

Postulados del coaching

No hay fracaso, solo aprendizaje



Si quieres comprender actúa



La acción es la
respuesta y el
aprendizaje esta en
la acción

Tenemos todos los recursos que necesitamos o podemos crearlos



Tener alguna opción es mejor que no tener ninguna, si el cliente encuentra una mejor acorde con sus creencias y valores, seguro que la sigue



La mente por defecto
siempre toma la mejor
opcion, entre las opciones
que tiene



Lo estas haciendo lo mejor posible y probablemente
puedes hacerlo mejor



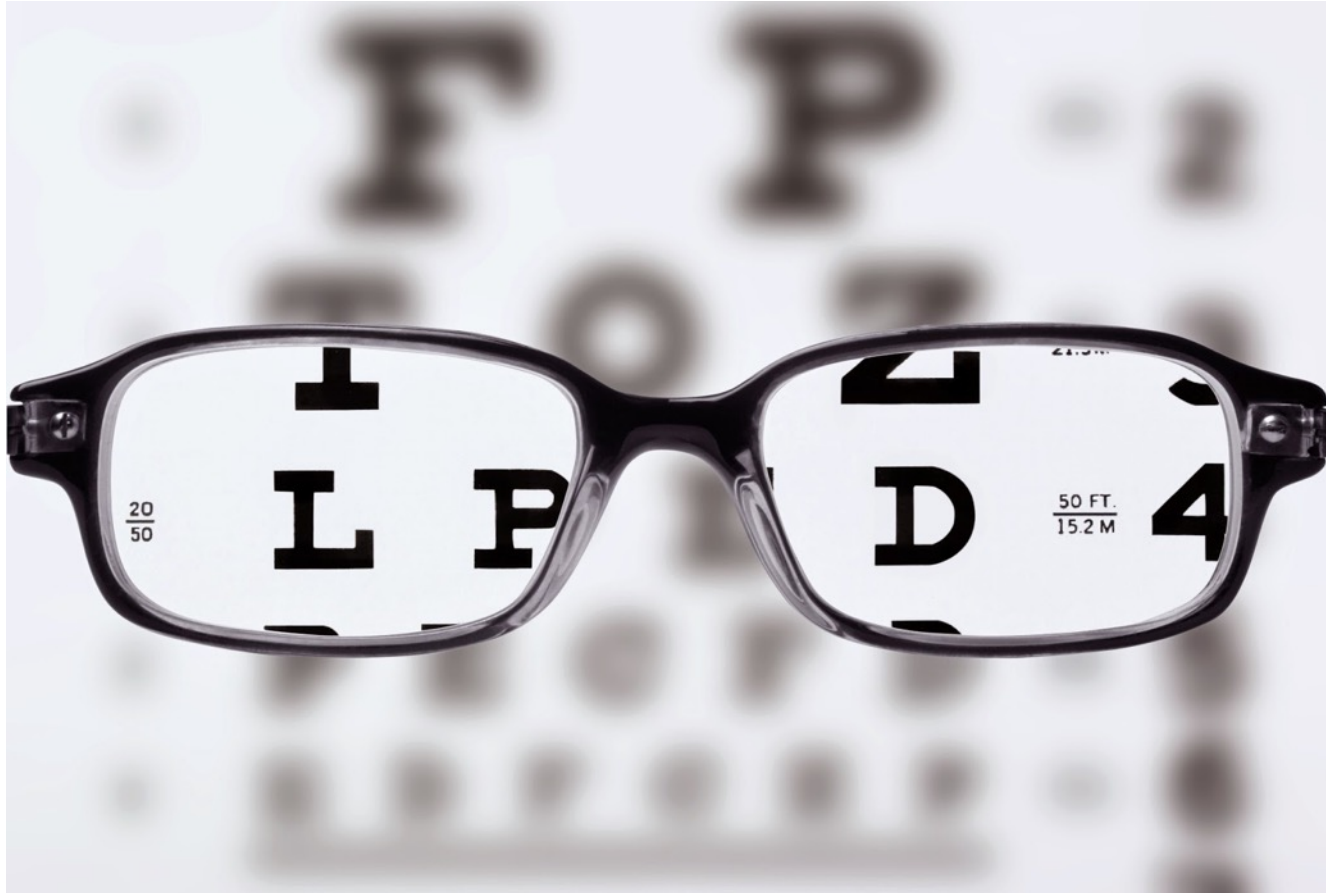
El cliente tiene las respuestas y el coach las preguntas



No hay pregunta que se quede sin respuesta



Creamos nuestra propia realidad, según los mapas mentales que usamos
para interpretar el mundo que pueden limitarnos más que cualquier
obstáculo del mundo real



