



INTERNATIONAL COACHING
G • R • O • U • P

CURSO DE INTRODUCCION AL COACHING

MANUAL DE APOYO



Life Coaching
PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO
PARA COACHES

CURSO DE INTRODUCCIÓN AL COACHING

MANUAL DE APOYO

Nota del editor

La información contenida en este libro es una guía y su propósito es únicamente informativo. De ninguna manera el autor ni el editor son responsables por los efectos que produzca el uso de este manual y lo aquí planteado.

La aplicación y el impacto de las estrategias, técnicas, ejercicios, teorías planteadas en él pueden variar de acuerdo a cada persona, por lo cual es responsabilidad del lector su aplicación y uso.

El uso de este manual no es sustituto de terapia alguna.

INTRODUCCIÓN	2
QUÉ ES EL COACHING?	4
QUÉ ES LIFE COACHING/ COACHING PERSONAL Y DE VIDA	4
GENERALIDADES DEL PROCESO DE COACHING	8
COACHING COMO HERRAMIENTA DE CRECIMIENTO PERSONAL	12
PRINCIPIOS DE COACHING	13
1. EL FUTURO NO ES IGUAL AL PASADO	13
2. EL ÉXITO ES UN PROCESO QUE NOSOTROS CREAMOS	13
3. EL MAPA NO ES EL TERRITORIO	13
4. CONDICIONES LIMITANTES	15
5. EN LO QUE TE FOCALIZAS ES LO QUE OBTIENES	18
MODELO SER – HACER – TENER	19
ALGUNOS SECRETOS DE UNA SESIÓN EFECTIVA DE COACHING	24
• CREAR Y MANTENER RAPPORT	24
HABILIDADES DE ESCUCHA	24
HABILIDADES AL PREGUNTAR	24
FACILITAR EL APRENDIZAJE Y LA CONCIETIZACIÓN	25
CIERRE DE LA SESIÓN	25
Y AHORA?	27

Introducción

Puedes encontrar muchas definiciones teóricas de lo que es el Coaching, y en este Manual hemos incluido algunas que te pueden dar una guía sobre que esperar del coaching, ahora yendo más allá de lo teórico te puedo decir que para mi Coaching es la oportunidad de descubrir, redescubrir, explotar y tener maestría en los grandes recursos que tenemos dentro de nosotros ahora mismo.

Recursos como:

- Dirección y Claridad
- **Inspiración**
- Creatividad
- **Determinación**
- Pasión
- **Motivación para Aprender y Crecer**
- Coraje y Fortaleza
- **Empoderamiento**
- Deseo de vivir la vida de la forma más poderosa posible y en **NUESTROS términos**.

Muchas personas creen que este proceso se trata de convertir a nuestros clientes o convertirnos a nosotros mismos en alguien que **no** somos, cuando se trata realmente de convertirnos en quienes **siempre** hemos estado destinados a ser.

De tal manera cuando hacemos coaching, le damos la oportunidad a otros para conocerse a sí mismos, saber que los motiva, que los apasiona, que es aquello que aman, que odian, que los emociona...

Una vez determinamos que los detiene para vivir lo que quieren como lo quieren, lo que hacemos es usar las herramientas de coaching necesarias para romper esos bloqueos, creando el camino para lograr lo que buscan de una manera llena de satisfacción y realización.

Cuando tenemos las herramientas adecuadas podemos determinar la calidad de nuestras experiencias y así paso a paso lograr las metas que nos trazamos en todas las áreas de nuestras vidas.

Más allá de metas específicas, de resultados puntuales yo personalmente creo que, en algún nivel interno, todos sentimos la necesidad de desarrollar nuestro potencial – todos tenemos esa certeza de que hay otro nivel de vida posible para nosotros.

Qué es el Coaching?

Podrás encontrar diferentes definiciones del Coaching, cada persona y organización en la industria tiene una versión diferente de lo que es el Coaching.

Yo personalmente no creo que haya una única definición exacta que pueda estandarizar un proceso de transformación personal que facilita el crecimiento y el cambio. Y de acuerdo a esto la persona que facilita ese proceso es lo que en cualquier área se conoce o se puede llamar **Coach**.

Qué es Life Coaching/ Coaching Personal y de Vida

Life coaching es empoderar a la gente para cambiar sus vidas, alcanzar su potencial y crear la vida que quieren. En el coaching ayudamos a la gente a cerrar la brecha que hay entre donde están y donde quieren estar a través de la creación de un ambiente de apoyo que busca crear cambios positivos, enfocados a metas y crecimiento.

El coaching se focaliza en el éxito, su motor es alcanzar metas y requiere el compromiso para tomar acción en el presente y en el futuro.

