



**20 años
de proyectos**

Daniel Dávila
daniel@genexusconsulting.com

GeneXus Consulting

Algunos proyectos



Sistema Nacional
de Información Ganadera



KELLWOOD



PODER JUDICIAL



BARNES & NOBLE
BOOKSELLERS



FRIGORIFICO CARRASCO



GeneXus[™]
CONSULTING



4 DIMENSIONES DESARROLLO DE SOFTWARE



PERSONAS

- * ¿MÓDULOS O PERSONAS ?
- * ¿TENEMOS PROBLEMAS TECNOLÓGICOS?
- * LOS ASPECTOS HUMANOS SUELEN TENER LA MENOR PRIORIDAD



PERSONAS

- * ¿ESTAMOS EN NEGOCIO DE LA TECNOLOGÍA?
- * ¿QUIZÁS ESTAMOS EN EL NEGOCIO DE LA COMUNICACIÓN ENTRE SERES HUMANOS!
- * NOS ES MÁS FÁCIL LA TECNOLOGÍA



¿CUÁL ES LA PRINCIPAL HERRAMIENTA
PARA LA COMUNICACIÓN ENTRE
PERSONAS?

***“LA CALIDAD DE TU LIDERAZGO
DEPENDE DE LA CALIDAD DE TUS
CONVERSACIONES”***

LA CONVERSACIÓN COMO HERRAMIENTA

- * NOS JUGAMOS LA VIDA EN LAS CONVERSACIONES QUE TENEMOS
- * A NIVEL PROFESIONAL Y PERSONAL



LA CONVERSACIÓN COMO HERRAMIENTA DE DIRECCIÓN DE PROYECTOS

- * EL Managment no le ha prestado la suficiente atención

- * **LA CALIDAD DE TÚ LIDERAZGO DEPENDE DE LA CALIDAD DE TUS CONVERSACIONES**

LA CONVERSACIÓN COMO HERRAMIENTA

**“A ESE PROBLEMA LE HACE FALTA UNA
CONVERSACIÓN”**

LA CONVERSACIÓN COMO HERRAMIENTA

* ¿TIENES CONVERSACIONES PENDIENTES?

- * Con un colega al que trituras interiormente
- * Con alguien del equipo que esta desmotivado
- * Con un jefe al que desprecias
- * Con un amigo, hermano, pareja...
- * ---

LA CONVERSACIÓN COMO HERRAMIENTA DE DIRECCIÓN

- * **CONVERSACIONES PARA ALINEAR EQUIPOS**
- * **LAS BUENAS IDEAS HAN SIDO CONVERSADAS**

Basta de “Habría que...”

* ¿Los que proponen las ideas son los que las llevan adelante?



La Epidemia de los Mensajes Escritos

- * **PELIGRO COMO SUSTITUTO DE CONVERSACIONES**
- * **ESCRIBEN HISTORIA DE RELACIONES DETERIORADAS**



LA CONVERSACIÓN CON HERRAMIENTA DE DIRECCIÓN

*** PARA DIRIGIR
HAY QUE ESTAR**



NO CONVERSACIÓN

- * **Hablar sin escuchar como un charlatán**
- * **Suponer el punto de vista del otro sin dar chance de expresarse**
- * **Acusar, Acorralar, Atacar**
- * **Subir el tono con gestos, palabras, intimidando**

CONVERSACIONES DIFÍCILES

A NIVEL PROFESIONAL

- * Dar feedback negativo
- * Despedir un empleado
- * Problemas del proyecto
- * Conflicto con un colega
- * Motivar a alguien abatido

A NIVEL PERSONAL

- * Pedir Perdón,
- * Recuperar a un amigo
- * Una declaración de amor
- * Recomponer una relación

