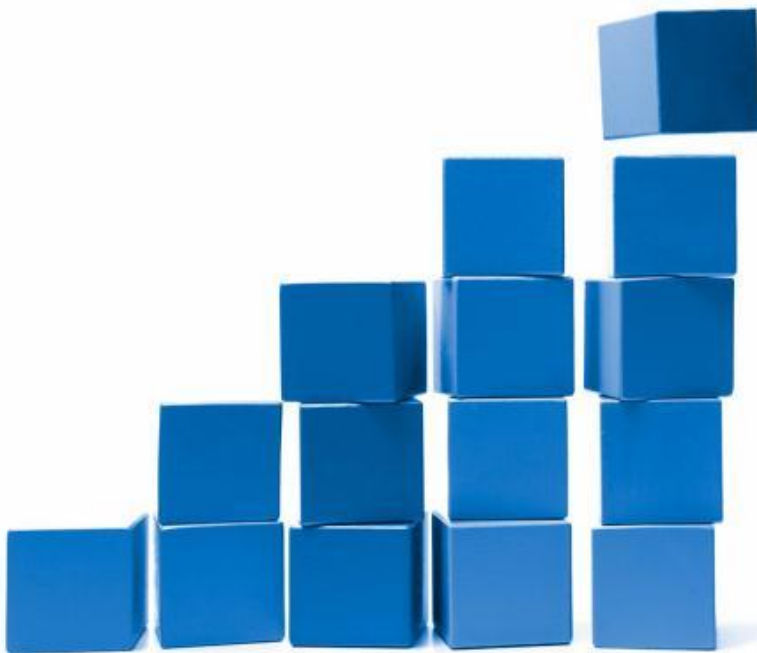


Coaching

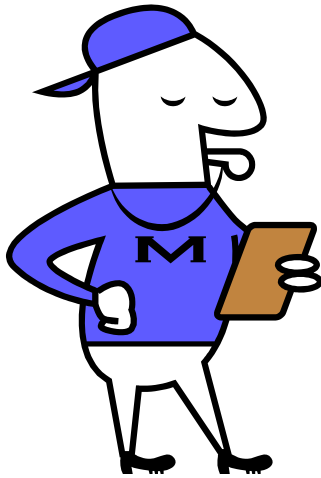
Ciclo de charlas para Emprendedores



High performance. Delivered.



Que entienden ustedes por Coaching?



Que no es Coaching?

- NO es Mentoring
- NO es Terapia
- NO es Psicoanálisis



Que es el Coaching?

Definición segun Accenture :

- **Técnicas** para hacer **preguntas**, diseñadas para ayudar a los empleados a **explorar alternativas** y llegar a **"Revelaciones"** para encontrar **nuevas soluciones**.
- El proceso **empodera** a los empleados a **resolver sus propios dilemas**, completar proyectos, superar desafíos, y lograr un **mejor rendimiento**.

Coaching según la ICF (International Coaching Federation):

- Consiste en trabajar con el cliente en un proceso **creativo** y estimulante que le sirva de **inspiración** para **maximizar su potencial** personal y profesional.



Cuando hacemos Coaching?



