

# ÍNDICE

Introducción .....	13
Capítulo I. Concepto de coaching .....	15
El concepto de Coaching .....	15
<i>Fernando Bayón Marín</i>	
El concepto .....	15
La opinión de los gurús .....	18
Los orígenes del coaching .....	21
Evolución del concepto .....	23
<i>Fernando Bayón Marín</i>	
Los principios filosóficos del coaching .....	23
Naturaleza del Coaching .....	35
<i>Fernando Bayón Marín</i>	
Los cuatro fundamentos del coaching .....	35
Elementos materiales y formales en el coaching .....	38
La ética como fundamento del coaching .....	41
Lo que es y lo que no es Coaching .....	43
<i>Fernando Bayón Marín</i>	
Diferencia con otras figuras .....	43
Las dos grandes tipologías .....	47
<i>Fernando Bayón Marín</i>	
Del <i>life coaching</i> y del coaching ejecutivo .....	47
Capítulo II. El proceso de coaching .....	51
El proceso .....	51
<i>Fernando Bayón Marín</i>	
El concepto .....	51
El proceso de coaching .....	52
Las fases del proceso .....	54
Los objetivos .....	56
El plan de acción .....	60
El aprendizaje .....	62
El coach .....	64
<i>Fernando Bayón Marín</i>	
Primeros conceptos .....	64
Cualidades, competencias y funciones .....	66
El espejo del coachee y la ley de atracción .....	72
La confidencialidad .....	73
El coachee .....	74
<i>Jan Vos</i>	
Compromiso con el proceso .....	74
Comportamiento y actitud .....	76
Los retos del coachee .....	78

Feeling entre coach y coachee .....	80
<i>Jan Vos</i>	
Concepto de feeling en el coaching .....	80
Casos reales .....	80
Los problemas de feeling .....	81
La coach-dependencia .....	83
Otros intervinientes en el proceso .....	89
<i>Biba Osrecak</i>	
El entorno organizativo .....	89
Obstáculos y apoyos .....	90
Otros protagonistas directos .....	91
Capítulo III. Life coaching.....	93
Concepto y evolución .....	93
<i>Maryam Varela</i>	
Concepto y definiciones .....	93
Tipologías del <i>life coaching</i> .....	95
Las fronteras del <i>life coaching</i> .....	102
<i>Maryam Varela</i>	
Las patologías .....	102
Los comportamientos .....	104
El coaching ejecutivo .....	106
Otras fronteras .....	107
El coach en el <i>life coaching</i> .....	107
<i>Maryam Varela</i>	
El <i>life coach</i> .....	107
Posiciones del <i>life coaching</i> .....	108
Especial estudio de las competencias del <i>life coach</i> .....	110
Principales modelos del <i>life coaching</i> .....	115
<i>Estela Pérez Peláez</i>	
El modelo anglosajón: Pragmático .....	116
El modelo sudamericano: Ontológico .....	117
El modelo europeo: Humanista .....	119
Principales herramientas del <i>life coaching</i> .....	120
<i>Estela Pérez Peláez</i>	
Diversos ejercicios .....	120
El proceso del <i>life coaching</i> .....	127
<i>Maryam Varela</i>	
Evolución .....	127
El proceso .....	128
Los objetivos .....	131
Capítulo IV. El coaching profesional.....	135
El coaching ejecutivo: concepto .....	135
<i>Luis Nicolás Fernández Carrasco</i>	
El coaching profesional .....	135
Lo qué no es coaching ejecutivo .....	139
Características del proceso de coaching profesional .....	141
Tipologías del coaching profesional.....	147

