

## **NEUROCOACHING ON LINE**

### **PRESENTACIÓN**

La neurociencia de los últimos 30 años afirma, sin ninguna duda, que todo lo que hacemos , pensamos o sentimos en cualquier momento del día o de la noche tiene detrás una neuroquímica muy compleja. Esa neuroquímica la crea la experiencia, determina el comportamiento ( cuyos cambios o adaptaciones es el objetivo principal de cualquier proceso de coaching) y construye la esencia de la persona que somos.

Por lo tanto, el punto de partida para entender a la persona a la que ofrecemos el coaching es la comprensión de que la individualidad proviene de la experiencia de vida que moldea el potencial genético con el que venimos al mundo. Esta experiencia conforma el cerebro por medio de la neuroquímica que genera la propia experiencia ; y la neuroquímica se activa por la electricidad celular que hace que el cerebro viva. Las cuestiones interesantes para el coach son, entre otras: ¿qué?; ¿cómo?; ¿Qué ha hecho a esta persona lo que es hoy?. Contestar estas y otras preguntas abre la posibilidad de comprenderla. La respuesta está en comprender la forma en que se ha organizado el cerebro del cliente pero también el del coach.

Desde una perspectiva basada en el cerebro, el coaching eficaz consiste en la capacidad de un profesional ( coach) para entender y gestionar los procesos cerebrales del cliente de forma que éste realice un cambio eficaz y se desarrolle; y la consolidación de esos cambios y desarrollo que se hace deliberadamente para beneficio del cliente y con los límites acordados contractualmente entre las dos partes.

Pero el coach debe entender primero su propio cerebro si quiere entender el del cliente; el cerebro es el órgano de las relaciones que utiliza su capacidad para dar sentido al mundo y a su mundo.

Un elemento fundamental de este programa es el concepto de “apego”. ¿Qué ocurriría si los elementos clave de nuestra existencia social fueran lo que el aire y el agua son para nuestras vidas?. Las relaciones tienen las mismas propiedades que los componentes materiales imprescindibles para vivir. La pérdida del apego es tan severo que una persona puede sufrir, incluso morir, partírsele el corazón si no tiene el apego necesario.

Hay diferentes tipos de apego; algunos positivos y otros negativos. En el coaching nos centramos en estos últimos porque otro de los fundamentos de nuestro trabajo es la neuroplasticidad. Si el cerebro no tuviera la capacidad de cambiar serían inútiles todos los coachings y quizá una gran parte , por no decir todas, las formaciones que se ofrecen en entornos organizativos. De ahí que el

subtítulo de mi libro sea “la neuroplasticidad autodirigida”; ¿por quién?; por el propio cliente.

En este programa presentamos con mucha claridad, cómo abordar un proceso de coaching desde la neurociencia , concretando pasos y acciones en las diferentes fases del trabajo. La primera parte del mismo consiste en comprender, usar y regular la energía emocional del cliente para que logre los objetivos del coaching, cualesquiera que fueran.

Carlos Herreros de las Cuevas es el director de este programa.

## **ESTRUCTURA**

Este programa online se estructura en tres ciclos. La duración total del programa es de 144 horas.

Todos los ciclos tienen webinars de dos horas de duración cada uno. En los ciclos dos y tres se prevén reuniones individuales con cada participante. Además se incluyen en los tres lecturas obligatorias.

El motivo de dividir el programa total en ciclos es ofrecer la posibilidad de inscribirse en cada uno de ellos separadamente.

## **CONTENIDO DE LOS CICLOS**

Presentamos los contenidos de los tres ciclos, con todo detalle el primero; más resumidamente los segundo y tercero. La razón es que el enfoque de los dos últimos, aunque con las líneas generales que se presentan, están sujetas a cambios según los intereses o necesidades de los participantes.