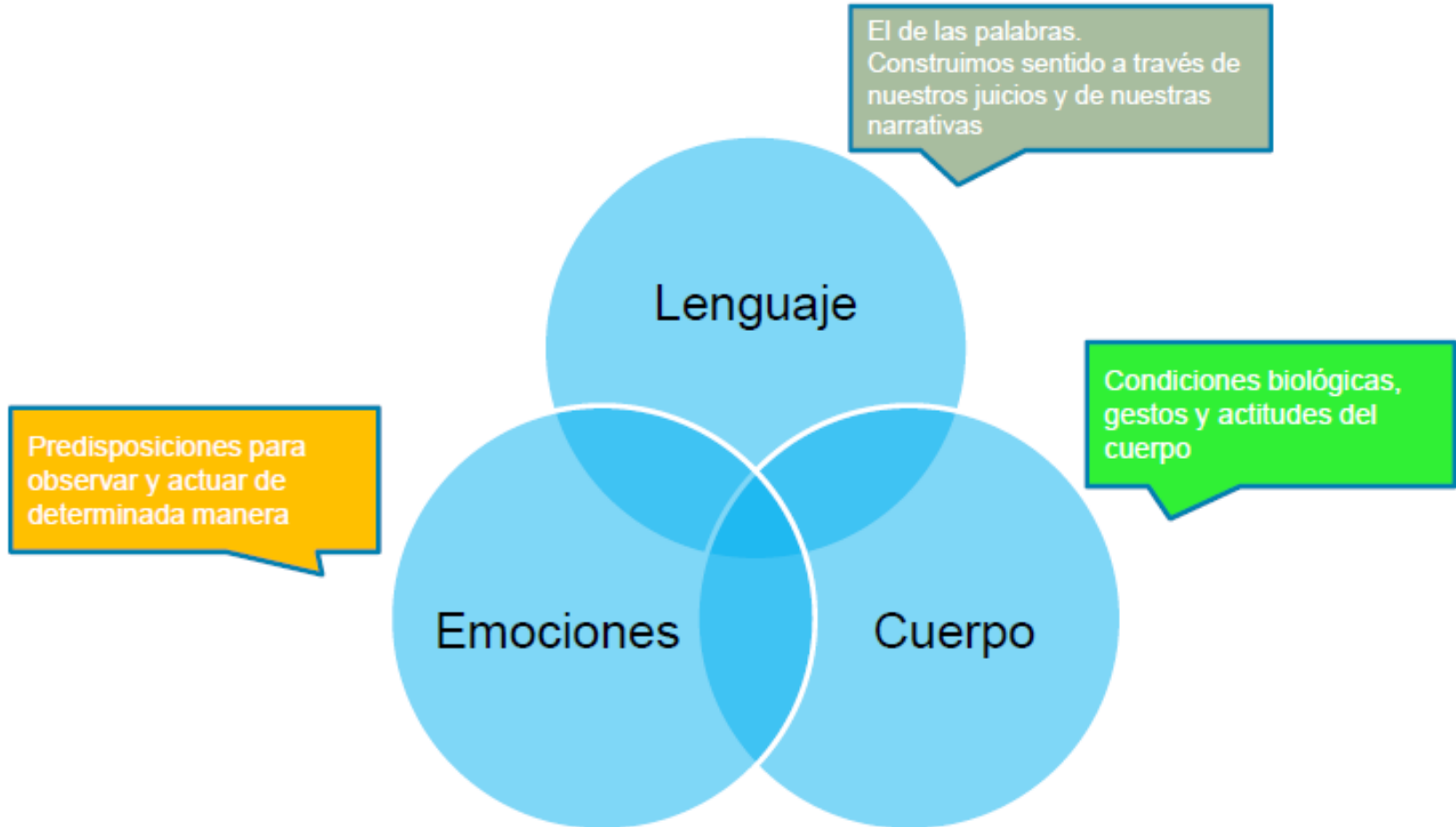
El Observador



El observador

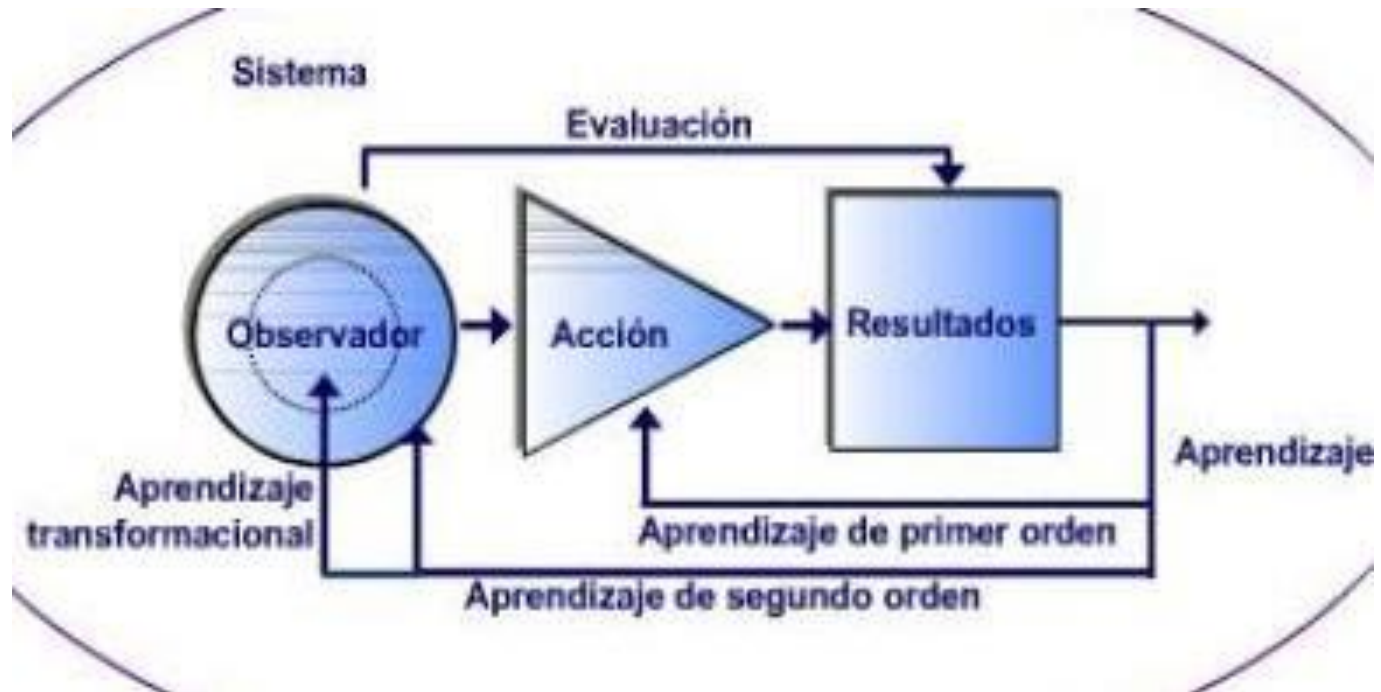
Video

Dominios del observador



Un **cambio** producido en cualquiera de estos dominios, provoca un cambio en los otros.

Cambios en el Observador



Juicios Vs Afirmaciones

- ▶ Las **afirmaciones** (los hechos) pueden ser *verdaderas* o *falsas*. Para respaldar una afirmación podemos presentar un testigo.
- ▶ Los **juicios** son *válidos* o *inválidos* de acuerdo con la autoridad conferida a quien los hace.
- ▶ Los **juicios** son *fundados* o *infundados* de acuerdo con las acciones y los hechos que utilizamos para respaldarlos.

Juicios y las personas

Los Juicios y las personas

- Los juicios remiten al **comportamiento** de las personas y no a las personas mismas.
- Si **cambiamos** como **actuamos**, cambiamos los juicios que se hacen sobre nosotros.
- Cambiamos el tipo de persona que somos.

La acción genera ser

Las Herramientas del Coach



La Escucha activa



Ejemplos de escucha.

[Video 1](#)

[Video 2](#)

La pregunta

“Una buena pregunta es una semilla que debe sembrarse para que produzca más semillas, con la esperanza de reverdecer el paisaje de las ideas.”

John Ciardi



La mejor pregunta



¿Cómo se formula la pregunta?

