

MÓDULO 4: COACHING

Pensamiento crítico- Animar a los educadores a pensar de forma crítica sobre las necesidades de los clientes.

METAS Y OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DE LA ACTIVIDAD:

Objetivo nº 1

Cultivar el pensamiento crítico sobre las necesidades de los clientes:

- Los participantes mejorarán su capacidad de pensar de manera crítica sobre las necesidades de los clientes empleando técnicas específicas de interrogatorio y prácticas reflexivas. Los participantes serán capaces de identificar y analizar los factores clave que influyen en las situaciones de los clientes, lo que les permitirá crear estrategias de coaching más personalizadas y eficaces. Mediante el análisis de escenarios complejos, los participantes aprenderán a identificar los factores clave que influyen en el comportamiento y la toma de decisiones de los clientes, lo que les permitirá elaborar estrategias de coaching a medida que aborden retos específicos.

Objetivo nº 2

Desarrollar habilidades de colaboración en la resolución de problemas:

- Los participantes practicarán la resolución colaborativa de problemas trabajando en grupos para abordar situaciones hipotéticas de coaching.
- Explorarán diversas perspectivas e idearán colectivamente estrategias eficaces, mejorando su capacidad para ayudar a los clientes a superar los retos.
- Los participantes desarrollarán las habilidades de resolución colaborativa de problemas en un contexto de coaching.
- Capacitar a los participantes para guiar a los clientes a través de los obstáculos con confianza, utilizando estrategias de colaboración que mejoren el proceso de coaching.

Objetivo nº 3

Promote Reflective Practices in Clients:

- Los participantes aprenderán técnicas para animar a los clientes a reflexionar de manera crítica sobre sus experiencias, creencias y comportamientos. A través de juegos de rol y debates guiados, facilitarán conversaciones que capaciten a los clientes para tomar decisiones informadas y abordar sus retos de forma reflexiva. Los participantes aprenderán a crear un espacio seguro para que los clientes exploren sus pensamientos y sentimientos, ayudándoles a reconocer patrones en su comportamiento y el impacto de sus elecciones.



MÓDULO 4: COACHING

Pensamiento crítico- Animar a los educadores a pensar de forma crítica sobre las necesidades de los clientes.



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD Y MATERIALES

Descripción de la actividad



1. Grupo destinatario - educadores de adultos, mentores del cambio
2. Tiempo - 2 horas

1. Presentación del tema
2. Vídeos: ejemplos reales que demuestran el pensamiento crítico y la resolución de problemas en contextos de coaching.
3. Pizarra blanca: para captar los conceptos y las ideas clave durante los debates.
4. Hojas para actividades prácticas
5. Instrumentos de dibujo para actividades lúdicas

Material



METODOLOGÍA UTILIZADA PARA ESTA ACTIVIDAD



Mapas mentales:

Los participantes crean mapas visuales en colaboración para organizar sus ideas sobre las necesidades del cliente y las estrategias de coaching. Trabajando en pequeños grupos, identifican y conectan elementos de la situación de un cliente, como retos y motivaciones. Este enfoque visual fomenta el pensamiento crítico sobre las necesidades de los clientes al ayudar a analizar cómo influyen los diversos factores en su comportamiento. El tipo de actividad promueve la resolución de problemas en colaboración, el aprendizaje compartido, lo que permite a los educadores desarrollar estrategias de coaching más eficaces que aborden las complejidades de las experiencias de los clientes.



Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) en Coaching:

El DAFO es un método para evaluar la situación de los clientes. En pequeños grupos, los participantes evalúan a clientes hipotéticos utilizando el modelo DAFO para identificar los puntos fuertes y débiles internos, así como las oportunidades y amenazas externas. Este enfoque estructurado fomenta el pensamiento crítico sobre las necesidades de los clientes animando a los participantes a considerar múltiples dimensiones de las circunstancias de un cliente. Los debates fomentan la colaboración en la resolución de problemas, lo que les permite tomar decisiones informadas y afrontar los retos de forma reflexiva.



Juegos de rol:

Este método hace hincapié en la importancia de la reflexión en el proceso de coaching. Los participantes desempeñan por turnos los papeles de coach y cliente, entablando diálogos que incitan a los clientes a reflexionar de forma crítica sobre sus experiencias, creencias y comportamientos, lo que les permite tomar decisiones informadas y afrontar los retos de forma reflexiva. Este método no sólo mejora las habilidades de coaching de los participantes, sino que también capacita a los clientes para reconocer patrones en su comportamiento, lo que les permite tomar decisiones con conocimiento de causa y afrontar los retos de forma más reflexiva.



Discusión circular :

Se trata de un método interactivo que fomenta el diálogo abierto entre los participantes al tiempo que promueve el pensamiento crítico y la resolución de problemas de forma colaborativa. El educador presenta un tema o pregunta específicos relacionados con el coaching, y cada participante comparte por turnos sus ideas. Este método promueve un compromiso más profundo y permite a los participantes analizar diferentes puntos de vista, mejorando su comprensión de los problemas y necesidades del cliente.



