

# *Coaching y Biología-Cultural:*

¿Qué es lo que hacemos cuando decimos que hacemos coaching?

# *Coaching y Biología-Cultural:*

¿Qué es lo que hacemos cuando decimos que hacemos coaching?

## **La ruta.....**

1. ¿cómo llego acá; que me interesa?
2. Que entiendo de Coaching
3. Que entiendo de Biología-Cultural
4. ¿Cómo veo coaching desde mi biología cultural?
5. Competencias del Coaching-ICF

# ¿Quién soy, qué me trae acá?

# ¿Quien soy?

Karen Kraakman



FOS – fortalecimiento organizacional

Empresa de Coaching



Diplomado de Liderazgo y Coaching

# ¿Qué me trae acá?

Mi formación en coaching...

El escuchar...

Mi formación en Biología-Cultural...

# ¿Qué me trae aca?

¿Y SI? ...

... ¿HICIERAMOS COACHING DESDE NUESTRA  
BIOLOGIA-CULTURAL?

# *Coaching y Biología-Cultural:*

¿Qué es lo que hacemos cuando decimos que hacemos coaching?

## **La ruta.....**

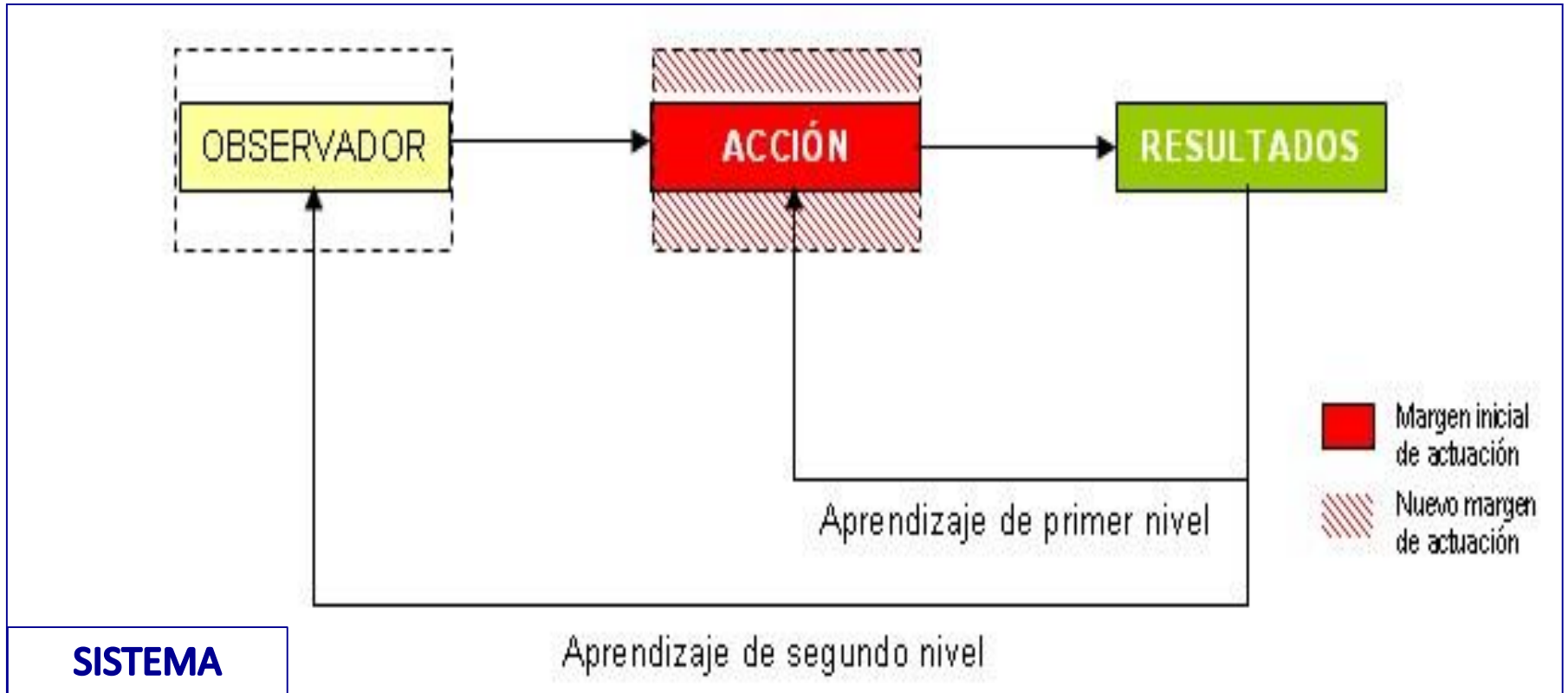
1. ¿cómo llego acá; que me interesa?
2. Que entiendo de Coaching
3. Que entiendo de Biología-Cultural
4. ¿Cómo veo coaching desde mi biología cultural?
5. Competencias del Coaching-ICF

