



LOS 10 PRINCIPIOS DEL COACHING

- 1. PROPICIAR ESPACIOS DE DESCUBRIMIENTO**
- 2. OFRECER EL ESPEJO MÁS LIMPIO**
- 3. DESVELAR SU SENTIDO**
- 4. REVELAR LA LIBERTAD PERSONAL**
- 5. EXPLORAR CON SU MEJOR MAPA**
- 6. IDENTIFICAR LO IMPORTANTE**
- 7. PERFECCIONAR LA COMUNICACIÓN**
- 8. TRANSMITIR ENTUSIASMO**
- 9. DISEÑAR FACILIDADES**
- 10. PROMOVER EL AVANCE**

© Coaching Madrid. Todos los derechos reservados



1. PROPICIAR ESPACIOS DE DESCUBRIMIENTO: A través de una conversación interesante y rica, de planteamientos reveladores y buenas preguntas, se trata de crear atmósferas que promuevan la toma de conciencia y que provoquen el descubrimiento.

2. OFRECER EL ESPEJO MÁS LIMPIO: Llevar al otro por el camino del auto-conocimiento, ayudándole a percibir su gran potencial humano lo más claramente posible: Ofrecerle el descubrimiento de "la mejor versión de sí mismo/a".

3. DESVELAR SU SENTIDO: Mostrar interés por el otro y permitir que se desvele sin juicios. Percibir una gran verdad, un sentido detrás de las adversidades y transmitirlo. Fluir con el otro hacia nuevas posibilidades, descubriendo y trascendiendo las resistencias internas o externas. El coach ofrece reconocimiento y motivación durante todo el proceso.

4. REVELAR LA LIBERTAD PERSONAL: Descubrir la responsabilidad individual, el derecho humano de ser uno/a mismo/a, la capacidad de elección y el compromiso con la acción.

5. EXPLORAR CON SU MEJOR MAPA: Acompañar al otro mientras elige sus propias rutas, valorando y apoyando sus sueños, cualidades, sentimientos, compromisos, acciones y progresos. Respetar sus decisiones, sus cambios de planes, sus modos de hacer.

6. IDENTIFICAR LO IMPORTANTE: Identificar las resistencias y ayudar al cliente a enfocarse en lo que realmente importa. No perder el norte.

7. PERFECCIONAR LA COMUNICACIÓN: Hablar sinceramente y de forma directa, natural y relajada. Ser uno mismo con el otro y perderle el miedo al silencio. Compartir lo que uno observa, piensa, siente o cree; sus sensaciones e impresiones durante la conversación.

8. TRANSMITIR ENTUSIASMO: El entusiasmo es contagioso y crea confianza. El otro hace todo lo mejor que puede y nosotros disfrutamos ayudándole. Jugar con nuevas opciones, ofrecer alternativas y perspectivas diferentes. Potenciar la creatividad del cliente.

9. DISEÑAR FACILIDADES: Ayudar al otro a diseñar una vida más fácil, sostenible y que conspire a su favor. Crear entornos que le apoyen.

10. PROMOVER EL AVANCE: Inspirarle a pedir más de la vida, a "subir su listón". Ser su socio fiel, su colaborador incondicional, e inspirarle a ver que siempre puede dar más de sí mismo/a. Avance implica movimiento, y movimiento significa un cambio. Es fundamental convertir los pasos en hechos.