

El coaching y su aplicación en la salud II

SMARTER. La manera más inteligente de llegar a la META

Victor Frankl, Neurólogo y Psiquiatra, superviviente de los campos de exterminio nazis, autor del libro “El Hombre en Busca de Sentido”, fue el padre de la LOGOTERAPIA. La base de esta metodología es buscar un sentido a la vida (MISIÓN) y dotar de estrategia este sentido (VISIÓN) fraccionando el camino en metas.

Se pone uno de los pilares en el diálogo Socrático. Esto es: ayudar a la persona al autoconocimiento y que se haga responsable de sus acciones y decisiones.



Victor Frankl, Neurólogo y Psiquiatra, superviviente de los campos de exterminio nazis, autor del libro “El Hombre en Busca de Sentido”, fue el padre de la LOGOTERAPIA. La base de esta metodología es buscar un sentido a la vida (MISIÓN) y dotar de estrategia este sentido (VISIÓN) fraccionando el camino en metas.

Se pone uno de los pilares en el diálogo Socrático. Esto es: ayudar a la persona al autoconocimiento y que se haga responsable de sus acciones y decisiones.

En coaching se usa la pregunta para facilitar en el usuario la búsqueda de planes a corto, medio y largo plazo que le acerquen a su deseo. Con cada objetivo alcanzado se da un paso en el conocimiento propio; bien al verse capaz de superar sus miedos, o al desactivar una creencia que le limita. También se facilita que sea el propio cliente el que hace un diagnóstico de su situación actual y de las oportunidades y opciones que se abren ante él. Fraccionando el camino hacia el objetivo deseado se consigue motivación e ilusión para buscar más cambios. Y ahora es el momento, como coach, de ayudar al usuario a hacer un trabajo en etapas que le van acercando a la meta.

SMARTER, lo más inteligente en inglés, es un acrónimo que señala las pautas para definir planes que lleven a cada meta volante. Estas siglas son:

- **SPECIFIC.** El plan de acción ha de ser específico y concreto. Por ejemplo decir, que se va a salir más, no sería concreto. El trabajo que se va a realizar tiene que estar bien definido, como sería: “Voy a salir a las mañanas a comprar el pan” o “voy a volver a apuntarme a clases de pintura”. En mi experiencia con personas con problemas físicos me he permitido añadir un aporte: SENCILLO. Para la primera meta volante hay que ayudar a buscar un reto que sea sencillo, ya que siempre es mejor empezar por una victoria, esta ayuda al ánimo del usuario. El primer paso, aunque corto y pausado, ya nos ha puesto en movimiento.
- **MEDIBLE.** Aquello que se ha elegido hacer da un resultado que se puede contrastar. Un objetivo como “ser feliz” no es claro ni definido. Además ¿cómo saber si se ha alcanzado? Esta meta y su resultado son subjetivos y difícilmente contrastable. Sin embargo, la meta definida en el anterior punto sí que puede dar un resultado, “he salido todos los días” “Ya he ido a mi primera clase de pintura”. Esto sí que lo puede contrastar fácilmente el usuario con un compromiso sincero.
- Yo aportaría un significado más: **MOTIVADOR.** Cuando el plan que ha ejecutado le ha dado un resultado satisfactorio hay que poner ante los ojos del usuario TODA su implicación en el plan y fomentar su autoestima. Ayudarle a ver todos los pros de lo realizado y si esto le podrá ayudar en el futuro.
- **ALCANZABLE.** Cuando planteamos el objetivo y el plan de acción hay que contrastar que está dentro de la capacidad del usuario. Si el plan definido es difícil de conseguir va a generar varios problemas. Uno de ellos es la frustración. Si mi meta era hacer una media maratón sin haber corrido nunca, probablemente me retire al poco tiempo, generando una creencia de “yo no puedo” que es el segundo problema. Actuando de manera inteligente las preguntas del coach irían hacia ese camino. Si nunca antes has corrido ¿podrías hacer antes una carrera más pequeña?, ¿Podrías comprobar de alguna manera tu estado físico antes de apuntarte?
- **REALISTIC.** Con las preguntas del anterior punto también se busca ver si es realista lo que está planteando el usuario. Ayudarle a comprender su estado y capacidades actuales le facilitará entender que el objetivo tiene que quedar dentro de esos márgenes. Con el entendimiento de que además ha de ser **REALIZABLE**, para seguir fomentando la motivación y la autoestima.
- En un **TIEMPO.** El objetivo ya se ha fijado y hay que poner plazo para hacerlo/lograrlo. “Apuntarme a clases de pintura esta semana” estaría definido en el tiempo, pero si filtramos por SMARTER, vemos que se puede ser más específico: “Mañana por la tarde, a las 5, que abren la academia”. Es un punto muy concreto de tiempo. Esto va a servir para generar también el **COMPROMISO** para realizarlo. En el caso del coaching personal se le pide al usuario que valore del 1 al 10 su compromiso con el plan. Si la respuesta es inferior a 8 y medio se replantea la pregunta ¿Que haría falta para que tu compromiso fuera un diez? ¿Qué necesitarías?
- **ECOLOGIC.** Definiríamos Ecológico como un plan que sea sano y facilite el crecimiento personal. Que no dañe al usuario ni a su entorno social. Que contribuya a que se sienta más capaz, feliz y tranquilo.
- **REWARD.** Ya hemos visto las principales recompensas que va a ir encontrando en su camino: Satisfacción, Autoestima, Motivación, cambio de Creencias, liberación de Miedos, descubrimiento de Capacidad y de Potencial, nuevas Herramientas y un largo etcétera. En sí, el logro del objetivo una recompensa. También hay ocasiones en las que hay un plan de segunda recompensa como, por ejemplo: “Con lo que ahorre por dejar de fumar me voy a ir al teatro a ver El Rey León”. Es un modo de Regalarme algo por mi esfuerzo.

Esta herramienta es un filtro para facilitar la elaboración de pautas, para ir llegando hasta los campamentos base con el fin de alcanzar la cumbre. Los profesionales de la salud se caracterizan por estar focalizados hacia el bienestar físico y emocional de los pacientes. Con la ayuda del SMARTER se encuentra un sistema que genera un plan de acción con expectativas de éxito. Puede estar dirigido hacia el compromiso con el autocuidado, reactivación en la vida, volver a actividades físicas y hobbies... etc. Siendo consciente de la nueva realidad desde la que se parte.

En el siguiente artículo empezaremos a trabajar en las “Habilidades del Coach”.

Rafael Maset Cañada,

Coach de EMOTIVIT.

