

COACHING II
MTRO. ROBERTO CELESTINO SOLÍS SANTAMARÍA

Sesión 7

Arte del Coaching

Objetivo: Que los estudiantes practiquen la escucha activa a nivel consciente dentro de las 4 posiciones perceptuales del coaching multidimensional con PNL.

Escucha activa

Con base en el libro *Coaching con PNL* escrito por Joseph O'Connor y Andrea Lages, se desarrolla el presente programa de 11 sesiones con los aportes de la práctica multidimensional recogida de la teoría del Dr. Horacio Jaramillo Loya y también las aportaciones de la experiencia profesional y estudio del libro *Los valores de siempre en la existencia de hoy* del cual es coautor el Mtro. Roberto Celestino Solís Santamaría, ponente asignado para este curso.

Escuchar es un arte y como no todas las personas ponen su atención consciente en este acto, hay quienes hasta pagan para ser escuchados. El coach es un artista para prestar atención al cliente. El coach calibra reconociendo con precisión el estado interno de la persona mediante la lectura de sus señales no verbales.

Niveles de escucha

Existen 4 niveles de escucha: oír, escuchar a, escuchar para y escucha consciente. La escucha consciente tiene 3 enemigos: tensión muscular innecesaria; diálogo interno; mirada fija.

Posiciones Perceptuales

El coach tiene que poder tomar distintas perspectivas o posiciones perceptivas, y enseñarle al cliente a tomarlas si es necesario. Existen 4 posiciones perceptivas:

1. Primera posición: La realidad de la persona, sus objetivos, valores e intereses.
2. Segunda posición: Consiste en colocarse en el punto de vista del otro para apreciar desde allí su propia realidad.
3. Tercera posición. Consiste en ver la relación con mayor objetividad y más recursos, desde un punto de vista externo y desapegado.
4. Cuarta posición. Es el punto de vista del sistema en el que el cliente se encuentra, por ejemplo, su empresa o su familia. Es una buena posición para evaluar el impacto de las decisiones del cliente sobre el sistema.

COACHING II
MTRO. ROBERTO CELESTINO SOLÍS SANTAMARÍA

PRÁCTICA

Realiza una conversación con tu coachee o cliente, o bien con una persona conocida, donde le pidas que te diga un objetivo donde invariablemente tendrá que cumplir una conversación con alguien. Con puras preguntas y escucha activa llévalo a primera, segunda, tercera y cuarta posición. Graba este diálogo en audio o bien audiovisual y esa será tu evidencia.