



LAS 9 MAESTRÍAS DEL COACHING

Hugo Urdaneta Fonseca (*) 21 de septiembre 2016

Para llegar a ser un buen coach se requiere contar con una formación y metodología de trabajo, pero sobre todo conducir el trabajo como coach, y la vida personal bajo una serie de valores, virtudes y principios vitales para el coaching. El coaching es una filosofía de vida. La International Association of Coaching (IAC), ha establecido 9 maestrías del coaching, para las sesiones de coaching y para vivirlas. A continuación, un corto resumen de ellas:

MAESTRÍA 1. ESTABLECER Y MANTENER UNA RELACIÓN DE CONFIANZA CON EL CLIENTE

El coaching se soporta en una relación de confianza, no hay coaching si el cliente no confía en el coach. Se trata de establecer rapport, el cliente debe confiar en que el coach será su apoyo predecible y nunca un "juez", que juzga sus acciones. En esta maestría se debe asegurar un espacio seguro y una relación de apoyo para el crecimiento y desarrollo, auto-desarrollo y transformación personal del cliente.

MAESTRÍA 2. PERCIBIR, AFIRMAR Y EXPANDIR EL POTENCIAL DEL CLIENTE

El coach debe ser capaz de reconocer las posibilidades del cliente desafiando sus limitaciones. El coach reconoce y ayuda al cliente a comprobar y apreciar sus propias fortalezas y potencialidades, desafiando sus creencias limitantes y empoderándolo. Expresiones como: "No soy bueno para eso", "No me lo merezco", se desafían con preguntas como: ¿Lo has intentado?, ¿Cómo lo sabes?.

MAESTRÍA 3. ESCUCHA COMPROMETIDA

El coach concentra su atención plena a las palabras, matices y el significado de lo que el cliente no dice con su lenguaje verbal. Escuchar el significado más allá de lo que el cliente es capaz de articular. Aquí debemos diferenciar claramente entre contenido (lo que se dice) y emociones (cómo se dice -lenguaje no verbal-). Una escucha comprometida elimina toda posibilidad de mala comprensión al para frasear lo que se nos dice, hace aclaraciones, validar emociones percibidas etcétera.

MAESTRÍA 4. PROCESAR EN EL PRESENTE

El coach está atento al cliente procesando información en los diferentes niveles, corporal, mental, emocional y hasta espiritual. El coach ayuda a sus clientes a conectarse con sus recursos internos (especialmente con su mente y procesos inconscientes) al ayudarlo a obtener comprensión de sus pensamientos y conductas (de lenguaje no verbal). El coach verifica constantemente los estados emocionales para ver la congruencia entre el lenguaje verbal y no verbal.

MAESTRÍA 5. EXPRESAR

Es la forma como el coach comunica compromiso, dirección, intenciones e ideas. Es la forma como el coach se comunica con su cliente. Si el coach se expresa de manera clara y concisa hay menos probabilidades de una mala comunicación. El foco del coach es el cliente y no en sí mismo. El coach no debe ser auto referente o debe hablar de su experiencia personal a menos que sea estrictamente necesario. El coach habla menos

y escucha más.

MAESTRÍA 6. CLARIFICAR

Reducir y Eliminar la confusión que el cliente trae a la sesión de coaching, y aumentar la confianza y comprensión del cliente. El arma más poderosa del coaching para esto es la indagación a través de preguntas poderosas, preguntas que despierten la curiosidad del cliente.

Y compartir lo que concibe de la situación. Detectar y hacer saber al cliente algún patrón que identifica o tema que percibe y/o conectarlo con algo que el cliente ya sabe o sobre lo cual tiene experiencia. El coach no tiene algún destino definido al cual llevar al cliente o algún prejuicio respecto a ello. El coach, sin ningún tipo de perjuicio, debe ayudar al cliente a que descubra su ser inconsciente.

MAESTRÍA 7. AYUDAR AL CLIENTE A ESTABLECER Y MANTENER OBJETIVOS CLAROS

Mantener al cliente enfocado y trabajando hacia sus objetivos. Esto permite mantener al cliente claro respecto a lo que quiere obtener o transformar e inspirado. Dedicar tiempo a lo que es más importante para el cliente. Clarificar la dirección del progreso y periódicamente revisar el proceso y las intenciones y propósitos del cliente. cuidar que el cliente no se desvíe cuando lleguen los obstáculos. Mantener claro el propósito, es lo impide desviarse.

MAESTRÍA 8. ABRIRSE E INVITAR A LAS POSIBILIDADES

Crear un ambiente que permita emerger ideas, opciones y oportunidades. Ayudamos al cliente a alejarse de sus pensamientos limitantes o de temor. De esta manera se expande la conciencia del cliente y las cosas que parecían barreras ahora ya no parecen insuperables. De esta manera invitamos al cliente a abandonar su zona de confort y generar nuevas posibilidades, ideas, opciones y oportunidades. Aquí el cliente se hace responsable de su vida, y de sus acciones y está listo para emprender una nueva manera de hacer las cosas.

MAESTRÍA 9. AYUDAR AL CLIENTE A CREAR Y USAR ESTRUCTURAS Y SISTEMAS DE APOYO

Ayudar al cliente a identificar relaciones, herramientas, sistemas y estructuras (incluso actitudes) que necesitará para avanzar. El cliente se sentirá seguro y confiado al avanzar en su progreso sabiendo que los recursos están disponibles y pueden ser creados. Se impulsa al cliente a identificar y hacer una lista de sistemas y recursos de apoyo que el cliente ya posee, pero quizás nunca utiliza de forma afectiva. Se trata de recursos a lo externo como a lo interno del cliente.

(*) Consultor en Cambio Organizacional, Coach, Especialista en Recursos Humanos y Relaciones Laborales.
www.huconsulting.net hu.consulting@gmail.com



@huconsulting



@huconsulting