

# 80 PREGUNTAS de IMPACTO para tu práctica de COACHING

®  
TM



pablo franco  
<http://BlogdelCoach.com> <sup>tm/®</sup>



# 80 PREGUNTAS de IMPACTO para tu práctica de COACHING

**BlogdelCoach.com**

*Pablo Franzo*



Foto de Vicky Sorsby - [is.gd/5Rn2F](https://www.instagram.com/is.gd/5Rn2F)

Si conoces a alguien que pudiera aprovechar este libro, no dudes en enviárselo o dirigirle a nuestra web:

<http://BlogdelCoach.com>

Puede copiar y reproducir esta publicación libremente con la única condición de que no se modifique y siempre se haga una referencia al autor y la web en donde se puede conseguir: <http://blogdelcoach.com>

Blog del Coach<sup>®</sup>™ 2010

## AVISO LEGAL

BlogdelCoach.com y Pablo Franzo ofrecen este material como recurso de información y entrenamiento, lo que hagas con el conocimiento que obtengas o generes por el uso de este material es sólo y exclusivamente tu responsabilidad, y al seguir adelante y leer este documento así lo aceptas.

Básicamente, tú eres responsable de tus actos y del uso que puedas hacer con los recursos que se ofrecen en BlogdelCoach.com y los ofrecidos por Pablo Franzo. Dichos contenidos reflejan lo mejor de las recomendaciones posibles sobre la práctica del coaching y las estrategias operativas y de marketing que han sido probadas con éxito en cientos de negocios, servicios y prácticas de la profesión del coaching. Sin embargo no son garantía de éxito para tus iniciativas de negocio o para tu práctica del coaching ya que son muchos los factores que influyen la efectividad de las recomendaciones, técnicas, conceptos e ideas.

Al leer este libro, aceptas toda responsabilidad de tus actos y liberas a Pablo Franzo y a Blog del Coach de toda responsabilidad por pérdidas o costos incurridos por ti o cualquier persona asociada o relacionada contigo, incluidos tus clientes o cualquier otra persona con la que hayas interactuado. Nada de este recurso debe ser considerado como asesoría legal, financiera, económica, psicológica, o contable.

El ejercicio del coaching puede exponerte a ciertos riesgos. El no estar certificado formalmente como coach, o no estar enrolado en un programa de entrenamiento, o estar en la plena implementación de un negocio, aumenta tus riesgos. Por lo que es tu responsabilidad el buscar el asesoramiento adecuado en materia legal, financiera, económica, contable y psicológica para mitigar dichos riesgos. Antes de tomar decisiones riesgosas, como renunciar a tu trabajo para lanzarte de lleno al coaching, invertir en un negocio, o enrolarte en algún programa de entrenamiento, asesórate bien con profesionales de las áreas en cuestión, compara varias opciones, y evalúa los riesgos que estás dispuesto/a a asumir.

No garantizamos de ninguna manera que mediante el uso de este libro u otro publicado por el BlogdelCoach.com o Pablo Franzo, o de los consejos, materiales, libros o documentos que ofrecemos, que obtendrás los mismos resultados que Pablo Franzo o cualquiera de sus clientes o de los testimonios de clientes reflejados en la web o en cualquier contenido o material relacionado. Aunque las estrategias y técnicas que ofrecemos funcionan, muchos son los factores que influenciarán el resultados, dependerá de cómo implementes dichas estrategias y técnicas, el esfuerzo que inviertas, las características de tus clientes potenciales, etc. Puede que pierdas dinero o que ganes más de lo que hubieras imaginado.

Este aviso legal no pretende ser un resumen comprensivo sobre los riesgos que supone el ejercer como coach (y está aquí por recomendación de los abogados de Pablo Franzo y porque la FTC de EEUU lo requiere).

Blog del Coach ®™ 2010  
<http://blogdelcoach.com>

## ¿Para quién es este libro?

Este libro es para todo aquel que quiera ejercer la práctica o profesión del coaching y desee tener una batería de preguntas que funcionan para avanzar con el cliente en sesiones exitosas de coaching.

También es para todo aquel que quiera conocerse de manera más detallada y quiera ayudarse a avanzar hacia un objetivo mediante el auto-coaching.

## Instrucciones de uso:

Lo primero que debes hacer es contestar a todas y cada una de estas preguntas. Esto te llevará por lo menos 1 hora, pero la ganancia que tendrás posiblemente cambie el rumbo de tu vida, ya que entenderás cuáles son tus prioridades, y lo que es mejor, te obligarán a definir opciones claras para avanzar de manera informada hacia un rumbo más certero.

