

## ÁREA DE COMPETENCIAS DE ICF ESPAÑA

---

### FICHA COMPETENCIA 4

#### APARTADO: Crear la relación COMPETENCIA 4: Presencia del coach

##### 1. Definición.

Habilidad para tener plena consciencia y crear relaciones espontáneas de coaching con el cliente, usando un estilo abierto, flexible y que demuestre seguridad y confianza.

- a) Está presente y es flexible durante el proceso de coaching, “bailando” en el momento.
- b) Utiliza su intuición y confía en su saber interno; hace caso a sus “corazonadas”.
- c) Está abierto a no saber y a correr riesgos.
- d) Ve diversas maneras de trabajar con el cliente y escoge en cada momento la más efectiva.
- e) Utiliza hábilmente el sentido del humor para crear un tono ligero y con energía.
- f) Cambia de perspectivas con seguridad y experimenta con nuevas alternativas a sus propias acciones.
- g) Demuestra confianza cuando trata con emociones fuertes y tiene auto-control, de manera que no se ve desbordado ni dominado por las emociones del cliente.

##### 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.

Para estar presente en coaching, entendemos importante que el coach:

- Renuncie a su ego para estar completamente al servicio del cliente.
- Esté abierto a lo que pase en la sesión y a acompañar al cliente a explorar terrenos desconocidos para ambos.
- Esté abierto a no saber, lo que incluye entre otros elementos, no dar por sabido el tema que trae el cliente, sus circunstancias, su persona, su uso del lenguaje y lo que vaya a ocurrir en la sesión.
- Esté atento a sus propias percepciones e intuiciones sobre su manera de hacer y se arriesgue a probarlas en la sesión si piensa que va a ser beneficioso para el cliente.
- Acompañe al cliente en su emoción gestionando de manera positiva sus propias emociones y las del cliente.

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

- Mantener fuera los pensamientos y emociones que conecten con los juicios del coach sobre el cliente y con los suyos sobre su propio hacer.
- Utilizar el humor cuando se necesite crear efectos de liviandad y energía.
- Gestionar la situación cuando emerja cualquier emoción inesperada.
- Mantener la actitud de curiosidad como si cada reunión fuese la primera.
- Poner foco en el proceso de aprendizaje en vez de en la solución del objetivo
- Recordar que el responsable del resultado es únicamente el cliente.
- 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:

- ¿Me siento presente y conectado conmigo mismo?
- ¿Me siento libre de preocupaciones que puedan interferir en el desarrollo de la sesión? Y si no es así ¿sé cómo dejar a un lado esas preocupaciones?
- ¿Me siento libre de juicios sobre mi cliente que me puedan hacer perder la presencia en la sesión?
- ¿Me siento capaz y poseo herramientas para no realizar proyecciones de mis propios asuntos sobre mi cliente?
- ¿Tengo los recursos para acompañar a mi cliente a conectar consigo mismo?

###### Después de la sesión:

- ¿He emitido algún “juicio” o dado prioridad a mi punto de vista sobre su situación en algún momento de la sesión?
- ¿Me he sentido conectado con mi cliente durante la sesión? En caso contrario ¿cuál ha sido el motivo de mi desconexión?
- ¿He conectado con algún tema personal que sienta que me ha influido durante la sesión?
- ¿Cómo puedo valorar mi grado de presencia durante la sesión?
- ¿Qué emociones he sentido a lo largo de la sesión? ¿Cómo las he gestionado para permanecer con plena presencia?
- ¿Qué sensaciones corporales he experimentado? ¿Cómo las he gestionado?
- ¿He utilizado mi intuición? ¿Cómo?
- ¿He estado abierto a sintonizar, a experimentar y a descubrir?
- ¿He conseguido apagar mi radio interior en la sesión?
- ¿Cuánto humor he puesto en esta sesión? ¿Para qué ha servido?
- ¿Qué puedo mejorar en cuanto a esta competencia?

