

# Clase 9

En unos minutos iniciamos

¿Cuál es la **expectativa principal**  
con la que llego a clase?

Escríbela en tu hoja y muéstrala en cámara (zoom)



## Agenda

1. Check In virtual
2. Desafío Role Play
3. Presentaciones de Transferencias
  - Acting (previa F1)
  - Escena por la negativa y positiva (F2)
4. Tema nuevo (Fase 3)
5. Break
6. Tema nuevo (Fase 4)
7. Cierre | Check Out
8. Celebración

# Desafío Role Play Apollo 13 | Ganadores



# 1

**Equipo 8**  
Rodrigo San Martin |  
Carolina Irene Lopez |  
Christian Javier Pacho |  
Alejandra Celia Loza



# 2

**Equipo 1**



# 3

**Equipo 2**

## ¿Coinspirar?

1. Armar el plan con todos los miembros
2. No manipular
3. Gestionar la info en forma poderosa, para empoderar la conversación (sobre todo la de los afectados)
4. Ser ejemplo de soltar mi interés o idea en pos del Equipo
5. Consensuar la meta

## ¿El Examen? | La Nota Total

### Ayudantes

- Su rol principal es el de guiar y facilitar las dinámicas que los profesores propongan
- No lideran al minigrupo: el liderazgo del grupo surge de sus miembros
- El ayudante observará lo que ocurre y ofrecerá su feedback al equipo

### Notas | Un Desafío +

- ~~2 puntos: Participación en la construcción de la clase (Estar Presente en la 6 clases y participar).~~ Es importante porque suma la experiencia (pero todos estamos aprendiendo)
- ~~3 4 puntos: Compromiso con los trabajos en equipo. Evalúan el Coach del Equipo en base a los entregables del equipo (todo cargado en documento único: ppt)~~
- ~~5 6 puntos: Examen del curso. Nota individual~~
- Puntos Extras individuales si el alumno, acomete alguna acción Extra-Ordinaria que aporte a su equipo o a toda la clase

## ¿El Examen? | Elementos

- **Cuándo?:** Al inicio de la clase 6
- **Dónde?** En el webcampus. Al final del material del curso
- **Cuánto tiempo?** 45 minutos. A libro abierto y cámara encendida (zoom)
- **Cómo me preparo?**  
Individualmente y luego Jefe de Ciclo acuerda Reunión minigrupo con Coach (consignas al final de la clase)
- **Calificación del examen?:**  
son 20 preguntas c/u aporta 0,5 puntos. Se aprueba con 6. Multiple Choice
- **Recuperatorio?** A los 7 días
- **Nota final?** Examen (60%) individual + (40%) nota Grupal (Coach y Profesor)
- **Temas?:** todos menos el último (Fase 4)



[www.menti.com](http://www.menti.com)

**Ejemplo  
de Pregunta  
de Examen**

## ¿El Examen? | Ejemplo

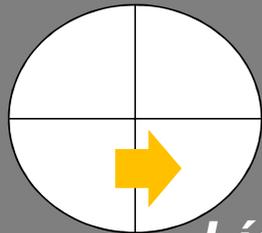


www.menti.com

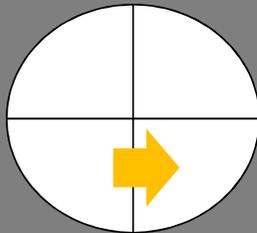
**93 02 52**

**Marque cuáles de las siguientes opciones son las dos "menos apropiadas" para la Fase 2:**

- **Dar una orden (el qué y el cómo) cuando se podría haber hecho un pedido**
- **Negociar cuando los intereses están en oposición**
- **Dar una orden en un contexto intoxicado**
- **Alcanzar un acuerdo con Promesas completas**
- **Dar una orden cuando estamos en urgencia**



*Líder*



Mapa para Lograr con Otros – Rueda de la Coordinación

## Fase 3: Ejecución impecable movilizando el compromiso

Las fases del proceso de hacer con otros:

- F0 ¿Voy a transformar mis expectativas del hacer de otros en una rueda de coordinación?
- F1 ¿Qué CONTEXTO CONVERSACIONAL requiere el hacer con otros que quiero impulsar?
- F2 ¿Qué opción veo mejor para COORDINAR acciones con otros?
- ➔ F3 ¿Qué rol tiene el COMPROMISO para tener ejecuciones impecables?
- F4 ¿Cómo “limpio la cocina” con los otros de modo de cerrar completos el proceso?

