

Abre el melón

José Luis Menéndez y Christian Worth

Resumen realizado por Mercedes González para
www.capitalemocional.com

El libro que escribe José Luis Menéndez, en colaboración con Christian Worth, y que con gran acierto han titulado “Abre el melón”, nos introduce en la aplicación y conocimiento de técnicas y procesos que nos ayudan a alcanzar un equilibrio profesional y personal en nuestras vidas.

Este conjunto de técnicas y procesos, que nos ayudarán a potenciar nuestras capacidades, a elevar nuestra autoestima y a modificar comportamientos y actitudes negativos, con la finalidad de obtener lo mejor de cada individuo, queda resumido en una palabra: *coaching*. Una palabra con significado propio.

“El coaching, no te dice lo que tienes que hacer, está siempre disponible”

1. ¿Qué es el coaching?

Podemos definirlo como un conjunto de técnicas y procesos que nos ayudan a mejorar aquello que ya sabemos hacer. Que potencia nuestras habilidades y nuestras capacidades y nos ayuda en el aprendizaje de una serie de conceptos que nos marcan un camino, un camino con una meta definida, la que nosotros queramos alcanzar.

El coaching, es una especie de consultor, mentor, amigo que permanece siempre disponible, que nos ayuda a modificar comportamientos y aptitudes; competencias y conductas. Que orienta y capacita al individuo para obtener lo mejor de sí mismo, con la finalidad de llevar a cabo una vida más satisfactoria.

? ***Alcanzar objetivos: personales y profesionales.-***

Tanto las empresas como los individuos, deben afrontar la globalización, las nuevas tecnologías, y los entornos económicos. Aportar una serie de elementos para alcanzar los sueños y los objetivos personales, que con la figura del coach siempre son más accesibles.

Aceptar el cambio es un proceso psicológico emocional para el cual debe estar preparado el individuo. El coach consigue que el periodo de adaptación sea más breve y mucho más positivo, ejerciendo un resultado beneficioso en la productividad.

2. ¿Por qué nace este libro?

Debido a la falta de información en castellano acerca del coaching, José L y Christian, que se conocieron a través de Internet, en una página web de coaches de Europa, y a petición de una estudiante universitaria, Rocío Rodríguez Gómez, que buscaba información en español sobre el coach para su tesis, deciden trabajar juntos en colaboración con Javier Tejerían y Natividad Alcade, con la finalidad de dar a conocer en España todo lo referente al coaching.

Aunque el coaching fue “inventado” hace aproximadamente diez años, y se ha desarrollado ampliamente en Norteamérica, está dando sus primeros pasos en el sur de Europa y en Sudamérica. No es hasta la fecha que empieza a pisar fuerte en el norte de Europa, y que poco a poco, la información en castellano va aumentando de modo vertiginoso.

3. “Lo que el pensamiento pueda configurar el hombre puede alcanzar”

José L., comienza el capítulo uno con una bella reflexión acerca de la complejidad del pensamiento y su potencial.

¿Dónde se encuentra el límite, si es que existe, del pensamiento humano?

Nos aconseja enfrentarnos a los sueños con voluntad, con valentía, reflexión y perseverancia, porque de este modo se convierten en realidad. Y nos ofrece una frase llena de significado que nos ayuda a meditar en lo más profundo de nuestros pensamientos:

“La acción sin visión tiene una vida corta. La visión sin acción es tan sólo un sueño, o incluso una pesadilla. Debe tener un sentido, una razón de ser, de lo contrario puede llevar al caos y, consecuentemente, al agotamiento y a la frustración. La acción encaminada hacia un fin, hacia una meta, comporta la materialización del pensamiento, la obtención de los deseos y la satisfacción del yo”.

Debemos aprender a conocer y reconocer las llamadas de nuestro cerebro, pues nos guía y nos pierde, nos delata y nos protege. Es el que hace que queramos correr, el que de pronto detiene nuestros pasos. Sólo nos ofrece una minúscula parte de lo que es capaz de revelar. Estemos atentos a sus movimientos. Debemos ser conscientes de cada uno de nuestros actos, aceptando los aciertos y enfrentándonos a los posibles desaciertos sin decaer.

? “Abre el melón”

José L. Menéndez, nos narra un breve pasaje de su infancia, en el cual, cuenta que su madre compraba melones con frecuencia en un puesto cercano a su casa.

En ocasiones, cuando su padre se disponía a abrir el melón, que en apariencia parecía en su punto de madurez, se encontraba con que por dentro no tenía tan buena pinta como por fuera. Su padre entonces se quejaba y le criticaba a su madre el no saber elegir un buen

melón. Hasta que la madre le dijo un día que fuera él a comprarlos sin tan bien se le daba elegir melones.

