

MODULO 3

PREGUNTAS PODEROSAS EN EL COACHING

El coaching es una práctica profesional crecientemente solicitada. El coach basa su método en un ciclo de dos habilidades clave: **Preguntar y Escuchar**. Es demasiado simplificar, porque en realidad hay mucho más en juego, pero básicamente estas serían las dos competencias clave, **entre otras**. Las preguntas en **coaching** son un tema central (en coaching individual y en **coaching de equipos**), tanto que se les llama “**preguntas poderosas**” por el impacto que crean en en la otra persona. Hoy me gustaría hablar algo más de esta competencia y ofrecer una lista de los tipos de preguntas que utilizamos en coaching...

Preguntar bien es un arte. Esto lo sabe cualquier persona que se haya introducido en el mundo del coaching. Si redujéramos “al máximo” la definición de coaching diríamos:

Se trata de hacer las preguntas adecuadas, de la forma adecuada y en el momento adecuado

Preguntar de forma que ayudemos al cliente a reflexionar, replantearse y pasar a la acción es lo más importante en coaching. En el proceso de coaching debemos considerar que las **personas tienen recursos y soluciones a los temas que plantean**, sólo que es posible que todavía no hayan encontrado estas soluciones (lo que diferencia al coaching del mentoring), por lo tanto, creemos que ellos pueden encontrar respuesta para conseguir sus objetivos profesionales y personales.

En coaching los clientes ya se han hecho muchas preguntas antes de acudir a un coach, por lo tanto el objetivo de las preguntas del coach no será tanto el averiguar información o soluciones para resolver el asunto, sino en ver la forma en la que el cliente formula y estructura el asunto. En consecuencia, el coach no se centra en los temas o problemas que el cliente expone, sino más bien en la forma en la que el cliente los define, les da forma y se relaciona con ellos. **El coach no se centra en los detalles de las situaciones**

del cliente, sino más bien en la forma en la que este se enfrenta a ellas. Es útil por lo tanto, ayudar al coachee (la persona que recibe el proceso de coaching o cliente) a “replantear” su forma de definir un asunto, considerar un problema o pensar en una meta.



Preguntas hay de muchos tipos en coaching. Hoy me gustaría que conocieras un poco más esta disciplina mediante un repaso a los tipos de preguntas.

Las preguntas poderosas tienen las siguientes características:

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.

Tipos de preguntas poderosas en Coaching

Preguntas simples y abiertas

- *¿Qué quieres conseguir?*
- *¿Qué te lo impide?*
-

Las preguntas breves y sencillas tienen más impacto sobre los coachees, ya que no dan lugar a perderse, no hacen pensar demasiado, sino que van al foco del asunto, son “minimalistas”. No es lo mismo preguntar:

- *¿Qué opción prefieres?*

Que:

- *¿De todas las opciones posibles que ahora mismo tienes sobre la mesa, cuáles crees que son las más interesantes para ti?*

Las preguntas abiertas se caracterizan porque invitan al cliente a abrir mucho más su conciencia y buscar nuevas soluciones.

No son preguntas que se puedan responder con un “sí” o con un “no”. Cuando los coaches en formación se inician en el mundo del coaching suelen cometer el error de hacer demasiadas preguntas cerradas, lo que provoca que sus sesiones de coaching parezcan “conducidas” hacia una dirección y en las cuales no hay una apertura real y suficiente por parte del coachee. En coaching las preguntas abiertas se utilizan la mayor parte del tiempo, sobretodo porque ofrecen al cliente un amplio abanico para **crear nuevas posibilidades**. Las preguntas abiertas son ideales para empezar a hablar sobre un tema y profundizar en él. Podemos utilizar preguntas cerradas para otros propósitos, pero son pocas veces las que se utilizan.