En este proceso no hay razón para estancarse en el pasado, analizando y evaluando lo que fue y lo que pudo haber sido diferente pero no lo fue, no hay razón para quedarnos en las circunstancias y situaciones, en las dudas y los temores.

"No encuentres la falla encuentra el remedio" – Henry Ford

Como coach tú ayudarás a tus clientes para que puedan identificar que es lo que realmente quieren y de ahí plantear que se necesita para alcanzar el resultado que se busca.

Con un énfasis en resultados se ayuda a que el cliente logre tener un enfoque claro, un plan de acción y la voluntad para superar patrones de comportamiento destructivos y no recursivos. De tal manera nuestros clientes pueden tomar pasos requeridos para alcanzar sus metas y superar las barreras cambiando sus niveles de energía, construyendo a su vez un sentimiento de pasión, emoción, determinación y el sentido de propósito y conexión.

El Coaching tiene la habilidad para devolver el sentimiento de control y certeza que a veces se ha perdido en la vida de las personas y esto se logra a través del uso de herramientas, metodologías y sistemas de Coaching, proveyendo apoyo, retroalimentación, motivación y enfoque para sacar provecho de la recursividad que todos tenemos.

Gracias a un proceso permanente de coaching se crea momentum lo que le permite a las personas desarrollar las habilidades que necesitan para continuar mejorando los resultados en sus vidas.

Te has dado cuenta que las personas altamente exitosas y de grandes logros como los héroes en los deportes, los líderes de negocios y artistas no se convierten en personas exitosas de la noche a la mañana?

Ellos han trabajado con Coaches, mentores, tutores para desarrollar su potencial e incrementar sus niveles de rendimiento.

Coaching es ahora reconocido como una de las metodologías líderes para mejorar el rendimiento y está disponible para aquellos que quieren llevar su vida al siguiente nivel.

Como Coach, tú puedes trabajar con un cliente entre otras para:

- Entender por qué actúan como lo hacen y por qué tienen los resultados que tienen.
- **Crear y llevar a cabo un plan de acción que los lleve a conseguir resultados.**
- Fortalecer las áreas de su personalidad que le permitan lo anterior.
- **Ganar un mejor entendimiento de las relaciones que le rodean y saber cómo mejorarlas.**
- Superar momentos de crisis y transición.
- **Construir y mantener su autoconfianza y autoestima.**
- Superar eventos traumáticos que los han obstaculizado.
- **Romper patrones de comportamiento negativos.**
- Sobrepasar creencias limitantes.
- **Lograr metas específicas**
- Sobrepasar patrones de pensamiento no recursivos y limitantes.
- **Crear y mantener un estilo de vida balanceado.**
- Crear más riqueza.
- **Mejorar su desempeño laboral**
- Crear y mantener relaciones interpersonales positivas.
- **Trabajar de manera efectiva en equipo**

"... yo no puedo creer que haya alguna altura que no pueda ser escalada por una persona que sepa los secretos para hacer sueños realidad" – Walt Disney

Resumiendo

En su forma más simple el coaching es una relación entre 2 personas: El coach y el cliente. Donde el coach asiste al cliente a lograr lo que quiere en todas o un área específica de su vida.

Identifica donde se encuentra la persona en este momento, donde quiere estar y cuáles son las opciones que tiene para cerrar esa brecha y finalmente en el proceso se determina el siguiente paso: a qué se compromete el cliente.

Cerrar esa brecha que hay entre donde la persona se encuentra en este momento y donde quiere estar, se hace a través de:

- Remover las historias que ellos se dicen a sí mismos acerca de porque no pueden hacerlo
- Lograr una perspectiva recursiva sobre su vida
- Fijar metas y
- Crear patrones de pensamiento y comportamiento, creencias y actitudes empoderantes que les ayuden a crear la vida que quieren.

El coaching es una zona libre de crítica y juicios y se centra en los resultados obtenidos a causa de las acciones que el cliente empieza a tomar gracias al proceso.

Otras definiciones son:

- ...es un tipo de consulta donde se busca que el cliente entienda como crea su realidad, retos y problemas y como puede crear la vida que quiere por sus propios medios, sin que sea el coach el que solucione los problemas o le indique al cliente lo que debe hacer.
- ...es un proceso donde se ayuda a los clientes, a través de conversaciones focalizadas, a crear cambios comportamentales, emocionales y cognitivos.
- ...es el proceso que facilita el aprendizaje y desarrollo de otra persona que da

como resultado el incremento en el desempeño y la calidad de vida.

"Poder es la facultad o capacidad para actuar, la fuerza y la potencia para lograr algo.

