

VIVIR

Cada vez más personas recurren al 'coaching' para sacar más partido a su vida

No sólo deportistas y directivos reclaman su apoyo. Cada vez más personas recurren al 'coaching' como fórmula para sacar más partido a su vida y potenciar sus habilidades

TEXTO: MARINA MARTÍNEZ / FOTO: SUR. ARCHIVO / MÁLAGA/

A simple vista, no parece que tengan mucho en común un deportista, un directivo, un ama de casa y un estudiante. Sin embargo, un mismo objetivo les une: cambiar su vida. Y la varita mágica la guarda como oro en paño una persona: su 'coach', o lo que es lo mismo, su entrenador personal. Ya no es sólo territorio exclusivo de los futbolistas o los tenistas. Cualquiera puede echar mano de sus servicios. Sólo hay que fijarse una meta: desde desarrollar habilidades directivas hasta afrontar una separación, volver al mundo laboral, 'recuperar' a jóvenes conflictivos, orientar a un estudiante sobre su mejor opción universitaria o mudarse de ciudad. Todo vale. Es más, la lista va creciendo. Igual que el interés por este fenómeno, que ha aumentado a un ritmo anual del 50% desde que aterrizara en España hace apenas cuatro años.

«El 'coaching' es un proceso de autodescubrimiento. A través de él, la persona se hace consciente de cuáles son sus debilidades y sus fortalezas para poder potenciarlas y obtener mejores resultados en su vida», explica la fundadora de Portal del Coaching, Magda Galvez.



TRABAJO. Las empresas se apoyan en el 'coaching' ejecutivo para optimizar recursos.

Para ello, esta disciplina se apoya en la acción como principal fundamento. El 'coaching' sólo es un empujón, pone los medios para que el interesado alcance su objetivo. Y, por supuesto, busca los frenos y obstáculos que se pueden interponer en el camino. «Nosotros sólo hacemos preguntas, las respuestas las tiene el cliente», advierte el director del Instituto Internacional de Coaching, Félix González. Desde Málaga, este coach gestiona una de las pocas redes de formación que existen en este ámbito a nivel europeo.

Con sedes en Ginebra y París, González ultima los detalles para abrir en octubre su primer centro en España, que estará en Madrid. En total, 40 plazas para una profesión en auge. Y con múltiples especialidades. «Hoy en día, desde los profesionales de la televisión hasta los artistas cuentan con un 'coach' para sacar el máximo partido posible a sus aptitudes», asegura González.

Infinitas aplicaciones

De hecho, existen incluso distintas ramas de especialización: arte y espectáculos, comunicación, deporte, política... Pero todas se engloban dentro de dos grandes campos: el 'coaching' ejecutivo y el personal. El primero es el que abrió la veda en nuestro país y cuenta con una gran implantación. Un dato: según la revista 'Inversión', el 14% de las grandes empresas españolas se ha apoyado en el 'coaching' para optimizar recursos y para potenciar la motivación de los empleados.

«El 'coaching' ejecutivo se aplica para desarrollar habilidades directivas y de liderazgo que tengan un impacto en la empresa. Se trabaja sobre la comunicación, la delegación de trabajo, la gestión del tiempo y las negociaciones. También se aplica en la compatibilidad de la vida laboral con la personal y la coordinación de equipos», puntualiza Galvez.

Aparentemente, podría confundirse con las labores de una consultora. Sin embargo, existen grandes diferencias. El director del Instituto Internacional OlaCoach, José Luis Menéndez, no tiene dudas: «El 'coaching' es algo más profundo que va enfocado a una metodología de comportamiento, una manera de pensar y, casi, una filosofía, que junto a unas habilidades hace del individuo una persona mejor, más consciente de su potencial, más responsable de sus funciones y aptitudes y, por lo tanto, más eficaz para la empresa».

Pero no sólo los directivos y los deportistas se convierten en diana de este tipo de entrenamiento. Es más, el 'coaching' personal ha abierto una nueva vía para los profesionales del sector. Padres, parejas, mujeres, adolescentes y hasta jubilados están empezando a comprobar los efectos de esta disciplina, en la que ya trabajan más de 7.000 'coachs' en todo el mundo y casi un centenar en España.

