

TRABAJO DE MASTER EN COACHING CON PNL

Cristina Padilla

Profesor: Esteban C.Hansen

Instituto Excel Coaching Bilbao 2013 – 14



¿Qué es el coaching con PNL?

La palabra coaching es un anglicismo que procede del verbo “*to coach*”, (entrenar), y consiste en ayudar, guiar y/o entrenar a una persona o grupo de personas, con el objetivo de alcanzar una meta o desarrollar una habilidad específica.

Si hay algo que cabe resaltar como característica principal del coaching, es que el coaching no intenta formar y mucho menos dar consejos al cliente, ya que parte de la premisa de que cada persona tiene todos los recursos en su interior para superar obstáculos o alcanzar aquello que anhela. El coach, tan sólo va a ayudar a su cliente a organizar esos recursos, y a través de una serie de preguntas claves, (herramienta principal del coach) guiará al cliente para éste encuentre sus propias soluciones.

La cualidad esencial de todo coach ha de ser la escucha. Sin escucha no hay coaching. Y me refiero a escuchar con atención, no sólo oímos con los oídos, también se escucha con la cabeza y con el corazón. Estoy hablando de **escucha activa**, es decir, la fórmula será: PREGUNTA+ ESCUCHA ACTIVA. Y en ese proceso de escucha activa, es dónde el coach tiene que decodificar muy bien toda la información que el cliente le da, para que en base a esa información, pueda ir formulando la siguiente pregunta, y así sucesivamente.

Otra de las facultades que debe desarrollar un buen coach, es la capacidad de empatía. Ser capaz de ponerse en el lugar del otro, es fundamental para ayudar y acompañar a alguien. No hay que confundir la empatía con dar la razón sin motivos a todo lo que se nos diga. Dicho de otra forma, no tenemos la obligación de estar de acuerdo con todo lo que nos diga un cliente, pero si debemos cultivar la empatía y ser capaces de entender y comprender su postura. Resulta mucho más fácil guiar a alguien cuando nos ponemos en su piel.

Podríamos resumir las funciones de todo coach de la siguiente manera:

- Descubrir, aclarar y definir lo que el cliente quiere alcanzar.
- Estimular el auto-descubrimiento del cliente.
- Suscitar soluciones y estrategias generadas por el propio cliente.
- Mantener en el cliente una actitud responsable y coherente.

Completando el coaching con PNL...

En la mayoría de las ocasiones, cuando alguien no consigue sus objetivos o está insatisfecho con su vida, en gran medida se debe, a que no sabemos gestionar nuestras emociones.

Cómo dice Esteban C. Hansen en su libro, *Juego Mental de Alto Rendimiento*, la clave del liderazgo personal o de un equipo empresarial es la **Gestión del Propio Estado Emocional**, y esto es algo que lo tenemos que hacer con la mente.

En este sentido, en *cómo gestionar emociones*, es cuando la PNL entra en juego para completar el proceso de coaching y guiar a nuestro cliente. Es muy importante que detectemos con qué programas mentales viene nuestro cliente, de dónde procede y cómo hay que programar para que una persona sea efectiva.

Se trata de tener un nivel de control emocional suficiente, cómo para generar la bioquímica y los hábitos adecuados, que nos lleven al éxito con nosotros mismos y con los demás.

Es importante recordar que en los procesos emocionales intervienen varios factores:

- Un antecedente interno o externo
- Una sensación corporal
- Una interpretación de la situación
- Una reacción emocional

Se puede aprender a detectar nuestros estados emocionales, y con la ayuda de las herramientas de la PNL, hacernos cada vez más expertos en gestionar nuestras emociones.

¿Cómo ayudar a un cliente a romper patrones o creencias limitantes? No es tarea fácil. Pero si tuviese que destacar algo de lo que he aprendido en el curso con Esteban, probablemente me quedaría con la importancia de la calibración o acompasamiento con nuestro cliente en una sesión de coaching. Es muy importante cuidar la relación con el cliente, y ayudarles a “escucharse” para que puedan recoger su propio feed-back interno. Puesto que es en el interior de cada uno es dónde reside la solución, el coach debe hacer todo lo posible para que el cliente bucee en su interior.

