



El coaching:
sus preguntas y
recomendaciones

coaching

Fundamentos

- La prioridad número 1 es hacer que otros crezcan.
- El **coaching** y el **mentoring** siempre traen resultados.
- El crecimiento de la organización es proporcionalmente igual al crecimiento de sus ejecutivos.
- Creer en la gente para conectar y obtener los resultados esperados.

Resultados esperados para el *coach*

- Recibes una alta satisfacción cuando eres parte del crecimiento de un individuo.
- Orientación al logro y crecimiento exponencial de las personas.
- Cambios de estructura mental y, por lo tanto, cambios de vía.



Tips



- **Coachea** en privado.
- Procura que no se presenten llamadas o interrupciones durante las sesiones.
- Nunca interrumpas excepto para pedir aclaraciones.
- Escucha más allá de pregonar.
- Resalta las fortalezas del **coachee**.
- Entiende al **coachee**, sus necesidades, debilidades y fortalezas.
- Presta especial atención a las palabras, tono de voz y lenguaje no verbal de la gente.
- Guía y cuestiona las acciones del **coachee**.
- Mantén el contacto visual.
- **Coachea** su conocimiento, habilidades y acciones.
- Toma nota solo cuando sea necesario.
- Enfócate en los problemas o las áreas de mejora.
- Sugiere acciones que les ayude a remover obstáculos o a moverse hacia una meta.
- Mantén la responsabilidad en sus hombros, no en los tuyos.
- Alaba su comportamiento.
- Menciona sus talentos, habilidades, actitudes y conocimientos específicos.
- Expresa el potencial de crecimiento que tienen y que ellos no ven.
- Rétalos a ser mejores.
- Pregúntales si pueden cumplir con retos específicos, resultados y fechas límites.
- No te quedes con el problema de alguien más.
- Si te dicen que tienen un tema para hablar contigo, levántate y programa una sesión de **coaching** a través de la cual los puedes guiar o cuestionar; de lo contrario, te quedas con la responsabilidad del problema que les pertenece.
- No hagas preguntas cerradas, haz preguntas que estén orientadas a conocer: quién, qué, dónde, por qué, cuándo y cómo. Estas deben invitar a construir una respuesta más amplia para activar la reflexión del **coachee**.
- Evita preguntas que escondan la solución, como: ¿Ya has tratado x, y, z?
- Evita preguntas de opción múltiple como: ¿Qué opinas que está pasando, esto o eso? No ofrezcas soluciones en tus preguntas.



A continuación, encontrarás un listado de preguntas que puedes utilizar con tu **coachee**:

Pregunta sobre metas y objetivos

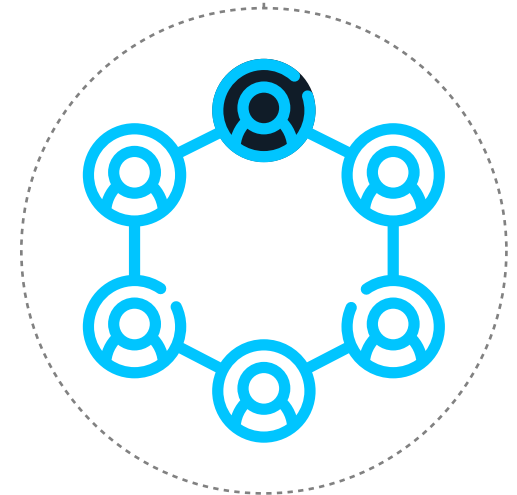
- ¿En qué metas específicas estás trabajando ahora?
 - ¿Qué obstáculos ves y qué te detiene para alcanzar tus metas?
 - ¿Qué fortalezas, habilidades o actividades te pueden ayudar a superar esos obstáculos?
 - ¿Cuál es tu plan de acción?
 - ¿Cuál sería el resultado que tú considerarías como óptimo?
 - ¿Qué has tratado de hacer para lograrlo?
 - ¿Cómo es que este tema/problema te está afectando?
 - ¿Por qué es importante para ti?
 - ¿Cuál sería el impacto financiero si se resuelve? ○
-
- ¿Qué estarías dispuesto a hacer si la situación se transformara?
 - ¿Cómo se vería si lo lograras?
 - ¿Dónde estás ahora con respecto a dónde te gustaría estar?
 - ¿Cuáles son las actividades específicas que estás dispuesto a ejecutar para lograr tus metas?
 - ¿Qué te impide obtener estas metas?
 - ¿Qué nuevas habilidades o conocimientos se necesitan?
 - ¿Qué nuevos hábitos tienes que adquirir para alcanzarlas?