El crear opciones y tomar decisiones es la energía vital que incluye también la capacidad de superar hábitos profundamente incrustados y cultivar superiores y más efectivos" Stephen R. Covey – Autor de los 7 hábitos de la gente altamente efectiva.

Generalidades del Proceso de Coaching

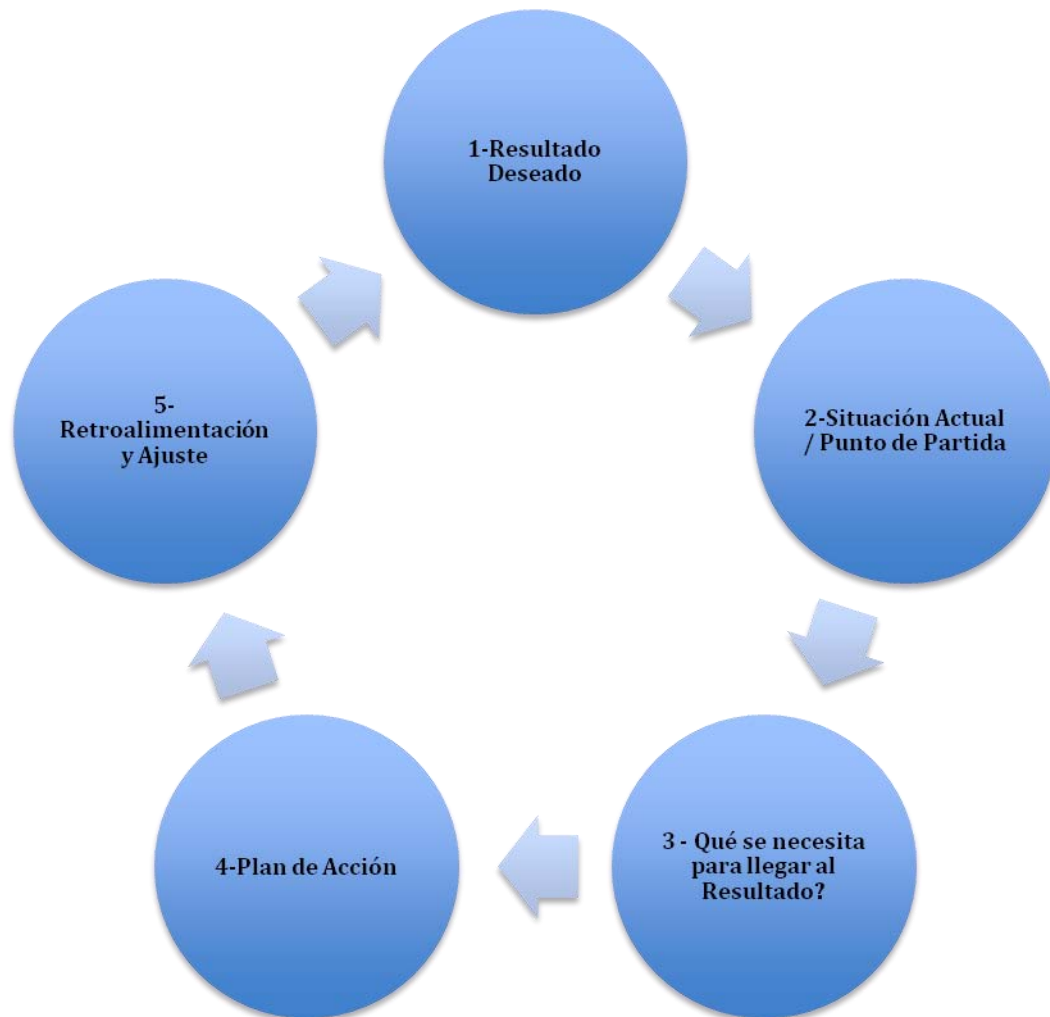
El principio básico del Coaching es que el Coach no es el gurú que tiene las respuestas, nosotros como coaches no le decimos al cliente lo que debe o no debe hacer.

El verdadero cambio, aquel que es duradero y sostenible, sólo ocurre cuando somos nosotros mismos quienes encontramos en nuestro interior las respuestas y el camino hacia los resultados que buscamos, hacia nuestra grandeza.

Una de las grandes características del coaching es que nosotros no creemos en "solucionarle" los problemas a nuestros clientes sino en ayudarlos a que se conviertan en las personas que necesitan ser para manejar los problemas actuales y los retos futuros.