Salir de la rutina

Por lo general, atienden a personas de edad media (entre 40 y 50 años) que quieren salir de la rutina en la que llevan años inmersos. Aunque también recibe a clientes que buscan asesoramiento para encontrar trabajo, para abrir un negocio, salir de una crisis de identidad o, como es el caso de OlaCoach, para 'dar vida' a jóvenes con Trastorno de Déficit de la Atención. Los problemas de pareja también son otra aplicación. Sin ir más lejos, Hillary Clinton acudió a un 'coach' después del escándalo de la becaria Mónica Lewinsky.

¿El momento? Depende de cada uno. A Magda Galvez se le ocurre más de una situación en la que ponerse en manos del 'coaching': cuando la persona siente que desea realizar un cambio y no sabe por dónde empezar, cuando sabe lo que quiere pero no cómo conseguirlo, cuando se está muy presionado por asumir nuevos retos en la empresa o cuando se obtienen resultados inferiores al esfuerzo realizado.

Para José Luis Menéndez, el momento oportuno «es aquel en que la persona está lista y dispuesta a conocerse mejor, a trabajar y adquirir responsabilidad de sus actos y, por lo tanto a desarrollarse y crecer».

No es tan difícil. Sólo hay que dejarse llevar. Lo ha hecho hasta la presidenta de Chile, Michelle Bachelet, que acaba de incorporar esta disciplina al desarrollo de su equipo de gobierno. No en vano, lo mismo sirve para enriquecer el desarrollo personal de un ama de casa que para reflotar un negocio que se iba a pique. Y todo en unos meses.

Entre 6 y 12 meses

Aunque varía en función de los objetivos, la media de trabajo suele oscilar entre los seis y los doce meses. En este tiempo, tanto el coach como el cliente apoyan fundamentalmente su relación en la confianza. No importa la distancia. Como destaca el director del Instituto Internacional de Coaching, las sesiones pueden ser presenciales, pero cada vez son más frecuentes las telefónicas y las virtuales.

Sea como sea, la base fundamental es la predisposición del interesado. «El cliente debe tomar parte y acción. En el 'coaching', no sirve una mera actitud de conversación y reflexión. A esto hay que sacarle jugo», insiste José Luis Menéndez, que en estos momentos trabaja con los instructores de la Federación Internacional de Baloncesto.

Hay que tener, por tanto, muy claro a dónde se quiere ir y, sobre todo, estar dispuesto a ponerse manos a la obra. De lo contrario, los resultados se hacen esperar. «Tuve una clienta que estaba empeñada en ser cantante. Me lo repetía mucho y me hablaba de su arte. Sin embargo, le pregunté cuánto tiempo dedicaba a ensayar, a buscar información, a dar clases... Y me sorprendí cuando me dijo que no tenía tiempo», recuerda Magda Galvez, para quien el 'coaching' ayuda, pero no hace milagros. «Sólo pone los medios», asegura.

Paradójicamente, esa es su principal baza. Como destaca Galvez, las acciones nacen

del propio cliente, «con lo cual se implica mucho más en conseguir sus objetivos y su nivel de motivación es mucho más elevado». Al fin y al cabo, esa es la razón de ser del coaching. Desde sus orígenes. No hay que olvidar que es un método socrático. Ya el filósofo griego apostaba por que los demás encontrarán sus propias respuestas. Siglos después, la fórmula sigue vigente.

[Contactar](#) / [Staff](#) / [Mapa web](#) / [Aviso Legal](#) / [Política de privacidad](#) / [Publicidad](#) / [Master El Correo](#) / [Club Lector 10](#)

© Copyright Diario SUR Digital, S. L.

Avda. Muelle de Heredia, 20-1º-4, 29001 Málaga. CIF: B48583579.

Inscrita en el Registro Mercantil de Málaga, Tomo 1626,

Libro 539,Folio 13,Sección 8,Hoja nº 19333.

SUR Digital incorpora contenidos de Prensa Malagueña, S.A.

Copyright © Prensa Malagueña, S.A. 2003

Todos los derechos reservados