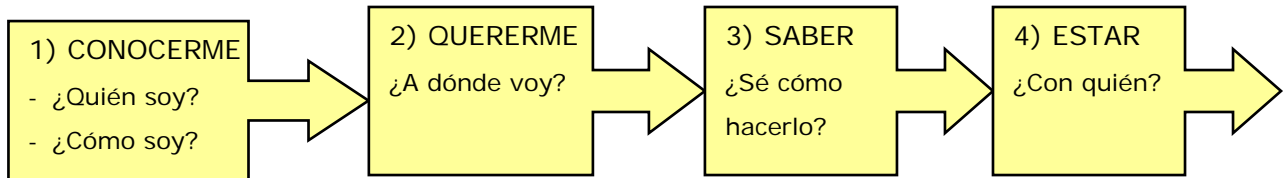


COACHING POLÍTICO

1. PERSONA: “Solo cuando los líderes se lideran a sí mismos pueden liderar a otros”



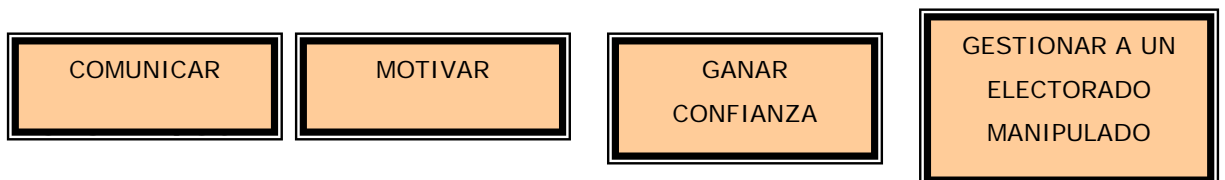
2. POLÍTICO: “Sé el cambio que quieres ver en el mundo”



3. PARTIDO: “Lidera con tu gente y no lideres sobre tu gente”



4. ELECTORADO: “Cuando el mejor líder ha hecho su tarea, sus colaboradores dicen: “lo hemos conseguido””



- Desarrollo efectivo de un político como persona, político, partido y representantes de un electorado

PROGRAMA

COACHING: COMO PERSONA

- 2) Despertar el talento mediante la inteligencia emocional.
 - a. Tomar conciencia de nuestros puntos fuertes y débiles.
 - b. Cómo desarrollar una actitud positiva.
 - c. Cómo transformar pensamientos negativos en positivos.
 - d. Gestión de las emociones.
 - e. Superar sentimientos negativos.
 - f. Asumir mi responsabilidad mediante el compromiso y una actitud positiva.
 - g. Dar/recibir feedback.
 - h. Técnicas de automotivación.

- 3) Educar el talento mediante la inteligencia emocional.
 - a. Identificar conductas limitantes y DAFO.
 - b. Suprimir resistencias al cambio.
 - c. Reconocer juegos y máscaras inefectivas.
 - d. Cómo supera el miedo y la frustración.
 - e. Toma de decisiones.

COACHING: CÓMO LÍDER

- 1) Crear valores.
 - a. Integridad
 - b. Confianza
 - c. Voluntad (esfuerzo, decisión, riesgo)
 - d. Comunicación
 - e. Aprendizaje

- 2) Gestor de emociones.
 - a. Reconocer emociones
 - b. Gestión de emociones
 - c. Canalización de emociones insanas

- 3) Gestor de motivaciones.
 - a. Creencias
 - b. Reconocer necesidades
 - c. INSIGHT: Afecto
 - d. Visión
 - e. Intuición
 - f. Legado

- 4) Gestor de tiempo.
 - a. Identificar situaciones de estrés
 - b. Aprender a relajarse=reflexión
 - c. Priorizar lo esencial
 - d. Prevenir, planificar, preparar
 - e. Biorritmos

- 5) Gestor del cambio.
 - a. Tomar conciencia del estado presente y futuro
 - b. Enemigos del cambio
 - c. Manejar situaciones de crisis
 - d. Ser pioneros y colonos
 - e. Desarrollo de la gestión del cambio

