

Reporte Especial:

¿Qué Es El Coaching Y Cómo Se Diferencia De Otras Actividades?



(+58) 424 233 90 13

info@liderazgosinlimites.com

www.LiderazgoSinLimites.com

**Este reporte es un pequeño extracto de nuestro
Curso De Coaching Acelerado. ¡Esperamos que lo disfrutes!**

La definición del coaching

El coaching es una disciplina que ha tenido tanto éxito que se ha convertido en una palabra ampliamente utilizada. Hoy en día el coaching es utilizado para describir una variedad de intervenciones de diferentes especialistas, por lo que es importante que definamos cómo vamos a emplear la palabra “coaching” en este curso.

En su sentido más básico, el coaching es una relación en la que una persona (el cliente / coachee) deseando desarrollar sus habilidades, decide ser asistida por otra persona (el coach). Lo que une a estas dos personas es su mutuo interés en desarrollar al cliente para que éste pueda alcanzar sus metas y aspiraciones. En este sentido, el coaching es un proceso enfocado en la implementación práctica que promueve el crecimiento personal y profesional del cliente a través de un cambio que él mismo decidió iniciar.

Es importante entender que en esta relación el coach no es un solucionador de problemas sino más bien un guía del desarrollo. Esto quiere decir que el coach no le va a enseñar algo al cliente sino que le va a proporcionar las herramientas y circunstancias necesarias para que el coachee pueda tomar sus propias decisiones y actuar de manera asertiva. Como consecuencia, un gran énfasis del coaching consiste en el proceso de reflexión del cliente y en la relación (de confidencialidad) que existe entre los dos.

El coaching es una ayuda para la autoayuda, es decir que su objetivo es que el cliente se desarrolle a tal grado que se vuelva independiente en el asunto en el que se le está ofreciendo amparo.

Diferencias con otras disciplinas

Como el coaching muchas veces es confundido con otras disciplinas, es importante resaltar cuáles son los puntos diferenciadores con otras intervenciones.

- **Consultoría**

La diferencia fundamental con la consultoría es que un consultor es pagado para dar las respuestas adecuadas mientras que un coach es pagado para hacer las preguntas adecuadas.

Esto significa que cuando una persona va a un consultor y le presenta su problema, la labor del consultor es la de dar (en base a su análisis y experiencia) la mejor solución posible.

Al contrario de esto, cuando una persona va a un coach con algún reto que tiene, el coach nunca “impone” algún plan de acción para el cliente. Todo lo contrario: mediante la escucha empática y habilidades como las preguntas efectivas, el coach inicia el proceso de reflexión del cliente para que éste encuentre su propia solución a su reto.

Aparte de esta diferencia fundamental, la consultoría muchas veces está sólo enfocada en el área ejecutiva de las personas. El coaching, por su parte, no se limita a esta área sino que se puede aplicar al área personal, profesional y ejecutiva del cliente.

- **Terapia**

La diferencia principal con esta disciplina es que la terapia parte de la suposición de que la persona necesita ser “curada”. El coaching, por su parte, parte del principio de que el cliente está “completo” (y por ello puede conseguir sus propias respuestas a sus retos). De la misma manera, mientras que la terapia se enfoca en códigos médicos, el coaching no se basa en éstos sino que se enfoca en desarrollar las habilidades del cliente.

- **Enseñanza**

El objetivo de la enseñanza tradicional es que el profesor le proporcione conocimientos al estudiante.

El coach no proporciona información sino que proporciona herramientas para que el cliente pueda crear mejor hábitos.

El coach no es experto del contenido. El coach es experto del proceso. En este sentido un coach puede, por ejemplo, ser coach de golfistas sin saber jugar golf.

- **Formación**

La formación es un tiempo temporal pre-definido por el instructor. El coaching es un proceso flexible que puede durar entre varias sesiones hasta varios meses.

De la misma manera, mientras que en la formación el contenido proviene del instructor, en el coaching el contenido de las sesiones es establecido por el cliente.

Tipos De Coaching

Existen diferentes tipos de coaching, sobre todo caracterizados por dos dimensiones: (1) la ocupación y el origen del coach y (2) el número de clientes.

En la primera dimensión, el coach puede ser interno o externo respecto a la empresa que solicita el coaching. Normalmente los coaches externos realizan coaching a tiempo completo. Por el contrario, típicamente el coach interno de la compañía cumple otras funciones aparte del coaching.

Respecto a la segunda dimensión, típicamente el coaching tiene la forma de una relación individual (uno-a-uno) o de un coaching grupal (uno-a-varios).

Para este curso de coaching, vamos a suponer que somos un coach externo/independiente de una empresa y que tenemos relaciones uno-a-uno con nuestros clientes.

Contenidos De Coaching

Es importante notar que el coaching puede cubrir diferentes contenidos. Hay que también recordar que hoy en día no todo lo que llaman coaching realmente es coaching. Puede ser que uno vea títulos como “coach astrológico”, “coach tecnológico”, entre otros, y estas personas no estén realmente haciendo coaching con sus clientes.