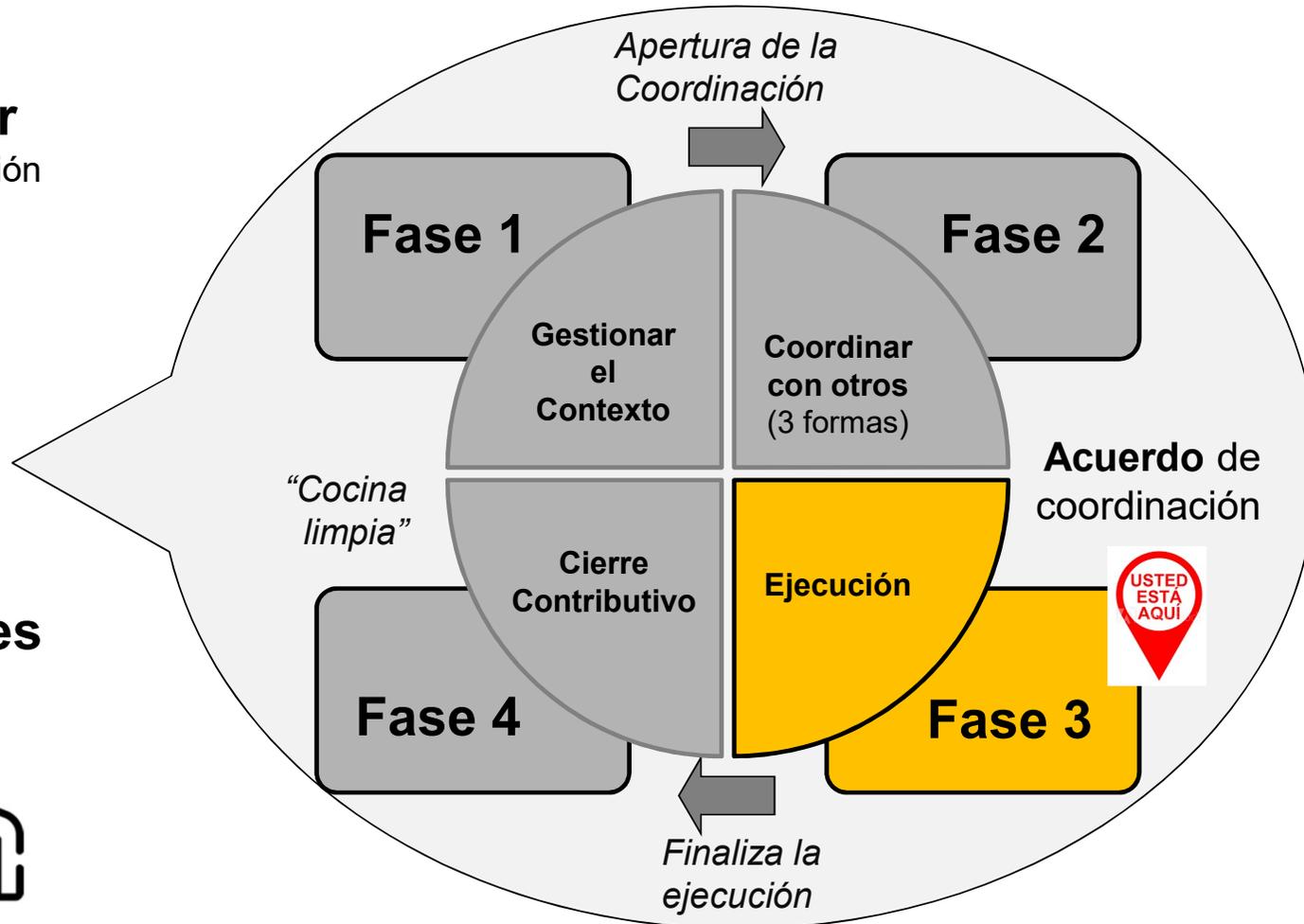
# Rueda de Coordinación

## Tercer "jugada" del Mapa de Liderazgo Grupal

**Rol 1:**  
**Promotor**  
de la coordinación



**Rol 2:**  
**Ejecutor/es**

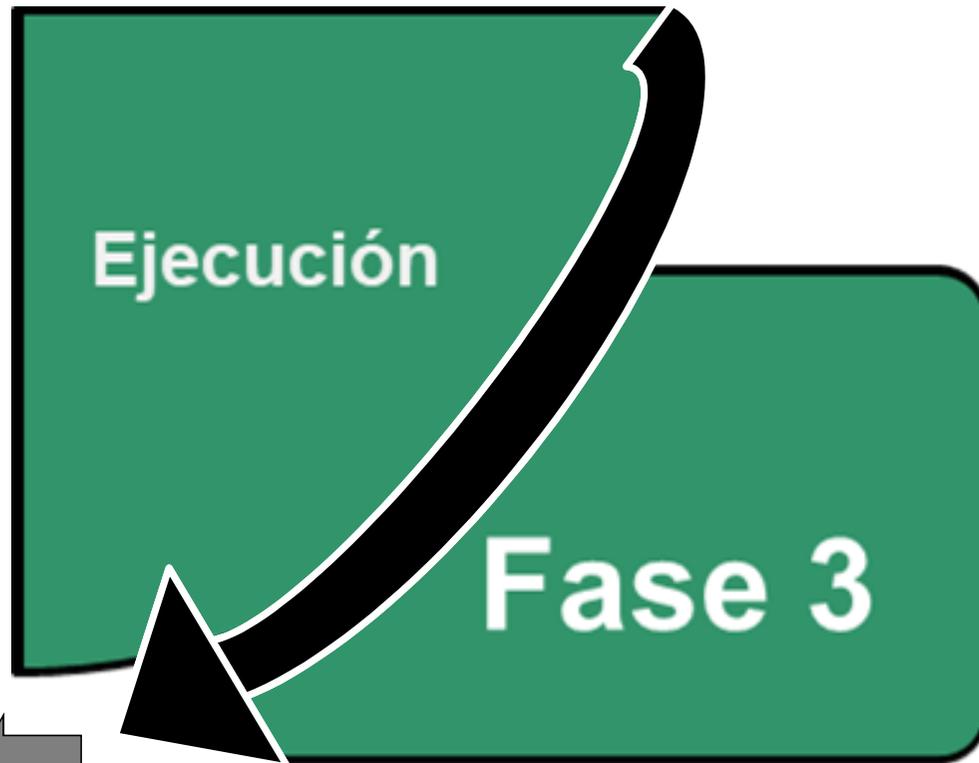


## Pregunta de arranque | Cuaderno y Anotar (Z)

Los “acuerdos de coordinación” (las promesas),  
**¿hay que cumplirlas siempre?**



