

## LA CONGRUENCIA UN VALOR IMPORTANTE EN COACHING SISTEMICO

**Subtítulo: Otra forma de resumir la conferencia que he dado con Alain Cardon en Madrid**

El día 27 de noviembre 2018 fue un día importante para mí porque impartí por la tarde una conferencia con Alain Cardon en Madrid sobre este tema: «El Coaching Sistémico: Los secretos de un entorno de aprendizaje».

Más allá de esta conferencia ese día fue un regalo tanto para mí como para Alain. Paseamos por la mañana por Madrid, e hicimos lo que nos gusta hacer charlar sobre nuestras investigaciones, experiencias sobre el coaching sistémico y cómo ampliarlas. Hablamos sobre nuestras vidas; sobre la vida.

Tras comer en un buen restaurante en Madrid, la tarde nos ofreció tres grandes momentos:

**Permitir al equipo de Anse España pasar un tiempo personal con Alain.** Anse España, está compuesto por algunos de los coaches que he formado en Madrid, con los que me llevo muy bien e intercambiamos nuestras experiencias de forma habitual... y con los cuales, en equipo, hemos creado una forma totalmente innovadora para desarrollar el coaching sistémico en España. **Anse España es un laboratorio de experimentación.** Nuestro marco de referencia es muy simple: inventar, crear una forma de ser, estar y actuar en equipo que podría representar lo que concebimos como el liderazgo del siglo XXI. En esta foto están presentes: Isabel Juárez, Marcos Seguí, Raquel Blázquez Hernández, Lourdes Cabero, Guillermo Matia, Marta Sanguino Lopez, Claude Arribas y Alain Cardon. Faltan Asun Arranz, Arantxa Santamaría, Carlos Gas, Karim Gonzalez Fuente y Nury Rector que no pudieron acudir.



Tras este agradable rato que pasaron los coaches de Anse España con Alain, **todos los coaches que se han formado conmigo en Madrid tuvieron la oportunidad de estar 1h30** con Alain y conmigo. El objetivo era de contestar a todas sus preguntas con un enfoque sistémico para permitir un mundo mejor. Agradezco a todos los que pudieron venir de todas las ediciones **desde el 2012 hasta el 2018. Son ya una comunidad de más de 100 coaches sistémicos los que están desarrollando una conciencia sistémica en Madrid.**

**Después tuvo lugar la Conferencia.** La sala estaba llena. **Fuimos 121 personas.** La conferencia fue grabada. Alain habló en francés y yo fui traduciendo al español, aportando a veces mi punto de vista y contestando, según el marco de referencia del mercado Español. [Clic aquí](#) o en la foto para verla. [La conferencia](#) empieza en el minuto 30 y tiene una duración de 1h30.



Somos conscientes de que cuando hacemos este tipo de conferencias, siempre habrá gente decepcionada porque quizás no era eso lo que venían a escuchar, o frustrada porque querían saber más o porque no les gustaron las respuestas.... Sabemos que es difícil por no decir imposible contentar a todo el mundo. Lo que sí es un hecho, por lo que vivimos y por todos los mensajes que recibí en los días posteriores, es que a las 22h30, casi un 80% de los que acudieron estaban tomando un vino con nosotros, y nos seguían preguntando con interés, se hacían fotos con nosotros....en fin, podemos imaginar que fue un éxito.

**Vuestros mensajes son divinos y alimentan mi ego. Muchas Gracias.** A través de todos los e.mail que he recibido, así como de vuestras preguntas durante la conferencia, después del tapeo de la noche y de un momento mágico que pasamos con Pablo Hernando, Coach Sistémico Interno de Repsol, me quedé un rato con Alain para hacer algunas analogías de lo que habíamos vivido a lo largo del día. **La congruencia es la palabra que resume el todo.**

**Es el tema de este artículo: intentar explicar que la congruencia es un valor primordial del coach sistémico** y mejor dicho del sistema que construyen el coach y su cliente ya sea individual, de equipo o de organizaciones.

### **¿Qué es la congruencia?**

En anatomía, la congruencia es muy fácil de explicar: dos elementos son congruentes cuando uno encaja perfectamente con el otro. Por ejemplo, la rodilla es “congruente” gracias al menisco.

**En las relaciones, la congruencia es la correspondencia exacta entre la experiencia y la toma de decisiones.** Es el hecho de estar perfectamente alineado, una relación lógica y coherente que se establece entre 2 o más cosas. Hacer lo que uno dice y decir lo que uno hace. **Me gusta decir que la consecuencia de la congruencia en un sistema es cuando 1+1 hace un UNO unido, poderoso, más grande que el todo.**

Claro, de hecho uno se puede preguntar ¿De qué manera la congruencia es poderosa para un sistema?

