

## Diseño de la Alianza

La alianza diseñada es el “contenedor” en el que tiene lugar el *coaching*. Una vez establecido el contenedor inicial, la alianza diseñada es continua y permanente. Cliente y *coach* diseñan a medida este “contenedor” para que cumpla las necesidades específicas de cada cliente. Se trata de un contenedor dinámico, que puede cambiar con el tiempo para cubrir continuamente dichas necesidades y no quedarse obsoleto. Gran parte del diseño de la alianza de *coaching* tiene lugar durante la sesión inicial entre el *coach* y el cliente. La alianza sirve para:

- Crear un espacio seguro y de valentía para el cliente.
- Establecer la confianza del cliente en el *coach*.
- Ayudar al *coach* a saber cómo trabajar con el cliente de una manera que empodere al cliente.

Cada *coach* desarrolla su propio estilo a lo largo del tiempo. A continuación te ofrecemos algunas reglas generales que te pueden ayudar al principio. Esta conversación puede durar entre 10 minutos y una hora.

1. Pon al cliente en contexto. El *coaching* ofrece una oportunidad única de crear una relación diseñada “a medida”, pero recuerda que este concepto es nuevo para muchos de nuestros clientes. Ayúdales diciéndoles qué pueden esperar de dicha relación.

“Uno de los aspectos únicos de nuestra relación de *coaching* es que es una relación diseñada a medida. Tú me estás creando como tu *coach*, tu aliado, tu respaldo. A continuación, vamos a dedicar un tiempo a que diseñes la forma en que mejor puedo trabajar contigo. Puede que ya tengas algunas ideas sobre cómo quieres que aborde contigo determinadas áreas. Puede también que haya lugares en los que todavía no sepas exactamente cómo quieres que estemos. Dedicaremos este tiempo a establecer algunas bases de esta relación. A medida que trabajemos juntos, continuaremos creando la manera en la que queremos estar el uno con el otro. ¿Qué te parece?”

2. Empieza el diseño. El *coach* toma notas y hace al cliente las preguntas pertinentes. Algunos clientes ya tienen una idea de qué les gustaría. Empieza por ahí.

Algunas preguntas que se le pueden hacer al cliente:

- ¿Qué estás buscando en un *coach*?
  - Si este *coaching* fuera a causar un gran impacto en tu vida, ¿cómo sería?
  - ¿Qué más?
3. A medida que el cliente dé respuestas generales, empieza a hacerle preguntas más específicas.
    - ¿Qué haces para dejar de posponer cosas en tu vida?
    - ¿Cuál es la mejor forma de que yo te plantee las cosas cara a cara?
    - ¿Qué tipo de cosas te dice tu Saboteador?
    - ¿Cómo quieres que responda cuando no cumplas algo que habías acordado cumplir?

4. En esta parte de la sesión de descubrimiento conviene que el *coach* mencione qué es importante para ambos de la relación. Es su oportunidad de expresar qué quiere del cliente.

“Tengo un estilo bastante directo. Llamo a las cosas por su nombre. Por ejemplo, si veo que estás traicionando un valor importante para ti, te diré: “Un momento, Juan. No me lo creo. Sé que la autenticidad es un valor muy importante para ti, y lo que acabas de decir no concuerda con cómo te has mostrado en situaciones pasadas. ¿Qué está ocurriendo?...”  
“¿Me das permiso para ser directo?”

Recuerda al cliente que se trata de un proceso que continúa mientras dure la relación y anímale a rediseñar la alianza a lo largo de la misma.

“Creo que hemos tenido un buen comienzo estableciendo la forma en que vamos a trabajar juntos. Quiero que sepas que esto no acaba aquí. Te invito que sigas diseñándome como tu *coach* a medida que avancemos. De vez en cuando verás que comprobaré contigo y te pediré permiso para ajustar o cambiar algunas cosas. Me gustaría que tú también siguieras pendiente de nuestra manera de trabajar y que me dieras *feedback* sobre ella.”

La sesión de descubrimiento se aborda con más profundidad en el curso de Fulfillment (Plenitud).