

Coaching: La clave del éxito en tus consultas

¿Qué es un coach? Es un profesional con experiencia, que ayuda a través de preguntas a descubrir e interiorizar cómo lograr un objetivo.

¿Para qué das coaching? ¿Por qué quiere esa persona trabajar contigo?
¿Cuál es el valor agregado que les puedes dar? Qué yo sí sé. Yo sí tengo información verás. Cambiar las cosas que ya están bien. Esto no quiere decir que nose va a cambiar lo que se hace “mal”, pero hay que trabajar y enfocarse en lo bueno. Si se ven resultados en lo bueno, habrá motivación y va a ser más fácil encontrar un objetivo.

¿Qué es mejor describir o evaluar lo que se está haciendo bien? Describir. No se debe de evaluar.

Tu rol como coach es ayudar a solucionar a alguien, algo. Yo te ayudo a ti, a que tú resuelvas. Yo no resuelvo por ti, te ayudo a que tú lo hagas.

“Contrato emocional”: cuando escuchas a tu coachee. (Los padres).

“Espacio psicológicamente seguro”: elegir el espacio correcto para escuchar. Escoger el mejor momento.

“Expectativas”: qué esperas de esto.

“Definir el qué queremos trabajar”: aterrizar expectativas.

Hay que conectar con tu cliente. Es MUY importante. Para conectar hay que:

- Entender las emociones
- Ambas partes deben de entender quién es el responsable del cambio.
- Claridad
- Detalles
- Corregir
- No es competencia
- Cuidar palabras (sí)

¿Qué es importante considerar?

- Lograr que los mensajes sean de dentro hacía afuera.
- No convences
- El experto eres tú y ellos son los responsables del cambio (no son tus amigos).
- Concéntrate en lo positivo, y no en el problema.

Recuerda que, para muchas respuestas, es necesario preguntar. Preguntas que nos ayuden a ver qué pasó. Preguntas que bajen la justificación, que eviten el ponerse a la defensiva.

ESCUCHAR PARA ENTENDER.

“Puentear”: que tu puedas definir la ruta de acción: dónde estoy y a dónde quiero llegar. Hacer los hitos necesarios para llegar a ese lugar. Metas cortas. Metas posibles. Retos diarios, para que avancen.

- Debes mantener el foco.
- Eliminar bloqueos.
- Competerse a accionar los siguientes pasos.

¿Qué tipos de reacciones puede haber?

- Negación
- Falta de confianza
- Falsa aceptación
- Racionalización