

**UNA SESIÓN DE COACHING
SISTÉMICA INDIVIDUAL
AUMENTADA**

I – INTRODUCCIÓN

En este artículo encontrará un guión completo de una sesión de coaching individual de 45 minutos aumentada con mis comentarios y los de mi cliente.

En enero de 2018, obtuve la certificación MCC (Master Certified Coach) por la ICF (International Coach Federation). La ICF es la asociación más importante a nivel mundial, representa a más de 35000 miembros de coaching en el mundo. Su objetivo es trabajar para que nuestra profesión sea reconocida y registrada. Para ello, ha creado las 11 competencias para ser coach, prueba escuelas para que impartan formación de calidad en la profesión de coach y creó diferentes niveles de certificación. La MCC es el nivel más elevado, para obtenerlo es necesario tener 220 horas de formación ampliada, 2500 horas de coaching de clientes, pasar diferentes test en internet (más de 300 preguntas) y enviar dos conversaciones de coaching en las que dos examinadores verificarán si las 11 competencias requieren el nivel MCC.

Por supuesto, como en cualquier comunidad humana como la ICF, hay cosas buenas y malas, hay egos sobredimensionados, escuelas que están aquí para formar en certificaciones sin ocuparse realmente de hacerse cargo del alumno en su cambio de paradigma, oportunistas ávidos de dinero ... Cuando me di cuenta de que, prácticamente, tenía el doble de lo requerido, entonces hice el balance entre lo bueno y lo malo, y prevaleció lo bueno, después decidí obtener el MCC y trabajar humildemente para que el bien, sea aún mejor.

Este examen es un trabajo en sí mismo, en su práctica, además he trabajado durante más de un año con mi supervisor Maryvonne Lorenzen- MCC a fin de atender mejor las expectativas de la ICF y también mejorar mi práctica. Estoy en supervisión desde que comencé en 2004. He estado en supervisión durante 6 años con Alain Cardon-MCC.

Desde 2010, estoy acreditado por Alain Cardon para desarrollar la escuela de formación Metasysteme que él creó. Comienzo, entonces, un grupo de supervisión en Toulouse y en 2012, una escuela de formación completa en Madrid y Málaga, siendo bilingüe. Hoy en día, esta escuela hispana está en su octava promoción y en 2019, planeamos comenzar en América Latina en español. Nos gusta compartir regularmente nuestras acciones con clientes para desarrollar nuestras investigaciones y descubrimientos sobre el enfoque sistémico.

En el proceso MCC, los audios deben ir acompañados del guión completo y la información del audio. Esta parte administrativa lleva tiempo y hace pensar en su forma de practicar. Como mis audios han sido validados, he querido poner en línea el guión de uno de los audios.

He llamado a este artículo Aumentado, como un pequeño guiño a la Realidad Aumentada (RA). Aumentada, porque mi cliente estaba dispuesto a seguir el juego y añadió sus comentarios, sus percepciones, su visión; y yo añadí mis comentarios explicando el motivo de mis intervenciones, mis percepciones, mis emociones, con algunos aportes teóricos a nuestro marco de referencia de la Escuela de formación en coaching sistémico, Metasystème de Alain Cardon.

Al hacer esto, tengo tres objetivos:

- Permitir comprender cómo es una sesión de coaching para, quizás dar ganas de ser acompañado por un coach sistémico, para ser más eficiente, para pensar de otra forma, salir de su aislamiento, de su limitado marco de referencia de sus hábitos, de entrar en su zona de incomodidad para salir tomando decisiones que pueden ser extraordinarias.
- Dar ganas de realizar esta hermosa profesión y/o saber tomar esta postura de leader-coach, formándose en la escuela Metasysteme de Alain Cardon.
- Dar ganas al coach de obtener su nivel de certificación y así, la profesión aumentará su nivel de competencias.

II – EL CONTEXTO

Por motivos de confidencialidad, el nombre del cliente ha sido modificado, su empresa nunca se menciona y todos los números se han reemplazado por X.

Hace algunos años, he tenido la ocasión de coachear a Noa, el cliente, en otra empresa a través de un coaching de equipo que había realizado. Después, cambió de empresa para tomar la dirección de una área. Hace varios meses, tras su petición, le acompañé para ayudarlo a ser más eficaz en su puesto de director. Ser más eficaz para él, es llegar a los objetivos que le da su empresa, teniendo en cuenta su equilibrio de vida, sin estrés, zen, importante para él, y contando con excelentes relaciones con sus colaboradores. Como información, se financia su propio coaching y no ha querido pasar por su empresa.

Una feliz coincidencia, el día que me llamó, fue el día que decidí volver a mi MCC porque me había rendido. Como hacen muchos directivos, las sesiones de coaching individual se realizan por teléfono con una duración de 30-60 minutos. Durante 18 meses, tuvimos que realizar unas diez sesiones. De hecho, es el cliente quien me envía un mensaje y me solicita un acompañamiento para un tema sobre el que necesita pensar de forma diferente y tomar decisiones de manera distinta. Estas sesiones le permiten mantenerse centrado en su objetivo principal: lograr sus objetivos profesionales y con un equilibrio de vida que le permite estar zen, vivir sin estrés y tener buenas relaciones con sus colaboradores. Estas demandas no son regulares, mi cliente puede pasar 6 meses sin llamar y durante 3 meses tendremos 4 sesiones. Estas peticiones pueden ser muy profesionales, y a veces muy privadas, en cualquier caso, ambas están estrechamente relacionadas.

Después de su primera llamada, le propuse grabar los audios, indicándole que serían escuchados por mi supervisor y también por los examinadores, si decido enviarlos para mi MCC. Como soy consciente de que el simple hecho de establecer una grabación en el sistema modifica los comportamientos, el suyo y el mío, le pedí su consentimiento y todas las sesiones han sido grabadas, para entrenamiento. Estuvo de acuerdo, y sin embargo, por dos veces, no quiso que se grabara porque el tema era demasiado confidencial para él. Lo que quiere decir que el sistema siempre se ve afectado, necesité una decena de grabaciones con este cliente y otros, para llegar a olvidar la grabación.

Por supuesto, me dirijo a los coaches, cualquier acción de coaching es específica y no se puede copiar nada de un cliente a otro, disfrute de este artículo, para verlo de manera global.

III – LA SESIÓN DE COACHING AUMENTADA (Octubre de 2017)

Claude: Hola, ¿Noa?

Noa: Sí, ¡Buenos días, Claude!

Claude: Buenos días Noa, ¿has oído la voz que dice que este coaching está siendo grabado?

Noa: ¡Sí, perfectamente, ningún problema!

Claude: ¿Todo está bien para ti?

Noa: ¡Sí, sí perfecto!

Claude: Entonces, no hay ningún problema para la grabación, sabes que es más para mí, además estoy siendo supervisado y después, esto me servirá también para mi examen MCC.

Noa: ¡De acuerdo!

Claude: Entonces, ¿cómo vas?

