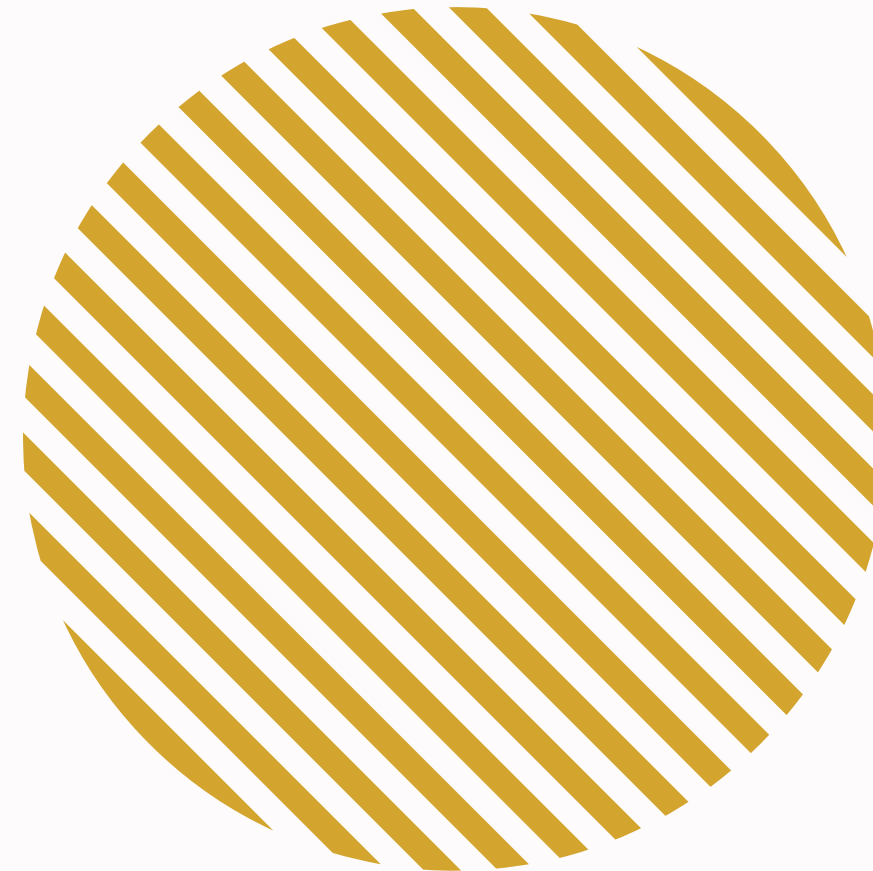


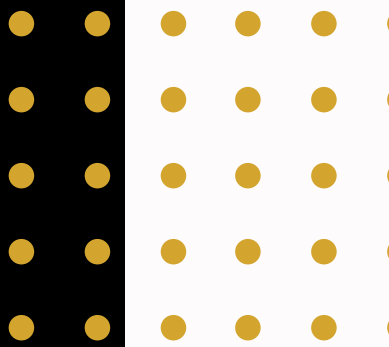


MODULO 1

CLASE 3

CERTIFICACION

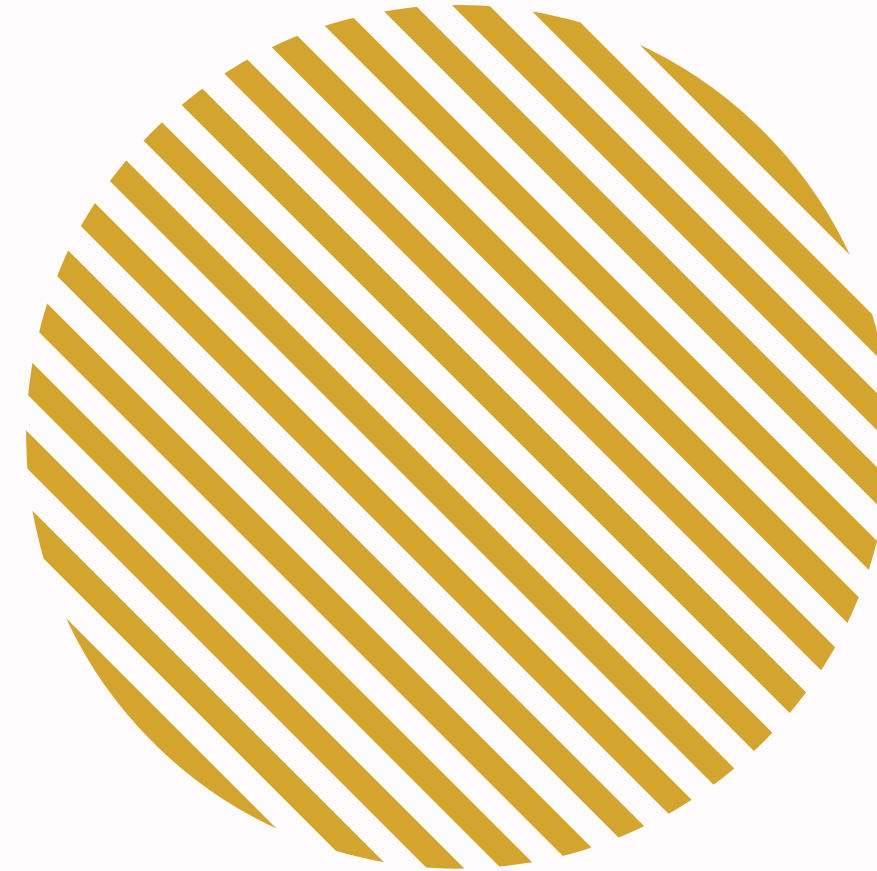
que se requiere



Clase 3

COHERENCIA ONTOLÓGICA

CERTIFICACION INTERNACIONAL
EN COACHING ONTOLOGICO Y PNL

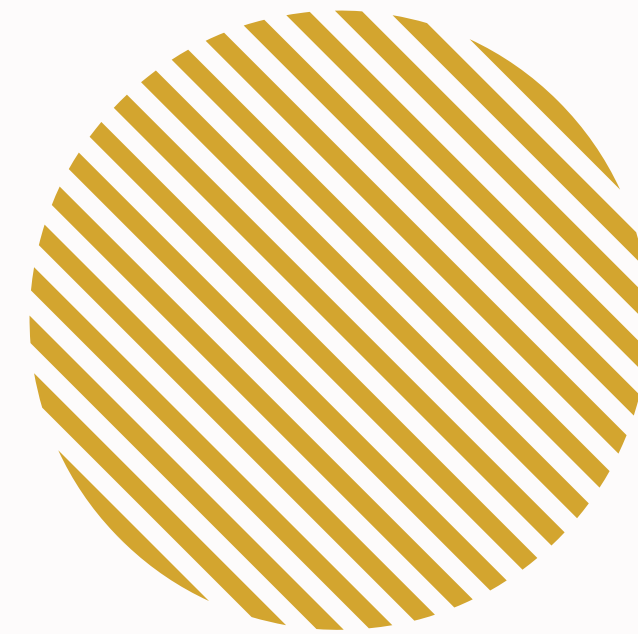


Clase 3

RUTA DE LA CLASE

1. El ser y su estructura de coherencia.
2. Los tres dominios del observador.
3. Coherencia e incoherencia.
4. Congruencia personal.
5. Comunicación auténtica.
6. Coherencia y liderazgo.
7. Presencia del coach.
8. Ejercicio práctico.
9. Reflexión.

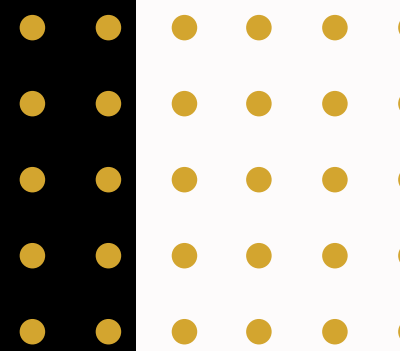




