



**COACHING** FACILITA  
ENTENDER Y ORDENAR la  
“**CON-VIVENCIA**” CON LOS OTROS  
EN UN ENTORNO PROFESIONAL.

Trabajar lo que nos produce  
**TENSIÓN.**

Ampliar nuestras **FORTALEZAS** y  
aceptar nuestra vulnerabilidad .

**Tomar distancia** de nuestro  
propio personaje  
**CONVERSANDO.**



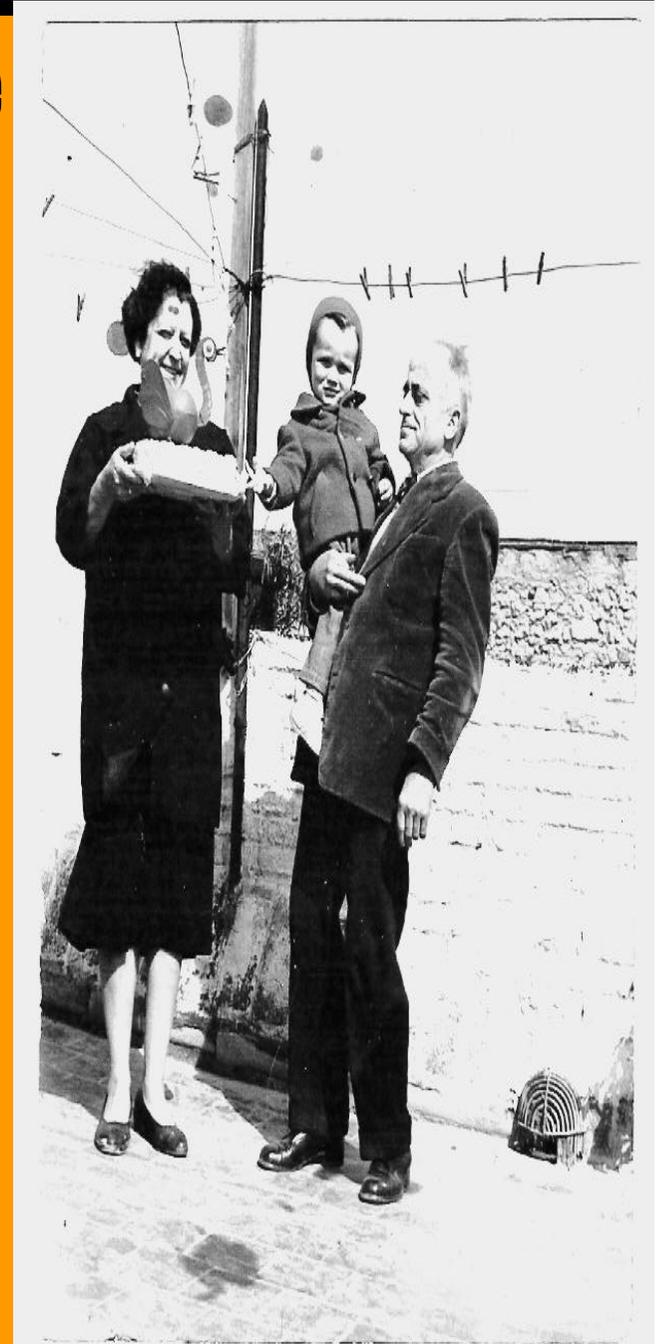
**COACHING** no es un  
proceso para alimentar el  
**yo, me, mi, conmigo.**

Es un proceso para  
**consolidar**  
**el poder personal,**  
**dar sentido**  
**al sin sentido**  
**y establecer con los**  
**otros**  
**RELACIONES**  
**PODEROSAS.**



**Participamos desde la infancia de múltiples redes relacionales donde aprendemos a ver y ser visto a reconocer y ser reconocido.**

**MOMENTOS VITALES Y REFERENTES que van construyendo nuestra propia HISTORIA y nuestra propia visión del mundo .**



**Transformamos  
continuamente el ser que  
somos relacionándonos  
con los otros  
pidiendo, ofreciendo,  
acordando,  
escuchando y  
reconociéndonos  
mutuamente.**



Reconocer

ACORDAR

Escucha

Pedir

Crear



# LAS CINCO ACCIONES DE RELACIÓN

## **Pedir:**

Es explicitar a otro la necesidad de que haga algo determinado. Puede ser un ruego, una sugerencia, una indicación, una orden e incluso una exigencia, dependiendo de la situación y del contexto relacional.

