



ESCUELA  
EUROPEA DE  
COACHING



# EL LÍDER A ESCENA

CONVERSACIONES PARA EL DESARROLLO DEL LIDERAZGO  
DINÁMICAS INSPIRADAS EN ESCENAS DE SHAKESPEARE

## DESCRIPCIÓN

Explora la esencia del liderazgo a través de la lente del dramaturgo más influyente de la historia, William Shakespeare.

Con este taller invitamos a los participantes a sumergirse en dinámicas que fusionan la literatura clásica y las modernas prácticas de liderazgo. A través de escenas emblemáticas, te ofrecemos una experiencia única para entender y mejorar las habilidades de liderazgo y comunicación.

## PERFIL DEL PARTICIPANTE

A directivos y profesionales que coordinen equipos-proyectos, con el objetivo de practicar conversaciones de impacto, para llegar a acuerdos, inspirar hacia el compromiso y comprender y aceptar la diferencia en las perspectivas.

## METODOLOGÍA Y DURACIÓN

El taller tiene un total de 9 horas distribuidas en dos jornadas presenciales que engloban tres módulos de trabajo práctico:

1. Tácticas de negociación extraídas de El mercader de Venecia.
2. Inspiración y valores de liderazgo en Enrique V.
3. Resolución de conflictos en Romeo y Julieta.

# OBJETIVOS

Identificar cualidades de liderazgo de uno mismo a partir de los personajes de Shakespeare.

Desarrollar habilidades propias de comunicación y negociación a través de la improvisación.

Ejercicios para preparar el cuerpo y la voz y dinámicas para mejorar la energía y presencia en escena.

Analizar y aplicar estrategias de gestión de conflictos presentes en las obras clásicas para nuestro día a día.

Introducción al Poder de las Conversaciones: El rol de la comunicación en el liderazgo.

## MÓDULO 1

# LA NEGOCIACIÓN

En busca de acuerdos equitativos: habilidades de negociación desde 'El mercader de Venecia'

### OBJETIVOS

Entender las bases fundamentales de una negociación constructiva.

Identificar lealtades y cómo influyen en los acuerdos.

Diferenciar entre intereses y posiciones para negociar efectivamente. Reconocer la importancia de la mediación y la comunicación no violenta en la creación de confianza.

### CONCEPTOS CLAVE

- 1. Observación:** Aprender a ver más allá de las palabras para entender la verdadera postura negociadora.
- 2. Sentimientos:** Reconocer y gestionar las emociones que surgen en un proceso de negociación.
- 3. Necesidades:** Identificar las necesidades propias y ajenas para llegar a acuerdos satisfactorios.
- 4. Peticiones:** Formular peticiones claras que conduzcan a resultados positivos.
- 5. Empatía:** Desarrollar la capacidad de comprender la posición y necesidades del otro.
- 6. Escucha activa:** Escuchar para entender, no solo para responder, facilitando la resolución de conflictos.
- 7. Resolución de conflictos:** Técnicas y herramientas para gestionar y resolver conflictos efectivamente.
- 8. Autoconciencia:** Ser consciente de nuestras propias limitaciones y sesgos en la negociación.

## MÓDULO 2

# LOS VALORES EN EL LIDERAZGO

Inspirar con el ejemplo: liderazgo que trasciende las épocas a través de la visión de un rey. A partir de 'Enrique V'.

### OBJETIVOS

Desarrollar la capacidad de enfrentar desafíos con determinación y valor.

Reconocer y aceptar la propia vulnerabilidad como una fortaleza. Fomentar la capacidad de tomar decisiones firmes y justas.

Entender el fracaso como un paso hacia el éxito.

Establecer una dirección clara y motivadora para el equipo.

### CONCEPTOS CLAVE

- 1. Inspiración:** Ser un modelo a seguir para el equipo a través de acciones y palabras.
- 2. Conexión:** Crear lazos fuertes basados en la confianza y el entendimiento mutuo.
- 3. Honestidad:** Ser transparente y auténtico en la comunicación y decisiones.
- 4. Estrategia:** Desarrollar y aplicar una inteligencia estratégica en la toma de decisiones.
- 5. Motivación:** Saber incentivar y alentar al equipo hacia el logro de objetivos comunes.

## MÓDULO 3

# GESTIÓN DE CONFLICTOS

Empatía y entendimiento: estrategias para una resolución de conflictos digna de una tragedia clásica. A partir de '**Romeo y Julieta**'.

### OBJETIVOS

01  
Aprender a gestionar conflictos con empatía y comprensión.

02  
Identificar y modificar juicios previos y etiquetas que obstaculizan la resolución.

03  
Manejar las emociones propias y de los demás de manera efectiva.

04  
Desarrollar estrategias prácticas para abordar y resolver conflictos.

### CONCEPTOS CLAVE

1. **Escucha y Empatía:** Comprender profundamente las perspectivas de las partes involucradas.
2. **Juicios y Etiquetas:** Reconocer y evitar prejuicios que impidan una resolución justa.
3. **Gestión Emocional:** Aprender a manejar las emociones en situaciones de alta tensión.
4. **Estrategias de Conflicto:** Implementar métodos constructivos para abordar y resolver disputas.



**Ampliando  
futuros.**