- *¿Te gustaría que tu equipo estuviera más motivado?* (Cerrada)
- *¿Qué te gustaría conseguir con tu equipo?* (Abierta) Esta pregunta no impone limitación.
- *¿Estás motivada?* (Cerrada) Esta pregunta no invita a profundizar
- *¿En qué medida estás motivada?* (Abierta)

Una pregunta cerrada oportuna puede provocar o confirmar una decisión o conclusión.

- *¿Lo harás?*
- *¿Lo comunicarás a tu socio?*

Una pregunta cerrada realizada a destiempo hará que el cliente se bloquee y no pueda profundizar en el tema que se está tratando.



Para determinar el perfil del cliente y tenerlo en cuenta al diseñar el plan de acción personalizado

- ¿Qué te encanta?
- ¿Qué odias?
- ¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre? ¿Qué es lo que más te gusta de hacer eso?
- ¿Qué te sale bien y fácil?
- ¿Qué te cuesta trabajo?
- ¿Cuáles son tus fortalezas / dones / talentos?
- ¿Qué cosas te cargan / descargan las pilas?
- ¿A quién admiras y por qué?
- ¿Cuáles son los defectos que te molestan de los demás?
- ¿Cuáles son tus formas de auto-sabotaje?

Preguntas que invitan al coachee a decidir sus objetivos

- *¿Qué te gustaría conseguir?*
- *¿Cuáles son tus objetivos?*
- *¿Qué metas te has planteado?*
- *¿Qué quieres?*
- ...

Preguntas que invitan a visualizar el futuro

- *¿Cómo te ves en diez años?*
- *¿Cómo te gustaría ser?*
- *Si pudieras proyectarte hacia el futuro ¿Cómo te gustaría verte?*
- *¿Cómo imaginas el futuro de este proyecto?*
- *Imagina el futuro ideal de esta relación ¿Cómo te gustaría que fuera?*
- ...

Preguntas que crean posibilidades

- *¿Qué pasaría si pudieras?*
- *¿Qué pasaría si no hubiera límites?*
- *¿Cómo sería el futuro si tu empresa innovara tanto como tú quieres?*
- *¿Cómo sería todo si este conflicto no estuviera presente?*

- *¿Con qué recursos te gustaría contar?*
- ...

Preguntas de coaching para reconectarlo / ayudarlo a encontrar un rumbo

- *Si lo que tienes ahora no te gusta ¿cómo crees que debería ser?*
- *¿Cómo se sentiría tener idea de para dónde vas?*
- *¿Cómo te imaginabas que iba a ser tu vida?*
- *¿Qué te gustaría que pasara hoy que no esté pasando?*
- *Si tu situación financiera estuviera solucionada de por vida ¿qué te gustaría hacer que te hiciera sentir útil?*
- *Si tuvieras una varita mágica...*
- *Si fueras a vivir tu vida a tope ¿de qué sería lo primero que tendrías que deshacerte?*
- *¿Habría algo que de tener más / menos marcaría alguna diferencia en tu vida?*
- *¿Qué estás soportando o tolerando actualmente que no te haga feliz?*
- *¿Qué quisieras hacer antes de morirte?*
- *¿Qué te daría más paz?*
- *¿Qué te pondría una sonrisa en la cara?*
- *Tu vida sería perfecta de no ser por...*
- *¿Qué te gustaría que dijera tu epitafio?*

Preguntas que sacan a la luz las limitaciones

- *¿Qué te lo impide?*
- *¿Qué se está interponiendo en tu camino?*
- *¿Qué limitaciones te encuentras?*
- ...

Preguntas que profundizan en los sentimientos y emociones

- *¿Cómo te sientes?*
- *¿Cómo te hace sentir este conflicto?*
- *¿Qué sientes cuando piensas en ello?*
- *¿Qué emociones hay dentro de ti cuando hablas de esto?*
- ...

Preguntas que dan la responsabilidad al coachee

- *¿Qué resultados quieres conseguir hoy?*
- *¿Qué vas a hacer?*
- *¿En qué medida estás comprometido con esto?*
- *¿Cómo te gustaría terminar esta sesión?*
- ...

