BONUS

12 Técnicas Transformadoras

HAZTE PRO

Existen muchas formas de ayudar a tus clientes a conseguir una verdadera transformación interior.

UNA PARTE FUNDAMENTAL DE ESE TRABAJO INTERNO ES CONSEGUIR QUE TU CLIENTE TOME CONCIENCIA DE SUS PARTICULARIDADES, SUS NECESIDADES, SUS OBSTÁCULOS, ETC.

Para ayudarte con esto es que he recopilado a continuación 12 técnicas y herramientas de coaching que pueden complementar tu programa formativo o terapia, según las necesidades de tu cliente.

Qué son las Técnicas de Coaching

Las técnicas de coaching son herramientas que ayudan a percibir y ponerle nombre a aquellos aspectos que se necesitan modificar para lograr un desarrollo personal y profesional.

Nos permitirán identificar las fortalezas y debilidades del cliente, los obstáculos que pueden impedir la consecución de sus objetivos, los recursos y apoyos de los que dispone, sus sentimientos y pensamientos.

Algunas de estas técnicas pueden ayudarte a enfocar tus sesiones si haces terapia o coaching. Y otras pueden ser utilizadas como Ejercicios a realizar en tu programa formativo o curso, para encaminar a tus alumnos hacia los resultados que desean conseguir.

Técnica 01

Carta de Aceptación

Es un ejercicio de alto valor para soltarse de un estado emocional limitante. Consiste en pedirle a tu cliente o alumno que escriba una carta contando cómo se siente con lo que pasó (evento problema, crisis, pérdida, conflicto, etc).

Lo más importante a tener en cuenta es que la carta debe terminar con:

- la aceptación de los hechos,
- comprender que el otro, o uno mismo, hicieron lo que pudieron,
- que no se podía actuar de otra forma, etc.

Es decir, aunque la carta exprese el resentimiento, tiene que terminar en la aceptación.

Una vez terminada, puede destruirse, guardarse o incluso entregarse a la otra persona. El objetivo final es sacar de la cabeza de tu cliente ese estado emocional que tanto le inunda, a través de *objetivizar* lo sucedido en el papel para luego poder tomar decisiones más racionales.

Este ejercicio se llama también "Carta del Perdón", proviene de la Psicología Positiva, y tiene un altísimo impacto tranquilizador en los clientes. En este caso, sin embargo, hay una gran diferencia: la aceptación es un asentir a lo que ha ocurrido con paz interior. Mientras que el perdón tiene ciertas connotaciones de juicios y emociones. Es decir, suele incluir un "*te perdono*" desde la superioridad moral, rabia o soberbia. Muchas veces no hay asentimiento.

Aceptar un hecho requiere más proceso, más tiempo y también más madurez, que perdonar. Por eso, habrá veces en que tu cliente no pueda hacer una carta de aceptación en un principio, pero quizás si pueda empezar por una carta de perdón. Y más adelante, cuando la aceptación llegue, podrá hacer su carta de aceptación para recuperar así una mayor paz interior.

Otra versión sería la "Carta de Agradecimiento", que resulta muy útil cuando no se puede dar las gracias al otro de forma explícita, bien porque no está, bien porque es algo abstracto, como dar gracias a la vida.

Técnica 02

Columna Izquierda

El término procede del guión que reciben los actores antes de una actuación, donde en la parte izquierda indica lo que el personaje está pensando, mientras que en la parte derecha está el texto que el actor debe recitar.

Todos mantenemos una columna izquierda constantemente activada, porque todos estamos pensando todo el rato, incluso mientras hablamos.

Lo que ocurre es que, mientras hablamos con una persona, nuestra mente sigue su discurso interno paralelo que, si está en sintonía, refuerza y da credibilidad a la comunicación. Pero, si no es así, limita la eficacia comunicativa y, además, produce un conflicto interno, cuyas consecuencias suelen ser: insatisfacción, ira y/o ineficiencia.

