VCS Consejería vs VCS Coaching:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Componentes** | **VCS-Inc. Consejería Voluntaria** | **VCS-Inc. Wellness Coaching/consejería** |
| **Valores:** |  |  |
| Centrado en el cliente | Si | Si |
| El cliente es el experto en su propia vida | Si | Si |
| Respeto | Si | Si |
| Sin juicio | Si | Si |
| Meta / Objetivo elegido por: | Cliente | Cliente |
| Planeación | De duración indefinida; Enfoque en la regulación/resolución de emociones | A corto plazo, enfocado en el logro de objetivos –  Desarrollado por Cliente y Coach juntos |
| **Enfoque:** | Pasado - Presente | Presente - Futuro |
| Preguntas principales | ¿Qué te pasó?  ¿Cómo puedes lidiar con el resultado y sentirte mejor? | ¿Qué estás haciendo?  ¿Cómo influye eso en lo que estás experimentando? ¿Cómo puedes cambiar lo que estás haciendo para avanzar? |
| **Habilidades:** |  |  |
| **Habilidades de escucha:** Reflexiones, afirmaciones, preguntas abiertas, recapitulaciones, reencuadre | Si | Si |
| **Habilidades de control: E**nfocar, evocar; Preguntas direccionales/poderosas, recapitulaciones y reflexiones | No | Si |
| **Dirección:** |  |  |
| ¿Quién guía? | El cliente guía – el consejero lo sigue | El Coach guía al cliente en la dirección que previamente el cliente ha elegido |
| **Cuando el cliente se encuentra con un oyente excelente, puede ocurrir una "trampa errante"** | La trampa errante (los clientes pierden el enfoque y examinan múltiples historias y puntos de dolor) puede confundirse fácilmente con la psicoterapia. El consejero sigue múltiples caminos errantes. | Cuando el cliente comienza a divagar, el Coach puede utilizar el enfoque, la evocación, la entrevista motivacional, las preguntas direccionales, las reflexiones y/o las recapitulaciones, para llevar al cliente de vuelta al plan y hacia la meta. |
| **Punto de vista** | El cliente se siente débil, enfermo, destrozado, tratando de llegar a un funcionamiento "promedio" | El cliente ya está funcionando, avanzando hacia el florecimiento. |
| **Marcos de referencia / teorías adicionales utilizadas** | | |
| Psicología Positiva | No | Si |
| Terapias Cognitivo-Conductuales | No | Si |
| Mindfulness / Meditación | No | Si |
| Entrevista Motivacional | No | Si |
| Neurología | No | Si |
| Programación Neuro-lingüística | No | Si |
| Psicología Transformacional | No | Si |
| Indagación Apreciativa | No | Si |
| Teoría de cambio | No | Si |
| Literatura de éxito | No | Si |
| Con / Sin los elementos adicionales anteriores … | Sin... el consejero corre el peligro de seguir al cliente hacia un territorio peligroso o terapéutico.  El cliente se enfoca en los problemas/dolor durante un largo período. | Con... El coach puede usar las habilidades para enseñar al cliente por qué / cómo el cambio se vuelve difícil, normalizar las dificultades, replantear para que el cliente se sienta más capaz, ayudar al cliente a cambiar a una identidad más fuerte, mantener al cliente en la tarea, devolverlo al camino elegido. |
| **Expectativas del Modelo:** | El cliente explorará las dificultades, examinará las conexiones entre las experiencias y las emociones/comportamientos presentes; Aprender a sobrellevar la situación, a seguir adelante, a perdonar, etc.... | El cliente determinará los comportamientos/circunstancias/hábitos presentes que quiere cambiar. Se crea un plan a corto plazo con pasos SMART; Las emociones se entienden; Las creencias limitantes son desafiadas/cambiadas. Se instalan nuevos comportamientos/hábitos, se alcanzan los objetivos. |
|  | Los clientes lidiarán mejor con sus "emociones negativas/difíciles". | Los clientes darán la bienvenida y aceptarán la orientación de sus "emociones adaptativas/protectoras" – Ya no verán estas emociones como "negativas". |