Antes de contestar a esta pregunta me parece importante contestar a la pregunta que nos hizo (después de la conferencia, porque no quiso molestarme) mi primo Lucrecio Serrano, catedrático de filosofía: ¿Cuál es la finalidad del coaching sistémico?

Nuestra respuesta fue en varios niveles:

- A nivel global: Permitir con éxito y felicidad este momento de transición que vivimos, obteniendo sistemas más responsables, autónomos, innovadores, de paridad, de mejor alto-rendimiento y felices.
- A nivel local: Permitir que uno se realice y se sienta más feliz.
- Al nivel GloCal: como todo está relacionado, que las casualidades no existen o si existen será por algo, la finalidad tiene que ver con una elevación espiritual.

A partir de este planteamiento me parece más fácil explicar de qué manera **la congruencia es un valor poderoso para el coaching sistémico, los sistemas y nuestros clientes.**

### **La congruencia para la relación.**

**En coaching sistémico la relación que se establece con el cliente es una relación de total paridad, es una relación en la cual hay una vibración común de la misma frecuencia, la misma sintonía.** Como dijo Alain en la conferencia, tienen el mismo ritmo cardíaco. Me gusta decir que los dos tienen el mismo ancho de banda. De hecho, las dos amplían su ancho de banda.

Desde la mirada de los otros puede resonar como una relación muy abierta como lo comenta **Marcos Seguí:** “*En este sentido me gustó mucho vuestra relación, juntos se respira paridad,*

*entendimiento, complicidad, sabiduría y confianza. Además de un humor espontáneo, casi de niño travieso jugando por jugar y con la seriedad y el rigor de sostener algo importante y transformador para la sociedad.*

*Creo que sois un buen ejemplo de "Y" en lugar de "O." Para mí son las relaciones más bonitas e inspiradoras, pues uno no suma con el otro, sino que multiplica. Eso es lo que quiero yo para mi familia, mis clientes, mis amigos, para el mundo."*

**Marta Sanguino Lopez:** *"Las respuesta de Alain son un regalo para cualquier coach. Su calma, humildad y su auténtica ausencia de juicio, fue lo que más me impresionó, además de su gran sentido del humor. Se percibe una bonita compenetración entre vosotros dos. A pesar de que tuviera que traducirle, en algún momento pude sentir como ambos, en ciertos momentos, formáis una sola persona. Eso ocurre cuando hay mucha honestidad y sinceridad entre dos personas. Dice mucho de la escuela sistémica y de lo que enseñáis. Es algo muy bello Claude."*

**Elena Martín:** *"Me gustó muchísimo la conexión, el ambiente y el clima que se respiraba y vuestra relación me pareció fantástica en cuanto amistad, profundidad, conexión, y todo esto con muchísimo humor."*

Claro escuchar, leer y poner estos testimonios en este artículo puede parecer poco humilde por mi parte ya que la postura baja sin intención es la clave para poder crear este crisol dentro de un sistema. Es la paradoja de la escritura. Lo que quiero demostrar es que la congruencia permite crear este tipo de relación, son relaciones que se desarrollan de la misma forma con los clientes, de igual a igual y de hecho muchos clientes se convierten en amigos. En definitiva, no podrá haber una gran relación de desarrollo personal, laboral y espiritual de nuestros clientes y de nosotros mismo como coaches, si no creamos este tipo de relación. **La congruencia es la madre de la relación.**

Y la reflexión que me envió **Lourdes Cabero**, lo resume todo: *"Nuestros sistemas y los de nuestros clientes, como el cerebro, se desarrollan a través de las conexiones. Gracias a todos, ponentes y asistentes, por alimentar nuestra mente y permitirnos a todos crecer, reinventar el futuro en cada encuentro y disfrutar siendo un punto de conexión"*

### **La congruencia para el aprendizaje**

El aprendizaje en el enfoque sistémico se desarrolla en varios niveles: el formador-coach y el coach, el coach y el formador-coach, el coach y su cliente, el cliente y su coach, el formador-coach y el formador-coach, el coach y el coach, el cliente y el cliente, el sistema y el sistema.

