



# COACHING PROFESIONAL

**Programa de la  
Capacitación**

## PROGRAMA DE LA CAPACITACIÓN COACHING PROFESIONAL

Nuestra **Escuela de Coaching Badra** ofrece herramientas y técnicas de avanzada a los estudiantes para ser aplicadas a cualquier arte, ciencia o profesión.

En el transcurso de las **clases vivenciales** los alumnos aprenderán y pondrán en práctica **herramientas y habilidades poderosas** para desempeñarse como **Coach Profesional** para ser más eficaces, más productivos y tener éxito en su vida personal y profesional.

### PERFIL PROFESIONAL



Esta Diplomatura está dirigida en general a todas las personas interesadas en formarse para adquirir nuevas destrezas personales/profesionales y que tengan por objetivo potenciar su propia autogestión personal y profesional, con un desarrollo eminentemente práctico.

A directivos, profesionales de todos los sectores que quieren mejorar sus competencias.

A titulados universitarios y estudiantes que deseen completar su formación para mejorar sus opciones en el mercado laboral.

### Objetivos Generales

- Conocer de un modo teórico y práctico los lineamientos conceptuales, las competencias y habilidades, así como las herramientas y técnicas más importantes en el proceso de Coaching, necesarias para el desarrollo y práctica profesional del Coaching personal.
- Adquirir las competencias necesarias para implementar procesos íntegros de coaching, en el área de desarrollo personal.
- Desempeñarse de un modo eficiente, ético y responsable en la práctica del Coaching.

### Objetivos Específicos

- Impulsar el desarrollo personal derivado de implantar una cultura de coaching.
- Intervenir en sus propios estados de ánimo y sus emociones, para ser más eficaz, más productivo y tener éxito en su vida laboral, profesional y personal.
- Mejorar sus competencias y habilidades de comunicación efectiva, desarrollando su inteligencia emocional.
- Aprender a diseñar su propia visión del futuro generando contextos que permitan el logro de sus objetivos personales y laborales.

### Plan de Estudios



#### ✓ **Conceptos Fundamentales**

- Qué es el coaching
- Naturaleza del Coaching
- Coaching con “c” minúscula y Coaching con “C” mayúscula
- Similitudes y diferencias del Coaching con otras disciplinas
- Carácter no lineal del comportamiento humano
- El Coaching Empírico Estructural
- El lenguaje generativo
- Distinción, transparencia, quiebre y aprendizaje
- Esquema general de una entrevista de coaching

#### ✓ **Actos Lingüísticos Básicos**

##### Afirmaciones y declaraciones

- Algunas declaraciones fundamentales en la vida
- Sobre la relación entre afirmaciones y declaraciones
- La danza de las promesas: sobre peticiones y ofertas

##### Los juicios

- ¿Qué son los juicios?

- Los juicios y la estructura de la temporalidad
- Cómo se fundan los juicios
- La doble cara de los juicios
- Los juicios y el dominio de la ética
- Juicios y formas de ser
- Los juicios y el sufrimiento humano
- La confianza
- El respeto

### **Juicios y creencias**

- Los juicios: características
- Validación de un juicio
- Creencias, juicios maestros
- Formación de creencias
- Plantilla para evaluación de creencias
- Trabajo con creencias

### **El arte de entregar juicios**

- Retroalimentación como estrategia de aprendizaje
- Dos tipos de retroalimentación
- Condiciones para una exitosa retroalimentación
- Manejo de respuestas emocionales ante los juicios de los demás

### **Escala de inferencias**

#### **El Observador y el Pensamiento: Distorsiones y Falacias Cognitivas**

- Ser, Verdad y Poder: el papel del observador
- Relación entre acción y ser
- El observador: la matriz interpretativa.
- Flexibilidad y plasticidad
- Las distorsiones cognitivas y falacias del razonamiento

## ✓ **Herramientas de Flexibilización del Pensamiento**

- Pensamiento lateral conceptos introductorios
- PNI
- Sombreros para pensar
- Técnicas de palabras aleatorias – Relaciones forzadas
- Pensamiento divergente
- Ejercicios prácticos de generación creativa de ideas