Así lo hizo su padre. Un día, se acercó al puesto de melones y compró dos preciosas piezas. Uno de ellos se abrió ese mismo día. ¡Tenía un sabor estupendo! La madre tuvo que reconocer al padre que él si que sabía comprar melones.

Sin embargo, al día siguiente, cuando el padre se dispuso a abrir el segundo melón, que había comprado el día anterior, pudo comprobar que no estaba tan bueno como el primero. Quizás debido a que habían pasado ya 24 horas desde que lo compró.

El caso es que a la semana siguiente, su padre trajo otro melón. A pesar de que tenía muy buena pinta por fuera no estaba nada bueno por dentro.

Cuando José L. Recuerda esta historia, nos dice que le recuerda a la mente del ser humano. Aunque a veces las personas aparenten estar muy bien por fuera, pueden no estar tan bien interiormente, y viceversa.

Entonces comprendió que para descubrir y averiguar que algo está bien o no lo está se debe “Abrir el melón”. No se puede juzgar a las personas sin explorar antes sus mentes y sacar lo mejor de ellas.

El coach nos ayuda a abrirnos y exponer todo el potencial que llevamos dentro, ofreciéndonos las herramientas necesarias para evitar que otros nos limiten, para sacar provecho de todo aquello que llevamos dentro y no sabemos potenciar.

? **Testimonio de coaching.-**

A continuación, nos expone las conclusiones de una persona que trabajo con un coach durante cuatro meses. Todo el proceso lo llevo a cabo mediante mail.

Esta persona, una mujer ejecutiva, deseaba mejorar su presencia para hablar en público y superar los miedos. Cuando finalizaron las sesiones con su coach pudo comprobar que había progresado en muchas más etapas de su vida.

De cada sesión recordaba:

- .- La confianza que le demostró su coach al iniciar el trabajo.
- .- Que siempre la impulso a ACTUAR.
- .- Que mantuvo elevado su espíritu, apreciando sus logros.
- .- Que no debía dejarse desanimar por otros, y que era importante que ella misma mantuviera elevado su ánimo.

Aprendió a valorarse, superó sus miedos. Dejó de insultarse. Supo organizar su vida con acierto, lanzarse y romper algunas de las reglas que limitaban sus capacidades.

“Me dijiste que un compromiso diario es anotar en mi agenda: PENSAR EN MÍ”

Pensar en mí... En ocasiones nos olvidamos de que existimos. Tomo decisiones que marcaron en su vida una diferencia.

- .- Mejoraron sus relaciones con su marido y sus hijos.
- .- Dejo de sufrir “complejo social”.
- .- Aprendió a ser paciente.
- .- Ahora analiza las situaciones.
- .- No se preocupa por las situaciones que provocan los demás, ahora comprende que no están bajo su control.
- .- Mejoraron sus creencias.
- .- Ahora controla más sus pensamientos antes de actuar.

Se encuentra mejor consigo misma y agradece la oportunidad de haber trabajado con su coach. Es mucho más optimista. Valora todo lo que lleva a cabo y es consciente de que puede lograr cosas buenas, por ello que seguirá aumentando su sabiduría.

“También me hiciste caer en la cuenta de lo importante que es ACTUAR Y TOMAR DECISIONES”.

4. Concepto de coaching.

Aunque hablamos de un concepto relativamente nuevo, se puede relacionar el coaching con la manera de pensar y actuar de filósofos como Sócrates y Platón.

Sin embargo, es a principios de los años noventa cuando se funda la primera escuela de formación de coaches, en América.

No es fácil conseguir una formación seria para ser coach, mucho menos en España. Sí es cierto que existen consultoras que ofrecen cursos educativos dentro de las empresas. Con el compromiso de adquirir determinados objetivos.

Pero el coaching no sólo está orientado al mundo empresarial, porque permite que el crecimiento tanto profesional como personal. Y esto se consigue a través de un sistema de preguntas, que se realizan desde la aceptación y no desde el juicio, y que descubre cuáles son los objetivos y cómo lograrlos. Mejora la imagen que tenemos de nosotros mismos y profundiza de manera positiva en las relaciones interpersonales.

El coaching puede definirse como “un espacio privado” entre el interlocutor y su coach. Sin interferir en su entorno, el coach consigue que el interlocutor identifique los aspectos problemáticos de su gestión profesional y laboral. Le ayuda a fortalecer su confianza, aumentando su poder de liderazgo y su capacidad comunicativa. Y lo que no es menos importante, consigue que el interlocutor realice un análisis personal que le permita tomar las mejores decisiones.

