

TEAM COACH | 6.0

FICHA DE OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE COMPETENCIAS

Mariano

18 julio

ANA LIDIA

OBSERVADOR	FECHA	SESIÓN DE EQUIPOS DE REFERENCIA		
ACUERDOS DE SESIÓN	SI	NO	OBSERVACIONES	
El Coach explica al equipo lo que es una sesión de coaching de equipos y la metodología que se utiliza; lo que ha de darse.	X		Aclaró la confidencialidad cuando estaba avanzada la sesión. Preguntó por expectativas, puede ser contradictorio con el obj.	
El Coach permite que el equipo exprese lo que desea de él durante la sesión.	x		Relacionar la oportunidad de mejora con la 1° C	
El Coach permite que el equipo establezca lo que ha de darse entre ellos para el éxito de la sesión.	X		No en el orden que tiene la estructura	
El Coach ayuda al equipo a definir lo que desea abordar o resolver durante la sesión.	X		Comenta el objetivo del instrumento avanzada la sesión	
El Coach explora lo que es importante o significativo para el equipo acerca de lo que desean lograr en la sesión.	X		El objetivo es sobre la C que van a trabajar no sobre el total	
El Coach ayuda al equipo a definir las medidas de éxito para lo que quieren lograr en la sesión.	X			
El Coach continúa la conversación dirigiendo la misma hacia el resultado buscado por el equipo, a menos que este indique otra cosa.	X			
CONFIANZA	SI	NO	OBSERVACIONES	
El Coach reconoce y respeta los aportes del equipo en la sesión de coaching.	X		Buscar la relación del resultado de confianza del instrumento	
El Coach expresa su apoyo y comprensión a las situaciones y emociones del equipo.	X			
El Coach fomenta la participación y expresión de todos sus miembros durante la sesión de coaching de equipos.	X			
El Coach es espontáneo y carismático en su forma de interactuar con el equipo durante las sesiones.	X			

ESCUCHA ACTIVA	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach realiza preguntas relacionadas con lo que el equipo se desea llevar de la sesión.	X		
El Coach explora el uso y significado de las palabras del equipo a través del parafraseo, aplicando con ellos una escucha empática.	X		
El Coach explora las emociones y sentimientos que generan diversas situaciones expresadas por el equipo.	X		
El Coach identifica y explora el tono de voz del equipo, el ritmo con el que habla o la inflexión, según corresponda.	X		
El Coach explora cómo el equipo percibe su propio mundo.	X		
El Coach le da tiempo al equipo para pensar y responder.	X		
PRESENCIA DEL COACH	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach actúa en respuesta tanto al cliente como al equipo.	X		
El Coach observa e identifica las emociones y reacciones del equipo en presencia de su líder; su participación y relacionamiento.	X		
El Coach nota y explora los cambios de energía en el equipo.	X		
El Coach se muestra curioso; deseando siempre explorar y aprender más.	X		
El Coach apoya y respalda las elecciones del equipo, sobre lo que quieren que pase en la sesión.	X		
El Coach acepta la respuesta del equipo ante sus preguntas; no las cuestiona o desestima.	X		
El Coach se asocia con el cliente repitiéndoles las diversas posibilidades expresadas por el equipo; dándole la oportunidad de elegir.	X		
El Coach enfoca todo lo sucedido en la sesión como aprendizajes y logra que el equipo lo perciba de tal manera.	X		

PREGUNTAS PODEROSAS	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach pregunta al equipo sobre las suposiciones, creencias, valores, necesidades, deseos, etc.	X		Preguntar por la relación de las C con las oportunidades de mejora
El Coach hace preguntas que se salen del pensamiento habitual del equipo.	X		
El Coach hace preguntas claras y directas.	X		
El Coach hace una pregunta a la vez y dirigida a todos los miembros del equipo.	X		
El Coach permite que todos los miembros del equipo respondan las preguntas.	X		
El Coach hace preguntas a un ritmo tranquilo, permitiéndole al equipo reflexionar sobre su respuesta.	X		
El Coach hace preguntas teniendo en cuenta el lenguaje del cliente.	X		
El Coach hace preguntas abiertas; estás no confirman, suponen o lo llevan a responder en determinada dirección.	X		
COMUNICACIÓN DIRECTA	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach comparte observaciones, intuiciones, comentarios, pensamientos y sentimientos para servir de apoyo en el proceso de aprendizaje del equipo hacia el futuro.	X		
El Coach utiliza un lenguaje que se adapta al estilo del cliente.	X		
El Coach es claro, directo y conciso.	X		
El Coach permite que el equipo sea el protagonista de la conversación en cada sesión.	X		
El Coach permite al equipo expresarse sin interrumpirlo; a menos que haya un propósito al hacerlo.	X		
El Coach utiliza un lenguaje respetuoso en su interrelación con los miembros del equipo.	X		

CONCIENCIA	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach formula preguntas que lleven al cliente a crear nuevas formas de pensar o generar nuevos aprendizajes.	X		
El Coach comparte aquello que va observando sobre el equipo o sobre su situación y busca la exploración o el punto de vista del cliente.	X		
El Coach invita al cliente a explorar sobre el aprendizaje aplicado a su situación durante la sesión.	X		
El Coach invita al cliente a identificar su responsabilidad frente a los temas planteados de la sesión; lo que depende de ellos como equipo y lo que pueden hacer para lograrlo.	X		
El Coach invita al equipo a considerar cómo va a utilizar los nuevos aprendizajes producidos en la sesión de coaching en su cotidianidad del equipo.	X		
El Coach logra que el equipo dimensione los aprendizajes de la sesión y los lleve a la cotidianidad laboral	X		
GESTIÓN DE LA RESPONSABILIDAD Y DISEÑO DE ACCIONES	SI	NO	OBSERVACIONES
Invita al cliente a explorar su progreso hacia lo que quiere lograr en la sesión.	X		
Acompaña al equipo en el diseño de acciones o pensamientos que les permitirán lograr lo que están buscando.	X		
Invita o permite al cliente considerar su camino hacia delante, incluyendo lo que puede ser apropiado; mecanismos de apoyo, recursos o barreras potenciales.	X		
Acompaña al equipo a que identifique su responsabilidad en el proceso; lo que depende de ellos hacer, hacerse cargo y las acciones que harán para lograr lo que desean.	X		
Se asocia con el cliente para cerrar la sesión.	X		
El Coach identifica el progreso del equipo y se lo hace saber.	X		