Caso práctico:

Marga es una chica de 39 años. Vive aún con sus padres. Es frágil, insegura, y siente temor ante cualquier cambio. Ha vivido toda su niñez viendo como la comparaban con sus hermanos, siempre brillantes y exitosos. El incumplimiento de cualquier expectativa le ha causado una profunda frustración. Vive en una ansiedad permanente y dice “no ser capaz de coger las riendas de su vida”. No encuentra satisfacción en ningún trabajo y con todas sus parejas ha fracasado.

Lo primero que vamos a hacer es trabajar con el sistema de creencias de Marga. Encontramos a una chica que está llena de “creencias limitantes”, y cómo decía Henry Ford, “Tanto si piensas que si, como si piensas que no, estás en lo cierto”. O lo que es lo mismo, “el que cree que puede, puede, y el que cree que no puede, no puede”.

Nuestras creencias pueden ayudarnos a estar más contentos, tener mejor salud, más satisfacción, más dinero...o todo lo contrario, también pueden ayudarnos a estar más tristes, más angustiados, más insatisfechos. Esto es lo que le está sucediendo a Marga.

Aunque, antes de trabajar con el sistema de creencias de nuestro cliente, sería interesante valorar el estado presente de Marga a través del metamodelo del lenguaje, la fisiología, VAKO, detectar sus obstáculos y ver sus recursos.

En primordial saber cuál es el estado presente de alguien, y desde ahí, determinar el estado deseado. Identificar qué queremos y qué me hace sentir bien es fundamental para ir “eliminando interferencias”, y sentirnos mejor.

La mayoría de las creencias suelen sustentarse en valores. Los valores son la razón por la que hacemos algo, y las creencias dirigen nuestro comportamiento. Comportamiento que a su vez, nos ayuda a cumplir con un valor.

Los valores pueden conducirte al dolor o alejarte del placer. También lo contrario.

Puede haber valores, sobre todo aquellos que se forjaron en nuestra infancia, y con tendencia a alejarnos de algo, (cómo le pasa a Marga) que llevan consigo mucha carga emocional, y nos genera un conflicto con nosotros mismos.

A través de la técnica de la Línea del Tiempo, podemos liberarnos de la carga que nos supone estar aferrados a ciertos valores, o al menos a manejarlos sin que nos contaminen en exceso. No se trata tanto de que dejen de afectarnos.

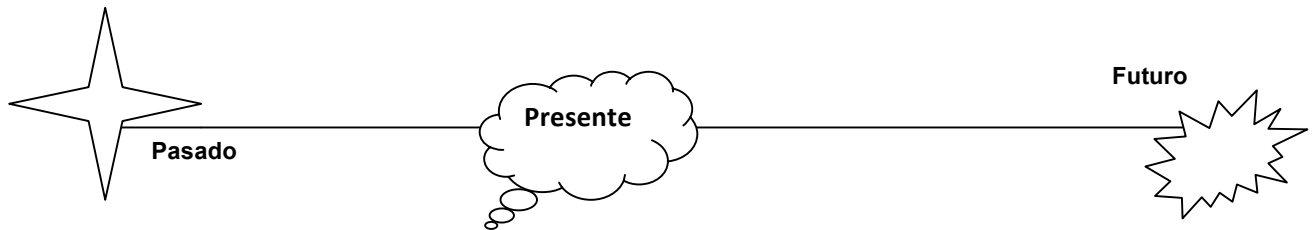
Creo que es más útil tomar conciencia de aquello que nos paraliza, y desde ahí, desde la aceptación, aprender a gestionarlo.

Metodología:

- **Fijamos 5 sesiones de coaching con PNL. Una sesión por semana:**
 1. **Valoración del estado presente.** Metamodelo de lenguaje, VAKO, revisión ocular. Fijar el estado deseado, determinar objetivos.
 2. **Revisar el sistema de creencias.** Practicar cómo cambiar creencias (haciendo muy luminosas y muy grandes las “buenas”, y alejando y/o haciendo pequeñas las que no me “sirven”)
 3. **Técnica de relajación con hipnosis Ericksoniana.** Recogemos del inconsciente los recursos que necesitamos. Lo podemos potenciar con anclaje. Se puede sugerir a la paciente que practique relajación progresiva desde su casa, le ayudará a calmar la ansiedad.
 4. **Triple círculo de excelencia.**
 5. **Técnica de la línea del tiempo.**

Viajando en el tiempo:

He elegido la última sesión que tengo con Marga para describir en qué consiste la Técnica de la **Línea del tiempo**. Viajando por “nuestra línea del tiempo” podemos recoger nuestros recuerdos, experiencias negativas, fracasos, problemas y hacerlos más pequeños y/o alejarlos. De la misma forma, nos podemos anclar a recuerdos positivos, a algún momento de éxito que hayamos vivido, e imaginar un futuro placentero y exitoso. Imaginar cómo puedo hacer algo probable, ayuda a que pase. Einstein decía: “La lógica te lleva de la A a la Z, y la imaginación dónde tú quieras”. Imaginar con detalle que un deseo se cumple, es el primer paso para que se haga real.



