

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



COACHING





La habilidad de la empatía en el Coaching

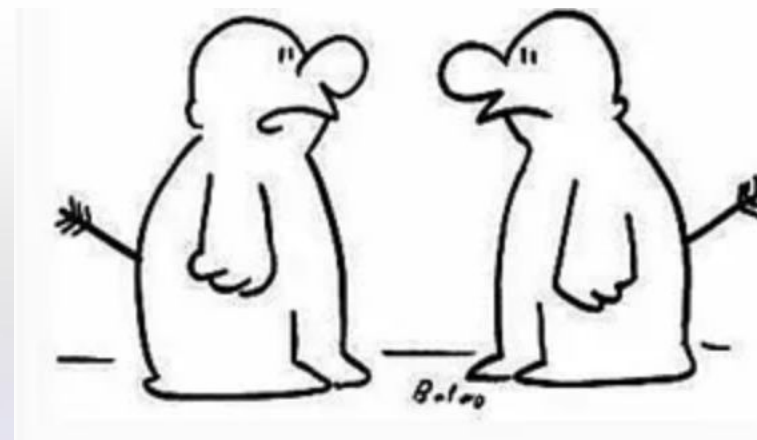
Objetivos:

- Definir la empatía
- Definir el Coaching y sus competencias clave
- Destacar que la empatía está en el centro de la relación y la confianza
- Habilidades clave de empatía



¿Que es Empatía

La capacidad de sentir lo que otra persona está experimentando forma su marco de referencia, es decir, la capacidad de colocarse en la posición de otro.



I know exactly how you feel





More about Empathy

La empatía se mantiene fuera del juicio.

Reconoce la emoción en la otra persona y puede comunicarla de vuelta

La empatía es básicamente **sentir lo que la gente siente.**





Empathy as a Choice

Para conectarse, el coach tiene que buscar activamente algo dentro de sí mismo que le ayude a sentir lo que el coachee siente y expresa.

La empatía transmite sinceramente que el entrenador aprecia y respeta el espacio privado sagrado del coachee.

El coachee siente que el coach valora su experiencia.





Empathy Vs Sympathy

"Sé cómo te sientes, yo también he estado allí" "Respeto profundamente cómo te sientes" "Sentirse juntos"

"Eso no es nada" "Pronto ya no necesitarás tu chupete... es insípido" "¡Llorar no ayuda, grita!"



