



Herramientas y recursos de de coaching

1.- CÓMO ESTABLECER METAS.

“Cuando lo deseo, tengo un mejor desempeño que cuando sé que es una obligación. El deseo es mío, el deber es con los otros. La automotivación es una cuestión de elección”.
John Whitmore.

Dependiendo de cómo establezcamos nuestros objetivos, los alcanzaremos o no. Es importante tener en cuenta las cualidades de una buena META. Si una meta no es realista, no existe ninguna esperanza, pero si no es desafiante, no hay motivación. Los objetivos deben ser no sólo **SMART** (inteligentes):

- Específicos (Specific).
- Medibles (Measurable).
- Concertados (Agreed).
- Realistas (Realistic).
- Planeados por etapas (Time phased).

sino también **PURE**, es decir, puros:

- Positivamente enunciados (Positively stated).
- Comprendidos (Understood).
- Pertinentes (Relevant).
- Éticos (Ethical).

y **CLEAR**, es decir, claros:

- Desafiantes (Challenging)
- Legales (Legal).
- Inofensivos para el ambiente (Environmentally sound).
- Apropriados (Appropriate).
- Registrados (Recorded).

Es muy importante enunciar las metas de un modo positivo. Si se enuncian de manera negativa centramos la atención en lo negativo. Por ejemplo, en vez de decir “No debo suspender el examen” es más eficiente afirmar: “Quiero aprobar el examen”.

Es esencial tener en cuenta que solemos conseguir aquello en lo cual nos concentramos. Por ejemplo, si enfocamos nuestra atención al miedo al fracaso, eso mismo es lo que conseguiremos. Hay que centrarse en “lo que queremos” y no en “lo que no queremos”.

Una forma muy efectiva de cambiar nuestro foco de atención es cambiando el tipo de preguntas que nos hacemos a nosotros mismos.



Para establecer metas expresadas en positivo, pregúntate:

- ¿Qué es lo que quiero?
- ¿Qué quiero en lugar de lo que tengo?
- ¿Qué preferiría tener?

Asegúrate también que tu objetivo sea lo más específico posible. Por ejemplo, si tu meta consiste en tener más confianza en ti mismo, puedes decir que eso significará que puedes hablar en público durante diez minutos sin que te entren sudores fríos y pases la noche anterior sin poder dormir de los nervios.

Utiliza preguntas como:

- ¿Qué es exactamente lo que quiero?
- ¿Puedo describirlo con mayor precisión?
- ¿Qué veré, oiré, sentiré exactamente cuando lo alcance?
- ¿Cuánto tiempo necesito para alcanzarlo?
- ¿Cuándo quiero alcanzarlo?

Asimismo, es importante definir de antemano algunos indicadores de seguimiento, es decir cómo medir el progreso en la consecución de tus objetivos. Así que decide:

- ¿Cómo voy a medir mi progreso hacia mi objetivo?
- ¿Con cuánta frecuencia lo mediré?
- ¿Cuándo y cómo sabré que lo he alcanzado?

Los objetivos tangibles como por ejemplo, “quiero un nuevo trabajo” o “deso un coche nuevo”, etc, son fáciles de especificar. Sin embargo, cuando nuestros objetivos son abstractos o intangibles, como por ejemplo, “quiero mejorar mis relaciones”, o “quiero ganar más dinero”, etc, no resulta tan evidente.

2.- IDENTIFICA TUS VALORES.

Detrás de cada meta existe un valor. Dicho de otro modo, todo objetivo está generado por uno o varios valores. Cada cosa que deseamos en el mundo material es la expresión de un valor que queremos satisfacer. Identificar nuestros valores nos motiva a actuar hacia el logro de nuestros objetivos.

Los valores son aquellos estados mentales que en realidad te importan. Son el centro de lo que tú eres. Todos tenemos valores. Quien diga que no los tiene simplemente es porque no se conoce.