Pedir requiere de la capacidad de especificar con claridad los requerimientos del pedido y de la habilidad para inclinar la voluntad de los demás de forma positiva.

## **Ofrecer:**

Es proponer a otro alguna acción que se haga cargo de sus necesidades. Ofrecer de manera efectiva requiere de la disposición para aceptar el rechazo de una oferta determinada y de escuchar al otro para diseñar acciones que le favorezcan.

## **Acordar:**

Es un proceso de negociación que le permite a dos o más personas coordinar acciones futuras o interpretaciones sobre como son las cosas.

Acordar es un proceso que genera declaraciones conjuntas y permite generar compromisos y promesas que coordinen efectivamente la acción futura.

# LAS CINCO ACCIONES DE RELACIÓN

## **Escuchar:**

Es ver al otro y lograr que se sienta comprendido, siendo capaz de poner atención a las emociones, las explicaciones, las acciones y el sentido que tienen las personas y los hechos para el otro.

Es aceptar que el mundo de los otros es distinto y que es imposible llegar a estar en el lugar del otro, pero que es posible acercarse, y hacerle sentir que se está su lado.

## **Reconocer:**

Es compartir con otro la opinión y los afectos que tengo por el o ella. Es ser capaz de mostrarle y hacerle sentir lo importante que es para mi y cuáles son las cosas que valoro positivamente y aquellas que creo es necesario mejorar.

Es aceptar que mis opiniones y emociones sobre los demás son el resultado de mi historia, que no describen a los demás, pero que influyen en la manera en como ellos se ven a sí mismos y en como se relacionan conmigo.

**P  
E  
D  
I  
R**

- Pido cuando necesito, no espero que los otros lo adivinen.
- Me cuesta pedir ayuda, en general realizo mis tareas solo, aún cuando me acarree costes altos.
- Cuando pido las cosas lo hago de forma seductora y a los otros le resulta difícil decirme que no.
- Cuando pido algo, todo es urgente e importante, no tengo jerarquías claras.
- Mi forma de pedir parece un ruego.
- Cuando pido , impongo que las cosas se hagan.
- Cuando pido las cosas lo hago con claridad, defino condiciones, plazos y responsables.

**O  
F  
R  
E  
C  
E  
R**

- En muchas ocasiones cuando ofrezco lo hago globalmente, sin concretar.
- Cuando ofrezco algo, lo hago en función de las necesidades de los demás.
- Cuando ofrezco hago peticiones encubiertas, pido ofreciendo.
- Ofrezco soluciones a los problemas de los demás sin que me lo pidan.
- Mis ofertas son claras y concretas.
- Ofrezco desde la honestidad, transparencia y generosidad.
- Ofrezco constantemente haciendo que los otros se pueden sentir en deuda conmigo.

**A  
C  
O  
R  
D  
A  
R**

- Cuando acuerdo algo defino con claridad los compromisos, los responsables y las fechas de cumplimiento.
- Cuando llego a un acuerdo no soy claro en definir los requerimientos , generando ambigüedad en mis compromisos.
- Cuando no puedo cumplir un compromiso renegocio los plazos y condiciones.
- Estoy dispuesto a adaptar y renegociar tanto lo que pido como lo que ofrezco en función de objetivos comunes.
- Soy claro y directo para decir que no, cuándo no estoy seguro de poder cumplir.
- Cuando otros no cumplen sus compromisos exijo directamente que reparen el daño causado por el incumplimiento.
- Cuando he cumplido un compromiso lo hago saber para consumir el acuerdo de forma satisfactoria.