Noa: Sí, bueno escucha, bien, un poco estresado en este momento con, siempre lo mismo, un trabajo que es exponencial. Por lo que simplemente son cosas que causan (risas), más bien una buena enfermedad, pero aún así, vamos a intentar avanzar en 2018 porque estoy verdaderamente centrado en el 2018, y te confieso que no tengo una gran visibilidad de 2018, así que ¡es aquí donde necesito avanzar un poco!

Percepción del cliente: inclusión y establecer contacto con el coach, lo que permite liberarme del estrés ambiental, me relajo para entrar plenamente en el coaching...

Claude: De acuerdo, vale. Bien bueno, me contarás eso, entonces dices... el estrés, y lo dices riendo como si fuera un hábito, ¿es normal o no?

Comentario del coach: Tomo tiempo para que el sistema que creamos se estabilice. Me centro en el estrés, porque forma parte de su objetivo del coaching en su conjunto: resultado, equilibrio de vida, zen y sin estrés. El cliente emplea la palabra «enfermedad», no es inocente.

Noa: (risas) Sí, sí lo que más me preocupa es que tengo la impresión de que se vuelve normal, efectivamente es necesario que vuelva a ser anormal de forma rápida porque ¡no puedo mantener este ritmo! Hace 2 meses desde la vuelta de las vacaciones, que deambulo por toda Francia hasta XXXXXX como sabes, y efectivamente, tendré que detenerme de todos modos, porque es necesario que sepa cómo voy a orientar 2018 y cómo la empresa, en la que estoy, va encaminar 2018 y ¿estamos en fase? En realidad, sobre todo ésta es mi pregunta del momento y he solicitado una entrevista con la dirección general, que acaba de despedir con respecto a los directivos actuales, los cuales eran mis superiores jerárquicos, por lo que ya no tengo superiores jerárquicos. Estoy bajo la dirección general y he recibido un correo, todos hemos recibido un correo anteayer que decía: si necesita hablar conmigo, no dude en contactarme. Así que no dudaré (risas) sin embargo, es necesario que prepare un poco eso, y el coaching se centrará un poco en esta entrevista que nunca he tenido con este señor que conozco muy bien. No hay problema pero sé que hay una cierta (eh) ¿cómo diría? (eh) una cierta disparidad entre su visión de las cosas y la mía, y por tanto, es necesario que vea todas las opciones posibles que puedo explorar para prepararme en 2018, ya que en dos meses será 2018, y para mí, dos meses es un plazo muy corto, así ¡ya está! Es una cuestión de tiempo, de contenido, de orientación, de estrategia, y por tanto, es totalmente necesario que pueda aclararme, porque pienso que lo que más me estresa, más allá del trabajo que llevo a cabo en este momento, es más psicológicamente este desconocimiento de lo que sucederá en vista de las últimas decisiones adoptadas bastante (eh) en fin para mí, sin grandes reflexiones, luego puede que me equivoque pero por ahora, prescindimos de personas, no las reemplazamos, no hay (eh) incluso una contratación en curso, en resumen es sorprendente y al mismo tiempo, el margen operativo de la empresa ha aumentado el XX%, por tanto, hay cosas que me llaman la atención a nivel de cifras y a nivel de decisiones, ya está.

Claude: De acuerdo.

Noa: Y a nivel de decisiones ¿qué? ¡Ya está! Probablemente este elemento sea un factor del exceso de estrés, porque soy alguien que en gran medida, acepta el estrés como ya lo sabes, pero hay un determinado límite, y en un momento dado es necesario que se detenga (risas) para que vuelva a ser un buen estrés, porque considero que hay un estrés bueno y un estrés malo, ¡aquí estoy cayendo en el estrés malo y eso, no es bueno!

Claude: De acuerdo, de acuerdo, y en términos de planificación, Noa, vamos a trabajar, vamos a ver todo eso, ¿de cuánto tiempo dispones?

Comentario del coach: Percibo su estrés en su tono de voz, también a través del flujo de sus palabras. Sin pensarlo, me di cuenta de ello en la repetición, adopto un tono de voz muy acogedor y compasivo. Sin embargo, interrumpo a mi cliente porque tiende a contar cosas rápidamente antes de establecer el marco. El riesgo es transformar el coaching en una charla de bar.

Lo entiende, ya que él mismo estableció la norma.

Noa: Bueno, tenemos 45 minutos, ¿está bien o 40 minutos si quieres, en cuatro de diez?

Claude: Cuatro diez nos dará un poco de tiempo, tiempo para (eh) ¿cómo decir? no encuentro la palabra, para aterrizar. Eh, ¿quieres gestionar el tiempo, te lo gestiono? ¿cómo quieres hacer?

Noa : Sí, lo gestionaré, lo gestionaré, está bien.....Son las 16 horas 2.

Percepción del cliente : me gusta la idea de gestionar el tiempo porque es un punto bastante difícil en el ámbito de las reuniones y aprecio entrenarme para hacerlo. Este marco permite conseguir el objetivo más fácilmente y me disperso menos. Lo utilizo mucho en presentaciones o reuniones fuera del coaching.

Comentario del coach: Aquí, el cliente trabajó desde el principio su gestión del tiempo y durante un coaching, le había dado esta responsabilidad de gestionar el tiempo, así es como ha progresado mucho en su gestión del tiempo. En coaching sistémico, denominamos esto: el efecto de las micro-competencias. Era un cliente que tenía muchos problemas para gestionar su tiempo (perdía tiempo en reuniones, su proyectos no terminaban a tiempo, y por supuesto, le causaba un gran estrés porque volvía a casa tarde por las noches). En lugar de pasar horas aprendiendo a gestionar el tiempo, es mucho más eficaz permitir al cliente tener un espacio, como una sesión de coaching, donde gestiona su tiempo. Aprende una micro-competencia que a la fuerza se convertirá en su competencia. Es lo que hace hoy en día. Además, usted podrá observarlo en este coaching, cómo se muestra justo y orgulloso en su gestión del tiempo.

En relación a este pequeño momento que le ofrezco para aterrizar, vincula uno de los coachings que habíamos realizado antes, donde el tiempo se agotó, y el cliente necesitó de un espacio para aterrizar.

Desde el coaching de equipo que había realizado en una empresa en la que el cliente estaba presente (hace varios años), ha adquirido el hábito de acortar los tiempos de sus reuniones y de nuestros coachings en 4 tiempos. Encontrará este concepto de enfoque sistémico de 4 cuartos en este coaching.

Claude: ¡De acuerdo, muy bien! (eh) ¿qué resultados quieres conseguir al final de esta sesión de coaching Noa?

Comentario del coach: Entramos efectivamente en el meollo del tema a través del cuadrante 1 de un coaching sistémico: la creación del contrato.

Noa: Bueno, realmente quiero conseguir la preparación de mi cita para que sea lo más clara posible, para que (eh), para que pueda ser eficaz y (eh) poder, ¿cómo diría? (eh) conseguir el objetivo durante esta cita si puedo decir, puesto que no siempre es fácil (eh), así que, si ya estoy muy dispuesto, me gusta mucho prepararme en estos momentos, es más bien mi ADN. ¡Ya que que me gustaría estar preparado para abordar todos los temas que me importan e intentar tener respuestas enfrente!