A continuación se presentan los tres contenidos más comunes en el coaching:

El coaching personal (o coaching de vida) es distinto a otros contenidos ya que se enfoca en la persona fuera de un contexto organizacional/empresarial. Por ello, el coaching personal se concentra en el proceso de aprendizaje y desarrollo en la vida personal del cliente, apoyándolo para que pueda crear un cambio positivo en su vida privada.

El coaching profesional se enfoca en el individuo dentro de un contexto organizacional, empresarial o institucional, afectando las acciones de estas personas para promover el éxito en todos los niveles de la organización. El coaching profesional se enfoca en objetivos y procesos institucionales, tratando con el trabajo específico en el que está envuelto el empleado.

El coaching ejecutivo centra su atención en los ejecutivos que buscan desarrollar su efectividad y desempeño profesional. El coaching ejecutivo proporciona herramientas a los ejecutivos para que puedan tomar mejores decisiones como personas, gerentes y líderes de la compañía.

Aún cuando todos estos contenidos del coaching son interesantes y son posibles áreas en las que cualquier coach se puede especializar, en este curso vamos a mirar el coaching desde el punto de vista del coaching personal.



EJERCICIO: Tu definición

¿Cuál es tu definición del coaching? Basándote en el contenido de este módulo (y en otros conocimientos que ya puedas tener), te pido que (1) formules tu propia definición del coaching y que (2) expliques por qué lo defines de esa manera.

Relájate: No hay una respuesta correcta a esta pregunta y por supuesto que puedes ir cambiando de opinión más adelante.

Importante: Limita tu respuesta a 100 palabras máximo.

La respuesta a este ejercicio la revisamos en nuestro Curso De Coaching Acelerado con todos los estudiantes de nuestro curso.

Esperamos que hayas disfrutado de este pequeño extracto de nuestro Curso De Coaching Acelerado y sería un honor tenerte como estudiante en nuestro curso.

¿Preguntas?

Contáctanos mediante: (+58) 0424.233.90.13 y/o info@liderazgosinlimites.com



AVISO IMPORTANTE:

Copyright © 2015 Beyond Coach Inc BCIN, C.A. & LiderazgoSinLimites.com

Todos los derechos reservados

Este documento contiene contenido de propiedad intelectual y no debe ser duplicado o distribuido sin permiso escrito.

Ninguna porción de este material debe ser compartido o reproducido de ninguna manera y bajo ninguna circunstancia sin permiso escrito por adelantado por Beyond Coach Inc BCIN, C.A.

Para solicitudes de permiso, contactar:

Beyond Coach Inc BCIN, C.A.

info@liderazgosinlimites.com

+58 424 233 90 13

Ninguna parte de este material intenta ofrecer asesoramiento legal, profesional, personal o financiero. La información contenida en este material no puede reemplazar los servicios de profesionales entrenados en cualquier área, incluyendo, pero no estando limitado, al área financiera o legal. Bajo ninguna circunstancia Stephan Kaiser, Martin Kaiser, Beyond Coach Inc BCIN, C.A., cualquiera de sus representantes o contratistas serán responsables por cualquier daño especial o consecuente que resulten del uso, o la inhabilidad de usar, la información o estrategias comunicadas en este seminario, estos materiales, o cualquier servicio proporcionado antes o después del seminario, aún si se asesora respecto a la posibilidad de dichos daños.

Únicamente tú eres responsable y tienes que rendir cuentas por tus decisiones, acciones y resultados en la vida y mediante el uso de estos materiales aceptas no intentar hacernos responsables por cualquier decisión, acción o resultado en cualquier momento o circunstancia.

Hemos dado nuestro mejor esfuerzo para representar de forma precisa las estrategias y su potencial para mejorar tu vida y hacer crecer tu negocio. Sin embargo, esto no es un esquema de “hacerte rico de forma rápida” y no hay ninguna garantía que vas a ganar dinero utilizando las técnicas aquí presentadas. Tu nivel de éxito al obtener resultados similares depende de un número de factores, incluyendo tus habilidades, conocimientos, capacidades, dedicación, personalidad, mercado, comprensión de los negocios, enfoque empresarial, metas empresariales, socios y situación financiera. Debido a que estos factores varían de individuo a individuo, no podemos garantizar tu éxito, nivel de ingresos o habilidad de obtener ingresos. Cualquier declaración financiera o del futuro son simplemente nuestras expectativas o pronósticos para el futuro y como consecuencia no prometen un rendimiento real. Estas declaraciones son simplemente nuestra opinión o experiencia. Como es estipulado por la ley, ninguna garantía futura puede ser hecha de que alcanzarás cualquier tipo de resultados con nuestra información y no ofrecemos asesoramiento legal o financiero.