## ESCUCHAR

- Genero espacios apropiados para conversar y me doy el tiempo necesario para hacerlo.
- Hago ver que escucho, pero en realidad estoy ausente y pensando en otras cosas.
- Soy capaz de aceptar que otro piense y sienta algo distinto sin descalificarlo.
- Indago en la forma de pensar de los otros, en lo que sienten y les preocupa.
- Escucho solo lo que confirma mi postura y me cuesta escuchar algo distinto.
- Cuando converso con otros presto atención a lo que dicen, a como lo dicen y a lo que no dicen.
- Cuando no entiendo lo que me dicen, repito lo que he entendido, y pregunto si es lo que el otro quiso decir.
- Cuando escucho a otros, estoy más pendiente de responder que de escuchar.

## RECONOCER

- Reconozco el trabajo bien hecho, sin tardanza.
- Mi forma de reconocer es genérica e imprecisa.
- Muestro ejemplos concretos para dar a entender mis opiniones sobre los demás.
- Me cuesta reconocer lo bueno de los otros, ellos lo tienen que interpretar.
- Cuando los otros se equivocan les muestro como mejorar.
- A menudo el reconocimiento lo utilizo como un recurso para lograr lo que quiero del otro.
- Cuando veo a otro inseguro de sus capacidades le apoyo reforzando sus fortalezas.
- Tiendo a reconocer los errores de los demás y lo que les falta, nunca lo que hacen bien.
- Reconozco públicamente el trabajo bien hecho por otros.



