

Bitacora de clase OBJETIVO

Cómo encontrar el objetivo de una sesión de coaching

Una sesión de coaching necesita un norte claro.
Ese norte es el objetivo de la sesión.

El objetivo funciona como una brújula: orienta la conversación, ayuda a priorizar y evita que la sesión se transforme en una charla sin dirección.

Sin objetivo, la conversación puede ser interesante... pero difícilmente sea coaching.

1. Antes de definir el objetivo: explorar

Para encontrar el objetivo primero necesitamos explorar la situación del coachee.

Las personas normalmente llegan hablando de un problema, de algo que les pasa o de algo que no está funcionando.

Es importante escuchar esa situación sin juzgar.

El coach indaga para entender:

- qué está pasando
- cómo lo vive el coachee
- qué impacto tiene para él

Por ejemplo:

“¿Cómo describirías lo que está pasando?”

“¿Qué es lo que más te preocupa de esta situación?”

“¿Qué es lo que te gustaría que fuera diferente?”

En esta etapa todavía no estamos buscando soluciones, estamos entendiendo el terreno.

2. Del problema al objetivo

Algo que suele ocurrir es que las personas tienen muy claro el problema, pero no tienen claro el objetivo.

Hablan de lo que no funciona, de lo que les molesta o de lo que quieren que deje de pasar.

Por ejemplo:

- “No quiero discutir más con mi socio.”
- “No quiero sentirme tan triste.”
- “No quiero seguir estresado en el trabajo.”

Esto todavía no es un objetivo de coaching.

El trabajo del coach es ayudar a transformar esa queja o problema en un objetivo positivo y claro.

Una pregunta muy útil es:

“¿Qué te gustaría que pase con esta situación que hoy no está pasando?”

Por ejemplo:

Problema

“Discuto mucho con mi socio.”

Objetivo posible

“Quiero construir una relación más cuidada y colaborativa con mi socio.”

3. Cuatro preguntas útiles para iniciar una sesión

Estas preguntas ayudan mucho a definir el norte de la sesión.

¿Qué quieres trabajar hoy?

¿Para qué te gustaría trabajarlo?

¿Qué te gustaría llevarte de esta sesión?

¿Cómo te darías cuenta de que la sesión fue útil para ti?

Estas preguntas ayudan al coachee a pasar del relato al propósito.

4. Qué es un objetivo de coaching

Un objetivo de sesión es algo que el coachee quiere lograr o comprender durante la conversación.

Tiene algunas características importantes.

Un buen objetivo suele ser:

- ✓ Algo que la persona sí quiere, formulado en positivo.
- ✓ Algo que involucra su propio cambio o aprendizaje.
- ✓ Algo concreto y claro.
- ✓ Algo que depende en gran parte de él mismo.
- ✓ Algo realista dentro de una sesión o proceso de coaching.

Por ejemplo:

“Quiero entender por qué me cuesta delegar.”

“Quiero encontrar una forma más tranquila de hablar con mi socio.”

“Quiero mirar esta situación desde otra perspectiva.”

5. Qué NO es un objetivo de coaching

Muchas veces aparecen objetivos que en realidad no son objetivos de coaching.

Por ejemplo:

- ✗ Algo que no se quiere
“No quiero sentirme mal.”
- ✗ Algo que depende de otra persona
“Quiero que mi jefe cambie.”
- ✗ Algo mágico o imposible
“Quiero ser millonario en un mes.”
- ✗ Algo poco claro o muy vago
“Quiero estar bien.”

En coaching trabajamos con lo que sí depende del coachee.

6. Un error muy común

Un error frecuente es formular objetivos desde lo que se quiere evitar.

Por ejemplo:

“No quiero discutir más con mi socio.”

El coach puede ayudar a reformularlo:

“Entonces, ¿qué te gustaría que sí ocurra en esa relación?”

Podría transformarse en:

“Quiero construir una relación más respetuosa con mi socio.”

Esto cambia completamente la dirección de la conversación.

7. El objetivo y la responsabilidad

Cuando el objetivo está bien formulado, lleva al coachee al terreno de la responsabilidad personal.

El foco deja de estar en:

- lo que hacen los otros
- lo que pasó
- lo que no funciona

Y pasa a estar en:

- qué quiere lograr
- qué quiere comprender
- qué quiere que cambie en él

8. El compromiso aparece en las acciones

Un objetivo bien definido abre la puerta a la acción.

A medida que avanza la conversación, el compromiso del coachee se irá reflejando en:

- nuevas miradas
- decisiones
- posibles acciones

El objetivo de la sesión no es resolver toda la vida del coachee.

Es generar claridad, aprendizaje y movimiento.

9. ¿Cuánto tiempo lleva definir el objetivo?

En una sesión de 60 minutos, normalmente los primeros 10 a 15 minutos se dedican a:

- explorar la situación
- clarificar el problema
- definir el objetivo de la conversación

Si el objetivo no aparece de inmediato, la conversación misma puede orientarse a descubrirlo.

A veces el objetivo de la sesión termina siendo:

“Entender mejor qué es lo que realmente quiero cambiar.”

Y eso también es un buen punto de partida.

Idea clave para el coach

El objetivo es el norte de la sesión.

No tiene que ser perfecto.

Tiene que ser suficientemente claro para orientar la conversación.

Cuando el objetivo aparece, la sesión deja de ser una charla...
y se transforma en una conversación de coaching.