



ACTITUD A UN CLIC



"CTR"

MÓDULO 2 LAS SESIONES DE COACHING



LAS SESIONES DE COACHING

AUTOCONOCIMIENTO



¿EN QUÉ ESTACIÓN
COGES EL TREN?



Es muy importante detenernos en qué momento de nuestra vida estamos, es como hacer una foto instantánea, justo ahora, y ver con perspectiva,



Si quieres conocerte, observa la conducta de los demás.

Si quieres comprender a los demás. mira en tu propio corazón

(Friederich Schiller)

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING

LOS PRINCIPIOS DEL COACHING

- ✓ CONFIDENCIALIDAD
- ✓ CONFIANZA Y SINCERIDAD
- ✓ COMPROMISO CON LA ACCIÓN
- ✓ AJUSTE A LA REALIDAD
- ✓ OBJETIVIDAD

Las sesión es el vehículo del coaching, requiere planificación, estrategia, técnica y recursos para garantizar los resultados



Las competencias son un conjunto de comportamientos observables que están causalmente relacionados con un desempeño bueno o excelente en un trabajo concreto y en una organización concreta

PEREDA MARÍN

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING

LAS PRINCIPALES FASES DEL PROCESO

1ª FASE VALORACIÓN Y DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES

Probablemente sea la más importante, trataremos de identificar las necesidades de nuestra clienta

En ocasiones nuestras clientas desconocen que es el coaching

La cliente suele tener una necesidad, un deseo o problema, pero no sabe cómo definirlo, o viene con una idea predeterminada.

El cambio de comportamientos y actitudes de las personas se produce "poco a poco" y la experiencia demuestra que cómo máximo se puede mejorar 2 o 3 competencias al año.

En esta primera fase debemos analizar a la clienta, su contexto, los problemas reales o posibles e inconscientes de nuestra clienta, además de las expectativas reales o no de la misma y las posibles causas, antes de diseñar el programa.

(Según Pablo Villa y José Ángel Caperán)

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING

LAS PRINCIPALES FASES DEL PROCESO

2ª FASE DISEÑO

Una vez recopilada la información y los problemas o necesidades, viene la fase de diseño del programa de coaching, nos centraremos en elaborar y planificar los procesos, secuencias, hitos e indicadores.

Los objetivos que sean (Medibles, alcanzables, relevantes, temporal, específico)

La duración o cronograma del programa que recomendamos debe ser acorde al objetivo inicial , de su necesidad.

Número de sesiones

Los indicadores de medición que vamos a emplear para evaluar nuestra intervención, que serán tanto cuantitativos como cualitativos.

Utilizaremos como indicadores del progreso las revisiones de desempeño su fichas semanal de tareas del coachee, como control de implementación de las mismas.

Según Pablo Villa y José Ángel Caperán)

2

MÓDULO



LAS SESIONES DE COACHING

LAS PRINCIPALES FASES DEL PROCESO

3ª FASE COMPROMISO

- ✓ Compromiso por parte del coachee con ella misma para implementar las habilidades, hábitos nuevas y estrategias.
- ✓ Firma del contrato de confidencialidad
- ✓ Duración de las sesiones de entre 60 minutos a 90 minutos
- ✓ Mínimo de 6 a 10 sesiones para obtener resultados
- ✓ Uso de herramientas de apoyo como test, asesoramiento, actividades, supuestos, metáforas, PNL, mindfulness
- ✓ Control de tareas, progresos y feedback

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING

LAS PRINCIPALES FASES DEL PROCESO

4º FASE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

- ✓ En el proceso de coaching corresponde al coachee o clienta la reportación de los avances y resultados del proyecto y logro de resultados en función de los objetivos inicialmente previstos.
- ✓ ¿Cuándo reportar?, durante el proceso y al final
- ✓ Evaluación , es nuestro deber en función de los objetivos inicialmente fijados, colaborar con el coachee/ clienta en la medición de los resultados.

