

Preguntas poderosas

Hacer preguntas al cliente, en lugar de darle consejos, es uno de los elementos fundamentales del *coaching* co-activo.

Preguntas poderosas

1. Invitan a la introspección.
2. Son abiertas. Empiezan por “qué” o “cómo”; la respuesta a las mismas no puede ser un “sí” o un “no”.
3. Llevan a una mayor creatividad y perspicacia.
4. Invitan al cliente a mirar en su interior o hacia el futuro.

Ejemplos:

- *¿Qué quieres?*
- *¿Qué te aportará?*
- *¿Qué posibilidades tienes?*
- *Imagínate dentro de seis meses... ¿Qué decisiones tomarías hoy desde esa posición?*

Preguntas de reflexión

1. Se proponen a menudo como una tarea: el cliente piensa en la pregunta toda la semana.
2. Se usan para suscitar introspección y reflexión.
3. No tienen una respuesta correcta: no son cuestiones que haya que resolver.
4. Integran el *coaching* en la vida del cliente.

Ejemplo:

- *¿Qué significa para mí ser poderoso?*
- *¿En qué cosas estoy siendo demasiado duro conmigo mismo?*
- *¿En qué cosas me traiciono a mí mismo?*

Peticiones

1. Son claras, específicas y directas.
2. Incitan al cliente a emprender una acción.
3. Incluyen una acción específica, así como las condiciones para que el cliente la lleve a cabo y la fecha o el plazo en que lo hará.
4. El cliente puede responder a las mismas “sí” o “no” o hacer una contraoferta.

Ejemplo:

- *¿Empezarás esta semana a caminar un mínimo de 30 minutos diarios, cuatro veces a la semana?*
- *¿Llamarás a 10 personas esta semana y les pedirás que sean tus clientes?*
- *¿Te tomarás un día libre esta semana para dedicártelo a ti?*