Los valores por lo general son abstractos, como amor, salud, honestidad, libertad, lealtad, integridad, amistad, seguridad, etc. Pregúntate:



- ¿Qué es importante para mi en relación con...?
- ¿Qué obtengo haciendo esto?
- ¿Qué beneficios me aporta hacer esto?
- ¿Para qué quiero esto?
- ¿A qué no renunciaría por esta situación?
- ¿Por qué es importante esto para mi?

Cuando conocemos nuestros valores tenemos libertad para encontrar el mejor modo de satisfacer nuestras necesidades. La cuestión es descubrir ese valor que está generando determinado objetivo y vivir en coherencia con todos nuestros valores.

En definitiva, los valores son la energía detrás de nuestras metas. Son los que nos ayudan a comprometernos con nuestros objetivos.

Los valores pueden ser dependientes de un contexto, por ejemplo, lo que la gente valora de las relaciones puede no ser igual a lo que valoren de su vida profesional. Sin embargo, en general tendemos a tener valores esenciales que permanecen estables entre diferentes contextos. Un valor esencial es:

- 1. Elegido libremente.**
- 2. Lleva a la acción.**

Por ejemplo, supongamos que deseas reforzar tu compromiso en relación al valor “salud”. El proceso comenzaría con la declaración de ese valor concreto: “La salud es importante y deseable”. A continuación, podrías preguntarte lo siguiente:

- ¿Por qué es apropiado y deseable tener esto como valor?
- ¿Qué consecuencia sobre mi comportamiento provoca tener este valor?
- ¿Cuál es el propósito positivo de este valor?
- ¿Qué limitaciones o resultados están relacionados con ese valor?
- ¿Cuál es la situación clave relacionada con este valor?
- ¿Qué alternativas existen con relación a ese valor?
- ¿Qué otro valor parecido a éste tengo ya?

Todo este tipo de preguntas te ayudan a reforzar tu compromiso con un valor concreto, así como a creer en él. Las respuestas a estas preguntas definen los elementos del camino a seguir para expresar el valor, proporcionan motivación, e incluso tratan con las posibles objeciones.

3. UTILIZA PREGUNTAS PODEROSAS.

Todas las preguntas conllevan supuestos; ideas que deben ser aceptadas para que la pregunta tenga sentido. Las preguntas dirigen la atención hacia ciertas áreas y la alejan de otras. Por ejemplo,



- “¿Cuál es la gravedad de la situación?” contiene el supuesto de que la situación es grave.
- “¿Cuál es su mejor opción para resolver esta situación?” contiene el supuesto de que tienes más de una elección y de que la situación tiene una solución.

Es muy importante prestar atención al tipo de preguntas que nos hacemos a menudo para encontrar los supuestos que hacemos de forma inconsciente. Debemos recordar que las preguntas evocan estados emocionales.

Las preguntas que comienzan con “Por qué” suelen ser menos poderosas. Tienden a enfocarse en el pasado y no ayudan a pasar a la acción. Ejemplos:

- En vez de preguntarte “¿Por qué tengo tanta mala suerte?” es más proactivo preguntarse “¿Cómo puedo evitar esta situación en el futuro?”.
- En vez de preguntarte “¿Por qué me pasa siempre lo mismo?” es más proactivo preguntarse “¿Qué puedo aprender de esta experiencia?”.

Una pregunta que empieza por “Por qué” puede ser poderosa si se enfoca en identificar los valores. Por ejemplo, “¿Por qué hice esto?”. En otras palabras, “¿Qué fue importante aquí para que hiciera esto?”.

Las preguntas que empiezan con “**Qué**” y “**Cómo**” son más poderosas. Es más probable que se enfoquen en el presente, en una situación concreta y que lleven a la acción. Una excepción es “¿Qué debería hacer?”. Es mejor cambiar esta pregunta a: “¿Qué es lo que quiero hacer?”.