"No podemos desear tener una vida libre de problemas...eso es una utopía... lo que si podemos hacer es ser cada vez mejores para saber cómo afrontar cualquier tipo de situación"

A grandes rasgos podríamos señalar los pasos involucrados en un proceso de Coaching de la siguiente manera:



Empezamos definiendo cual es el resultado que estamos buscando, como lo hablamos en los principios de éxito de la PNL, ***para asegurar el éxito hay que empezar con el fin en mente.***

En este punto te darás cuenta que en algunas ocasiones gran parte del proceso con el cliente es llegar al punto en que pueda articular lo que quiere lograr.

Te puedes encontrar con respuestas como:

*"No sé exactamente qué **es** lo que quiero"*

"No he podido descifrar que es lo que quiero en mi vida"

"...es más si supiera que es lo que realmente quiero todo sería tan sencillo"

*"Yo no sé lo que quiero pero tengo muy claro que es lo que **NO** quiero"*

Esta última es muy común y hasta que no podamos determinar qué es lo que **SI** queremos vamos a seguir creando aquello que supuestamente **NO** buscamos.

Una vez hemos definido el resultado, pasamos a determinar la **situación actual**. Para hacer esto usamos preguntas específicas diseñadas para ganar una perspectiva recursiva sobre el punto de partida en donde se encuentra el cliente.

Esto no sólo nos va permitir saber cuáles son los pasos necesarios hacia lo que queremos lograr sino que también nos dará un marco de referencia para poder determinar si estamos avanzando en la dirección que queremos.

En este punto estableces con tu cliente, cómo esta persona ve su realidad y como se ve a sí misma, **que tan "saludable" es su mapa** de la realidad, más adelante explicaremos brevemente este concepto esencial de PNL.

En esta exploración y en el paso 3 podrás definir:

- Porque tu cliente piensa y actúa en la manera en que lo hace.
- Cuáles son las creencias y concepciones que tiene y que se interponen en su camino.
- Cuáles son sus verdaderas opciones para llegar donde quiere

Es en este momento donde, con las herramientas de coaching que aprenderás, puedes ayudarle a esta persona a convertirse en la persona que necesita ser para alcanzar sus metas.

Parte del cambio incluye:

- ✓ Eliminación de creencias limitantes
- ✓ Cambios de patrones de comportamientos negativos
- ✓ **Crear una perspectiva “objetiva” y constructiva de la vida**
- ✓ Instalación de recursos personales necesarios para tomar acción

Una vez el camino este “limpio” podrás establecer un **plan de acción** con el cliente de tal forma que el cambio no sólo se fortalece sino que empieza a producir resultados palpables en su vida y en la vida de las personas que le rodean.

Cuando el cliente empieza a tomar acción después de las sesiones de coaching, podrá contar con tu apoyo para evaluar la retroalimentación que está obteniendo y ajustar lo que se necesite para seguir encaminado a lograr sus sueños.

Nuestra labor además de facilitadores del cambio se convierte en una “sociedad” donde apoyamos, motivamos y respaldamos a los clientes para que creen resultados.

Tener alguien que realmente conspira por nuestro éxito y con quien tenemos un sentimiento de responsabilidad y respeto marca la diferencia en lo que podemos lograr en nuestra vida.

Coaching como Herramienta de Crecimiento Personal

Cuando te conviertes en un coach inevitablemente te conviertes en tu propio Coach, inmediatamente nace la relación con lo que se puede llamar tu Coach Interno. Es esa parte de ti que empieza a usar las herramientas de coaching de tal forma que cambia tu perspectiva sobre tus propios límites y posibilidades, hace que tengas bases diferentes y te ayuda a contar con recursos esenciales para tomar acción de una manera proactiva y constructiva.

Muchos Coaches experimentan grandes cambios en sus propias vidas gracias al entendimiento que logran sobre lo que viven, sobre cómo piensan y actúan. Adicional porque empiezan a aplicar lo que aprenden en su entrenamiento sumado a lo que ganan al enriquecerse de las experiencias con sus clientes.

"Aprender a hacer preguntas empoderantes en momentos de crisis es una habilidad crítica que me ha sacado de algunos de los momentos más duros de mi vida." –

Anthony Robbins

PRINCIPIOS DE COACHING

5 de los principios que usarás en tu Coaching son:

1. EL FUTURO NO ES IGUAL AL PASADO

En Coaching nosotros partimos de esta premisa.

No importa lo que haya ocurrido en el pasado, lo que NO hayamos podido o no hayamos sido capaces, lo que hicimos o dejamos de hacer, lo que nos haya detenido.

Nuestro poder de decisión y las herramientas con las que contamos permiten que a partir del presente definamos nuestro futuro.

