

OBTENER UN SISTEMA ETICO

Escuela de Formación en Coaching Sistémico Metasysteme de Alain Cardon

En este artículo no voy hablar de la ética de nuestra profesión de coach. La ICF (International Coach Federation) lo ha desarrollado suficientemente y si quieres más información la encontrarás en www.icf-es.com

En este artículo quiero hablar de las dudas, preguntas, emociones, impresiones que puede tener el coach a lo largo de una sesión de coaching y con las que no sabe qué hacer. Estos puntos son más bien elementos negativos que el coach pone en el sistema.

Pero antes, me parece interesante compartir con vosotros el marco de referencia de nuestra escuela Metasysteme de Alain Cardon sobre el coaching sistémico:

- Para nosotros, cuando hablamos de coach y cliente, el cliente puede ser individual, equipo, u organización.
- Para nosotros, cuando hay un coach y un cliente aunque sea un individuo, ya forman un sistema y el coach forma parte del sistema.
- Para nosotros, lo que ocurre dentro de ese sistema puede ser un recurso para el cliente, es por eso que decimos, por una parte, que el azar no existe y, por otra, que el proceso del sistema es el contenido del coach.
- Para nosotros un coach que sabe realmente utilizar los procesos del sistema (por ejemplo, lo que está pasando en la reunión, o en la relación de coaching, o lo no verbal) como recursos para su cliente es un coach que ha desarrollado su conciencia sistémica
- Para nosotros el coaching sistémico no tiene que ver con las constelaciones que son más cercanas a la terapia o al enfoque humanista; el coaching es un oficio que permite la acción, el cambio de marco de referencia.
- Para nuestra escuela, cualquier participante, sea cual sea su punto de partida, es un potencial master coach, por eso se enfoca desde el principio en el aprendizaje acelerado de las competencias de coaching al máximo nivel.

En esta web www.anse.fr/espanol , encontrarás varios artículos sobre estos temas, al igual que en mi blog (<http://www.anse.fr/espanol/espanol-blog/>) o en la sección de artículos.

Cuando durante la reunión de coaching surgen en el coach dudas, juicios, evitaciones, emociones negativas, sensación de estar empujando al cliente o formulando preguntas dirigidas o con intención, un coach que ha desarrollado su conciencia sistémica sabe dos cosas primordiales:

- Si todo esto se lo guarda, sabe que es responsable de dejar entrar en el sistema energías negativas, con lo que ya el sistema no es ético.
- Si hace partícipe de ello a su cliente, según cómo lo haga, el riesgo puede ser que el cliente piense que es un problema del coach, o que se pierda la relación de paridad que debe haber entre coach y cliente. Si eso ocurre, el sistema tampoco es ético.

En la supervisión de coaches, un tema que solemos ver es este: transformar el “o” en “y”. El reto para el coach es cómo puede compartir estas cosas con el cliente, que el sistema sea totalmente ético y que el cliente y el coach estén en total paridad.

Para ilustrar mejor esta manera ética de compartir lo que el coach está sintiendo, percibiendo, pensando, etc, me permito dar algunos ejemplos. Tened en cuenta que en algunas líneas estoy resumiendo lo que pueden ser entre una y dos horas de coaching y que, según las reacciones del cliente, las vías serán distintas.

Ejemplo: La casualidad es que el tema del cliente es un tema en el cual el coach fue un experto.

El tema del cliente: Es director comercial de una empresa de informática, tiene dificultades para motivar a sus vendedores y no llegan a los objetivos.

El tema del coach: Antes de ser coach, durante 10 años fue también director comercial de empresas de informática. Tendrá que tener cuidado para no darle soluciones, porque su problema lo ve y le parece muy fácil.

Forma ética: Mucha humildad, sonrisa, humor y valor para dar fuerza al cliente para que explore sus opciones: “Sabes que tu tema lo conozco muy bien porque fue mi oficio durante 10 años. He de tener mucho cuidado para no darte soluciones o empujarte hacia una solución. Si lo hago, te invito a decírmelo. Si te doy una solución o te empujo será un gran error, ya que llevo 10 años sin hacer ese trabajo, el mercado ya no es el mismo, mi empresa no era la tuya, mis vendedores no eran los tuyos y yo no soy tú”

Ejemplo: El coach tiene el mismo problema que su cliente.

