

“SI YA SABES LO QUE TIENES QUE HACER Y NO LO HACES, ENTONCES ESTÁS PEOR QUE ANTES” (Confucio)



1

Imagen www.estrategiasynegocios.net

Una sesión de coaching suele terminar con un plan de acción. Recordemos que si el coachee no pasa a la acción, el alcance del proceso es muy limitado. Con consciencia y decisión, el coachee se va hasta la próxima sesión, en la que deberá comentar con su coach los resultados de la puesta en obra de su plan de acción. Y sin embargo, a veces, llega la siguiente sesión y el coachee no pasó a la acción. ¿Por qué? ¿falta de tiempo? ¿La ocasión no se presentó? ¿el coachee lo pensó mejor y decidió no hacerlo?

En coaching, solemos trabajar más con el ¿para qué?, que con el ¿por qué? Lo primero conecta con nuestras intenciones, con el resultado esperado, con lo que quiero conseguir haciendo (o no haciendo) lo que hago, buscamos la respuesta orientada al futuro. Lo segundo nos envía al mundo de las causas, de las circunstancias (a menudo externas) y de las excusas, de ahí surge una respuesta que conecta con el pasado.

¿Para qué no has puesto en marcha el plan de acción? ¿Cómo te sientes respecto a esta circunstancia?

- No me atreví.
- Lo pensé mejor y considero que mejor me quedo como estoy.
- Lo pensé mejor y veo que no es tan importante para mí...
- Creo que necesito trabajarlo un poco más antes de llevarlo a cabo

- “Esqueímos” varios
- No tuve tiempo...
- No se presentó la oportunidad...
- Tuve mucho trabajo...

Ante tal circunstancia, me gusta retar a mis coachees con la siguiente cita: **“Si ya sabes lo que tienes que hacer y no lo haces, entonces estás peor que antes”**. ¿Tú cómo te sientes?

Tras la no puesta en marcha del plan de acción, necesitamos indagar sobre lo que hay detrás y trabajar desde allí:

Desde las motivaciones: Identificar nuestras motivaciones equivale a tomar consciencia de los motivos que nos llevan a la acción, y ahí radica una distinción lingüística fundamental en un proceso de coaching, a saber, si “tenemos que hacer algo” o si “queremos hacer algo”. Ese matiz motivacional es clave, ya que el “querer” es más potente que el “tener que”. Recordemos la típica frase veraniega de los padres “si quieres ir a la playa, tienes que hacer la tarea”, o “si quieres ir a jugar con los amigos, tienes que limpiar tu cuarto”, a nadie se le ocurre cambiar el orden de la frase a “si tienes que salir con los amigos, quieres recoger tu cuarto”, hasta parece que la frase no tiene sentido.

En el día a día, esta tensión motivacional entre el “querer” y el “tener que” explica en gran parte la procrastinación, el fracaso en las dietas y el incumplimiento de muchos objetivos. Porque para estar dispuesto a llegar a la meta, es fundamental pasar por las etapas menos glamurosas y más laboriosas de cualquier reto.

“Ya, pero hay cosas que realmente no quiero hacer pero si tengo que hacer” dicen muchos coachees, y en parte están en lo cierto. Solo en parte, porque de la misma manera que el lenguaje que utilizamos con los demás tiene un efecto transformador en nuestras relaciones, el lenguaje que utilizamos con nosotros mismos, en nuestras conversaciones privadas, también lo tiene.

Por ejemplo, no tiene el mismo efecto en nosotros decirnos “quiero acabar esto ahora, para estar más tranquilo mañana y llegar más descansado a la reunión” que decirnos “tengo que quedarme más tiempo hoy para acabar esto, porque si no tendré que madrugar y llegaré cansado a la reunión”.

¿Qué diferencia entre las dos frases? El poder. En la primera frase, yo decido, yo tengo el control de mis circunstancias. En la segunda, me obligan, voy por detrás de mis circunstancias, no tengo el control.

Es como en esos clichés en los que un novio despechado le contesta a su ya “ex” novia: “pues sabes lo que te digo, que no me dejas tú, te dejo yo”, como una huida hacia adelante para recuperar el poder, el control sobre la situación.

Un ejercicio para conseguir transformar el “tengo que” en un “quiero” consiste en contestar a la siguiente pregunta “¿para qué ...? hasta conectar con un objetivo plenamente motivador.

Por ejemplo:

- Tengo que quedarme a trabajar hasta tarde
- ¿Para qué?
- Para acabar este informe
- ¿Para qué?
- Para llegar más tranquilo a la reunión de mañana.
- ¿Para qué?
- Para que mi jefe esté satisfecho
- ¿Para qué?

- Si está satisfecho me podré ir tranquilo de vacaciones
- ¿Para qué?
- Para poder descansar mejor y disfrutar más de mis vacaciones.
- Entonces, ¿podemos decir que quieres quedarte a trabajar hasta tarde esta noche para poder descansar mejor y disfrutar más de tus vacaciones?

La capacidad de hacer lo que tenemos que hacer, con las mismas ganas y la misma tenacidad que lo que queremos hacer, es según expertos en eficiencia como Stephen Covey, una clave y un hábito de las personas con éxito.