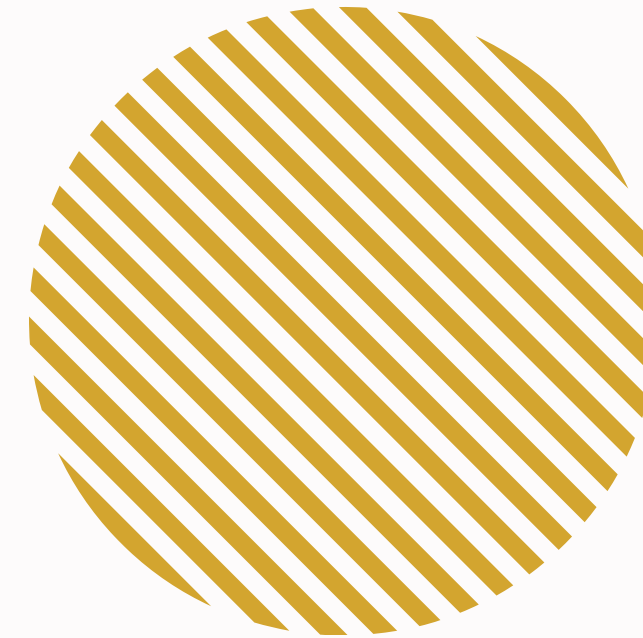
OBJETIVOS

Al finalizar esta sesión, seras capaz de:

- ✓ Comprender qué es la coherencia ontológica.
- ✓ Integrar los tres dominios del observador.
- ✓ Detectar incoherencias entre lenguaje, emociones y corporalidad.
- ✓ Comprender cómo la coherencia impacta el liderazgo y la confianza.
- ✓ Desarrollar una comunicación auténtica y congruente.



Clase 3

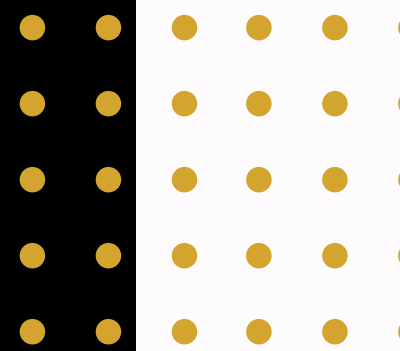


¿QUÉ ES LA COHERENCIA ONTOLÓGICA?

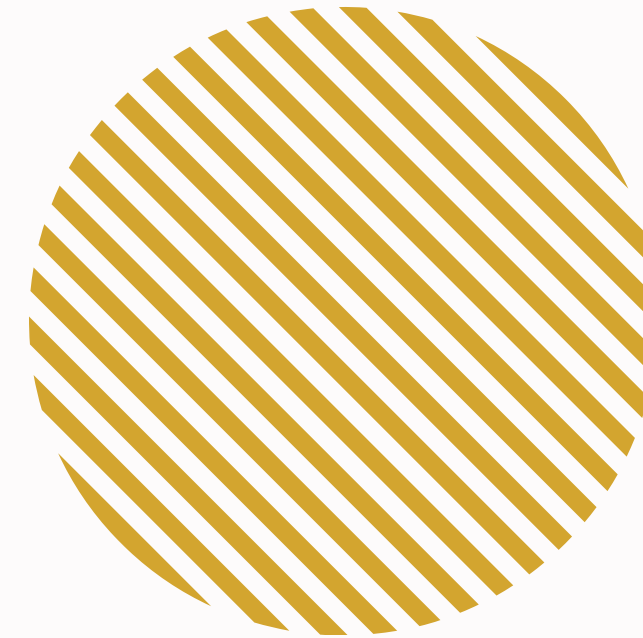
La coherencia ontológica es el estado en el que existe alineación entre:

- Lo que pienso.
- Lo que siento.
- Lo que digo.
- Lo que hago.