Percepción del cliente: El objetivo tiene que ser realmente claro y definido, es el punto de partida del coaching para avanzar hacia un resultado y « abrir la mente ». Este punto no siempre está claro cuando se inicia una reunión, y me gusta reformular el objetivo, el trabajo que resulta siempre es mejor y por tanto, aporta una satisfacción real a todos. Las bases están escritas, aquí se graban. El contrato está establecido.

Claude: De acuerdo.

Noa: Es todo...

Claude: ¿Qué verás al final de estos 40 minutos en que estarás listo?

Comentario del coach: la pregunta sobre los resultados a conseguir al final de esta sesión de coaching se ha convertido, casi, en un hábito entre el cliente y yo. Sin embargo, he obtenido respuestas muy claras y como coach, he podido acompañarlo para ir más allá « fuera de la caja » como se dice. Aquí, a través de su voz, todas sus dudas con los « eh », muestran que no está claro y que el coach deberá acompañar a su cliente a establecer elementos medibles para evitar perderse en una especie de chismorreo, conversaciones entre amigos o un intercambio de coaching superficial, donde el cliente sale con una « aparente » solución pero en realidad, no ha pensado de manera diferente.

Noa: ¡Bah! Lo veré porque (risas) mi nivel de estrés habrá disminuido (risas).

Claude: (risas).

Noa : Claro, es la eficacia del coaching, a menudo me produce este efecto, eso es lo primero, después, lo veré porque habré escrito todos los puntos importantes sobre los que deseo tener respuestas y todo estará estructurado, porque ahora mismo, hay tanta la niebla en mi cabeza que no soy capaz de llevar a cabo una entrevista, ¿cómo diría ?, estructurada y que tenga una lógica (eh) ¡claro!, Ya que, entrar en relación con la persona de enfrente siempre es un poco complicado y también aceptar las preguntas, etc. Por tanto, es necesario que las dirija de forma bastante diplomática, sigue sin ser (risas) mi primera cualidad, aquí se produce un cambio total, ya que, en realidad lo que me gustaría tener, no sé, quizás las 5 preguntas o las 5 líneas en orden, para poder estar más tranquilo en relación a esta entrevista y más sereno en mi cabeza para determinar hacia dónde iremos el próximo año, y cuáles son las posibles opciones, porque aún no estoy seguro de haberlas explorado todas.

Claude : Ok, de acuerdo, si me permites, hay un punto bastante gracioso en lo que dices, siento algo en torno al DG como si no fuera el DG, lo que traes no sería un caso de coaching, lo que puedo entender, entonces ¿cuál es el reto para ti?

Comentario del coach : los « eh » prácticamente han desaparecido, el cliente parece estar seguro en otra vibración. Comparto lo que siento a través de este DG y dejo que el cliente avance a través de este intercambio de sentimientos.

Noa: ¡Ah, sí! ¿cuál es el reto? Pues el reto es muy importante, tienes toda la razón, pones el dedo en el punto más importante del reto, y también respecto a otras personas de mi alrededor, (eh) efectivamente es un reto llevarle a la estrategia de mañana para, entre comillas, salvar mi actividad, en realidad estoy (eh) la palabra quizás es un poco fuerte, pero sinceramente estoy en ello.

(silencio)

Por tanto, al mismo tiempo es un rescate porque las personas me presionan y me dicen: ¿Noa qué vas hacer? ¿Cómo, entre comillas, vas a ocuparte de nosotros? Tengo toda esta presión externa de los empleados que

están a mi alrededor, y que incluso ya no dependen de mí, pero cuentan conmigo, y además tengo el reto del desarrollo de la actividad de mañana, porque es algo que ha tenido un fuerte crecimiento en 2017 (eh), dado que he duplicado el volumen de negocio en 2017, seré capaz de conducirles hacia una duplicación en 2018, pero no tengo la impresión de que me sigan en esta estrategia. Por tanto para esto, aún necesito algunos elementos complementarios, algunos comerciales, algunos asesores, etc. Luego, en primer lugar el reto es el rescate, y ver si continuamos o no. Y si avanzamos, establecer los medios que vamos a aplicar para hacer progresar esta actividad, porque actualmente estamos en un momento crucial. De hecho, lo veo en relación a mi mercado, ya que si (silencio) consigo salvar la actividad ¿cuáles serán los medios ?, por lo que éste es el elemento clave y cuáles serán los objetivos que nos propondremos en 2018, luego éstos son los tres retos sobre los que se deben basar los objetivos, y por tanto, las consecuencias, eh

(silencio)

y el reto DG es que es él quien decide (risas) así que, efectivamente estoy en la puerta correcta y es eso, un poco, el elemento fuerte del... lo siento, hay obras a mi alrededor, lo que quizás produce un poco de ruido, ¿lo oyes o no?

Percepción del cliente : me siento libre y el coaching ha comenzado realmente para mí, creo, y planteo las hipótesis. Es para mí el mejor momento del coaching, porque es un momento revelador e impulsor de ideas.

Comentario del coach : ha habido una serie de silencios muy importantes en su forma de plantear y pausar su demanda. El silencio es el receptáculo que el coach ofrece a su cliente para que, precisamente pueda realizarse. Tenemos por costumbre decir que en una sesión de coaching, del 100% de las palabras, el 80% son palabras del cliente y el 20% del coach.

Claude: No, está bien, está bien, escuché un poco hace un momento pero no me molestó.

Noa: De acuerdo, ok

Claude: Hay algo bastante divertido, me gustan mucho las lecturas sistémicas, ¿hay una relación entre los ruidos, estos retos y este DG? ¿Los ruidos que no he oído?

Noa: (risas) en realidad, no, no hay relación, no, no, cuento con personas que me desbrozan el jardín y realizan la poda y todo eso. (Silencio). Sí es verdad, es interesante (risas) cortamos algunas ramas podridas, hacemos la limpieza fuera, por tanto, está bien después hacer la limpieza dentro, lo encuentro interesante pero realmente no, bromas aparte, la historia del DG es sin duda el principal reto, tengo acceso por primera vez desde X años a esta persona. Por tanto, efectivamente es importante que me prepare, pero además no tendré otras ocasiones, ¿cómo diría ?... ¡es mi única oportunidad!

Percepción del cliente: este efecto sistémico ha sido analizado por mi cerebro a posteriori, incluso varios días después. El coaching a menudo provoca este fenómeno de reflexión a posteriori, así que es una aportación a largo plazo.

Claude: De acuerdo, (silencio) en realidad eso cambia las veces en las que hemos hecho coaching cuyo tema era para tratar con un N-2 o -3 quien a partir de aquí ibas a negociar con el N-1 o -2, mientras en este caso presente es directamente con el jefe, el N

Comentario del coach: aquí como experto en lecturas sistémicas, como el cliente no toma este enfoque, no planteo mi idea. Lo que es interesante es que el cliente hará una relación más tarde, pero no en este coaching.

Noa: absolutamente, (risas) claro que los N-2, -3 ya no existen hoy en día (risas) por lo que se ve rápidamente.

Claude: eso te hace reír, eso te hace reír.