El que contestes a todas las preguntas (aunque típicamente no usarás todas con tu cliente), no solo te pondrá *en situación* sino que te permitirá entender en qué contexto es útil cada pregunta y cuáles son los diferentes *ángulos* que ayudan a explorar (aunque algunas parezcan preguntas repetidas, pueden generar diferentes respuestas). Después de contestarlas te será más fácil ponerte en los zapatos de tu cliente en el momento de hacer cada pregunta, lo que te permitirá matizarlas para que podáis obtener la información más valiosa para ambos.

Esta lista de preguntas no pretende funcionar como el guión de tu sesión, sirven como una referencia que te debería ayudar a avanzar con tu cliente en las sesiones de coaching. Que las disfrutes...

## Diagnóstico de Fortalezas

1. ¿Cuáles son tus mayores fortalezas?
2. ¿Qué estás haciendo que es interesante y por lo que estás animado?
3. ¿Qué es lo que más te divierte y te entretiene?
4. ¿Qué es lo que más te relaja y te permite centrarte?
5. ¿Qué actividades haces con regularidad que te ayudan a lograr tus objetivos?
6. ¿Qué haces bien que puede mejorarse todavía más?

## Diagnóstico de Debilidades

7. ¿Cuáles son tus debilidades, defectos o limitaciones?
8. ¿Cuáles son tus miedos?
9. ¿Podrías decirme aquello que te preocupa que jamás admitirías en público?
10. ¿Cuántas veces has intentado avanzar hacia tu/tus objetivos y no lo has conseguido? ¿Por qué?
11. ¿Es eso que haces realmente importante para alcanzar tu objetivo, o podrías dejarlo de lado y hacer otra cosa que sí lo fuera?
12. ¿Cómo te limitas/obstaculizas a ti mismo?
13. ¿Qué haces que no te permite avanzar? ¿Por qué?
14. ¿Qué te molesta o te limita a ser proactivo o más lanzado con el asunto?
15. ¿Qué estás tolerando en tu vida que te gustaría no tener que tolerar más?
16. Si pudieras eliminar algo de tu vida ¿Qué sería?
17. ¿Qué actividades haces con regularidad que no te ayudan a lograr tus objetivos? ¿Qué haces mal que puede mejorarse?
18. ¿Qué has dejado por hacer para luego continuamente, que no has logrado hacer por mucho tiempo, y por qué?

19. ¿Hay algún tabú o preconcepción que te limita a tomar acción?

## Diagnostico de Relaciones (de pareja, de negocios, etc.)

20. ¿Qué te molesta de tu relación?

21. ¿Qué te encanta de tu relación?

22. ¿Qué tienes que hacer para que la relación mejore?

23. ¿Qué tiene que la otra parte para que relación actual mejore?

24. ¿Qué ha hecho la otra parte que no se lo has agradecido aunque se lo merece?

25. ¿Qué has hecho tu que no es agradecido por la otra parte?

26. ¿Qué te gustaría decirle, pero que por miedo o inseguridades no lo has hecho?

27. ¿Qué le falta a tu relación?

28. ¿Qué le sobra a tu relación?

## Definiendo Objetivos

29. ¿Cuáles son tus objetivos?

30. ¿A dónde quieres llegar y por qué?

31. ¿Son realistas tus objetivos?

32. ¿Son suficientemente ambiciosos para que no pierdas la motivación rápidamente?

33. ¿Qué te dice tu intuición sobre el objetivo que quieres alcanzar?

34. Si el/los objetivos que define el cliente son genéricos: ¿Puedes describir con detalles el objetivo hasta el punto que sea medible de alguna manera?

35. ¿Cuáles serían tus objetivos a corto plazo si supieras que tienes solo 1 año más de vida?

36. ¿Cuáles serían tus objetivos si supieras que tienes solo 1 mes de vida?

37. Imagina que han pasado 5 años y te sientes orgulloso por haber conseguido eso que deseabas. Crea una lista con las 5 metas logradas que te hacen sentir orgulloso desde ese futuro de éxito.

