

## **7. Organizaciones de Borde Creativo – Todo lo Anterior y Además Encontrar “La Pequeña Cosa” “Para Convencer”**

- 1. Focusing Individualmente, con un Entrenador de Borde Creativo o con un Terapeuta de Focusing Experiencial**
- 2. Turnos Iguales de Intercambio de Escucha/Focusing**
- 3. Focusing Interpersonal – Usar la Escucha/ Focusing Para Facilitar la Resolución de Conflictos**
- 4. Grupos y Equipos de Focusing – Registrarse, Luego Dividirse en Parejas y Tríadas**
- 5. Reuniones de Toma de Decisiones**
- 6. Comunidades de Focusing**

**Focusing de Borde Creativo™**, además de enseñar a todas las personas en una organización las dos destrezas básicas y los seis Métodos Aplicados enumerados arriba, le enseñará el **Método de “Una pequeña Cosa”** para crear apoderamiento, convencer y conseguir compromiso de abajo hacia arriba en su organización. La tarea: el encontrar un pequeño paso, una única actividad que todos estén deseosos de tomar y permitir así que sea el centro de un compromiso que aumente rápidamente como una bola de nieve, que persuada e inicie la acción cooperativa hacia metas de largo plazo.

### **Estudio del Caso Uno: Organizaciones Sin Fin de Lucro**

Utilicé una organización sin fines de lucro AP como ejemplo en la Toma de Decisiones desde el Borde de Colaboración. En AP, encontramos también “una pequeña cosa” en la que muchas personas de nuestra agencia de servicio social y de la comunidad pudieran involucrarse.

**“Una Pequeña Cosa”**: Cada año, AP auspició una venta de árboles orgánicos de Navidad, proveyendo de una finca de una persona conocida, árboles que estuvieran sin recortar y sin ser tratados químicamente. En esta comunidad consciente del ambiente, esto se convirtió en la verdadera “Cosa Pequeña” que permitiera a la gente sentirse involucrada en nuestra recaudación de fondos. La gente se inscribía para ir a trabajar y compraba nuestros árboles. Tuvimos una gran cobertura de los medios para AP. Además de revitalizar las reuniones de AP y animar a la junta Directiva, este aumento en la presencia ayudó a AP a merecer una importante Donación de la Comunidad.

### **Estudio de Casos Dos: Revitalizar la Organización de Padres y Maestros (PTO) en una Escuela Primaria**

**La Organización de Padres y Maestros (PTO) de una escuela pública primaria estaba languideciendo.** Un pequeño grupo de padres estaba haciendo todo el trabajo. Un nuevo impuesto a la propiedad recortó dramáticamente los fondos para las escuelas públicas, despidiendo maestros de artes, música, bibliotecarios, enfermeras, etc...Repentinamente, los padres tenían que reunir una gran cantidad de dinero de una población de gente no adinerada (clase media y de escasos recursos).

**“Una Pequeña Cosa”**:

**A mi sugerencia (tuve la experiencia anteriormente con grupo más pequeño), el pequeño grupo de padres se comprometió a vender Certificados de Regalo de una Tienda de Abarrotes.** La PTO podía comprar los vales con un descuento de 5%, revenderlo a los padres para que los utilicen en comprar víveres y sacar un 5% en algo que los padres tenían que comprar de todas maneras.

**¡Todos tenían que comprar víveres!** Ellos vendían los vales en la parte delantera del colegio y en los eventos y reuniones de la PTO

**Habíamos descubierto esa “Pequeña Cosa”. De pronto, todos estaban comprando vales – abuelos, vecinos, así como padres y maestros.** La gente entraba al colegio a comprar “vales” y se quedaban a pintar las paredes o a ayudar con las lecturas. Los únicos que no participaban eran los padres que recibían vales de comida – estaban furiosos porque no podían contribuir.

**Ahora los padres se entretenían pensando cómo debía gastarse el dinero.** La asistencia a las reuniones de PTO aumentó a treinta, para tomar decisiones de cómo distribuir los fondos, cómo aumentar el programa de los vales. Los maestros venían a presentar propuestas sobre como recaudar fondos.

**En el primer año, la PTO juntó \$11,000 (con una venta bruta de \$220,000)** para contratar a un maestro de Educación Física a tiempo parcial que enseñaría a los otros maestros como conducir una clase de Educación Física. El programa de los “vales” se extendió a las otras escuelas y, en diez años, una gran pancarta a la entrada del pueblo decía: “Compre Vales de Víveres”

**Pero lo más importante fue que la escuela en pleno fue revitalizada.** Muchas personas, maestros y padres vienen ahora a las “reuniones de toma de decisiones” de la PTO. La gente llega a comprar vales de víveres y se queda a pintar murales, leerles a los niños, llenar sobres, cualquier cosa que se necesite hacer. ¡Los padres han establecido una “sala de voluntarios” en la escuela para acomodar a todos los voluntarios!

[Ahora Ud. puede encontrar más Acerca de Nosotros>>>](#)

---

[Inicio](#) / [Conceptos Básicos](#) / [Recursos Libres](#) / [Es Este Ud.?](#) / [Como trabajamos/ Programas y Servicios](#) / [Estudio de Casos](#) / [Acerca de Nosotros](#) / [Tienda](#)  
[Regreso al Inicio](#)

Estos materiales son ofrecidos puramente como destrezas de autoayuda. Al proveerlas, la Dra. McGuire no se compromete en rendir servicios psicológicos, financieros, legales u otros servicios profesionales. Si se necesita la asistencia de un experto o consejo, se deben buscar los servicios de un profesional competente.

## **Estudio de Casos**

**Focusing -- Individualmente, con un Entrenador de Borde Creativo o con un Terapeuta de Focusing Experiencial**

**Parejas de Focusing** --Turnos Iguales de Intercambio de Escucha/Focusing

**Focusing Interpersonal** – Usar la Escucha/ Focusing Para Facilitar la Resolución de Conflictos

**Grupos y Equipos de Focusing** – Apoyo en Procesos para Crecimiento Personal y Solución Creativa de Problemas

**Toma de Decisiones desde el Borde de Colaboración** – Liderazgo Compartido, Colaboración Coordinada y Solución de Conflictos

**Comunidades de Focusing** – Equipos y Grupos de Focusing, más Focusing Interpersonal y Toma de Decisiones desde el Borde de Colaboración.

**Organizaciones de Borde Creativo** –Todo lo anterior Más “Una Pequeña Cosa para la motivación de Abajo hacia Arriba

-