Comentario del coach: es un cliente bastante jovial que se ríe fácilmente. Además es una dificultad captar las diferentes risas, entre las reales, la risa de partirse, las risas que son de lloro, y no demorar demasiado lo que podría impedir al cliente avanzar. Hace algún tiempo, habíamos realizado una sesión de coaching sobre estas risas y también sobre otro tic, el « es necesario que / tengo que ». He constatado que ya no existe el « es necesario que / tengo que », y en cuanto a la risa, el discernimiento es más verdadero.

Indico también el comentario del jurado: incluso si Claude lo hizo a la vez, ¿no debería volver a las risas, pero el riesgo habría sido salir del contexto? Me gusta mucho este comentario.

Noa: Sí, eso me hace reír, no, me hacer reír porque ha sido tan complicado aceptar estas personas que han sido designadas prácticamente durante X años. Que hoy en día, hablamos incluso con colegas que quizás terminaríamos lamentándolos, pero es por eso que es bastante gracioso, pero bueno en fin, no lamentaría estas personas porque pienso que han reducido muchas cosas al mínimo, pero esto es bastante paradójico, yo considero que cuando alguien realiza una misión, debe ir hasta el final de las cosas, y aquí los han retirado los 3 últimos meses de su misión y es algo que me llama la atención del proceso y ¡que me molesta verdaderamente! Así que respecto a eso, no soy necesariamente, no estoy tranquilo en el contexto actual, normal, ya que las decisiones se toman así, sobre un pequeño capricho de directivos, en cualquier caso lo que percibo y lo percibe mucha gente a mi alrededor.

Percepción del cliente: siento que he analizado mi asunto, mi nivel de satisfacción aumenta, y por tanto, me desestreso.

Claude: El reto está planteado, tu objetivo me parece claro, respecto a lo que quieres obtener en sesión de coaching, sobre eh, establecer tus líneas, jerarquizar tus puntos importantes. ¿Qué es lo que te planteas en primer lugar?

Comentario del coach: el contrato está claro, pasamos hacia el cuadrante sistémico 2 para permitir al cliente analizar lo que desea implementar.

Noa: Entonces, (silencio) en realidad primero, aquí estamos un cuarto del tiempo. En primer lugar, tenemos (silencio) hemos transmitido, tenemos, en fin hoy, eh, ayer de noche, ha tenido un PnL (*Profits and Lost – Bénéficios y Pérdidas*) de mi actividad. Sin embargo, es la primera vez en X años, que ha salido este tipo de tabla. Actualmente es muy positivo en margen operativo, etc., por tanto, espero que tenga un eco positivo. Pero bueno, es un primer borrador de tabla. Temo que me añadan categorías y categorías a nivel de cargos, pero a grosso modo, incluso si me las añaden, sería positivo porque sale muy favorable.

Por tanto, primera pregunta: ¿Ha eh..., ha consultado y analizado y... a grosso modo, está interesado en el tema? (risas) Luego, ¿ha consultado la famosa tabla? Si sí, ¿tiene preguntas? etc...Para que tengamos una base de discusión, jeso es importante! Porque de esta tabla derivarán para mí las tablas de los 3 próximos años. Entonces, la gran dificultad que tengo en esta empresa, es que razono a 3 años y soy el único en este

modelo, razonamos a un año mínimo en esta empresa, es decir, que haremos los planes para 2018. Excepto que hagamos inversiones, y las inversiones no las amortizamos seguramente en un año y, que existen evoluciones en el año y hay cosas que también se deben invertir en las personas. Las personas no se forman en 3 meses, y por tanto, capitalizamos un primer año en una persona en formación, y después ésta es operativa, por tanto, no podemos razonar un año en nuestra profesión, es algo que me....

Claude: Aquí ¿me explicas porque quieres explicarme o necesitas explicarlo?

Comentario del coach: me permito interrumpir otra vez al cliente porque su flujo de palabras es muy rápido, tengo la impresión de que cuenta cosas que ya sabe. Cuando escucho el resto de lo que dice y su tono de voz cambia, el cliente entra en su plena consciencia, lo que le lleva a tomar decisiones, pienso que mi intervención le ha beneficiado para centrarse verdaderamente en el tema.

Noa: (silencio) Sí, creo que necesitaré explicarlo. Así que, de hecho debo señalarme estos puntos que son, la idea de la personas a formar, la noción del presupuesto en 3 años. Ésas son las cosas sobre las que me gustaría llevarlo y después (eh) eso fue... La primera pregunta es: ¿Es adecuada la tabla básica para él? ¿Hay preguntas sobre este tema? ¿Eso puede servirnos de base para trabajar los años futuros? Por tanto, ¿es así como ve los años futuros? ¿Cómo podemos considerar la actividad en 3 años?

Eso es para mí un elemento absolutamente necesario, luego ésta es la segunda pregunta: tabla previa visión a 3 años, así que hay mucho que decir, soy un poco pesimista sobre la cosa, pero vamos a continuar.

Percepción del cliente: estoy completamente en mi tema y las ideas me vienen una detrás de otra, es fluido. Este punto es el más importante, porque me encuentro en una empresa que no da línea directiva, y considero que todos la necesitamos para avanzar plenamente y convertir este objetivo a 3 años en verdadera motivación.

Claude: Perdona Noa, necesito comprender, mejor dicho, no de comprender sino de saber si ¿eres pesimista para los 3 años o pesimista para abordar el tema con él?

Noa: Soy pesimista sobre la respuesta que me dará para los 3 años.

Percepción del cliente: la pregunta debería desestabilizarme, lo cual no es precisamente el caso en el momento presente. Sin embargo, tendrá un efecto a posteriori: me daré cuenta de que estoy en un estado anímico pesimista en la situación en la que me encuentro profesionalmente. Con frecuencia el coaching tiene efectos rebote. Permite generar ecos en nuestro cerebro, que crearán ondas y los efectos saldrán más tarde. El coaching continúa tras el coaching.

Claude: De acuerdo. ¿Quieres trabajar esta parte?

Comentario del coach: seguramente la dirección del coaching hubiera sido diferente si el cliente hubiera sido pesimista para los 3 próximos años, porque el hilo conductor del coaching en su conjunto es el logro de los objetivos. Justo antes, mencionó que podía duplicar, por lo que le pidió una aclaración al mismo tiempo, para dejarle la responsabilidad de sus elecciones.

Noa: Sí, (silencio) sí, pienso que eso, efectivamente puede ser interesante de profundizar, es decir de (eh), de explicarle por qué 3 años. Eso puede ser interesante, ya que después de todo no es una gran fecha límite para una empresa de este tamaño, que tiene una actividad que sin duda hace..., sobre XXX millones, yo hago X millones actualmente, y éstos pueden ser XX mañana, eso es lo que es interesante.

