

La geografía del *coach* y el *coaching* de Proceso

Hasta ahora, tu trabajo con la geografía se ha centrado en la geografía del cliente. En este curso situamos el foco de interés en la geografía del *coach*.

En el *coaching* de Proceso, demasiados cambios en la posición del cuerpo del cliente pueden provocar que el cliente salga de su experiencia en lugar de penetrar profundamente en ella. Como *coach*, puede resultarte útil adoptar una geografía diferente y ver qué tipo de preguntas surgen de ahí.

He aquí algunos ejemplos:

- En lugar de pedirle a un cliente que cierre los ojos, cierra tú los tuyos y observa qué surge. Algunas preguntas posibles que podrá inspirarte esta geografía son: “¿Qué hay de oscuro en esto?” o “¿Ante qué estás siendo ciego?”.
- Si estás sintiendo rigidez en tu cliente o en tu *coaching*, más que hacer que cambie la geografía de éste, trata de convertirte en una pelota y haz preguntas desde ahí.

Puedes dejar que tu intuición te guíe y te enseñe nuevas posturas del cuerpo que podrás probar como *coach*, y seguir preguntándote si te están informando de cómo conseguir que el cliente se adentre más profundamente en su experiencia o se aleje de ella y que hable de la misma.

Es importante que evites centrarte demasiado en la lista de técnicas que debes utilizar con tus clientes en el *coaching* de Proceso. Esto sólo les servirá para “hacer” *coaching* de Proceso en lugar de “estar” en su experiencia.

En el mundo en que vivimos estamos tan orientados a producir resultados y a llegar a alguna parte que el *coach* tiene una tendencia natural a buscar herramientas y técnicas con las que pueda contar; herramientas y técnicas que le dan al *coach* la sensación de aportar un valor y de “hacer su trabajo”. En el *coaching* de Proceso, nada puede sustituir el estar plenamente presente con el cliente de una manera espaciosa y presente, dejando espacio para lo que éste esté experimentando ahora... y ahora... y ahora... y mostrando curiosidad por ello.

Trabajar como *coach* con tu geografía puede ayudarte a ti y ayudar a tu cliente a profundizar en el aprendizaje y a impulsar la acción del cliente. Explorar las emociones, las posturas corporales, el tono y la cadencia de la voz posiblemente permitan al cliente acceder una percepción y una comprensión mayores.

La geografía de las diferentes emociones es otro lugar poderoso en el que mirar en el *coaching* de Proceso.

- ¿Cuál es la geografía de las lágrimas? Existen muchos tipos distintos de lágrimas. Algunas son de tristeza, otras de dolor, y otras son la expresión de la alegría o la inspiración. ¿Cuáles son las geografías de estos distintos tipos de lágrimas?
- ¿Cuál es la geografía de la ira? Imagina que quedas atrapada o atrapado en un atasco de tráfico. Eso tiene una determinada geografía, ¿verdad? ¿Y cuando sientes que alguien te ha traicionado? ¿O cuando un cliente está viviendo un nuevo engaño? ¿Qué ocurre cuando adoptas esa geografía con tu cliente? ¿Qué posibilidades se abren ante él?

Por último, cuando nos centramos mucho en el cuerpo como punto de acceso para la geografía, es importante recordar que la geografía, tanto para el *coach* como para el cliente, incluye el tono de voz, la temperatura interior, la actitud. Te animamos a que utilices todo esto y más cosas a medida que exploras la experiencia del momento con tus clientes.