- Preguntas abiertas
- Una pregunta a la vez
- Mantener la pregunta breve
- Seguir un mismo objetivo al preguntar

Preguntas a Evitar

- Preguntas cerradas
- ¿Por qué? – Reemplazar por “¿Para Que?”
- Preguntas con orientación hacia un resultado
- Opiniones, consejos, declaraciones
- Preguntas para después

- Ejemplo

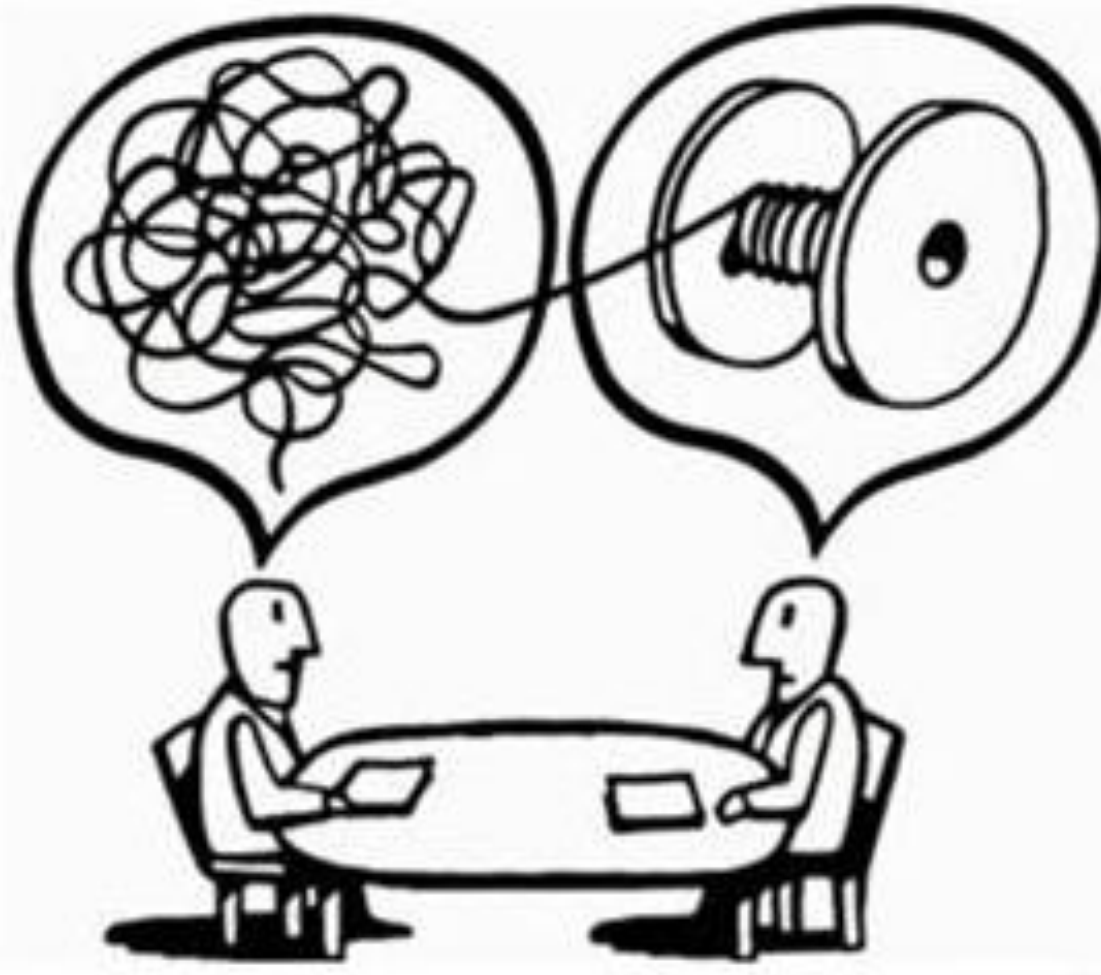
NO: Por qué elegiste ese objetivo?

SI: Qué características de este tema lo hacen importante para vos hoy?

Proceso de Coaching

- Generar un ambiente de confianza recíproca
- Examinar la situación actual
- Explorar opciones
- Comprometerse a actuar
- Identificar obstáculos internos y externos
- Dirigirse hacia un resultado esperado y valorado
- Celebrar los éxitos

Hagamos Coaching!





"Los sueños parecen al principio imposible, luego improbables, y luego, cuando nos comprometemos, se vuelven inevitables."

Cristopher Reeve.

¡Gracias!