Primera sesión de coaching

Que hacer en tu primera entrevista de coaching

Escuchar

Sin juicios

Escuchando a favor del otro

Aplicando vacío y sin anticiparse a lo que creo que el otro me quiere decir

Crea un sistema de apuntes

Lo que el cliente dice anotando las palabras que usa

Mis reflexiones, pensamientos, insights o intuiciones durante la sesión

8 fases a cubrir en el primer encuentro

- Establecer sintonía y sentar las bases para la confianza
- Gestionar las expectativas del cliente
- Evaluar al cliente y reunir información
- Descubrir las preocupaciones inmediatas del cliente
- Diseñar una alianza de coaching
- Tratar las cuestiones prácticas
- Comprometerse con el programa de coaching
- Iniciar el coaching con la cuestión mas inmediata

Establecer sintonía y sentar las bases para la confianza

Construir sintonía y sentar las bases de la confianza

- La sintonía nace del esfuerzo sincero de comprender al otro en sus propios términos, de ver el mundo desde su propio punto de vista, de ponerse en sus zapatos, que ve, que oye, que siente, como es ser el
- No significa estar de acuerdo en todo, significa tener apertura hacia la forma como el otro interpreta el mundo aun si no estoy de acuerdo, de entender sus valores y creencias así yo no las comparto, es entrar en la conversación con genuina curiosidad por descubrirlo
- Cada cliente es la personificación de sus creencias y valores

Igualar el comportamiento

- Al cerebro le gusta lo que se le parece, a la gente le gusta la gente que se le parece
- Presta atención al comportamiento de tu cliente, iguala el contacto visual e intensidad del mismo, su postura, velocidad y volumen del habla de tu cliente, cantidad de espacio personal

Igualar palabras

- Las palabras que el cliente usa, reflejan su estilo de pensamiento y este refleja su mundo interior y su realidad
- Toma nota de palabras clave exactas y si las enfatiza con el tono, volumen o algún gesto y úsalas eso es recapitular que es diferente de parafrasear donde tu expresas lo que le has entendido pero con tus palabras y no con las del otro.
- Mira que sentidos están presentes en su conversación y háblale en los mismos términos para acceder a su sistema de representación
 - Usa palabras relacionadas con el sentido de la vista?
 - Usa palabras relacionadas con sonidos o conversaciones dentro de el o con otros?
 - Usa palabras relacionadas con emociones o sensaciones?

¿3 ejemplos de cómo generar rapport externo con tu cliente?

¿3 ejemplos de cómo generar rapport interno con tu cliente?

Entorno agradable

- Asegúrate de un entorno tranquilo
- Que no haya interrupciones
- Evita el ruido el calor o el frio, que sea agradable estar ahí
- Si es un ejecutivo aléjalo preferiblemente de su zona de poder, de su escritorio y ojalá de su oficina
- Cuida tu aspecto y presentación personal

Ganar confianza

- Se auténtico, no pretendas ser quien no eres o sentir lo que no sientes, no seas perfecto, solo se humano como tu cliente
- Se sincero, mantén tu palabra
- Se competente
- Se honesto, di la verdad como la sientes pero respetando al cliente, sino sabes algo admítelo
- Se coherente
- Estas presente: llega a tiempo y estate ahí en cuerpo, mente y alma en la conversación con tu cliente

Expectativas del cliente

Expectativas sobre el proceso

- Averigua que espera del coaching?
- Deja claro que el es el único responsable de los resultados y el único dueño del proceso
- Adviértele que a veces lo vas a interrumpir cuando la conversación se aleje de un tema importante en el avance de los objetivos del proceso, le interrumpirás, aclárale eso
- Avísale que las notas son para recordar la sesión

Confidencialidad

- Aclara que no hablarás de esas conversaciones sin permiso del cliente
- Si el proceso de coaching lo paga una empresa la confidencialidad se mantiene, salvo que el cliente autorice compartir alguna conversación
- Con la empresa debes dejar claro cuales son los objetivos corporativos del proceso y que mostrarás avances mas no compartirás las conversaciones privadas

Información inicial

- Nombre, dirección, teléfono de contacto, email, Facebook y LinkedIn
- Empresa en la que trabaja, teléfono, email corporativo
- Historial académico
- Aptitudes profesionales
- Área de desempeño y responsabilidades y alcances de su cargo
- Que opina de su trabajo?
- Que persigue en su trabajo?
- Se siente atascado?, lamenta algo?, le molesta algo?
- Gana lo suficiente para lo que necesita?
- Invierte en su propio desarrollo?

- Que relaciones tiene? Casado? Hijos?
- Cuantos amigos cercanos tiene?
- Esta feliz en sus relaciones?

- Cómo esta de salud? Se cuida? Hace deporte? Le preocupa su salud? Que tal su nivel de energía? Se siente bien?

- Que opina del dinero? Esta bien lo que gana? Tiene ahorros? Como construye su seguridad financiera?

- Que quiere de la vida?
 - Que es lo que le importa?
 - Que esta haciendo para alcanzar sus objetivos?
 - Porque hace lo que hace?
-
- Que vida espiritual tiene?
 - Como contribuye a la comunidad?
-
- Hobbies, que le gusta hacer para relajarse, que lee, son estos hobbies compartidos o solitarios?