Dónde están los coachees

- ¿Qué logros has alcanzado desde que nos vimos la última vez?
- ¿De qué quieres hablar hoy?
- ¿Cómo fue tu semana?
- ¿En qué quieres que nos enfoquemos ahora?

Preguntas para aclarar ideas

- ¿Qué quieres decir?
- ¿Cuál crees que fue la razón que causó esto que me cuentas?
- ¿Cómo llegaste a este punto?
- ¿Cuándo sucederá esto?
- ¿Qué has intentado hacer?
- ¿Qué crees que esto quiere decir?
- ¿Qué tanto te está costando hacer esto?
- ¿Qué hay debajo de todo esto?
- ¿Qué pasó?
- Sobre eso que me estás contando, ¿has reflexionado si hay algo que estás evitando?
- ¿Qué consecuencias estás evitando?
- ¿Qué te estás negando ahorita?
- ¿Cuál es la verdad?
- ¿Qué es lo importante de eso?
- ¿Puedes profundizar más sobre este tema, por favor?
- ¿Qué es lo que no estás enfrentando?
- ¿Cuál es tu evaluación o tu opinión frente a eso que me estás contando?
- ¿Es bueno, malo o entre bueno y malo? ¿Por qué?
- ¿Me puedes dar un ejemplo?
- ¿Cómo se vería?



Entender las dudas que tienen los *coachees* y ayudarles a aclararlas

Estas preguntas permiten a los **coaches** descubrir las metas verdaderas, deseos y objetivos de sus clientes.

- ¿Qué quieres?
- ¿Cuál es tu meta clave?
- ¿Quieres ajustar tus metas?
- ¿Podemos explorar eso un poco más?
- ¿Qué resultado esperas alcanzar, una vez obtengas eso?
- ¿A qué estás comprometido?
- ¿Cuál es tu motivación para alcanzar tus metas?
- ¿Cuál es tu sueño?
- ¿Cuál es tu gran jugada?
- ¿Cómo sabrás si lo has logrado?
- ¿Qué hay detrás de este problema?
- ¿Qué hay más adelante?
- ¿A dónde quieres llegar?
- ¿Qué ha sucedido para que te sientas exitoso?
- ¿Cuál es el talento/habilidad/bondad que puedes aportar al proyecto?
- ¿Qué has invertido para continuar haciendo esto?





Preguntas para estar listo

Puedes usar estas preguntas cuando tu **coachee** no sabe cuál es el siguiente paso y no está consciente de sus habilidades o disposición, y le permitirá identificar qué acciones debe realizar para alcanzar las metas.

- ¿Qué necesitas para hacer lo que te propones?
- ¿Qué necesitas hacer para sentirte seguro y que se logre o que se haga el proyecto?
- ¿Estás dispuesto a hacerlo?
- ¿Qué estás dispuesto a sacrificar?
- ¿A qué necesitas decirle que no?
- ¿A qué necesitas decirle que sí?
- ¿Te sientes preparado?
- ¿Hay algo que necesites hacer para prepararte para eso? ¿Qué es?
- ¿Qué necesitas poner en su lugar para poder conseguirlo?
- ¿Qué recursos necesitas para alcanzar la meta?
- ¿Cómo puedes investigar más sobre eso?
- ¿Cómo puedes ajustar tu entorno para que te dé soporte y alcances lo que te propones?