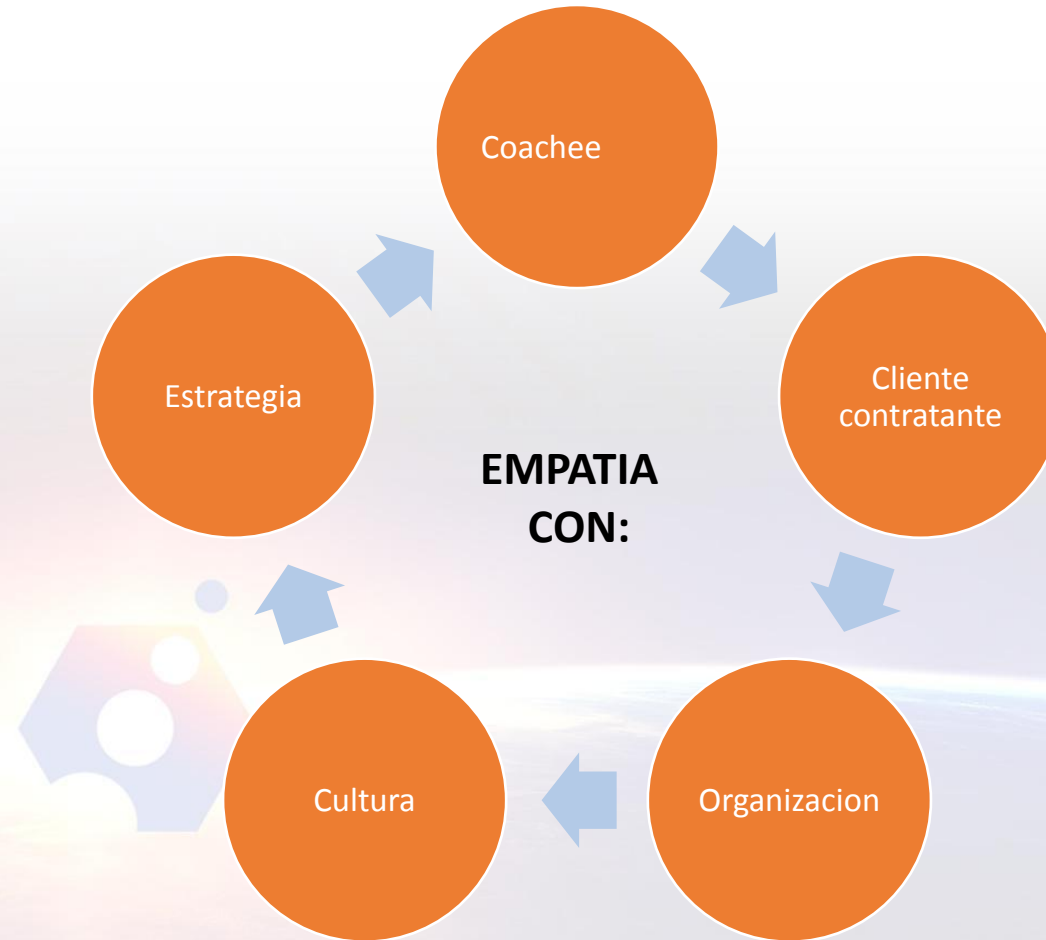


Las 10 competencias del Coaching profesional

ASOCIACION INTERNACIONAL DE COACHING
COMPETENCIAS
A. ESTABLECIENDO LOS CIMIENTOS
a.1 Directrices eticas de las reuniones y del estandar profesional
a.2.Estableciendo acuerdos de coaching
B. Cocreando la relacion
b.1 Establecimiento de confianza e intimidad con el cliente
b.2 Presencia del coach
C. Comunicación efectiva
c.1 Escucha activa
c.2 Preguntas poderosas
c.3 Comunicación directa
D. Facilitando el aprendizaje y resultados
d.1 Creando conciencia
d.2 Diseñando acciones
d.3 Plan y fijación de metas