- Cual es la cuestión que quiere trabajar en el coaching? La cuestión que lo afana o impulsa a hacer coaching ?
- Que quiere lograr con el coaching?
- Que cree que el coaching puede aportarle?

Usa la rueda de la vida

- Físico
- Salud
- Carrera
- Relaciones
- Amor
- Auto desarrollo
- Finanzas
- Diversión
- Revisa cada mes la rueda de la vida con tu cliente

Tu evaluación acerca de lo que ves del cliente (solo para ti)

- Como ve, oye y siente el mundo?
- Como interpreta su experiencia? Que metáforas usa?
- Cómo es su estado de ánimo predominante
- Como se cuida de si mismo, su aspecto, su actitud
- Que gestos usa
- Usa lenguaje visual, auditivo o kinestésico
- Que palabras usa, metáforas, frases, dichos
- Es impulsivo o prudente
- Analítico o de acción
- Es de ideas o pragmático
- Depende de la opinión de los demás o de la suya
- Presta atención al feedback?

La situación clave del cliente

- Como sabrán tu y el cliente que el programa esta funcionando?
- Que será considerado éxito?
- Que tendrá que hacer el cliente?
- Que tendrá que dejar de hacer? Hábitos, creencias perjudiciales?
- Que va a necesitar?
- Que tendrá que hacer de forma diferente?
- Que ejercicios y tareas pueden ayudarle?

Alianza de coaching

- Que el cliente escriba la respuesta a:
 - El coaching funciona bien para mi cuando el coach hace:
 - El coaching no funciona bien para mi cuando el coach hace:
- Aunque el coach puede hacer sugerencias a veces vehementes, la decisión final debe ser del cliente y eso debe quedar clarísimo en la alianza de coaching
- Coordinar temas prácticos
 - Precio, horarios, contrato por hora, mensual o por tantos meses
 - Retrasos, cancelaciones y reprogramación como funcionarán

Compromiso

- No aceptes un cliente sino estas dispuesto a comprometerte con el
- Igual exígele compromiso con el proceso o tampoco seguirás
 - Explícale lo bueno que pasará en su vida si el programa alcanza el éxito
 - Declárale tu compromiso como coach
 - Pídele el suyo, puntualidad, tareas y presencia
- Explorar con el cliente los posibles obstáculos para el proceso
- Que hará el cliente si considera que el coaching va demasiado despacio o como que pierde sentido?

Inicia el coaching con la cuestión mas urgente para el cliente

Deja tareas siempre para la siguiente sesión

Cómo hacer coaching

¿Porque quiere coaching la gente?

- Porque existe una disonancia entre sus sueños y su realidad
- Hay una brecha entre su situación actual y su situación deseada
- Porque no están satisfechos con su vida
- Nos acostumbramos a como estamos
- ¿Tengo ahora mismo todo lo que me merezco?

De que se trata un proceso de coaching

- De convertir sueños en realidades
 - El coach ayuda al coachee a explorar el presente y diseñar el futuro
- Se trata de hacer cambios
 - De como hacerlos
 - Cuales hacer
 - Abrirse a nuevas posibilidades
- Luchar por la libertad
 - El coach te ayuda a liberarte de circunstancias insatisfactorias

El enemigo del proceso

- Hábito
 - Ej: Viaje espacial, mas del 90% del combustible será usado para vencer la gravedad terrestre
- Creencias
 - Limitantes
 - Virus mentales

Tomar las riendas de tu vida

- Significa tener tu propio propósito y fija tus propios objetivos
- Los objetivos son sueños con piernas, van a alguna parte
- Sino nos movemos en nuestra propia dirección, otros nos moverán en la suya
- Los objetivos son los que nos hacen avanzar, la razón por la que nos levantamos cada mañana y son la base del proceso de coaching
- Lo opuesto a marcar objetivos es pensar en los problemas, aquello en lo que centras tu atención se expande

El papel del coach

- Mostrarte el camino en el que estas ayudándote a explorar el presente y diseñar el futuro
- Señalarte posibles opciones y ayudarte a tomar una nueva decisión
- Ayudarte a resistir en el cambio cuando la gravedad te impida volar
- Te acompaña en el viaje desde donde estas hacia donde quieres estar
- Te proporciona opciones y recursos para el viaje

Hay dos tipos de objetivos

- Objetivos resultado: el destino final, la meta última
- Objetivos de proceso:
 - Tu viaje para llegar al resultado
 - Cómo vas a llegar ahí
 - Tu plan de vuelo para conseguir el resultado
- Existen 7 reglas de oro para fijar objetivos

Escribe un ejemplo de objetivo de proceso y otro de resultado

Objetivo de resultados

Objetivo de proceso

1- Un objetivo debe ser expresado en positivo

- Lo que quieres y no lo que quieres evitar, marcar objetivos negativos es como ir de compras con la lista de lo que no necesitas o parar un taxi y darle la lista de a donde no te gustaría ir
- El poder que tiene el hecho de fijar objetivos reside en que fija tu atención y centra tus pensamientos
 - Ejercicio de observación de puntos
- Preguntas útiles
 - Que quieres?
 - Que preferirías en lugar de lo que tienes?