Ejemplos:

Preguntas débiles:

- ¿De quién es la culpa?
- ¿Por qué hicieron esto?
- ¿Por qué no puedo hacer esto?
- ¿Por qué me sucedió a mi?

Preguntas poderosas:

- ¿Cuál es la solución?
- ¿Qué les hizo actuar así?
- ¿Qué necesito para lograrlo?
- ¿Qué me aporta esta experiencia?

En resumen, las preguntas poderosas:

1. Están orientadas hacia el futuro.
2. Conducen a la acción.
3. Están orientadas hacia la meta y no hacia el problema.
4. Preguntan “Qué” en lugar de “Por qué”.



5. Contienen supuestos positivos y útiles acerca de la situación.

EJEMPLOS de PREGUNTAS PODEROSAS:

- ¿Qué no estoy dispuesto a cambiar?
- ¿Qué haré de diferente manera la próxima vez?
- ¿A qué me estoy resistiendo?
- ¿Qué haría si no pudiera fracasar?
- ¿Cuáles son mis expectativas aquí?
- ¿Cuáles son mis habilidades y talentos?
- ¿Qué hábitos me están deteniendo?
- ¿Qué me impide actuar?
- ¿Hasta qué punto estoy comprometido con mi objetivo?
- ¿Cuáles son mis recursos en esta situación?
- ¿Qué es lo que más me motiva?
- ¿En qué pierdo la noción del tiempo?
- ¿Qué otras opciones tengo?
- ¿Qué es lo mejor que podría suceder?
- ¿A qué me he comprometido?
- ¿Cómo y cuándo sabré que he alcanzado mi meta?
- ¿Qué me impide conseguirlo?
- ¿Qué más voy a hacer?
- ¿Quién puede ayudarte?
- ¿En quién me estoy convirtiendo?
- ¿En qué áreas de mi vida no me siento satisfecho aún?
- Etc...

La secuencia en que realizamos las preguntas es también esencial. Siguiendo el modelo GROW (Goal-Reality-Options-What) de John Whitmore, las preguntas deberían seguir cuatro etapas diferenciadas:

- ¿Qué es lo que quiero? **META.** (Goal)
- ¿Qué es lo que está ocurriendo? **REALIDAD** (Reality).
- ¿Qué podría hacer al respecto? **OPCIONES** (Options).
- ¿Qué voy a hacer? **VOLUNTAD /COMPROMISO** (What).

Este modelo nos sirve para incentivar nuestra conciencia y responsabilidad.

4. ANALIZA TUS CREENCIAS

Las creencias son las normas de tu vida, las reglas según las cuales vives. Estas reglas pueden ser limitadoras o potenciadoras. La importancia de analizar nuestro sistema de



creencias es crucial. Las creencias potenciadoras nos dan permiso para alcanzar nuestros objetivos y vivir de acuerdo con nuestros valores.

Para saber lo que creemos, debemos fijarnos en lo que hacemos. Las creencias son principios de acción. Construimos las creencias basándonos en nuestras experiencias. Luego actuamos como si fueran ciertas. En cierto sentido son profecías que se autorrealizan. Por ejemplo, si crees que eres una persona agradable actuarás como tal, abordarás a la gente abiertamente, te mostrarás sociable y disfrutarás de la compañía de otras personas. Éstas a su vez te acogerán con agrado y eso reforzará tu creencia.

Lo cierto es que podemos elegir nuestras creencias. Si los resultados que estás obteniendo te gustan sigue actuando como hasta ahora y mantén tus creencias. Pero si no te gustan actúa de forma distinta y cambia tus creencias. Es así de sencillo.

Es más productivo hablar de “abandonar” o “superar” creencias que de “perderlas”. Las reglas de nuestra vida las vemos como posesiones personales y nadie desea perderlas.

También sucede que hemos invertido personalmente en nuestras creencias. El mundo tiene sentido para nosotros cuando nos las confirma; es predecible y nos proporciona sensación de seguridad y certidumbre. Incluso puede suceder que nos recreemos en el desastre a condición de que lo hayamos predicho.