Así pues, esta técnica permitirá a tu cliente darse cuenta de la eficiencia de su comunicación y mejorarla. Se puede utilizar con el objetivo de preparar una conversación que se anticipa difícil. También se puede usar para analizar una conversación que se ha vivido como conflictiva y así explorar cómo podría haberse mejorado.

Paso 1: Elegir una conversación que se quiera tener, o que se ha tenido y no funcionó bien. Todavía mejor si es una de esas conversaciones recurrentes, que reflejan disputas repetidas, y que acaban por ser improductivas.

Paso 2: Pensar cuál será el mejor momento y lugar para tener esa conversación.

Paso 3: Imaginar lo que se va a decir en la conversación. La idea es escribir las ideas principales, pero en una hoja dividida a la mitad de forma vertical. Y en la columna derecha tu cliente anotará lo que le va a decir al otro (o lo que se dijo).

Paso 4: Ahora en la columna izquierda debe anotar el diálogo interno que tiene mientras le dice al otro lo que escribió en el paso 3.

Una vez hecho esto, tu cliente o alumno puede revisar lo escrito y darse cuenta de:

- Lo que no dijo, pero que si es importante decir para que la conversación sea positiva,
- Lo que dijo, pero que no es coherente con lo que piensa,
- Lo que dijo, pero que no ayuda a mejorar la situación, o que el otro colabore,
- Etc.

Con todo esto, podrá reformular y practicar mejor su conversación difícil. O aprender para la próxima vez, o incluso enmendar lo anterior con una nueva conversación.

Técnica 03

Escalera de Éxito

Es un recurso gráfico muy útil y popularizado en internet que puedes usar para que tu cliente identifique los pasos que deberá seguir para llegar a su objetivo.

En esta escalera, cada peldaño es un pequeño paso para alcanzar el objetivo final y puede ayudarle a auto-motivase para pasar a la acción, a la vez que le incita a proponerse nuevos retos y alcanzar sus metas.

Para ello, pídele a tu cliente que tome una hoja de papel, en la que va a dibujar una escalera de perfil con siete peldaños.

Luego, deberá escribir las siguientes frases en cada uno de los peldaños:

Paso 1: Identificar en qué peldaño cree tu cliente o alumno que se encuentra con respecto a ese objetivo que quiere conseguir o problema que quiere resolver. Dile que se dibuje a sí mismo en ese peldaño.

Paso 2: Pídele que se pregunte hasta dónde quiere llegar en esa escalera y qué plazo cómodo se propone para ello. Cuanto más largo plazo menos presión sentirá.

Paso 3: Pídele que identifique ahora qué siguiente paso va a dar para escalar un nuevo peldaño.

A medida que vaya avanzando en su objetivo deberá dibujarse en el siguiente peldaño de la escalera hasta que alcance la cima. El hecho de ir “escalando” poco a poco en la escalera hará que tu cliente sea consciente de sus avances, lo cual le reportará una dosis de motivación adicional, a la vez que le motiva a continuar avanzando.

Técnica 04

Epitafio

Es un potente ejercicio que conecta con nuestros valores esenciales.

Se basa en pedirle a tu cliente o alumno que responda a la siguiente pregunta:

- ¿Qué te gustaría que dijera tu epitafio?

Con esto, le guiamos para que identifique la esencia de su vida, es decir, lo que para él realmente le define y da sentido.

Es un ejercicio especialmente indicado para esos momentos o etapas de crisis interna y externa en que tu cliente se siente perdido o profundamente desmotivado. Pues le ayudará a re-conectarse con lo que considera esencial en su vida, y también consigo mismo o con lo que le gustaría ser.

Tras realizar este ejercicio, puedes abrir un debate con él para que te explique por qué le gustaría que pusiera eso en su tumba. O bien, por qué le gustaría que la gente lo recordara así después de su muerte.

De esta forma, le animarás finalmente a que se proponga tomar una nueva decisión, se marque una nueva meta o a que se comprometa de nuevo con algún objetivo.

Técnica 05

Fortalezas

Ayudar a tu cliente a conocer mejor cuáles son sus fortalezas, le permitirá reconocerse a sí mismo como una persona que ya tiene todo lo que necesita para lograr sus metas o superar sus obstáculos.