## ¿Objetivo de la Fase 3? | Chat



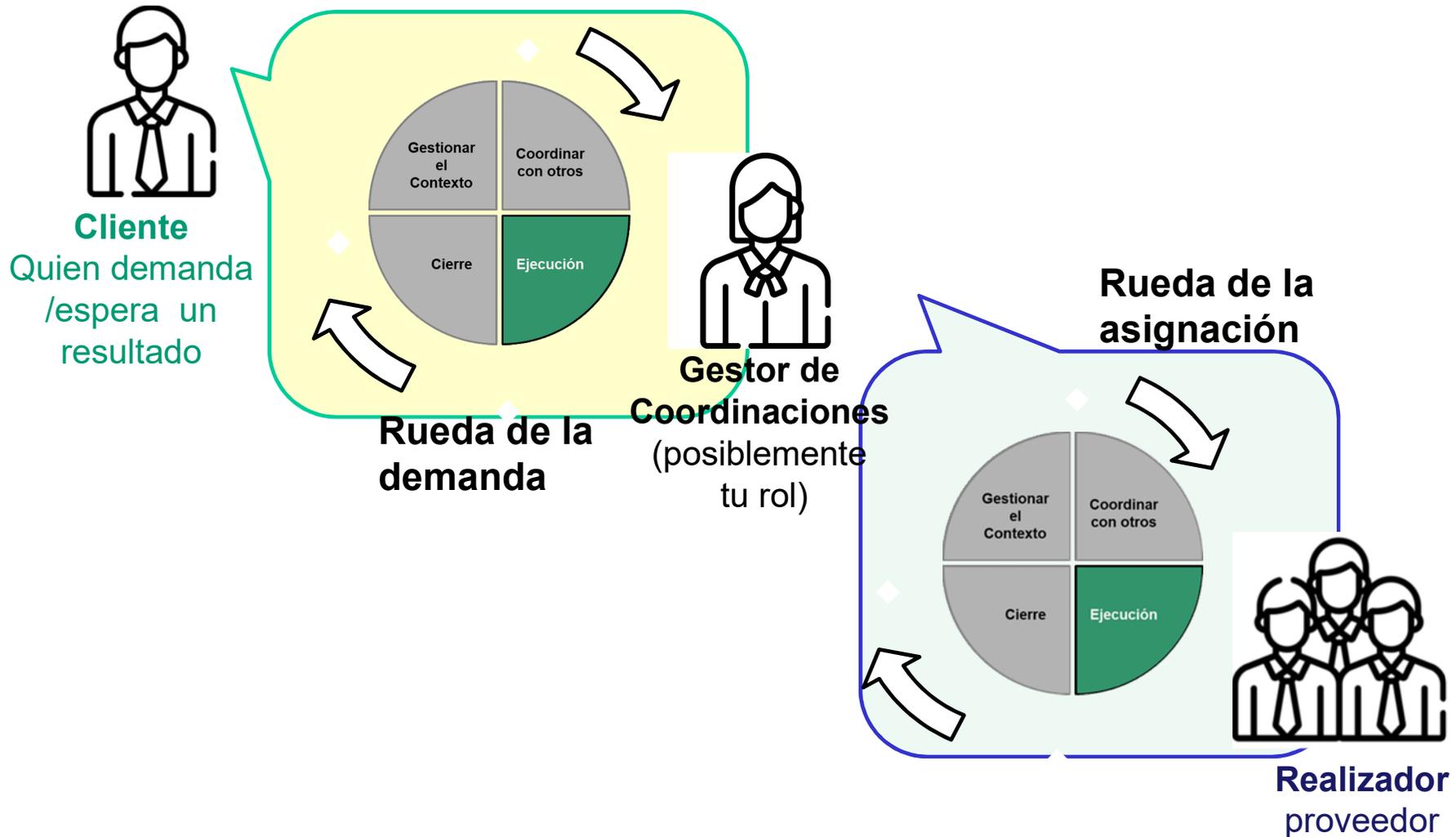
Finaliza la ejecución

**Honrar** los compromisos asumidos en el “*Acuerdo de Coordinación*” (hacer – no hacer – dar alguna cosa), **con viento y marea (circunstancias)**

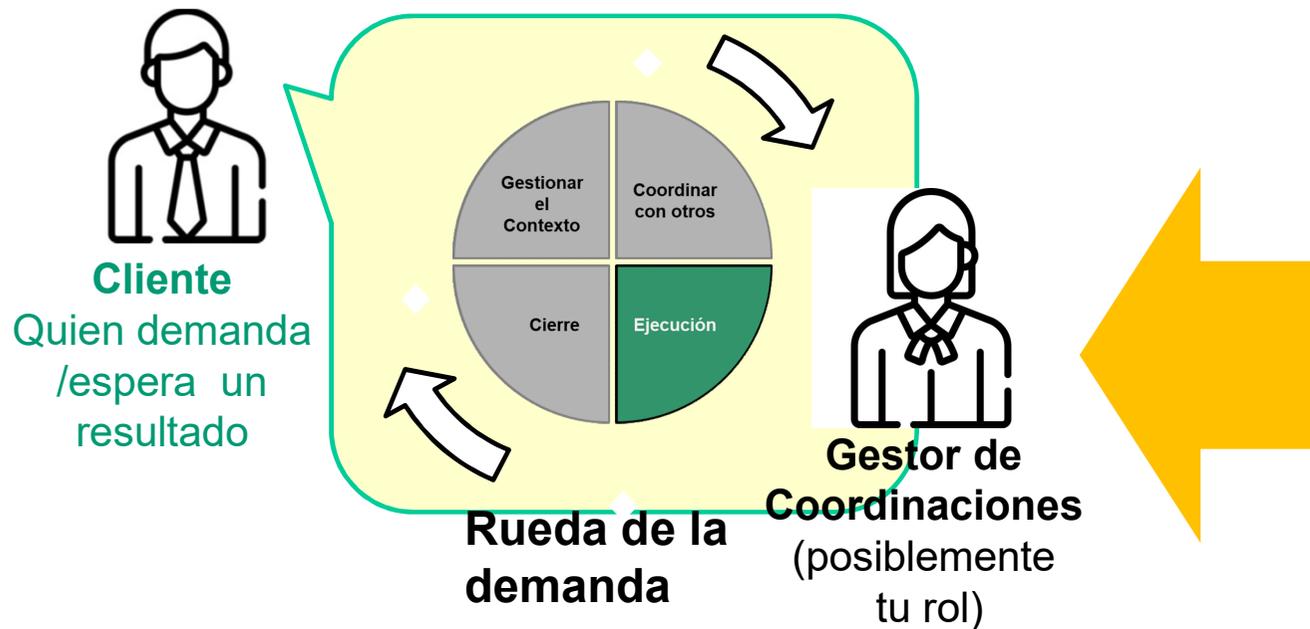
## ¿Desafíos de la F3? | Chat



## ¿Tu rol en la Fase 3? | 2 Roles



## Gestión de la Fase 3 | como proveedor



## Claves para Honrar mi palabra cuando no (puedo / llego / quiero) cumplir

**FASE 3**  
**EJECUCIÓN**



*Acuerdo de Coordinación*

Si alguien  
que te prometió algo  
se dá cuenta que  
no podrá cumplirlo  
**¿qué te gustaría que  
haga?**