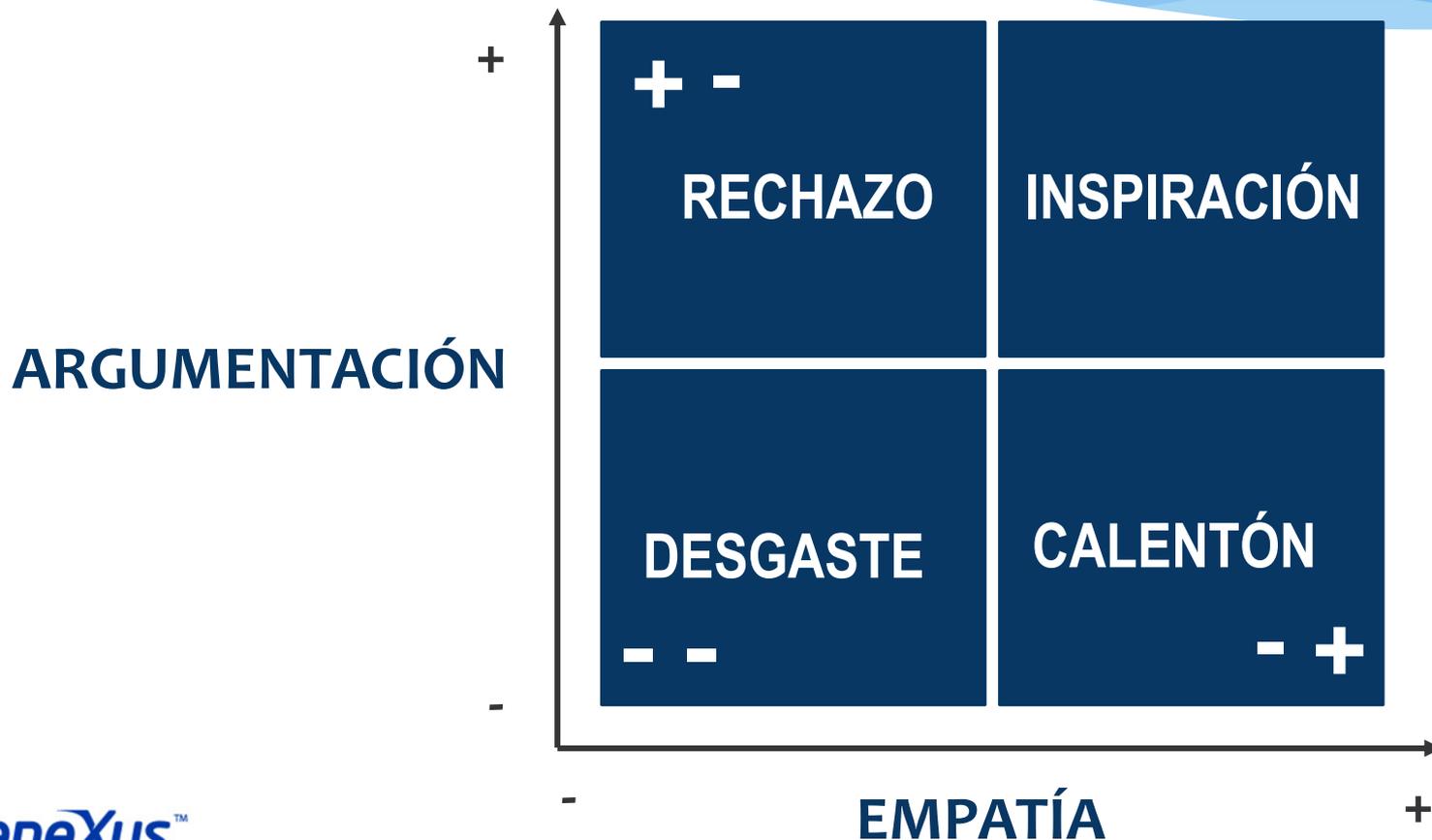
CONVERSACIONES DIFÍCILES

- 1. REQUIEREN UN ESFUERZO EMOCIONAL E INTELECTUAL**
- 2. NOS JUGAMOS ALGO IMPORTANTE**
- 3. PUEDEN SALIR MAL**

ARGUMENTACIÓN Y EMPATÍA

- * **ARGUMENTACIÓN:** Qué se Dice y
Cómo se diseña el Mensaje
- * **EMPATÍA:** Quién Conversa y Cómo es
su Actitud

