



Coach Ontológico

LA EXPANSIÓN DEL CAPITAL HUMANO

Presentado por:
LIC.MARCELO PALOMINO NÁJERA MDO.
Master Coach Certificado

NO ES...

- Consultoría
- Terapia
- Enseñanza
- Mejor amigo

SEGÚN LA I.A.C.

El coaching es:

- Una forma avanzada de comunicación
- Ayuda a un individuo, organización o equipo a producir un resultado deseado gracias a la co-creación de conciencia y soluciones a los problemas

SEGUN LA I.C.F.

Un coach:

- Ayuda a establecer mejores objetivos y a cumplirlos
- Pide a su cliente que haga/sea más de lo que hubiera hecho/sido por si mismo
- Proporciona enfoque para obtener resultados más rápidamente


Coaching

Coaching: Es el proceso

Coach: Es el que facilita el proceso

Coachee: Es el cliente, el va a lograr sus metas

EL COACHING APORTA VALOR A LAS PERSONAS QUE SE ENCUENTRAN EN CUALQUIERA DE LAS SIGUIENTES FASES

- ▶ Personas que no sabes lo que quieren.
 - ▶ Personas que saben lo que quieren pero no saben como lograrlo.
 - ▶ Personas que saben como lograrlo pero no actúan.
 - ▶ Personas que saben como lograrlo y actúan pero no obtienen los resultados deseados.
 - ▶ Personas que saben lo que quieren, actúan, obtienen los resultados deseados y quieren subir al siguiente nivel.
- 

CREENCIAS
LIMITADORAS
E IMPULSORAS



ACTITUDES
POSITIVAS Y
NEGATIVAS



CREENCIAS LIMITADORAS

YO SOY TIMIDO

A MI NO SE ME DA

NO TENGO TIEMPO

NO ME LO MERESCO

CREENCIAS IMPULSORAS

YO PUEDO HACERLO

YO SOY INTELIGENTE

YO SOY FELIZ

YO TENGO HABILIDADES

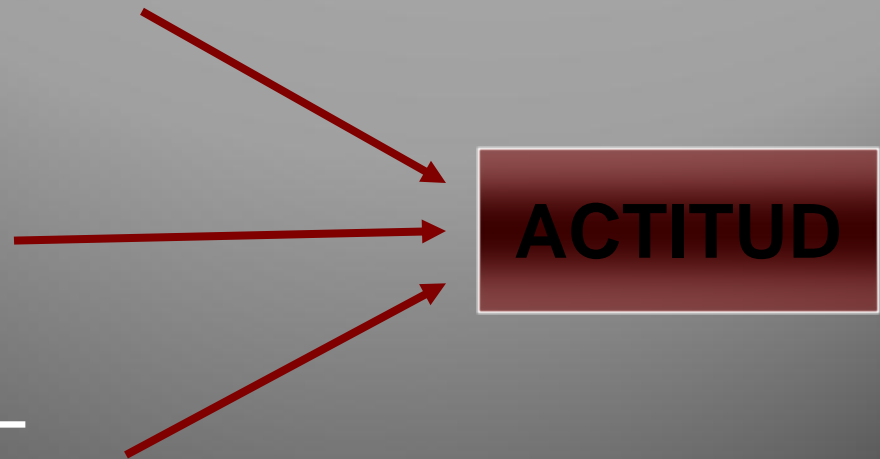


ELEMENTOS DE LA ACTITUD

✦ COGNOSCITIVO

✦ EMOTIVO

✦ CONDUCTUAL



ACTITUDES

1. TIBIEZA
2. DRAMA
3. ENFERMEDAD
4. DESORDEN
5. CRITICA

QUÉ ES EL ÉXITO

1. EL ÉXITO ES CUMPLIMIENTO

2. EL ÉXITO ES SUPRESIÓN

3. EL ÉXITO ES CREACIÓN

3	X	3	=	9
3	X	2	=	6
3	X	6	=	17
3	X	5	=	15

El modelo del observador

Los ejes del observador

Todo observador posee expectativas diferentes frente al acontecer. Ellas definen lo que el observador espera que suceda. Diferentes expectativas hacen que distintos observadores tengan reacciones diferentes frente a los mismos acontecimientos.

Son una de las fuentes más importantes de nuestros sufrimientos y alegrías.

Los ejes del observador

Las posibilidades no pertenecen al mundo exterior. Las posibilidades representan una manera de mirar el mundo y remiten siempre al observador que somos. Distintos observadores operan con umbrales de posibilidades distintos. De acuerdo a las posibilidades que observen, tomarán una u otra acción. Lo mismo sucede con los problemas y las soluciones.

