



# ¡Maximiza tu efectividad como coach!

Herramienta en línea en español

**Diagnóstico Pre Coaching®** es una herramienta desarrollada por HDS, y es el resultado de investigaciones sobre las necesidades de los coaches para realizar procesos de coaching cada vez más efectivos.

*“El coaching se afianza como una poderosa herramienta que potencia el liderazgo, facilita el desempeño y acompaña procesos de capacitación y entrenamiento a los efectos de garantizar la efectiva adquisición de las competencias.” –Thomas Leonard*

Un proceso de coaching toma en promedio de 4 a 6 sesiones. Generalmente se invierten hasta 2 sesiones en identificar, tanto las áreas a trabajar, como el estilo

y preferencias del coachee... en muchos casos el ¡50 por ciento del proceso!

El principal objetivo de PCD® es definir en qué grado un ejecutivo posee ciertas características de personalidad y de inteligencia emocional, así como el estilo preferido de liderazgo y el estilo preferido a ser coacheado.

Estos resultados servirán para que el coach pueda tener mayor efectividad con el coachee, tanto en su interacción, como en el establecimiento de objetivos en las sesiones de coaching.

*“El mayor descubrimiento de mi generación es que un ser humano puede cambiar su vida cambiando su actitud mental.” –William James*



[humandevelopmentsolutions.com](http://humandevelopmentsolutions.com)

Herramienta desarrollada por HDS



## Entregable

El entregable es un reporte con información en cuatro áreas de gran impacto en los procesos de coaching:

- 1. Características de personalidad:** como nivel de compromiso, responsabilidad, madurez, deseo de logro, visión y más rasgos de importancia para un ejecutivo.
- 2. Tipo de liderazgo:** pudiendo ser directivo, participativo, etcétera. Adicionalmente se identifican ciertos tipos de conductas (orientadas a la tarea o hacia las personas).
- 3. Inteligencia emocional:** el resultado de sus habilidades para manejarse a sí mismo y sus relaciones con los demás.
- 4. Estilo para ser coachado:** pudiendo ser práctico o reflexivo, con necesidad de cercanía o reservado, etcétera.

“¿Y cuando piensas realizar tu sueño?”,  
le preguntó el Maestro al discípulo.  
“Cuando tenga la oportunidad de hacerlo”, respondió éste.  
El Maestro le contestó: “La oportunidad nunca llega.  
La oportunidad ya está aquí.”—Anthony de Mello

Resultados				
Características de personalidad				
	Baja	Media	Alta	Muy Alta
<b>Equilibrio:</b> nivel de satisfacción hacia el futuro				
<b>Autonomía:</b> nivel de autonomía y control de impulsos o acciones basados en valores, creencias o sentimientos				
<b>Adaptabilidad:</b> nivel de flexibilidad personal que se refleja en la capacidad de aceptar un cambio				
<b>Controlabilidad:</b> nivel de involucramiento con otras personas con el fin de alcanzar un objetivo común				
<b>Compromiso:</b> nivel de asumir y comprometerse con un proyecto, persona o actividad que genere resultados				
<b>Nivel de riesgo:</b> nivel de aversión y exposición a riesgos				
<b>Enfoque:</b> nivel de concentración hacia una meta específica				
<b>Redes:</b> nivel de contactos, relaciones y profesionalismo al nivel de trabajo, educación o del negocio				
<b>Responsabilidad:</b> nivel de responsabilidad personal o profesional con un grupo de personas				
<b>Tolerancia y la flexibilidad:</b> nivel de aceptación o resistencia que quien se enfrenta a los cambios o lo deseado				
<b>Vigor:</b> nivel de actividad energética				

Estilo para ser coachado		
Presente		Futuro
<b>Práctico:</b> basado en experiencias de Trabajo; basado en ideas (El ejecutivo basado en experiencias al seguir las reglas para obtener el éxito y la felicidad. El ejecutivo basado en ideas es un ejecutivo que quiere profundizar en la teoría antes de probar algo. Ejemplo: El técnico tiene un manual e instrucciones antes de usar o reparar algo. El profesor le lee el contenido en voz alta.)		
<b>Reflexivo:</b> con experiencia en Trabajo; con ideas presentes (El ejecutivo con enfoque reflexivo es el más abierto al aprender y a tomar las mejores decisiones. Busca tener diferentes alternativas para resolver problemas y seguir indagando. El ejecutivo con ideas presentes se ocupa con la teoría y el plan, no el hacer y buscar la solución más acertada.)		<b>Reflexivo</b>
<b>Directivo:</b> basado en ideas y experiencia (El ejecutivo que prefiere una solución concreta sobre la información y el vínculo emocional, le gusta tener una información precisa por sus ideas. El ejecutivo que es más abierto a tener una relación directa y "estructurada" en la que se le requieren tareas puntuales se da porque sigue un proceso, mecanismo profesional.)		
<b>Directivo</b>		<b>Directivo</b>
<b>Futuro:</b> enfocado en el Presente; enfocado en el Futuro (El ejecutivo enfocado en el futuro es un ejecutivo orientado que generalmente ve el camino global y sus objetivos están enfocados en el futuro. El ejecutivo enfocado en el presente se basa en el aquí y ahora, en las acciones del presente y no se refiere al futuro.)		
<b>Directivo</b>		<b>Tarea</b>
<b>Directivo:</b> enfocado en el Tarea; Tarea (El ejecutivo enfocado en la tarea, se ocupa que todas las acciones estén enfocadas en la tarea que se tiene en la mano. El ejecutivo enfocado en la tarea se ocupa que todas las acciones estén enfocadas en la tarea que se tiene en la mano.)		
<b>Directivo</b>		<b>Directivo</b>
<b>Lógico:</b> basado en procesos y acciones; basado en percepciones (El ejecutivo basado en procesos es un ejecutivo orientado que necesita estructura y pasos a seguir a implementar acciones. El ejecutivo basado en percepciones es un ejecutivo flexible que no necesita estructura necesariamente y que se basa en su intuición para la toma de decisiones.)		
<b>Directivo</b>		<b>Reflexivo</b>
<b>Estructurado:</b> con agente de Trabajo; con agente (El ejecutivo estructurado es una persona organizada y orientada que maneja el tiempo de manera directa y profesional, por lo que para ser efectivo necesita claridad, tiempo de entrega, fechas y prioridades. El ejecutivo flexible es una persona que no necesita claridad estructural, puede adaptarse a cualquier plan, para ser efectivo necesita espacio y flexibilidad, le gusta tener un plan concreto.)		
<b>Directivo</b>		<b>Directivo</b>
<b>Directivo:</b> basado en Trabajo; basado en ideas (El ejecutivo basado en ideas es un ejecutivo que se basa en la teoría y busca ser coherente. El ejecutivo basado en ideas es un ejecutivo más emocional que le preocupan las personas y tanto a ser empleado.)		

## Esta información permitirá:

- Aumentar la efectividad de los procesos de coaching desde la 1ª sesión
- Generar mayor empatía y mejor comunicación con el coachee
- Poder seleccionar al coach que mejor pueda llevar el proceso con determinado coachee
- Contar con un proceso más formal, mejorando su imagen como coach

Diagnóstico Pre Coaching® es una herramienta desarrollada por HDS, y se recomienda sólo para procesos de coaching. Esta herramienta no debe ser usada como única fuente de información para procesos de selección, promoción o reubicación de personal.

HDS® Todos los derechos reservados 2009.