

EMPRESAS CONSCIENTE (Capítulo 1)

Fredy Koffman

Resumen : Mireya Materán

RESUMEN:

1. ¿Qué es Consciencia?

Capacidad de aprehender la realidad, de estar atentos a nuestro mundo interior y al mundo que nos rodea. Nos permite adaptarnos y actuar para potenciar nuestra vida.

2. Empresa Consciente

Es aquella donde las personas tienen objetivos alineados con sus valores de servir al mundo y de obtener a cambio de ese servicio la energía necesaria para seguir subsistiendo y crecer. Favorece el desarrollo de la consciencia.

3. ¿Empleados Conscientes?

Asumen la responsabilidad de su vida. No comprometen valores humanos para lograr el éxito material. Dicen y escuchan las verdades con honestidad y respeto. Buscan soluciones creativas a los desacuerdos y honran sus responsabilidades. Se conectan con sus emociones y las expresan productivamente.

4. ¿Empleados Inconscientes?

No asumen la responsabilidad de su vida. Culpan a otros de sus problemas. Consideran que siempre tienen la razón.

5. Actitudes Inconscientes

- Culpa incondicional
- Egoísmo esencial
- Arrogancia Otológica
- Conductas inconscientes
- Comunicación Manipuladora
- Negociación narcisista
- Coordinación negligente
- Emociones inconscientes
- Incompetencia emocional

1. ¿Qué es Consciencia?

Un individuo consciente es aquel que tiene la capacidad de aprehender la realidad, de darse cuenta de lo que ocurre en su mundo interior y el mundo que le rodea. Actuar en consecuencia, ofreciendo la respuesta acorde a los hechos. Es capaz de adaptarse y evolucionar.

2. Una empresa consciente opera en forma consciente. Favorece el desarrollo de la consciencia. Los empleados, los clientes y proveedores son tratados como personas.

“Una empresa consciente promueve la paz y la felicidad en los individuos, el respeto la solidaridad en la comunidad, y el cumplimiento de la misión de una organización.”

Fredy Kofman

“Sin empleados conscientes las empresas no pueden lograr la excelencia, e incluso es difícil que sobreviva”.

Fredy Kofman

3. Los Empleados Conscientes:

- Asumen la responsabilidad de su vida.
- Actúan acorde a principios y valores humanos.
- Dicen y escuchan las verdades con honestidad y respeto.
- Buscan soluciones creativas a los desacuerdos.
- Cumplen sus promesas y acuerdos.
- Se conectan con sus emociones y las expresan productivamente.
- No enfrentan los conflictos y negocian con la finalidad de derrotar al oponente. Esperan obtener lo que necesitan sin pedirlo.
- Esperan obtener lo que necesitan sin pedirlo.

FUENTE: Fredy Kofman: La empresa consciente

4. Los empleados inconscientes:

No asumen la responsabilidad de su vida. Culpan a otros de sus problemas. Consideran que siempre tienen la razón.

- Pasan por alto los valores y la ética para lograr gratificación inmediata.
- Ocultan información y no escuchan con honestidad y respeto.
- No enfrentan los conflictos y negocian con la finalidad de derrotar al oponente. Esperan obtener lo que necesitan sin pedirlo.
- Esperan obtener lo que necesitan sin pedirlo. Tratan de
- Reprimen sus emociones o reaccionan irracionalmente. No eligen la respuesta adecuada.
- Hacen promesas irresponsables y no honran sus compromisos.

“Los empleados conscientes son el activo más importante de la organización. Por el contrario, los empleados inconscientes son su pasivo más peligroso”

Fredy Kofman

5. ¿Gerentes Conscientes?

Crean el ambiente adecuado para que sus trabajadores logren su óptimo desarrollo como profesionales y seres humanos.

“SÓLO LOS GERENTES CONSCIENTES PUENDEN OBTENER EL COMPROMISOS DE SUS TRABAJADORES”

Fredy Kofman

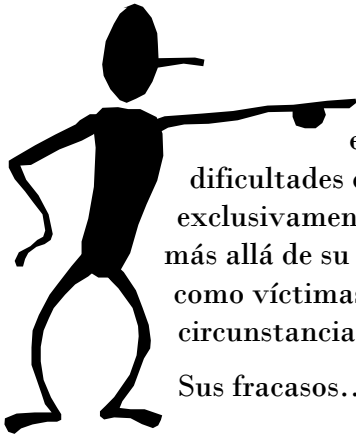
EMPRESAS INCONSCIENTES VS. EMPRESA CONSCIENTE

ACTITUDES INCONSCIENTES	ACTITUDES CONSCIENTES
Culpa incondicional	Responsabilidad incondicional
Egoísmo esencial	Integridad esencial
Arrogancia Ontológica	Humildad ontológica
Conductas inconscientes	Conductas conscientes
Comunicación Manipuladora	Comunicación auténtica
Negociación narcisista	Negociación constructiva
Coordinación negligente	Coordinación impecable
Emociones inconscientes	Emociones conscientes
Incompetencia emocional	Competencia emocional

Fuente: La Empresa Consciente. Fredy Kofman.