Como una de las finalidades del coaching es desarrollar paridad, transparencia, sistemas más responsables, autónomos, éticos, y de alto rendimiento, la congruencia para el aprendizaje en sistémico es que el coach cuente con todos estos valores. **De hecho para tenerlos hay que vivíroslos y para vivíroslos ¡basta de teorías! es necesario practicarlos durante el procesos de aprendizaje para que de forma sistémica el cliente los pueda vivir también.**

**Por esta razón la “arquitectura” de aprendizaje de nuestra escuela es totalmente delegada, responsable, enfocada a las práctica y de total paridad.** Tanto mi postura como la de Alain, como formadores, es la misma que la que tenemos como coaches con nuestros clientes. Creamos este espacio para que cada uno se desarrolle, se realice a través de él mismo, de sus compañeros y no del formador. [En el video de la conferencia](#) explicamos cómo es esta arquitectura de aprendizaje. **Nuestro marco de referencia es que el coach sea responsable de él mismo, autónomo, para poder permitir así que sus clientes también lo sean.**

**De hecho, nos parece primordial permitir a los coaches que durante la formación aprendan a vender el coaching a través de una postura baja, sin intención.** De este modo, la congruencia para el aprendizaje está presente de A a Z. ¿Cómo es posible que un sistema de aprendizaje de un oficio, para personas que trabajaran la mayoría de forma autónoma, no les dé las llaves para ser autónomos? Saber vender el coaching es ser autónomo.

Y esta congruencia estuvo presente en la conferencia. Contestar a temas personales con generalidades sería, desde nuestro marco de referencia, tener un ego muy grande. Cada sistema es un sistema y cada caso es distinto. Muy grande sería el que sepa sacar una generalidad de un tema personal. Por ello muchas veces contestamos: “Eso es un tema para tratar en supervisión” así como que cada persona tiene su propio sistema que ha desarrollado en su familia.

**Raquel Blázquez Hernández**, en el email que me envió, lo resume bien cuando escribe: *“Yo de mayor quiero seguir manteniendo la misma pasión por mi trabajo que Alain y Claude. Hay 2 palabras que para mí resumen esta mágica conferencia: aprendizaje y sonrisa.*

*Hubo aprendizaje formal, con lecciones magistrales que nos van a permitir a los coaches sistémicos acompañar a nuestros clientes a dar un paso más y evolucionar más rápido hacia la excelencia y los resultados. También hubo aprendizaje informal, pudimos ver como la relación de complicidad entre Alain y Claude genera nuevas ideas y líneas de investigación de un manera tremendamente fluida y fácil, siendo un reflejo de la relación que los coaches mantenemos con nuestros clientes. Y aprendizaje colectivo entre todos los coaches de la comunidad Anse-Metasyteme que disfrutamos compartiendo experiencias, ilusiones y creando oportunidades. Hubo Sonrisa porque Alain, es capaz de explicar las lecturas sistémicas más impactantes y transformadoras con una sonrisa y un buen humor que permite hacer sencillos hasta los retos más complejos.*

*Ahora nos toca a nosotros, los coaches sistémicos de la Escuela Metasyteme, regalar también a nuestros clientes todo este aprendizaje para crear un mundo mejor.”*

### **La congruencia para el sistema**

**La congruencia dentro de un sistema tiene que ver con la parte ética del sistema.** Como coach dentro de un sistema es estar atento a:

- ¿Qué no hago?

- ¿Qué me frena?
- ¿De qué tengo miedo?
- ¿A que no me atrevo?
- ¿Qué no digo?
- ¿Qué evito?
- ¿Cuál es mi parte dentro de este sistema?
- ¿En qué mi propio sistema tiene que ver con el de mi cliente?
- ...

Al final el coach se pregunta siempre: dentro de este sistema ¿cuál es mi parte de responsabilidad? Es tener una meta-postura para alejarse de sí mismo, de su ego, para saber escuchar “para nada”, para estar lejos del tema y cerca del cliente, para estar atento al proceso y dejar el contenido. Al final son las creencias limitantes del coach las que actúan como límites tanto de la relación con su cliente como para el desarrollo de su cliente.

Es solo a través de la arquitectura de aprendizaje como el coach toma conciencia de sus patrones, de su sistema familiar y lo mirará con amor y quizás con humor para poder escuchar a su cliente a través de una postura baja, sin intención.

Y claro cuando leo este testimonio de **Isabel Juárez**, sus palabras hablan más que todo lo que yo pueda decir: *“El coaching es crear relación, da igual cual sea el método, la herramienta, el tipo de coaching, lo que permite al cliente avanzar es la relación que establece con su coach y las vibraciones que ambos establecen, la “sinápsis” que generan juntos, ... y qué tipo de clientes atrae el coach, aquellos que traen temas para los cuales el coach también ha tenido que aprender, trabajar e incluso que todavía tiene que desarrollar. Los clientes nos traen temas para que como coach aprendamos.”*

Como dice **Marcos Seguí**: *“los coach de equipos buscan en el fondo arreglar su propio sistema familiar, los límites los ponemos los propios coaches y clientes.”*

### **La congruencia para los resultados**

La paradoja de nuestro oficio. Nuestros clientes vienen a buscarnos para encontrar nuevas opciones y lograrlas. Quieren resultados. El coach solo se compromete a los medios, no puede comprometerse a resultados ya que los resultados dependen del cliente. Esta teoría es de libro pero si ninguno de los clientes de un coach consiguen resultados, el coach tendrá que cuestionarse su forma de actuar.

