



ÍNDICE

Prefacio	13
Introducción	15
Testimonios	22
Capítulo 1 La herencia	
1. El enfoque "normativo"	28
1. Del ejemplo a la regla	28
2. De la regla a los resultados	30
2. El enfoque "psicológico"	32
3. El enfoque "psicotécnico"	33
1. Bases fundadas en una tipología	33
2. Dos dimensiones: lo técnico y lo humano	35
Capítulo 2 Nuevas vías de exploración	
1. El análisis transaccional	38
1. Una teoría de fundamentos freudianos	38
2. Métodos tradicionales	40
2. La programación neurolingüística	41
1. Un lenguaje particular	41
2. Reglas normativas	42
3. El problema planteado	42
1. Enfoques analíticos	42
2. Un nuevo enfoque, global y sintético	44
Test SAI	48
Capítulo 3 La síntesis de apertura individual	
1. Definiciones	62
1. S para síntesis	62
2. A para apertura	66
3. I para individual	67
2. Los caminos de la apertura individual	68
1. El camino del psicoanálisis	69
2. El enfoque de la SAI	71
Capítulo 4 1. El camino del arco (kyudo)	
1. Convertirse en maestro de kyudo	76
2. La tensión del arco	76
3. Descerrajar el golpe	77
4. El tiro al blanco	79
5. El ritual de fin	80
2. Convertirse en un maestro de la negociación	81
La primera etapa es la preparación	81
La segunda etapa: la escucha absorbente y la palabra espontánea	82
La tercera etapa: la palabra, el acto que entraña la adhesión	83
La cuarta etapa: alcanzar el objetivo	84
La quinta etapa: la armonía	84

Capítulo 5
Los primeros pasos

1. La importancia de la creatividad	87
1. Primer ejercicio	88
2. Segundo ejercicio	90
3. Tercer ejercicio	90
4. Cuarto ejercicio	91
2. Los círculos de apertura	93

Capítulo 6
Hacia el dominio: un nuevo estado de espíritu

1. Preparación sensorial: actitudes fundamentales	100
1. Preparación sensorial, recrear un universo de acción	101
a) Sentir el lugar	101
b) Integrar el contorno	102
2. Las actitudes fundamentales	103
2. Las bases de la acción. Actitudes y prácticas de desarrollo personal	106
1. Comprensión de los motivos de la acción	106
2. Conciencia	110
3. La voluntad	111
4. La relajación	116
5. La respiración	119
6. Posturas y posiciones del cuerpo	124

Capítulo 7
Hacia el dominio: una dinámica de la acción

1. Primera etapa: ponerse en condiciones	128
1. Alimentarse correctamente	129
2. Descansar con provecho	129
3. Sentirse bien	130
4. Dominar su saber	131
2. Segunda etapa: ponerse en situación	132
1. La palabra	133
a) La certeza por la afirmación	133
b) El compartir por la pregunta	133
c) La forma, condición necesaria	134
2. El silencio	135
a) La escucha como filtro	135
b) La escucha como no-respuesta	136
c) La escucha como respuesta	136
d) La escucha como pregunta	137
3. Tercera etapa: El desarrollo del discurso. La liberación	137
1. El instante para dar	137
2. El lanzamiento anticipado o el acto de persuasión provocado	138
3. El lanzamiento demorado o el acto de persuasión atrasado	139
4. El lanzamiento oportuno	139
4. Cuarta etapa: Alcanzar el objetivo. La fase de acuerdo	140
1. El argumento que convence	140
2. La resolución de los diferendos	141
5. Quinta etapa: El ritual del fin. La conclusión	142
1. El balance de los puntos de armonía	142
2. La realidad conforme las expectativas	143
3. La adhesión en lugar de la decisión	144

Capítulo 8
Tres historias de "convicción activa"

1. Inicio de un conflicto social	146
1. El desarrollo de la acción	150
2. Comentarios	151
2. Formación: ¿Misión imposible?	153
1. El desarrollo de la acción	154
2. Comentarios	158
3. Ante la distribución al por mayor	161
1. El desarrollo de la acción	162
2. Comentarios	164

Capítulo 9
Para un proyecto colectivo de empresa

1. El PCE: una necesidad	167
2. El PCE: un fenómeno ineluctable	167
3. PCE logrados	170
4. Mañana es hoy	173
5. Sobrecomunicar como sobreinformar	174
6. El individuo en el centro	176

Y para concluir

Anexos: Imagen de la pasantía SAI

179