Por ejemplo, “Ya te lo dije” es una frase muy satisfactoria, no porque hayamos deseado que la cosa saliese mal, sino porque nuestras creencias quedan confirmadas.

Una buena técnica es convertir en temporal cualquier creencia negativa y en permanente cualquier creencia positiva. La autosugestión juega un papel importante en este ejercicio de elegir nuestras propias creencias.

EJEMPLOS DE CREENCIAS POTENCIADORAS*:

*(*Ideas extraídas del Coaching con PNL de Joseph O'Connor).*

- **Si quieres comprender, actúa.** El aprendizaje está en la acción. El cambio proviene de la acción, no de la comprensión intelectual.
- **No hay fracaso, tan sólo aprendizaje.** El fracaso es sólo un juicio sobre los resultados a corto plazo. Que no hayas alcanzado tu objetivo significa únicamente que aún no lo has alcanzado. No puedes decir que has fracasado a menos que abandones, y ésta es una elección tuya. Perseverar es esencial para cumplir nuestras metas.
- **Tenemos todos los recursos que necesitamos, o podemos crearlos.** No hay personas sin recursos, tan sólo hay estados mentales sin recursos. Nuestra sabiduría profunda está esperando ser descubierta.



- **Todo comportamiento tiene un propósito.** Nuestras acciones no son aleatorias, sino que con ellas tratamos siempre de conseguir algo. Siempre nos estamos moviendo hacia alguna clase de objetivo, aunque no nos demos cuenta de ello. Márcate tus propios objetivos, no dejes que otros lo hagan por ti.
- **Tener alguna opción es mejor que no tener ninguna.** Encuentra las opciones que mejor se adapten a tus valores y síguelas.
- **Lo estás haciendo lo mejor posible y aún puedes hacerlo mejor.**
- **Creamos nuestra realidad.** Nuestras creencias, objetivos y valores constituyen las principales características de nuestros mapas mentales, que a su vez dan forma al mundo que percibimos. Actuamos como si estos mapas fuesen reales. Puede que esos mapas sean buenos y nos proporcionen mucha libertad para explorar o, puede que nos limiten nuestras posibilidades. Es imprescindible revisar los propios mapas mentales, lo que creemos que es posible y real para nosotros.
- **Tienes todas las respuestas.** Las respuestas a tus preguntas deben salir de ti mismo.

Las creencias limitadoras son el principal obstáculo y las culpables de que no alcancemos nuestras metas ni vivamos nuestros valores. Pregúntate:

- ¿Qué te impide alcanzar tu objetivo?

Las creencias limitadoras suelen tener su origen en la infancia, permanecen ocultas y no las evaluamos conscientemente. También absorbemos creencias limitadoras de los medios de comunicación, de las personas con las que interactuamos normalmente, de la sociedad, familia, amigos, etc.

Ejemplos típicos de creencias limitadoras:

- Tengo que trabajar muy duro para ganarme la vida.
- Sin sufrimiento no hay beneficio.
- Para ser feliz tengo que ganar mucho dinero.
- El éxito requiere tiempo.
- No puedo fiarme de nadie.
- La mayoría de la gente tiene más suerte que yo.
- No hay forma de superar un mal comienzo en la vida.
- He llegado a los límites.
- No puedo lograr lo que deseo.
- Esto es imposible.
- Soy incapaz de alcanzar mis metas.
- Es muy difícil conseguir lo que quiero.



- Nunca consigo lo que me propongo.
- No soy bueno en eso y nunca lo he sido.

Como conclusión, recuerda que los obstáculos se crean en el mundo exterior a partir de las creencias limitadoras de nuestra mente.