# COACHING

- Coche....
- Conversaciones de aprendizaje....
- Esquema observador, acción, resultado en un sistema.... OSAR
- El Peluquero....



# OSAR



# *Coaching y Biología-Cultural:*

¿Qué es lo que hacemos cuando decimos que hacemos coaching?

## **La ruta.....**

1. ¿cómo llego acá; que me interesa?
2. Que entiendo de Coaching
3. Que entiendo de Biología-Cultural
4. ¿Cómo veo coaching desde mi biología cultural?
5. Competencias del Coaching-ICF

# BIOLOGIA-CULTURAL

basada en

- la biología del conocer y amar de Humberto Maturana y
- la práctica conversacional de Ximena Dávila.

# BIOLOGIA-CULTURAL

“la biología cultural amplía el entendimiento de nuestra constitución como seres vivos en general y como seres humanos en particular, invitándonos, en la reflexión y en la acción, a expandir nuestra posibilidad de vivir en el bienestar individual y social como seres naturalmente éticos y autónomos, con la responsabilidad de ser conscientes del mundo en que está inmerso nuestro propio vivir.”,  
XIMENA DAVILA

# BIOLOGIA DEL CONOCER

Palomas y colores.

No hay correlación entre picoteo y lo que “hay afuera” ..... frecuencia de la luz.

Correlación entre color y el nombre del color.

Cerebro hace correlaciones internas... actividad de la retina (Sistema Nervioso) se correlacione con actividad del cerebro (sistema nerviosa)

El cerebro es un sistema cerrado.

Los seres vivos son sistemas determinado estructuralmente y **no admiten interacciones instructivas**

# BIOLOGIA DEL CONOCER

El ojo de la salamandra.

Los cambios que el organismo sufre en su interacción con el medio **NO** son determinados por éste. (dedo y teléfono)

No hay un mundo independiente del observador....

No podemos distinguir entre percepción e ilusión.

No hay captación de un objeto externo.....distinción entre percepción e ilusión se hace únicamente validando cierta experiencia anterior.

Percepción: muestra la configuración que hace el observador del objeto surgiendo desde la coherencia sensorial operacional relacional de un organismo.

***¿Cómo logra la salamandra normalmente captar la mosca?***

# BIOLOGIA DEL AMAR

Somos parte de un linaje que se fundó en la convivencia amorosa, en el placer de compartir y hacer cosas juntos, en el placer de la compañía.

En estas condiciones surgió el conversar.

