

# *Coaching* II

Maria Mañé i Basagaña  
Núria Renom i Bernaus

PID\_00189928

Material docent de la UOC

**Maria Mañé i Basagaña**

Enginyera tècnica d'Informàtica de Sistemes. *Coach*. El seu camp d'interès se centra en l'estudi de les relacions dels equips de treball a les empreses i la utilitat del *coaching* com a eina de creixement personal i professional.

**Núria Renom i Bernaus**

Llicenciada en Traducció i Interpretació i *executive MBA*. *Coach* i especialista en comunicació interpersonal i intercultural. El seu camp d'interès se centra en les relacions i el desenvolupament personal.

L'encàrrec i la creació d'aquest material docent han estat coordinats per la professora: Pilar Ficapal Cusi (2012)

Primera edició: març 2012  
© Maria Mañé i Basagaña, Núria Renom i Bernaus  
Tots els drets reservats  
© d'aquesta edició, FUOC, 2012  
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona  
Disseny: Manel Andreu  
Realització editorial: Eureka Media, SL

*Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny general i la coberta, no pot ser copiada, reproduïda, emmagatzemada o transmesa de cap manera ni per cap mitjà, tant si és elèctric com químic, mecànic, òptic, de gravació, de fotocòpia o per altres mètodes, sense l'autorització prèvia per escrit dels titulars del copyright.*

## Introducció

"El que un home pensa d'ell mateix, això és el que determina, o més aviat indica, el seu destí."

Henry David Thoreau

En aquest segon seminari de *coaching* aprofundirem en els conceptes ja introduïts en el primer seminari i veurem com s'han de desenvolupar a un altre nivell.

En el primer capítol aprofundirem en els fonaments del *coaching* desenvolupant l'escolta, com s'han de formular preguntes obertes i el pacte de l'aliança amb el client. El *coaching* conté una sèrie d'eines o conceptes en els quals es basa la seva pràctica. Conèixer-los ens permetrà posar-los en pràctica quan fem una sessió. Es tracta de conceptes que són la columna vertebral del *coaching*, així com eines que es poden utilitzar en els contextos en què es vagin presentant i en qualsevol altre aspecte de la vida.

En el segon capítol introduïrem les creences limitadores. Aquells pensaments, en general, recurrents que frenen el client en el seu camí cap als objectius. Aprendre a identificar la forma que pren aquest discurs i maneres de desbaratar-lo. Aquest capítol conclou amb una pràctica de *coaching*.

El tercer capítol està enfocat a com aprenem les informacions i ens permetrà identificar quin tipus d'aprenentatge utilitzem habitualment: visual, auditiu i cinestèsic. A més a més, identificarem què significa el concepte "El mapa no és el territori" i ens endinsarem en els filtres i generalitzacions que fem habitualment en la nostra parla. I per finalitzar veurem com s'ha de donar *rapport* al client.

El quart capítol està destinat al descobriment del propòsit de vida. Amb diferents tècniques de *coaching* identificarem els talents del client i el seu propòsit de vida, allò que realment el fa vibrar i sentir-se ple. Aquest capítol també conclou amb una pràctica de *coaching*.

## Objectius

En aquest curs es pretén que l'estudiant assoleixi els objectius següents:

1. Aprofundir en els conceptes del *coaching*.
2. Aprendre les eines que s'utilitzen durant les sessions de *coaching* per a poder-les posar en pràctica posteriorment.
3. Dissenyar l'aliança.
4. Identificar els elements sabotejadors, els nostres i els del client.
5. Superar les limitacions.
6. Identificar els diferents sistemes d'aprenentatge.
7. Identificar quin és el sistema d'aprenentatge principal, els nostres i els del client.
8. Aprendre els metamodels bàsics en el llenguatge de la PNL.
9. Donar *rapport* al client.
10. Descobrir els talents i el propòsit de vida.

## Continguts

Mòdul didàctic 1

### **Conceptes de *coaching***

Maria Mañé i Basagaña i Núria Renom i Bernaus

1. Conceptes de *coaching*

Mòdul didàctic 2

### **Creences limitadores: el boicotejador**

Maria Mañé i Basagaña i Núria Renom i Bernaus

1. Creences limitadores: el boicotejador
2. Què entenem per *creences limitadores*? Qui és el boicotejador?
3. Com s'ha d'identificar el boicotejador en el discurs del client i en el propi
4. Diferents maneres de "domesticar" el boicotejador

Mòdul didàctic 3

### **Modalitats d'aprenentatge visual, auditiu i cinestèsic**

Maria Mañé i Basagaña i Núria Renom i Bernaus

1. Modalitats d'aprenentatge visual, auditiu i cinestèsic
2. Identificar quin és el sistema d'aprenentatge predominant
3. El mapa no és el territori
4. Filtres
5. Metamodels en el llenguatge de la PNL
6. Com s'ha de crear sintonia amb el client. El *rapport*

Mòdul didàctic 4

### **Talents i propòsit de vida**

Maria Mañé i Basagaña i Núria Renom i Bernaus

1. Talents i propòsit de vida
2. *Coaching* per a descobrir el propòsit de vida

## Bibliografía

**Amador, P.** (2009). *Autocoaching, cómo conseguir lo mejor de uno mismo*. Auto-coaching, S. L.

**Chopra, D.** (2005). *Las 7 Leyes espirituales del éxito*. Editorial Norma.

**Dilts, Robert B.** (1996). *Elimina los virus mentales con PNL*. Barcelona: Edicions Urano. (Edició original: *Beliefs: Pathways to Health and Well-Being*, 1990).

**Dilts, Robert B.** (2004). *Coaching, herramientas para el cambio*. Ediciones Mundo Urano.

**Gilligan, S.** (2008). *La valentía de amar*. Ridgen Institut Gestalt

**Lofland, D.** (1998). *Elimina los virus mentales con PNL*. Barcelona: Edicions Urano. (Edició original: *Thoughts Viruses*, 1997).

**Tolle, E.** (2004). *El poder del ahora*. New World Library.

**Zeus, P.; Skiffington, S.** (2000). *Coaching práctico en el trabajo*. McGraw Hill Profesional.

<http://elies.rediris.es/elies21/CAPITULO11.pdf>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Lluvia\\_de\\_ideas](http://es.wikipedia.org/wiki/Lluvia_de_ideas)

<http://www.mindtools.com/brainstm.html>

<http://www.mapasmentales.org/>