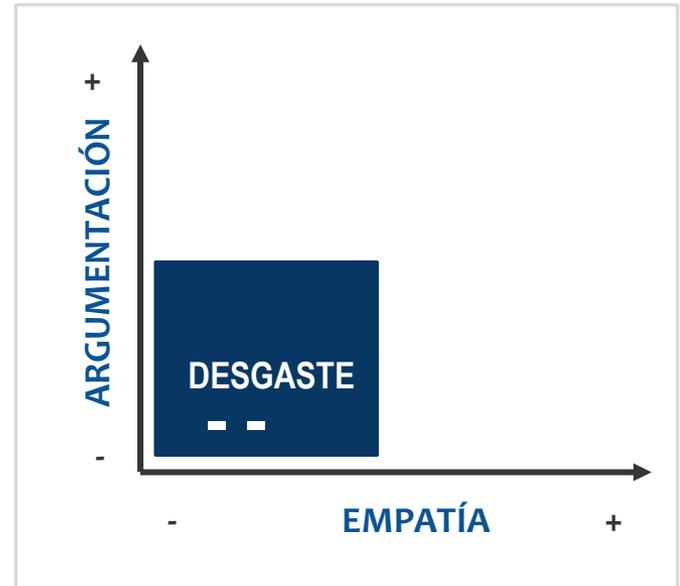
ARGUMENTACIÓN Y EMPATÍA



Conversación de DESGASTE

- * **Calidad de la Argumentación: Baja**
Grado de Empatía: Baja
- * **Efecto: DESGASTE**

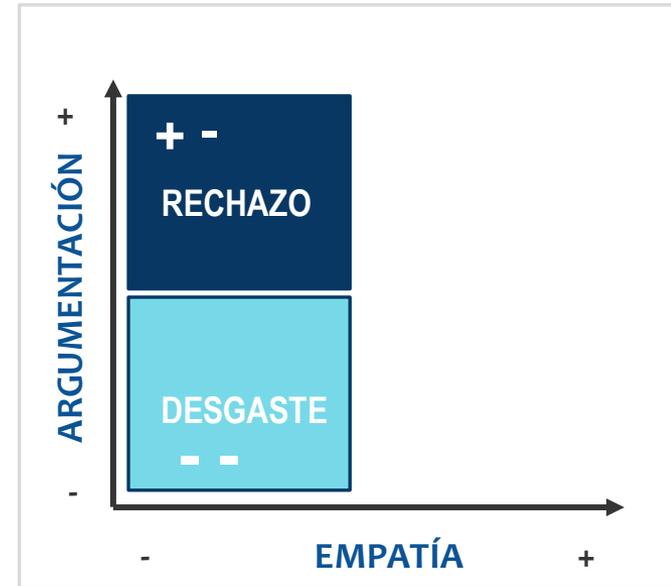
- * **Pérdida de Tiempo**
- * **Frecuentes**
- * **Deterioran la relación**



Conversación de Rechazo

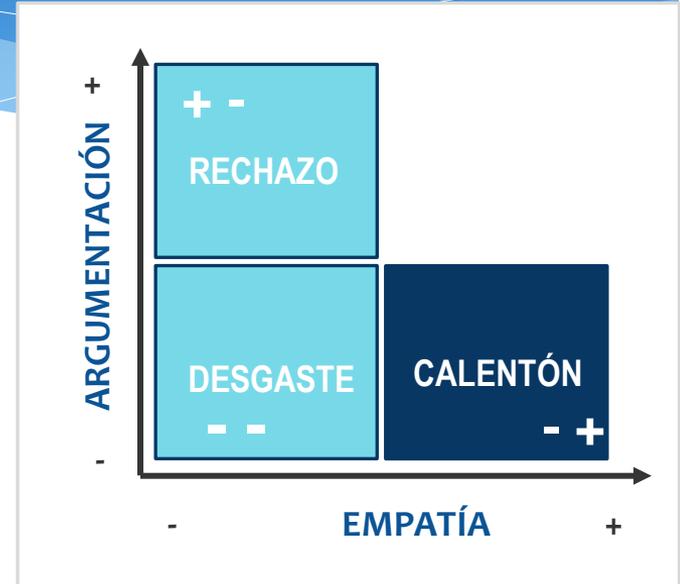
- * **Calidad Argumentación: Alta**
- * **Grado de Empatía: Baja**
- * **Efecto: RECHAZO**

- * **Se llega armado de razones y se sale frustrado**
- * **Cerebro con modo “NO” activado**
- * **Muy común entre profesionales**
- * **Falta de una visión amplia**
- * **“No me interesa tu vida personal...”**