Sobre el enfoque único

- Tarea: **Que los demás acepten mi enfoque**
- Acciones: **Convencer
subordinar
neutralizar
eliminar**
- Expresiones: **“Eso no es así ”
“¡Cómo no entiendes! ”**
- Ideal ético: **Tolerancia**

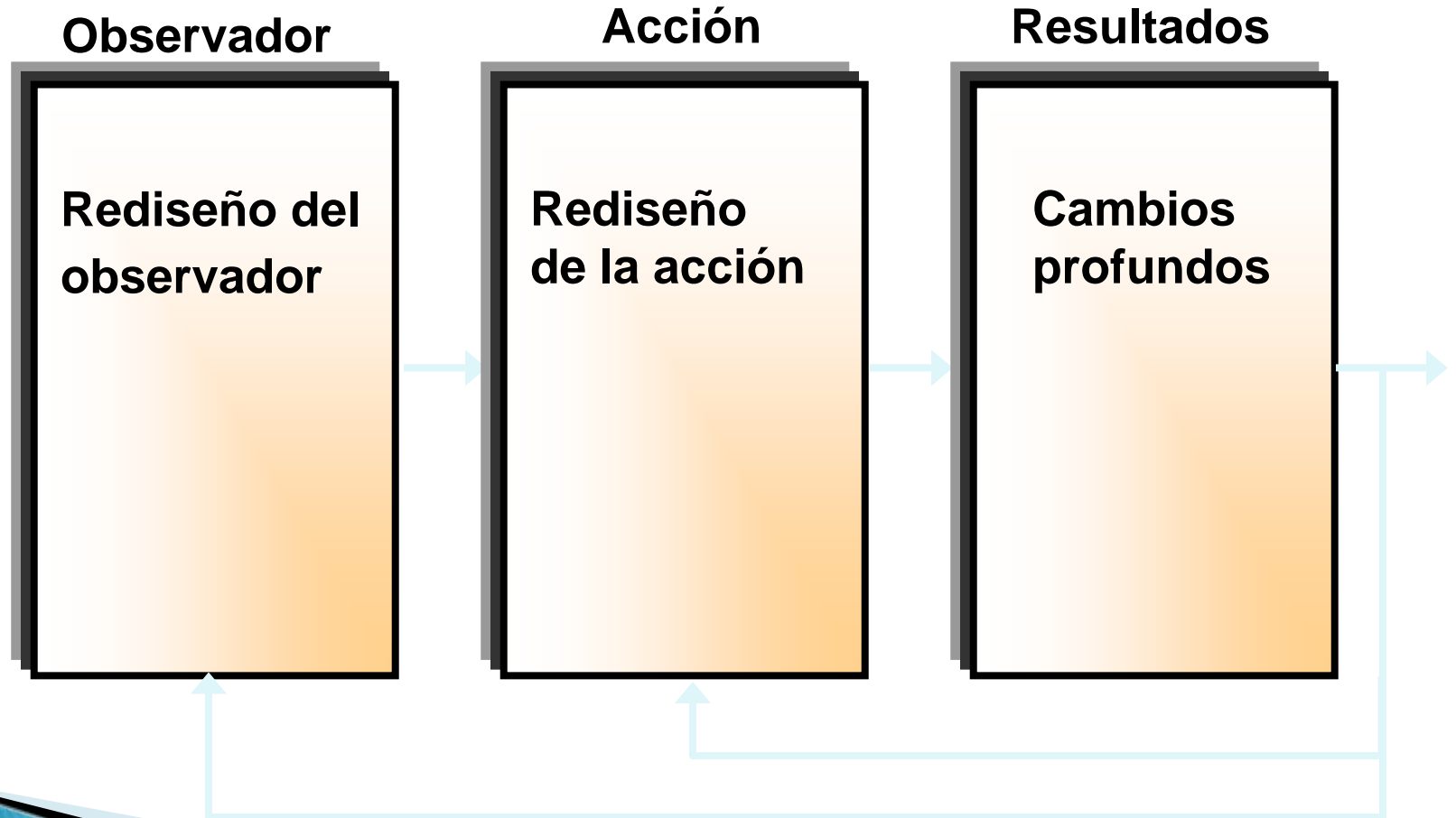
Sobre el enfoque múltiple

- Tarea: **Entender la legitimidad de nuestras diferencias.**
- Acciones: **Integrar puntos de vista para expandir posibilidades**
- Expresiones: **“Vaya... Yo pienso distinto. ¿No es esto interesante? !! ”**
- Ideal ético: **Respeto**