Cuando estos cuatro elementos están conectados, la persona transmite credibilidad, seguridad y confianza.



EL SER Y SU ESTRUCTURA DE COHERENCIA



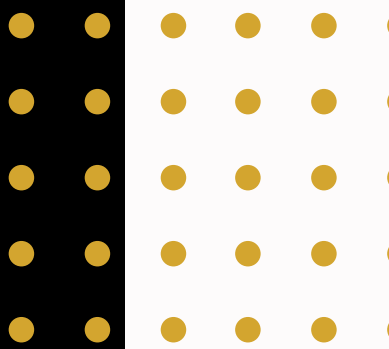
No somos solamente pensamientos.

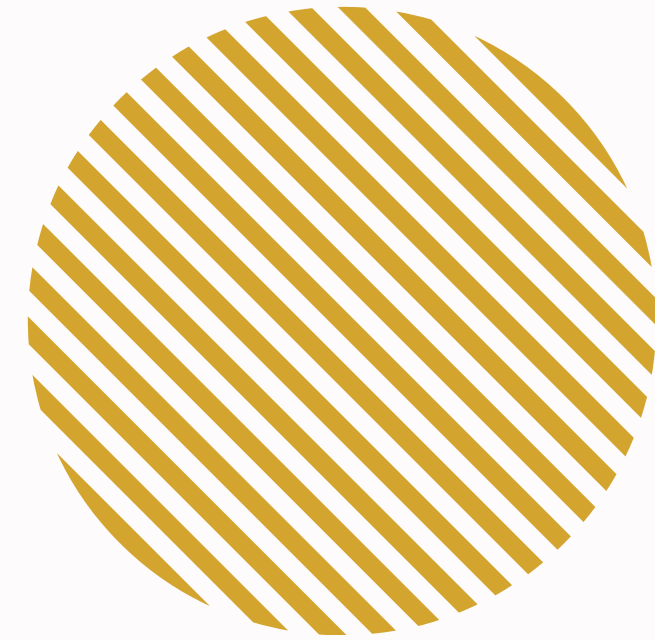
No somos solamente emociones.

No somos solamente cuerpo.

Somos la interacción permanente entre:

- ✓ **Lenguaje.**
- ✓ **Emoción.**
- ✓ **Corporalidad.**





CASO 1

Una mujer llega a una sesión de coaching sonriendo. Al preguntarle cómo estaba, respondió: “Muy bien, todo está perfecto.” Pero mientras hablaba, evitaba el contacto visual, tenía los hombros caídos, respiraba con dificultad y apretaba sus manos con fuerza.

¿Qué mensaje creemos: el que dicen las palabras o el que transmite la persona con todo su ser?

LOS TRES DOMINIOS DEL OBSERVADOR

- **Lenguaje**

Lo que decimos.

Las historias que contamos.

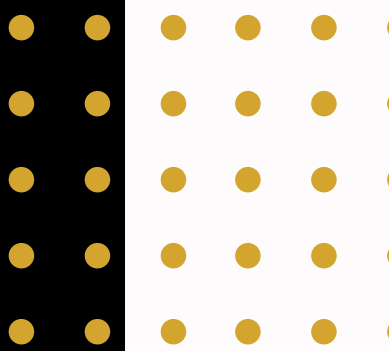
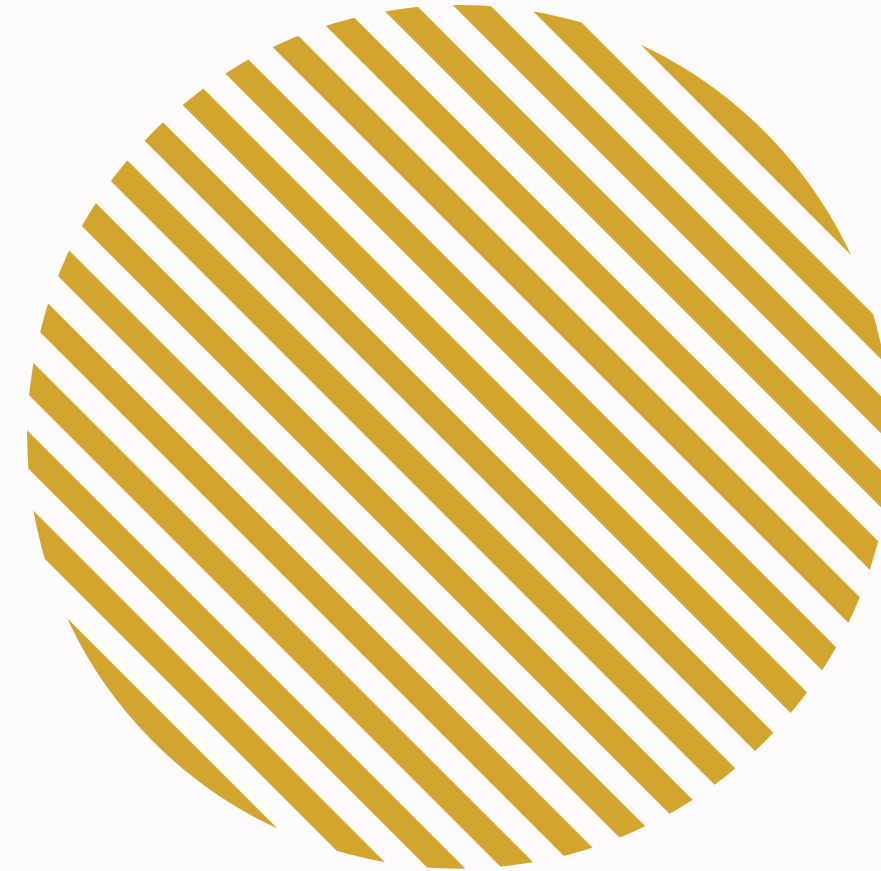
- **Emoción**

El estado emocional desde el cual actuamos.