Empatía sobre todo el proceso de Coaching





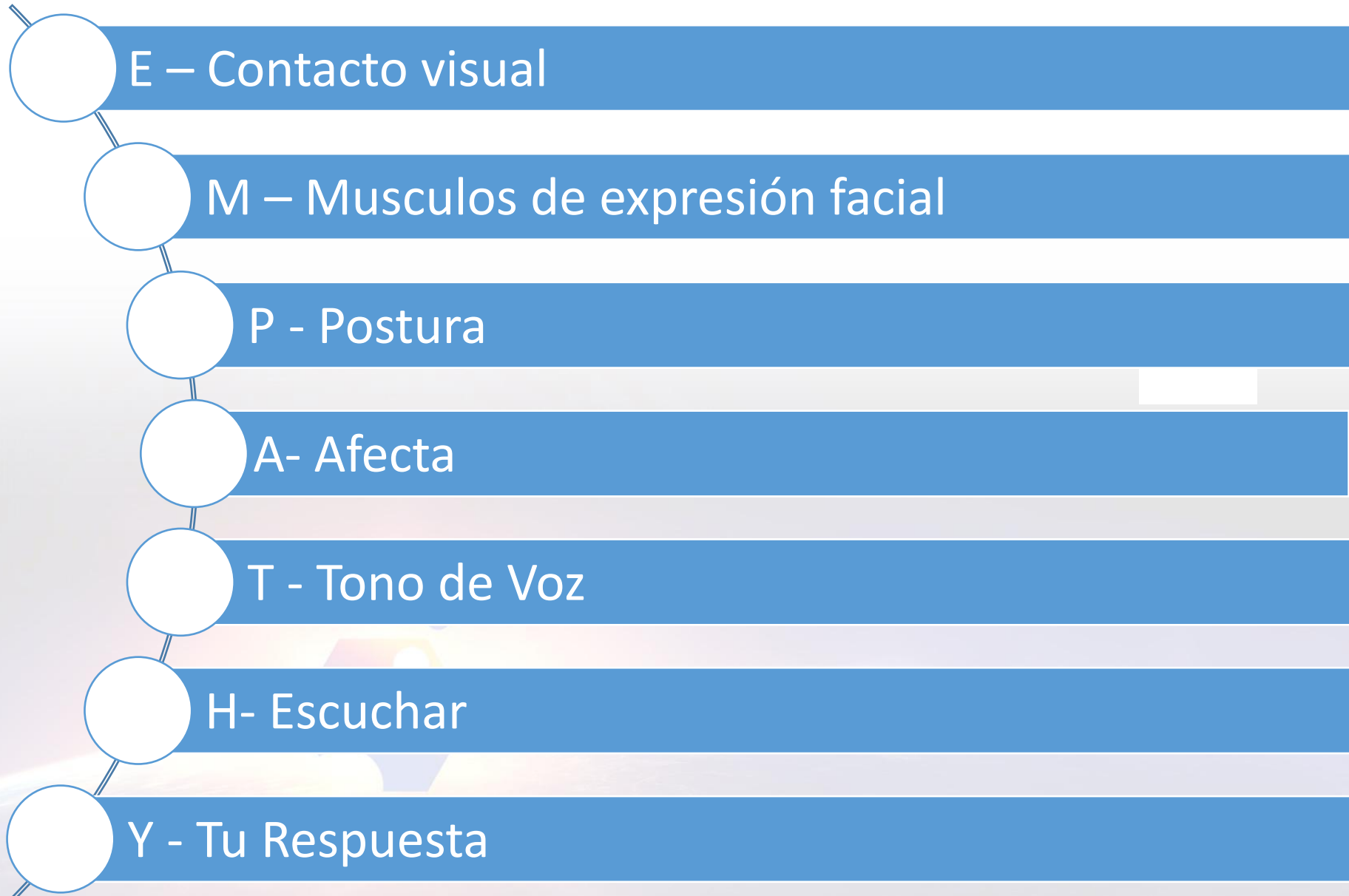
Moving into Action

Una vez establecida la empatía, la compenetración y la confianza, el Coach pasará la sesión a **explorar** las dificultades y las áreas que necesitan una atención especial para **ayudar** al coachee a desarrollar las competencias para alcanzar los **objetivos estratégicos** de la empresa.





EMPATHY



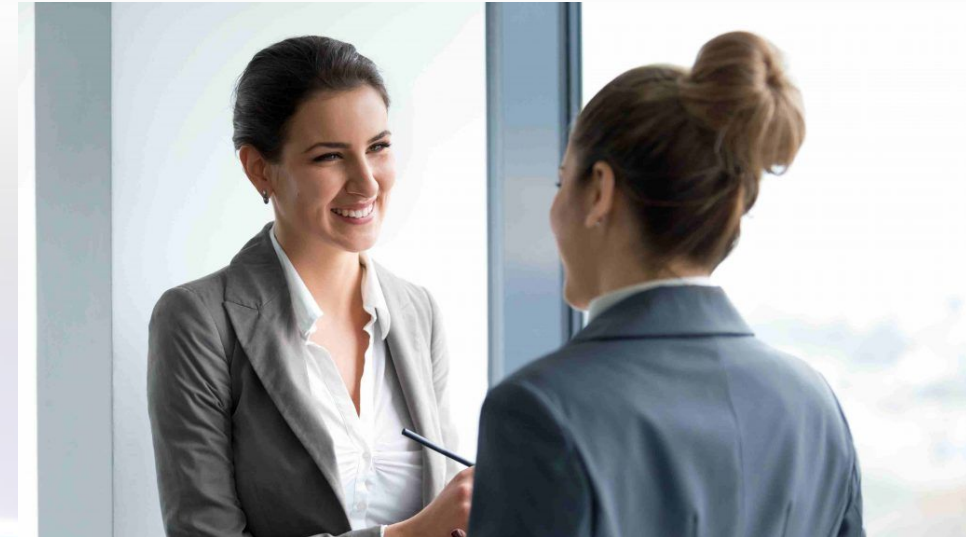


E – Contacto visual(Eye Contact)

Normalmente la primera indicación al coachee de que ha sido notado.

La mirada es de vital importancia al iniciar las sesiones de coaching.

El coachee espera y necesita ser visto, entendido y apreciado en su conjunto, el contacto visual es el primer paso para ello.





M – Muscle of Facial Expressions

La cara es un mapa de ruta de las emociones humanas.

Las expresiones faciales son la clave para sentir las emociones del coachee.

El complemento de lo que dicen.



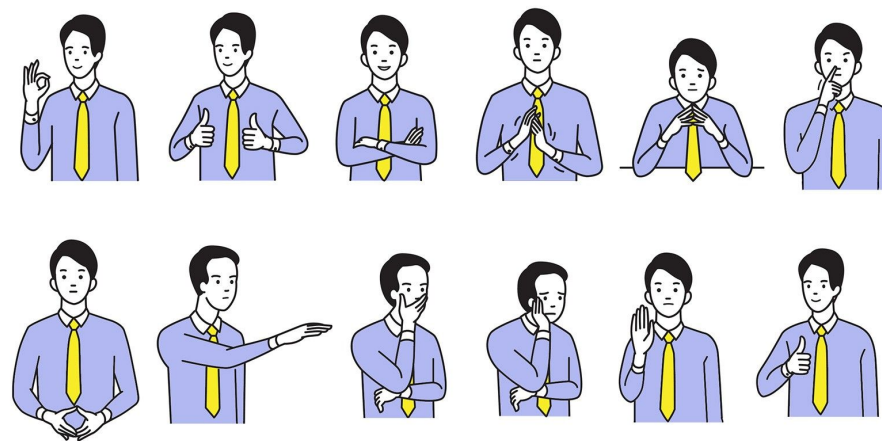


P – Postura

Otro poderoso transportador de conexión, confianza y compenetración.

Nuestra postura abierta o cerrada transmite información de aprobación o rechazo al coachee.

Pueden leer cuánto cuidado y compromiso siente el coachee por ellos.