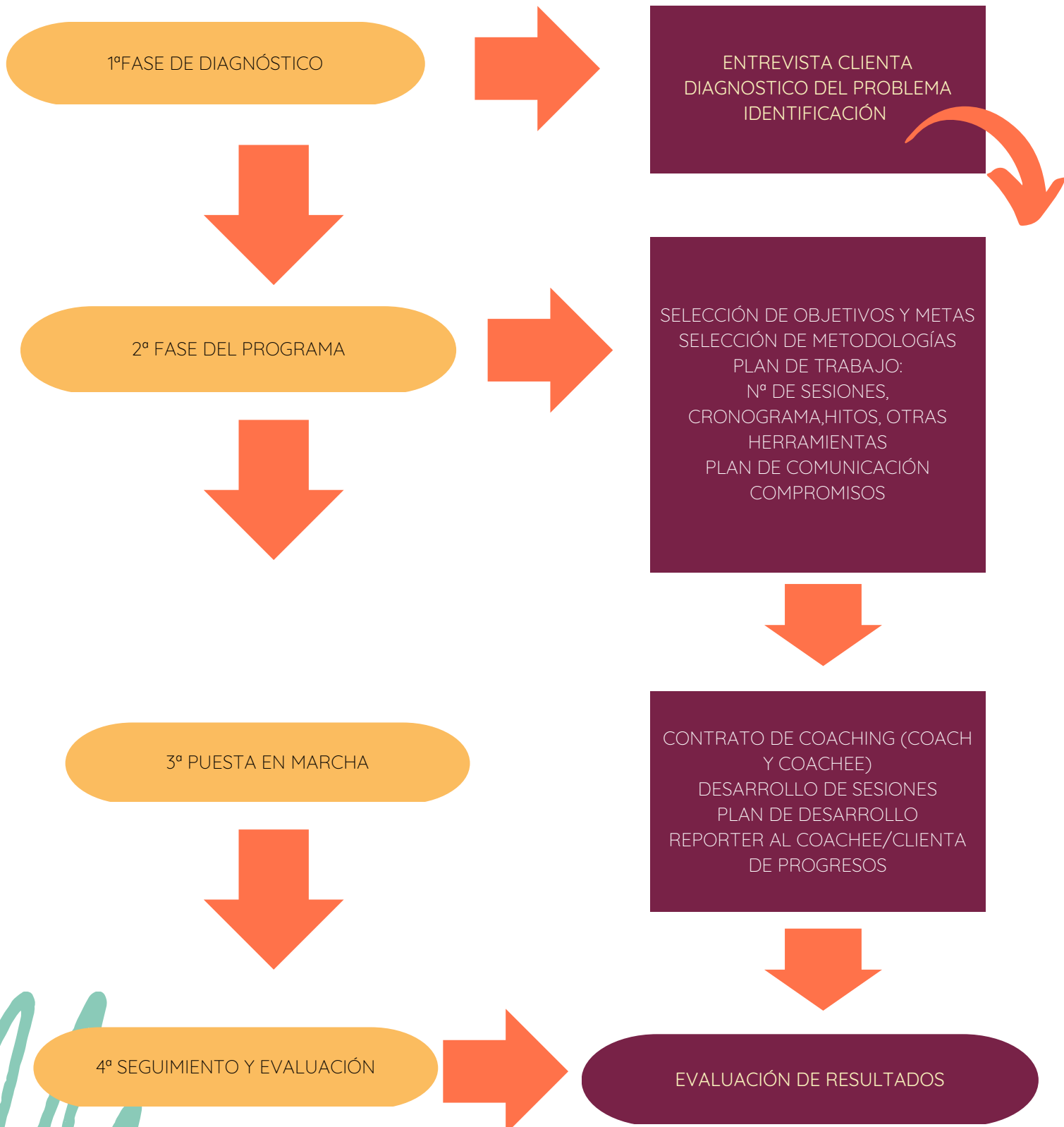
¿Qué podemos evaluar?

