

FÓRUM DE EXCELENCIA Y LIDERAZGO EMPRESARIAL Y PERSONAL

20 y 21 de Noviembre 2012

AVE
asociación
valenciana de
empresarios

A continuación enumeramos algunas de las conclusiones que pudimos extraer en el Fórum de Excelencia y Liderazgo Empresarial y Personal:

- 1) **No podemos dar nada como inamovible.** Si creemos, podemos; lo consigue antes y mejor el que cree, que el que puede. Las falsas creencias sólo consiguen limitarnos y crear puntos ciegos.
- 2) **Las utopías son posibles** si hay visión, y para tener visión hay que pensar en grande y mirar lejos. **Los sueños sí que se hacen realidad.**
- 3) **La tragedia no admite reversibilidad, pero la crisis sí,** con inspiración, resolución y actuación.
- 4) Desde el victimismo es imposible **aprender de los errores.** Hay que asumir responsabilidades y debemos criticar menos y hacer más **autocrítica.**
- 5) Se impone crear una **cultura** inspirada por la **ética**, la comprensión, el respeto, la responsabilidad y el compromiso.
- 6) **La pasión por lo que hacemos** es fundamental y para avanzar es tan importante la actitud como la aptitud.
- 7) **La reflexión no es una pérdida de tiempo** y las palabras no son inocentes: abren cajones emocionales.
- 8) **Todo ser humano,** si se lo propone, y con perseverancia, **puede ser escultor de su propio cerebro,** ya que el cerebro es un músculo y como tal debe ser ejercitado y puede ser desarrollado.
- 9) **Salgamos de nuestra zona de confort,** de nuestra madriguera: eso es lo que ha asegurado la supervivencia del ser humano y la que asegurará nuestro futuro.
- 10) **No estamos condenados a una determinada manera de ser.** Si actuamos con compromiso, estrategia y vocación de continuo aprendizaje, mejoraremos.
- 11) El líder debe generar constantemente conflictos para avanzar: revisión, cuestionamiento, reflexión... **iel conflicto es sano!** *El conflicto es como el sexo...*
- 12) **Las negociaciones se deben llevar a cabo por intereses y no por posiciones.**
- 13) **La negociación es algo a cambio de algo.** Hay que aprender a **escuchar** y a **entender** lo que escuchamos, para **conocer** los intereses del otro y encontrar el **interés común.**
- 14) En las negociaciones es clave la **información.** Lo que no se conoce, no existe.