Las fronteras del coaching ejecutivo .....	152
<i>Fernando Bayón Mariné</i>	
Los modelos de coaching profesional .....	157
<i>Luis Nicolás Fernández Carrasco</i>	
Concepto de sistema. La organización como sistema .....	157
Desarrollo sistémico. El coaching estratégico .....	160
El directivo coach .....	167
<i>Jesús María Iturrioz Aizpuru</i>	
Capítulo V. Principales metodologías del coaching profesional .....	173
Modelos y sub-disciplinas del coaching .....	173
<i>Carmen Valls Ballesteros</i>	
Consideraciones previas .....	173
Raíces del coaching .....	175
Diferentes enfoques del coaching .....	182
Situación en EEUU, Europa y Latinoamérica .....	187
El método Grow .....	190
<i>Biba Osrecak</i>	
Concepto y características .....	190
Desarrollo del modelo .....	191
Ventajas y efectos .....	196
El coaching ontológico .....	197
<i>Miguel Ángel Velázquez Martín</i>	
Componentes esenciales de la persona .....	200
Historia y estructura .....	201
Condicionamientos .....	202
Conceptos, juicios y narrativas .....	204
Objetivos y expectativas .....	205
Propósito del coaching ontológico .....	205
Coaching modelo Tavistock .....	210
<i>Manuel Seijo Díaz</i>	
Coaching sistémico .....	216
<i>Ángel de Lope Alemán</i>	
Consideraciones previas .....	216
La visión sistémica .....	217
Las leyes sistémicas .....	218
Las configuraciones sistémicas .....	227
Campos de aplicación .....	229
Capítulo VI. Principales herramientas del coaching profesional .....	233
La caja de herramientas del coach .....	233
<i>María Isabel Aranda García</i>	
Las herramientas en el contexto del coaching .....	233
Herramientas personales .....	234
Herramientas para el proceso .....	237
La PNL como herramienta de coaching profesional .....	241
<i>Gustavo Bertolotto Vallés</i>	
Origen y evolución de la PNL .....	241
La aplicación del modelo .....	247

Desarrollo de la herramienta PNL aplicada al coaching profesional .....	251
Características de la herramienta .....	252
Ventajas y efectos .....	253
Herramientas para dinamizar sesiones de coaching .....	254
<i>Ovidio Peñalver Martínez</i>	
Técnicas y herramientas de coaching .....	254
Herramientas para coaching individual .....	256
Herramientas para coaching de equipo .....	260
Coaching y energía .....	266
<i>María Teresa Arranz Basagoiti</i>	
Concepto .....	266
Principios básicos de la gestión de la energía personal .....	268
Gestión de la energía durante la sesión de coaching .....	273
Capítulo VII. Coaching de equipo .....	281
Concepto y desarrollo .....	281
<i>Fernando Bayón Mariné y Alberto García-Casillas Sánchez</i>	
El equipo de trabajo .....	281
Sobre los conceptos de coaching de equipo .....	285
Fundamentos .....	288
El proceso del coaching de equipo .....	293
<i>Fernando Bayón Mariné y Alberto García-Casillas Sánchez</i>	
Metodología .....	293
Diagnóstico de equipo .....	294
<i>Koro Cantabrana Ruíz de Larrínaga</i>	
El equipo desde el punto de vista del diagnóstico .....	294
Diagnóstico de equipo: para qué .....	295
Dos aspectos medibles de los equipos .....	296
Los cuadrantes de positividad y productividad .....	297
Proceso de coaching a partir del diagnóstico .....	299
El seguimiento y el plan de consolidación .....	300
<i>Santiago Puebla Sanz</i>	
El seguimiento .....	301
¿Qué es fundamental para un seguimiento? .....	302
El regalo de cada desviación .....	302
El plan de consolidación .....	303
Capítulo VIII. Medición de resultados.....	305
La medición del proceso y sus resultados .....	305
<i>Juan Carlos Álvarez Campillo</i>	
La definición de objetivos enfocada al cumplimiento y medición de resultados .....	306
Cumplimiento de objetivos .....	308
Análisis del cumplimiento .....	309
Ajustes y transformación .....	311
La importancia de medir los resultados .....	312
Qué medir y cómo medir .....	312