Por tanto, cómo dirigir una visión a 3 años, sabiendo que todo se cuestiona cada año, aquí es prácticamente misión imposible, eh, creo. Pienso que aludiré a mi forma de trabajar, le diré ¡yo trabajo así! (eh) Es necesario que realmente tenga una estrategia, una estrategia a medio plazo, eso es importante pero es aquí donde te digo que soy pesimista, porque no es en absoluto el modelo en el que hemos estado desde X años. Luego, no sé, quizás hará eco y quizás escuchará esta demanda, porque está claro que en función de su reacción, yo tengo 2 opciones. Mis 2 opciones son, si siento que hay una apertura en una visión que esté clara a 3 años, muy bien podemos trabajar, podemos continuar; si no es el caso, soy capaz de decir que será sin mí y lo dejaremos aquí. Por tanto, tomaremos medidas de separación, en realidad ésas son las grandes decisiones que estarán muy relacionadas con su actitud y su comportamiento, y cómo diría, con su visión de las cosas, la cual nos orientará hacia 2 ejes diferentes.

(silencio)

Noa: ¡Eso es!

(Silencio)

Comentario del coach: su silencio antes de su « eso eso » de exclamación es muy largo. Después de su « eso eso» de exclamación, dejo al cliente en este momento, el coaching cambia hacia algo más profundo que la simple preparación de una reunión. Solamente intervengo para dejar constancia y producir un efecto de espejo de lo que el cliente acaba de decir. Habría podido esperar a que el cliente intervenga de nuevo. Decidí intervenir, noto que mi voz es baja y profunda, para permitirle coger impulso. Es gracioso, porque la palabra carrera que utilizo le aporta una ligereza, de resultas no es pesado sino profundo.

Claude: Es importante lo que acabas de decirme, dependiendo del eje que decida el DG, irá tu carrera.

Noa: Así es, de mi carrera en su casa, sí (risas)

Percepción del cliente: mi libertad de expresión durante el coaching me permite formalizar hasta una solución de ruptura. Este punto es muy pesado y al mismo tiempo, liberador. Me aporta un nuevo eje de reflexión, una nueva oportunidad de decisión. Siento que puede haber una salida, por tanto, se instala en mí un sentimiento de satisfacción y que será el inicio de un proceso importante para mí.

Claude: Entiendo, ¿ríes?

Noa: Sí, sí. No, pero eso me hace reír porque sinceramente, no soy en absoluto un trepa sino yo (silencio) sonrío porque es este pesimismo el que me hace reír, en el sentido en que francamente, al preparar más contigo esta entrevista, ¡cuánto más avanzo, menos lo creo! (risas) por tanto, simplemente es algo loco lo que estoy haciendo pero, en realidad, iré de todos modos, tengo que ir porque es absolutamente necesario para mi salud, no la continuación de mi carrera, sino la continuación de mi vida ¡podríamos decir ! Eso es aún más importante.

Percepción del cliente: he tenido una verdadera toma de conciencia. La fuerza del coaching es, en base a la preparación de una reunión, por supuesto con el DG, indicador de una situación clara pero que me niego a ver. El coaching me aporta claridad sobre mi análisis y me abre otras perspectivas.

Claude: De tu salud, de tu estrés que has definido al principio. ¿Cómo puedes hacer que precisamente esta risa y este pesimismo sean positivos para esta entrevista?

Noa: Es decir, que eso puede ser positivo, en fin de todas formas, de cada experiencia siempre saco consecuencias positivas pero, esto puede ser positivo para permitirme ir en otra dirección, soy pesimista sobre el, cómo diría, sobre el contenido de la entrevista, en cambio no es eso lo que me hace pesimista sobre mi futuro, seguramente eso no tiene ninguna conexión.

Percepción del cliente: No negué mi pesimismo, el cual se mantiene por el contexto profesional y me doy cuenta de que la empresa en la que trabajo ya no está en mis valores, después de x años, el contexto ha cambiado en una dirección exclusivamente financiera, olvidando lo humano. Estoy desmotivado e insatisfecho. El coaching me abre la mente y me cambia de marco, lo que me devuelve la tranquilidad, la « zenitud » para ciertamente, comenzar a pensar en mi futuro sin ellos.

Claude: Entendí correctamente, pero hablaba de ¿cómo puede ser eso un recurso para la entrevista, no necesariamente para la continuación, sino para para la entrevista, la cual es tu objetivo ahora?

Noa : ¡Ah, sí ! el recurso para la entrevista sería efectivamente generar este pesimismo, cómo diría, en perspectiva, tener mucha perspectiva de la entrevista y estar ya zen y distanciado sin, cómo diría, sin estar alejado del interés que traeré a esta entrevista, sino alejado del tema para hacer comprender que, sin duda es una visión que tengo desde hace mucho tiempo y he probado que eso funcionaba ahora, y todo el mundo lo sabe, sin embargo, pienso que hoy en día existen, existen XXX personas que saben que actualmente, mi actividad es la más competente de todas, porque la he preparado desde hace años, pero... Por tanto, eso efectivamente puede ir en una postura, pienso que es interesante (eh) tener una postura menos implicada que de costumbre, es decir, estar en realidad (silencio) más distanciado, sí más distanciado, porque eso ya me permitirá tener cómo, tener más empatía con él, de estar menos al frente, de estar menos como lo hago con frecuencia muy comprometido, por lo que, menos comprometido quiere decir que, como imagino que eso puede ser una salida, bueno, tengo esta opción que ya me desconecta.

Claude: Si estás menos comprometido, ¿tú eres más..?

Comentario del coach: poco a poco entramos en el enfoque sistémico 3 de opciones profundas. El coach debe ser prudente en estas intervenciones para no permitir al cliente volver a entrar en un análisis del por qué, sino que se centre bien en la acción y el resultado.

Noa: Soy más zen, estoy más (eh) , sí, estoy más tranquilo y (eh) tengo menos metas, bajo el nivel del cursor, es decir, cargo con algo desde hace años, por lo que es bastante pesado y si voy, más bien desvinculado, incluso estaré mucho más tranquilo y pienso que la entrevista podrá ser mejor, es decir, que como decías al principio, mi pesimismo puede que se transforme en optimismo porque entraré más en contacto con la persona. Eso puede ser una opción muy interesante que cambiará mi comportamiento habitual. Eso, eso sería realmente algo bonito.

Percepción del cliente: siento que he alcanzado mi objetivo de partida, y estoy lleno de cierta felicidad, es el efecto de un coaching exitoso. Me posiciono sobre un punto muy importante: la postura. Interiormente, hay un alboroto que demuestra que el coaching ha alterado determinadas líneas. Volvemos a ser creativos y podrán surgir nuevas ideas.

Claude: ¡Sí, está bien, bravo, bravo! ¿Cómo sabrás que te encuentras, precisamente, en esta fase más tranquila? ¿Cómo puedes medirlo?

Noa: Bueno, la mediré en relación a mi nivel de estrés, entonces está muy claro. De todas formas, siempre mido, existen 2 factores que participan, son mi nivel de estrés y mi nivel de preparación. Por tanto, el nivel de preparación es lo que hacemos hoy en día y que continuaré, y después mi nivel de estrés, lo sentiré antes de entrar y pasar la puerta y efectivamente (eh) es ..., eso me dará la medida de mi comportamiento en la despacho del DG. Sí.

Claude : ¿Cómo vas hacer?