2. El Éxito es un proceso que nosotros creamos

Basados en la PNL el proceso para crear el éxito consiste en 5 pasos:

- i. Definir lo que quieres – saber cuál es tu meta
- ii. Tomar acción consistentemente
- iii. Retroalimentación & Ajuste
- iv. Ser flexibles y adaptarnos
- v. Tener la sicología y la fisiología de la excelencia

3. El mapa no es el territorio

La manera en que tú ves el mundo y la manera en cómo alguien más lo ve, nunca podrá ser la misma.

La realidad no existe lo único que existe es la percepción de ella.

Cada uno de nosotros crea un mapa de representación del mundo diferente, y lo único que nos separa los unos a los otros son experiencias.

El mapa de la realidad que creamos está definido por:

- Nuestras experiencias (lo que vemos, oímos y sentimos),
- Momentos que nos hayan definido,
- Lo que nos decimos a nosotros mismos,
- Nuestras creencias y valores,
- Nuestras decisiones,
- Recuerdos,
- Nuestras relaciones,
- La influencia de la gente que nos rodea.

Con base en esto nosotros creamos filtros de lo que sucede en nuestro mundo y esos filtros **distorsionan, generalizan o borran** ciertos aspectos de la “realidad”, creando nuestra propia versión de ella.

Esto explica porque la percepción es tan individual y variable, podemos tener un grupo de personas observando el mismo evento y cada una tendrá una versión diferente del mismo, todos estarán diciendo la verdad - no hay correcto o errado.

Ahora bien a qué nos referimos con que el **Mapa no es el territorio**, de la misma forma en que el mapa de alguna ciudad es sólo una representación y nunca será la ciudad como tal, lo mismo sucede con la realidad, la única realidad es lo que percibimos como “realidad”.

No importa que tan acertados, realistas u objetivos creemos que somos para definirla, nuestra definición y concepto de la realidad es sola una interpretación.

Por qué es tan importante hacer esta diferenciación?

Porque es el corazón y el alma de la habilidad de ser un coach.

En el momento en que entiendes que el mapa no es el territorio, entiendes y liberas la necesidad de estar en lo correcto, de tener la razón, de justificar o explicarte.

Liberas la necesidad de ver a los demás como errados o “defectuosos” o de percibirlos como si no entendieran o no supieran.

Ellos lo entienden, ellos están en lo correcto de acuerdo a la información que tienen, de acuerdo a SU mapa de la realidad.

Si no hay malo o bueno y cada mapa es diferente, la pregunta con respecto a los clientes es:

su percepción del mundo... su mapa

les está ayudando o los está frenando?,

les sirve o no les sirve?

Qué tan “saludable” es su mapa?

Poder “entender” que todos vivimos una realidad diferente y entrar en el mapa de las otras personas nos permite ayudarlos a crear los resultados que buscan.

4. Condiciones Limitantes

Cuando los clientes se encuentran totalmente inmersos en un problema o en su situación actual tienen una perspectiva limitada, sienten y creen que no tienen opciones, y es ahí cuando con nuestras preguntas, técnicas y herramientas logramos que el cliente vea opciones y posibilidades.

Qué son las condiciones limitantes?



El círculo rojo son nuestras condiciones limitantes que nos mantienen en nuestra **zona de confort**, donde no hay crecimiento sino por el contrario donde empezamos a retroceder en nuestro desarrollo como seres humanos.

"Lo que no crece ... muere"

En la comodidad podemos encontrar una felicidad y satisfacción pasajera, pero nuestra naturaleza humana siempre estará en busca de más, de evolucionar, de avanzar.

Cuando los seres humanos nos acostumbramos a estar en nuestra zona de confort por mucho tiempo, lo que sucede es que los problemas se empiezan a ver más y más grandes, y las posibilidades se perciben como inalcanzables, el miedo crece y crece y el salir de ahí se convierte cada vez en algo más y más difícil.

El siquiera pensar en movernos un paso hacia delante se traduce en una experiencia tan dura que preferimos incluso devolvemos y es ahí que empezamos a posponer todo, aparece la frustración, el resentimiento, la baja en el autoestima.

