



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 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