

Curso de Práctica de Coaching con PNL

El arte de hacer preguntas

Preguntas provocadoras

Lectura de mente: *Puede ser una de las fuentes de presunciones en la que, basado en evidencia escasa, pretende conocer lo que piensan otros. De forma similar, algunos clientes pueden pensar que la gente puede leer la mente y se enoja si no satisfacen sus deseos. Continuamente suelen estar enfadados e insatisfechos con los demás, pues creen que los ignoran deliberadamente.*

Palabras de presión: Son palabras que ejercen presión para obligar al cliente a hacer o no hacer algo. A menudo reflejan una regla de la que el cliente no es consciente.

- *Pueden tener su reflejo en algún aspecto de la moralidad*
- *Pueden indicar creencias limitadoras*

Ejemplos: “debería”; “podría”; “tengo que”... etc.

O puede tener los mismos, pero en sentido negativo (no puedo... no debo...)

Es necesario cuestionarlas, preguntándole qué sucedería si una de esas reglas fuera quebrantada, con el objetivo de desafiar la tiranía del "debería".

- *Supón por un momento que eso no pasa... cómo sería eso?*
- *¿Qué pasa si no lo haces?*
- *¿Quién dice eso?*

Es importante cuestionarlas, pues todas éstas, son el reflejo de creencias limitantes.

Otra forma de desafiarlas es cambiar de la presión al propósito. Sugerirle al cliente que sustituya las palabras de presión por la palabra “quiero”. Es necesario que lo haga en voz alta. Al hacerlo, el coach debe preguntarle cómo se siente decir esas palabras en voz alta.

Esto nos dirá si está en línea con sus objetivos. Si no se siente bien con lo que está expresando, entonces se está aplicando a sí mismo una regla que desconocía y de la que es necesario hacerlo consciente.

Esta técnica le da el control al cliente sobre sus acciones, le da opciones adicionales y centra su atención en el objetivo.

"Pero": Esta palabra descalifica o incluso niega lo que le antecede. Para cambiar su significado, es necesario sustituir por "y" para obtener un formato del tipo "comprendo, y pido". Esto aumentará las probabilidades de ser recibido de mejor manera.

1. *“Estoy de acuerdo, pero también considera esto...”*
2. *“Estoy de acuerdo, y también me gustaría que consideráramos esto...”*

Otra forma de tratar esta expresión es invertir el orden de las frases alrededor del "pero".

1. *Lo intentaré, pero será difícil...*
2. *Será difícil, pero ¡lo intentaré!*

Esta palabra invita al cliente a romper la sintonía y buscar excepciones y dificultades como romper su compromiso. Por eso es importante trabajarla.

Significados que le atribuye a los hechos: La interpretación de un hecho es fundamental para su significado. Es importante prestar atención a la forma en que el cliente interpreta sus experiencias. Algunas personas conectan los hechos de modo que les hacen sentir mal, o refuerzan sus creencias limitantes.

La interpretación que el cliente asigne a sus eventos determinará el destino de sus acciones.

Abstracciones

Son situaciones que el cliente a veces no puede verbalizar o explicar por sí mismo. Pueden ser expresadas por el cliente en palabras como “estrés”, “relación”, “fracaso”, “miedo” o “depresión”.

- *implican creencias limitantes*
- *implican falta de comunicación*

Si el coach le ayuda al cliente a convertir las abstracciones en verbos, le da la imagen al cliente de que es capaz de elegir y actuar.