Además de guiarle para que se conozca mejor, le darás otro punto de vista sobre si mismo, ya que muchos de nosotros solemos ser más conscientes de nuestros puntos débiles que de nuestros puntos fuertes.

El objetivo final de esta herramienta es que tu cliente se anime a potenciar sus fortalezas tomando conciencia de ellas, priorizándolas e incrementándolas, buscando situaciones en las que ponerlas en práctica, en vez de trabajar solamente los puntos débiles.

Una buena manera de hacerlo es proponiéndole que siga estos 4 pasos:

- Escribe cuáles han sido los mayores logros de tu vida. Aquellos de los que estás más satisfecho y te hicieron sentir mejor.

- Para cada uno de ellos, haz una lista de todas aquellas habilidades que tuviste que poner en práctica para conseguirlos, tanto habilidades técnicas (hard skills) como personales o interpersonales (soft skills).

- Una vez que hayas completado el punto anterior para cada uno de tus logros, identifica y pon por escrito todas aquellas habilidades que se repiten entre tus distintos logros.

- Por último, lee atentamente el listado y señala todas aquellas habilidades que realmente disfrutas realizando, esas que hacen que te sientas bien, que te motivan y te dan energía.

Otra buena manera de hacerlo es invitarle a que responda a algún tipo de test online gratuito sobre fortalezas y habilidades. Aquí te dejo algunos ejemplos:

- https://www.16personalities.com/es/test-de-personalidad
- https://www.authentichappiness.sas.upenn.edu/es/testcenter
- https://high5test.com/
- https://www.viacharacter.org/
- https://www.strengthsprofile.com/

Técnica 06

Hada Madrina / Los Tres Deseos

Es una herramienta de proyección al futuro, que libera al cliente de sus límites habituales de pensamiento y, a su vez, generando creencias sobre su capacidad de acción y posibilidades.

Al preguntarle qué le pediría a un Hada Madrina, si le concediera Tres Deseos, situamos al cliente en un espacio de posibilidad en el que ni siquiera se atrevería a pensar deliberadamente. Le llevamos a plantearse un futuro inconfesado, más allá de sus creencias limitantes presentes.

Es especialmente útil para generar visión y generar opciones, permitiendo al cliente pedirse más a sí mismo.

Una buena manera de hacerlo es proponerle la siguiente situación:

- *Imagínate que viene el Hada Madrina (o que tienes la lámpara de Aladino en tus manos) y puedes pedir Tres Deseos, ¿qué querrías pedir?*
- *Ahora imagínate que te lo concede, ¿cómo te sentirías y qué harías entonces?*
- *Ahora revisa tus respuestas y pregúntate ¿por qué no te lo habías propuesto antes, o bien por qué no lo has hecho ya?*

Esta técnica permite a tu cliente ser más honesto consigo mismo con respecto a lo que realmente quiere o desea. Y de paso, también le permite tomar mayor conciencia de por qué no se atreve a tomar en consideración esas opciones o posibilidades.

Técnica 07

Jerarquía de Valores

Los valores son aquello que nos da criterio para hacer nuestras elecciones y, en definitiva, para vivir.

Todos tenemos valores esenciales, irrenunciables, que son auténticos filtros para ver el mundo. Con ellos tenemos claro lo que está bien, es esencial y prioritario para uno. Son como el faro que nos dirige en nuestro comportamiento. Además, nos indican "*desde dónde queremos vivir*" y con qué principios.

Ayudar a tu cliente o alumno a identificar sus valores, así como jerarquizarlos por orden de importancia, le resultará muy útil para poder cotejar si las metas que se propone están acorde con estos principios o no. Pues de no estarlo, lo más probable es que acabe abandonando esa meta o se sabotee.

Para trabajar los valores con tu cliente puedes seguir estos pasos:

- Paso 1: Identificar los valores.

Para ayudarle con este paso, lo mejor es que le des una "Lista de Valores" y le pidas que elija los 10 que considera más importantes (a los que no podría renunciar en su vida).

- Paso 2: Jerarquizarlos.