- **Corporalidad**

Nuestra postura.

Respiración, gestos, movimientos.

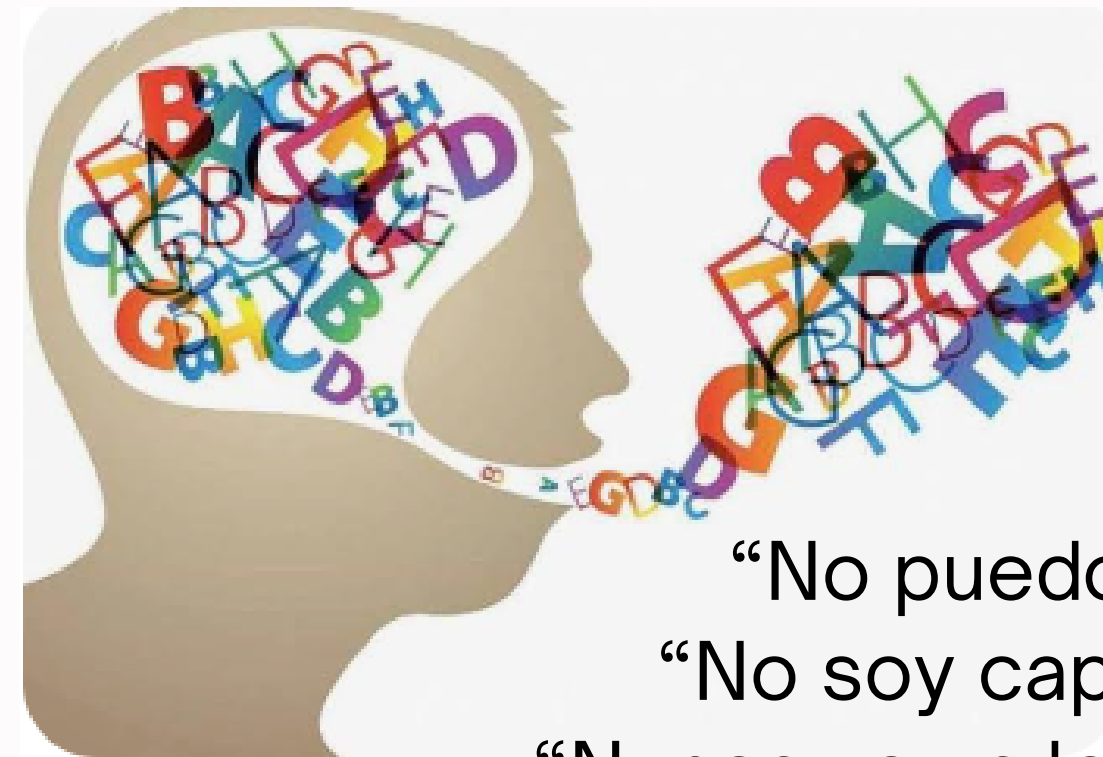


EL LENGUAJE CREA REALIDAD

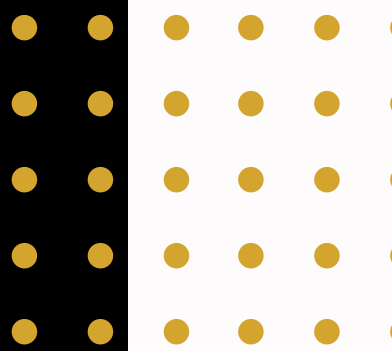
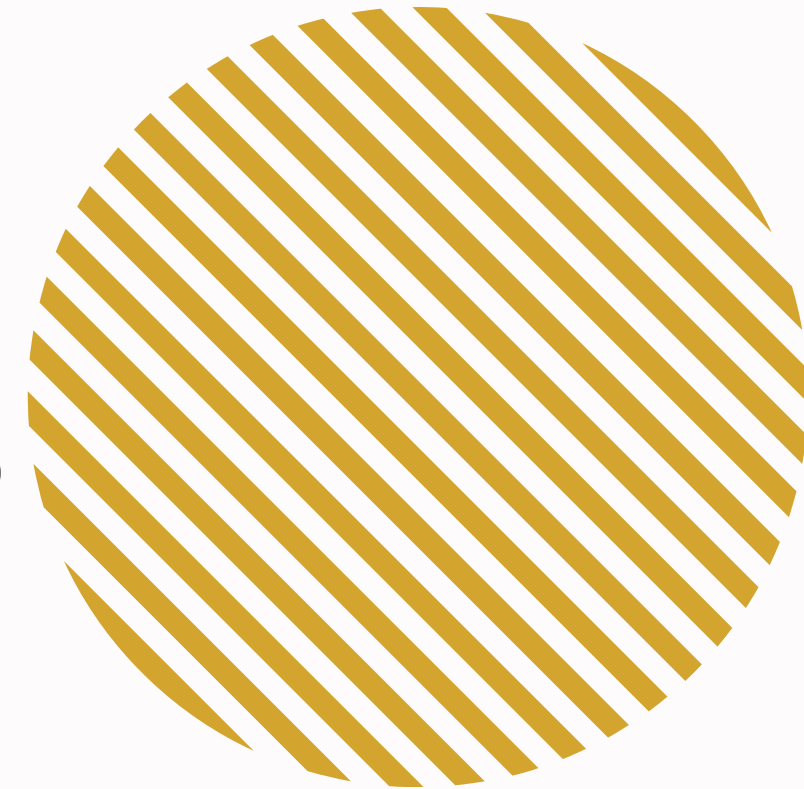
Las personas no sólo describen el mundo.

