PREGUNTAS PODEROSAS

El propósito de las preguntas

Dirigir la atención, capacitar a las personas a que accedan a sus recursos, modificar puntos de vista, suscitar curiosidad, evaluar la comprensión, información sobre la realidad del grupo, sus intereses, preocupaciones, etc.

¿Qué pregunta puedo formular que le sirva mejor en esta situación?
¿Qué pregunta es la clave de lo que está ocurriendo?
¿Hay alguna pregunta implícita en lo que está diciendo?

Habilidades interrogativas en coaching

El proceso de Coaching se basa en una estructura de referencia muy específica. Todo el comportamiento del coach y las interacciones, incluyendo las preguntas, deberían reflejar esta estructura de referencia.

La relación que establece el Coach con el cliente es de "igual a igual".

El cliente debe ser considerado como una persona capaz y experto en "su área de gestión".
El coach parte del planteamiento de que el cliente ya se habrá formulado las preguntas sobre la situación que desea cambiar.

No se trata, por tanto, de encontrar soluciones originales en un área en la que el cliente ya posee una experiencia específica, sino de dirigir la atención del cliente a aquellas experiencias que le aporten un nuevo punto de vista sobre aquella situación.

Las preguntas, por tanto, irán dirigidas a que el cliente "reconsidere" su problema, situación de conflicto, contexto o ambición.

Las preguntas del Coach no son para obtener más información del cliente, sino para hacerle sentir, pensar o reaccionar de forma diferente.

Las preguntas del Coach deben representar un "reto".

El Coach no se centra en los detalles técnicos (de contenido) de la situación o contexto problema, sino que exploran la estructura del pensamiento subyacente del cliente en esa situación, para que sea el propio cliente el que redescubra enfoques y recursos nuevos.

Las preguntas más eficaces deben ir dirigidas a aspectos relacionados con cómo el cliente enfoca esa situación.

Muchos clientes sienten la necesidad de compartir con el Coach el dolor o la incomodidad que están viviendo en una situación determinada. Los clientes suelen hablar extensamente de su percepción de los problemas y contextos para explicar por qué se encuentran atascados. No se dan cuenta de que "su forma de percepción del problema" es el principal factor limitativo que les ha llevado a buscar la ayuda de un Coach.

Es paradójico que estos clientes suelen sentir o pensar que su Coach debe lógicamente conocer todos los detalles informativos que definen su limitante estructura de referencia.

Si el cliente está en un pozo, el Coach no podrá ayudarlo si baja al pozo con él.

Para el Coach mantenerse "fuera del contexto del cliente" representa su propio reto: mantener una doble posición de acercamiento (empatía) y de observador.

Respetando al cliente

Las preguntas de Coaching útiles piden permiso a los clientes. Las preguntas solicitando permiso ayudan a los Coaches a recordar regularmente a los clientes que el espacio de Coaching les pertenece.

Antes de introducirse en el espacio "privado" del cliente, los Coaches manifiestan respeto y piden a los clientes "permiso" para entrar. ¿Puedo interrumpirte aquí? ¿Puedo hacerte una pregunta radical? ¿Me permites reformular lo que creo que he comprendido? ¿Puedo compartir contigo una sensación? Permíteme darte una percepción distinta de eso…

PREGUNTAS INTROSPECTIVAS

¿Qué significa para ti “vivir una buena vida”?
¿Se parecen esas acciones a las de la persona que querrías ser?
¿Cómo es una versión más madura, consciente y profunda de ti?
¿Qué es lo que te da más miedo?
¿Qué te haces a ti mismo/a al hacer eso?
¿Te resulta familiar algo de eso?
Y esa sensación… ¿a qué edad se remonta? ¿Cuándo fue la primera vez que recuerdas sentir eso?
¿Cuál fue tu reacción emocional ante eso?
¿Qué es lo que no estas aceptando de esa situación?
¿De qué modo estás luchando con eso?
¿Qué precio estas pagando por no ser feliz?
¿Qué emoción empujabas hacia abajo al hacer eso?
¿Qué pasaría si eso pudieras amarlo?
¿Qué parte de ti estás alimentando con eso?
¿Qué lugar ocupa la felicidad en tu vida?
¿Qué es lo que realmente quieres con eso?
¿Qué te impide ser tú mismo allí?
¿Cuál sería el precio de no dar ese paso?
¿Qué hay detrás de esa sensación?
¿Qué tiene que pasar para que sientas paz en tu vida?
¿En quién te tienes que convertir para llegar a eso?
¿Cuáles han sido tus creencias principales que te han frenado en la vida?
¿Qué verdades no te estás diciendo y también son verdad?
Si tu creyeras plenamente en ti… ¿qué te dirías?

¿Qué/quién te quita la paz, pero siguen allí?