**Con el lenguaje  
construimos  
REALIDADES.**

**El «qué» ESCUCHAMOS .**

**El «como» lo EXPLICAMOS.**

**El «para qué» ACTUAMOS.**

**Nos «crea» UNA REALIDAD  
que nos **ABRE Y CIERRA**  
posibilidades .**

**Espectativas "Secretas".**

**Anclarse en creencias y no ver .Invisibles**

**Conversaciones  
Pendientes**

**Cierra**



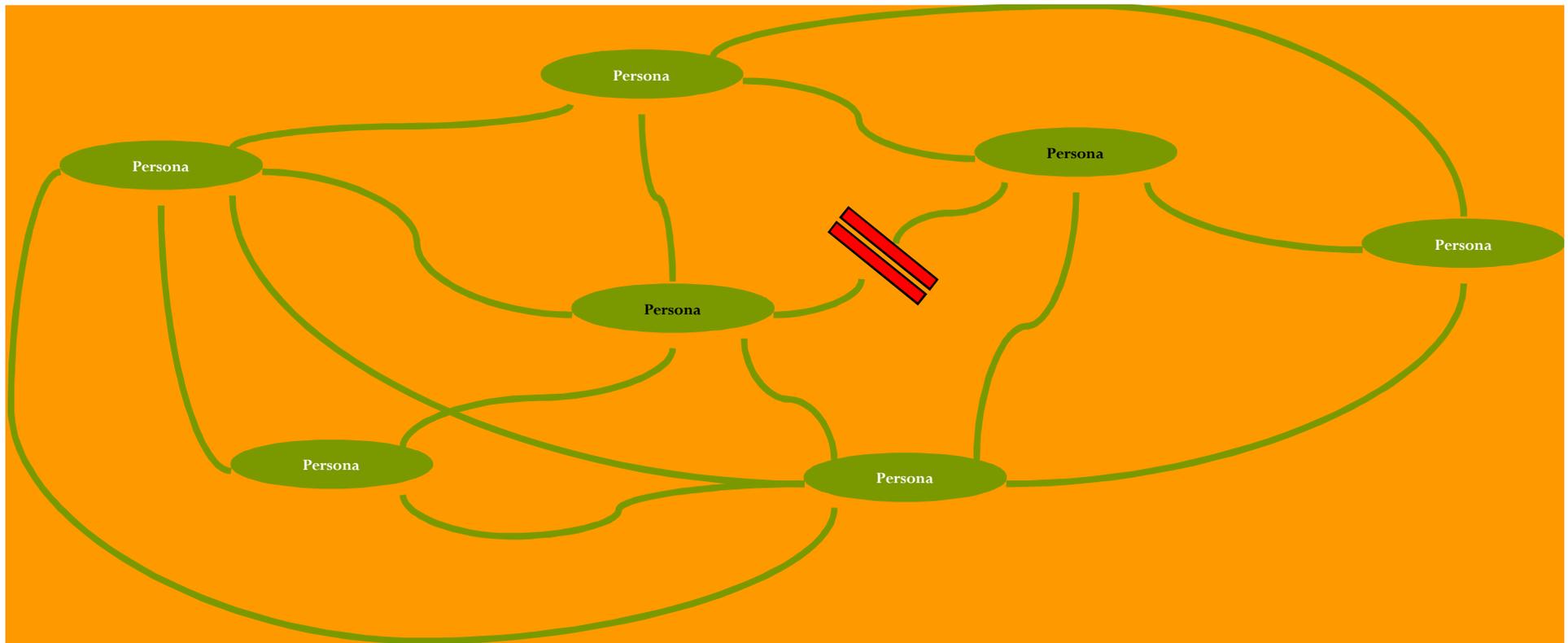
**Espectativas Compartidas.**

**Apertura para Ver y aceptar  
otras creencias.**

**Espacios de conversación.  
Conversaciones Liberadoras**



**Abre posibilidades**



**Las conversaciones pendientes son como una rotura, como si el flujo que une dos personas, dos departamentos de una organización se hubiera roto y fuera necesario juntarlos para que el sistema entero vuelva a funcionar en su plenitud de posibilidades**



**Una sola conversación pendiente en una familia o en una empresa altera las relaciones de todos sus componentes y afecta a la calidad de las relaciones personales, la producción, la eficacia y los resultados.**