Alternativas posibles de cambio



Alternativas posibles de cambio



ESTRUCTURA

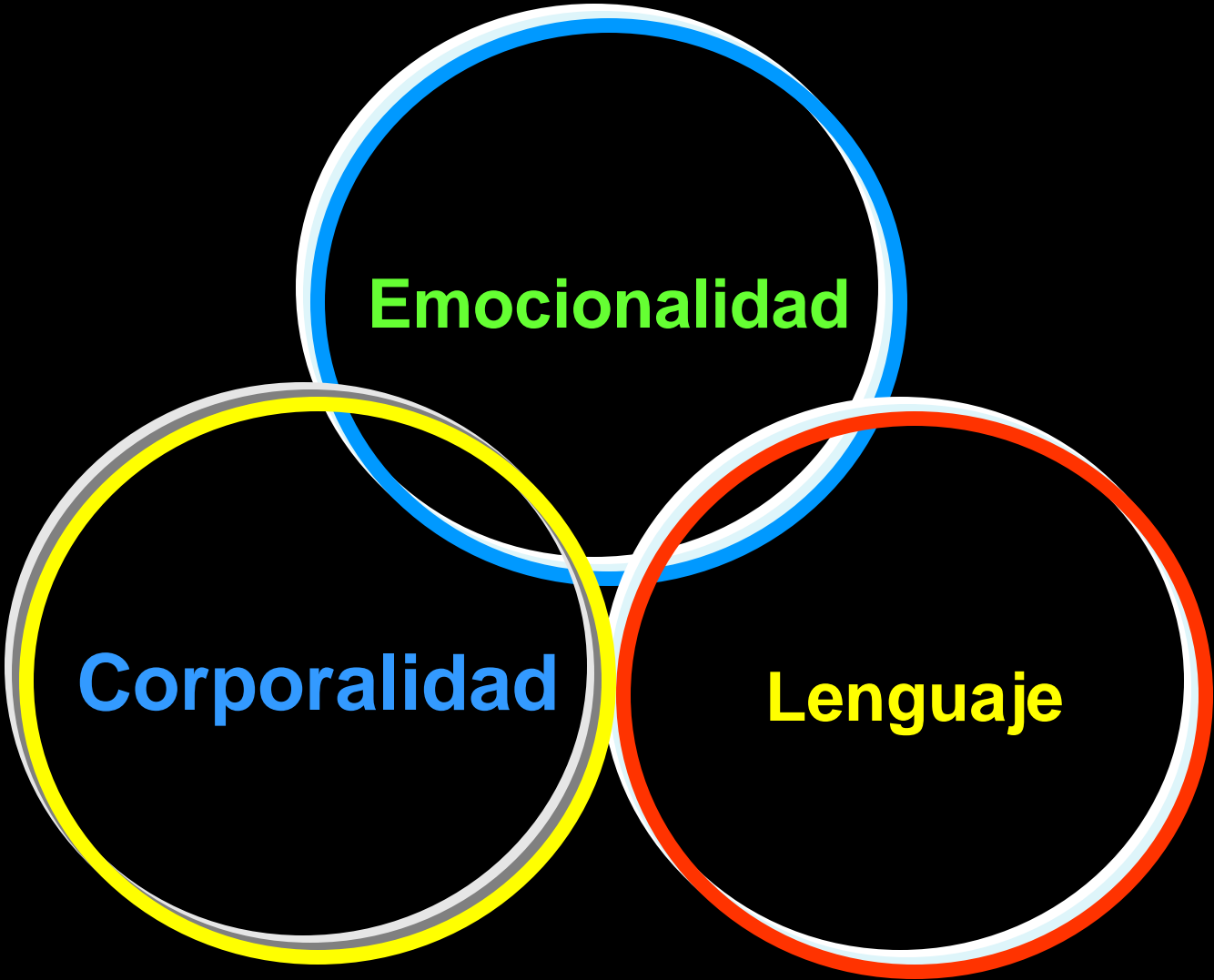
- ▶ Tener un guión de conversación permite:
 - Acelerar el aprendizaje
 - Tener confianza
 - Enfocar
 - Tener conversaciones que valen la pena

EL DESAFIO DE LA ESCUCHA

¿Estás realmente escuchando,
o estás preparando tu respuesta
esperando tu turno para hablar?