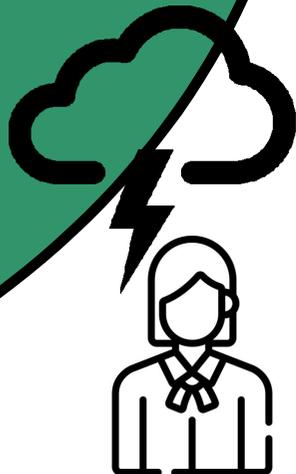
Raise Hand

*Fecha  
límite*

## Claves para Honrar mi palabra cuando no (puedo / llego / quiero) cumplir

**FASE 3**

**EJECUCIÓN**

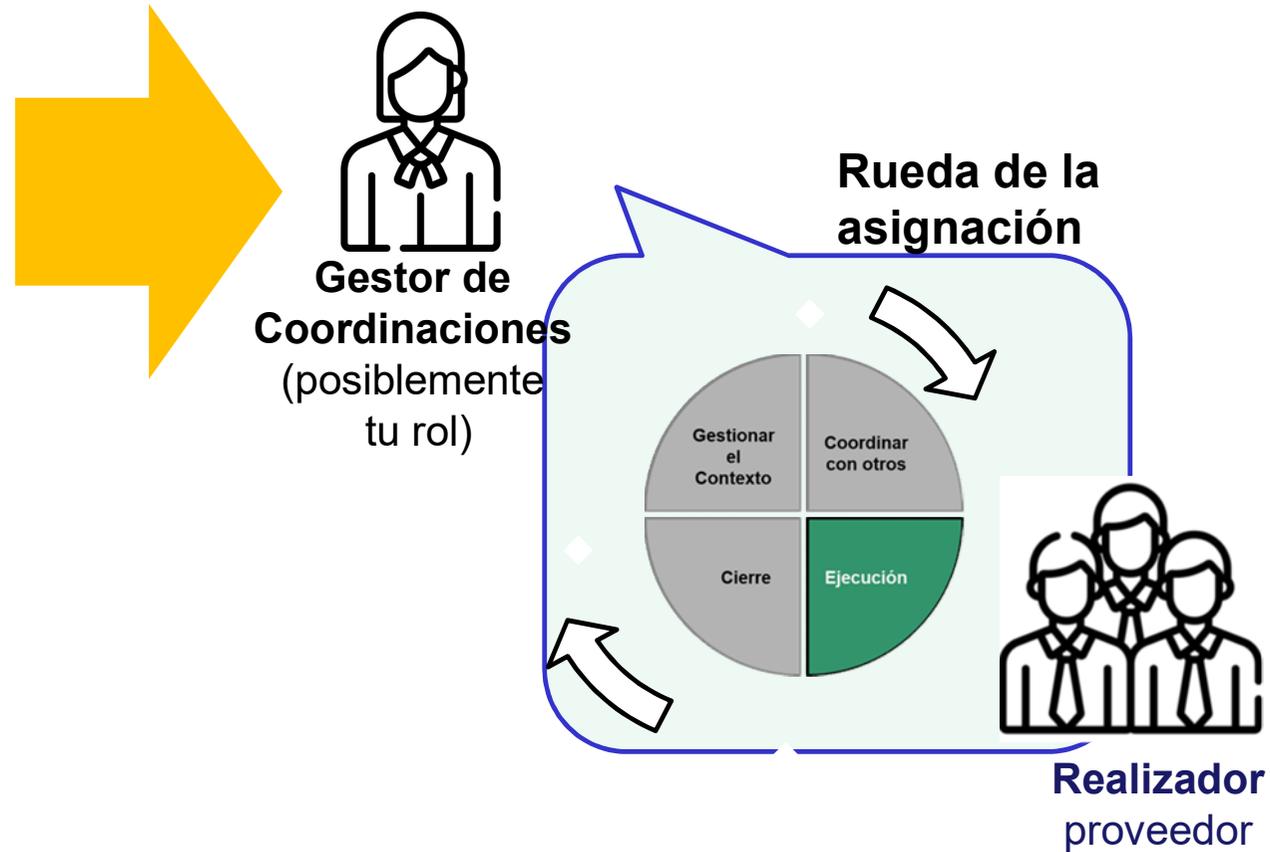


*Acuerdo de Coordinación*

- 1.- Avisar al cliente**
- 2.- Ofrecer disculpas**
- 3.- Indagar consecuencias**
- 4.- Si existe la posibilidad, ofrecer un re-compromiso o reparación**

*Fecha límite*

## Gestión de la Fase 3 | como cliente



## ¿Qué es importante en la Fase 3?

¿Qué es importante que esté presente en tu equipo durante la Fase 3 para superar sus desafíos y honrar los acuerdos asumidos?



Raise Hand

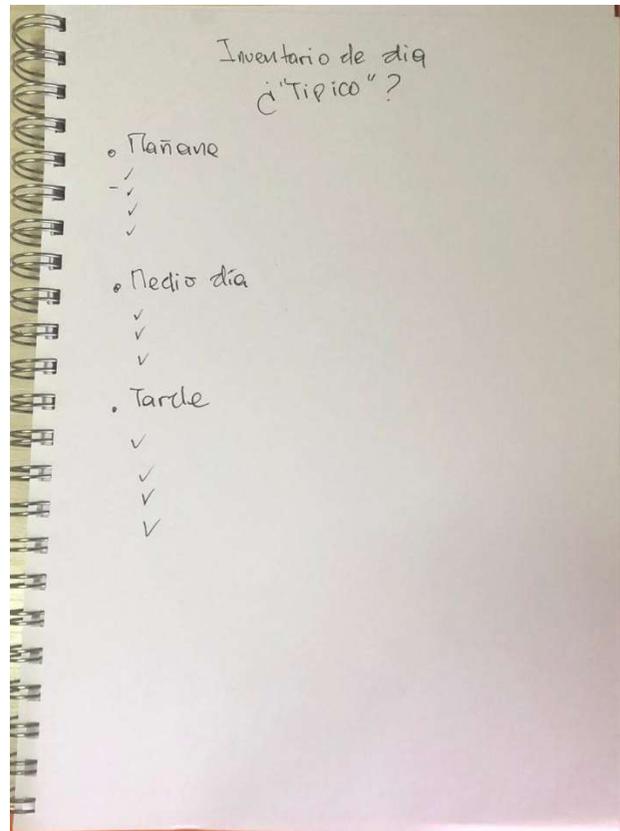
## El Compromiso como fuerza que moviliza la Fase 3



## Fase 3: Ejecución impecable. Vayamos a buscar al compromiso .....

Hacer un inventario del día laboral ¿típico?

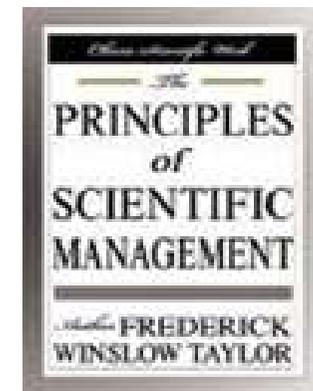
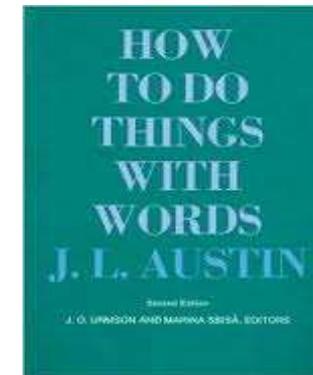
En qué  
invertimos  
todo nuestro  
día?  
¿Cuál es el  
**contenido**  
mayoritario  
de nuestro  
**hacer?**



**DURACIÓN**  
**5 minutos**

## Fase 3: Ejecución impecable. Evolución del compromiso...

- ¿Se observa nuevo cambio significativo en el *contenido en el trabajo*”?
- Hay una nuevas mirada respecto del *rol las palabras*.
- Esto traería un nuevo *modelo de gestión* para los gerentes: ¿Cómo sería el mismo? ¿En qué sería claramente diferente?



## Conclusión 1 ¿Dónde buscar el Compromiso?



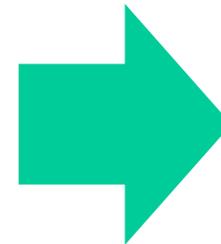
En las **conversaciones**. Los tipos de compromisos que vamos a distinguir, van a depender de los actos del habla incluidos en cada conversación

## Conclusión 2

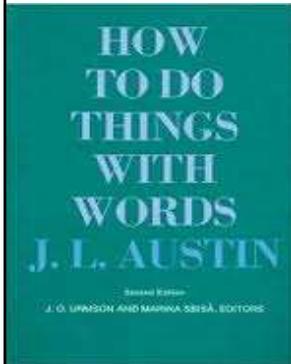
# ¿Qué hace el Compromiso?