- 6) Crear estrategias
 - a. Estrategias para crear confianza
 - b. Estrategias para un equilibrio emocional y motivacional
 - c. Estrategias para la creatividad
 - d. Estrategias para potenciar el talento

COACHING: CÓMO PARTIDO

1) Comunicación

- a.** Desarrollo de la comunicación efectiva mediante la Programación Neurolingüística
- b.** Preparación de un discurso en función al público
- c.** Desarrollo de los recursos de la voz y el lenguaje corporal como máximos elementos en la influencia frente al público
- d.** Presentaciones eficaces
- e.** Cómo superar:
 - miedo escénico
 - Mente en blanco
 - Situaciones de ansiedad
- f.** Cómo ser un buen moderador

2) Crear equipos

- a.** Desarrollar una buena empatía para ganarse la confianza
- b.** Apoyar a superar miedos y ambientes hostiles
- c.** Estilos de liderazgo

3) Gestor de equipos

- a.** Habilidades para apoyar a gestionar las emociones de las personas
- b.** Detención de las necesidades y su ejecución
- c.** Visión compartida
- d.** Crear la ilusión
- e.** Generar la competencia y colaboración mediante las alianzas
- f.** Reconocimiento

COACHING: CÓMO ELECTORADO

1) Comunicar

- a.** Dominar los sistemas representacionales de la Programación Neurolingüística en función al electorado
- b.** Saber comunicar con el ejemplo
- c.** Estrategias para realizar y recibir críticas
- d.** Manejar ataques ofensivos de los demás
- e.** Cualidades de un comunicador excelente:
 - Empatía
 - Intuición
 - Escucha activa
 - Preguntar
 - Dar feedback

2) Motivar

- a.** Identificar las necesidades del electorado
- b.** Entusiasmar al electorado mediante las emociones
- c.** Visión compartida

3) Ganar confianza

- a.** Desarrollar los valores y creencias para compartir con el electorado
- b.** Desarrollar la responsabilidad social y la responsabilidad social corporativa

4) Gestionar al electorado manipulado

- a.** Voto emocional y racional
- b.** Sistema legítimo:
 - Catedrales
 - Sistema “sombra” (cafetería)
- c.** Coaliciones: Necesarias para una buena defensa

DURACIÓN

180 horas

Grupos: De 10 a 14 personas

JORNADA DE TRABAJO

HABILIDADES DE COACHING PARA POLÍTICOS

Objetivo del programa: los políticos y candidatos pueden mejorar sus habilidades de pensamiento; de comprensión de sus relaciones con los partidos políticos y otras organizaciones; de la naturaleza y alcance de los compromisos consigo mismos y con su entorno familiar, y con el cuerpo electoral .

Con este programa se pretende que los participantes desarrollen y profundicen en los procesos de reflexión indicados y que piensen en la actividad política como dedicación vocacional llena de significado; eventualmente, para que también piensen en actividades alternativas tanto durante sus mandatos como políticos como al término de los mismos. Trabajar en política como en cualquier otra actividad significa saber gestionar y sostener paradojas; identificar éstas y reflexionar acerca de cómo vivir con ellas sin remordimientos ni idealizaciones.

A quién aprovechará. El programa está diseñado para políticos, candidatos, oficiales de partidos políticos y, en general, para quienes la política forma parte de su proyecto vital. También será muy útil a directivos de todo tipo de empresas y a quienes trabajan en entidades sin ánimo de lucro, organizaciones no gubernamentales, etc..

Enfoque del programa. Es un programa de iniciación pero muy experiencial. Abordaremos los tres lados del triángulo vital del político: ¿Quién soy como persona y como político?; el partido (o la organización política) al que pertenezco, el que me presenta como candidato; el cuerpo electoral, el colectivo, del que solicito el voto, la confianza.