2 – Un objetivo debe ser específico

- Cuando son abstractos el cerebro se complica, entonces es mejor ser específicos en las pruebas que te permitan saber que has logrado el objetivo
 - Objetivo abstracto: seguridad en mi mismo
 - Pruebas: que pueda hacer una presentación en público, o que pueda hablar con una persona desconocida del otro sexo
 - La pregunta a usar es: **¿Que vas a ver, oír y sentir para saber que has logrado tu objetivo de ...?**
- Cuando son objetivos tangibles es mas fácil porque puedes centrarte en las preguntas: **¿que, cuando, cuanto, quien, porque y como?**
 - El deseo de perfección es un enemigo en esta parte del proceso
 - Objetivos de largo plazo no suelen ser muy específicos, son mas específicos entre mas se acercan al tiempo presente
- Siempre, siempre, especificar el cuando

Responde las siguientes preguntas

Que vas a ver oír y sentir cuando alcances x objetivo

Que, cuanto, cuando, cómo, quien, donde, cómo

3 – Decide como obtendrás la prueba y feed back del logro de tu objetivo

- Mientras que en un objetivo resultado lo que te guía es lo que vas a ver, oír o sentir
- En los objetivos de proceso lo que te guía es el feed back para saber que estoy en rumbo
- Pregunta:
- ¿Cómo medirás el progreso hacia el objetivo?
 - En relación contigo mismo?
 - En relación con otros?
 - Con que frecuencia?
 - Que hitos son la diferencia entre el éxito y la rutina?

¿Cómo medirás tu progreso?

- ¿Que vas a ver oír y sentir cuando lo alcances?

4 – Organiza tus recursos

- Que recursos necesitarás durante el viaje? De cuales dispones? Donde encontrarlos?
- Recuerda el concepto de palanca, como causar el máximo efecto con el mínimo esfuerzo?
- **Objetos:** libros, equipos, tecnologías
- **Personas:** familia, amigos, allegados, compañeros
- **Tiempo:** Tienes el tiempo? Donde obtenerlo? Que hacer si hay retrasos?
- **Modelos:** Conoces a alguien que tenga el recurso? Que puedo aprender de esa persona u organización?
 - Puedes ser real o literario, del cine, teatral

¿De que recursos dispones?

5 – Se proactivo

- Este paso se aplica al viaje no a los resultados
- Eres tu quien tiene que actuar, no otra persona, debes ser causa y no efecto en tu vida
- Hay dos formas de hablar de lo que hacemos
 - Voz activa: tu eres el sujeto del verbo, tu eres quien esta haciendo algo
 - Voz pasiva: pone énfasis en que algo fue hecho pero no especifica quien
- Como coach asegúrate de que tu cliente usa la voz activa
- Preguntas
 - Hasta que punto controlas ese objetivo?
 - Que vas a hacer al respecto?
 - Que harás para alcanzar ese objetivo?
 - Que puedes ofrecer a los demás que les mueva a ayudarte?

Se proactivo

6 – Presta atención a las consecuencias

para tu vida

- Por tu vida entendemos la gente que amas, la gente que te importa y toda acción suele tener consecuencias no solo para nosotros sino también para ellos
- Vale la pena ese objetivo?, conduce a una mayor felicidad? , Traerá mas equilibrio a tu vida?, saldrán beneficiadas o perjudicadas personas importantes?, cual será el costo para ti y para los demás? A que podrías tener que renunciar?

¿Consecuencias para ti y los que amas?

- Vale la pena?
- Conduce a una mayor velocidad?
- Puede perjudicar a alguien que te importa?
- Cual será el costo para ti?
- Hay algo a lo que tendrías que tener que renunciar?

Trabajar con objetivos

1. Que la persona defina sus objetivos a 10 años
 1. Carrera, salud, Relaciones, dinero, desarrollo personal, espiritual y de contribución
2. Luego a 5 años
3. Luego a 1 año
4. Que revise si están alineados con sus valores