Preguntas para conocer qué se interpone

Estas preguntas te permitirán orientar a tu **coachee** cuando se siente agotado o saturado para que se enfoque nuevamente en sus metas.

- ¿Qué se interpone en tu camino?
- ¿Qué te detiene? ¿Cuál es el principal obstáculo?
- ¿Qué previene que lo puedas manejar?
- ¿Qué pasaría si haces _____?
- ¿Qué errores puedes cometer?
- ¿Cuál parece que es el problema, según tu criterio?
- ¿Qué es lo que más te preocupa de esto?
- ¿A qué le tienes miedo?
- ¿Qué es lo peor que puede pasar?



Preguntas objetivas

Estas preguntas permiten estar alerta, objetivamente, de los juicios que limitan y las opiniones que evitan que la gente crea, de alguna forma, que sus actividades en la empresa no se alinean con sus valores y propósitos.

- ¿Cuál es el juicio alrededor de eso?
- ¿Cuál es la base para emitir ese juicio?
- ¿Cómo influyó ese pensamiento en tu manera de actuar?
- ¿Cómo ha influido ese pensamiento en la ejecución de tus actividades diarias?
- ¿Qué ocurrió para disparar esa reacción?
- ¿Fue intencional provocar esa reacción? ¿Si sí, con qué propósito?
- ¿Cuál crees que es la expectativa de los otros frente a tu trabajo?
- ¿Qué información decides ignorar?
- ¿Qué esperas conseguir al hacer eso o dejar de hacerlo?
- ¿Qué te está diciendo tu corazón?



A woman with curly hair is shown in profile, looking down at a document she is holding. The image is tinted with a blue color. The document has some faint lines and shapes on it.

Preguntas Estratégicas

Una sesión de **coaching** efectiva, resulta en crear o aumentar la consciencia para lograr un objetivo laboral, profesional o personal.

- ¿Cuál es tu plan?
- ¿Cuál es el primer paso que debes dar para desarrollarlo?
- ¿Qué necesitas hacer para cumplir la tarea?
- ¿Qué tipo de plan necesitas crear?
- ¿Cómo supones que puedes mejorar la situación?
- ¿Qué vas a hacer?
- ¿Qué queda por hacer para que esto se pueda lograr?
- ¿Qué viene primero en el plan?
- ¿Ahora qué?
- ¿Qué acciones vas a tomar?
¿Después de eso qué más vas a hacer?
- ¿Es este un momento de acción? ¿Qué acción vas a realizar?
- ¿Cuál es el camino que debes seguir? ¿Cuándo lo vas a iniciar?
- ¿Cuáles son los pasos siguientes?
- ¿Qué puedes usar como palanca para garantizar que sigues ejecutando el plan?
- ¿Cómo puedes establecer un mecanismo responsable para lograr esto?
- ¿Qué actividad vas a cambiar para transformar el resultado que has obtenido?
- ¿Qué acción puedes tomar para alinear tus valores con los de la empresa?
- ¿Esta decisión te da paz o te la quita?
- ¿Esto está contribuyendo a mejorar o a contaminar tu energía?
- ¿Estás inspirado para tomar acción?

Preguntas de retrospectiva

Mucha gente es más capaz de lo que cree. Estas preguntas van a permitir que identifiquen su sabiduría interna.

- ¿Qué harías diferente?
- ¿Qué no te he preguntado que debes preguntarte?
- ¿Qué se necesita decir que no se ha dicho?
- ¿Cuál es el valor que has recibido de esta junta o conversación?
- ¿Qué has aprendido de ti mismo?
- ¿Qué harías diferente? Háblame desde tu conocimiento sobre ti mismo y sobre tu contexto.
- ¿Qué estás notando o cómo empiezas a estar consciente de...?
- ¿Cuál es la solución más sencilla?
- ¿Si yo fuera el **coachee** y tú el **coach** qué me dirías?
- ¿Qué te llevas de todo esto?
- ¿Qué vas a aprender o qué habilidades vas a adquirir si lo haces bien?
- ¿Cuál fue la lección?
- ¿Cómo puedes fortalecer tu conocimiento?
- ¿Cómo puedes atar todo junto?
- ¿Cuál fue tu conclusión?
- ¿A dónde crees que llega todo esto?
- ¿Cómo resumirías los esfuerzos?