Ahora pídele que los ordene por orden de prioridad en su vida. Del más importante al menos. Normalmente los 3 primeros son los esenciales e irrenunciables.

- Paso 3: Valorar los valores junto con las metas.

Finalmente pídele a tu cliente que analice cómo inciden estos 3 valores principales en su vida y, especialmente, en el reto que quiere alcanzar. Para ello puedes pedirle que cumplimente una tabla como la siguiente:

Valores	¿Actúo de acuerdo con este valor en mi vida actual?	¿Mi meta está alineada con este valor?
1º.-		
2º.-		
3º.-		

Anexo. Técnica 07

Listado de Valores

- Abundancia
- Aceptación
- Actividad
- Adaptabilidad
- Afectividad
- Agilidad
- Agresividad
- Alegría
- Alerta
- Altruismo
- Amabilidad
- Ambición
- Amistad
- Amor
- Aprecio
- Aprender
- Armonía
- Arriesgar
- Arte
- Asertividad
- Atractivo
- Atrevimiento
- Audacia
- Autocontrol
- Autorespeto
- Aventura
- Belleza
- Benevolencia
- Bienestar
- Bondad
- Bravura
- Calidad
- Carácter
- Cercanía
- Cambio
- Caridad
- Ciencia
- Comodidad
- Compasión
- Competencia
- Complejidad
- Compostura
- Compromiso
- Conciencia
- Conexión
- Confianza
- Conformidad
- Congruencia
- Conocimiento
- Continuidad
- Control
- Convicción
- Cooperación
- Coraje
- Creatividad
- Crecimiento
- Credibilidad
- Cuidado
- Curiosidad
- Dependencia
- Desafío
- Descansar
- Descubrimiento
- Destacar
- Determinación
- Diferencia
- Dignidad
- Diligencia
- Dinero
- Disciplina
- Discreción
- Disposición
- Diversión
- Dominancia
- Educación
- Efectividad
- Eficiencia
- Elegancia
- Empatía
- Encanto
- Enseñar
- Entereza
- Entretenimiento
- Entusiasmo
- Equidad
- Equilibrio
- Espiritualidad
- Espontaneidad
- Estabilidad
- Estatus social o posición social
- Excelencia
- Éxito
- Experiencia
- Extroversión
- Fama
- Familia
- Fe
- Felicidad
- Fortaleza
- Fracasar
- Ganar
- Generosidad
- Gratitud
- Habilidad
- Heroísmo
- Honestidad
- Humildad
- Humor
- Igualdad
- Imaginación
- Independencia
- Individualidad
- Influencia
- Inspiración
- Integridad
- Inteligencia
- Intensidad
- Intentar
- Introversión
- Intuición
- Invención
- Justicia
- Juventud
- Lealtad
- Libertad
- Liderar
- Logro
- Longevidad
- Madurez
- Matrimonio
- Modestia
- Motivación
- Naturaleza
- Nobleza
- Optimismo
- Orgullo
- Originalidad
- Pasividad
- Perdón
- Perfección
- Perseverancia
- Pesimismo
- Placer
- Poder
- Popularidad
- Pragmatismo
- Preparación
- Privacidad
- Proactividad
- Productividad
- Profesionalidad
- Prosperidad
- Prudencia
- Pureza
- Racionalidad
- Rapidez
- Realismo
- Reconocimiento
- Rectitud
- Resistencia
- Respeto
- Responsabilidad
- Rigor
- Sacrificio
- Sabiduría
- Salud
- Satisfacción
- Seguir
- Seguridad
- Sensualidad
- Sexualidad
- Silencio
- Simplicidad
- Sinceridad
- Soledad
- Solidaridad
- Sobriedad
- Superación
- Técnica
- Trabajo en equipo
- Tranquilidad
- Valentía
- Vehemencia
- Verdad
- Vigor
- Visión
- Vitalidad
- Voluntad
- Voluntariado

Técnica 08

Matriz de Coste-Beneficio

Esta es una matriz que permite comparar los costes y beneficios de dos opciones.

