

COACHING Y PNL

Los beneficios de la PNL para los Coaches



por Hernán Cerna Vergara, M.D.

La Programación Neurolingüística o PNL tiene sus orígenes en los años 70, cuando Richard Bandler y John Grinder se plantean, entre otras, las siguientes preguntas: ¿Qué hace que una determinada persona tenga éxito mientras otra con similares características y capacidades no?, ¿cuál es la diferencia entre ambas?; y, principalmente, ¿qué pueden hacer las personas comunes y corrientes, como usted y yo, para alcanzar esos resultados fantásticos que se observan sólo en algunos individuos aparentemente privilegiados?

A raíz de esas preguntas y de la investigación que llevan a cabo en el campo de la psicología, la lingüística y el análisis de sistemas, sobre el estudio de casos reales, surge la PNL como una tecnología, una metodología de trabajo y una actitud que permiten a la persona acceder al conocimiento y el manejo de sus recursos conscientes e inconscientes, para poder determinar cómo su comunicación con los demás y consigo misma influyen su comportamiento, pudiendo así aprender de la manera como otros, e incluso ella misma, son capaces de conseguir resultados que antes parecían imposibles.

El *coaching*, por otra parte, es un conjunto de métodos psicológicos e interpersonales para ayudar al individuo a desarrollar habilidades y capacidades que potencien su rendimiento. Originalmente relacionado con el deporte, se ha extendido prácticamente a todos los ámbitos de actividad como un proceso de asesoramiento que, en líneas generales, facilita el apoyo para que una persona pueda progresar, desde el lugar donde está, hasta donde quiere llegar.

La unión del *coaching* y la PNL resulta en un proceso sistémico realmente fantástico, que provee de una gran cantidad de recursos que interactúan de manera sinérgica.

“La PNL es un medio excelente para hacer el coaching más poderoso. El coaching es el automóvil de carreras, la PNL el combustible de más alto octanaje. Otros combustibles son posibles, pero ellos quizás no te entreguen tan alto rendimiento y velocidad.”

Joseph O’Connor

En efecto, la incorporación de las herramientas de PNL al *coaching* torna a este último de una gran efectividad, optimizando al máximo sus resultados. Un *coach* con PNL no sólo podrá diseñar planes de acción para el desarrollo y promoción de habilidades y capacidades más ajustadas a las necesidades de la persona que lo solicita, sino que alcanzará mayor conciencia y comprensión de la forma de pensar de su cliente, tanto a nivel de estructura profunda como superficial. De ese modo, el *coach* con PNL llevará al cliente a comprender cuáles son sus valores y creencias profundas, la manera cómo éstas se relacionan con su comportamiento y su imagen de sí mismo, y cuál es su nivel de satisfacción con su entorno y con su propia persona.

El *coach* con PNL guiará al cliente a reconocer qué propósitos persigue realmente al plantearse una meta, y cómo ésta se fundamenta; cuáles son sus principales mecanismos impulsores y detractores, y cómo puede llevar a cabo sus objetivos, convirtiéndolos en una realidad congruente con sus principios.



Así, por ejemplo, un *coach* tradicional puede preguntar a un cliente: “¿Qué es lo mejor que pasará cuando consigas este objetivo?” Mientras que un *coach* con PNL, en la misma situación, preguntaría más bien: “¿Qué es lo mejor que te estará pasando cuando estés realizando este objetivo?”

Es decir, entre otras cosas, el *coach* con PNL hará un uso temporal del lenguaje que sutilmente imprimirá a sus preguntas un alto componente positivo y motivador, como si la meta *ya estuviese realizada*, instando al cliente a desarrollar un plan de acción con la convicción de poder alcanzarla y de que la misma es plenamente congruente con sus propios intereses, permitiéndole visualizarla en la situación deseada. Desde ese punto se orientarán los recursos para que el individuo establezca una clara dirección que lo movilice hacia la consecución de su meta.

Uno de los aportes fundamentales de la PNL al *coach* es que le incorpora un íntimo *rapport* o sintonía con el cliente. Este proceso se lleva a cabo porque el *coach* aprende a igualar su comportamiento, pensamiento, intenciones, e incluso su propio ritmo y lenguaje no verbal con el del cliente. Con ello, de una manera natural, este último se siente más abierto, menos receloso, más receptivo y dispuesto a recibir lo que el *coach* tiene que decirle.