Volviendo a nuestra frase de Confucio, **tal vez debemos enfocarnos más en el qué queremos y menos en el qué tenemos que hacer...** y sobre todo indagarlo con nuestro coachee, ya que ahí radica la motivación, debidamente acompañada por la energía que nos mueve (emoción). Por eso nos gustan tanto las historias de superación en la que los héroes, personas normales, tienen muy claro lo que quieren en la vida y superan uno tras otro los obstáculos que se le presentan.

Como indagación periférica a la de las motivaciones **es importante indagar acerca de las emociones que impulsan al coachee**, ¿cómo se siente? ¿Cuánto facilita o dificulta ese estado emocional el acercamiento a su objetivo?, trabajar la comprensión de la intención positiva de las emociones, ¿Qué le está diciendo esta emoción?, ¿Qué necesita “hacer” para cambiar la emoción en una emoción más útil para conseguir sus objetivos?

Aunque a menudo el descubrimiento, acercamiento y entendimiento de nuestro mundo emocional es una aventura que iniciamos con cierta resistencia, principalmente debido al hecho de estar en una sociedad que cree que la racionalidad es la fuente de la sabiduría del ser humano y que demostrar emociones es a menudo algo negativo (sobre todo en el mundo empresarial), el hecho es que solo una vez que entendemos como afectan nuestras emociones a nuestro desarrollo como ser humano, tenemos un mapa más completo para entender nuestras decisiones, nuestras relaciones y nuestros logros. ¿el ser humano es racional o emocional? No hay debate, somos racionales y emocionales. Nuestro estado emocional condiciona nuestra capacidad racional y nuestra capacidad racional nos permite entender nuestros procesos emocionales. No hay alternativa, somos emocionales y racionales. Quién siga pensando hoy en día que en el trabajo consigue aparcar sus emociones y ser solo un ser racional, está equivocado, pero además de ello, en ese intento “contra natura” se irá alejando de sus relaciones en el entorno profesional y su capacidad de sentir fuera de ese entorno también se resentirá.

No en vano los expertos en desarrollo personal señalan la inteligencia emocional como uno de los factores claves en el éxito y en la felicidad de las personas, lo cual implica la capacidad de entender y gestionar sus propias emociones, y en otro nivel, la de entender las emociones ajenas (empatía), tal y como lo demostró Daniel Goleman en 1995 en su Best seller “Inteligencia Emocional”.

Indagar sobre los valores también es importante para pasar del “tengo que” al “quiero”. Nuestros valores marcan una escala de comportamientos. Sabemos lo que se puede y lo que no se puede hacer en base, entre otras cosas, a nuestra escala de valores. Y cuando queremos actuar en contra de esos valores, algo en nuestro ser nos frena, y es muy probable que nos haga sentir mal. Y lo curioso es que desde un punto de vista racional (nuestra racionalidad, marcada por nuestras gafas), la decisión puede ser muy coherente. Es “co-herente”, porque lo que la justifica es una norma (reconocida por nosotros) que nos dice lo que está bien y lo que está mal, forma parte de nuestra herencia cultural. Sin embargo, esta herencia cultural nos puede hacer sentir mal y hacer cosas que no nos gustan.

Por ejemplo, si mi familia es muy conservadora y no es favorable al divorcio, si mi matrimonio va mal y me mantengo el resto de mi vida en una relación sin amor, podré estar tomando una decisión coherente, de acuerdo con mis valores, en detrimento de mi felicidad (y posiblemente de la de mi pareja). Esta decisión no estará alineada con mi “sentir” pero si con mis valores.

Si tomo la decisión de, a pesar de mis valores, separarme, estaré actuando de manera consistente, es decir de acuerdo con mis sentimientos. Esta decisión tal vez no me haga del todo feliz, ya que, desde un punto de vista valórico, habré priorizado mi sentir sobre la parte más racional.

Cuando conseguimos alinear Valores – Sentimientos – Acción, estamos hablando de acciones congruentes, y el ser congruente suele venir acompañado de una sensación de paz.

Al igual que las emociones, no solemos ser plenamente conscientes de los valores desde los cuales actuamos, y descubrir nuestra propia escala de valores nos permite ayudarnos a movernos más dentro de la congruencia y no solamente desde la coherencia. En el ejemplo que hemos desarrollado, el derecho a la felicidad puede ser un valor que situamos por encima de nuestro rechazo al divorcio y que en caso de separación nos puede ayudar a aceptar la decisión de separarnos con mayor plenitud. O no. Lo importante en una sesión de coaching es acompañar al coachee sin juzgarlo, trabajando en una toma de consciencia que le permitirá tomar las decisiones que más le interesan y con las que se sienta más a gusto.

La toma de consciencia está en el centro de la cita de Confucio, “Cuando sabes lo que tienes que hacer”, y nuestra misión como coaches es fomentar que el cliente, decida lo que decida, haga lo que haga (dentro de los límites de la ley claro 😊), lo haga desde un nivel de consciencia y desde el mayor número de perspectivas posibles, que sepa lo máximo sobre lo que quiere hacer.

Concluyendo, **“Si ya sabes lo que tienes que hacer y no lo haces, entonces estás peor que antes” (Atribuida a Confucio), ¿estamos de acuerdo?**

Personalmente si, lo estoy. El reto es ir más allá de lo evidente, indagar para que la toma de consciencia sea máxima, y poder hacer lo que necesitamos, con la máxima motivación y con el más alto nivel de congruencia. ¿Difícil? Muy probablemente. ¿Merece la pena? La respuesta es tuya.

