



HERRAMIENTA COACHING EDUCATIVO

1.-¿QUÉ ES?

Consiste en un método para desarrollar el potencial de las personas, estableciendo unas metas y desplegando todos los recursos necesarios en el momento presente, para que éstas puedan hacerse realidad. Favoreciendo la escucha activa, la toma de decisiones, la motivación, la puesta en acción y el autoconocimiento.

2.- TRES HERRAMIENTAS DEL COACHING

1. la escucha activa
2. la pregunta poderosa
3. la presencia ECUÁNIME.

3.- DEFINIR EL OBJETIVO

SABER LO QUE QUIERO CONSEGUIR es el 50% para conseguirlo,

Será preciso REVISAR TU SISTEMA DE CREENCIAS, miedo, emociones y comportamiento para completar el otro 50% y conseguir el objetivo.

4.- METODOLOGÍA SMART

El método **SMART** te ayuda a focalizar tus metas, manteniendo presentes tus **objetivos** iniciales, permitiendo hacerles seguimiento y llevar a cabo acciones para cumplirlos.

Al definir **objetivos** elaborándolos en **POSITIVO**, hace que dirijamos nuestras acciones y esfuerzos hacia lo que queremos conseguir.

Para que un objetivo sea **VIABLE** debe cumplir las siguientes premisas:

1. **S** específico
2. **M** medible(que dependa de ti)
3. **A** alcanzable
4. **R** retador
5. **T** tiempo(central para cuándo)

Nosotros añadimos dos más:

1. **E** ecológico (contigo que te siente bien, qué ganas y qué pierdes)
2. **R** (recompensa que te merezca la alegría)



Lo más IMPORTANTE centrarse en:

LOS VALORES,

TUS VALORES,

TUS PARA QUÉS?

Y así ver el beneficio que te vas a llevar.

5.- ENTRENAMIENTO DE ESCUCHA

“Saber escuchar es más que tener la capacidad de oír las palabras de los demás. Es principalmente poseer la capacidad de dejar de oír nuestras propias palabras”

David Fishman

10 TIPS PARA UNA SESIÓN DE COACHING EDUCATIVO.

1. Vive el momento en el que la otra persona abre su corazón como un regalo emocional. tomar conciencia de cómo esa experiencia de comunicación te enriquece como ser humano te ayudará a escuchar la historia.
2. Busca el contacto visual durante la sesión para inspirar confianza y crear un marco de respeto y seguridad.
3. Evita las distracciones apaga el teléfono móvil si tienes algo pendiente gestiónalo antes de la sesión para estar completamente disponible para la escucha.
4. Silencia tu mente.
5. Desarrolla la empatía para comprender.



6. Crea un clima de seguridad y pensamiento positivo (**SÍ y ADEMÁS**).
7. Observa **SIN JUZGAR** el lenguaje corporal y facial.
8. Escucha cuál es el objetivo de la persona a la que acompañas, sin hacerte cargo, en silencio, acompañándolo, confiando plenamente en su capacidad (así la persona se sentirá valorada y mejorará su autoestima).
9. **AQUÍ Y AHORA**. Concéntrate en aquello que dice el interlocutor sin anticiparte ni preguntar, fluyendo al compás de la sesión en **PRESENCIA**. (puedes imaginarte que tienes la posibilidad mental de meter en una caja todo aquello que por alguna razón te preocupa, guárdalo en esa caja y aparca toda esa información para que **AHORA** puedas **conectar** en el punto en el que estás y así concentrarte en la escucha).
10. Con la práctica puedes **REFORMULAR** el mensaje del cliente, haciendo una **síntesis es recomendable utilizar sus propias palabras**.
Recuerda que el objetivo de esta síntesis es evitar tu propia manera de ver la situación interpretando de manera subjetiva. insiste en ser lo más **objetivo en el mensaje que compartes hacia el otro**.

«Hay que atender no sólo a lo que cada uno dice, sino a lo que siente y al motivo porque lo siente»

Marco Tulio Cicerón