Moviliza  
distintos tipos  
de acciones



## ¿Tipos de Compromisos? | Los actos del Habla



1. OPINIONES
2. AFIRMACION DE HECHOS

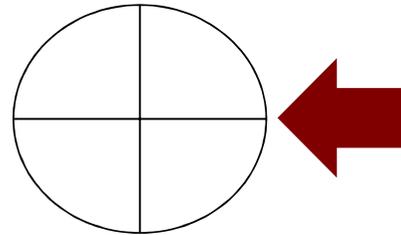
3. PEDIDOS
4. OFERTAS
5. DECLARACIONES (Orden | Si y No)

5. DECLARACION (visión)
6. PROMESAS

El desafío del Compromiso Inspirado es el de mover las conversaciones de tu equipo desde el pasado (juicios), hacia la posibilidad

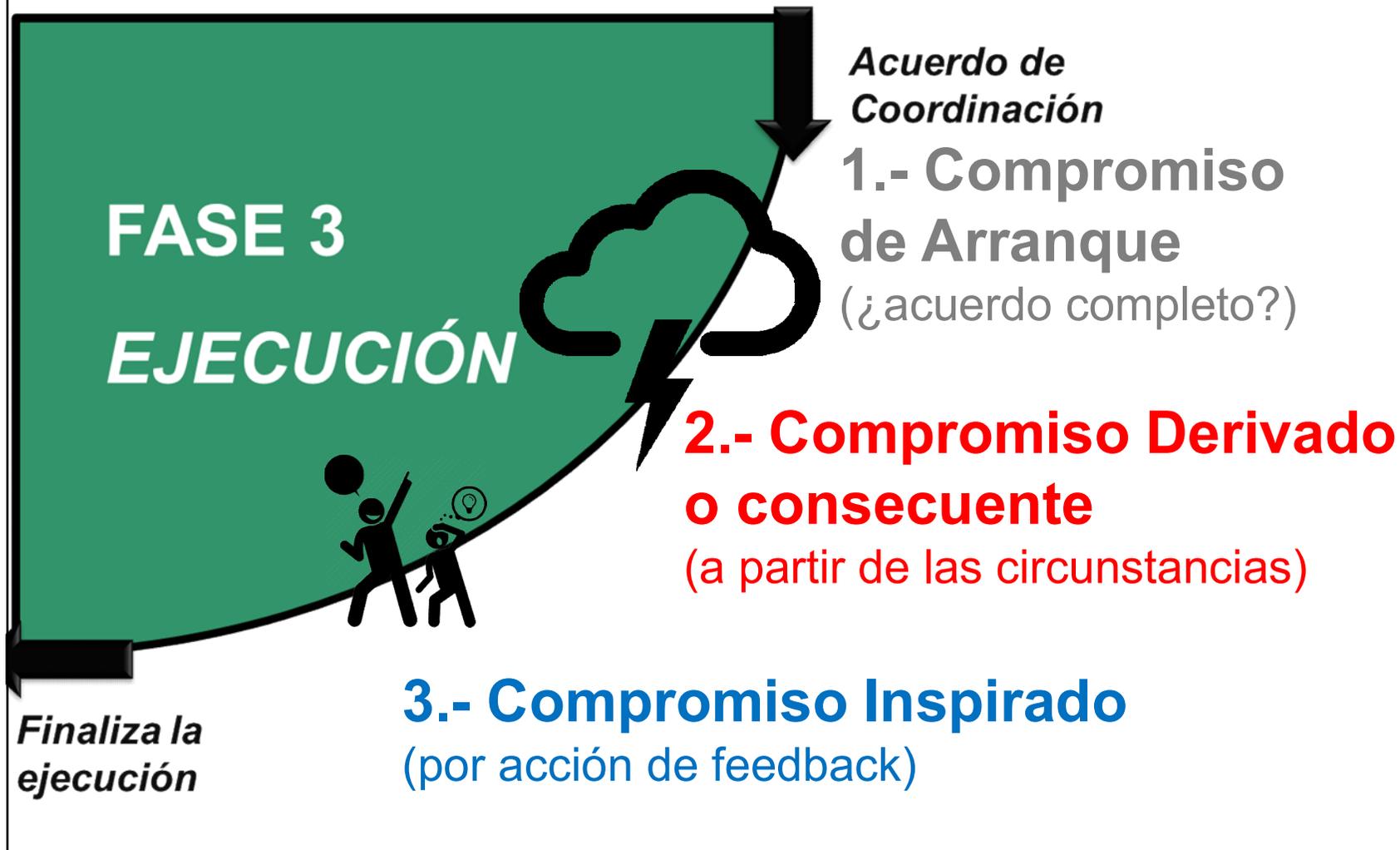
Esquema adaptado al propuesto por Kim H. Krisco en su libro Leadership & The Art of Conversation

## ¿Ordenador de Compromisos?



**LA PROMESA** | COMO  
ESTRUCTURADORA DE  
COMPROMISOS

## ¿Momentos del Compromiso en la Fase 3? para una ejecución impecable



## Práctica con video | Compromiso de Arranque

**Escena 1: 3:58 | “primera reunión con su coordinadora”**



¿ves Fase 3?

¿Qué promesas incluye?

¿Qué compromisos aparecen frente al proyecto de integración en el que se encuentra la institución?



