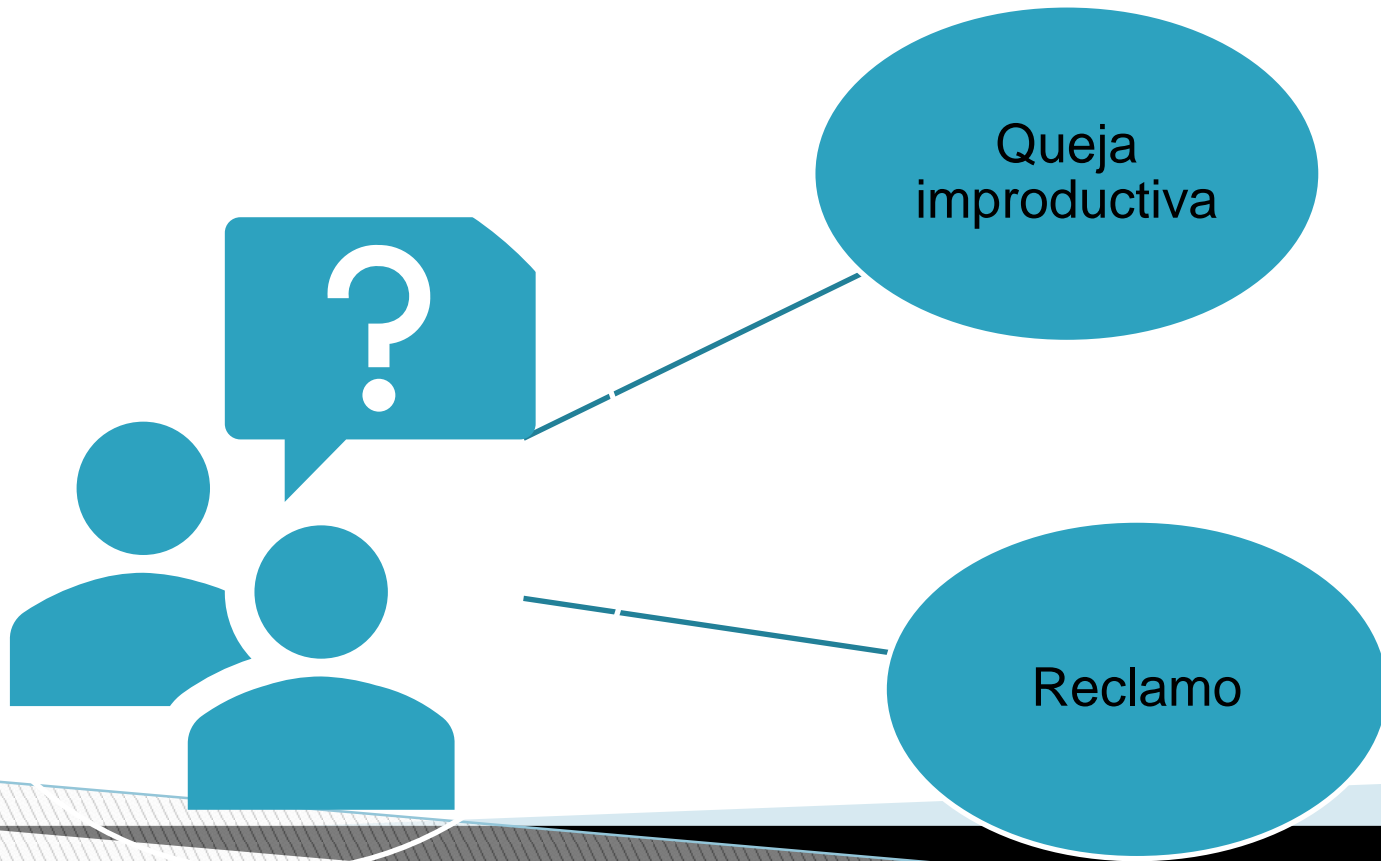
Importancia de ser claros en:

- ❑ Quién se compromete a hacer qué?
 - ❑ Con qué calidad y estándares?
 - ❑ Para cuándo?
 - ❑ Con qué propósito?
 - ❑ A satisfacción de quién?
- 

Problemas en la coordinación de acciones

- ❑ no hay compromiso porque no hubo un pedido claro;
 - ❑ hay pedido pero no hay compromiso (la respuesta fue opaca);
 - ❑ hay desinteligencias sobre las condiciones de satisfacción;
 - ❑ hay cambio en las circunstancias;
 - ❑ quién promete cumple, pero quién pidió no se entera; y
 - ❑ quién promete no cumple.
- 

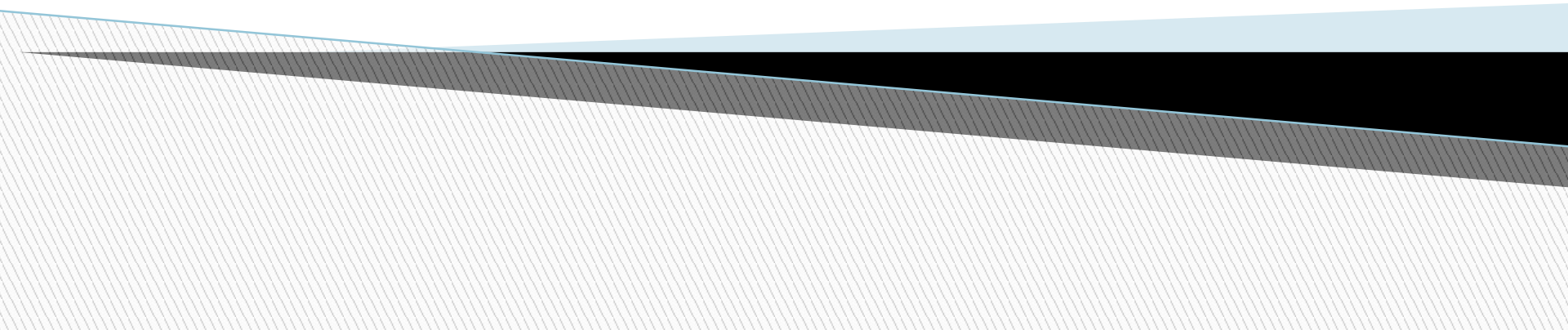
Ante estas situaciones habría dos caminos



QUEJA IMPRODUCTIVA

- Formulada a terceros y no a la persona responsable o formulada
- busca apoyo en e entorno laboral o familiar y desautorizar la imagen pública del otro
- Debilita poder personal del quejoso por no resolver el problema ni cumplirse el objetivo

RECLAMO EFECTIVO

- Se realiza una sola vez, en forma asertiva a la persona responsable
 - En tiempo lo más próximo posible al incumplimiento
 - Tiene como objetivo reparar o minimizar el daño emergente.
 - Reforzar el vínculo y establecer un aprendizaje para el futuro
- 