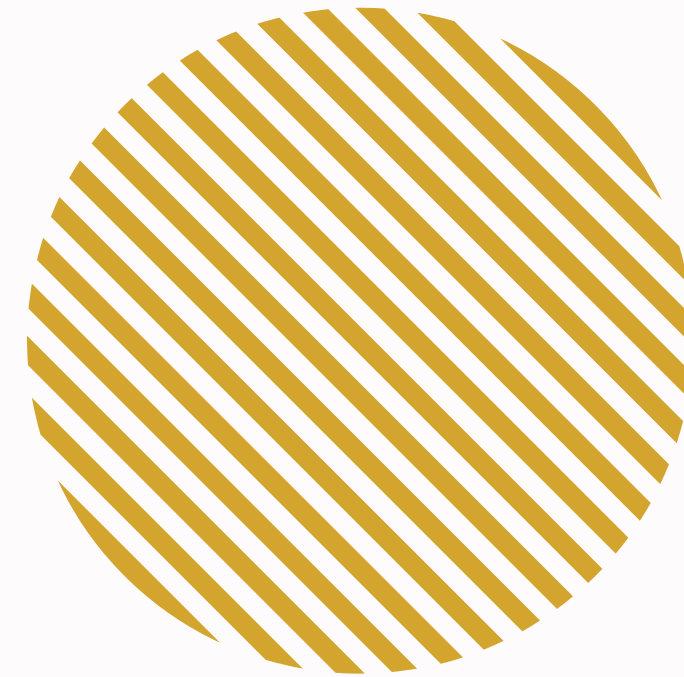
Lo crean con sus conversaciones.

Cada conversación genera una realidad distinta.



“No puedo.”
“No soy capaz.”
“Nunca voy a lograrlo.”





CASO 2

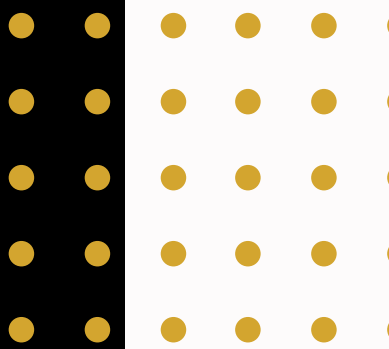
Carlos tenía un excelente producto, pero cada vez que iba a ofrecerlo repetía en su mente:

“No soy bueno vendiendo.”

Llegaba inseguro a las reuniones, hablaba muy rápido, evitaba mirar a los ojos y terminaba diciendo:

“Piénsalo y me avisas.”

Las conversaciones que tienes contigo mismo terminan convirtiéndose en las conversaciones que tienes con el mundo.



Clase 3

LAS EMOCIONES DETERMINAN NUESTRAS ACCIONES

Cada emoción abre o
cierra posibilidades.

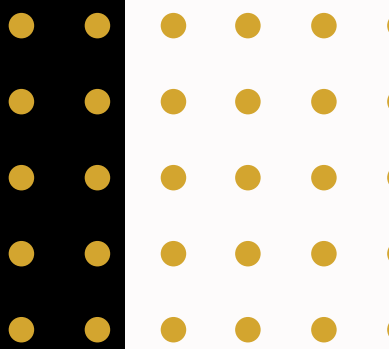
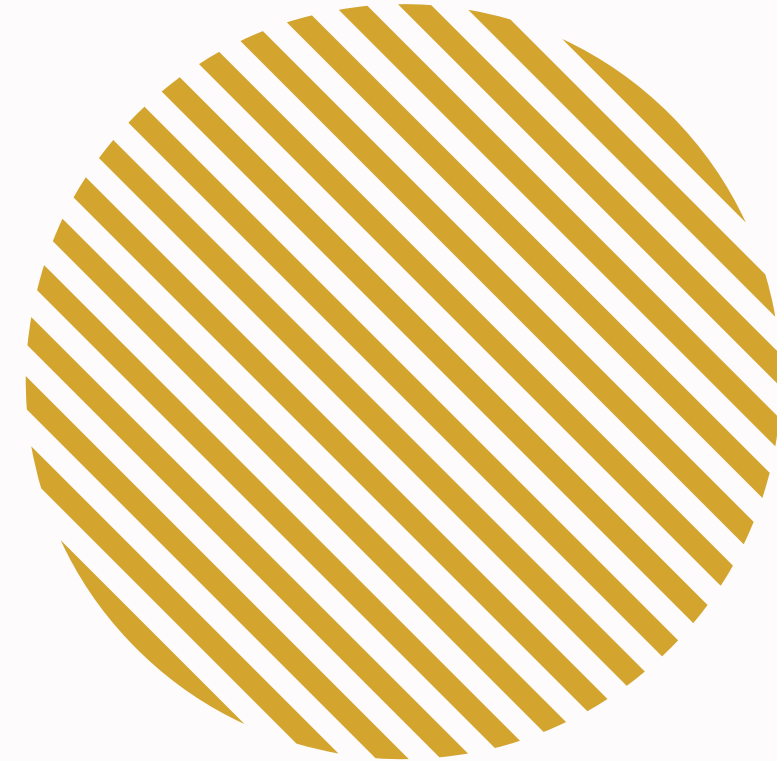
Miedo → evita actuar.

Confianza → impulsa.

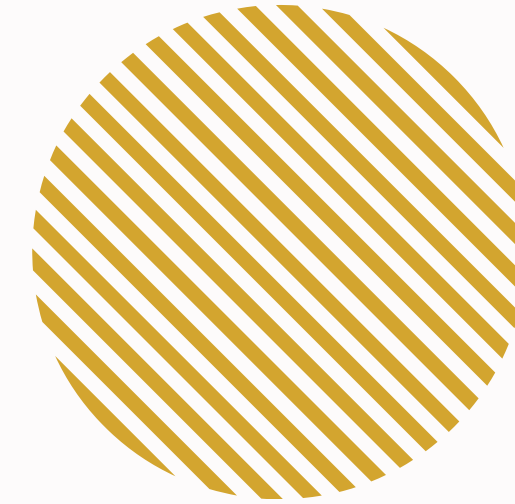
Resentimiento → bloquea.