Actividad pre-jornada. Diez días antes de la fecha de la jornada todos los participantes inscritos recibirán en su correo electrónico un cuestionario autobiográfico. Deben rellenarlo pero **no** enviarlo a la dirección del programa ni a ningún otro participante en el mismo. Es **sólo para su uso personal y confidencial**. Durante la jornada, los ponentes pedirán a los participantes aquellas partes de su biografía que voluntariamente quieran compartir con el grupo;

insistimos, se trata de algo voluntario y limitado a una parte o varias de la biografía del participante.

PROGRAMA DE LA JORNADA

- 1.** Presentación de los facilitadores y de los participantes
- 2.** Objetivos de la jornada

Autoconocimiento

- 3.** ¿Quién soy?
 - a) Importancia del autoconocimiento
 - b) Lo que sé y lo que no sé. Mi inconsciente
 - c) El teatro interior
 - d) La evolución humana.
 - e) El inconsciente evolutivo.
- 4.** Ejercicio práctico: cada participante comparte con el grupo fragmentos o partes limitadas de sus biografías.

5. Ejercicio práctico: los ponentes piden a los participantes que escriban en una hoja una frase o un resumen de algún acontecimiento de su vida , la influencia de alguna persona. Entregarán a los facilitadores el papel debidamente doblado y sin firma ni indicativo; éstos procederán a la apertura confidencial de dichos papeles, leerán en alta voz lo que figure en cada uno , lo transcribirán a un papelógrafo y destruirán los papeles. Comentario de las anotaciones que aparezcan en el papelógrafo.
6. El yo persona y el yo político. Contradicciones y paradojas. ¿Podemos vivir con ellas?
7. Habilidades de coaching: la escucha activa, preguntas con sentido, interpretaciones y re-encuadres, no sugerir soluciones sino plantear interrogantes, empatía, comunicación
8. ¿Hay vida después o más allá de la política?
9. Cómo continuar mejorando nuestro auto-conocimiento

El partido o la organización política a la que pertenezco

10. ¿Qué es un sistema?
11. El partido como sistema
12. El sistema formal y el sistema en la sombra
13. ¿ Puede el sistema en la sombra ser el recambio del sistema formal?
14. El partido frente a la sociedad; las figuras materna de provisión universal sin contrapartidas y la paterna de las exigencias y limitaciones de la realidad.
15. Competir y colaborar intensamente
16. Modelos mentales
17. Ejercicio práctico: ¿cuáles son los modelos mentales de mi partido? ¿siguen siendo válidos?, ¿habrá que cambiarlos?, ¿por cuáles?, ¿por qué?

El cuerpo electoral

- 18.** El problema agente-principal
- 19.** El riesgo moral del principal.(desviación de poder)
- 20.** El riesgo moral del agente
 - a) La infantilización del electorado
 - b) El corto y el largo plazo
- 21.** El dilema del prisionero
- 22.** Ejercicio práctico sobre el dilema del prisionero: el rojo y el azul
- 23.** Sostener y vivir con la paradoja: infantilización y maduración.

Conclusiones de la jornada

PROFESORADO

DIRECTOR

D. Javier Mañero

Dirección de Postgrados de la UCJC

CLAUSTRO DOCENTE

JAVIER MAÑERO

Empresario. Director de Escuela de Inteligencia. Licenciado en Empresariales (UCM). Master en Coaching, PNL e Inteligencia Emocional (UCJC). Programa de desarrollo de liderazgo (UFV). Programa de HHDD (Instituto de empresa). Coach. Más de treinta años de experiencia como docente.

CAROLINA SOBA

Licenciada Psicología (UAM). Master en Psicoterapia Cognitiva – Conductual (Grupo Luria). Practitioner PNL. Psicoterapeuta. Profesora de psicología. (Nº de colegiado M – 14.665, COPM). Master de Inteligencia Emocional por la UCJC. Directora del programa Master en IE. Además es consultora senior de Inteligencia Emocional para el Comité Olímpico Español. Ocho años de experiencia terapéutica y docente.



PARA CONTACTAR

Teléfono: 902 15 17 43 -- 91 548 81 76
info@escueladeinteligencia.com
www.escueladeinteligencia.com

C/ Fernando el Católico, 63. local
(Moncloa o Argüelles) 28013 MADRID