PREGUNTAS ABIERTAS / CERRADAS

Abiertas:

¿Qué quieres hacer ante esa situación?
¿Cuáles son tus opciones?
¿Cuál podría ser tu próximo paso?
¿Qué fecha límite es adecuada para poner en marcha...?

"Y ahora tómate unos instantes para tomar conciencia de la situación y considera cuál o a cuáles pueden ser las preguntas más útiles para ti."

Cerradas:

¿Quieres decidir ahora qué medidas pueden ayudarte?
¿Prefieres A, B o C?
¿Vas a reaccionar de manera inmediata o dejar una semana para que puedas madurar algún aspecto?
La pregunta que te voy a hacer… ¿Te molesta o te estimula?

EL PODER DEL QUÉ

¿Qué asunto quieres tratar (hoy)?
¿Qué otro aspecto es importante?
¿Qué te dirías a ti mismo en esta situación si tuvieras 20 años más?
¿Qué aspectos consideras que están impidiendo tu avance?
¿Qué quiere conseguir en esta sesión?
¿Qué significa para ti esta sensación?

PREGUNTAS ESTRATÉGICAS

Permiten al coachee hacer un análisis más personal, más creativo, original e inesperado de una situación determinada. Están pensadas para ayudar al coachee a pensar "fuera de la caja"

¿Cuál sería tu resultado ideal?
¿Cuál sería el mejor escenario posible?
¿Tu sueño más profundo?
¿En última instancia, tu objetivo?
En un mundo ideal ¿cuál sería tu deseo?
Si la situación fuese perfecta ¿cómo sería?
¿Cómo sería tu objetivo más elevado? Aquel que ni siquiera te atreves a compartir conmigo…

PREGUNTAS MÁGICAS

Si tuvieras una barita mágica ¿qué harías?
Si apareciese un genio ¿qué le pedirías?
¿Qué haría tu héroe favorito?
¿Qué te recomendaría tu mejor amigo de la infancia?
¿Qué te dice tu parte "de niño interior"?
¿Qué piensa tu Ángel de la Guarda?

CAMBIO DE ROL / CAMBIO DE POSICIÓN

¿Qué te dirías si fueras "un director financiero"?
¿Qué te diría tu abogado?
¿Y si fueras tu mujer/marido/jefe?

MOVILIDAD EN EL ESPACIO / TIEMPO

¿Cuál es tu percepción ahora?
¿Qué nuevo consejo te darías a ti mismo?
¿Qué recursos crees que puedes utilizar?

- En otras ocasiones
- En otros contextos
- Otras personas que conoces
- En tu situación ideal
- Imagínate que está solucionado

PASO A PASO

¿Cuál podría ser tu primer paso?
¿Cuál podría ser la primera medida para iniciar este proyecto?
Si dividieses su objetivo en 10 pasos: ¿cuál sería el primero?
¿Cuál es el primer pequeño paso (el menor, más inmediato) que puedes realizar?

EL PEOR ESCENARIO

¿Cuál es la opción peor/más catastrófica/lo peor que puede pasar?
Si la situación empeorase ¿cómo sería?
Si desearas fracasar completamente ¿cómo lo harías?
Si ese fuera tu objetivo ¿cómo conseguirías que su equipo se pusiera totalmente en tu contra?

AFIRMACIONES PARADÓJICAS

Todos los problemas representan grandes oportunidades
Todas las situaciones de crisis presentan cambios positivos y negativos
Todas las parejas problemáticas ofrecen oportunidades de aprendizaje o crecimiento
¿Cuál crees que puede ser el mejor aprendizaje, la mejor oportunidad?
¿Cómo reaccionarías si esta situación negativa fuese realmente la solución a muchos de tus problemas?
Si este problema fuese en realidad una oportunidad de crecimiento ¿qué empezarías a cambiar en ti mismo hoy?
Y si esta persona te estuviese ofreciendo la oportunidad de aprender algo, ¿qué sería?

PREGUNTAS PARA HACER EN PAREJA / RELACIÓN:

Si tu pareja perdiera la memoria… ¿qué sería lo primero que le contarías de vosotros?
¿Por qué crees que se enamoró de ti?
¿Qué significa para ti “vivir una buena vida” o “tener una buena relación”?
¿Cuál es tu mayor miedo acerca de vuestro futuro?
Además de infidelidades y mentiras… ¿qué otra cosa crees que destruye una relación?
¿Qué tendría que suceder para que lo/la miraras a la cara y le dijeras… te quiero?
¿Como tendría que ser vuestra relación?
¿Tú serías tu propia pareja? O ¿tu propio mejor amigo?

¿Cómo utilizar las preguntas del cliente?

Devolver otra pregunta como respuesta (que tenga sentido dentro del contexto)

-Respondiendo con una tarea

-Respondiendo con una metáfora

-Respondiendo con comunicación No Verbal