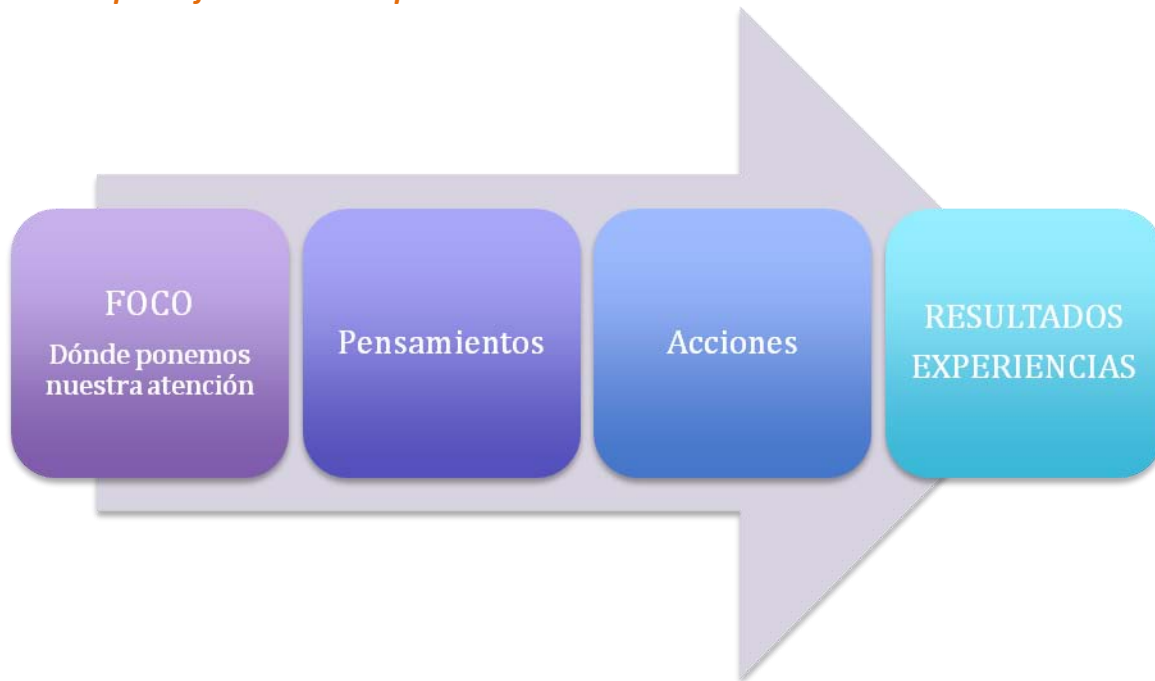
Muchas veces incluso la gente prefiere quedarse en lo que les es familiar así sepan que no es bueno para ellos.

El cambio y la transformación ocurren cuando con nuestras herramientas y habilidades llevamos a nuestros clientes a que rompan sus condiciones limitantes.

En el momento en que empezamos a pensar diferente nuestra zona de confort se expande, y los problemas empiezan a parecer pequeños porque nosotros somos más grandes y así son más fáciles de manejar, ese es uno de los secretos para el éxito en general y más aun para convertirnos en coaches sobresalientes expandir nuestra zona de confort cada día.

“El kilómetro adicional es el que muchos no recorren, y es ahí donde esta lo extraordinario”.

5. En lo que te focalizas es lo que obtienes



Nosotros no experimentamos las cosas como son, sino los aspectos que queremos ver.

Te ha pasado que cuando quieres comprar o recién compras un carro específico, de un momento a otro aparece ese tipo de carro más seguido que antes?

Tu atención nota aquello que estás buscando.

De tal manera que de forma consciente nosotros tenemos la posibilidad de definir que es aquello que queremos notar y que se va a convertir en la base de la vida que estamos creando.

Si nos focalizamos en lo que no funciona, en los problemas, en todo lo malo que ocurre en el mundo, eso es lo único que vamos a ver...ese va a ser nuestro Mapa de la Realidad.

En qué necesitas empezar a focalizarte para que puedas contar con bases empoderantes que te ayuden a lograr tus metas?

MODELO SER – HACER – TENER

Muchas personas se focalizan únicamente en definir qué es lo que tienen que **hacer** para tener la vida que quieren.

Otras tantas creen que primero necesitan **tener** para poder definir qué **hacer** y así poder definir quiénes **son**.

Cuando la verdad es que nosotros necesitamos establecer primero quiénes queremos **SER** - quienes necesitamos **SER**- para de ahí reflejar ese **quienes somos** en lo que **hacemos**, lo que dará como resultado poder **tener** lo que queremos.



El coaching de transformación va más allá de únicamente cambiar lo que hacemos, se basa en definir y convertirnos en quiénes queremos y necesitamos **SER** para tener los resultados que estamos buscando.

Te podrás encontrar con algunas tendencias de Coaching que sólo se basan en la

acción - en el hacer, que son lo que se pueden llamar “soluciones” de corto plazo, cuando no hay cambios en el SER, en nuestra forma de pensar, cuando no rompemos los patrones de comportamiento, inevitablemente volveremos a nuestro estado original.

La verdadera transformación inicia en el **SER**, y los cambios son duraderos y sostenibles cuando se basan en el **SER**.

“En Coaching, como pensamos es más crítico que el hacer por hacer y hacer lo mismo una y otra vez...”