El tema del cliente: El cliente se está divorciando y quiere lograr ese objetivo.

El tema del coach: Él también se está divorciando y tiene los mismos problemas.

Forma ética: Con mucha humildad: “no sé si te lo he comentado, yo también me estoy divorciando y me parece que estamos viviendo algo parecido. Mi oficio es no entrar en tu marco de referencia y permitirte salir de ese marco de referencia. Yo también me hago “coaching” para eso, y claro, tendré cuidado y no nos lamentaremos de nuestras vidas. Ahora que te lo he dicho me siento más cómodo y más profesional. Puedes continuar”

Ejemplo: Durante la sesión de coaching, el coach se da cuenta que empuja a su cliente hacia una solución.

Forma ética: (silencio) “Lo siento, me estoy dando cuenta que te estoy empujando hacia una solución y eso no es mi oficio”... (silencio) ... « Lo siento. Me callo y te dejo continuar ».
Después, según el tema, el coach puede utilizar ese proceso del sistema como recurso “si estás de acuerdo, te hago una pregunta...(silencio)... el hecho de que yo te haya empujado ¿puede ser un recurso para tu tema?”. Estos son ejemplos y claro, según el tema del cliente, se pueden hacer varias preguntas.

Ejemplo: El coach tiene la impresión de que su cliente lo está “manipulando” y se da cuenta que realmente no está presente ante su cliente.

El tema del coach: “¿Cómo decirlo, porque lo puede tomar mal? O peor, se puede enfadar y lo puedo perder como cliente.”

Forma ética: Con seriedad y precauciones: “si estás de acuerdo, voy a compartir algo contigo, respetando la ética de mi oficio. Con todo lo que me has dicho, me estoy dando cuenta de que al final no contestas a mis preguntas (dar un ejemplo), y estoy totalmente perdido. Claro, eso lo trabajaré en supervisión, porque quizás es un tema mío y debo tener cuidado. Pero si piensas que hay alguna resonancia con tu asunto, te dejo explorarlo, o si estoy totalmente equivocado, continúa”

Ejemplo: Con lo que dice el cliente, el coach esta vampirizado por sus propias emociones (cólera, tristeza, miedo...)

Forma ética: “¿Me permites que te cuente lo que me está viniendo? Pienso que, una vez que te lo diga, podré estar más atento. Con lo que me cuentas, siento ... y claro, esto lo trabajaré en supervisión. Si piensas que hay una resonancia con tu tema, te dejo explorarlo. O si no, continúa.

El coach puede también hacer una pregunta, sobre todo cuando el cliente ve la resonancia. Esta podría ser “¿Cómo puede ser un recurso para tu tema esta emoción?”

Conclusión

Para crear un sistema ético, el coach sistémico está atento a estas preguntas:

¿Cómo ese tema que trae el cliente me concierne de forma personal hoy en día? ¿En qué mi cliente y yo vivimos una situación similar, si no común? ¿Cómo estoy implicado en la misma configuración que mi cliente me presenta? ¿A quién me recuerda ese cliente, que sea importante en mi vida afectiva o profesional?

Si tú también quieres realmente permitir a tus clientes desarrollar sus potenciales, si tú también quieres un medio que te permite mejorar tus negocios y tu vida, formándote en:

- una escuela que ya ha formado a más de 1000 coach sistémicos en el mundo,
- una escuela en castellano con profesores que pasan el 80% de su tiempo haciendo coaching con empresas e individuos,
- una escuela donde la práctica es lo más esencial,
- una escuela para la que cualquier participante es un potencial master coach, por eso se aprenden intensivamente las competencias de coaching al máximo nivel
- una escuela que te permite durante la formación probar cómo vender el coaching y cómo ir a buscar clientes.

Te ruego clicar a ese link para conocer las fechas de la próxima edición 2014
<http://www.anse.fr/espanol/fechas-y-inscripciones-en-espana/>