##### Sobre mi relación con el cliente

- ¿Estoy presente y conectado con mi cliente?
- ¿Cómo afecta mi corporalidad (acogida, paridad, distancia....) a la relación con el cliente?
- ¿Qué han podido transmitir mis emociones a la dinámica de la sesión?
- ¿Estoy emitiendo algún juicio sobre mi cliente aún de forma inconsciente?
- ¿Estoy proyectando algún asunto propio sobre mi cliente?
- ¿Voy fluyendo y adaptándome a la agenda y necesidades de mi cliente?
- ¿Soy capaz de empatizar con el cliente?
- ¿Desde dónde estoy interviniendo?
- ¿Muestro resonancia con el cliente?
- ¿Estoy “bailando” con el cliente?

##### Sobre el proceso

- ¿Estoy interviniendo en los momentos más beneficiosos para el cliente?
- ¿Estoy poniendo foco en el proceso por encima del resultado?
- ¿Estoy invitando a mi cliente a decidir cómo orientar la sesión desde el inicio?
- ¿He permitido que el cliente decida cómo quiere trabajar, no sólo al inicio sino también durante toda la sesión, en relación a su agenda, método de coaching, etc....?

## 5. Indicadores de cumplimiento de la competencia

- a. **Está presente durante el proceso de coaching, “bailando” en el momento.**
  - Actitud de aquí y ahora, para conectar y entender lo que está siendo el cliente.
  - La actitud corporal del coach muestra conexión y entendimiento.
- b. **Hace uso de su propia intuición y confía en el conocimiento interno de cada uno.**
  - El coach demuestra una actitud para aprender del cliente sobre lo que éste trae.
- c. **Está abierto al “no saber” y se arriesga.**
  - Usa su intuición y confía en sus corazonadas.
- d. **Tiene en cuenta diversas formas de trabajar con el cliente y elige la más efectiva en cada momento.**
  - Demuestra una actitud flexible y espontánea, fluyendo con el cliente.
  - Acepta y se adapta a los cambios de dirección del cliente.
- e. **Usa el humor de manera efectiva para crear liviandad y energía.**
  - El coach es capaz de detectar los momentos donde inyectar humor en beneficio de la emoción que en ese momento está sintiendo el cliente.
- f. **Cambia de enfoque con confianza y experimenta con nuevas posibilidades para su propia manera de hacer.**
  - La conversación se produce desde la equidad y es cómoda, incluso en momentos difíciles, eligiendo el ritmo adecuado en beneficio del cliente.
- g. **Demuestra confianza al trabajar con emociones fuertes y puede manejarse y no sentirse sobrepasado o atrapado por las emociones del cliente.**
  - El coach trabaja las emociones desde la asertividad.
  - La emocionalidad del coach es capaz de sostener momentos intensos y difíciles para el cliente.

## 6. Comportamientos observables

- La postura corporal del coach no invade el campo del cliente, mantiene la mirada con su cliente con naturalidad y sus movimientos refuerzan el diálogo.
- La emoción que transmite el coach es de presencia, tranquilidad y fluidez.
- El coach utiliza las palabras del cliente y le hace preguntas que reflejan la escucha profunda.
- El coach transmite de una manera objetiva y sin apego la información que le está llegando del cliente en ese momento, pidiéndole previamente permiso y siempre en beneficio de éste.
- El rostro del coach muestra una curiosidad genuina por entender y dejarse enseñar, sin interpretar lo que el cliente le dice.
- El coach se arriesga y se mantiene confiado a la hora de hacer preguntas que le puedan provocar al cliente incomodidad.
- Las emociones que muestra el coach son espontáneas y en relación directa con las transmitidas en cada momento por el cliente.
- El coach muestra coherencia entre lo que dice su cuerpo su emoción y su lenguaje.
- El coach sabe manejar los silencios para darle al cliente el espacio que necesita.
- Utiliza de manera espontánea las metodologías o herramientas más apropiadas para el cliente en cada momento.
- El coach transmite respeto por la forma de expresarse del cliente y de cómo ve la vida.
- Es capaz de aguantar silencios para ofrecer al cliente el tiempo necesario de reflexión.