## ✓ **Aprendizaje, Responsabilidad y Transformación**

### **Aprendizaje**

- Tres dominios y una estructura
- Zona de confort, de expansión y de temor
- Brecha de aprendizaje: coaching y aprendizaje
- Niveles de cambio: aprendizaje de primer y de segundo orden
- Enemigos del aprendizaje
- Aprendizaje transformacional: transformando al observador
- Rol del coach y aprendizaje

### **Responsabilidad**

- Explicaciones tranquilizadoras y explicaciones generativas
- Cuerpo-Emoción-Lenguaje
- Víctima vs Protagonista
- Expectativas vs Compromisos
- Energías corporales

### **Coaching y aprendizaje transformacional**

## ✓ **Acción Humana y Lenguaje**

- La comunicación
- La persuasión
- Propuestas e indagaciones

- Concepción tradicional sobre la acción humana
- La distinción de transparencia
- La distinción de quiebre
- Condiciones de generación de un quiebre
- Quiebres negativos y positivos
- Lenguaje y acción
- Actividad vs Acción - herramientas de comunicación asertiva
- La acción como distinción lingüística

## ✓ **Conversaciones y Lenguaje**

### **Conversaciones y lenguaje**

- El lenguaje como dominio consensual
- El lenguaje como coordinación de acciones
- La capacidad recursiva del lenguaje humano
- Condiciones estructurales e históricas para el surgimiento del lenguaje humano
- El individuo como construcción lingüística
- Los individuos como fenómenos sociales
- El papel generativo del lenguaje
- El poder transformador de la palabra
- Acciones en el lenguaje
- Distinciones del Lenguaje y herramientas comunicacionales
- Método de las dos columnas

### **El poder de las conversaciones**

- ¿Qué es el poder?
- El poder del lenguaje
- El aprendizaje como poder
- El poder transformador de la palabra
- Su importancia en los diálogos interpersonales e intersectoriales
- Incompetencias conversacionales
- Diseñando conversaciones



- Conversaciones de juicios personales
- Conversaciones para coordinación de acciones
- Conversación para posibles acciones
- Conversación para posibles conversaciones
- Relaciones personales y conversaciones
- Conversaciones públicas y privadas
- Conversaciones difíciles y conversaciones fáciles
- Prácticas de conversaciones de Coaching

### ✓ **Lenguaje Corporal y Emocional**

- El fenómeno de la emocionalidad
- Diferencia entre emoción y sentimiento. Los tipos de sentimientos
- Lenguaje corporal y emocional
- Elocuencia del cuerpo y comunicación no verbal
- Coaching y dominio personal: el fenómeno de la emocionalidad
- Las emociones como predisposición a las acciones
- Diferencia entre emoción y sentimiento
- Tipos de sentimientos
- Distinción entre estado de ánimo y emociones
- Teoría de los sentimientos
- Desensibilización
- Sentimientos aprendidos
- Los estados de ánimos en contextos sociales
- Expresión de los sentimientos
- Estados de ánimo y acción
- Posturas para la acción
- A la caza de emociones
- El proceso emocional – corporal
- Diseñando estados de ánimo
- Juicios de facticidad y posibilidad
- Del resentimiento a la aceptación
- De la resignación a las ganas

- Promesas claras para evitar resentimientos
- Estados emocionales básicos
  - El criterio de la concordancia con la naturaleza y los juicios
  - Juicios de facticidad y de posibilidad
  - El estado de ánimo de aceptación y paz
  - Del resentimiento a la aceptación
  - Formular promesas claras
  - Comprometerse a compartir algunas conversaciones privadas y permitir hacer reclamos
  - El estado de ánimo de la resignación
  - El estado de ánimo de la ambición
  - De la resignación a la ambición
- Pautas para la intervención del coach
  - Reconocimiento
  - Aceptación
  - Indagación en las razones
  - Analizar acciones posibles
  - Compromisos de acción
  - Lenguaje paraverbal y no verbal
  - Foco asertivo en el coaching

