

## FICHA COMPETENCIA N°5

### APARTADO: Co-crear la relación.

### COMPETENCIA 5 : Presencia del coach

#### 1. Definición.

**Es plenamente consciente y está presente con cada cliente, empleando un estilo abierto, flexible, bien fundado y seguro.**

1. Se mantiene enfocado, atento, empático y receptivo con cada cliente.
2. Demuestra curiosidad durante el proceso de coaching.
3. Maneja las propias emociones para estar presente con cada cliente.
4. Demuestra confianza en trabajar con emociones fuertes de cada cliente durante el proceso de coaching.
5. Se siente cómodo trabajando en un espacio de no saber.
6. Crea o deja espacio para el silencio, la pausa o la reflexión.

#### 2. Comentarios a la definición.

Aspectos que se incluyen en la competencia y que deben ser tenidos en cuenta por el coach en cada intervención de coaching.

El coach está presente en la sesión cuando:

- Está abierto a lo que pasa en la sesión actuando en respuesta a lo que quiere el cliente.
- Está abierto a no saber, con la intención de aprender más, en favor del cliente.
- Está abierto a no saber, poniendo la intención en que el cliente aprenda más sobre si mismo.
- Muestra curiosidad por lo que dice y no dice el cliente en beneficio de éste.
- Es consciente de sus propias emociones, pensamientos y sensaciones físicas, gestionándolas para que no interfieran en la sesión, o incluyéndolas en beneficio del cliente.
- Acompaña con confianza, seguridad y sostén al cliente si en éste emergen emociones fuertes, e indaga sobre el mensaje que éstas traen para él.
- Se asocia con el cliente y muestra curiosidad para que sea éste el que formule su propio aprendizaje.
- Permite espacios de silencio para que el cliente reflexione libremente, respetando su ritmo.

#### 3. Desafíos para el cumplimiento de la competencia

- Fluye de manera natural con el cliente y con lo que éste trae a la sesión.
- Gestiona sus pensamientos y juicios manteniendo una actitud de curiosidad (no saber).

- Diferencia si el estado emocional que surge en el/la coach es propio o es un reflejo del estado emocional que manifiesta el cliente durante la sesión.
- Gestiona sus propias emociones para poder acompañar al cliente en sus emociones fuertes.
- Respeta que el “espacio del saber” lo tiene el cliente.
- Gestiona los espacios de silencio en la sesión.
- Asociarse con el cliente para que elija la dirección de la conversación durante toda la sesión.

#### **4. Preguntas para la reflexión del coach:**

Preguntas que el coach se hace a sí mismo para reflexionar y tomar conciencia de su nivel de cumplimiento de la competencia.

##### **Sobre mí (el coach):**

###### **Antes de la sesión:**

- ¿Cómo de presente y conectado estoy conmigo mismo/a para poder comenzar la sesión?
- ¿Cómo estoy gestionando las expectativas y juicios que pueda tener sobre mi desempeño durante la sesión?
- ¿Cómo puedo gestionar la emoción que estoy sintiendo para poder estar presente en el desarrollo de la sesión?
- ¿Cómo de presente me siento para acompañar a mi cliente en las emociones fuertes que puedan surgir en éste durante la sesión?
- ¿Cómo de cómodo me siento en el papel de aprendiz y curioso ante lo que traiga el cliente?
- ¿Cómo me manejo con los silencios que surgen durante la sesión?

###### **Después de la sesión:**

- ¿Cómo de presente y conectado he estado conmigo mismo/a y con mi cliente durante la sesión? En caso contrario ¿qué me ha impedido estar presente y conectado/a?
- Si durante la sesión he emitido algún “juicio” o dado prioridad a mi punto de vista, ¿cómo pude curiosear más en las respuestas del cliente?
- ¿Cómo he diferenciado si la emoción que he sentido era propia o del cliente?
- ¿Qué emociones he sentido a lo largo de la sesión? ¿Cómo las he gestionado para permanecer con plena presencia?
- ¿Cómo he acompañado al cliente cuando han aflorado en él emociones fuertes?
- ¿Cómo de abierto/a he estado a curiosear, a experimentar y a descubrir en favor del cliente?
- ¿Cómo he respetado los espacios de silencio durante la sesión para que el cliente profundice?
- ¿Qué puedo mejorar en cuanto a esta competencia?

##### **Sobre mi relación con el cliente**

- ¿Cómo de presente y conectado estoy para evocar la presencia del cliente y hacerle de espejo?