Gratitud → expande.

Amor → conecta.



Clase 3



EL CUERPO TAMBIÉN HABLA

El cuerpo comunica antes que las palabras.

Postura.

Respiración.

Mirada.

Tensión.

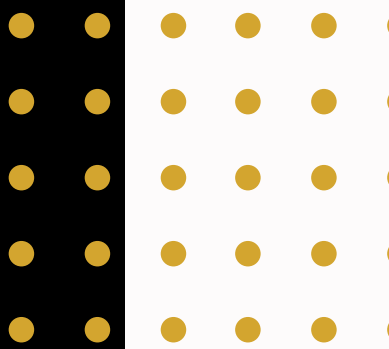
Movimiento.

Silencios.

Todo comunica.

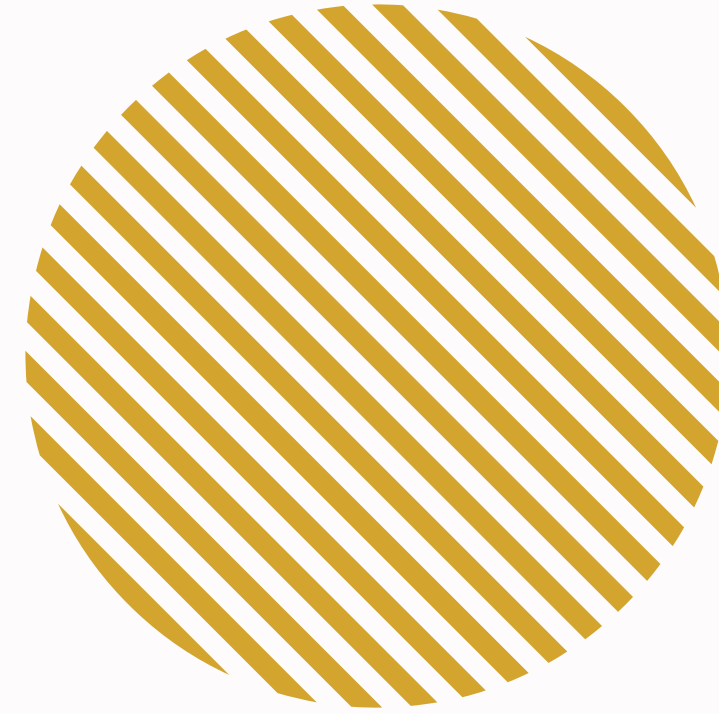


“El cuerpo nunca miente.”



Clase 3

COHERENCIA VS INCOHERENCIA



Persona coherente

Dice sí.

Siente sí.

Actúa sí.

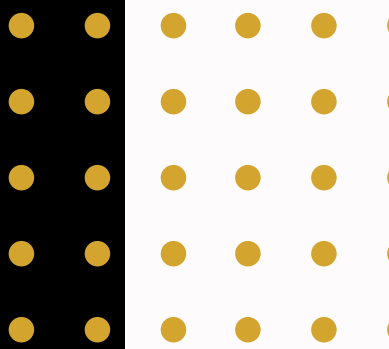


Persona incoherente

Dice sí. Piensa no.

Siente miedo.

Actúa con inseguridad.

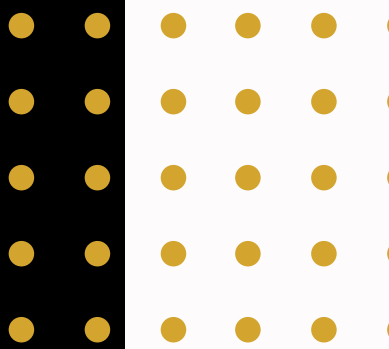
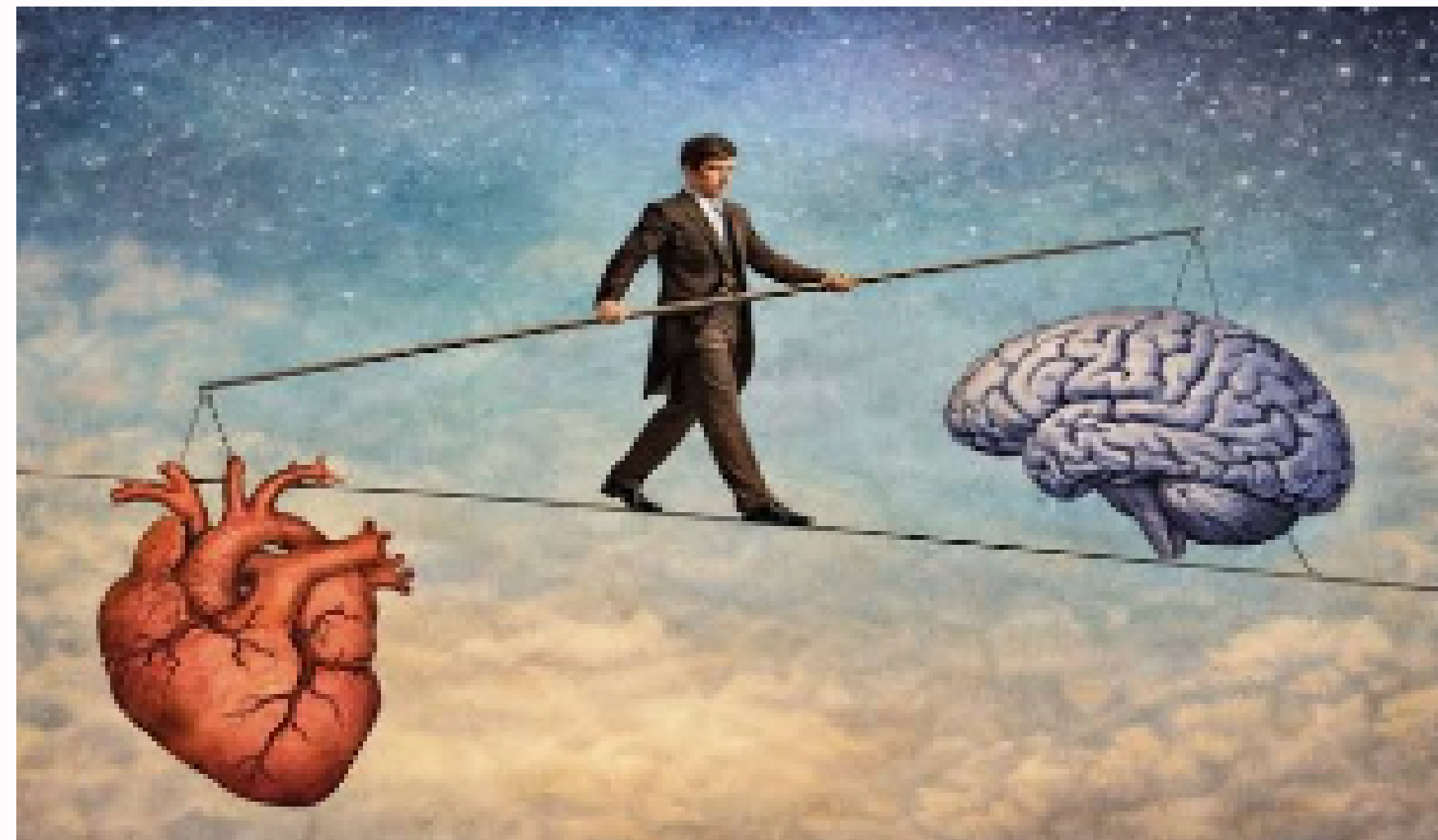