- Mejora motivacional
- Cambios de actitud o comportamiento
- Aplicación de nuevos hábitos y competencias
- Estado de ánimo
- Implementación de acciones
- Participación en las tareas de responsabilidad y mejora

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING LAS PRINCIPALES FASES DEL PROCESO



2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING LAS PRINCIPALES FASES DEL PROCESO

Los objetivos acordados deben responder afirmativamente a estas preguntas

OBJETIVO O META	SI	NO
¿Se han cumplido y se cumplen los principios de confidencialidad, confianza y compromiso con la acción?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está el objetivo vinculado a la mejora del coachee?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿El objetivo es claro? ¿Puedes explicarlo al coachee con sus palabras?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Se puede medir y cuantificar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Ha sido definido por el coach y el coachee?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Se han establecido revisiones periódicas para dar feedback de progresos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Se ha fijado un plazo de tiempo para obtener resultados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING

EJEMPLO SECUENCIA SESIÓN DE COACHEE

- 10 primeros minutos: Dejar hablar al coachee y escuchar para calibrar como se encuentra y que le preocupa.
- 10 minutos: Repaso de la sesión anterior, feedback, sobre las acciones, llevadas a la práctica por el coachee desde entonces, resolución de dudas y alternativas de respuesta, ante acciones en las que ha tenido dificultades.
- 5 minutos: presentación del objetivo de la sesión actual y de las herramientas que vamos a utilizar.
- 15-20: minutos ejercicios prácticos, supuestos, ejemplos ilustrativos, para que el coachee profundice en su autoconocimiento y fije mejor sus conclusiones y acciones de mejora. El coach actúa como guía a través de la mauiyética.
- 5 minutos: Recopilación de conclusiones
- 15 minutos: Propuesta consensuada de acciones y seguimiento.

2

MÓDULO



LAS SESIONES DE COACHING

PLAN INDIVIDUAL DE DESARROLLO

Se elabora entre el coach y coachee donde se recogen los pasos que hay que seguir en la práctica de cada competencia o área de mejora detectada, el plazo y el indicador para medir el éxito

PLAN DE MEJORA INDIVIDUAL Y COMPETENCIAS	RESULTADO DESEADO	PLAZO TEMPORAL	INDICADOR PARA EVALUAR

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING

DESCUBRE

RAZONES POR LAS QUE DESPLIEGAS TU POTENCIAL

Estas cuatro razones por las que las personas no cumplen desplegando todo su potencial constituyen, sin duda, responsabilidades asociadas al liderazgo. Las tres primeras razones se refieren a comenzar un trabajo bien.

Un programa de desarrollo, una descripción de trabajo, contar con las herramientas adecuadas y con la visión, tener una buena comunicación suponen un largo camino hacia el cumplimiento efectivo de las tres primeras razones.

La cuarta y última razón ocasiona que muchas personas no puedan conseguir su desempeño potencial. Los problemas surgen continuamente en el trabajo, en el hogar y en todos los ámbitos. Es evidente que a las personas no nos gustan los problemas, nos cansamos pronto de ellos y tendemos a hacer todo lo posible para librarnos de estos.

Lo dicho provoca que otras personas pongan las riendas del liderazgo en manos de OTROS, pero con el coaching aprenderás y te capacitarás para resolverlos tu misma.

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING

DESCUBRE

Siempre será necesario contar con habilidades para resolver problemas, evidentemente las personas siempre tendremos problemas. Y, cuando estos aparecen, observa con atención a dónde acuden las personas en busca de solución. La prueba del líder es desarrollar la capacidad de reconocer un problema antes de que este se convierta en una emergencia.

En condiciones de un liderazgo efectivo, un problema rara vez adquiere proporciones gigantescas porque suele ser reconocido, gestionado y solucionado en sus etapas iniciales. Los grandes líderes, por lo general, reconocen un problema en la siguiente secuencia:

- Lo presienten antes de verlo (intuición).
- Comienzan a buscarlo y formulan preguntas (curiosidad).
- Reúnen información (procesamiento).
- Expresan sus sentimientos y sus descubrimientos con unos cuantos colegas de confianza (comunicación).
- Definen el problema (escritura).
- Revisan sus recursos (evaluación).
- Adoptan una decisión (dirección).

2

MÓDULO

LAS SESIONES DE COACHING

DESCUBRE

Y todo eso lo consiguen mayormente a causa de su actitud; y al igual que nuestras actitudes constituyen un elemento esencial en nuestras vidas cotidianas.