Una de las técnicas para alcanzar el éxito de la PNL (Programación Neurolingüística) es modelar, es decir tomar a alguien que este obteniendo los resultados que buscamos y usarlo como modelo para poder replicar su éxito.

La pregunta es: si solamente se copian las acciones de otras personas se obtienen exactamente los mismos resultados?

Muchas personas asumen que para obtener los mismos resultados de otros, sólo se necesita “copiar” las acciones, “copiar” el hacer... el éxito no funciona así...

Incluso si tienen un manual con la secuencia de pasos que las personas exitosas han usado para conseguir sus resultados, si sólo se replica el HACER los resultados NO van ser los mismos.

Lo que determina el éxito no es el HACER sino saber **CÓMO PENSAR**. Cuántas veces nos hemos encontrado personas que con la misma educación y oportunidades tienen vidas y resultados totalmente diferentes?

Lo que marca la diferencia no es la suerte, ni la destreza o las cualidades físicas, no es

la calidad de la información... la diferencia radica en el Cómo Pensar...**esa es la diferencia que hace la diferencia.**

"La gente que produce resultados sobresalientes y extraordinarios produce un conjunto específico de acciones tanto mental como físicas...si reproducimos lo mismo tendremos resultados similares" – Anthony Robbins

Cuando seguimos ejemplos de éxito tenemos que ir más allá de únicamente las acciones, el arte de la excelencia y el éxito se basan en:

- Cómo piensan las personas exitosas.
- Cuáles son sus creencias sobre ellos y el mundo que los rodea.
- Cómo toman decisiones
- Cómo llevan a la acción sus decisiones
- Cómo toman conceptos e ideas sin relación y crean una nueva opción

En los negocios la capacidad de tomar decisiones es mucho más crítica para el éxito que todo el papeleo y operaciones. Las compañías les pagan altas sumas de dinero a los ejecutivos no por un trabajo operativo sino por su capacidad de pensar.

La diferencia y los resultados no se determinan en el hacer por hacer sino en lo que hay detrás del hacer, en el **propósito**, en la **visión**. La ejecución y las acciones tienen que tener un propósito.

Desafortunadamente muchas personas viven en una encrucijada, frustradas con la falta de resultados o confundidos acerca de que quieren hacer...y al final no hacen nada, dejan que los días pasen y continúan estancados con su situación actual.

Si ellos supieran como pensar, priorizar, tomar decisiones, y si tomaran como referencia

lugares/gente/eventos como retroalimentación de cómo salir adelante, ellos sabrían que hacer.

Por qué estamos hablando de esto ahora?

En el coaching es vital saber cómo pensar. Cuando nos referimos a la forma de pensar en nuestros entrenamientos y cursos hablamos de:

1. Decidir el resultado que se desea. Qué quieres alcanzar?
2. Sólo tomar acciones que te acerquen al resultado esperado. Recuerda que no es hacer por hacer, es hacer con propósito y visión.
3. Tomar decisiones pensando en el largo plazo y que sean sostenibles. Bajo el criterio que si mantienes lo decidido tus resultados van a mejorar.
4. Tomar decisiones que estén directamente alineadas con lo que quieres lograr. Qué te acerca y qué no te acerca a lo que quieres lograr.
5. Evalúa los resultados que estás obteniendo como una señal para saber dónde debes **mejorar, no para detenerte o "castigarte"**.

Un ejemplo de contraste: Una persona puede decidir convertirse en un coach pero pasa la mayor cantidad de su tiempo leyendo sobre otros temas, recibiendo información no relacionada con el tema, compartiendo su tiempo con personas que no conspiran por su éxito y luego sólo se preguntan si coaching realmente puede o no funcionar para ellos.

Cuántas veces no hemos visto gente **que se "propone" una meta pero se mentaliza y** actúa de una manera totalmente desalineada con lo que se propusieron y luego sólo se quejan de su mala suerte, de que la meta es inalcanzable, de las injusticias de la vida, o

se tornan en contra de ellos mismos para castigarse por no ser capaces?

Usar este Modelo de Pensamiento implica un acercamiento diferente:

1. El Coach decide el resultado deseado: Ser un Coach de éxito.
2. El Coach toma acción para lograr esto: Se educa sobre coaching, sobre desarrollo personal. Se orienta a temas relacionados con sus metas.
3. El Coach toma decisiones para el largo plazo y que sean sostenibles: Decide buscar cómo mejorar y practicar lo que ha aprendido, y decide rodearse de otros que ya han recorrido exitosamente el camino del coaching, así como de personas que conspiren por su éxito y realización, en lugar de personas que sólo les drenan la energía y la esperanza.
4. El Coach decide seguir gente que logra resultados y decide no estar con gente que sólo se queja de la falta de los mismos.