# Tu Equipo de Ensayo

## Curso: Habilidades Gerenciales 2

### Reflexión Semanal



#### DURACIÓN

**10 minutos**

incluye completar el reporte



#### MATERIAL

Slides de Tipos de Compromisos



#### CANAL

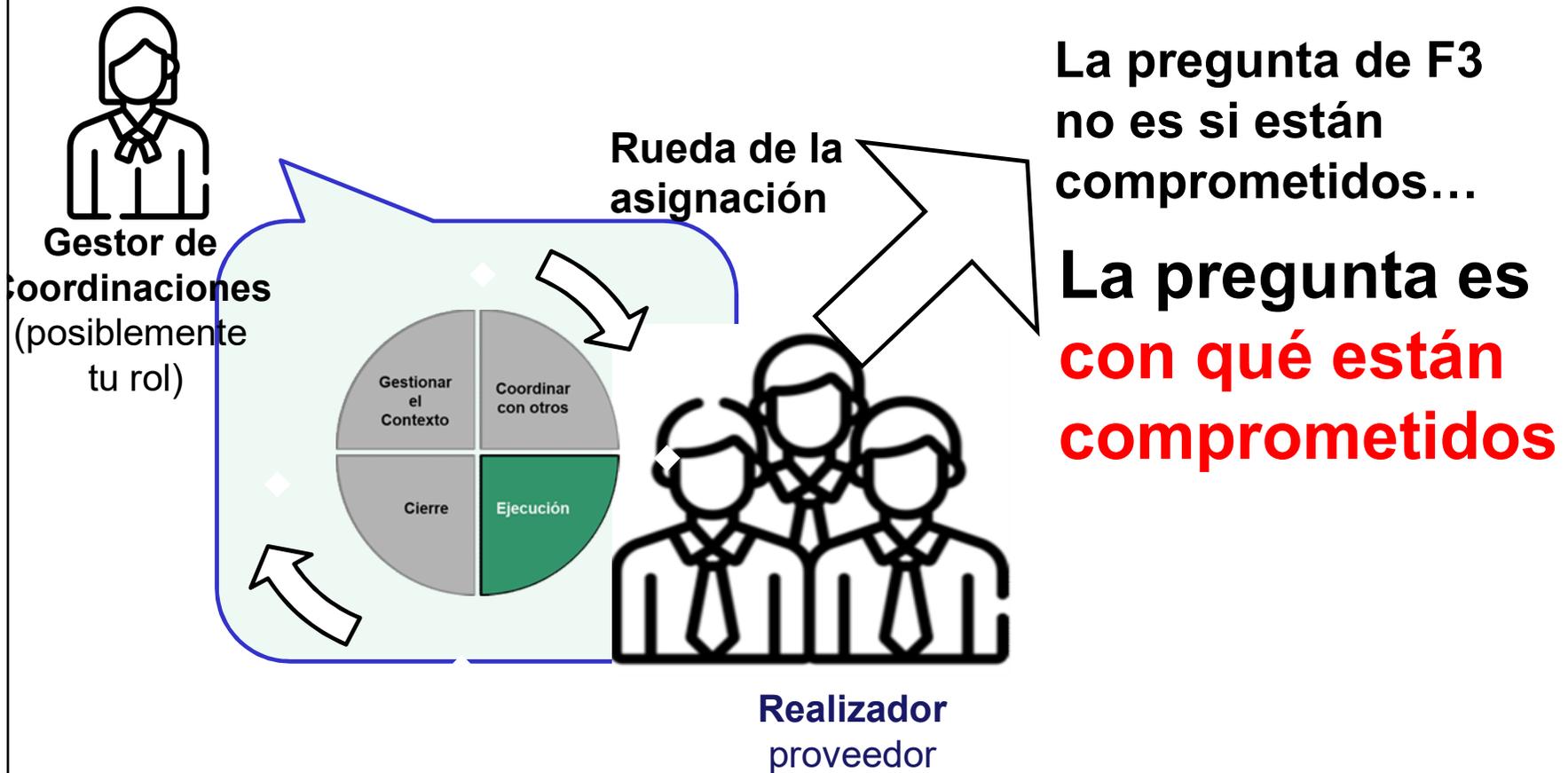
Minigrupo por Zoom

### CONSIGNAS | ESCENA 1

**Reunión con su coordinadora. Compromiso de arranque**

1. Compromiso de arranque: ¿con qué está comprometida cada una de las protagonista de la escena?
2. En función de los dos desafíos de la Fase 3, ¿observan riesgos o dificultades para estas dos jugadoras durante la etapa de ejecución?

# El compromiso de mi equipo



# La cancha de Compromisos (1+3+1)

## De Arranque, Emergentes, Inspirados



**“Ausente”:**  
Estar ausente  
“al partido”  
(cuando ponemos  
una excusa –  
cuidando la imagen-,  
cuando conversa de  
otras cosas distintas a  
la promesa dada)



**“Dirigente”:** Es la actitud de “Definir la Cancha”  
“Alcanza Acuerdos o Metas = Promesas”



**“Plateista”**  
Se dedica  
a juzgar o  
criticar el hacer  
de otros, sin  
involucrarse

**“Jugador”:** enfocado  
en hacer que  
las cosas pasen”  
(cumple promesas y hace  
nuevos pedidos u ofertas)



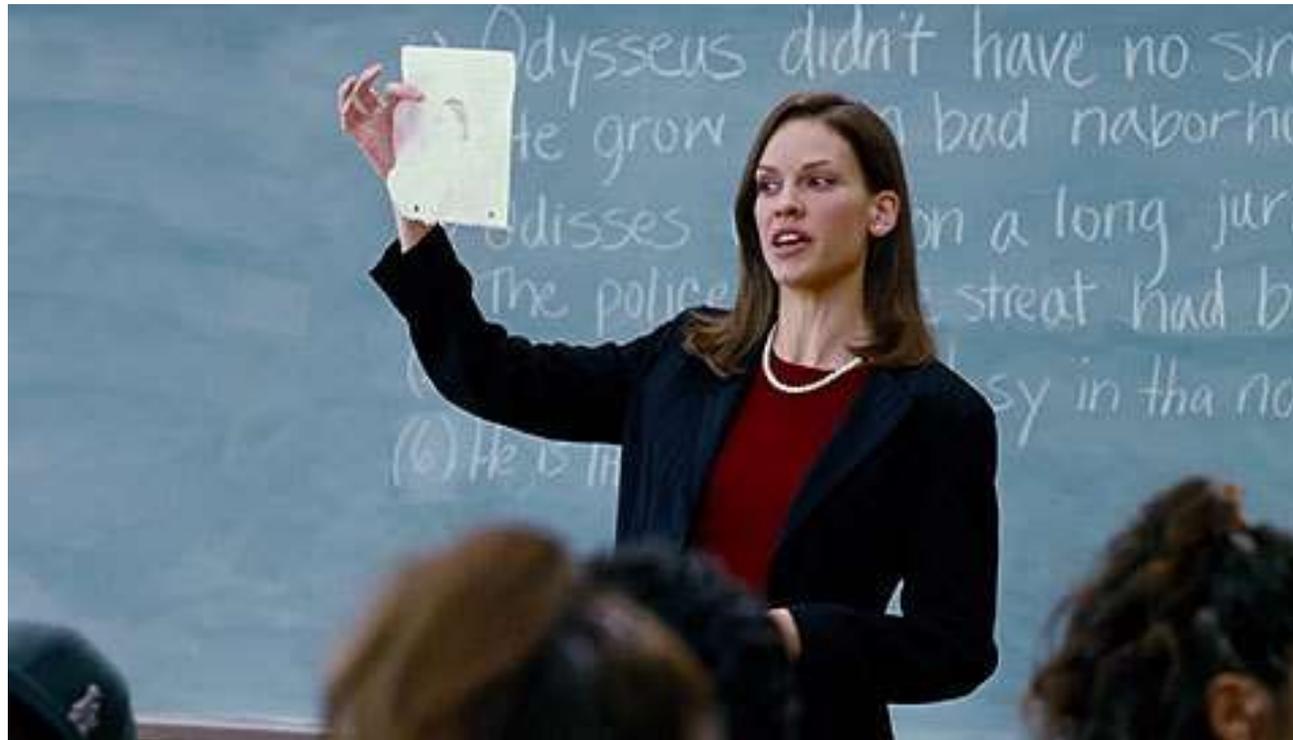
**“DT”:** Facilita  
el cambio  
“desde el banco”  
“Observas las posibilidades  
o brechas de todos los otros tipos  
de compromiso y ofrece  
una mirada contributiva  
a cada uno.

