

Habilidades de *coaching* co-activo®: Autogestión

El *coaching* co-activo® se basa en la premisa de que el cliente tiene las respuestas y que el trabajo del *coach* consiste en sostener la agenda del cliente. De hecho, en el modelo de *coaching*, el *coach* es prácticamente invisible; y, sin embargo, está totalmente *presente*. Para lograr ambas cosas es necesario el contexto de la autogestión. Significa gestionar tus propias “historias” de muchas maneras.

Para los principiantes, significa creer –creer *de verdad*– que tu cliente *realmente tiene* sus propias respuestas. Existe la tentación de dárselas de experto o de querer resolver los problemas, sobre todo cuando el cliente se atasca o parece confuso. Puede incluso que el cliente *quiera* que le des la solución; pero en ese caso dependería de ti para conseguir resultados en lugar de descubrir la cantidad de recursos que él mismo posee. De modo que la autogestión empieza cuando reprimes tus consejos y opiniones. Significa dejar a un lado tu propia experiencia, tu propia historia de cuando lidiaste con una situación similar. El precepto de la autogestión es particularmente importante al principio, mientras aprendes a confiar y a darte cuenta de que el cliente es una persona realmente creativa y que tiene respuestas propias estupendas y a menudo sorprendentes. Respuestas a las que el cliente seguramente hará más caso que si se trata de prescripciones formuladas por otras personas.

De vez en cuando, verás que hay ocasiones en que es apropiado compartir tus experiencias o conocimientos expertos, y que la mejor forma de hacerlo en una relación *coaching* co-activo es pidiendo permiso primero y dejando claro que pasas de tu papel de *coach* a tu papel de consultor o de mentor. La autogestión también implica gestionar a tu propio Saboteador. A medida que desarrollas tus habilidades como *coach* es probable que notes que tu actuación no está a la altura deseada, lo cual dará paso de manera natural a tu Saboteador con comentarios como “¡Vaya pregunta más tonta!”, o “Estoy totalmente perdida” o “¿En qué momento se me ocurrió que podía dedicarme a esto?”, y así sucesivamente...

Por desgracia, mientras mantienes una conversación interna con tu Saboteador no puedes estar también en conversación con tu cliente, de modo que la autogestión consiste en notar la presencia del Saboteador y regresar lo antes posible con el cliente. Recuerda ser amable contigo mismo. Todos nos vamos al nivel 1. Ocurre cuando el *coaching* parece estar yendo mal; ocurre igualmente cuando el *coaching* está yendo muy bien y te paras a pensar en ello: una vez más, te desconectas del cliente mientras disfrutas del momento.

También habrá veces en las que simplemente estar en la sesión con los clientes suponga un reto para ti: cuando haya circunstancias en tu propia vida que amenacen con acaparar toda tu atención: te has peleado con tu pareja, te acaban de notificar una inspección de Hacienda, tus padres han tenido un inesperado bajón de salud... La autogestión significa dejar a un lado tus propios asuntos para que puedas estar presente al 100% con tus clientes, independientemente de lo que esté ocurriendo en tu vida. Si no estás en situación de hacerlo, no hagas *coaching*. Di a tus clientes que no estás disponible, que no puedes estar presente. Es importante decir la verdad porque mantiene la confianza en la relación. Algunos *coaches* siguen algún tipo de rutina de concentración cada día o antes de las sesiones de *coaching*. Puede ser de especial utilidad en aquellas épocas en que te sea difícil concentrarte, o para volver a concentrarte después de una sesión de *coaching* especialmente difícil.