

**COACHING II**  
**MTRO. ROBERTO CELESTINO SOLÍS SANTAMARÍA**

Sesión 10

**Creencias, las reglas de tu vida: TRANSICIÓN**

Objetivo: Que los estudiantes identifique el modelo de transición y su relación con hábitos y retos dentro del coaching multidimensional con PNL.

**Modelo de transición**

El modelo de transición abarca todo el ciclo de coaching. El cliente comienza con un problema o una situación que quiere cambiar. Tiene que tratar con el miedo al cambio y puede que se sienta frustrado por la falta de progresos.

Una vez fuera del ciclo de miedo y frustración, el cliente entra en la fase de transición. Aún necesita el apoyo del coach. El cliente asume la responsabilidad y toma un compromiso por el cambio. La relación de coaching proporciona una estructura para apoyar al cliente y ayudarlo a avanzar hacia sus objetivos.

La transición constituye la fase más delicada del coaching. El cliente ya no está en su antigua situación, pero tampoco se ha instalada aún por completo en la nueva.

**Hábitos**

Los hábitos proporcionan estabilidad a nuestra vida. Cuando queremos cambiar, nuestros hábitos se resisten al cambio. Para cambiar tu vida, necesitas cambiar algunos hábitos y crear otros nuevos. Los hábitos se mantienen en su lugar por medio de anclas.

Ancla es un activador visual, auditivo o cinestésico asociado con una respuesta determinada o con un estado emocional concreto.

Con la ayuda del coach, el cliente será más consciente de las anclas que mantienen sus hábitos. Creará nuevos hábitos que apoyen el cambio que quiere hacer. Creará nuevas anclas que apoyen los nuevos hábitos.

Para explorar presente y diseñar futuro: seamos conscientes del momento presente.

La auto observación no consiste en cambiar nada, sino tan sólo en observar sin juzgar.

**Peticiones, retos y tareas**

El coach conduce a su cliente a emprender la acción poniéndole tareas, retos y peticiones. El reto fuerza al cliente más allá de sus límites autoimpuestos. La petición invita al cliente a emprender una acción concreta para favorecer sus objetivos.

**COACHING II**  
**MTRO. ROBERTO CELESTINO SOLÍS SANTAMARÍA**

La tarea es más compleja que la petición o el reto. El aprendizaje del cliente está en el feedback, no en el éxito del resultado.

El cliente necesita apoyo del coach. Éste puede proporcionárselo de dos formas distintas: Enseñándole a ensayar mentalmente sus objetivos. Ayudándole a crear anclas en su vida.

El coaching acabará cuando coach y cliente estén de acuerdo en que el cliente ha conseguido lo que vino a buscar, a menos que ocurra algo dramático que interrumpa el coaching.

**PRÁCTICA**

En hoja Word con letra arial de 12 puntos redacta algún cambio que haya tenido lugar en tu vida. Señala enfáticamente cuál fue el punto de transición, qué te hubiera hecho más fácil esa transición y qué hábitos cambiase.