Objetivos a 10 años

Objetivos a 5 años

Objetivos a 1 año

Valores

- La verdadera razón tras el objetivo, el combustible, mantienen el viaje cuando se pone difícil
- Son aquello que en realidad te importa, el centro de lo que tu eres
- Al nivel mas profundo de un objetivo el cliente quiere lograr algo, suele ser algo como amor, honestidad, diversión, salud, respeto, lealtad, libertad, integridad, seguridad y amistad
- Preguntas
 - Que es importante para ti en relación con ...?
 - Que es lo que te importa a ti en esto?
 - Que obtienes haciendo esto?
 - Quien eres cuando haces esto? O que metáfora usarías para describirte haciendo esto?
- Es peligroso olvidar la importancia del viaje por pensar solo en el objetivo, ejemplo trabajar para darle todo a los hijos y luego no verlos nunca
- Si quieres llegar al valor en el fondo de un objetivo, pregúntale a tu cliente, **cuando obtengas esto que te aportará?** Y ante su respuesta pregunta lo mismo otra vez, hasta que llegues a un valor FUNDAMENTAL y lo sabrás porque lo repite varias veces, o lo enmarca con gestos fuertes o tono de voz, o una frase en primera persona como “me liberaré”
- Una vez encontrado puedes usarlo como gasolina en las conversaciones para que el cliente viva este valor en cada paso del viaje

Plan de acción y línea del tiempo

- Donde esta tu presente, tu futuro y tu pasado
- Vamos a futuro y empezamos a devolvernos paso a paso
- Anotamos los pasos y revisamos valores
- Finalmente revisamos el orden de los pasos y la ecología

Ve al futuro y devuélvete

- Actividad inmediatamente a tu actividad anterior
- Actividad anterior
- Actividad después de inicio
- Actividad de inicio

CUADRO ECOLOGICO DE METAS

SI TENGO

CONSERVAR

ELIMINAR

NO TENGO

ALCANZAR

EVITAR

SI QUIERO

NO QUIERO

Toma un objetivo y responde todas las preguntas

Lenguaje de precisión

Meta modelo de precisión de Milton
Erickson

Eliminaciones: preguntas para averiguar lo que falta

Tipo	Objetivo	Ejemplos
De verbos	Compruebe si el verbo podría tener mas complementos	Estoy enojada ... Con que o con quien
De adjetivos	Compruebe si el adjetivo podría tener mas complementos	No me gusta la gente creída... Creída de que?
Superlativos y comparativos	Falta aquello que esta sirviendo de referencia a la comparación	El me parece mas interesante ... mas interesante que quien?
Adverbios	Palabras que generalmente terminan en ...mente como evidentemente, desafortunadamente o sorprendentemente	Evidentemente Juanita no me quiere Según quien? O evidentemente para quien?
operadores modales de obligación	Tiene una limitación presente por algo que le pasó Deber, debo, debería, es necesario que, toca, tiene que La pregunta es que pasaría si? Pero y si?	A ese cliente no hay que llevarle la contraria ¿Qué pasaría si?, ¿Pero y si ?
Operador modal de capacidad o posibilidad	Tuvo una experiencia negativa por un comportamiento propio que lo limitó. (es imposible, no puedo, nadie puede, no soy capaz o nadie es capaz). La pregunta es ¿Qué te lo impide?	No puedo entender a mi esposa ¿Qué te lo impide?

Nominalizaciones

- Convertir un verbo o proceso en una cosa o persona que nos hace sentir que eso esta fuera de nuestro control
- Ejemplos: matrimonio, convivencia, recesión, crisis, confusión, fracaso, irritación, tendencia
- Una persona afectada por esto se ve a si misma en un callejón sin salida y sin opciones
- Preguntas: ¿que sucedió o a quien o de quien o que se hizo o quien actuó inadecuadamente para que tu creas, o que te hace creer, o para que tu pienses, que eso pasó?
- P.e me entristece la decisión de separarme
 - De quien, que te impide decidir otra cosa, que pasaría sino te separas
 - Es que se acabó la ilusión ... ¿según tu que hizo ella para que tu creas que se acabó la ilusión?
 - Donde podemos ir a comprar mas?
 - **Que tendría que pasar** para que hubiera mas ilusión

Generalizaciones

- El objetivo es ver si la generalización es válida para todos los casos o si tiene excepciones a la regla
- Toda palabra o sustantivo que denote unidades, objetos, actividades, estados.
 - Uno, los demás, todos, necesidades
- Lo que haremos es
 - Preguntar quien exactamente
 - O como exactamente
 - Buscar una excepción a la regla
- P.e. Uno debe respetar las necesidades de los demás
 - Uno, necesidades, de los demás
 - Y además tiene un operador modal de obligación

Generalizaciones

Tipo	Objetivo	Ejemplos
Cuantificadores universales	El cerebro los usa para no volver a pensar sobre lo mismo una y otra vez Todos, ninguna, siempre, nunca, jamás, cualquiera, cada La idea es o exagerar la generalización o buscar alguna excepción que lo rompa	Uno no puede confiar en nadie ¿en nadie, ni siquiera en tu madre o padre?
Juicios generalizados	Cuando el ser humano generaliza sus conclusiones a los demás, la idea es buscar experiencias que no concuerden para que el mismo rompa sus restricciones Estos juicios limitan la capacidad de reacción del individuo Es bueno que, es malo que, es obvio que, es insensato que, es justo o injusto que, es cierto o incorrecto que Preguntas: siempre es...? O hay alguna excepción?	Siempre es malo herir los sentimientos ajenos ¿siempre es malo...? ¿puede haber alguna ocasión en la que debamos hacerlo para ayudarlo a mejorar en algo?