Noa : Sí, sí, tengo mis anclajes, tengo mi piedra mágica que me ha regalado mi hijo (risas), muy grigri. Es horrible : tengo un punto de superstición que es importante en mí, llevo conmigo a las personas que quiero y en especial a mi hijo, mi abuela, en fin, bueno (risas).

Claude : ¡Habrá mucha gente en esa sala de reunión !

Noa : ¡Es así, llego con fuerza! Efectivamente, es algo importante para mí. Estamos en 2 cuartos, nos quedan 20 minutos

Percepción del cliente: es importante explicar nuestros puntos de anclaje. Es un tipo de seguridad virtual, incluso espiritual y el coach nos remite a estos elementos de creencia.

Claude : De acuerdo, entonces simplemente respecto a estos 20 minutos, hemos visto la preparación más mental y postural. Has visto dos puntos. ¿Qué otros puntos quieres establecer?

Noa : Pues, (silencio) pues el último punto que será mucho más factual. Aquí estábamos sobre la estrategia de la actividad. Ahora, volveremos a mi puesto de mañana ; es decir que en 2017, me han paseado por un puesto que aún no está abierto, diremos ahora, por tanto, es un poco complicado para mí y además está muy muy bien que haya ocurrido así, por lo que estoy absolutamente contento y al mismo tiempo, ya no tengo ganas de que me paseen, así que ahora tendremos que actuar (eh) por tanto aquí, la tercera pregunta importante es : ¿cuál será mi puesto en 2018 ?

Claude : De acuerdo

Noa : Luego, eso es muy factual. Entonces ya lo pensé, pero como le pedí la entrevista mucho antes, seguro que lo habría pensado. Por tanto, existen 2 opciones, o bien el puesto me interesa y continuo el desarrollo en esta actividad que me apasiona. Por lo que, entraremos en consideraciones técnicas y que son clásicas (eh) ; o bien no me conviene en lo que ha pensado, porque en este momento pensé en puestos que, a menudo, están desfasados en relación con la competencia de las personas y las cosas (eh) luego, volveré a la salida. Es decir que siempre es necesario, creo, en esta entrevista que tenga este (eh) lado desvinculado para estar (eh) ¡digamos al 50 – 50!

Claude : De acuerdo

Noa : 50 desvinculado, 50 comprometido, y por tanto, que le haga comprender que si no es así, bueno, se hará sin mí, etc., pero creo que es algo que de hecho, además, le sorprenderá. Al mismo tiempo, creo que incluso generaré un efecto de sorpresa. Eso, o tal vez no, pero es donde tendría que trabajar un poco, pero pienso que esta desvinculación, este modelo de desvinculación será una sorpresa para él, porque en realidad considera que trabajo mucho, mucho, que me no detengo nunca como determinadas personas. Eso le

conviene mucho también es este modelo, es fácil para los gerentes cuando estamos en este modelo. Así que pienso que es necesario que cree un poco de efecto sorpresa sobre este tema.

Claude : ¿Cómo vas a preparar este efecto sorpresa ? Te has dicho, es necesario que lo prepare, ¿cómo quieres prepararlo ?

Noa : (silencio) Es lo que decía hace poco en la fase 2, era mi postura, la preparación sigue siendo mi postura (eh) que necesariamente, no será habitual (eh) por tanto, y este lado (silencio),

Diré que, en realidad sé dónde quiero ir y decirle que si no estoy en fase, no merece la pena que continuemos. Por tanto, es necesario que pueda trabajar en mí, el hecho de que tengo la opción de abandonar a principios del 2019, por ejemplo, ¿ves ? es algo que aún no he anticipado lo suficiente, será uno de mis cuestionarios, pero decirme a mí mismo (eh) si saldré, por ejemplo, no sé, el 31 de enero, ¿qué hago después del 31 de enero ? etc. Así que, también es necesario que anticipe un poco, todos estos elementos para estar aún más tranquilo en esta entrevista, que seguramente, se celebrará temprano, finalmente a mediados de noviembre, no tendré nada antes de mediados de noviembre, no iré a París antes. Así que dispongo de un poco de tiempo, es decir que tengo menos de un mes para prepararme, en medio tengo una semana de vacaciones que me ayudará a pensar un poco en todo eso y tomar perspectiva. Por tanto, más bien, es el periodo adecuado si voy a verlo a mediados de noviembre, es el periodo perfecto. Y es posible que también haya avanzado, por lo que no está mal.

Percepción del cliente : para mí es primordial la preparación del contenido y la postura para eliminar el máximo estrés. Después de solamente 30 minutos de coaching, he podido formalizar una ruptura que no estaba prevista al inicio.

Claude : Para que sepas lo que percibo en la hora actual, percibo un cambio de postura en tu caso, incluso yo mismo he cambiado de postura hablándote.

Comentario del coach : el tono de voz es completamente diferente, su respiración la cual escucho al teléfono es más lenta, seguramente que su ritmo cardíaco ha disminuido, el cliente está tranquilo, sereno, listo para dejar la empresa. En lo que percibo, me doy cuenta que yo mismo que he cambiado físicamente de postura en mi silla, me levanté, me estiré, y le vino bien a mi cuerpo. Estamos realmente en sintonía. Desde un punto de vista sistémico, lo pondré al servicio de mi cliente. Estamos aquí, en un efecto de conciencia sistémica. Además, la cuarta parte (cuadrante) del coaching sistémico se está convirtiendo gradualmente en el de las acciones extraordinarias.

Noa : (risas)

Claude : No sé si es el caso para ti.

Noa : También lo siento, sí.

Claude : Es divertido, eh. En esta fase de cambio de postura, imagina que ésta sea una entrevista de contratación, pero que eres tú quien contrata a la persona, ¿qué pregunta le harías a este futuro empleado o no, para tener ganas de trabajar con él?

Noa : ¿Cuáles son las motivaciones? ¿Por qué está aquí ? Y ¿qué quiere hacer en el futuro? Luego, ¿si fuera yo quien tenga que contratarme, quieres decir ?

Claude : ¿Si tienes que contratarle a él ?

Noa : ¡Ah ! ¿Contratarlo a él ? (silencio) Sí, bueno, prácticamente plantearía las mismas preguntas que yo he planteado, es decir, ¿cuál es su estrategia para el futuro, qué medios necesita para tener éxito en su proyecto? Y ¿cuáles son las motivaciones personales ? ¿por qué ? etc... Yo estaré allí, pero es porque siempre he creído en la motivación de las personas, y soy alguien que trabaja así, y me he arriesgado mucho con personas que no tenían nada que ver con esta profesión, y que aún hoy disfrutan, y que he vuelto a ver recientemente, además de que es gracioso, en realidad soy así. No creo, en las historias de cv, creo en la motivación humana y es lo que, de hecho, le pregunto: ¿cuál es la motivación que tiene hoy en día para continuar con mi actividad ? es decir, su GO, ya que el DG tiene que decir, vamos, avancemos en esta actividad, es una actividad en la que yo creo. Así que, ¿cuáles son sus motivaciones ? Estoy verdaderamente en esta postura. Es gracioso lo que dices, porque estoy en una postura un poco, un poco moderada, y que se encuentra entre comillas eh, diré algo que es un poco curioso, pero que para mí es de igual a igual, es decir, que en mi posición no deseo tener sentimiento de inferioridad, algo que tengo muy pocas veces, pero al mismo tiempo me gusta mucho trabajar de igual a igual, en todos los ámbitos, tanto con un barrendero como con un gran CEO. Por tanto, intentaré buscar este lado en la entrevista, para poder tener entre comillas, una verdadera entrevista con él.

