

## Habilidades de *coaching* co-activo®: Intuición

Además de los cinco sentidos comunes que poseemos y que nos aportan información sobre nuestro entorno, existe un sexto sentido enormemente valioso para el *coaching*: la intuición. Vemos, oímos, degustamos, tocamos, olemos; y tenemos “reacciones viscerales”. Estos seis sentidos nos facilitan información que nos sirve para tomar decisiones. La intuición es también un talento que cada persona poseemos en distinta medida y una capacidad que todas las personas podemos desarrollar. Por ejemplo, todos tenemos al menos un vocabulario básico para distinguir sonidos. Podemos diferenciar un clarinete de una trompeta o de un violín... Los compositores aprenden a “oír” los sonidos de los diferentes instrumentos en su cabeza cuando componen, incluso diferentes combinaciones de instrumentos, porque tienen un oído altamente entrenado y desarrollado. La intuición es algo parecido: un talento natural que puede desarrollarse.

El primer paso para utilizar tu intuición en *coaching* es aprender a escuchar a tu cliente en los niveles 2 y 3, sintonizando con la emisora de tu cliente, y escuchar en el nivel 3, con una concentración sutil para captar mensajes intuitivos: señales o sensaciones.

El segundo paso es notar que has percibido una señal intuitiva. Mucha gente siente la intuición en su cuerpo. A veces, se trata literalmente de una reacción “en el estómago”. Otras personas no notan la intuición en su cuerpo en absoluto: simplemente presienten algo. Una buena práctica que puedes hacer es observar dónde percibes normalmente tu intuición.

El tercer paso es el que se suele pasar por alto; se trata de hablar realmente desde tu intuición. La intuición del coach no le aporta nada al cliente a menos que el coach diga en voz alta lo que “oye” intuitivamente. Tienes que poner palabras a la señal que recibes y pronunciar esas palabras en voz alta. Desgraciadamente, a menudo refrenamos nuestra intuición, y lo hacemos porque, en nuestra cultura, la intuición se contempla con cierto escepticismo; al menos, comparada con los métodos científicos y empíricos de conocimiento. Por eso, al crecer no practicamos demasiado el uso de nuestra intuición y por ello nuestro “oído” intuitivo no está bien desarrollado. A veces refrenamos nuestra intuición porque no estamos seguros de que sea “correcta”. En el *coaching* co-activo® decimos que cuando percibimos algo o tenemos esa sensación en el estómago, siempre vale la pena prestarle atención. La intuición no es nunca “incorrecta”; sin embargo, las palabras que usamos para expresar la intuición, nuestra interpretación de la misma, son las que pueden no ser del todo “correctas”. La clave está en hablar desde la intuición y no aferrarse a la interpretación que hacemos de ella. El cliente aprende que tu intuición es una invitación a observar y ver qué le puede aportar.

A veces el *coach* expresará su intuición en forma de palabras, como, por ejemplo, “Mi intuición me dice que podemos estar acercándonos a un lugar nuevo; ¿qué aspecto podría tener ese nuevo lugar?”. En cambio otras veces la expresión de la intuición adoptará la forma de una metáfora o una imagen. Por ejemplo, “Me viene la imagen de una puerta que se abre. ¿Qué crees que te espera al otro lado de la puerta?”.

Es posible que las palabras o las imágenes no signifiquen nada para el cliente, en cuyo caso el *coach* simplemente continúa con la sesión. O puede que el cliente diga: “No es un lugar nuevo; es un lugar viejo y conocido. Necesito regresar a él y volver a mirarlo”. No se trata de tener una intuición “correcta”; en *coaching*, la clave radica en tener la antena sintonizada muy finamente de manera que se puedan captar señales, y en hablar luego abiertamente desde esa posición intuitiva; y finalmente en “danzar al son” de lo que surja para ti y para tu cliente.