1. Buscamos un lugar tranquilo dónde la persona se pueda relajar. Le pedimos que piense en un recuerdo negativo, algo que le haya hecho sufrir en el pasado. Mejor con los ojos cerrados. En este primer paso, la persona se sitúa en el presente. (Este ejercicio se hace de pie, y con ayuda de papeles dibujamos una línea del tiempo en el suelo: pasado, presente y futuro).
2. Le preguntamos a nuestro inconsciente cual es la raíz del problema, y nos concentramos en la respuesta. El coach puede preguntarle a la paciente, por ejemplo: ¿Sería útil o estaría bien dejar que se fuera la frustración o la ira?.
3. Cuando hayamos llegado al origen del problema, y tengamos localizado que fue lo que suscitó la insatisfacción, “volamos” a través del tiempo, de manera que la paciente alcance a ver su pasado y su futuro.
4. Situamos ahora al cliente, entre el pasado y el presente. Justo en el momento en que tiene lugar la raíz del problema, o “suceso desagradable”, y le pedimos que observe que vió, que sintió, que ruidos había, que colores veía, etc...En este punto, le pedimos al inconsciente que aprenda lo que necesite de ese momento, para después librarnos de las emociones negativas.
5. Nos situamos ahora, justo antes del suceso desagradable, 10 o 15 minutos antes de que pasará aquello que queremos resolver. Le pedimos al cliente que observe dónde estaba, qué veía, que sentía...
6. Nos situamos ahora en el pasado, de manera que podemos ver nuestro presente delante de nosotros y también podemos ver el momento “origen del problema”. Fíjate dónde está la emoción negativa, dónde se siente, e intenta hacerla más pequeña, alejarla, soltarla. Conviene hacer varias respiraciones, y con cada exhalación soltamos todo lo negativo. Tomamos el tiempo necesario para liberar y soltar todo lo negativo. No hay prisa. Conviene permanecer

en esta ubicación (pasado), el tiempo que necesite la persona para liberarse de toda emoción negativa.

7. Cuando sintamos que nos hemos alejado de las cargas negativas, nos situamos de nuevo en el presente.
8. En la ubicación presente, conectamos con algún momento dónde nos hayamos sentido, seguros, exitosos, felices...observamos que veíamos, que sentíamos, que oíamos y hacemos más grande y más luminosa la escena. Nos tomamos un tiempo para recoger todos los recursos que sabemos, vamos a necesitar para estar bien, y con cada inspiración nos llenamos de energía positiva.
9. Nos situamos ahora en el futuro, e imaginamos cómo podríamos actuar ante una “emoción negativa”. Llegados a este punto, si se ha hecho bien la técnica y hemos escuchado a nuestro inconsciente, deberíamos habernos liberado de la carga negativa que hemos alejado, y recoger los recursos “luminosos” de los que ya sabemos que disponemos, para gestionar una situación incómoda. Imagínate una situación del futuro donde diriges tus emociones a tu favor, y estás seguro de hacerlo bien.

Nota final:

No es nada fácil cambiar el sistema de creencias, y a todos nos cuesta salir de nuestra “zona de confort” y liberarnos de lo que nos oprime. Pero si queremos obtener resultados diferentes, habrá que actuar de forma diferente. Tendemos a alejarnos de lo que no queremos, y con Esteban he aprendido que es mejor acercarme a lo que quiero, que alejarme de lo que no quiero.

Gracias Esteban C. Hansen por ayudarnos a abrir un poquito más la mente, y a descubrir que hay caminos dentro de nosotros mismos, para ser quienes realmente queremos ser. Gracias por hacer de tus clases un viaje ameno y apasionante. Y cómo bien nos decías, ahí fuera no hay nada, o muy poco...todo está dentro de ti.