Será de gran ayuda para esos momentos en los que tu cliente se encuentre en una situación en la que debe tomar una decisión o un camino, y no sabe cuál elegir (opción 1 u opción 2).

También se puede utilizar para valorar cuáles son los costes y beneficios de la situación actual, y los costes y beneficios de la situación futura. Ya que muchas personas no se atreven a proponerse ciertas metas a futuro por miedo a perder alguna cosa de su vida actual, etc.

Para ayudarle a evaluar qué opción o decisión tomar preséntale la siguiente tabla:

	OPCIÓN 1 (o Situación Actual)	OPCIÓN 2 (o Situación Futura)
Costes		
Beneficios		

Técnica 09

Personaje

A veces tu cliente puede estar bloqueado por culpa de un conflicto intrapersonal de quiero y no quiero, quiero y no puedo, no puedo y quiero, en el que parecería que una parte de sí mismo quiere una cosa y otra parte algo distinto.

Esta técnica del Personaje se dirige a esa parte de uno mismo que le bloquea. Seguramente sea una parte suya que esté tratando de compensar o proteger, por exceso o defecto, una necesidad básica y profunda.

Sin entrar en análisis más profundos, es posible indagar sobre el bloqueo a través de la figura del personaje, haciéndole preguntas que le ayuden a identificar ese bloqueo y que además le lleven a "personificarlo". De esta manera, le será mucho más fácil tomar conciencia de ese bloqueo, y de cómo empezar a desvalidarlo e incluso trascenderlo.

Estas son algunas de las preguntas que le ayudarán a "personificar" su bloqueo:

- ¿Qué parte de ti te impide conseguir lo que quieres?
- ¿De dónde te viene?
- ¿Cómo es?
- ¿Cómo lo describirías si fuera un Personaje?
- ¿Qué nombre le pondrías?
- ¿Qué diría?
- ¿Cómo piensa?
- ¿De qué te ha protegido hasta ahora?
- ¿Qué te ha permitido hacer?
- ¿Qué ha hecho por ti este personaje a lo largo de tu vida?
- ¿Qué te gustaría hacer con él?
- ¿Cómo podrías hacerlo?

Técnica 10

Preguntas Paradójicas

Esta técnica tiene un elemento "sorpresivo", ya que consiste en pedirle a tu cliente que haga o incremente justo aquello que empeora su situación. De esta forma, le ayudarás a enfrentar justamente lo que quiere evitar.

Esta herramienta es muy útil en esos momentos en que detectes que tu cliente o alumno está especialmente negativo, ha entrado en una actitud desafiante, de rebeldía, o bien está bastante bloqueado.

Las Preguntas Paradójicas de empeoramiento le provocarán un cambio drástico en su forma de pensar, sentir y hacer. El resultado final es que le ayudarán a ver y abrirse a otras opciones.

Ejemplos de preguntas paradójicas de empeoramiento:

- ¿Qué puedes hacer para agravar más esta situación?
- ¿Qué es lo peor que te puede pasar?
- Y si no lo consigues, ¿qué pasa?
- ¿Cuál sería tu peor opción?
- Si la situación empeorase muchísimo más, ¿cómo sería?
- Si deseases fracasar completamente, ¿cómo lo harías?
- Si ese fuese tu objetivo ¿cómo conseguirías que tu jefe/pareja/hijo se pusiera en contra tuya?
- ¿Qué harías si este problema, aparentemente difícil, fuese realmente una oportunidad para comenzar a pensar en cambio importantes?
- ¿Cómo reaccionarías ante esa situación, aparentemente negativa, si fuese realmente una solución a muchos de tus problemas?
- Si este problema fuese en realidad una oportunidad de crecimiento, ¿qué empezarías a cambiar en ti mismo?
- ¿Y si esta "persona problemática" te estuviese ofreciendo una oportunidad para aprender algo sobre ti mismo?

Técnica 11

Reencuadre

El Reencuadre en seis pasos es una técnica de PNL para construir una nueva forma de pensar, sentir o actuar, dejando atrás alguna que no nos es útil.

La puedes utilizar para ayudar a tu cliente o alumno a tomar la decisión de realizar un cambio profundo en su conducta que le permita conseguir sus metas.