## ✓ **La Escucha como Herramienta de Intervención en el Lenguaje**

### **La escucha**

- El lado oculto del lenguaje
- La escucha como fenómeno personal
- La escucha como apertura
- Escuchar como factor determinante de la comunicación humana
- Escuchar no es oír

### **La matriz básica del escuchar**

- El ámbito de la acción
- El ámbito de las inquietudes



- El ámbito de lo posible
- El ámbito del alma humana
- El silencio
- La corresponsabilidad del oyente y del hablante en la escucha

### **La escucha del coach**

- La intuición
- El respeto
- La empatía
- Las rutinas defensivas del callar
- Dominios de observación para desarrollar un escuchar efectivo

### **La Indagación como Herramienta de Intervención en el Lenguaje**

- Las preguntas poderosas en el coaching
- Hacer preguntas poderosas como un arte
- Lo que se necesita saber para hacer preguntas poderosas
- Características de las preguntas poderosas
- Estructura de las preguntas poderosas
- Construcción lingüística de las PP
- Supuestos desde los que se puede hacer una pregunta
- Alcance o influencia de una pregunta
- Dificultades frecuentes para hacer preguntas
- Beneficios de las preguntas poderosas
- Tipos de preguntas en coaching
  - Preguntas simples y abiertas
  - Preguntas que invitan al coachee a decidir sus objetivos
  - Preguntas que invitan a visualizar el futuro
  - Preguntas que crean posibilidades
  - Preguntas que sacan a la luz las limitaciones
  - Preguntas que profundizan en los sentimientos y emociones
  - Preguntas que dan la responsabilidad al coachee
  - Preguntas que hablan de la situación actual

- Preguntas que nos hablan de próximas acciones
- Preguntas que nos hablan de distintas opciones
- Preguntas que nos hablan del plan de acción
- Preguntas para pedir permiso y profundizar
- Preguntas evocan a escenarios ideales
- Preguntas que hablan del peor escenario
- Preguntas sobre éxitos pasados
- Preguntas que añaden metáforas útiles
- Preguntas que invitan a cambiar de perspectiva
- Preguntas para desestructurar la forma de pensar del cliente
- Preguntas que invitan a elegir
- Preguntas que ayudan a iniciar una sesión
- Preguntas para profundizar en la experiencia
- Preguntas que ayudan a tomar conciencia
- Procedimientos y criterios para formular preguntas poderosas
- Práctica integradora de escucha activa y preguntas poderosas
- Matriz básica de la indagación
  - Indagación horizontal
  - Indagación vertical
  - Indagación transversal
  - Indagación ortogonal
- Distinciones del lenguaje y herramientas conversacionales
  - Escalera de inferencias
  - Alegato e indagación
  - Compromisos y re-compromisos conversacionales
  - Retroalimentación integrativa



## **Instrumentos y Modelos de Intervención**

- Introducción: Metas
- Aspectos a considerar en la elaboración de metas
  - Tipos de metas
  - Modelos de intervención

- Plan de acción
- Plantilla para objetivos bien formados
  - GROW – SMART
- La Rueda de la Vida
- Modelos de intervención
  - Posiciones perceptuales
  - Quiero – Tengo
  - Anclajes
  - Modelo SCORE
  - Juego de roles

### ✓ **Etapas y Elementos del Proceso de Coaching**

- Proceso de coaching
- Alianza de trabajo
  - Etapa I: Apertura
    - Paso 1: Generación de contexto
    - Paso 2: Esclarecimiento de objetivos
  - Etapa II: Contrato. exploración, comprensión e interpretación
    - Paso 1: Acordar objetivos de proceso - Fijar metas
    - Paso 2: Explorar la situación actual
    - Paso 3: Reinterpretar brechas interpretativas
  - Etapa III: Expansión
    - Paso 1: Diseñar acciones efectivas
    - Paso 2: Role Playing
  - Etapa IV: Reflexiones finales y cierre

### ✓ **Deontología**

- Acuerdos de coaching
- Lo personal y lo profesional
- Lo visible y lo invisible en el coach
- Transferencia y contratransferencia en el coaching
- La proyección