La medición .....	314
Consecución de resultados .....	316
Casos prácticos de medición de resultados .....	317
Cumplimiento de objetivos .....	324
<i>Luis Ángel Abad Muñiz</i>	
Análisis del cumplimiento .....	324
Ajustes .....	328
Transformación de objetivos .....	334
Capítulo IX. Aplicaciones específicas.....	339
Coaching deportivo .....	339
<i>María José Alaminos Gil-Ortega</i>	
Coaching educativo .....	345
<i>Vigela Lloret Ferrer</i>	
Coaching para emprendedores .....	351
<i>José Pedro García Miguel</i>	
¿Un coach para emprendedores?.....	352
Tipologías del coachee emprendedor .....	353
Coaching para emprender con sentido .....	355
Objetivos habituales .....	357
Barreras frecuentes.....	358
Mitos y creencias a cuestionar.....	359
Actitudes fundamentales a trabajar .....	360
Las fases del coaching para emprendedores.....	361
Conclusión.....	362
Coaching para el estrés .....	366
<i>Rafael Saiz Gamarra y Natalie Lainsa Karczewski</i>	
La empresa española tiene distrés .....	366
Eutrés, estrés, distrés .....	368
Todas las personas tienen estrés .....	368
Alertas en los procesos de coaching.....	369
Coste económico para la empresa y razones para actuar rápidamente.....	371
Condiciones desencadenantes del estrés .....	372
Factores a trabajar desde el coaching .....	374
Coaching para líderes políticos .....	376
<i>Alberto Morón Sánchez</i>	
Introducción.....	376
Qué es y qué no es coaching para políticos.....	377
Estrategias de coaching para políticos.....	378
Fases del ciclo de la vida política.....	380
Método de intervención.....	381
Dimensiones del coaching para políticos .....	382
Conclusión.....	384
El coaching aplicado a la gestión comercial .....	388
<i>Carlos Barranco Rodríguez</i>	
Introducción.....	388

La actividad comercial contemporánea.....	389
La era de la información y el cambio rápido.....	390
Las características y hábitos del profesional de la función comercial .....	391
Conclusiones .....	395
Coaching y gestión del tiempo .....	396
<i>Rafael Saiz Gamarra</i>	
Importancia del tiempo en los procesos de coaching.....	396
Gestión de actividades versus gestión del tiempo.....	397
Liderando la sesión, eficacia y eficiencia.....	397
"No tengo tiempo" versus congruencia.....	397
Menos es más .....	398
"Vengo en cinco minutos" .....	398
Todo lleva más tiempo de lo planificado.....	399
Ley de Parkinson número 1.....	399
Coaching para la negociación .....	402
<i>Daniela Lucev</i>	
Antecedentes .....	402
La negociación eficaz y el coaching como valor añadido.....	404
Aplicación del coaching a la negociación .....	405
La línea de separación entre el coaching, la mediación y el arbitraje .....	408
Algunas herramientas para la negociación.....	409
Competencias para la negociación inteligente .....	411
A modo de conclusión .....	413
Capítulo X. Tendencias del coaching para el nuevo siglo .....	415
Percepción actual del coaching .....	415
<i>Marta Romo Vega</i>	
Percepción de los coaches .....	417
Percepción de las empresas .....	418
Conclusiones y oportunidades de futuro .....	421
Coaching ejecutivo: presente y orientaciones futuras .....	424
<i>Alicia E. Kaufmann</i>	
Introducción .....	424
Demandas de coaching y resultados .....	426
Orientaciones futuras del coaching .....	429
Coaching 2.0: el coaching del futuro .....	437
<i>Carlos Ongallo</i>	
Una sociedad en cambio .....	437
Los problemas de comunicación del directivo .....	440
Barreras actuales entre el coach y el cliente .....	443
Actitudes del coach del futuro .....	445
La sesión de coaching del futuro .....	446
Nuevas técnicas para el cambio de actitudes .....	448
Conclusión: coaching con valores .....	452
Bibliografía.....	455
Sobre los autores.....	467