Verbos inespecíficos y lectura de mente

Tipo	Objetivo	Ejemplos
Verbos inespecíficos	La idea es identificar el acontecimiento concreto que produjo la reacción Preguntamos como exactamente o de que manera o que ocurrió exactamente para que concluyera eso	Siempre le demuestro a mi esposo que lo quiero ¿Cómo o de que manera exactamente le demuestras que lo quieres?
Suposiciones o lectura de mente	Las toma una persona sin verificar la experiencia que las originó limitando así la percepción del individuo y su capacidad de reacción. La pregunta es ¿Qué te hace pensar que? O como sabes que? O que te hace pensar que?	Mi esposo es tan manipulador como mi suegro Suposición 1: mi suegro es manipulador Suposición 2: mi marido también ¿Qué te hace pensar que tu suegro es manipulador?

Distorsiones

- Cuando suponemos que la causa de nuestros estados de ánimo o sentimientos esta en otros, pensando que nuestra reacción es la única posible.
- Al no asumir nuestra responsabilidad nos negamos la posibilidad de elegir nuestra respuesta.
- Preguntas:
 - Como consigue fulano que tu tengas esa reacción o sentimiento?
 - Sería igual si fulano no estuviera ahí?
 - Quiero esto decir que fulano te obliga a sentirte así?

Tipo	Objetivo	Ejemplos
Causa y efecto (x = Y) X hace que Y X porque Y X pero Y	La idea es que si cambias la causa cambias el efecto y viceversa. La idea es desconectar x de y Su ausencia hace que me sienta solo X es su ausencia Y es me siento solo	¿Se siente solo siempre que ella no esta? ¿Si ella estuviera se sentiría solo? ¿quiere decir que su ausencia lo obliga a sentirse solo?

El método Grow

- Goals
- Realities
- Options
- Will



Preguntas limitadoras

- Quien es el culpable de esto?
- Porque trata de herirme?
- Desde hace cuanto tiempo permites que continúe esa situación?
- Que tan desesperado o triste te sientes exactamente?
- Que tienes que perder para lograr esto?

Como formular preguntas poderosas

- 1 Contienen presuposiciones potencializadoras que ayudan al cliente
- 2 Suelen comenzar con “que”

a Ejemplos

Que es lo que quieres

Que es lo que te importa

Que es lo que te impide alcanzar este objetivo

b Cuando preguntamos porque nos metemos con los valores así que es mas poderoso comenzar con “que”



Como formular preguntas poderosas

- c La palabra **porqué** implica cierto grado de culpa.
- d Si el cliente pregunta que es lo que debería hacer puedes llevarlo de nuevo a **¿que es lo que quieres?**
- 3 Conducen a la acción y orientadas a las soluciones
- 4 Orientadas hacia objetivos más que problemas, La idea es mover al cliente hacia un futuro diferente y mejor
- 5 Llevan al cliente al futuro en vez de buscar explicaciones en el pasado
 - a Para solucionar una situación no hace falta entender cómo se origino. No necesitas entender como funciona el interruptor para prender la luz, o el calentador para darte una ducha relajante



Preguntas poderosas

- La estructura entonces sería algo como
- **QUÉ ...** hace que la pregunta sea específica y orientada al objetivo
- **TU ...** hace que el cliente asuma la responsabilidad
- **VERBO ...** implica acción o sea que el cliente debe actuar
- **FUTURO POSITIVO ...** que la pregunta conduzca al cliente hacia el futuro que desea en su futuro

Ejemplos de preguntas potencializadoras

- De todos los recursos que tienes cual crees que podría ayudarte más en esta situación? (tienes muchos recursos para usar)
- ¿Qué te impide hacer ese cambio? (puedes hacer ese cambio)
- ¿Cuántas cosas puedes aprender de esto? (puedes aprender de esto)
- ¿Qué harás diferente la próxima vez? Es la continuación de la anterior.
- ¿Qué otras opciones tienes? Supone que el cliente tiene opciones
- ¿Qué puedes hacer para que eso cambie? Presupone que el cliente puede cambiar las cosas
- ¿Qué podría impedirte realizar esa acción? Lleva al cliente al futuro y le muestra posibles obstáculos.
- ¿Qué estás dispuesto a abandonar para lograr esto? Supone que hay que abandonar algo y el cliente está dispuesto a hacerlo.
- ¿Qué es lo que no estás dispuesto a cambiar? Asume que es posible cambiar y depende del cliente
- ¿Qué tratabas de conseguir al hacer esto? Cuando algo no salió como se esperaba, se enfoca en los resultados y se interesa por la intención ya que puede haber habido buena intención aunque los resultados no lo fueran.
- ¿Qué hay de bueno en la situación actual? Busca ecológicamente que hay de bueno que valga la pena conservar

