

El Tablero de Control de la Claridad Radical

Protocolo de Emergencia para Desactivar la Hiper-Vigilancia y Recuperar el Ancho de Banda Mental.

PASO 1: Mide tú temperatura mental

Fórmula de Origen: Desempeño = Capacidad - Interferencia



El Frasco Agitado

Siento una urgencia ciega, necesidad de controlar, pesadez en los hombros o un diálogo interno que me empuja a mentar madres o contraargumentar en la junta.

(Diagnóstico: Tu criterio actual no es confiable. Cualquier decisión tomada desde aquí afectará el EBITDA y la relación con tu equipo).



Régimen Natural (Agua en Calma)

Presencia absoluta, capacidad de observar los acontecimientos sin reaccionar de inmediato, escucha presente, sin agenda y claridad radical.

(Diagnóstico: Las soluciones complejas aparecen de forma obvia y si no aparecen espera).

PASO 2: Separa la Ficción de la Realidad

Detén tu hemorragia editorial: Los seres humanos nunca sufrimos por las circunstancias externas; sufrimos por nuestros comentarios editoriales (juicios, pensamientos e interpretaciones) que el intelecto le suma a los hechos crudos. Cuando una crisis o indicador te agite o detectes que tu equipo tiene ruido mental, detén la junta y escribe de forma objetiva en este tablero interactivo:

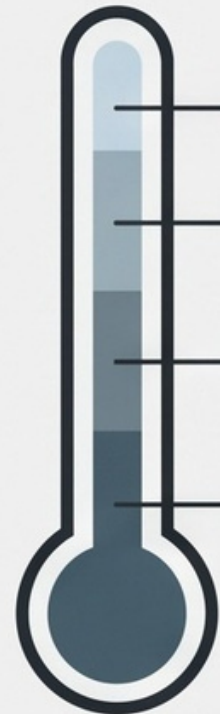
HECHOS CRUDOS (Lo Verdadero)	COMENTARIOS EDITORIALES (La Ficción)
Anota solo lo que se puede medir, pesar o fotografiar en la realidad visible. Ejemplo: El entregable de TI se retrasó 2 días. HECHOS: _____ _____ _____	Ejemplo: "Mi equipo es incompetente, no se comprometen, vamos a perder al cliente". Tu Ruido Mental: _____ _____ _____

Regla de Oro del Tablero: Si tu pensamiento sabe a mierda, deja de masticarlo y déjalo pasar. No todo lo que piensas es verdad.

PASO 3: El Termómetro de la Escucha Directiva

La Ceguera de Escucha provoca el silencio táctico de tu equipo directivo: dicen que sí a todo por miedo y ejecutan desde el ruido mental.

Calibra tu nivel de presencia en esta junta



Escucha Distráida: El celular o la laptop están abiertos en la mesa. Conexión nula, energía desperdiciada. (Prohibida en alto desempeño).
Conexión nula, energía desperdiciada. (Prohibida en alto desempeño).

Escucha Atenta: Haces un esfuerzo brutal por memorizarlo todo debido al miedo a perder un dato. Tu diálogo interno es ensordecedor.

Escucha Experta / Prescriptiva: Oyes al colaborador solo para conectar sus palabras con soluciones que ya tienes archivadas en tu cabeza. Escuchas para recetar, diagnosticar y colgarte la medalla del experto. (Genera una tremenda fricción oculta).

Escucha de Presente (Configuración de Fábrica): Estás relajado como una piedra con oídos. Permites que la información entre limpia de adjetivos. Si tu diálogo interno se activa, lo dejas pasar, dejas pasar. Te permite detectar con nitidez milimétrica lo que tu equipo o cliente NO está diciendo.



PROTOCOLO PARA MANTENER COHESIÓN EN EL EQUIPO

Si tu socio o colaborador están secuestrados por el cortisol, no los eduques ni los confrontes en la junta, usa Protocolo del Elefante con Diarrea...

Dales espacio. Mucho espacio. La ola química tardará 90 segundos en disolverse en su cuerpo si dejas de agitarla y siempre se regresa a la calma.

PASO 4: EJECUCIÓN CONSCIENTE EN MICRO-METAS

A 4,500 metros de altura aprendes que la prisa es una alucinación y que el ruido mental es tu peor enemigo. Cada centímetro cuenta.



Fija tu Meta Estratégica a diario

Regresa a la Roca: Suelta la cumbre imaginaria del trimestre fiscal y responde con el presente limpio: "Y con todo esto, ¿cuál es la única acción, medible y visible que tengo enfrente en este segundo para avanzar veinte centímetros?".

Tus 3 Rocas del Día:

1. _____
2. _____
3. _____

CÁPSULA EJECUTIVA: LAS 3 VERDADES CRUDAS DEL RESET

Antes de dar la siguiente directriz a tu organización, recuerda estas verdades:

1. La agitación emocional que experimentó no proviene jamás de la crisis de la empresa, sino de la película que yo mismo estoy proyectando en mi cabeza.
2. No todo lo que piensas es verdad. "Mi gente no se compromete" (mi mente puede estar secuestrada por un pensamiento o simplemente está cansada).
3. Parte de la inocencia: Ninguna persona hace lo que le dices solo hace lo que quiere y cree que es conveniente en ese momento, a veces coincide con lo que tu deseas y le conviene a la empresa, tu trabajo es hacer que coincida la mayor parte de las veces.

GABRIEL
URIBE ✕

RESET

Miembro:



Mail:

gabriel@coachgabrieluribe.com

Visita:

www.coachgabrieluribe.com

Whatsapp:

+52 55 5433 5194