Claude : De acuerdo

Noa : Lo cual no será fácil con alguien que no se revela mucho, y así en función de lo que desea hacer, veré cómo podré traerlo al tema, entonces eh, tal vez será necesario que utilice algunas astucias de coaching para (risas), no, bromeo (risas).

Claude : ¿Por qué no? ¿Cuál podrías utilizar?

Noa : Los silencios (silencio), para dejarle hablar (risas) sí, (silencio), creo que intentaré eso. Como sabes, es el punto débil, mi punto más débil. Allí, será muy fuerte pero si estoy bastante zen, si estoy tranquilo, podré obligarme a hacerlo, porque lo trabajo desde que realizo sesiones de coaching contigo y es una herramienta muy potente.

(Silencio).

Claude : Hum

(silencio)

Noa : Nos queda eh, estamos en 44, nos quedan 8 minutos.

Claude : Muy bien, entonces, en estos 8 minutos que tienes, ¿cómo se encuentra ahora tu nivel de estrés respecto al principio?

Noa : Ahora ha disminuido mucho, por tanto el objetivo ya está conseguido, jeso es genial !, eh... También pienso que mi tono de voz ha cambiado, en fin, estoy verdaderamente mucho más, sí, mucho más tranquilo que al principio, luego está bien. Es un poco así, como tendré que estar ese día, por tanto, es necesario que me prepare en esto, y sí, he conseguido el objetivo de la claridad, de lo que deseo llevar, y si tengo que resumir es una cuestión factual sobre la situación. La pregunta, eh, de, de lo que quiere hacer de la actividad, cómo la ve a 3 años, pues eso es un elemento clave para mí y cuál será mi puesto en 2018. Por tanto, tengo

mis 3 grandes preguntas que son, eh, si tengo respuestas a estas 3 preguntas, te confieso que estaré muy satisfecho.

Claude : Al principio hablabas de 5, ¿no sé si son 5, como los dedos de la mano, o en realidad existen 5?

Noa : Eh, diré que los 5 son más bien eh, con el coaching se han transformado en algo interesante. En realidad, tengo 3 preguntas y 2 elementos clave en esta entrevista que entran en juego ; son la postura y el silencio. Por tanto, eso hace 5 para mí.

Claude : De acuerdo, ok

Noa : Pero no tengo 5 preguntas obligatoriamente, sino más bien 5 elementos que se unieron al curso del coaching y que me vienen muy bien, sí.

Claude : ¿Y qué significa eso en tu vida, mezclar el concepto de la postura y algo factual?

Comentario del coach : en este cuadrante 4, el cliente está muy tranquilo, sus puntos están claros y como a menudo en el coaching, el cliente ha hecho referencia a su vida en general, puedo acompañarle para ir más allá de este simple hecho de reuniones. ¿Cómo puede esta dimensión fractal acompañarle en el conjunto de su sistema?

Noa : Ah, bien para mí es que la vida no va uno sin el otro, pues eh, es la base de todo, la base de todo, luego efectivamente pienso que tengo que equilibrar estos 2 elementos cada vez más. Algo que hago bastante incluso envejeciendo (risas), eso me preocupa un poco porque estoy envejeciendo. Pero (risas) pero al mismo tiempo eso me satisface, es decir, es bastante interesante en la, en la gestión y en mi postura frente a los clientes, así que también es algo que me permite avanzar de forma bastante diferente a antes.

Claude : ¿Hay otras parcelas en tu vida donde tienes que llevar este equilibrio?

Noa : Ah bueno, sí todos los días sí, con mis hijos, en mi pareja y sí, sí, sí... Es que soy alguien excesivo, a menudo rápido, muy rápido, por lo que es muy desconcertante para las personas, ya que hoy en día, este equilibrio tiene que ser aplicado efectivamente, en todos los momentos de mi vida, así que si lo logro (risas) es la felicidad. Hacemos un trabajo largo, eh, de todos modos el camino es largo. Te confieso que incluso llego a progresar un poco.

Claude : De acuerdo. ¿Un paso más?

Noa : Bueno, eh, no sé. El paso de más será, realmente, creo que esta entrevista, es bastante importante en mí..., como decías antes, en mi carrera, pero es bastante importante en mi vida, y por tanto, va a determinar muchas cosas. De hecho, el paso de más que realizaré después, es decir (risas) eh, tengo ganas de decirte que quizás será el tema de un siguiente coaching pero es ..., ése será un paso, un paso nuevo cualquiera que sea el resultado. (silencio) Así es.

Claude : De acuerdo, bueno.

Noa : Eh, terminamos aquí, hemos superado el tiempo.

Claude : Sí, ¿dónde estás para ti?

Noa : Bueno escucha, yo estoy muy satisfecho, porque admito que a pesar de todo, como te decía, había bastante alboroto en mi mente, y ahora estoy muy contento de tener únicamente 3 preguntas en lugar de 5, y también en lugar de 10, como al principio. Así que ahora, todo está mucho más claro y para mí será mucho más simple acceder. Por tanto sí, sí, estoy muy satisfecho, sí está bien.

Claude : Bravo Noa, has avanzado mucho.

Noa : Gracias Claude.

Claude : Gracias a ti.

Noa : Gracias a ti. Después te informaré de la fecha de la cita y del resultado de todo esto.

Claude : De acuerdo, súper, genial.

Noa : Muchas gracias.

Claude : Gracias y hasta muy pronto.

Noa : Adiós.

Claude : Adiós.

Conclusión y Percepción del cliente a posteriori (6 meses después) :

Está claro que un coaching individual para preparar una entrevista importante con una dirección general puede ser muy útil, porque altera las líneas habituales y ofrece la libertad de reflexión, la cual se expresa a través de acciones y resultados que son, muy pocas veces, los que se consideraron más o menos al principio. La estructuración del tiempo y las preguntas aportadas por el coach son los 2 elementos técnicos que nos empujan a decidir, a construir. En cuanto a mi entrevista, la abordé sin estrés, pero no he podido expresarme realmente, escuchar de frente y sobre todo, responder. Así que preparo mi renuncia. Pero hubiera necesitado 6 meses de digestión para tomar mi decisión y abrir completamente los ojos. Este coaching ha sido un nuevo comienzo en mi comportamiento y forma de actuar en el trabajo, a pesar de que continué mi misión en el objetivo inicial. Le agradezco a Claude Arribas su profesionalidad y su capacidad para adaptarse a cada situación de coaching, un trabajo profundo a largo plazo.

