



En este número:

El Coaching como Herramienta Motivacional	1
La manera como yo lo veo...	1
El poder del Lenguaje (final)	2
Consejo del mes	2

Segura Armand Consultores ofrece también **Coaching Especializado** para usted y su personal. Llámenos

El Coaching como Herramienta Motivacional.

El coaching es un camino a seguir barato y de alto impacto.

De hecho, los gerentes que omiten hacer de las habilidades de coaching una prioridad, eventualmente se meterán en problemas. Deben entender que es un instrumento en las descripciones de puestos y las evaluaciones de desempeño de los supervisores.

Los gerentes que crean un ambiente de aprendizaje con un enfoque en el desarrollo de las habilidades y el carácter del personal,

se alejarán de la competencia atrayendo y reteniendo empleados valiosos.

Aquellos con la reputación de invertir en las habilidades y el crecimiento de su gente atraerán a los mejores empleados y, también, a los más leales.

El coaching también puede ser útil para:

- Incrementar la motivación;
- Incrementar la productividad;



- Mantener el crecimiento,

Pero, ¿qué es el coaching?

Esencialmente, es el proceso de proveer retroalimentación y diálogo para el crecimiento de un individuo y generalmente está centrado en una competencia particular o un grupo de ellas.

Empiece por usted, unas sesiones de coaching mejorarán de manera considerable su perspectiva. □

La manera como yo lo veo... Por Carlos Segura

Pensamientos acerca de SABER ESCUCHAR

Hay gracia en el saber escuchar amablemente, así como hay gracia al hablar amablemente.

Algunas personas escuchan con un aire abstracto, que muestran que sus pensamientos están en otra parte.

O, parece que están escuchando, pero sus respuestas abiertas y preguntas irrelevantes muestran que han estado ocupados con sus propios pensamientos, como si fueran más interesantes

que lo que usted estaba diciendo.

Algunos escuchan con una mirada incisiva, que le hace sentir que está usted bajo juicio y que su auditor espera, de entrada, que usted le diga una mentira, o que vaya a decir algo que él desaprobará, y que debe cuidar sus expresiones.

Otros interrumpen, y no lo escucharán hasta el final.

Algunos sí escuchan hasta el final, y luego comienzan a hablar acerca de alguna experiencia similar que les pasó a ellos mismos, haciendo su caso sólo un

ejemplo del de ellos.

Algunos, queriendo ser amables, escuchan con tal determinación o violenta atención, que usted se siente incómodo y el encanto de la conversación llega a su fin.

Muchas personas, cuyos modales los harán aprobar la prueba del habla, se quiebran bajo la prueba de la escucha.

Escuchar amablemente es generalmente un acto de legítimo interés en la otra persona y es un gran asistente para lograr hablar amablemente. □



"Un deseo ardiente es el mayor motivador de toda acción humana. El deseo de éxito implanta una "conciencia de éxito" que, a su vez, crea un hábito de éxito vigoroso e incremental."

— Paul J. Meyer

Contáctenos ahora y pregunte por una sesión inicial SIN COSTO para discutir sus requerimientos y ver cómo podemos crear una solución individualizada para su negocio.

El poder del Lenguaje (final)

Por Yvonne Armand

La diferencia entre "pero" e "y":

Me gusto tu reporte pero es más largo de lo que quería. Es limitante.

Me gusto tu reporte y es más largo de lo que quería. Da posibilidades de mejoría.

El lenguaje que categoriza también es limitante:

Negro/blanco, hombres/mujeres, católico/protestante/judío/musulmán, ruso/mexicano/inglés/francés,

divorciado/soltero/viudo, joven/viejo, correcto/incorrecto, bueno/malo.

Hacer **juicios, evaluar, comparar, calificar**, tampoco nos sirve de mucho, nos bloquea la auto aceptación y la aceptación de otros, hasta evaluar el clima nos afecta:

¡Qué día tan feo! - Ya me está limitando a tener un día feo.

Al juzgar lo que hago es

hablar de mis propios filtros, de cómo veo yo la vida.

Al juzgar obtenemos recompensas que nos parecen muy valiosas: tener la razón, ser mejor que... ¿valen la pena?

Al juzgar tememos, es más, estamos seguros de que los otros también nos juzgan.

Al juzgar promovemos los insultos.

¿Quieres limitar tus posibilidades o prefieres ser responsable de tu vida?■

Consejo del mes.

No deje que los logros pasen desapercibidos

La gente perderá empuje si usted no se molesta en darles reconocimiento. Hágalo un evento. No espere a que haya resultados espectaculares para dar reconocimiento. Empiece por encontrar pequeños logros y darles reconocimiento. Va a encontrar a la persona que entonces esté deseosa de lograr más resultados. Reconocer los buenos resultados continuamente, usted y su personal entrarán en un círculo virtuoso.■



Experiencia Global en Asesoría Aplicada a su Negocio

Visítenos en: www.seguraarmand.org

O contáctenos en: contacto@seguraarmand.org

Visite nuestro Blog **Mundo de las PYMES**: <http://seguraarmand.org/wordpress>

Síganos en Twitter: <http://twitter.com/SeguraArmand>