MÓDULO 4: COACHING

Pensamiento crítico- Animar a los educadores a pensar de forma crítica sobre las necesidades de los clientes.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

1.Introducción El educador utiliza la presentación para exponer todos los objetivos principales y el tema haciendo hincapié en el papel crucial del pensamiento crítico para comprender las necesidades de los clientes en el coaching. El educador les animará a pensar críticamente sobre las necesidades de sus clientes, comprendiendo que un coaching eficaz requiere analizar en profundidad situaciones y comportamientos. Además, el educador explica la importancia de animar a los individuos a reflexionar de forma crítica sobre sus experiencias, creencias y comportamientos, permitiéndoles tomar decisiones informadas y afrontar los retos de forma reflexiva. El educador subraya la importancia de la resolución de problemas en colaboración, ilustrando cómo el trabajo conjunto puede conducir a soluciones innovadoras que aborden los complejos retos de los clientes. El educador presentará tres áreas clave:

- A) Definición de **pensamiento crítico**. ¿Cómo mejora el pensamiento crítico nuestra comprensión de las necesidades y retos de las personas? Aplicación del pensamiento crítico en un contexto de coaching.
- B) **Resolución de problemas en colaboración**. La importancia de utilizar la resolución de problemas en colaboración para abordar los retos.
- C) **Fomentar la reflexión**: cómo animar a las personas a reflexionar de forma crítica sobre sus experiencias, creencias y comportamientos, permitiéndoles tomar decisiones informadas y afrontar los retos de forma reflexiva.

2. Mapas mentales: Los participantes organizarán visualmente sus ideas sobre las necesidades de los clientes y las estrategias de coaching. Tras una introducción en la que se destaca la importancia de los mapas mentales, los participantes formarán pequeños grupos de 4 a 6 personas y utilizarán grandes hojas de papel o pizarras blancas para crear sus mapas mentales. Cada grupo empezará con la situación de un cliente específico en el centro, y se ramificará para identificar los factores clave que influyen, como los retos emocionales y las creencias personales. Desglosarán estos factores en elementos específicos, utilizando colores y símbolos para mayor claridad. Por último, cada grupo presentará su mapa mental, debatiendo los factores identificados y las estrategias de coaching propuestas, seguido de una sesión de preguntas y respuestas.

MÓDULO 4: COACHING

Pensamiento crítico- Animar a los educadores a pensar de forma crítica sobre las necesidades de los clientes.

Esta actividad colaborativa fomenta el pensamiento crítico sobre las necesidades de los clientes y les anima a reflexionar de forma crítica, lo que les permite tomar decisiones con conocimiento de causa y afrontar los retos de forma reflexiva.

3. Análisis DAFO en Coaching: En pequeños grupos, los participantes evalúan escenarios hipotéticos de clientes utilizando el marco DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades). Cada grupo identifica los puntos fuertes y débiles internos del cliente, así como las oportunidades y amenazas externas que podrían afectar a su situación. Este análisis estructurado promueve el pensamiento crítico sobre las necesidades de los clientes animando a los participantes a considerar varias dimensiones de las circunstancias de un cliente. Las discusiones colaborativas permiten diversas perspectivas, mejorando las habilidades de resolución de problemas y la capacidad de tomar decisiones informadas y afrontar los retos.

4. Juegos de rol : Los participantes realizan ejercicios de escenificación en los que alternan los papeles de entrenador y cliente. Seleccionan escenarios que reflejan los retos habituales a los que se enfrentan los clientes y practican técnicas de cuestionamiento crítico. El coach tiene que animar a las personas a reflexionar críticamente sobre sus experiencias, creencias y comportamientos, permitiéndoles tomar decisiones con conocimiento de causa y afrontar los retos con reflexión. Después de cada representación, los participantes se comentan mutuamente qué estrategias fueron eficaces y cómo el pensamiento crítico facilitó la resolución de problemas.

5. Debate circular: En el debate circular, los participantes se reunirán para reflexionar sobre las habilidades que han aprendido a lo largo de la sesión. Discutirán temas importantes como el pensamiento crítico, la resolución de problemas en colaboración y las prácticas reflexivas en el coaching. Cada participante compartirá sus puntos de vista sobre cómo las diferentes técnicas mejoran su comprensión de las necesidades de los clientes y cómo el análisis de escenarios complejos puede ayudar a crear estrategias de coaching a medida. El debate abarcará temas clave, como todas las técnicas aprendidas en coaching, la importancia del pensamiento crítico y el valor de trabajar juntos para resolver problemas. Al final del debate, los participantes resumirán sus conclusiones. Este formato interactivo fomenta un compromiso más profundo y un análisis reflexivo, lo que permite a los participantes integrar eficazmente estas habilidades en sus prácticas de coaching para ofrecer un mejor apoyo al cliente.