El procedimiento involucra varios elementos, destacando en forma sobresaliente la comunicación y el lenguaje no verbal, ya que no sólo importa lo que se dice sino, de manera muy importante, la *forma* en que se dice, pues la mayor parte de la comunicación humana no reside en las palabras, sino en los gestos y expresiones faciales, el tono de voz, nuestras actitudes inconscientes, la fisiología de nuestro comportamiento, incluso el modo de respirar.

Del mismo modo que dos amigos que se reúnen en un restaurante sin darse cuenta sincronizan sutilmente sus movimientos al comer y beber, el *coach* debe sincronizarse con el cliente para percibir sus estados internos; de este modo no le interrumpe al expresarse y entender su proceso de reflexión, dejando de lado momentáneamente su propio diálogo interno en beneficio de la persona a quien atiende. Ello contribuye a crear el espacio de confianza y seguridad que enriquecerá la alianza entre el *coach* y su cliente.

En el proceso de *coaching* con PNL es importante señalar la importancia que posee el manejo de las creencias, tanto para el *coach* como para el cliente, ya que éstas son los cimientos sobre los cuales se construye su relación.

Las creencias poseen un efecto bidireccional. Por una parte, el *coach* debe creer en su cliente, porque ello constituye un importante aporte inconsciente al proceso; y el cliente ha de creer que puede, que merece y posee la capacidad de conseguir su metas. El *coach* habrá

de determinar cuáles son las creencias profundas de la persona que tiene ante sí, y que son el fundamento de su vida, pues en ellas se sustentan sus capacidades, habilidades y formas de relacionarse con su entorno. Es imprescindible que el *coach* deje a un lado sus propias creencias para poder actuar de forma imparcial sin que su juicio interfiera con la realidad del cliente.

Es éste un requisito esencial en el *coaching* con PNL, porque en ocasiones el cliente llegará a poner en tela de juicio su propia capacidad para lograr sus objetivos, porque según él no cuenta o no cree contar con las habilidades necesarias, y lo imaginará lejano e irrealizable.

La tarea del *coach* en esos casos es indagar en las creencias limitantes de su cliente, que se interponen en el logro de sus objetivos, mientras por otro lado identifica sus creencias potenciadoras, que utilizará como el combustible necesario para ayudarlo a conseguir el objetivo propuesto. Como resultado, el cliente no sólo llegará a conseguir su meta, sino que, al aprender a reconocer y modificar sus creencias limitantes, obtendrá consecuencias positivas también en otros ámbitos de su vida.



Es así que el *coaching* se fortalece y potencia a través de la PNL, que le aporta la capacidad de establecer objetivos bien contruidos, de manera positiva, alcanzable, realista y congruente con los valores de la persona, estableciendo una estructura que parte desde la base del entorno real, explorando las capacidades y habilidades del cliente, sus creencias para alcanzar sus metas, los valores detrás de éstas, el propósito que persigue en su vida y, con ello, una mejor definición de su propia identidad.

Mientras tanto, el aporte de la PNL al *coach* es la posibilidad de comprender, no sólo en el ámbito manifiesto, a su cliente y su discurso consciente, sino que le permitirá un mejor manejo y un mayor conocimiento del ser humano mediante los elementos de comunicación que aporta el análisis paralingüístico o del lenguaje no verbal.

Existe una premisa en el *coaching*, según la cual el *coach* tiene las preguntas y el cliente posee las respuestas. He aquí donde se enlaza la PNL al *coaching*: en permitir hacer preguntas poderosas, y poder observar al cliente en su globalidad, no solo en lo verbal, sino también en el ámbito inconsciente, en la capacidad de comprender que la misma pregunta, la misma expresión, con una pequeña variación puede conseguir un resultado totalmente maravilloso.

El *coaching* y la PNL son dos disciplinas que tienen múltiples aplicaciones en el ámbito educacional, laboral, familiar y personal. En todos ellos, la PNL y el *coaching* siempre aportarán un elemento fundamental de apoyo y desarrollo a una capacidad que todo ser humano posee: la capacidad de soñar y de cuestionarse a sí mismo para lograr ir más lejos. A través de estas técnicas, nuestras preguntas potenciarán nuestras propias capacidades, llevándonos a alcanzar nuestros sueños hasta transformarlos en realidades.

Hernán Cerna Vergara