- **Conclusión CLIENTE:** después de mis sesiones de coaching durante el 2017, he podido tratar temas profesionales y personales. En el aspecto profesional, los resultados conseguidos han sido ampliamente superados respecto a los objetivos. La reunión con el DG ha tenido lugar, pero no se desarrolló como estaba previsto y sigo sin tener su visión a 3 años. Así que tomaré decisiones para 2018, y será necesario un último coaching para este tema... En cada sesión, he podido confirmar 4 puntos importantes, esto sigue siendo muy personal:

- El alboroto causado por el estrés y la multitud de temas a tratar por día, desaparecen tras la sesión. Mis ideas se estabilizan, puedo continuar mis reflexiones de manera tranquila.
- El efecto post-coaching es importante a largo plazo, porque a veces determinadas claves llegan algunos días después, entonces se obtienen los beneficios.
- El coaching pone muchos límites (el tiempo, el objetivo, el resultado medible...), para mí es un estado preparatorio de una problemática en la que encuentro respuestas. Se trata de un modo de funcionamiento que intento autogestionar cuando no tengo sesión, y sobre todo, que aprendí y practico en cada evento importante, preparaciones que están centradas en este método. La calidad de mi trabajo y el de los demás resulta de ello...
- El coaching es un revelador de alto-rendimiento y decisiones, permite centrarse en el objetivo continuamente, y así, a menudo, sobrepasarlo. No va hasta el fondo, simplemente se queda tal cual. Entonces se siente la satisfacción e incluso la felicidad. Analizo cada coaching realizado, se mide según mi nivel de satisfacción interna.

IV – CERRAR PARA ABRIR

El papel de un coach profesional siempre es preguntarse después de un coaching: ¿qué podría haber hecho diferente, mejor? Como coach sistémico, plantearme preguntas como:

¿Cuál es mi parte de responsabilidad en este coaching? ¿Qué me quieren enseñar este cliente y/o este caso que aprenda?

Precisamente son preguntas que abordo con Maryvonne, la cual me supervisa, también son intercambios que realizo con Alain Cardon para mí, y además, para nuestras investigaciones en el desarrollo del enfoque sistémico.

Respecto al coaching en sí (mis feedforwards) :

- Creo que he tenido la suerte de que mi cliente capte muy rápido el concepto de lectura sistémica (es verdad que me conoce desde hace mucho tiempo –recuerdo que era participante en un equipo de otra empresa que coacheé hace varios años-). Por inadvertencia, también puedo abordar este concepto desde las primeras entrevistas de coaching e incluso, en prospección, así que puedo ser percibido como un sabelotodo. A partir de ahora, ya no utilizaré más la palabra « analogía », es más común.
- Las risas constantes de mi cliente. Es verdad que es un tema que ya había abordado con él durante otra forma de hacer con el « es necesario que / tengo que ». Aquí lo abordé, quizás podría haberlo abordado en profundidad. Cuando pedí a mi cliente si estaba de acuerdo para realizar este artículo, aproveché para preguntarle lo que pensaba de sus risas y volver a escucharse. Simplemente hizo reír a mi cliente ; su respuesta ha sido muy clara : es mi marca de fábrica, mi ADN, es mi forma de estar tranquilo y no tomármelo todo en serio. Muy bien, entonces me he planteado la pregunta « Claude, ¿dónde debería reírme de las cosas que me tomo demasiado en serio? » y, he aportado mis respuestas y acciones.

¿Cuál es mi parte en este coaching ?

- Durante este coaching, me di cuenta muy rápido de que era fluido, porque era indiferente a la grabación y a la mirada de los examinadores ICF. De hecho, durante varias grabaciones, me di cuenta de que pensaba mis coachings a través de 11 competencias, y de repente ya no estaba presente con mi cliente, lo que va en contra de mi profesión. Es el colmo del examen. Habría podido compartir este efecto positivo con mi cliente, pero preferí no hacerlo porque es mi parte en el sistema. Sin embargo, fue interesante para mí presentarlo como un caso en supervisión. Al final, parece totalmente normal cuando lo hago para mí, no para los demás, estoy presente, más eficaz, disfruto más y mejor. En el concepto de fractal: ¿en qué otras parcelas de mi vida hago cosas por costumbre u obligación, y puedo realizar de manera diferente para conseguir un verdadero disfrute? La solución fue igual de clara: ¡Claude, acompaña de manera distinta el final de la vida de tus padres! Los caminos que he iniciado desde entonces, son verdaderamente interesantes para mí y para ellos.

¿Qué me enseña este coaching de mí mismo?

- He observado que cuando el cliente habla de equilibrio en su vida, me ha afectado porque es la razón por la cual desempeño esta profesión : sentirme equilibrado en el aspecto laboral y personal, y que los dos equilibren mi vida. Sin embargo, es un tema clásico que, muy a menudo, es abordado por los clientes, pero no es casualidad que en este momento despierte mi curiosidad. De hecho, me entusiasma porque estoy prospectando la próxima promoción de formación de la escuela Metasystème de Alain Cardon, en Madrid, y pensamientos que tengo para Latino América. Esta prospección no es fácil, porque como hago una promo al año, vuelvo arrancar cada año en el último trimestre, y a principios de años casi la prospección. Comercialmente, me sería más fácil responder a las personas que me dicen « estoy muy interesado pero ahora no tengo tiempo», « no importa, la próxima promo comienza en 4 meses, así que dese prisa para inscribirse ». Así que hoy en día digo « la próxima promo será dentro de un año ». Sé que en 12 meses, tendré que volver a prospectarles. Estoy planteándome realizar dos promos por año, así una prospecta la otra, y es más eficaz. En este equilibrio, tomo de la decisión de hacer lo contrario, para no hacer ninguna de las dos. Hacer en Madrid los jueves y viernes, y en Málaga, Andalucía, los sábados y domingos siguientes. Esta idea me encanta porque adoro Andalucía, puedo ofrecer una respuesta a las personas que trabajan y no pueden parar entre semana, podré crear una emulación entre estos dos grupos, y podré tomar algunos días de vacaciones y turismo en Andalucía. También decidí abrir la escuela de formación en 2019 para América Latina, pero estableciendo fechas que me permitirán seguir con los viajes que deseo realizar en estos países, sin duda con mi esposa y en acciones humanitarias. También es bueno y sirve de apoyo a los equilibrios, les doy otra intención, otro sentido. El destino ha querido que: Germán de Argentina acabe de formarse en Madrid. Como Patricia de Miami, que se formó el pasado año conmigo, quieran ayudarme con el desarrollo en América latina. Tomo la decisión de dar otra dimensión a Anse España.

Así que, cerrar para abrir en supervisión, permite al coach llegar a ser, sin duda, más eficaz para él, sus clientes y también a realizar un potente trabajo interior y tomar decisiones, más allá de lo que uno puede imaginar.

Coachivamente.

Claude Arribas

+33 682 69 70 83



Claude Arribas
Coach Sistémico, Anse



+33 682 69 70 83

@ claude.arribas@anse.fr

www.anse.fr/espanol

Whatsapp: +33 682 69 70 83

“Imagínese el interés y las ganancias para su empresa si reduce, como mínimo a la mitad, el tiempo de respuesta actual entre el momento en que emerge una idea potente y el momento en que sus clientes se benefician de ella.”

Claude Arribas