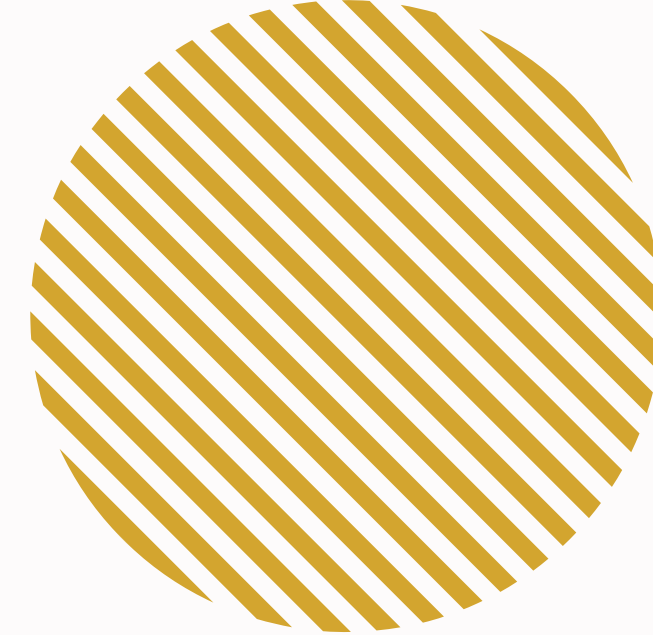
Clase 3

CONGRUENCIA PERSONAL

La congruencia significa vivir alineado con:

Valores.
Creencias.
Propósito.
Acciones.





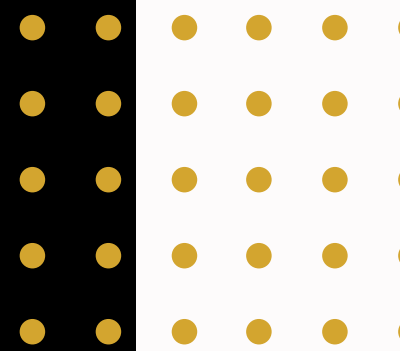
CASO 3

Javier llevaba años trabajando en un empleo que ya no lo hacía feliz. Todos los días decía que soñaba con emprender, pero el miedo lo mantenía en el mismo lugar.

Pensaba que era el momento de cambiar, pero sus acciones decían lo contrario.

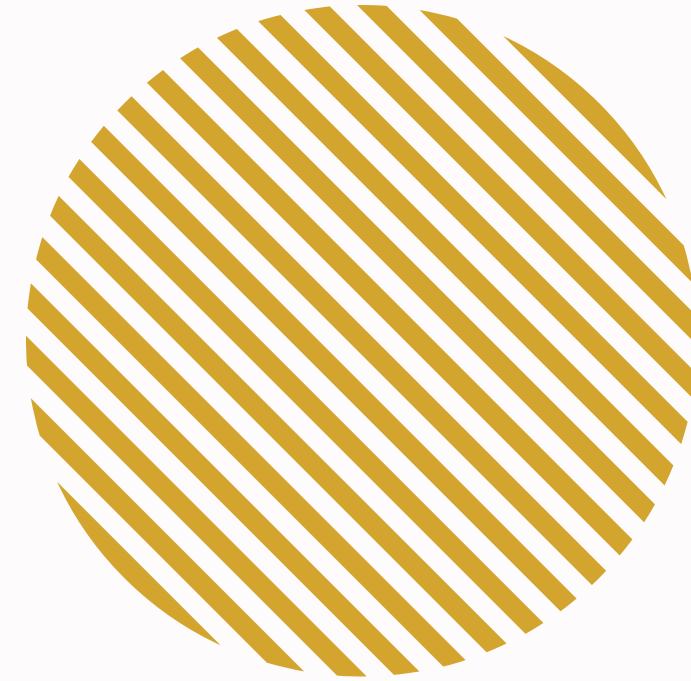
Cuando alineó lo que pensaba, lo que sentía y lo que hizo, dio el primer paso hacia su proyecto.

