



COACHING PARA EL RENDIMIENTO EN EQUIPOS DE VENTA

[Este Documento representa una pequeña parte del Manual que recibe cada Participante](#)

[Vea el Temario del Curso - Solicite aquí su Cotización](#)

COACHING DEL COMPORTAMIENTO

“Cada persona tiene la capacidades que necesita para rendir con eficacia. Dichas capacidades pueden ser llevadas a la superficie mediante las recompensas y el estímulo adecuados”

Coach anónimo.

... Debes saber que el **comportamiento** se refiere a las acciones y reacciones físicas específicas a través de las que interactuamos con los demás y con el entorno que nos rodea. Son producto del **sistema psicomotor**, un nivel neurológico más profundo que el de los órganos sensoriales (vista, olfato, tacto, gusto, oído) por los que percibimos el entorno.



... Te recordaré algunas **posiciones perceptivas** básicas en la comunicación y las relaciones, considerando que se refieren a los puntos de vista fundamentales que podemos adoptar en la relación entre uno mismo y otra persona; siendo así:



1º Posición - Asociada con tu propio punto de vista, con tus creencias y tus presuposiciones, viendo el mundo exterior desde tu propio punto de vista. Posición del “yo”.

2º Posición - Asociada con el punto de vista de la otra parte, con sus creencias y sus presuposiciones, viendo el mundo exterior a través de sus ojos. Posición del “tú”.

3º Posición – Asociada con un punto de vista fuera de la relación entre tú y la otra persona. Posición de “el” o del “ellos”.

4º Posición – Asociada con la perspectiva de todo el sistema. Posición del “nosotros”.



... Siguiendo un procedimiento básico de metacartografía, (proceso que aplica las distintas posiciones perceptivas con el objetivo de ayudarnos a cartografiar interacciones, situaciones y relaciones difíciles y a manejarlas mejor. Nos permite ver y modificar algunos de los aspectos con los que tal vez estemos contribuyendo a nuestras propias dificultades); piensa en alguna situación concreta en la que hayas estado o esperes estar y que implique a otra persona con la que tengas dificultades...



- Colócate físicamente en 1º posición, tomando tu propia perspectiva de la situación como si la otra persona estuviese frente a ti y la estuvieses viendo con tus propios ojos. Repasa algunas de las cosas que esta persona hace y que te dificultan el trato con ella. Observa tu respuesta interna. ¿Qué está ocurriendo en tu juego interno?.

- Ahora, sal físicamente de tu primera posición y ubícate en la 2º posición e imagina que estás en la piel de esa persona, viéndote a ti mismo@, a través de sus ojos. Adopta la perspectiva, el estilo de pensamiento, las creencias y presuposiciones de esa persona, como si tú fueses ella en ese momento. ¿Cuál crees tú que es su perspectiva de la interacción? ¿Qué es lo que aprendes acerca de su mapa del mundo? ¿En qué difiere éste del tuyo?

- Desplázate y adopta la 3º posición, contempla la relación entre tú mismo y esa otra persona como si fueses un observador que mira un video de dos desconocidos interactuando. ¿Qué observas acerca de los juegos interno y externo de las dos personas implicadas? ¿Qué estado interno y qué recursos te gustaría transferir al "tú" en 1º posición para mejorar tu juego interno?