Preguntas que hablan de la situación actual

- *¿Dónde te encuentras?*
- *¿Del 1 al 10 cuál es tu nivel de satisfacción con tu salud?*
- *¿Cuáles son las características de la situación actual?*
- *¿Cómo te sientes en este momento?*
- ...

Preguntas que nos hablan de próximas acciones

- *¿Cuál es el próximo paso?*
- *¿Qué acciones te ayudarían a conseguir tu objetivo?*
- *¿Qué pequeño paso sería importante dar?*
- *¿Qué vas a hacer de aquí a la próxima sesión?*
- ...

Preguntas que nos hablan de distintas opciones

- *¿Qué opciones tienes?*
- *¿Que alternativas hay?*
- *¿Qué distintos escenarios te puedes encontrar?*
- *¿Qué formas tienes de abordar este asunto?*
- ...

Preguntas de coaching para que el cliente encuentre soluciones propias

- *¿Cómo te puedo ayudar yo?*
- *Si te estuvieras oyendo ¿qué consejo te darías?*
- *Suena interesante... cuéntame más*
- *¿Con qué palabra resumirías el asunto?*
- *¿Cuál sería la mejor pregunta que yo te podría hacer para despejar la situación?*
- *¿Qué es lo que necesitarías en este momento?*
- *¿Cómo quieres que reaccione si te sorprendo haciendo eso?*

- Darle 5 segundos de silencio para que se oiga pensar. No hay que sentirse mal si no responde inmediatamente, probablemente sólo está articulando.

Preguntas que nos hablan del plan de acción

- *¿Qué acciones habría que incluir en el plan?*
- *¿Qué pasos serán necesarios para conseguir su objetivo?*
- *¿Cuales serán los principales hitos en el camino?*
- ...

Preguntas para pedir permiso y profundizar

- *¿Puedo interrumpirte?*
- *¿Puedo decirte qué me dice mi intuición?*
- *¿Puedo hacerte una pregunta sobre este tema?*
- *¿Te importa si intento reformular lo que he comprendido?*
- *¿Puedo decirte lo que siento?*
- ...

Preguntas evocan a escenarios ideales

- *¿Cuál sería el mejor resultado?*
- *¿Cuál sería el resultado ideal?*
- *En última instancia ¿Qué te gustaría conseguir?*
- *Imagina que han pasado un par de años, todo ha salido como querías y nos volvemos a encontrar ¿Qué has hecho para conseguirlo?*
- ...

Preguntas que hablan del peor escenario

- *¿Cual es el peor escenario posible?*
- *¿Qué pasaría si no lo consigues?*
- *¿En qué medida estas preparado para fallar en este asunto?*
- *¿Qué podría ser lo peor?*
- ...

Preguntas sobre éxitos pasados

- *¿Cuál fue tu comportamiento en una situación similar en la que tuviste éxito?*

- *En alguna situación similar a la actual en el pasado ¿Cómo conseguiste salir con éxito?*
- *Aunque sea en diferente contexto, ¿Cuándo tuviste la fuerza de voluntad necesaria para superar un asunto similar?*
- ...

Preguntas que añaden metáforas útiles

- *Escuchándote tengo la sensación de que tienes una pesada carga a la espalda ¿Cómo sería si en su lugar tuvieras unas estupendas alas?*
- *Tengo la impresión de que estás metido en una ciénaga con el barro hasta las cejas ¿Cómo sería si pudieras nadar en un mar abierto y cristalino?*
- ...

Preguntas que invitan a cambiar de perspectiva

- *¿Cómo solucionaría una persona en la que confías este asunto?*
- *¿Qué consejo te darías a ti mismo?*
- *Si esto le estuviera ocurriendo a uno de tus hijos en el futuro ¿Qué consejo le darías?*
- *Si vieras esta situación y la trataras con más sentido del humor ¿Qué solución le darías?*
- *Imagina que eres un vendedor muy exitoso ¿Qué harías en esta situación?*
- ...

