

El papel del entrenador

La traducción directa al castellano del "coach" empresarial despista, pero ésa es su función: preparar, entrenar, mejorar nuestras tácticas y herramientas de trabajo.

El coaching es el arte de hacer preguntas para obtener el conocimiento de un discípulo que a veces ignora que lo tiene.



El desayuno de trabajo organizado por la CEC en noviembre sobre Coaching fue uno de los de mayor asistencia de público

Leo Ravier, un profesional del coaching que posee el más alto nivel internacional en esta disciplina, el Master Certified Coach, fue invitado por la CEC a participar en uno de sus Desayunos de Trabajo para explicar a los numerosos participantes que llenaron el salón de actos cómo funciona este cotizado sistema de mejora profesional, desglosando la esencia de una profesión al alza.

Básicamente se trata de sesiones de unos 45 minutos en las cuales el coach le pregunta al cliente qué es lo que pretende alcanzar, cuáles son sus objetivos y cómo piensa hacerlo. Tras un intercambio de ideas y consejos se da un margen de unos 15 días para poner en práctica las herramientas decididas en la sesión y ver qué tal funcionan. "Posteriormente nos volvemos a reunir", señalaba Ravier, "para ver qué tal

ha ido y qué se debe cambiar para mejorar". Pero, ¿por qué se suelen contratar este tipo de servicios de mejora de habilidades ejecutivas? Cada empresa conoce sus demandas, pero básicamente suelen estar relacionadas con el desarrollo de determinadas habilidades y competencias, la planificación de carreras o el equilibrio entre vida personal y profesional. Estos servicios no sólo asesoran a nivel individual, un "coach" puede trabajar con equipos para aumentar su rendimiento y gestionar conflictos. De todas formas los coach no sirven para todo, hay que saber cuándo llamarlos. Si tenemos un problema de urgente solución se debe acudir a un consultor técnico. El coaching es una eficaz herramienta cuyos resultados se aprecian a medio plazo, y es el sistema perfecto para acometer proyectos creativos.



¿SE PUEDE APLICAR EL COACH RESPETANDO LA PRIVACIDAD DEL DIRECTIVO CUANDO PAGA LA EMPRESA?

Si. La alianza entre el coach, el cliente directo (el ejecutivo que acude a las sesiones) y el que abona el servicio (su empresa), es una especie de contrato bipartito donde el coach se compromete a que toda la información que va a recibir del ejecutivo no va a ser transmitida a la empresa pagadora. Sin embargo, si que está obligado a transmitir los informes respecto de la consecución del objetivo para el que fue contratado. Se trata de ser eficaz sin romper la necesaria privacidad que surge del clima de confianza generado en estas sesiones, por otra parte imprescindible para que resulten eficaces. Si no hay sinceridad entre coach y cliente directo, el trabajo resultará inútil.