Preguntas ecológicas ante un objetivo

- **¿Qué es lo peor que podría suceder si hicieras esto?** Le ayuda a evitar posibles consecuencias negativas, también para darse cuenta de que el futuro no es tan catastrófico como parece. Es una pregunta útil para planeación catastrófica y que saber que podrá manejar el peor escenario lo prepara y refuerza su confianza en si mismo.
- **¿Qué es lo peor que podría suceder sino hicieras esto?** Confronta al cliente con el hecho de que no tomar una decisión es decidir a favor de mantener el statu quo y que piense en las consecuencias de no actuar.
- **¿Qué es lo mejor que podría suceder si hicieras esto?** Puede llevar a encontrar que el resultado esperado no es tan brillante como el hubiera deseado.
- **¿Qué es lo mejor que podría suceder sino hicieras esto?**



Herramienta el cuadro ecológico de metas



Preguntas para proseguir

- ¿Qué más observaste?
- ¿Cómo dirías eso si no te importara mi opinión?
- ¿hay algo más que quieras explorar, aparte de lo que ya me has dicho?
- ¿Hay algo que no me estás diciendo?
- ¿Hay algo que no estamos viendo, o algo que no nos estamos preguntando?



Preguntas que mantienen la sintonía

Aviso la pregunta

- ¿Quisiera preguntarte algo...?
- ¿me pregunto si...?
- ¿me gustaría saber...?
- ¿te importaría decirme...?
- Déjame ver si te estoy
entendiendo bien...



Técnica interrogatoria para precisar información

Y de paso para romper muchas creencias limitantes

Primer nivel

PRESUPONER Primer nivel P.e. Soy de mala suerte		
De existencia	Que tiene que existir o ser cierto en su mente para que me diga que eso es verdad	Cree que existe la suerte buena y mala
De verbo o acción	Que sucedió o que es posible que suceda en su mente, cual es el verbo	“Soy” o sea que puso la mala suerte en su propia identidad
Causalidad	Se expresan o estan implícitas, o le sucedió o a laguien cercano o alguien se lo enseñó	Le ha ido mal o por lo menos eso cree esta persona, o no le ha ido como ella quiere que le vaya

Segundo nivel

El objetivo de este nivel es precisar la información			
Responsabilizar a la persona de sus postulados o creencias		¿según quien? ¿según que criterios?	
Cuestionar como obtuvo la información		¿en que te basas?	
Determinar la estrategia de realidad		¿Cómo lo sabes?	
Performativo perdido	No se le atribuye la acción a alguien	La depresión causa estragos	Depresión de quien? Estragos a quien?
Estrategia de realidad Lectura de pensamiento	Que te den argumentos o experiencias que los llevaron a esa conclusión	Seguramente me va a decir que no le gusta mi forma de vestir	¿Cómo lo sabes? ¿en que te basas? ¿según que criterios me dices eso?

Terçer nivel

El objetivo es cuestionar la creencia limitante de la persona buscando que tambalee o incluso cambiarla

Las preguntas son: ¿Qué pasaría si...?, ¿Qué te lo impide?, ¿Cómo sería si...?, ¿Qué tendría que pasar para que ...?

Patrones lingüísticos propios de este nivel			
Operadores modales	Tengo, debo, puedo, deseo o necesito	La persona esta encerrada en una sola opción, hay que darle opciones	Que pasaría si...? Como sería si...?
Cuantificadores universales	Los, las, todos, nunca, jamás, siempre o ninguno	La idea es disminuir la generalización a casos puntuales	Cuales, Quien o quienes, Cuantos
Nominalizaciones	Tomar un verbo o cosa y volverlo persona con poderes sobre mi vida	La idea es cuestionar la creencia o ridiculizarla	Que sucedió que te hace creer que eso es así? o... Ridiculizar
Causa y efecto	X lleva a Y	Si rompemos la causa rompemos el efecto	Buscar una excepción donde se da una y no la otra
Equivalencia compleja	X significa Y	Averiguar el significado exacto para el otro	Para ti que significa exactamente ...?
Comparaciones	Determinar el marco		Comparado con quien o con que?

Método de conversación

Goal (objetivos y metas)
Reality (explorar realidad y creencias limitantes)
Options (Opciones)
Will (compromisos de acción o cambio)

Sintaxis de una pregunta

Que ... Definir el objetivo de la conversación
Tu ...hacer al otro responsable de su vida
Verbo ... invitar a la acción
Futuro positivo

Responsabilizar a la persona de sus creencias y afirmaciones

Según quien?
Según que criterios?
En que te basas?
Si se esconde detrás de advervios como eveidentemente o obviamente o desafortunadamente
Evidentemente para quien?
Obviamente para quien o basado en que?

Performativo perdido

La frase no precisa el quien hizo algo o que pasó
Quien exactamente?
Que exactamente?
Cual exactamente?

Operador modal de obligación

La persona expresa “debo, toca, hay que, me toca” y significa que algo le paso a ella o a alguien con influencia en ella y eso la limita mentalmente
Que pasaría si ...?
Que pasaría sino?
Y si se hace...?