Preguntas para desestructurar la forma de pensar del cliente

- *¿A qué obedece este comportamiento tuyo?*
- *¿Cuál es el denominador común de los últimos conflictos que has vivido?*
- *¿De qué forma todo lo que me estás diciendo hoy comparte cierta similitud?*
- *Cuando dices esto ¿Qué fuerza interior tuya está actuando?*
- *¿Qué parte de ti no estás teniendo en cuenta?*
- ...

Preguntas de coaching para la toma de conciencia

- *¿Qué cosas tendrías que repetir para asegurarte de que en un futuro vas a volver a estar exactamente en la misma situación?*
- *¿Qué se te cruza por la cabeza cuando piensas en eso?*
- *De seguir cómo vas ¿cómo crees que vas a estar en 10 años?*
- *¿Hay alguna conexión entre lo que estamos hablando y tus valores o principios?*
- *¿Qué te impide hacerlo... qué te estás diciendo?*
- *¿Te estás escuchando? ¿Oíste lo que dijiste?*
- *¿Qué resultado esperas obtener con lo que estás haciendo?*
- *¿Cuáles son las ventajas de hacer / no hacer eso?*
- *¿De qué forma contribuye esto a tu vida? ¿Qué te aporta? ¿Qué sacas?*
- *¿Cómo estás alimentando ese hábito?*
- *¿Ya te había pasado algo semejante?*
- *¿Soltar eso significaría dejar atrás qué cosa?*
- *¿Quién es el que tiene el timón ahora?*

Preguntas que invitan a elegir

- *¿Qué opción de las tres prefieres?*
- *¿Qué camino vas a tomar, el A o el B?*
- *Entre resolver el conflicto, aceptarlo o resignarte, ¿qué prefieres?*
- *¿Vas a reaccionar de forma inmediata o prefieres esperar?*
- ...



Preguntas que ayudan a iniciar una sesión

- *¿Qué tal te encuentras?*
- *¿Qué quieres trabajar hoy?*
- *¿Qué te gustaría hacer hoy?*
- *¿De qué te gustaría que hablásemos?*
- *¿En qué podemos trabajar juntos?*
- *¿Cuál es el resultado que te gustaría obtener de esta sesión?*
- *¿Cómo puedo ayudarte?*
- *¿Qué quieres conseguir en esta sesión?*
- *¿Qué esperas hoy de mí?*
- ...

Preguntas para profundizar en la experiencia

- *¿Cómo te sientes cuando eso ocurre?*
- *¿Qué hiciste para que eso ocurriera?*
- *¿Qué consecuencias tuvo?*
- *¿Qué factores habían en esa situación?*
- *¿Qué es para ti...?*
- *¿Qué sientes al enfrentarse a una situación como esta?*
- ...

Preguntas que ayudan a tomar conciencia

- *¿De qué te das cuenta?*
- *¿De qué eres consciente ahora?*
- *¿Qué has aprendido?*
- *¿Cuál es la conclusión que sacas de todo esto?*
- ...

Las preguntas poderosas son la clave del desarrollo de los coachees. Mediante la utilización de las preguntas los coaches ayudan a los clientes a desarrollar todo su potencial ofreciendo un cambio de perspectiva significativo.

Espero que este listado te pueda ayudar a desarrollar mejor a otros.

