Feedback de los coaches tras su sesión de coaching solidario

Recurso de aprendizaje

Estas son las respuestas que cada coach solidario ha sacado de su sesión tras una reflexión individual. Son una excelente muestra de lo que sucede en una sesión de coaching, un gran recurso de aprendizaje.

## **Gracias por sus sesiones y por estas respuestas** a Juanjo Lertxundi, Zoubeida Foughali, Melisa Terriza, Nancy Becerra, Domingo Valhondo, Susana Magdaleno, Jaime Martínez, Marta Szczepaniak, Samuel Fernández, Terry McLean, Antonieta Rodríguez-Cardarso, Javier Bescansa, Andrea Caride, Raquel Castro Sá, Guadalupe Regueiro, Claudia Alderete, Alessandra Cuéllar, Amalia Rivas, Begoña Urien, Mónica Cárdenas, Javier Ballesta, Ma José Piñeiro, Maite Torres, Mar Sánchez (Neuromotiva), Oscar Soneira, Digna Hermida, Ángeles González, Marisol Gómez, Elisa Magariños y Javier Amestoy

El feedback se da sobre estas preguntas:

## **¿Cuál fue tu principal recurso como coach? ¿Cuál fue tu principal obstáculo? ¿Cómo lo superaste? ¿Qué aprendiste de la sesión?**

# ¿Cuál fue tu principal recurso como coach?

-Con respecto a las preguntas para mí la fortaleza y recurso que tuve como coach fue la escucha activa y ser consciente de mi estado. Estuve centrada y serena, dejando hablar y que los pensamientos de la coachee discurrieran con naturalidad. La visualización estuvo creo que bien y le ayudó a clarificarse.

- Mi principal recurso fue centrarme en el proceso.

-Mi principal recurso fue la escucha y estar abierta a lo que llegase. Eso me permitió ser flexible y que la coachee encontrase un objetivo que le ayudase a salir de su estado de ansiedad actual.

-Mi principal recurso fue la escucha abierta y tranquila. Para ello he trabajado en mi centro y mi tranquilidad unos minutos antes de comenzar la sesión.

-Escuchar, escuchar, escuchar.

-Tener claro el proceso y la experiencia previa con otros líderes.

-La escucha y la confianza.

-La Escucha y el Estado. También la apertura a realizar alguna sesión más si fuese necesaria, cuestión que quitó mucha de la presión inicial. Finalmente, no hizo falta.

-El estado y la escucha activa.

-Me centré en el clima, en generar ese espacio de confianza, empatía, escucha y atención. Como era una cita a ciegas y una sola sesión para mí era importante generar el clima.

-La escucha activa.

-Escuchar sin duda ninguna.

-La escucha activa y la visualización que le hice a mi cliente para encontrar su meta.

-El estado y la escucha activa.

- La escucha y la atención con el cliente, y estar tranquila para la sesión.

- Las preguntas que lograron que la coachee dejara de mirar hacia el pasado para centrarse en el futuro.

- Preparar la sesión (estado) y seguir el método con disciplina (aunque con flexibilidad).

-La escucha activa y empática y generar un ambiente de confianza.

# ¿Cuál fue tu obstáculo?

-Mi principal obstáculo fui yo misma, hubo algún momento en que me podía el pensamiento de querer tener preguntas "acertadas" y eso me tensaba, pero reaccioné pronto.

- Lo que más me costó fue conseguir que el coachee se centrase en el objetivo en lugar de en el problema.

-El obstáculo que encontré fue manejar la tentación de entrar a hablar sobre la emoción.

-Mi principal obstáculo, era mi lenguaje interno y que no generará juicios.

-Mi obstáculo fue mi miedo a no poder ayudar. Apareció antes de la sesión.

-Pues me sorprendió que solo quisiera que le ayudara a crear un discurso. La sesión duró solo media hora y cuando acabamos empezaron a entrar los juicios.

-Ver demasiado claro el potencial de mi coachee para resolver su dilema me inclinaba a ver con claridad la solución "mi solución".

-Llegar al verdadero objetivo, que no tenía nada que ver con la preocupación manifestada en el cuestionario.

-La complicación para que el coachee hiciera la visualización.

-El obstáculo fue previo a la sesión, tenía dudas de si sería capaz de ayudarla en una sola sesión, primero porque no la conocía, segundo por todo el contexto, tercero por ser por Skype y cuarto porque me interrogaba cuál sería su problemática. El diálogo interno estaba efervesciendo.

-Fue una idea anterior a la sesión, de cómo iría por no ser presencial, pero el obstáculo se convirtió en una oportunidad, una nueva manera de hacer coaching para mí.

-Querer aportar valor.

-Mi cliente tenía conocimientos de Coaching y di por sentado algunos aspectos de la forma de trabajar que tenemos.

-El hecho de no tener contacto físico ni visual fue, a priori, mi principal obstáculo.

- El intentar por momentos en pensar en la solución (mi rol diario suele ser estar buscando soluciones a nuevas ideas o problemas, entonces cuando estoy en rol de coach, tengo que tener cuidado y cambiar el papel), y como hacer la pregunta para que fuese su reflexión y sus soluciones y opciones.

- Definir un objetivo claro, porque la coachee quería cambiar muchas cosas y saltaba rápidamente entre temas, que, aunque estaban entrelazados, eran diferentes.