5. ACTÚA COMO SI...(VISUALIZACIÓN CREATIVA).

La visualización se utiliza a menudo por atletas y entrenadores del deporte como medio de ayuda para refinar las habilidades y mejorar el rendimiento. Abundan los ejemplos sobre cómo se ha utilizado la visualización para promover y mejorar el rendimiento físico.

La visualización del éxito es una forma de “ensayo mental”, es decir una herramienta para practicar mentalmente un proceso o una actividad. Se trata de imaginar (visualizar) el objetivo que tenemos ya cumplido y actuar como si ya lo hubiéramos logrado.

Por ejemplo, si quieres desarrollar una habilidad puedes utilizar el proceso básico de ensayo mental de la siguiente manera:

- Elige una habilidad particular que desees mejorar.
- Piensa en algún buen modelo o referente para esa habilidad. Imagínatela en acción, como si fueses un espectador o estuvieses viendo un vídeo.
- Introdúctete en esa imagen mental, como si fueses el jugador, e imagina que estás realizando esta acción exactamente tal como te la has representado. Velo, escúchalo, y siéntelo todo.

Por ejemplo, imaginemos que quieres mejorar tus habilidades de hablar en público. Siguiendo los pasos anteriores y viéndote a ti mismo como si fueras otra persona te servirá para ganar el “juego interior” de las barreras mentales.

6. CREA UN PLAN DE ACCIÓN.

Las metas no llevan a ningún lugar sin un plan de acción. La esencia de un buen plan de acción es comenzar a partir de una meta a largo plazo. Se empieza estableciendo el resultado que se quiere alcanzar y luego se van desglosando las tareas que hay que realizar para llegar a esa meta.

Por ejemplo, si nuestro objetivo es incrementar las ventas en un 20% a finales de año. Una forma de crear un plan de acción eficiente sería analizar cuantos nuevos clientes debemos captar cada trimestre, cada mes y cada semana para lograr ese objetivo. La idea es desglosar el objetivo final en objetivos intermedios a lo largo del tiempo.

Una herramienta eficaz para establecer un buen plan de acción es lo que se denomina “línea del tiempo”. Imagínate que ya has alcanzado tu meta y te encuentras en el futuro.



Reflexiona sobre cómo te sientes habiendo conseguido lo que deseabas. Pregúntate: Ahora que tengo esto, ¿qué estaba haciendo inmediatamente antes de que esto se tornara posible? Escríbelo. Haz un paso atrás y pregúntate lo mismo, ¿qué es lo que estoy haciendo en este periodo de tiempo, por ejemplo un mes antes?, ¿qué es lo que sucedió inmediatamente antes, para hacerlo posible?, y así sucesivamente.

Se trata de imaginar mentalmente todos los pasos y acciones realizadas desde el final (la situación en que la meta se ha alcanzado) hasta el momento presente. Este proceso genera un conjunto de metas intermedias que nos ayudan a alcanzar la meta final.

Por último, ten en cuenta que en todo plan de acción deberían aparecer las fechas de cada acción a emprender e indicadores de seguimiento para medir su cumplimiento.

Todo empieza con un primer paso. Paso a paso se crea un camino y día a día se crea un vida. Actúa ya.

Ejercicio para crear un Mapa Mental. Coje una hoja de papel y escribe de forma esquemática lo siguiente:

- Tu meta clara, específica, positiva y alcanzable.
- Fecha en que vas a llevarla a cabo.
- Finalidad. El “¿para qué?” quieres alcanzarla?
- Recursos y apoyos en los que cuentas para conseguirla. Por ejemplo, tu experiencia, contactos que tengas, familia, amigos que te puedan ayudar, etc
- Indicadores de seguimiento. ¿Cómo vas a medir tu progreso? ¿Con qué periodicidad?
- Obstáculos y limitaciones tanto internas como externas. Por ejemplo, las creencias limitadoras que te paralizan o la falta de tiempo, etc.
- Plan de Acción detallado con las distintas acciones que vas a emprender cada día/semana/mes hasta llegar a la meta final.