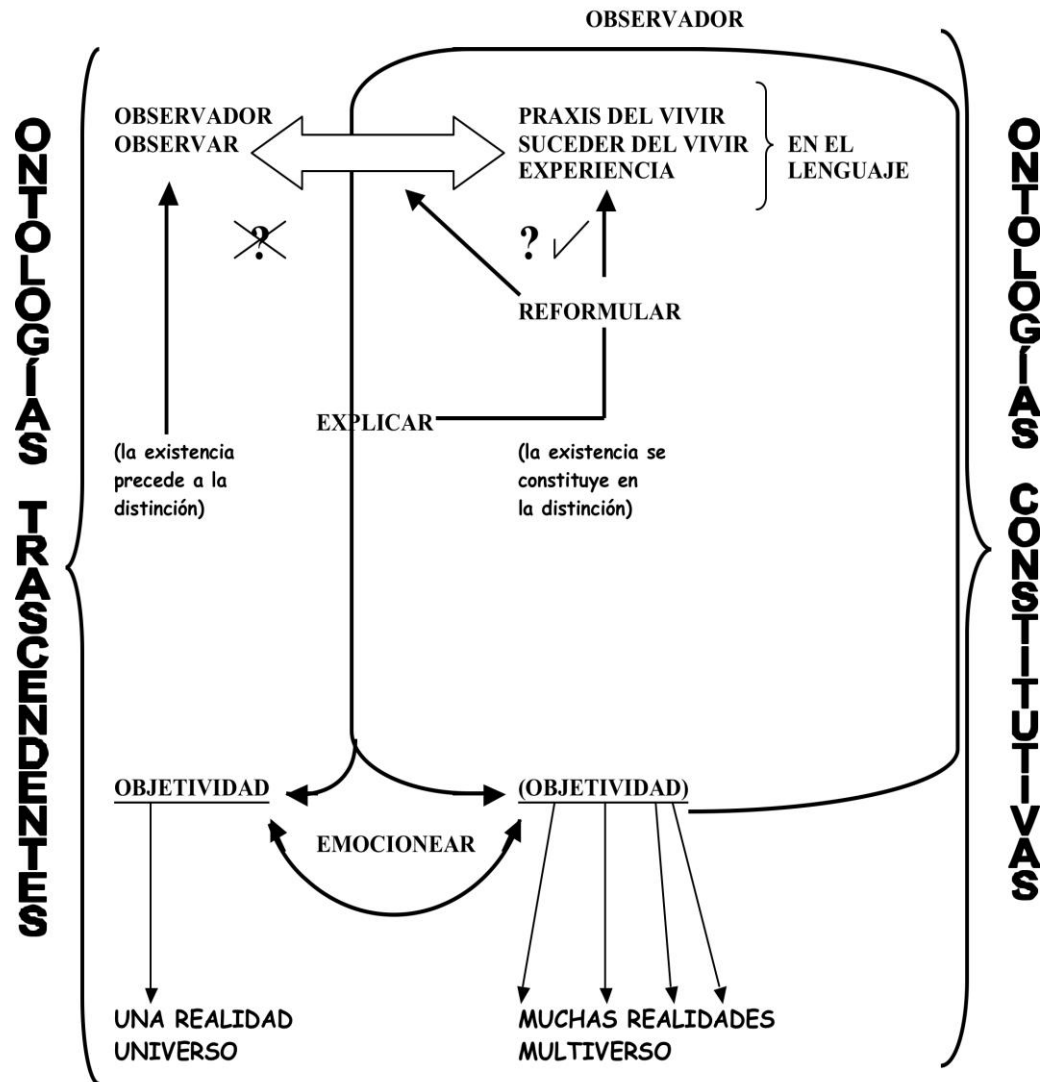
Se conservó el lenguaje y el emocionar como modo de vida.

Lenguaje entendido como coordinación de la coordinación de haceres, sentires y emociones.

El conversar entendido como entrelazamiento entre emoción y lenguaje.

CAMINO 1: OBJETIVIDAD

CAMINO 2: (OBJETIVIDAD)





# Consecuencias.....

Vivimos **en** el lenguaje....

.....como el pez en el agua

O sea.....

sin el lenguaje no somos

Explicamos lo que hacemos al mismo tiempo que estamos en lo que hacemos y explicamos.

La explicación siempre viene después.....es otra experiencia

# *Coaching y Biología-Cultural:*

¿Qué es lo que hacemos cuando decimos que hacemos coaching?

## **La ruta.....**

1. ¿cómo llego acá; que me interesa?
2. Que entiendo de Coaching
3. Que entiendo de Biología-Cultural
4. ¿Cómo veo coaching desde mi biología cultural?
5. Competencias del Coaching-ICF

# CONSECUENCIAS PARA MI QUEHACER EN EL COACHING

¿Que me ha pasado en la incorporación de algún entendimiento biología cultural?:

## ***Antes:***

Me complicaba no saber explicar lo que era el coaching mientras que me había formado como coach y supuestamente “hacia coaching”.

## ***Ahora:***

Me escucho explicando lo que es coaching mientras que lo explico, así sistematizando como cambio mi explicación.

# CONSECUENCIAS PARA MI QUEHACER EN EL COACHING

- No hay “en-sí-es”.
- Me es más cómodo moverme en un espacio de no-saber.
- Actúo desde el amar y no desde el poder (por ende no hay “poder de acción”, no hay intención ni inquietud más allá del amar, reconocer al otro como legítimo otro, el tema de autoridad no es tema, etc.).
- Puedo ver a otros porque el otro o la otra es diferente a nosotros: *Somos distintos y nunca podemos ver a otros independiente de nosotros mismos....*
- Cada vez hace más sentido el no aconsejar, no tener lastima, la “simple” escucha....