### **Primer ciclo: fundamentos:**

16 sesiones de dos horas cada una. 8 horas de lectura obligatoria

#### **1. Parte I**

- 1.1. ¿Por qué funciona el neurcoaching?
- 1.2. ¿Por qué y para qué la neurociencia en el coaching
- 1.3. La neuroplasticidad
- 1.4. El cerebro para qué sirve, cómo ha evolucionado.
- 1.5. El cerebro triuno. Neuronas, conexiones sinápticas.
- 1.6. Neurotransmisores.
- 1.7. Algunas aplicaciones de la Neurociencia al coaching
- 1.8. El cerebro en la palma de la mano.
- 1.9. El sistema límbico
- 1.10. La corteza

#### **2. Parte II**

- 2.1. Las emociones

- 2.2. El impacto de las emociones
  - 2.3. Cómo afectan al cerebro empresarial las emociones positivas
  - 2.4. El impacto de las emociones negativas
  - 2.5. El cerebro integrado
  - 2.6. Las emociones como cambios en la integración del cerebro
  - 2.7. Los dos hemisferios cerebrales
  - 2.8. Los componentes más importantes del cerebro
3. Parte III.
- 3.1. Las señales del tronco del encéfalo. Lucha, fuga paralización
  - 3.2. Las señales del cerebro límbico: cuidado y protección
  - 3.3. Los senderos inferior y superior.
  - 3.4. El sistema nervioso autónomo
  - 3.5. La neurociencia de la inteligencia social
  - 3.6. La red por defecto y la centrada en la tarea
  - 3.7. Activar al director
  - 3.8. La ciencia del cambio neuronal
4. Parte IV. Fundamentos del neurocoaching.
- 4.1. Explicamos con detalle los 10 fundamentos.
5. Las seis formas básicas de trabajar con los clientes
- 5.1. Reempaquetar
  - 5.2. Disminuir la amenaza
  - 5.3. Desvelar mitos
  - 5.4. Proporcionar más insight y evidencia
  - 5.5. Un sistema más basado en evidencias
  - 5.6. Desarrollar protocolos y herramientas de coaching
6. Cómo la ciencia del cerebro mejora el coaching
- 6.1. El líder se aísla mucho en su trabajo
  - 6.2. El líder cree que las emociones no influyen en la decisión final
  - 6.3. El líder no se siente cómodo para abordar los cambios necesarios
  - 6.4. El líder está demasiado ansioso
  - 6.5. El líder tiene conflictos de interés
  - 6.6. El líder está vinculado a cosas o personas que afectan a sus decisiones
  - 6.7. El líder tiene memorias o recuerdos que le confunden
  - 6.8. El líder cae en una trampa psicológica
7. Dos modelos prácticos para utilizar en el coaching
- 7.1. La rueda de la consciencia
  - 7.2. El modelo SCARF.

## **Segundo ciclo**

20 horas en sesiones de 2 horas cada una. Dos de esas horas serán reuniones individuales con cada participante. Además, habrá que completar lecturas con una duración de 10 horas.

El apego, elemento esencial del neurocoaching  
El cuestionario de apego ( ejercicio práctico)  
Preguntas para determinar tipos de apego.  
Los sistemas simpático y para-simpático.  
Ejercicio práctico personal  
El caso de Mateo  
Disociación de la memoria  
Añadir energía disconfirmadora  
Promover una comunidad interior empática  
Bases neuronales de las comunidades interiores  
Trabajar con todos miembros de la comunidad interior  
Descubrir los principios del cambio  
La ciencia del cambio neuronal  
Construir la ventana de tolerancia  
Los flujos de energía y de información que apoyan o bloquean la información  
Seguir la pista de las narrativas

## **Tercer ciclo.**

15 sesiones de dos horas cada una y 4 de reuniones individuales con los participantes. Además habrá que completar 20 horas de lectura

Coaching con compasión  
La mutualidad de la relación coach/coachee  
La lente del diagnóstico  
Fundamentos neurológicos de los trastornos  
Basar el coaching en el cerebro derecho  
Expandir la salud mental del coach  
Compasión intergeneracional  
Caso práctico  
Técnica de "Tiempo para pensar"  
La técnica de las 4 R de Schwartz  
Respetar y explorar las defensas  
El cierre del proceso