

Curso: Zoon politikon

Consolidar una ventaja competitiva basada en el Zoon politikon, donde la excelencia no sea un logotipo, sino un hábito institucional. Buscamos que nuestra naturaleza social se traduzca en una coherencia ética y profesional constante, convirtiendo la calidad en nuestra principal herramienta de confianza y diferenciación ante la sociedad.

Sesión 1: La Areté (Excelencia) y la Marca Personal

Objetivo Profesional: Definir tu ventaja competitiva no como un "logo", sino como un hábito de excelencia.

- **Concepto Aristotélico:** La virtud no es un acto, es un **hábito**. Somos lo que hacemos repetidamente.
- **Contenido:**
 - **Identificación de tu Telos:** ¿Cuál es el propósito final de tu carrera? (Más allá del dinero).
 - **La Excelencia Operativa:** Cómo convertir tus tareas diarias en una práctica de Areté.
 - **El Carácter (Ethos):** En el mundo digital, tu reputación profesional se construye con la coherencia de tus acciones.

Sesión 2: La Prudencia (*Phronesis*) y la Toma de Decisiones

Objetivo Profesional: Desarrollar el juicio crítico para decidir correctamente en contextos de incertidumbre.

- **Concepto Aristotélico:** La *Phronesis* es la sabiduría práctica; saber qué hacer, cómo hacerlo y en qué momento.
- **Contenido:**
 - **La Doctrina del Justo Medio:** Evitar los extremos en el liderazgo (ej. no ser ni un jefe tirano ni uno pasivo).
 - **Análisis de Contexto:** Por qué las soluciones "copiar y pegar" no funcionan en empresas distintas.
 - **La deliberación profesional:** Cómo sopesar medios y fines para lograr resultados sostenibles.

Sesión 3: La Retórica y la Comunicación de Impacto

Objetivo Profesional: Dominar el arte de la persuasión para movilizar equipos, vender ideas y negociar.

- **Concepto Aristotélico:** La persuasión requiere tres pilares: **Ethos, Pathos y Logos**.
- **Contenido:**
 - **Ethos (Credibilidad):** Por qué tu trayectoria y valores son la base de cualquier propuesta.
 - **Pathos (Empatía):** Conectar con las necesidades y emociones de tu audiencia (clientes o colaboradores).
 - **Logos (Lógica):** Estructurar argumentos basados en datos y razonamientos sólidos.

Sesión 4: La *Philia* (Amistad) y el Capital Social

Objetivo Profesional: Construir redes de colaboración basadas en la confianza y el beneficio mutuo, no solo en el interés.

- **Concepto Aristotélico:** Existen tres tipos de amistad: por utilidad, por placer y **por virtud** (la más sólida).
- **Contenido:**
 - **Networking de Virtud:** Cómo construir alianzas profesionales a largo plazo basadas en valores compartidos.
 - **La Justicia en el Trabajo:** Dar a cada uno lo que le corresponde (reconocimiento, salario, feedback).
 - **El Bien Común:** Entender que el éxito de la organización potencia el éxito individual.