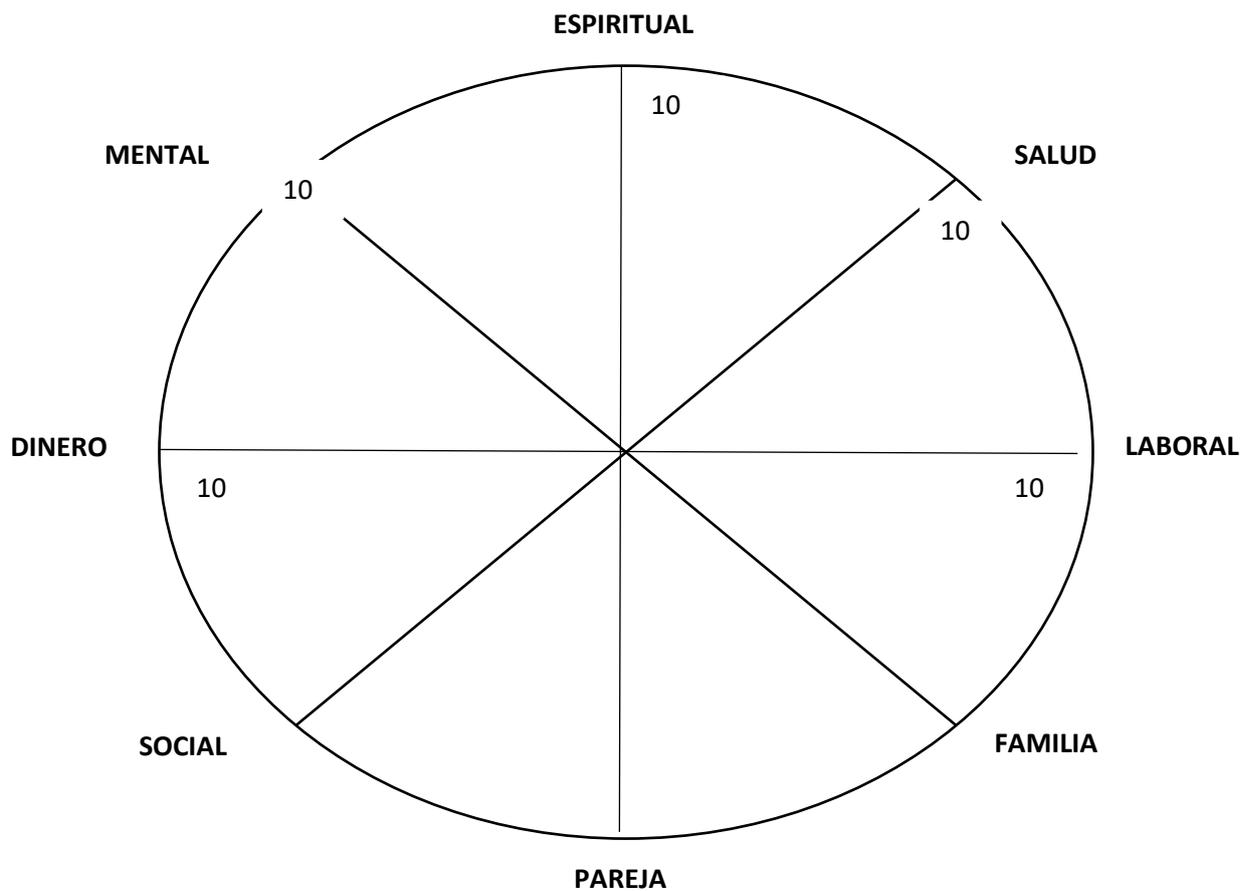
Nuestro admirado [Rilke](#) nos decía:

“Ten paciencia con todo lo que quede por resolver en tu corazón. Procura amar las preguntas mismas, como a cuartos cerrados y como a libros escritos en una lengua extranjera. No has de buscar ahora las respuestas. No pueden serte dadas debido a que no has podido vivirlas. Es cuestión de

experimentarlo todo. **Ahora has de vivir las preguntas.** Quizás gradualmente, casi sin notarlo, encuentres que experimentas las respuesta, Algún día lejano”.¹