EL DESAFIO DE LA PREGUNTA

La calidad de las respuestas
que recibes refleja la
calidad de las preguntas
que haces



Emocionalidad

Corporalidad

Lenguaje

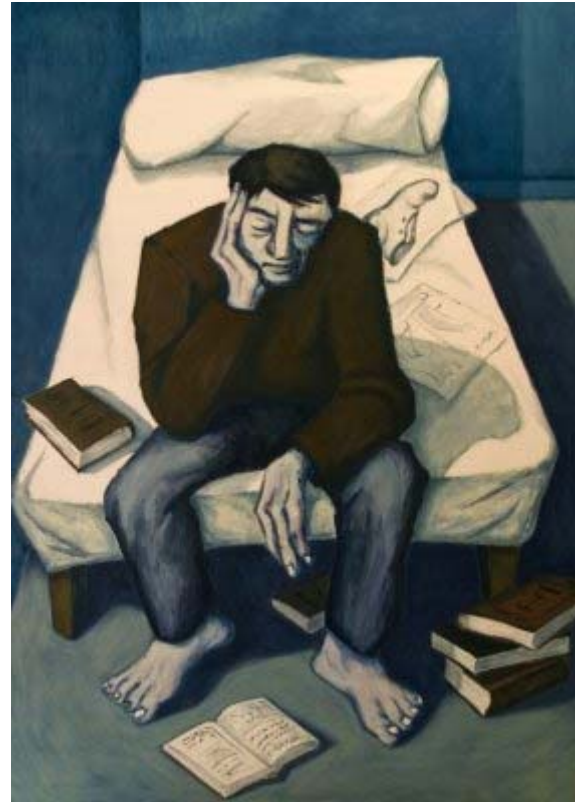
CONVERSACIONES

CONTIGO MISMO

CON LOS DEMÁS

CON DIOS

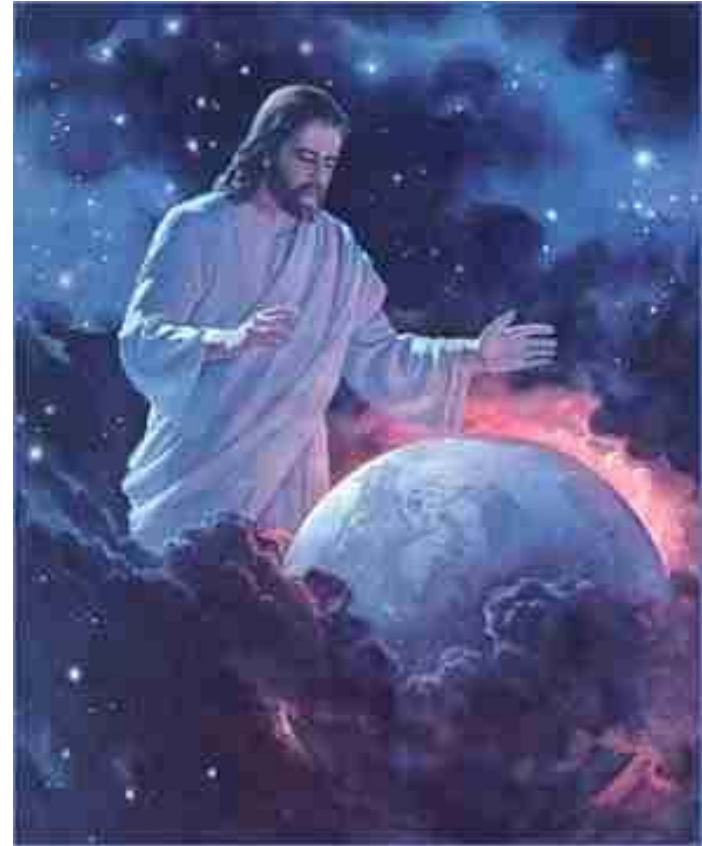
CONTIGO MISMO





CON LOS DEMÁS

CON DIOS



COMO CONSTRUIR UNA VIDA EXTRAORDINARIA

DOMINIO FISICO



COMO CONSTRUIR UNA VIDA EXTRAORDINARIA

- ▶ CELEBRAR- CONTRIBUIR



COMO CONSTRUIR UNA VIDA EXTRAORDINARIA

▶ DOMINIO DE TU TIEMPO



COMO CONSTRUIR UNA VIDA EXTRAORDINARIA

▶ DOMINIO PROFESIONAL



COMO CONSTRUIR UNA VIDA EXTRAORDINARIA

▶ DOMINIO DE TUS RELACIONES



COMO CONSTRUIR UNA VIDA EXTRAORDINARIA

▶ DOMINIO FINANCIERO