**Vemos aquello que necesitamos** ver y nos permite constatar nuestras certidumbres y mantener nuestro rol profesional.

En esta mirada hay zonas

**invisibles**, donde **personas y hechos pasan desapercibidos.**

**Lo invisible** es el resultado de nuestra **falta de reconocimiento** del **OTRO** y de **nosotros mismos.**

# **VER**

**¿A quien me cuesta ver desde mi rol profesional?**

**¿qué tipo de situaciones me cuesta ver?**

**¿qué tendría que incorporar en mi hacer diario para hacer visible los invisibles?**

**¿quién me puede ayudar a ver lo que no veo?**



# **SER VISTO**

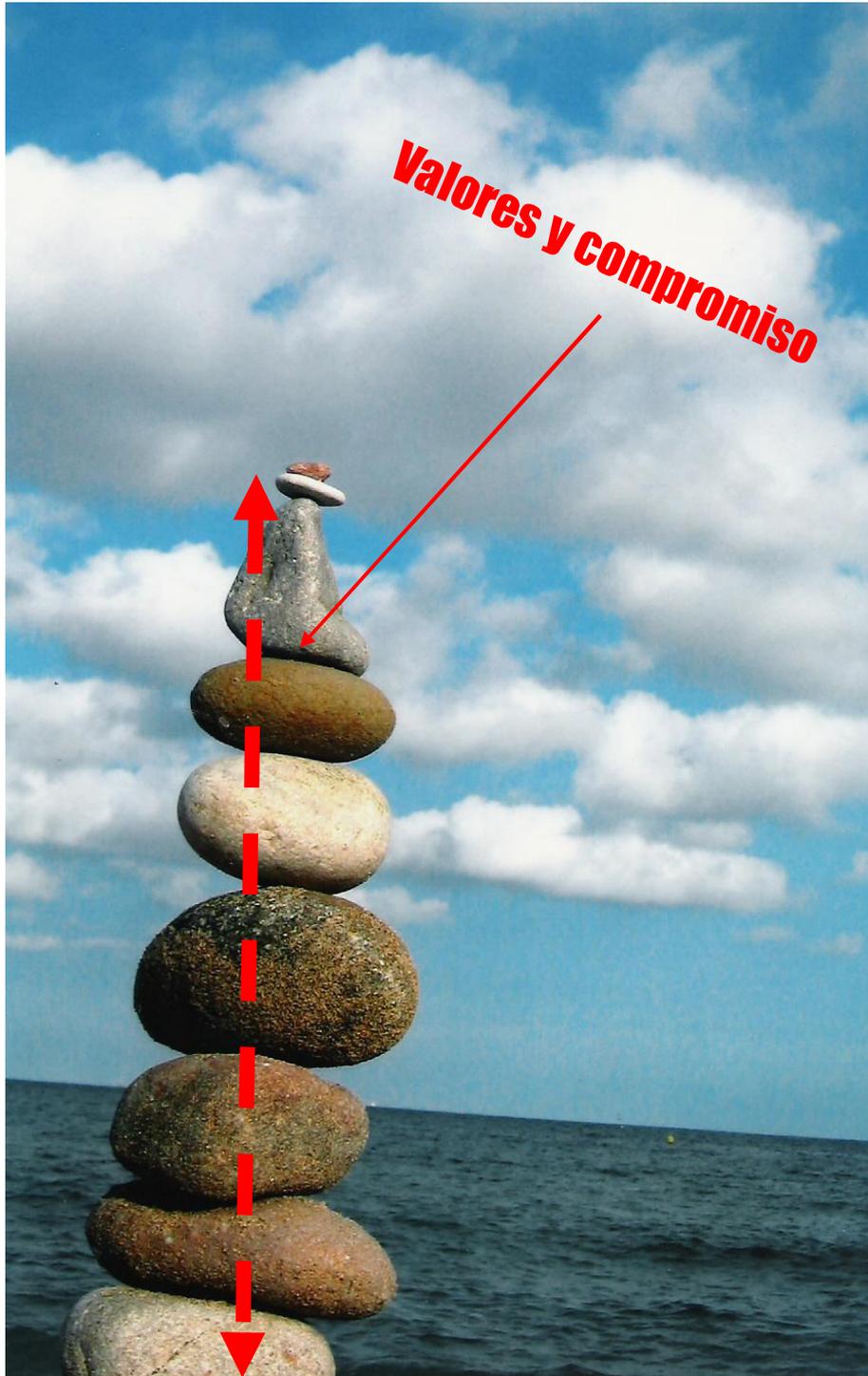
**¿ Cómo quiero ser visto por la organización?**

**¿ Qué hago para ser visto?**

**¿ Quien no me ve o tiene dificultades para verme?**

**¿ Qué podría hacer para que me vean los que no me ven o me ven poco?**





*Valores y compromiso*

¿Que quiero  
**Conservar?**

# CONSTRUYENDO RELACIONES PODEDORAS

¿En que soy bueno/a?

¿Qué hago cuando disfruto y me siento feliz?

¿Cuáles son las Personas de Valor para mi?

¿Cuáles son las Personas Necesarias para obtener mis retos?

¿Como optimizar mi presencia en mis redes de relación familiar y profesional?

¿Qué conversaciones poderosas tengo que hacer para crear , fortalecer y restablecer los vínculos necesarios apara construir relaciones poderosas?

# **ESPIRAL PARA CONSTRUIR RELACIONES PODEDORAS**

**ESCUCHAR COMO NARRAMOS LO QUE NOS PASA**

**ESCUCHAR NUESTROS DIALOGOS INTERNOS**

**SENTIR LA EMOCION QUE NOS ENVUELVE**

**EVIDENCIAR LO QUE ESTA EN PELIGRO**

**DECLARAR LO QUE QUEREMOS CONSERVAR**

# **ESPIRAL PARA CONSTRUIR RELACIONES PODEDORAS**

**¿QUÈ SIENTO AL HABER DECIDIDO CONSERVAR LO QUE QUIERO CONSERVAR?**

**¿CÓMO EXPLICO AHORA LAS OPORTUNIDADES QUE SE ABREN?**

**¿QUÉ HARE DISTINTO?**

**¿QUÉ BENEFICIOS OBTENGO?**

**¿CÓMO SE ADAPTAN LOS OTROS A MI Y COMO CUIDARE MIS RELACIONES?**

La única necesidad de  
nuestro  
ser cultural es el  
**RECONOCIMIENTO**





