- ¿Cómo muestro curiosidad y acompaño al cliente a lo que éste quiere lograr?
- ¿Cómo manejo las emociones que me surgen en presencia del cliente?
- ¿Cómo me siento acompañando al cliente cuando muestra emociones fuertes?
- ¿Cómo me manejo en el espacio del “no saber”, con mente de aprendiz, para que el cliente aprenda de sí mismo?
- ¿Cómo manejo los espacios de silencio, pausa o reflexión del cliente?

### **Sobre el proceso**

- ¿Cómo invito al cliente a que decida cómo quiere trabajar durante todo el proceso?
- ¿Cómo actúo en beneficio del cliente durante todo el proceso?
- ¿Cómo mantengo presencia durante todo el proceso?
- ¿Cuánta consciencia tengo de que cada sesión forma parte de un proceso?

## **5. Indicadores de cumplimiento de la competencia**

### **a. Se mantiene enfocado, atento, empático y receptivo con cada cliente.**

- Está presente aquí y ahora, para conectar con el cliente y acompañarlo en todo su ser.
- El coach se enfoca en quién es el cliente en relación al tema o desafío, así como a quién es éste como un todo (qué siente, qué piensa, qué valora...)

### **b. Demuestra curiosidad durante el proceso de coaching**

- El coach muestra curiosidad para aprender más del cliente, en favor de éste.
- El coach muestra curiosidad por saber cómo aprende el cliente.
- El coach muestra curiosidad para que el cliente aprenda más sobre sí mismo.
- El coach hace preguntas auténticas sobre que quiere el cliente y sobre quién es el cliente.
- El coach escucha el aporte y las ideas del cliente.

### **c. Maneja las propias emociones para estar presente con cada cliente**

- El coach diferencia entre sus propias emociones y las que le surgen del acompañamiento al cliente.

### **d. Demuestra confianza en trabajar con emociones fuertes de cada cliente durante el proceso de coaching.**

- El coach acompaña, apoya y respeta las emociones fuertes del cliente, así como momentos intensos y difíciles para éste.
- La gestión emocional del coach es capaz de sostener momentos intensos y difíciles para el cliente VP

### **e. Se siente cómodo trabajando en un espacio de no saber**

- Demuestra una actitud flexible, abierta y espontánea, fluyendo con el cliente.
- El coach demuestra una actitud abierta para aprender del cliente.

#### **f. Crea o deja espacio para el silencio, la pausa o la reflexión.**

- El coach gestiona y maneja los espacios de silencio en favor de la reflexión profunda del cliente.
- El coach respeta el ritmo del cliente.

### **6. Comportamientos observables posibles**

#### **a. Se mantiene enfocado, atento, empático y receptivo con cada cliente.**

- El coach interrumpe al cliente cuando éste se enreda en su historia o habla sobre su pasado y le pregunta qué relación tiene la historia que le cuenta con el objetivo que ha planteado para la sesión.
- El coach transmite de una manera objetiva la información que percibe o escucha del cliente.
- El coach hace preguntas en el canal en el que se expresa el cliente (lo que ve, lo que escucha o lo que siente).

#### **b. Demuestra curiosidad durante el proceso de coaching**

- El coach escucha las palabras del cliente y le hace preguntas que reflejan esta escucha.
- El lenguaje verbal y no verbal del coach muestra una curiosidad genuina por el cliente y su aprendizaje.
- El coach hace preguntas que reflejan la escucha de lo que el cliente dice y de lo que no dice, (escuchando tanto lo último que éste dice, como lo que dice durante toda la sesión), con el foco de la atención puesta en lo que el cliente quiere llevarse de la sesión.

#### **c. Maneja las propias emociones para estar presente con cada cliente**

- El coach gestiona sus propias emociones, incluyendo solo aquellas que están en relación directa con las transmitidas por el cliente.

#### **d. Demuestra confianza en trabajar con emociones fuertes de cada cliente durante el proceso de coaching.**

- El coach transmite presencia, seguridad, tranquilidad y fluidez.
- El coach acompaña al cliente emocionalmente con su cuerpo, su emoción y su lenguaje.

#### **e. Se siente cómodo trabajando en un espacio de no saber**

- El coach usa su intuición y confía en sus corazonadas en favor del cliente.
- El coach indaga sobre lo que trae y aprende el cliente de sí mismo y sobre la situación durante la sesión (SER y HACER).

#### **f. Crea o deja espacio para el silencio, la pausa o la reflexión.**

- El coach permite con presencia los espacios de silencio de la sesión para que el cliente pueda seguir reflexionando (conectándose con su respiración o sus sensaciones corporales, manteniendo la mirada presente con el cliente, etc...)