No fue una decisión fácil, pero fue una decisión coherente.



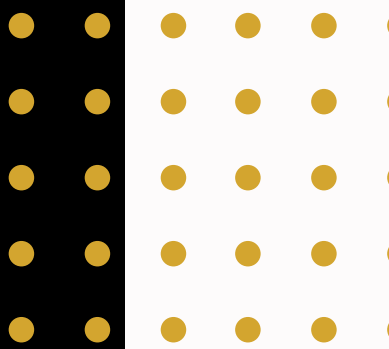
Clase 3

COMUNICACIÓN AUTÉNTICA



Comunicar auténticamente implica:
Hablar desde la verdad.
Escuchar sin juzgar.
Expresar emociones con responsabilidad.
Mantener coherencia entre palabras y acciones.

Persona autentica = conexión auténtica



Clase 3

EL IMPACTO DE LA COHERENCIA EN EL LIDERAZGO

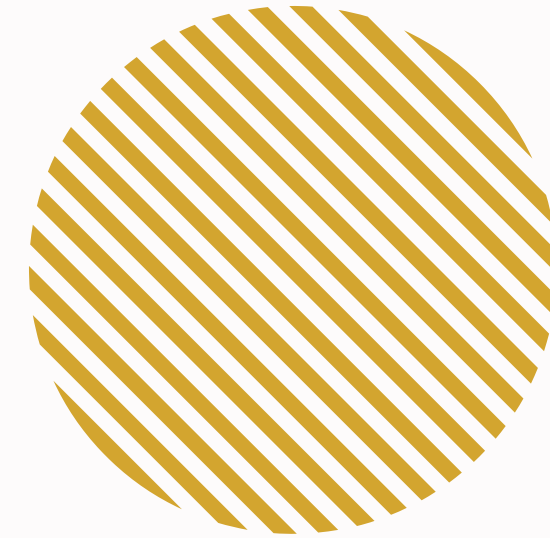
Un líder inspira cuando:

Hace lo que dice.
Cumple su palabra.
Transmite calma.
Actúa con integridad.



**Las personas siguen líderes coherentes.
No siguen solamente discursos.**

Clase 3



LA PRESENCIA DEL COACH

La herramienta más poderosa del coach de Atenas

No son las preguntas.

Es su presencia.

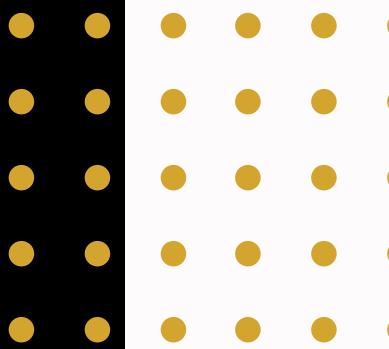
Una presencia basada en:
Escucha profunda.

Respeto.

Empatía.

Neutralidad.

Congruencia.



Clase 3

EL COACH OBSERVA

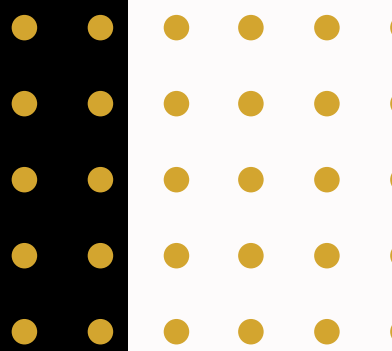
No analiza

No aconseja

Sólo observa.

- ✓ Lo que dice.
- ✓ Cómo lo dice.
- ✓ Qué emoción expresa.
- ✓ Qué comunica su cuerpo.
- ✓ Qué silencios aparecen.

El coach también tiene que estar en coherencia



Clase 3

EL COACH RETROALIMENTA

Usa frases como:

“Observé que...”

“Percibí que...”

“Noté que...”

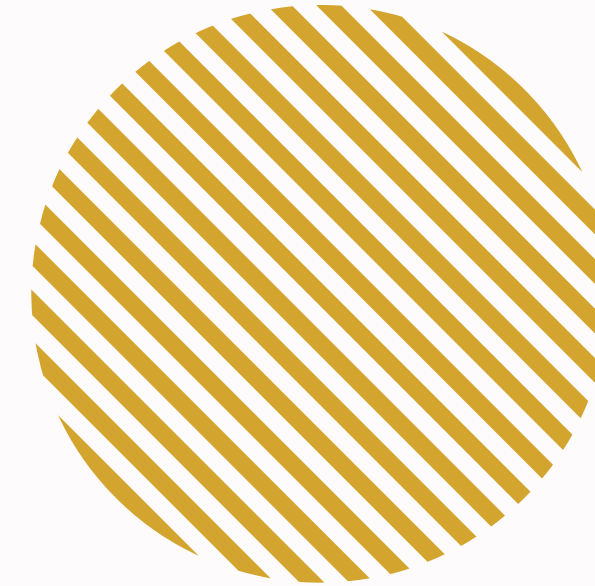
Evita interpretar.

Evita juzgar.

Evita diagnosticar.



Clase 3



BITÁCORA DE COHERENCIA ONTOLÓGICA

Durante los próximos 7 días...

Registra diariamente:



Lenguaje



Emoción



Corporalidad

**¿Hubo coherencia entre lo que pensé,
sentí, dije e hice?**

**Regístralo en tu cuaderno, lo hablaremos
la semana proxima**



Clase 3

GRACIAS

Nos vemos en la Clase 4