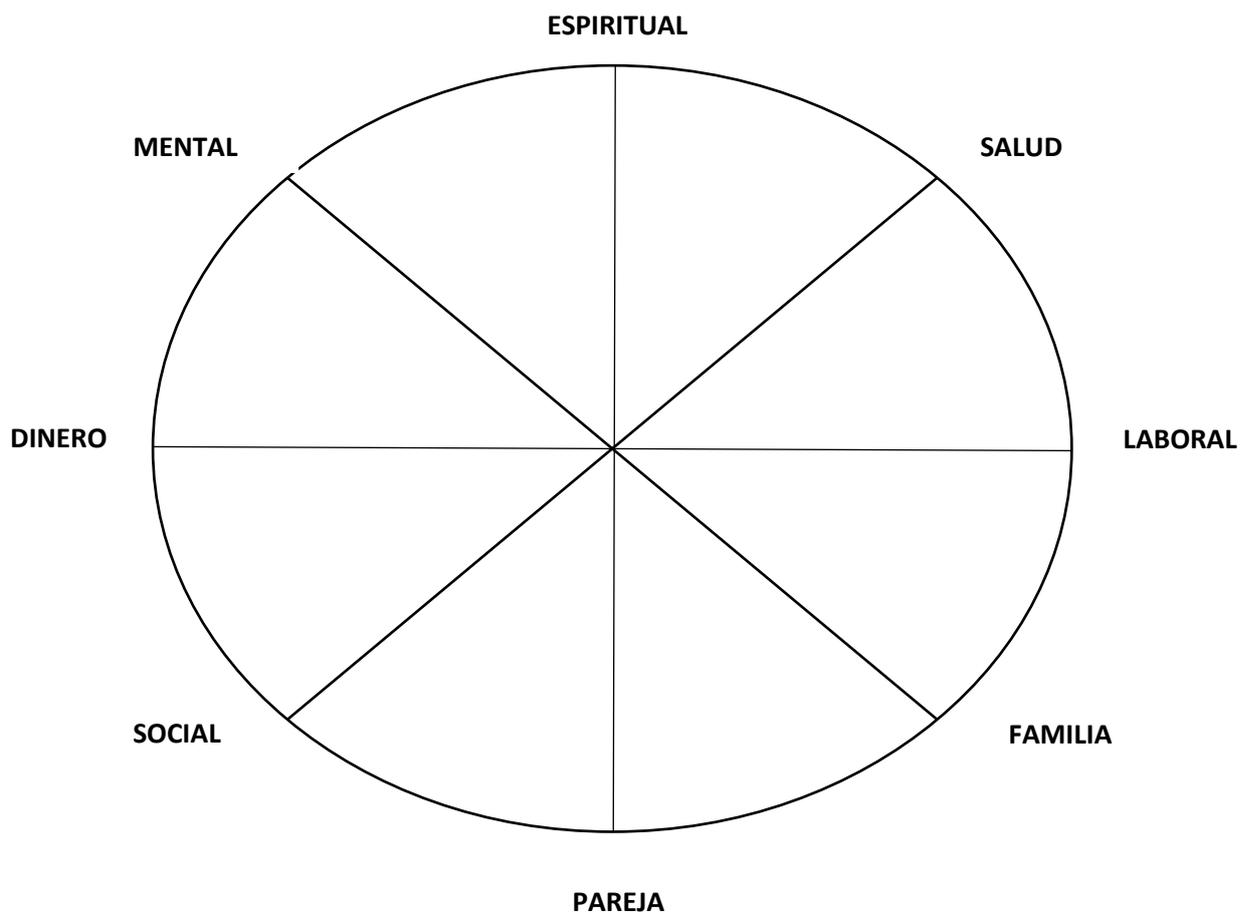
Herramienta de Coaching: La Rueda de la Vida

PRESENTE



¹ <https://www.cesarpiqueras.com/preguntas-en-coaching/>

TALLER FUTURO



OBJETIVOS

1.- Espiritual.....

2.- Salud.....



- 3.- Laboral.....
- 4.- Familia.....
- 5.- Pareja.....
- 6.- Social.....
- 7.- Dinero.....
- 8.- Mental.....

PREGUNTAS PODEROSAS DE AUTO COACHING :

- ¿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...