- Fase 1: Identificar la conducta que se quiere cambiar.

¿Qué te gustaría cambiar o hacer diferente?

- Fase 2: Conectar con esa parte de si mismo que es responsable de esa conducta.

¿Para qué has hecho eso? o ¿Para qué te has comportado así?
¿Qué otra cosa podrías haber hecho para conseguirlo?

En esta fase es importante que tu cliente entienda que su conducta, sea cual sea, tiene un sentido positivo. Seguramente se comportó así para protegerse, evitar algo, etc. Así que puedes ayudarle a ver eso para que se reconcilie consigo mismo.

¿Qué te ha querido indicar esa "mala conducta"? o ¿Cuál era su intención positiva?

- Fase 3: Descubrir el beneficio que reporta esa conducta.

¿Cuál es el beneficio de hacer esto?

- Fase 4: Encontrar otras formas de actuar útiles.

¿Cómo podrías conseguir ese mismo beneficio de alguna otra forma que sea más beneficiosa para ti? o ¿De qué otra forma podrías conseguir lo mismo?

- Fase 5: Corroborar si está de acuerdo con elegir esa nueva conducta a partir de ahora.

¿Cómo sería actuando ….?
¿Podrías conseguirlo haciendo …?

- Fase 6: Comprobar que el nuevo comportamiento es plenamente aceptado por tu cliente, o sino, volver a la fase 4.

¿Habría alguna objeción? o ¿Hay alguna parte de ti que se oponga?
¿Te encaja perfectamente?

Técnica 12

Rueda de la Vida

En ocasiones es posible que para empezar a ayudar a tu cliente o para poder iniciar un camino de transformación con tus alumnos, tengas que previamente ayudarles a identificar con qué aspectos de su estilo de vida están satisfechos y con cuáles no.

Y es que, si hay un primer paso para la transformación de cualquier persona, este es el autoanálisis e identificación de aquellas áreas sobre las que es necesario trabajar para mejorar. La técnica llamada la Rueda de la Vida facilita enormemente esta tarea.

La Rueda de la Vida es una técnica de autoanálisis de las diversas áreas que componen nuestra vida, favoreciendo una toma de conciencia acerca del momento vital en el que nos encontramos y los aspectos en los que debemos trabajar y mejorar para alcanzar una mayor satisfacción.

- Paso 1: Representar las áreas en un círculo

Normalmente se analizan ocho áreas: Crecimiento persona, Familia, Salud, Amistad, Trabajo o estudios, Economía, Relaciones de pareja y Ocio.

- Paso 2: Puntuar cada área en función del grado de satisfacción con la misma.