Este ejemplo aunque sencillo es real y efectivo y es aplicable para todas las situaciones ya sea negocios, empresas, relaciones, salud, etc.

Reflexiona por un momento:

Cómo puedes usar el modelo de pensamiento crítico y modelar el éxito y la excelencia para lograr los resultados que quieres?

Algunos secretos de una sesión efectiva de Coaching

Estos son algunos de los elementos que usarás como Coach para lograr resultados:

- **Crear y mantener Rapport**

Algunos de los elementos para lograr esto son:

- ✓ **Marcos de acuerdo con el cliente que permitan su apertura y receptividad al proceso.**
 - ✓ Matching y Mirroring. Crear la sensación de familiaridad que genera confianza.
 - ✓ **Calibrar al cliente - qué es lo que el cliente está listo para manejar**
- Establecer las reglas de juego de las sesiones y del proceso.
 - Ayudar al cliente a lograr un estado de tranquilidad y apertura

Usando tus herramientas sabrás y tendrás:

Habilidades de Escucha

- ✓ Permitir silencio en los momentos apropiados.
- ✓ Clarificar para ampliar la perspectiva del cliente.
- ✓ Crear espacio para que el cliente explore su mapa de la realidad.
- ✓ Escuchar lo que no está siendo dicho por el cliente. Escuchar “entre líneas”

Habilidades al Preguntar

- ✓ Crear un ambiente de curiosidad durante toda la sesión

- ✓ Buscar activamente entender el mapa del cliente de una manera compasiva y efectiva.
- ✓ Usar varias habilidades y tipos de preguntas que faciliten el cambio y la transformación
- ✓ Llevar al cliente a un nivel jerárquico de ideas superior o inferior en caso de ser necesario
- ✓ Llevar al cliente más allá de sus condiciones limitantes
- ✓ Extraer los patrones y estrategias del cliente.

Facilitar el aprendizaje y la concientización

- ✓ Acompasar y liderar
- ✓ Mantener la ecología del proceso
- ✓ Romper, interrumpir estados no recursivos del cliente.
- ✓ Crear cambios y transformación
- ✓ Actuar como un guía en el "viaje" del cliente
- ✓ Mantener la agenda recursiva del cliente.
- ✓ Reforzar los cambios/transformaciones con fisiología, PNL o metáforas.
- ✓ **Mantener el enfoque en el "Cómo" y no en el "Qué"**
- ✓ Seleccionar modelos apropiados de coaching de acuerdo al caso.
- ✓ Identificar y concientizar al cliente de sus patrones y estrategias

Cierre de la sesión

- ✓ Reconocer de manera empoderante al cliente
- ✓ Proveer un recuento/resumen de la sesión
- ✓ Acordar el siguiente paso para el cliente.
- ✓ Comprometer al cliente con tareas y acciones que reflejen y refuercen su transformación.

- ✓ Realizar el ajuste al futuro para facilitar el cambio e inspirar al cliente.

**No Hay Malo O Bueno, Sólo El Resultado De Acciones.
El Coaching Es Una Zona Libre De Crítica Y Juicios.**

“Nuestras herramientas, técnicas y quiénes somos Coaches hacen posible que los sueños y metas se hagan realidad...”

Agradecimientos Especiales a Sharon Pearson – The Coaching Institute y Joe Pane

Y Ahora?

Confío que hayas disfrutado de este material y que te haya sido y siga siendo de gran utilidad en tu vida y en la vida de otros. Ese es nuestro **propósito...**

TU ÉXITO ES NUESTRO ÉXITO!

Ahora para llevar tu educación, desarrollo y crecimiento al siguiente nivel, convirtiéndote en un **Coach Profesional**, sólo tiene que completar nuestro **Programa de Entrenamiento para Coaches.**

Inscríbete en este momento en www.cursosparacoaching.com

y además de **Nuestra Oferta Especial** recibe este Extra **Gratis** para descargar:



Nivel Superficial y Nivel Esencial en el Ser Humano

Cómo Diferenciarlos y Qué Hacer Con Ellos Para Garantizar el Éxito

Audio y Manual de Trabajo

*Recuerda nuestra garantía si durante los primeros **30 días** de tu curso te das cuenta que el programa no es para ti te **devolvemos tu dinero** – lo que nos interesa es apoyarte en tu camino a la Excelencia.*

Es un placer que ahora hagas parte del Mundo del Coaching!

Por tus Éxitos,

KAREN VEGA

Directora para Latinoamérica y España
International Coaching Group



INTERNATIONAL COACHING
G • R • O • U • P

**Todos los Derechos Reservados
International Coaching Group Australia**