Una actitud adecuada genera la atmósfera ideal para que los demás respondan dando lo mejor de sí mismos. Nuestras actitudes son, pues, nuestro activo más importante. Tal vez no sean el activo que haga de nosotros grandes líderes, pero sin unas actitudes adecuadas jamás llegaremos a desarrollar todo nuestro potencial. Son nuestras actitudes las que nos otorgan ese pequeño margen extra sobre aquellos que piensan equivocadamente.

Los problemas más relevantes que conllevan a la infelicidad son:

- Actitud negativa
- Falta de motivación
- Pensamientos limitantes
- Baja autoestima
- Inflexibilidad
- Creencias limitantes
- Desorganización
- Inseguridad: no corre riesgos
- Resistencia al cambio (zona de confort)

2

MÓDULO

ESTRATEGIAS PARA TU GESTIÓN DE AGENDA

AGRUPA TUS TAREAS

Consiste en colocar todas las tareas de un solo proyecto en un mismo bloque de tiempo. De forma, te enfocas en una sola cosa a la vez.

UTILIZA UNA HERRAMIENTA DE PLANIFICACIÓN:

Ya sea google calendar, tu agenda física o cualquier otra que conozcas, debes utilizarla para centralizar tus tareas y mantener orden en tu sistema de planificación.

DEDICA TIEMPO A LA PLANIFICACIÓN

El tiempo de planificación es crucial para sacar el mayor provecho de tu día/semana/mes.

1

EJERCICIO



PLANTEAMIENTO INICIAL DE METAS PERSONALES OBJETIVO

Tienes 60 segundos para escribir una lista con 20 deseos
Luego se elegirá 2 o 3 de estos deseos o objetivos más importantes



1

EJERCICIO

PLANTEAMIENTO INICIAL DE METAS PERSONALES

OBJETIVO

¿TIENES UN ELEFANTE EN TU PLATO?

Imagínate que tengas un elefante enormemente grande como sabes que son los elefantes y lo tienes en tu plato ¿cómo harías para comértelo?

Ahora imagínate que ese objetivo/proyecto/tarea que te parece tan difícil, abrumador es un elefante... ¿Cómo te lo cometerías? **¿De pedacito en pedacito, verdad?**

INSTRUCCIONES: ESCRIBE EN ESTAS LÍNEAS UNA PEQUEÑA DESCRIPCIÓN DE TU OBJETIVO/PROYECTO/TAREA

Ahora utilizando la imagen del elefante prepara un plan de acción y escribe todo lo debes hacer para lograr tu objetivo/proyecto/tarea alrededor del cuerpo del elefante. Luego marca con un círculo rojo 1 o 2 (mordidas) acciones que le puedas dar en este momento y las fechas máximas cuándo estarán terminadas.

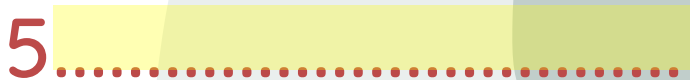


1

EJERCICIO

OBJETIVOS

EL ELEFANTE



Finalmente coloca a tu elefante para no perder de vista tus acciones que has completado o introduce acciones nuevas

1

EJERCICIO

METAS Y OBJETIVOS

¿Qué tengo?

¿Cuál es el problema que quiero resolver?

¿Qué tienes que soltar?

¿Qué amante quiero ser?

2

EJERCICIO

AUTOCONOCIMIENTO DEL COACHEE

¿Cómo está mi vida?

¿Cómo me veo?

¿Para que quiero realizar este cambio?



1

EJERCICIO

METAS Y OBJETIVOS



¿Cómo lo haré?

¿Cuándo lo haré?

¿Cómo valoraré el desarrollo del proceso?



2

EJERCICIO

AUTOCONOCIMIENTO DEL COACHEE

¿Cómo me siento ahora que concretado un plan de acción y cómo me ayudará a ser la pareja y la amante que quiero llegar a ser?



¿Qué gestos aumentarían el nivel de intimidad con mi pareja o futura pareja?



¿Si es el caso, en qué tropezamos siempre en nuestra relación?



2

EJERCICIO

AUTOCONOCIMIENTO DEL COACHEE

¿De qué formas puedo expresar amor por quién siento amor?

¿De qué formas puedo ser más generosa en mis relaciones?

¿Qué nos hará reír juntos y aumentar nuestro sentido del humor y mayor conexión emocional?