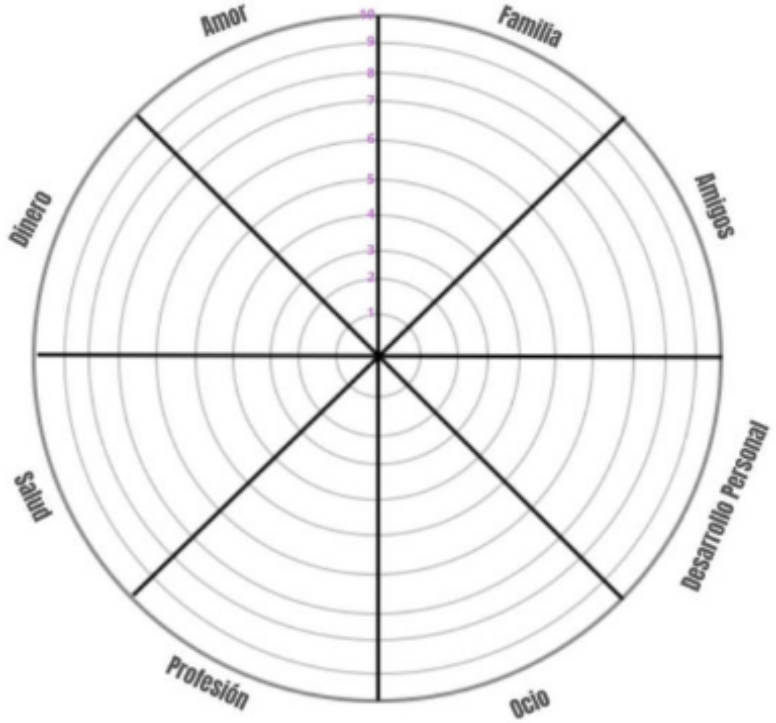
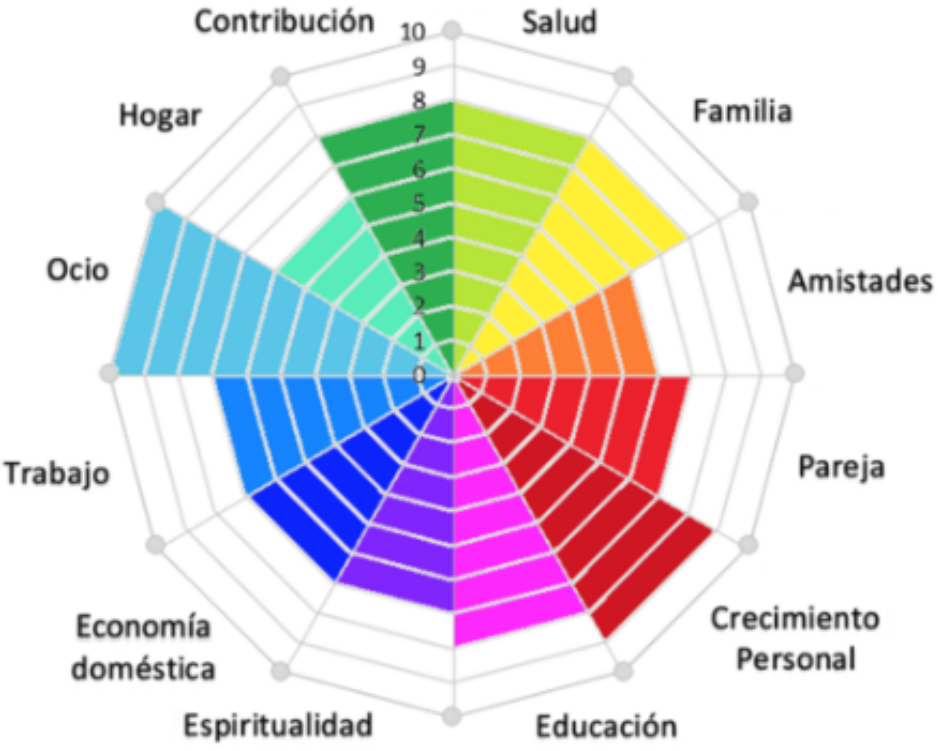
El rango va del número 1 al 10, siendo 10 la máxima puntuación. Cuanto más baja es la puntuación se sitúa más hacia el centro y cuanto más elevada más cercana al borde, al nombre del área, o directamente en el borde si obtiene la calificación más alta. Y finalmente colorea el área en función de la puntuación.

- Paso 3: Analizar

Si la forma resultante tras colorear las áreas es armónica y se asemeja a un círculo significa que existe un nivel de equilibrio en nuestra vida. Por otro lado, la forma irregular, con diversos picos y altibajos, revela aquellas áreas en las que es necesario trabajar para aumentar los niveles de satisfacción. Lo normal o habitual es obtener una rueda con aspectos desiguales y con forma irregular que indique que el esfuerzo y tiempo invertidos en estas hasta el momento no está siendo del todo efectivo.

- Paso 4: Reflexionar y Decidir

Ahora pídele a tu cliente que decida en qué área, de todas aquellas a mejorar, va a comenzar a trabajar. No siempre es necesario empezar por aquella que tiene una puntuación más baja, ya que dependerá del momento vital en el que se encuentre. Asimismo, es importante que analice las relaciones o vínculos entre los diferentes ámbitos, ya que esto también puede ayudarle a tomar una decisión al respecto.

Anexo. Técnica 12

Ejemplo de Rueda de la Vida