A – Afecto

Afecto es el término científico para la emoción expresada.

El entrenador debe etiquetar internamente la emoción del coachee y relacionarse con él desde ese marco.

Está molesto o enojado o estresado, etc.

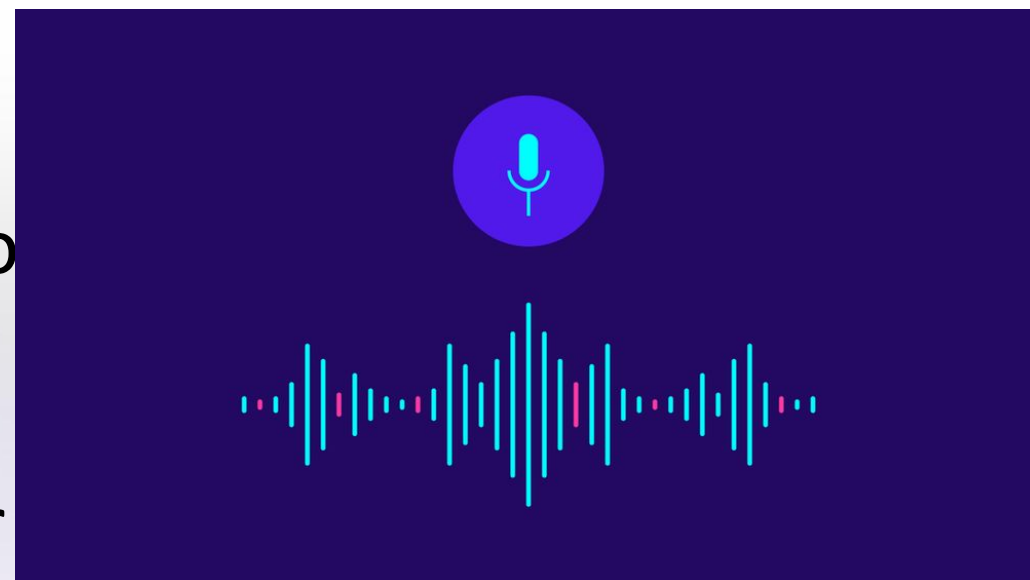
Este marco cambia la actitud interna del coach y lo que ve en el coachee..



T – Tono de Voz

El entrenador debe estar atento a las grietas en el tono de voz, cambio de tono borde en la voz.

Esto le ayudará a sentir el tema y a hacer las preguntas poderosas adecuadas para seguir entendiendo y explorando opciones.



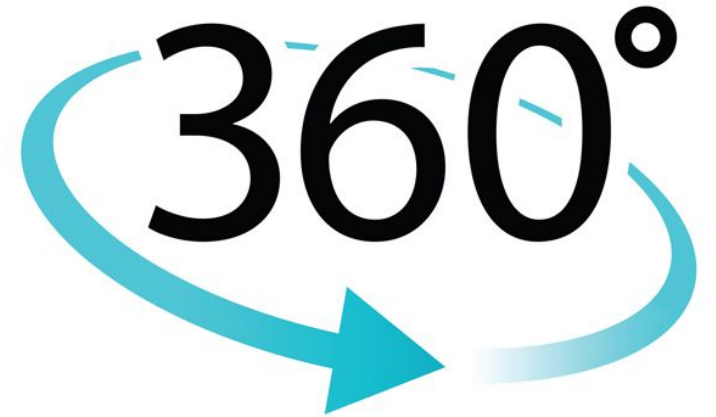


H – Escuchar(hearing)

Escuchar a la persona en su totalidad: el contexto, la educación, los modales, el estilo de gestión.

Este tipo de audiencia requiere lo siguiente hasta que entendamos completamente a la persona.

La curiosidad y no juzgar es crucial para este tipo de audiencia.





Y – Tu respuesta (Your response)

En el coaching, el coach suele responder a los sentimientos de los demás reflejando los suyos,

por ejemplo, cuando vemos una película copiamos las emociones del personaje.

Por lo que el coach debe sentir sus propias emociones como una forma de sentir las del coachee.



Sin empatía = Sin coaching de calidad





Referencias:

Bellet, Paul S.; Michael J. Maloney (1991). "The importance of empathy as an interviewing skill in medicine"
ASESCO – Asociación Española de Coaching. "El libro Blanco del Coaching"
Dr. Riess, Associate Professor of Psychiatry at Harvard Medical School. She directs the Empathy & Relational Science Program books "The Power of Empathy"
Brené Brown: <https://www.youtube.com/watch?v=1Evwgu369Jw>
David Clutterbuck <https://davidclutterbuckpartnership.com/empathy-vs-compassion-as-a-coach/>
American Management Association
<https://playbook.amanet.org/training-articles-empathy-superpower-employee-coaching/>

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

