

“La Rehumanización del Management, el Amor en la Empresa y el Liderazgo de Sí-Mismo”

CARLOS VIGNOLO

**6 Conferencias para la Rehumanización de la
Humanidad en el Tercer Milenio**
5ª Conferencia

Santiago, 31 de agosto de 2009

Recapitulando las 4 Conferencias previas:

Proposición 1: El paradigma escencialista-racionalístico-atomístico-competitivo nos lleva al nihilismo negativo y nos imposibilita evolucionar y vivir bien.

Proposición 2: El constructivismo radical es un serio aspirante a paradigma triunfador en tiempos del “Encuentro de los Hemisferios” (geográficos y cerebrales)

Proposición 3: El constructivismo, o es radical, radical existencial o no sirve.

Proposición 4: Amar, Emprender e Innovar son las Fuentes de la Vida.

PROPOSICIONES DE LA CONFERENCIA DE HOY

- La evidencia empírica no avala la tesis de que las empresas exitosas se mueven por afán de lucro.
- El management y los negocios están experimentando un proceso de rehumanización.
- El Amor aparece ahora como un factor de éxito en los negocios.
- El diseño, liderazgo y gestión de sí-mismo es factor clave del nuevo management. La inteligencia emocional llega a la empresa.



“El Amor en la Empresa: Innovación y Rehumanización del Management”



Carlos Vignolo F.



**Desayuno Mensual AMCHAM
6 de octubre de 2005**



"That's what the ball contains:
namely, ideals, values and
emotions"

The Knowledge Creating Company
Nonaka, I., Takeuchi, H. 1995



"Cuando comparé el desempeño de las
'estrellas' con los ejecutivos promedio en
posiciones de liderazgo 'senior', cerca del
90% de la diferencia en sus perfiles era
atribuible al factor "inteligencia emocional"
más que a habilidades cognitivas"

Daniel Goleman
What Makes a
Lider?
HBR, Nov-Dic 1998



Folklore: El gerente es un planificador reflexivo, sistemático.

Los Hechos: Estudio tras estudio han mostrado que los gerentes trabajan en forma continua, que sus actividades están caracterizadas por lo breves, variadas, discontinuas, y que están fuertemente orientados a la acción "and dislike reflective activities"

"The manager's job: Folklore and facts" 1975
Mintzberg



"Strategy making must be democratic"

"Strategy as Revolution",
Gary Hamel, HBR, jul-aug 1996



Harvard Business Review, Número Especial Diciembre 2001

Breakthrough Leadership, Goleman, Boyatzis y McKee **"Primal Leadership"**

- ☐ Leaders' Mood
- ☐ SOB
- ☐ Contacto humano



"The term "breakthrough leadership", as we define it, is multivalent – it points in several directions at once. Certainly, it involves breaking through old habits of thinking to uncover fresh solutions to perennial problems. It also means breaking through the interpersonal barriers that we all erect against genuine human contact".

Harvard Business Review, Número Especial Diciembre 2001

(Editor's Letter, Harvard Business Review, 2001)



Harvard Business Review April 2001

- ❑ Can we talk?
- ❑ Only Connect
- ❑ Manage Relationships, not individual



Harvard Business Review, Número Especial Agosto 2002

- ❑ Pobres resultados de la creatividad bajo presión
- ❑ Imperativo de los líderes: Tolerancia al error
- ❑ Redes de innovación



*The Innovative Enterprise:
Turning Ideas into Profits*



Managing Oneself
5th Level Leadership
Meaning, Not Money
Think Big, Act Small
Good Business
Csikszentmihalyi
La Quinta Disciplina

Peter Drucker
Jim Collins
Guy Kawasaki
Jason Jennings
M.

Peter Senge



“Para sobrevivir hoy como líder es necesario tener un santuario donde reflexionar sobre la jornada del día previo, recomponer la energía emocional y recalibrar la brújula moral”

Heifetz y Linsky, HBR, Junio
2002



“Strategy is not war with our competitors: it is love with our customers”

Arnoldo Hax & Dean Wilde
The Delta Project



“When I first suggested that Love was the way to transform business, grown CEOs blushed and slid down behind annual accounts. But I kept at them. I knew it was Love that was missing. I knew that Love was the only way to ante up the emotional temperature and create the new kinds of relationships brands needed. I knew that Love was the only way business could respond to the rapid shift in control to consumers.”

Kevin Roberts/Lovemarks



¿El curso más popular de Harvard
en la actualidad?

ii Felicidad (Psicología
Positiva)!!

Del Profesor Tal Ben-Shahar



Interfases Amorosas para las
Empresas:

los Sistemas MMEDCCAL