# CONSECUENCIAS PARA MI QUEHACER EN EL COACHING

- No hay mundo independiente del observador; un mundo en común surge de la comunidad del vivir:
- Estamos en la relación mientras que hacemos coaching, en una comunidad del vivir temporal en que surge un mundo nuevo. (independiente de “preguntas poderosas” p.e.).
- En el coaching hablaba del cambio de la mirada, de ampliar la mirada, de **los cambios** de paradigma; en la Biología-Cultural hablo básicamente de **ÚN CAMBIO DE PARADIGMA** haciéndome “la pregunta poderosa” *¿qué es percibir?*
- *Y desde esa pregunta puedo libremente observar en conjunto con otro u otra que es lo que esta pasando, como estamos haciendo lo que estamos haciendo, o sea reflexionar y hacernos concientes acerca de lo que hacemos (o hace el coachee) , desde donde hace lo que hace y las consecuencias de este hacer.*

# CONSECUENCIAS PARA MI QUEHACER EN EL COACHING

*Somos seres vivos, surgimos de un linaje  
amoroso  
y vivimos en el conversar*

# *Coaching y Biología-Cultural:*

¿Qué es lo que hacemos cuando decimos que hacemos coaching?

## **La ruta.....**

1. ¿cómo llego acá; que me interesa?
2. Que entiendo de Coaching
3. Que entiendo de Biología-Cultural
4. ¿Cómo veo coaching desde mi biología cultural?
5. Competencias del Coaching-ICF

# Las competencias

## **A. ESTABLECER LOS CIMIENTOS**

2. Establecer el acuerdo de Coaching

## **B. CREAR CONJUNTAMENTE LA RELACIÓN**

3. Establecer confianza e intimidad con el cliente

4. Estar presente en el Coaching

## **C. COMUNICAR CON EFECTIVIDAD**

5. Escuchar activamente

6. Realizar preguntas potentes

7. Comunicar directamente



# ESTABLECER LOS CIMIENTOS:

## El acuerdo de Coaching

- a) Entiende y trata con el cliente de una manera efectiva las líneas generales y parámetros específicos de la relación de coaching (por ejemplo: aspectos logísticos, honorarios, concertación de citas, participación de terceras personas si fuera necesario, etc.)
- b) Alcanza acuerdos sobre lo que es adecuado y lo que no dentro la relación, lo que se ofrece y lo que no se ofrece, y todo lo referente a las responsabilidades del coach y del cliente.
- c) Determina si hay un encaje efectivo entre su método de coaching y las necesidades del cliente potencial.
- d) *Se entiende el coaching como una conversación desde el amor y el respeto mutuo, entre dos o más seres vivos que viven en el lenguaje, generando autonomía, accionar ético y responsabilidad en el vivir.*

# CREAR CONJUNTAMENTE LA RELACIÓN

## Confianza e intimidad con el cliente

- a) Da muestras de interés genuino por el bienestar y el futuro del cliente.
- b) *El bienestar del cliente, es inherente a la conversación desde el respeto mutuo y el amar en que se genera la conversación.*
- c) *Para que surge el buen vivir, tanto para el coachee como para el coach; el coach cuida permanentemente y transparente su propio bien o mal estar en la relación con el cliente.*
- d) *El coach invita, en la reflexión y en la acción con el cliente, expandir nuestra posibilidad de vivir en el bienestar individual y social como seres naturalmente éticos, autónomos y responsables. Así también surge el origen autónomo y ético natural del cliente y su responsabilidad de ser consciente del mundo en que está inmerso en su propio vivir.*
- a) Demuestra continuamente integridad personal, honestidad y sinceridad.
- b) Establece acuerdos claros y cumple las promesas.
- c) Demuestra respeto por las percepciones del cliente, su estilo de aprendizaje y manera de ser.
- d) Apoya constantemente y anima nuevos comportamientos y acciones, incluyendo aquellos que suponen asumir riesgos y miedo al fracaso.
- e) Pide permiso al cliente para adentrarse en temas delicados o que sean nuevos para e