Conversación Calentón

- * **Calidad de Argumentación: BAJA**
 - * **Grado de Empatía: Alta**
 - * **Efecto: CALENTÓN**
-
- * **Conversaciones intensas**
 - * **Conversaciones cargadas de emotividad**
 - * **Conversaciones Desordenadas**
 - * **No ofrecen conclusiones claras, sin decisiones firmes**
 - * **Pueden no faltar argumentos**

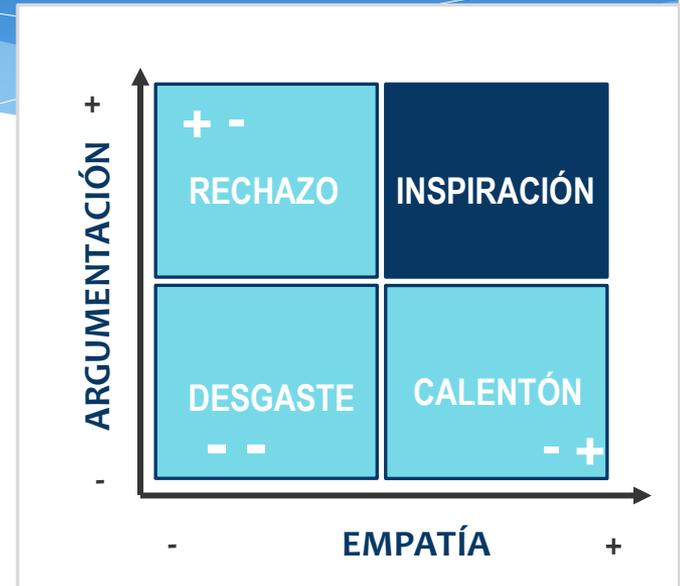


Conversación inspiradora

- * **Calidad de Argumentación: Alta**
- * **Grado de Empatía: Alta**
- * **Efecto: Inspiración**

- * **Se ofrece al Interlocutor Argumentos Sólidos y Energía**

- * **Se toman decisiones**



Algunas claves para mejorar

Algunas claves para mejorar argumentación

- * **Objetivo**
- * **Mensajes Clave**
- * **Memoriza las palabras claves de los mensajes**
- * **Evita aspectos que llevarían a irse por las ramas**
- * **Apoya mensajes con hechos y datos**
- * **Estructura la conversación como un guion**
- * **Evita secuencias argumentales absolutas e inapelables**

Algunas claves para mejorar la Empatía

* **¿EMPATÍA?**

* **CLAVES:**

1. **Identificar el tipo de personalidad**
2. **Adaptar el modo de transmitir el mensaje**

Ojo: no estamos sugiriendo una manipulación!

Estilos de Personalidad

- * **ESTILOS DE MANAGMENT de Ichak Adizes**

- * **P**roductor

- * **A**ministrador

- * **E**mprendedor

- * **I**ntegrador

Ej.: PAei

Adaptar el modo del mensaje según tipo de personalidad

* Con el tipo **ADMINISTRADOR**

- * Racional, Ordenado, Metódico, Detallista, Les gusta organizar y controlar, Rechaza el cambio,

* **Evitar:**

- * El desorden en la exposición. Tratar demasiados temas. Argumentar desde las emociones

* **Procurar:**

- * Exponer claramente las partes del problema. Organizar bien el guion del mensaje. Dejar que pregunte en cada tramo de la argumentación para satisfacer su necesidad de seguridad.

Adaptar mensaje según tipo de personalidad

* Con el tipo **EMPRENDEDOR**

- * Soñador, Creativo, Intuitivo, Desordenado, Le gustan los retos, Le gusta el cambio, Carismático

* **Evita:**

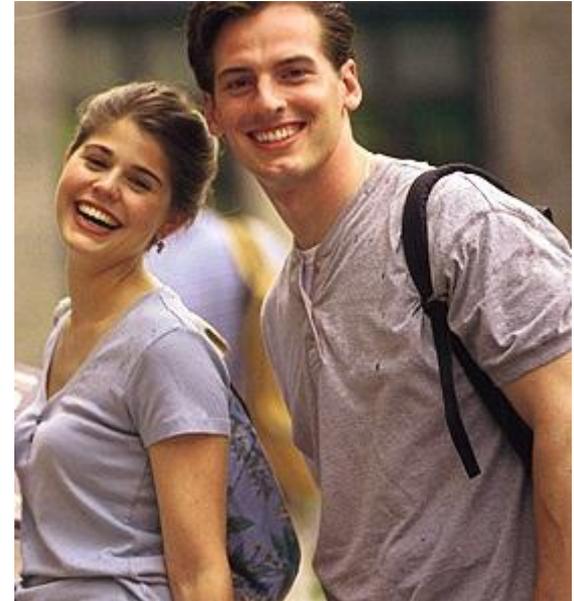
- * Acompañarlo demasiado lejos cuando se vaya por las ramas. Abrumarle con datos

