

Competencias Claves del Coaching

A continuación, se presentan las **8 competencias claves del coaching**, incluyendo su **definición**, los **comportamientos esperados**, los **comportamientos observables** y los **indicadores**.

1. Demuestra Práctica Ética

✦ Definición:

Comprende y aplica consistentemente la ética del coaching en todos los aspectos de su trabajo.

✦ Comportamientos esperados:

- ✓ Actúa con integridad y honestidad.
- ✓ Promueve los valores del coaching.
- ✓ Mantiene la confidencialidad del cliente.
- ✓ Reconoce sus propios límites profesionales.

✦ Comportamientos observables:

- ✦ Informa claramente los límites de la confidencialidad.
- ✦ Respeta las normas profesionales en toda la relación de coaching.
- ✦ Refleja conciencia ética en decisiones y acciones.

✦ Indicadores:

1. Es familiar con el Código de Ética y lo aplica.
2. Se mantiene consistente en el rol de coach.

2. Encarna una Mentalidad de Coaching

✦ Definición:

Desarrolla y mantiene una mentalidad abierta, curiosa, flexible y centrada en el cliente.

✦ Comportamientos esperados:

- ✓ Comprometido con el aprendizaje continuo.
- ✓ Participa en la práctica reflexiva.
- ✓ Está preparado para cada sesión.
- ✓ Aborda el coaching como una colaboración.

✦ Comportamientos observables:

- ✦ Se adapta con flexibilidad a lo que el cliente necesita.
- ✦ Muestra disposición para aprender de cada experiencia.
- ✦ Demuestra apertura a nuevas perspectivas.

✦ Indicadores:

1. Práctica reflexiva continua.
2. Apertura y curiosidad en cada sesión.

3. Establece y Mantiene Acuerdos

Definición:

Colabora con el cliente para crear acuerdos claros sobre la relación de coaching, el proceso, los planes y objetivos.

✦ Comportamientos esperados:

- ✓ Aclara roles y responsabilidades.
- ✓ Establece objetivos específicos para la sesión.
- ✓ Revisa y adapta acuerdos según sea necesario.

✦ Comportamientos observables:

- ✦ Pregunta sobre lo que el cliente quiere lograr.
- ✦ Define medidas de éxito con el cliente.
- ✦ Explora qué es importante y necesario para el cliente.

✦ Indicadores:

1. Colabora con el cliente para identificar objetivos.
2. Establece medidas claras de éxito.
3. Indaga qué es significativo para el cliente.

4. Cultiva Confianza y Seguridad

✦ Definición:

Crea un ambiente seguro, de apoyo continuo, de respeto mutuo y confianza.

✦ Comportamientos esperados:

- ✓ Muestra respeto por el cliente y su autonomía.
- ✓ Expresa apoyo y empatía.
- ✓ Promueve la libertad de expresión del cliente.
- ✓ Acoge las respuestas del cliente sin juicio.

✦ Comportamientos observables:

- ✦ Valida emociones y percepciones del cliente.
- ✦ Apoya la autenticidad y vulnerabilidad del cliente.
- ✦ Crea una atmósfera de aceptación.

✦ Indicadores:

1. Reconoce talentos y logros del cliente.
2. Muestra apoyo y preocupación genuina.
3. Invita respuestas abiertas a sus aportes.

5 Mantiene Presencia

✦ Definición:

Ser plenamente consciente y flexible en el momento para estar presente con el cliente.

✦ Comportamientos esperados:

- ✓ Actúa en respuesta a toda la persona del cliente (el quién).
- ✓ Se adapta a lo que el cliente quiere lograr en la sesión (el qué).
- ✓ Usa curiosidad y exploración para facilitar el proceso del cliente.
- ✓ Permite espacios de silencio y reflexión.

✦ Comportamientos observables:

- ✦ Hace pausas para que el cliente reflexione.
- ✦ No interrumpe ni presiona una respuesta rápida.
- ✦ Ajusta su enfoque en función de la necesidad del cliente.

✦ Indicadores:

1. Actúa en respuesta a la persona del cliente.
2. Permite silencio y pausas cuando es necesario.
3. Usa curiosidad activa para guiar la sesión.

6 Escucha Activamente

✦ Definición:

Se centra en lo que el cliente dice y no dice para comprender completamente lo que se está comunicando en el contexto de sus deseos.

✦ Comportamientos esperados:

- ✓ Escucha con atención lo que el cliente expresa y lo que no dice.
- ✓ Reflexiona y resume lo que el cliente comunica para garantizar comprensión.
- ✓ Reconoce y pregunta sobre cambios en la emoción, tono de voz y lenguaje corporal del cliente.
- ✓ Ajusta su estilo de coaching en respuesta a las necesidades del cliente.

✦ Comportamientos observables:

- ✦ Reformula lo que el cliente dice para verificar entendimiento.
- ✦ Permite pausas para que el cliente exprese pensamientos sin interrupciones.
- ✦ Detecta patrones en el lenguaje y emociones del cliente.

✦ Indicadores:

1. Personaliza preguntas y observaciones.
2. Explora palabras, emociones y señales no verbales.
3. Resume lo comunicado para asegurar claridad.

7 Evoca Conciencia

✦ Definición:

Facilita la toma de conciencia del cliente a través de preguntas poderosas, observaciones y reflexiones.

✦ Comportamientos esperados:

- ✓ Usa preguntas abiertas y estratégicas para promover la reflexión.
- ✓ Apoya al cliente para cuestionar sus creencias y suposiciones.
- ✓ Proporciona observaciones sin imponer interpretaciones.
- ✓ Fomenta nuevas perspectivas y aprendizajes.

✦ Comportamientos observables:

- ✦ Plantea preguntas que invitan a la exploración y descubrimiento.
- ✦ Ofrece retroalimentación sin juicio ni imposiciones.
- ✦ Permite que el cliente desarrolle sus propias conclusiones.

✦ Indicadores:

1. Hace preguntas sobre valores, creencias, emociones.
2. Facilita la exploración de nuevas formas de pensar y sentir.

8 Facilita el Crecimiento del Cliente

✦ Definición:

Apoya al cliente en la transformación de su aprendizaje y conocimiento en acciones concretas que faciliten su crecimiento personal y profesional.

✦ Comportamientos esperados:

- ✓ Ayuda al cliente a definir acciones alineadas con sus objetivos.
- ✓ Refuerza la independencia y autonomía del cliente en su proceso.
- ✓ Facilita la reflexión sobre cómo aplicar los aprendizajes en el futuro.
- ✓ Celebra logros y avances.

✦ Comportamientos observables:

- ✦ Anima al cliente a identificar estrategias para aplicar sus aprendizajes.
- ✦ Fomenta el establecimiento de acciones claras y concretas.
- ✦ Pregunta cómo el cliente integrará sus descubrimientos en su vida.

✦ Indicadores:

1. Integra nuevos aprendizajes.
2. Facilita la reflexión sobre avances.
3. Diseña planes de acción sostenibles.