DESAFIOS PARA MEJORA DE LOS VINCULOS

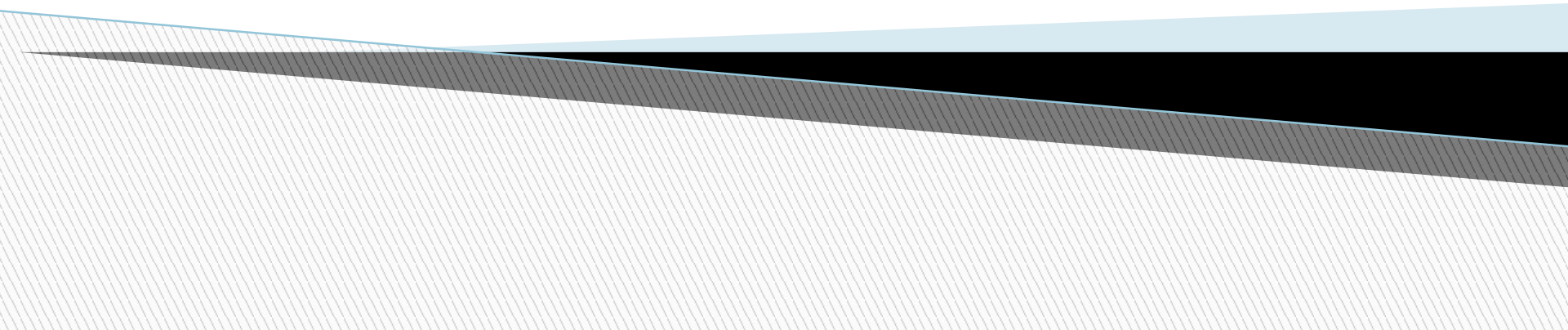
- Generar Redes de vínculos, basados en la confianza y en el respeto mutuo
- Establecer compromisos conversacionales asertivamente
- Encarar conversaciones para ofrecer, recibir, intercambiar conocimientos, lograr acuerdos, requerir colaboración.
- Coordinar acciones en redes de relaciones.
- Desarrollar competencias en la coordinación de acciones.
- Aumentar la capacidad para manejarse con eficacia en distintas redes de relaciones en la que acontece su accionar cotidiano a nivel familiar y empresarial

BENEFICIOS: AUMENTO DE LA CREATIVIDAD

La creatividad se devela al trascender las miradas parciales, no por personas de forma aislada, sino como producto de un proceso de creación conjunta (Alvaro Rolon, “La creatividad develada”).

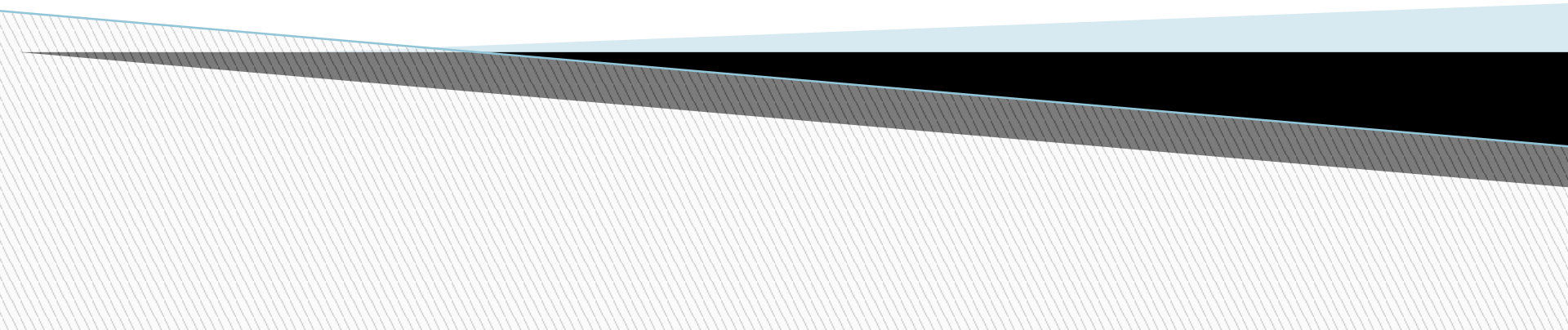
La creatividad florece en el seno de conversaciones creativas en los equipos, en las organizaciones y en la comunidad.

Ocurre cuando los líderes generan los espacios para que el diálogo creativo exista y se multiplique



EL NUEVO ORDEN EMERGE COMO PURA
CONEXIÓN CREATIVA.

CONEXIÓN DE PALABRAS, DE IDEAS, Y DE
PERSONAS QUE, AL CONECTAR MENTES,
CONECTA PARADIGMAS (Alvaro Rolon)





Derecho • Coaching • Lifestyle

FIN DE LA PRESENTACIÓN

¡Gracias!