* **Procura:**

- * Ayudarlo con tacto a sintetizar sus ideas. Contar con su creatividad para el diseño e la solución. Poner énfasis en lo positivo.

Conversando con la Generación Y

* Generación Y : 18 – 30 años

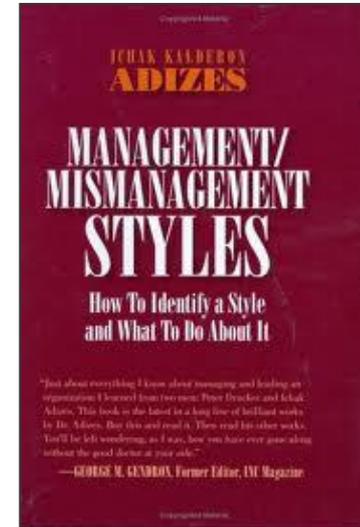
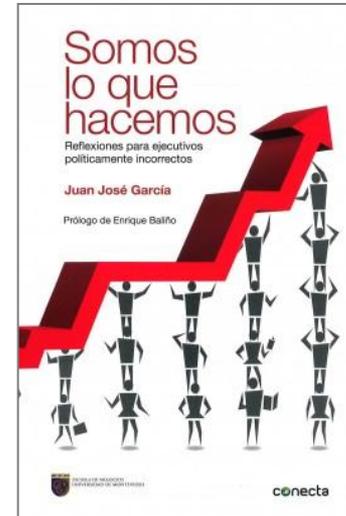
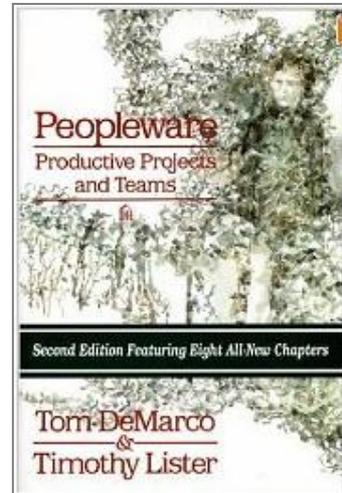
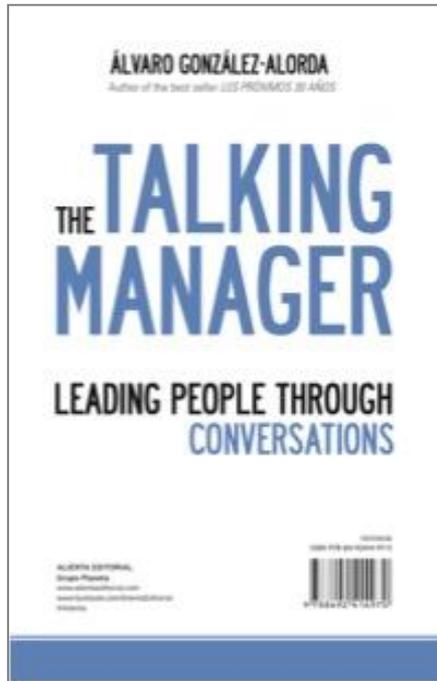


En resumen:

- * **¿REALMENTE ESTAMOS EN EL NEGOCIO DE LA TECNOLOGÍA?**
- * **LA CALIDAD DE TU LIDERAZGO DEPENDE DE LA CALIDAD DE TUS CONVERSACIONES**
- * **PARA DIRIGIR HAY QUE ESTAR**
- * **CONVERSACIÓN = ARGUMENTACIÓN x EMPATÍA**
- * **CLAVES PARA MEJORARLA**
- * **CONVERSAR CON LA GENERACIÓN “Y”**

Solo 1 Consejo:

¡Conviértanse en un Líder de
Proyectos que Conversa!



Daniel Dávila
daniel@genexusconsulting.com