- Se conjugaron dos circunstancias. Por un lado, el tema a tratar no tuvo nada que ver con el “previsto” y, por otro lado, la tecnología ese día estuvo rebelde, con muchas dificultades para empezar y con 2 o 3 cortes.

-Mi obstáculo fue mi miedo a no cumplir con las expectativas de la coachee y porque represento todo un equipo y mi responsabilidad frente al trabajo hecho por otras personas del equipo.

# ¿Cómo lo superaste?

-Quedé callada buscando mi estado y seguí centrada en la escucha.

-Conseguí superarlo volviendo al proceso y ayudándole a poner el foco en lo que quería.

-Lo superé volviendo al proceso y enfocarme en que buscara los recursos por sí misma para salir del bucle.

-Me ayudó mucho volver todo el tiempo a la escucha abierta. Y mantener el proceso.

-Me concentré en posicionarme en mi estado coach.

-Aceptando que no todos necesitamos lo mismo.

-Tomando consciencia de lo que estaba ocurriendo y volviendo a la escucha sin juicios, centrándome en el proceso. La vuelta a la escucha hizo que "mis soluciones" se difuminasen y, desde la curiosidad, surgieron nuevas preguntas que provocaron reflexión y mayor claridad en mi coachee.

-A través de las preguntas llevar al coachee a reformular el objetivo.

-Con silencio, lo superé silenciándome, escuchando y acompañándola hacia su mejor versión. El obstáculo desapareció cuando apareció ella y comenzamos la sesión, supongo que la respuesta es que ella me ayudó a derribar esos obstáculos en cuanto se generó el clima y todo fluyo con naturalidad.

-Se superó solo, desde el primer segundo de conexión.

-No lo superé del todo, pero me sirvió de ejercicio.

- Recordé algunos aspectos de la forma de trabajar al poco de iniciar la conversación y después fue incluso más sencillo.

- Sin embargo, este obstáculo me lo planteé como un reto y eso me ayudó. Además, esforzándome en permanecer siempre en el estado y potenciando la escucha activa, de forma que pudiese percibir matices del lenguaje que complementaran la información que no podía recibir por otras vías.

- Siendo consciente cuando me venía ese pensamiento y centrarme en lo que me decía y a medida que seguíamos el proceso mejorarlo.

- Con preguntas que le ayudaron poco a poco a hacer foco en lo que realmente quería por encima de todo.

- Reconduciendo la conversación hacia lo que para la coachee era realmente más acuciante. La parte tecnológica, la tomamos como gajes del directo y, simplemente, acordarnos continuar otro día.

-Antes de marcar su teléfono, me centre en el aquí y ahora, foco en el estado coach y foco en la persona y fluir con ella.

# ¿Qué aprendiste?

-Aprendí que en una sola sesión el coachee se puede llevar claridad y plan de acción, si somos capaces de enfocarnos en el objetivo.

-Permitir que sea el coachee el que “dirija” la sesión, asistido por preguntas y poniendo el foco en el objetivo.

-He reforzado que con la escucha y el proceso puedo conseguir ayudar el coachee.

-Confiar en el proceso y en mi estado que, una vez más, me han guiado a buen puerto. Lo aprendo continuamente y cada vez que utilizo el coaching en situaciones que se presentan como un reto.

-Que hay líderes que quieren algo muy concreto y que está bien si para él está bien.

-La relevancia que tiene, en una sesión de coaching, estar plenamente alerta para evitar dejarnos influir por "nuestras soluciones".

-Que el objetivo y el valor que está detrás son la llave de la intervención.

-Lo importante del estado para llevar el proceso. La escucha sin juicio para reconducir el objetivo. Y darme cuenta de que cuando estoy en el estado coach mis miedos anteriores a la sesión desaparecen.

-Otra vez más, la importancia del compromiso, la distancia de 8 a 10 es abismal en el compromiso, es fascinante el poder que tiene una   pregunta en el momento adecuado y con qué agilidad lo visualiza el coachee sin uno tan siquiera pestañear.

-Sobre todo a reforzar la idea de que cuanto se puede ayudar con el coaching. Y cuanto nos aporta.

-Que cuando el coachee quiere algo de verdad, no necesita un empujón, sólo con escucharlo y un pequeño ánimo ya se lanza.

-A que buscar el valor detrás de la meta es lo que mueve montañas y a que los clientes nos enseñan una fuente de recursos espectacular e inagotable. Fortalecer nuestro papel de ayuda en estos momentos tan difíciles también es reconfortante, realmente es una entrega mutua.

- Cómo el estado ayuda a que la sesión fluya. También la importancia de la escucha activa y que aún sin contacto físico ni visual, con un buen estado y una apropiada escucha, la sesión de coaching sigue teniendo mucha fuerza.

-Que con poco el cliente siempre gana nuevas perspectivas que antes no tenía y le ayuda a reflexionar. También a cuidar mucho y ser más consciente en que palabras utilizo al formular las preguntas.

- Aprendí que los problemas grandes a veces se comienzan a solucionar con acciones pequeñas.

- Que la metáfora en una gran herramienta.

-Importancia del aquí y ahora en una sesión. No tener expectativas. Y que acompañar es un arte.