Preguntas afirmativas

Estas son preguntas que ayudan a las personas a conocer cuáles son sus posibilidades.

Preguntas de tiempo

Estas son preguntas importantes que haces para provocar un compromiso y responsabilidad.

- ¿Qué pasará cuando tengas éxito?
 - ¿Qué pasaría si no hay límites para lograr lo que quieres?
 - ¿Qué te ayudaría a saber cómo alcanzar lo que quieres?
 - ¿Cuál es el resultado ideal?
 - ¿Qué harías si supieras que no fracasarás?
 - ¿Cuál es tu visión de ti mismo y de la gente que te rodea?
 - ¿Cuál es solo una posibilidad más? ¿Hay otras?
 - ¿Cómo crees que resulte?
 - ¿Qué obtendrás?
 - ¿Cuál es tu mayor fortaleza?
 - Cuéntame tres cosas creativas que puedes hacer para resolverlo
- ¿Para cuándo quieres completar esto?
 - ¿Cómo vas a organizar tu tiempo para lograr esto?
 - ¿Cómo vas a hacer esto?
 - ¿Te queda tiempo para trabajar en otros objetivos?
 - ¿Qué actividades puedes necesitar para garantizar que te mantengas en camino a conseguir tu objetivo?
 - ¿Cuándo lo vas a hacer?



Preguntas sobre retos

Estas preguntas se usan para hacer que la persona dé un paso hacia delante y lleve las cosas al siguiente nivel.

- ¿Estás dispuesto a hacer (incluye aquí una acción que se necesita que hagas para moverte en la dirección deseada)?
- ¿Estás comprometido a hacer (incluye el doble de lo que crees que pueden hacer tus **coachees**)?
- ¿Qué tendrías que hacer si te comprometes con tu éxito?
- Si tu vida dependiera de que actúes pronto, ¿qué harías?
- Si tuvieras la libertad de escoger, ¿qué harías?
- ¿Qué pasos estás comprometido a seguir?

Preguntas de actitud

Estas preguntas ayudan a las personas a reconocer cómo deben ser para poder cumplir lo que quieren de ellos mismos.

- ¿Cómo quieres ser con esto?
- ¿Cómo te imaginas que (**nombre del héroe/mentor**) lo haría?
- ¿Qué arquetipo de tu personalidad necesitas fortalecer para lograrlo?
- ¿Qué parte de ti quieres ver muy fortalecida?
- ¿Qué está funcionando para ti?
- ¿Qué decisión tomarías desde una posición de fortaleza?
- ¿Quién necesitas ser para lograrlo?

Preguntas de perspectiva

Estas preguntas tienen como intención conocer cuál es la perspectiva actual que tiene la persona que estás **coacheando** y te ayuda a orientarla para que identifique cómo puede abordar problemas desde diferentes perspectivas.

- ¿Cuál es el beneficio que puedes obtener de esta situación o circunstancia?
- ¿Qué otras opciones tienes?
- ¿Qué esperas que suceda?
- ¿Qué te motiva?
- ¿Qué te hace falta?
- ¿Qué te recuerda esto?
- ¿Cómo lo ves?
- ¿Cómo te sientes con esto?
- ¿Cómo puedes hacer que sea divertido?
- ¿Desde qué otros ángulos lo puedes considerar?
- ¿De qué otra forma lo puedes analizar?
- ¿De qué otra forma lo puede resolver una persona?
- ¿Qué oportunidad se abre si lo logras resolver?
- ¿Qué pensarás en cinco años de todo esto?
- ¿Cómo se relaciona a tus valores o tu propósito de vida?
- ¿Qué es lo peor o lo mejor que te puede suceder?
- ¿Qué tan importante es esto?



Aquel que contesta con una pregunta, hace más sabio a quien lo rodea.

The power of coaching
Machen Macdonald