38. Imagina que hoy ya has alcanzado todos los objetivos que son realmente importantes para ti ¿Qué te falta por cambiar?
39. Si la vida pudiera dividirse en áreas como salud, dinero, amor, familia, estado físico, autoestima, carrera/negocios, realización personal y ocio, ¿me estaría dejando algún área importante fuera?
40. ¿Cuál de las áreas o dimensiones de tu vida hay que trabajar porque necesitas mejorarla lo antes posible?
41. Describe en una frase el objetivo más importante para ti. Si te dijera que puedes conseguir aun más todavía, ¿cómo mejorarías ese objetivo?
42. Si pudieras añadir algo más en tu vida ¿Qué añadirías?
43. ¿Qué es eso que podrías hacer si no tuvieras problemas de dinero? ¿Por qué?
44. Imagina que conseguiste el dinero que necesitabas para dejar tu trabajo y hacer eso que tanto deseas; imagina que han pasado 3 años, ¿describeme con detalles que es eso que has logrado por lo que te sientes orgulloso?
45. ¿Qué hace falta para que estés más motivado por hacer las acciones que has decidido tomar para esta semana?
46. ¿Qué tienes que lograr para lograr la libertad financiera que te permitiría vivir el estilo de vida que deseas?
47. ¿Qué es más importante para ti: el tiempo libre o el dinero? ¿Por qué?
48. ¿Por qué motivos quieres ser recordado cuando te mueras?
49. ¿Qué sería lo más valioso que pudieras obtener de esta sesión de coaching?
50. Si el área de tu vida que más ayuda necesita es “dinero”, describe: ¿qué quieres conseguir con el dinero?
51. ¿Qué tendría que pasar en estos próximos días/meses para que al despertarte te sintieras realmente feliz?.
52. ¿Puedes listar qué necesitas conseguir en cada área de tu vida para que tu vida sea perfecta?
53. ¿Qué hace falta para que estés más motivado para hacer las acciones que has decidido tomar para esta semana ?



## Definiendo Acciones

54. ¿Qué ha hecho la persona que ha logrado los objetivos que tu quieres alcanzar?
55. ¿Cuáles son las acciones que tienes que tomar para obtener la información que necesitas?
56. ¿Cuál es el siguiente paso?
57. ¿Describe detalladamente que harás esta semana para avanzar?
58. ¿Puedes hacer algo más?
59. ¿Si la persona que quieres ser estuviera en frente tuyo, que te recomendaría?
60. ¿Que debiera decirte yo como tu coach cuando te veo haciendo eso que te limita?
61. ¿Para mejorar, que es lo que tiene que pasar?
62. ¿Qué puedes hacer para lograr el apoyo de aquellos que necesitas?
63. ¿Si no tienes los recursos necesarios para tomar las acciones que crees necesarias para avanzar hacia tus objetivos? ¿Qué otras opciones tienes?
64. Si tuvieras más tiempo disponible para avanzar hacia tus objetivos ¿Qué harías diferente?
65. Si tuvieras menos tiempo disponible para avanzar hacia tus objetivos ¿Qué harías diferente?
66. ¿Qué crees que haría en tu lugar la persona que más admiras?
67. Si tuvieras en frente a la persona que ya ha logrado tus objetivos, ¿qué le preguntarías?
68. ¿Cuáles son los pasos o acciones que puedes tomar ya mismo para acercarte a tu objetivo?
69. ¿Qué otra información te hace falta para saber qué pasos tomar?
70. Si pudieras tener en frente a la persona que tuviera todas las respuestas a tus preguntas, dudas o falta de información, ¿qué le preguntarías?
71. Si supieras por arte de magia que todo lo que hagas en las próximas 4 semanas te saldrá bien, ¿qué harías?

## Creando Perspectiva

72. ¿Cuál sería el mayor impacto en alguna área de tu vida o en los que más quieres si lograras alcanzar tu objetivo más importante?
73. ¿Si no tuvieras preconcepciones y/o tabúes, qué harías que te cuesta hacer ahora?
74. ¿Qué has logrado en tu vida hasta ahora por lo que te sientas realmente orgulloso?
75. ¿Hay algún tabú o preconcepción que te limita a tomar acción?
76. ¿Por qué puedes estar agradecido actualmente?
77. ¿Hay alguien que aprecies o admires que tenga una visión opuesta o muy diferente a la tuya? Cuéntame cómo ve este asunto.
78. ¿Qué pasaría si cambias tu modo de ver las cosas?
79. ¿Por qué decidiste que esa era la mejor opción?
80. ¿Qué has aprendido de esto / de esa experiencia?

Cada una de estas preguntas pueden ser el inicio de muchas otras usando el 'qué', 'cuándo', 'dónde' y 'cómo'. No cometas el error de estructurar tu sesión en base a una serie de preguntas pre-establecidas. Como coach debes tener compasión por tu cliente, lo que te permitirá ponerte en sus zapatos y analizar su realidad, objetivos, complejos, etc. Eso te ofrecerá contexto para usar la pregunta que encaja con el momento y la situación en la sesión de coaching.

Es más importante saber escuchar que preguntar, pero tan solo con la pregunta adecuada podréis escuchar aquello que os permitirá avanzar.

Saludos,



Pablo Franzo