Fuente: Esquema adaptado por Ignacio Bossi a partir de propuesta didáctica de Jim Selman

## Práctica con video | Compromiso Consecuente

**Escena 2: 27:30**

**“el dibujo en la clase” La promesa y La circunstancia**





# Tu Equipo de Ensayo

## Curso: Habilidades Gerenciales 2

### Reflexión Semanal



#### DURACIÓN

**5 minutos**

incluye completar el reporte



#### MATERIAL

Cancha de Compromisos



#### CANAL

Minigrupo por Zoom

### CONSIGNAS | ESCENA 2

#### Reunión con su coordinadora. Compromiso emergente

- ¿Qué compromiso tienen con la integración? ¿En qué actos del habla se manifiestan?
- Compromiso Consecuente o Derivado: ¿Qué sucede con el compromiso a partir de la circunstancia “dibujo”?
- ¿Qué podría hacer la maestra para mover las conversaciones del equipo hacia un compromiso inspirado?

## Práctica con video | Compromiso Inspirado

### Escena 3: 40:50

“el juego en la línea” **Inspirar**



**1.- Puedes identificar en esta escena el:**

- *Compromiso de Arranque*
- *Compromiso Consecuente o emergente*
- *Compromiso Inspirado*

**2.- Qué nos enseña la señorita Gruwell, sobre el compromiso**



# Tu Equipo de Ensayo

Curso: Habilidades Gerenciales 2

## Reflexión Semanal



### DURACIÓN

**5 minutos**  
incluye completar  
el reporte



### MATERIAL

Cancha de  
Compromisos



### CANAL

Minigrupo  
por Zoom

## CONSIGNAS | ESCENA 2

Reunión con su coordinadora. Compromiso emergente

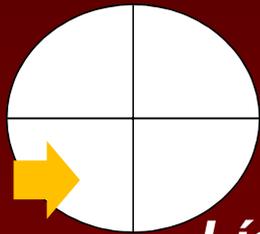
### 1.- *Puedes identificar en esta escena el*

- *Compromiso de Arranque*
- *Compromiso Consecuente o emergente*
- *Compromiso Inspirado*

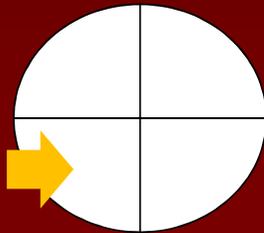
### 2.- *Que nos enseña la señorita Gruwell*

Mapa para Lograr con Otros – Rueda de la Coordinación

## Fase 4: “Limpiar la Cocina”



*Líder*



Las fases del proceso de hacer con otros:

**F0** ¿Voy a transformar mis expectativas del hacer de otros en una rueda de coordinación?

**F1** ¿Qué **CONTEXTO CONVERSACIONAL** requiere el hacer con otros que quiero impulsar?

**F2** ¿Qué opción veo mejor para **COORDINAR** acciones con otros?

**F3** ¿Qué rol tiene el **COMPROMISO** para tener ejecuciones impecables?

**F4** ¿Cómo “limpio la cocina” con los otros de modo de cerrar completos el proceso?

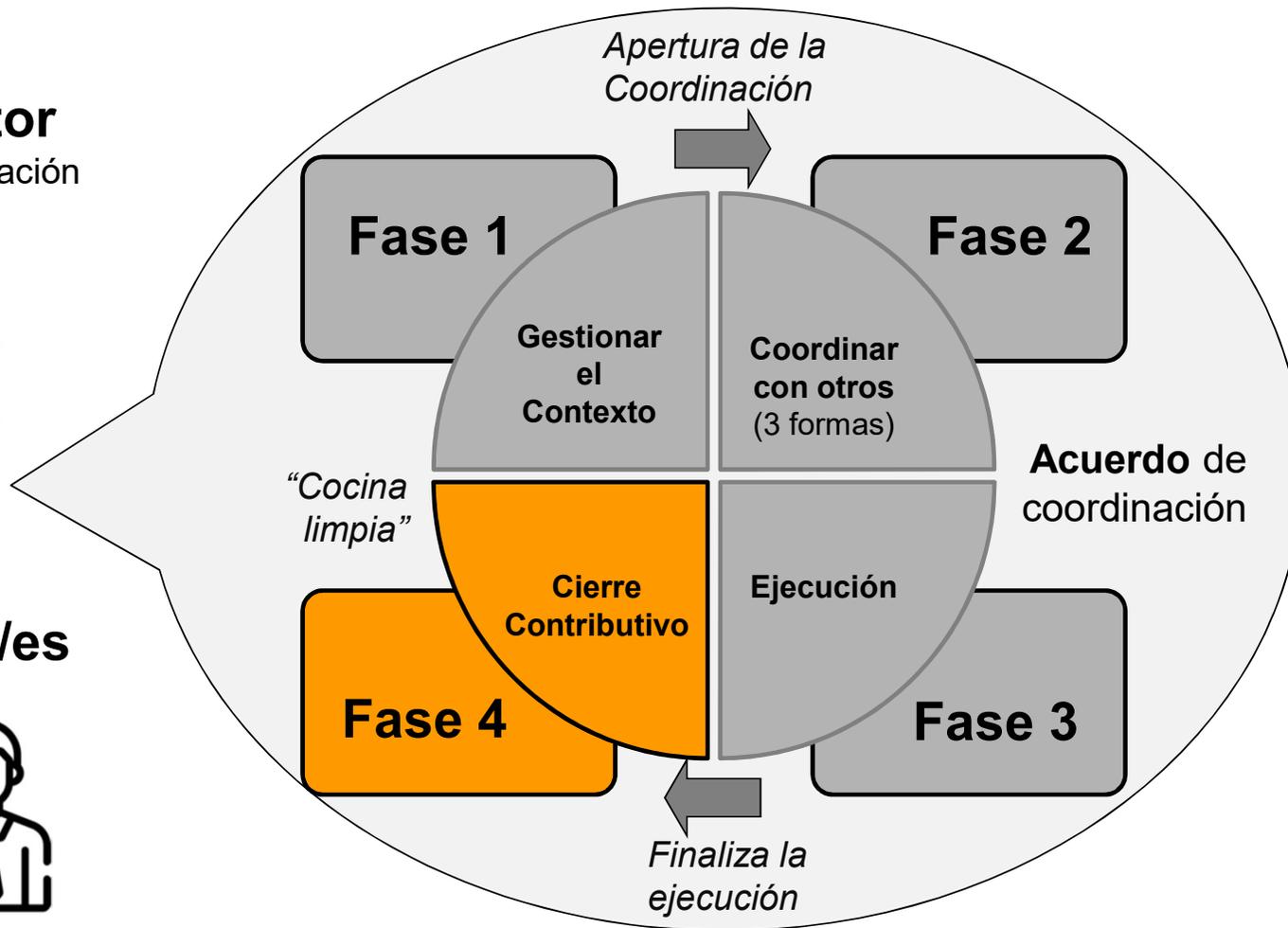
# Rueda de Coordinación

## Tercer "jugada" del Mapa de Liderazgo Grupal

**Rol 1:**  
**Promotor**  
de la coordinación



**Rol 2:**  
**Ejecutor/es**



## ¿Cuál es el objetivo principal de la Fase 4?

Palabras finales  
conjuntas

**Fase 4**

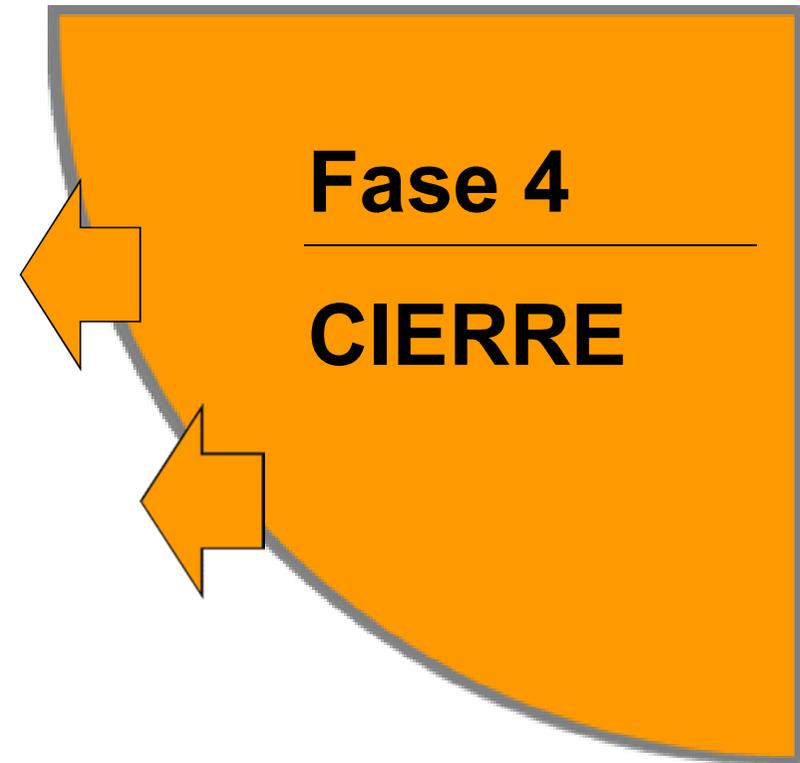
**CIERRE**

### “Limpiar la Cocina”

1. En función de cómo percibiste lo que ocurrió en la coordinación, identificar y tener las conversaciones que “limpien la cocina” (relación)
2. Salir del proceso de hacer con otros energizado (alcanzar el éxito, más allá del éxito)

## ¿Desafíos de la F4? | Chat

- 1.- No transitarla
- 2.- Maquillarla



## ¿Herramientas de la F4?

1. Distinguir  
Queja de Reclamo
2. Inventario de Promesas
3. Conocer las Conversaciones  
“de limpieza de Cocina” 3+1

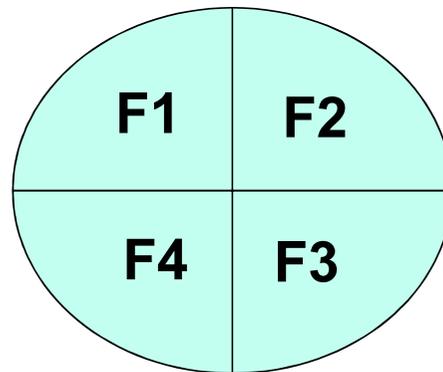
**Fase 4**

**CIERRE**



## Herramientas F4 | Distinguir Quejas y Reclamos

F0



**Fase 4**

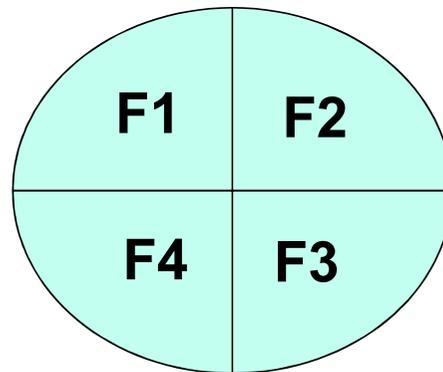
**CIERRE**

- 1. ¿Fuentes distintas? | Mano Virtual**
- 2. ¿Gestión? | Mano Virtual**



## Herramientas F4 | Inventario de Promesas

F0



**Fase 4**

**CIERRE**

- 1. ¿Para qué? | Mano virtual**
- 2. ¿Estados Posibles? | Chat**  
Cumplidas | Excedidas | En Proceso | Incumplidas



# Herramientas F4 | Conversaciones de Cocina



**Gracias!**  
(resultados)



**Pedir Disculpas**  
(promesas incumplidas)



**Te reclamo ...**  
(promesas incumplidas)



**Te reconozco por ...**  
(desempeños)

1.- Sobre lo que sirve expresar (4)

2.- Sobre la necesidad de **cambiar** en virtud de lo que no funcionó

3.- Sobre aquello que **funcionó** y quisiéramos conservar

## Fase 4

### Cierre

(momento 1)

# Consigna “Busca tres objetos”

## Vinculado Minigrupo-Conversaciones de Cocina



3.- Sobre lo que suele ser útil **expresar**

2.- Sobre la necesidad de **cambiar** en virtud de lo que no funcionó

1.- Sobre aquello que **funcionó** y quisiéramos conservar



# Tu Equipo de Ensayo

## Curso: Habilidades Gerenciales 2

### Ultimo desafío de equipo de ensayo



**DURACIÓN**  
**10 minutos**  
2 min. x part.



**MATERIAL**  
Tipos de conversaciones de cocina



**CANAL**  
Minigrupo por Zoom

### CONSIGNAS | FASE 4 EQUIPO DE ENSAYO

#### En minigrupos conversar

(2 minutos cada uno mostrando la relación entre el objeto y cada conversación de cocina) | Jefe de ciclo gestiona el tiempo!!

1. FUNCIONO: “El objeto que elegí es... y lo vinculo con las formas de hacer que funcionaron en nuestro equipo de ensayo que para mi fueron.....”
2. CAMBIAR: “El segundo objeto que elegí es..., hace referencia a aquello que creo no funcionó del todo bien y podríamos cambiar a futuro (si continuáramos juntos), por ejemplo...”
3. EXPRESAR: “El último .....tiene que ver con algo que creo será útil expresar... o que necesito expresar para cerrar en paz...  
*[Agradecer, Reconocer, Pedir Disculpa, Hacer un Reclamo]*

# Herramientas F4 | Conversaciones de Cocina



“Las campanas del templo callan, pero la vibración se mantiene en las flores del campo”

**GRACIAS A TODOS**



## Fase 4

### Cierre

(momento 2 | Plus)

“Nos vamos **completos y en paz** con la limpieza de cocina que hicimos, con todo lo que paso y no pasó, durante todo nuestro hacer juntos”

# Clase 9

Listos para cerrar

## Clase 5 Tareas post sesión

1. **Individualmente:** hacer la transferencia (Escritores de la Libertad)
2. **Equipo de Ensayo (60min)**
  - Parte 1. Elaborar preguntas de dudas
  - Parte 2 respuestas con el coach
3. **Equipo de Implementación**
  - Desafío 4

¿Cómo me voy de la clase, respecto de la expectativa inicial?