Tambien puedes usar la herramienta para lidiar con incertidumbre

Que es lo peor que puede pasar si lo haces?
Que es lo peor que puede pasar si no lo haces?
Que es lo mejor que puede pasar si lo haces?
Que es lo mejor que puede pasar si no lo haces?

Operador modal de posibilidad

La persona expresa “no se puede, es imposible, nadie puede” y significa que algo le paso a ella o a alguien con influencia en ella y eso la limita mentalmente
Qué te lo impide?
Cómo sería si se pudiera?
Qué tendría que pasar para que se pudiera?
Cómo se podría?

Buscar un modelo que tenga la habilidad

Nominalizar

Convertir una persona, no animal, no cosa, en un ser independiente y entregarle el poder de nuestra vida y de nuestros resultados
Que pasó que te hizo creer eso?
A quien le pasó sino fue a ti?
Que tendría que pasar?
Como sería si?

También puedes ridiculizar p.e.
Se acabo la ilusión ... donde podemos ir a comprar mas?
La mala suerte te persigue, donde estas que no la veo detrás de ti, cojamos a la mala suerte entre los dos y la sacamos de aqui

Lectura de pensamiento

Cómo lo sabes?
Que ha pasado o has visto, oído o sentido para que creas eso?
Hay que convertir sus juicios en hechos o comportamientos observables

Cuestionar juicios o creencias limitantes

En que te basas?
Cómo lo sabes?

Identificar valores que la persona busca

Porque es tan importante eso para ti?
Si consigues eso que te aportará?

Generalizaciones

Cuando la persona utiliza palabras como todos, los, las, uno
Quien exactamente?
Que exactamente?
Cual exactamente?
Hay excepciones?

Verbos inespecíficos

Conclusiones o juicios basadas en verbos muy generales, por ejemplo mi jefe me humilla
Cómo exactamente te humilla?
Que pasa exactamente para que tu creas que ...?

Conclusiones limitantes

A = B Puede haber una
A hace que B excepción?
A porque B Puede haber A sin B o B sin A?

A pero B

Esta modalidad hace que el cerebro una las dos cosas como si fueran una sola, basta reemplazar el conector pero por un Y y la mente interpreta las dos cosas por separado rompiendo parte de la limitación

Preguntas para proseguir

Que mas observaste? Hay algo mas? Hay alguna pregunta que no nos estamos haciendo?
Para mantener la sintonía en una conversación difícil
Me pregunto si ...? Quisiera preguntarte esto a ver que piensas? Déjame ver si te estoy entendiendo bien?

Preguntas poderosas

1 Grow

Definir el objetivo

- ¿que quieres?
- ¿Que quieres en lugar de lo que tienes?
- Que ... tu ... verbo ... futuro positivo

4 Will

Compromisos
Definir acciones

- Que acciones podrías emprender
- Cual es el siguiente paso?

3 Opciones

Explorar opciones

- Que opciones tienes?
- Que te gustaría en lugar de esto?
- Que más podrias hacer?

2 Reality

Explorar lo que está pasando

Juicios o creencias limitantes
Adverbios... (mente)
Conclusiones basadas en verbos inespecíficos
p.e me humillan o me hacen mal ambiente

- Según quién?
- Según que criterios?
- En que te basas?
- Como lo sabes?
- Cómo exactamente
- Que has visto, oído o sentido para que concluyas esto?
- Que pasó exactamente para que tu creas esto ...?

Hay que ...
Toca ...
Debo ...

- Que pasaría si?
- Que pasaría sino?
- Y si lo haces ...?

No puedo ...
Es imposible ...
No se puede ...

- Que te lo impide?
- Como se podría?
- Que tendría que pasar para que se pudiera?

Generalizaciones
todos ... siempre ...
los/las

- Exactamente quien o que o cual?
- Hay alguna excepción?

Se refiere a otra(s) persona(s)

No precisa quien le hizo o que pasó

- Quien hizo que?
- Que pasó?

Lectura de pensamiento
Conclusiones sobre lo que piensa otra persona

- Cómo lo sabes?
- Que has visto, oído o sentido para que concluyas esto?
- Que pasó exactamente para que tu creas esto ...?

Conclusiones limitantes
A significa que B
A hace que B
A por causa de B

- Buscar una excepción
- Buscar un A donde no ocurre B o un B sin A

Obtener más información

Mantener la conversación y obtener más información

Preguntas difíciles

- Me pregunto si ...?
- Quisiera preguntarte esto a ver que piensas?
- Déjame ver si te estoy entendiendo bien?

- Que mas observaste?
- Hay algo más?
- Hay alguna pregunta que no estamos haciendo?

Identificar valores cuando la persona expresa que quiere alcanzar algo y queremos encontrar el valor que la impulsa

- Si lo consigues que te aportará?
- Porqué es tan importante esto para ti?