**La congruencia para los resultados es pasar del control a la confianza, un camino que vive el coach durante su aprendizaje.** Es estar sin empujar al cliente, es estar sin intención.

**Un coach sin ego puede estar presente en el proceso y no en el contenido.** El resultado puede ser inmediato. Es lo que ha vivido **Marta Sanguino Lopez** a través de su pregunta. Le doy las gracias por compartirlo:

*“Con respecto a mi pregunta, gracias a los dos por vuestra respuesta. Efectivamente me ha hecho pensar todo el día de hoy, aunque siga pensando que solo el hecho de que se siga llamando patriarcal ya deja de tener un sentido de paridad. El concepto patriarcal engloba todavía muchas diferencias. Lo que sí me gusta y por supuesto me quedo, es con la parte de intentar no juzgarlo, y de moverme en él desde el amor y la comprensión y saber disfrutar de lo que puedo hacer y transformar estando en él.”*

**Otra paradoja:** hablar de los resultados de los clientes solo sirve para alimentar el ego del coach. Quizás le pueda servir para su parte “marketiniana”. De hecho tendrá que preguntarse si su forma de presentarse es congruente con la postura baja sin intención del coach. Son temas que desarrollamos en la formación para permitir al coach vender a través de una postura baja sin intención.

**Los resultados le pertenecen al cliente. El coach solo representa algunas horas en la vida del cliente, y es el cliente quien hace los esfuerzos, quien se atreve, se arriesga.**

La metáfora que ha escrito **Marcos Seguí** me parece muy poderosa: *“El resultado del resultado es como si tuvieras una casa construida, y alguien viniera de fuera y rellenara sutilmente huecos que no sabías que existían, pero que una vez están llenos te das cuenta de la diferencia y lo importante que era.”*

Y claro **Isabel Juárez** lleva toda la razón cuando dice: *“El coaching individual permite que se adapten las conductas, el coaching de equipo genera un cambio del modelo del equipo, un cambio en la forma de resolver los retos de la organización y eso permite crear algo “nuevo” para lo que quizá el equipo/la organización no es capaz de ver con la lógica tradicional.”*

### **La congruencia para la espiritualidad**

**Cuando se da la congruencia, la alineación,** es cuando de la nada, de forma simple, sencilla, y de manera emergente del propio sistema formado entre cliente / coach y para el cliente y el coach, cada uno y también juntos como si de un baile se tratara, van descubriéndose a sí mismos y encontrarán respuestas a preguntas como:

- ¿Cuál es la finalidad de mi vida?
- ¿Qué quiero ser, aquí y ahora y en este mundo?
- ¿Cómo quiero vivir?
- ¿Cómo quiero dejar este mundo?

**Elena Martín** a través la pregunta que hizo a Alain durante la conferencia y del mensaje que me envió demuestra como coach ya ha vivido esta parte espiritual con sus clientes: *“A mí lo que me entusiasmó fue la pregunta que hice sobre “¿qué capacidad consideraba el que tenía que tener un coach sistémico?”. Me encanto que es la parte realmente que me tiene la más*

*atraída y enganchada y que me lo pusiera delante el tema de la vibración entre una persona y otra dejando lógicamente ver la dimensión espiritual. Y eso lo que realmente me produce el coaching Sistemico. Es lo más atrayente y poderoso. Muchas gracias fue una maravilla todavía nos falta integrar. Gracias por vuestras generosidades”.*

### ¿Cuál es la finalidad de mi vida?

**La finalidad de la arquitectura de aprendizaje de nuestra escuela de formación es permitirte hacerte esta pregunta y desarrollar acciones para que vivas en absoluta congruencia y para que seas feliz y sistémicamente por tanto permitírselo a tus clientes.**

Como comenté en la conferencia, sólo hago una edición de formación al año, **¡ven a formar parte de la comunidad de aprendizaje de Anse-Metasyteme!**. La próxima edición empieza en febrero de 2019.



Si te interesa la formación contáctame directamente para poder beneficiarte de los descuentos.

Un abrazo sistémico



Claude Arribas MCC  
Coach Sistémico, Anse



+33 682 69 70 83

@ [claude.arribas@anse.fr](mailto:claude.arribas@anse.fr)

[www.anse.fr/espanol](http://www.anse.fr/espanol)

Whatsapp: +33 682 69 70 83