ACTITUDES INCONSCIENTES

1. CULPA INCONDICIONAL



Es la tendencia a explicar todas las dificultades como consecuencia exclusivamente de fuerzas que están más allá de su propia influencia, a verse como víctimas absolutas de las circunstancias externas.

Sus fracasos...

- **Victimas:** sus problemas siempre son causados por otros.
- **Impotentes:** No pueden hacer nada para evitarlo ni afrontarlo.
- **Indignados:** piensan que los otros deben reparar el daño que crearon.
- **Superiores moralmente:** procuran controlar con acusaciones y exigencias airadas.
- **Inocentes:** se siente inocentes, los otros son los culpables.

2. EGOISMO ESENCIAL

Es el enfoque en la gratificación del yo, sin preocupación de por el bienestar de los otros. Buscar la satisfacción inmediata, sin considerar las consecuencias para los demás e incluso para la misma persona que lo realiza.

- Se concentra sólo en sus deseos.
- Busca placer.
- Ganar es fundamental.
- Hace cualquier cosa para lograr sus metas.
- Ve a las demás personas como medios para lograr sus objetivos.
- No le detienen límites morales para lograr lo que se propone.
- Sus acciones son guiadas por la codicia, la envidia y los celos
- Nunca está satisfecho.



“Fantasmas hambrientos”

“Cuando usted vive y trabaja inconscientemente las situaciones pueden parecer infernales, pero cuando se intensifica la luz de la consciencia las mismas situaciones parecen celestiales”.

Fredy Kofman

3. ARRONGANCIA ONTOLÓGICA

La pretensión de que las cosas son tal como ella las ve. Es la creencia de que sólo es válido su punto de vista y cualquier opinión diferente está equivocada.

NO DISTINGUE ENTRE SUS OPINIONES PERSONALES Y LA REALIDAD OBJETIVA

Para el arrogante ontológico

- sólo hay una manera de pensar: la suya.
- Su objetivo es que todos se rindan a sus ideas. Está decidido a mostrar que está en lo cierto.
- Su autoestima depende de tener la razón y se haría añicos si se muestra que está en un error.
- Argumentará apasionadamente para mostrar que tiene la razón.
- Es imposible mantener una conversación productiva con él.
- Expresa sus opiniones con superioridad moral lo que provoca rechazo en quienes tienen opiniones diferentes.
- Su conducta polariza y cada bando tratará de mostrar que es dueño de la verdad.

“El sábelo todo que siempre tiene la razón”

4. CONDUCTAS INCONSCIENTES

No se elige la respuesta o la acción, estas surgen de manera reactiva de forma inconsciente. La persona inconsciente se deja llevar por sus impulsos.

5. COMUNICACIÓN MANIPULADORA

Guardarse información con el propósito de obtener lo que desea. Están dispuestas a engañar a los demás para lograr sus objetivos. En la comunicación las personas:

- Ocultan datos.
- Están dispuestas a engañar.
- Comparten sólo la información que sustenta sus argumentos.
- No tienen curiosidad por saber lo que los otros piensan.

“Cuando las personas se comunican manipuladoramente, se abre una amplia brecha entre el discurso público y los pensamientos privados. Una conversación puede ser aparentemente cordial, pero los hechos y opiniones importantes permanecen ocultos en la mente de cada persona.”

Freddy Kafman

6. NEGOCIACIÓN NARCISISTA

El objetivo subyacente de la negociación es demostrar el propio valor venciendo al adversario. Es demostrar “quien manda”. El propósito es ganarle al otro. Los negociadores narcisistas:

- Buscan ganarle al otro.
- Polarizan y agraden.
- Impiden explorar alternativa.
- Impiden encontrar soluciones compartidas.
- Se identifican con sus opiniones.
- No distinguen un cuestionamiento a una idea con una ofensa personal
- Compiten por una cuota de autoestima.



“De que tu pierdas depende mi valor”

7. COORDINACIÓN NEGLIGENTE

Kofman define la coordinación negligente como una manera indolente de colaborar, haciendo promesas sin asumir serio compromiso. Falta de claridad en las peticiones.

- Hace promesas sin asumir compromiso.
- Peticiones sin claridad.
- Promesas infundadas.
- Negligencia en los compromisos asumidos.
- Reclamos inefectivos.



“Cubo de hielo o fosforito”

8. INCOMPETENCIA EMOCIONAL

Incapacidad de manejar las emociones. Se muestra de dos maneras:

Explosión: se expresan los sentimientos de forma inadecuada y contraproducente.

Represión: ocultan los sentimientos bajo una fachada estoica, simulando que nada ocurre a pesar de estar furioso. Las personas pueden exhibir estas conductas de manera alterna.

En este documento es una síntesis del Capítulo 1 del libro “La Empresa Consciente” de Fredy Koffman. Fredy Koffman <http://www.axialent.com/>.