# CREAR CONJUNTAMENTE LA RELACIÓN

## Estar presente en el Coaching

- a) *El coach muestra, en su conversar y en su relación con el cliente, ser consciente de que no hay mundo independiente del observador, sea coach o coachee:*
- b) Está presente y es flexible durante el proceso de coaching, “bailando” en el momento.
- c) Utiliza su intuición y confía en su saber interno – hace caso a sus “corazonadas”.
- d) **Está abierto a no saber y a correr riesgos.**
- e) Ve diversas maneras de trabajar con el cliente, y escoge en cada momento la más efectiva. *(Toma los roles que sean necesarias)*
- f) **Utiliza hábilmente el sentido del humor para crear un tono ligero y con energía.**
- g) **Cambia de perspectivas con seguridad y experimenta con nuevas alternativas a sus propias acciones.**
- h) **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.**

# COMUNICAR CON EFECTIVIDAD

## 5. Escuchar activamente

- a) *Si hubo escucha entre coach y coachee es algo que se sabe a posteriori: cuando en la conversación surgieron nuevas posibilidades, nuevos mundos, tanto para el coachee como para el coach. Se sabe que hubo coaching cuando este “nuevo mundo” sirve al coachee y cuando este actúa coherentemente con ello..*
- b) *El coach es capaz de soltar sus propias verdades y se encuentra en la emocionalidad del no-saber.*
- c) Atiende al cliente y sus necesidades y objetivos, no según las necesidades y objetivos que el coach tiene para el cliente.
- d) Escucha las preocupaciones, metas, valores y creencias del cliente sobre lo que éste considera que es posible y lo que no lo es.
- e) Ve la diferencia entre las palabras, el tono de voz y el lenguaje corporal del cliente.
- f) Resume, parafrasea, reitera, refleja lo que el cliente ha dicho para asegurar claridad y comprensión.
- g) Anima, acepta, explora y refuerza al cliente para que exprese sus sentimientos, percepciones, preocupaciones, creencias, sugerencias, etc.
- h) Integra y construye basándose en las ideas y sugerencias del cliente
- i) Extrae lo esencial de lo que el cliente comunica y le ayuda a llegar a ello sin perderse en largas historias descriptivas.
- j) Permite al cliente expresar o “ventilar” su situación sin emitir juicios de valor ni quedarse enganchado en ella, con el fin de poder continuar el proceso.

# COMUNICAR CON EFECTIVIDAD

## Realizar preguntas potentes

El ser humano no puede estar fuera del lenguaje o fuera del conversar o fuera de la comunicación. Por ende, incluso en el silencio habrá comunicación. Si algo es considerado efectivo o no, depende del observador y su medio. Si la comunicación en la conversación de coaching fue efectivo o no es una inquietud que no depende de la mirada del coach ni de un externo a la conversación pero depende de la valorización del coachee de la conversa... Por ende la competencia que importe en esta competencia es:

- a) El coach, en el cierre de la conversación de coaching chequea si la conversación de coaching sirvió al coachee y para qué.
- b) El coach al inicio de una conversación de seguimiento chequea qué es lo que al coachee ha quedado de conversaciones anteriores.
- c) Hace preguntas que reflejan la escucha activa y la comprensión del punto de vista del cliente.
- d) Hace preguntas que evoquen descubrimiento, toma de conciencia, compromiso o acción (por ejemplo, aquellos que desafían las presunciones del cliente)
- e) Hace preguntas abiertas que aporten mayor claridad, posibilidades o nuevos aprendizajes.
- f) Hace preguntas que lleven al cliente hacia lo que desea, no preguntas que lleven al cliente a justificarse o mirar al pasado.

# COMUNICAR CON EFECTIVIDAD

## Comunicar directamente

- a) Es claro, articulado y directo al aportar y compartir feedback.
- b) Reencuadra y articula para ayudar al cliente a entender desde otra perspectiva, lo que éste quiere o aquello de lo que no está seguro.
- c) Indica Chequea con el coachee los objetivos del coaching, la agenda de la sesión, y el propósito de las técnicas o ejercicios.
- d) Utiliza lenguaje apropiado y respetuoso con el cliente (no sexista, ni racista, demasiado técnico, jerga...)
- e) Utiliza metáforas y analogías que ayuden a ilustrar un tema o pintar un cuadro con palabras.
- f) El coach comparte lo que le pasa a él en la conversa, con eso no solamente generando una comunicación directa pero también la igualdad en la relación

# GRACIAS