Se trata de una alianza entre el coach y su cliente. Un acuerdo entre dos partes en el que se establecen los objetivos que se necesitan alcanzar. Requiere establecer un programa y una agenda de trabajo con fechas, horarios, etc. Y una evaluación de resultados que el individuo va consiguiendo durante el proceso de coaching.

La comunicación debe ser clara y de absoluta confianza. Se trata de un proceso de *feedback* (*retroalimentación*) sobre las conductas observadas.

5. Life coach o coach personal.

El coaching es una forma interactiva de ayudar a los demás (personas, empresas, organizaciones), a desarrollarse rápidamente con la finalidad de conseguir resultados óptimos.

El coach, trabaja en diferentes aspectos de la vida:

- .- Vida privada.
- .- Vida profesional.
- .- En las finanzas.
- .- En la salud.
- .- En las relaciones humanas.

Es un profesional de la “escucha activa” y de la observación. Entre el coach y el coachee (cliente) se crea un ambiente de confidencialidad.

Un coach profesional ayuda al coachee a:

- .- Definir objetivos.
- .- Elaborar estrategias.
- .- Utilizar sus recursos.
- .- Tomar decisiones.
- .- Enfrentarse a situaciones difíciles.
- .- Desarrollar las actividades profesionales.
- .- Establecer y mantener relaciones humanas sanas y duraderas.
- .- Construir la vida que realmente le conviene.

El contacto con el coach puede ser directo y a través de la teleformación, en la cual se emplean el teléfono e Internet entre otros materiales pedagógicos.

“El coach es la persona donde se reflejan los contrasentidos del cliente, lo que ofrece a éste una forma diferente de comprender cómo se alinean su propia personalidad, sus roles, sus actos y sus resultados”.

6. Cuadro de cualidades y habilidades de un coach.

Un buen coach debe adquirir y tener la habilidad de:

- ? Armonía / rapport (relación)
- ? Articular lo que está pasando.
- ? Automanejo de las emociones, del tiempo.
- ? Brainstorming (Tormenta de ideas, creatividad).
- ? Claridad.
- ? Confidencialidad.
- ? Crear confianza.
- ? Desafío.
- ? Escuchar.
- ? Establecer y planear metas.
- ? Estructura.
- ? Fondo de la cuestión.
- ? Imparcialidad.
- ? Interés.
- ? Interrupciones con tacto, demostrando qué es importante.
- ? Intuición.
- ? Llevar a cabo la acción.
- ? Metáforas.
- ? Mantener la agenda del cliente.
- ? Mantenerse enfocado en el coaching.
- ? Paciencia.
- ? Pedir permiso.
- ? Preguntas poderosas (preguntas abiertas: cómo, qué, cuándo).
- ? Reconocer los resultados, ser consciente de ellos.
- ? Reencuadre.
- ? Responsabilidad (dar importancia a los logros obtenidos).
- ? Silencio.
- ? Solicitar información.
- ? Uso del lenguaje del cliente.
- ? Validación de los valores del cliente.
- ? Ver desde una posición de meta.
- ? Visión.
- ? Visualizar.

Al término de esta lista de relación de cualidades y habilidades de un buen coach, José L. plantea la siguiente cuestión:

“¿Existe alguna persona que pueda ser coach?”

No es necesario que una persona sea dueña de todas las habilidades expuestas, pero sí que al menos sea poseedor de la mayoría de estas cualidades, de modo que pueda potenciarlas, para así suplir la carencia de las demás.

A diferencia de un consultor o especialista, el coach no necesita tener conocimientos específicos de temas referentes a la consultoría o la psicología. Tampoco tener experiencia en el tema del que tratará con su cliente.

Sí debe estar convencido de que lo que ofrece es el mejor camino, de que su cliente será capaz de conseguir sus objetivos.

“ El coach menos capaz tiende a usar su experiencia en exceso y así reduce el valor de coaching, porque cada vez que instruye de este modo, reduce la responsabilidad del discípulo”

John Whitmore, Entrenado para el desempeño empresarial.

7. Metodología del coaching.

El coaching utiliza las entrevistas para profundizar en la comunicación interpersonal, los estilos de comportamiento, la capacidad de liderazgo y la toma de decisiones de su cliente. Todo ello mediante un diálogo privado basado en la confianza y la confidencialidad.

Las entrevistas se llevan a cabo mediante e-mail, conversaciones telefónicas, chat o presenciales. La frecuencia, los horarios y el lugar de dichas entrevistas se acuerdan entre coach e interlocutor.

Es importante que el interlocutor esté dispuesto a ver las cosas con nuevas expectativas. A reconocer cuáles son sus errores, de modo que el coach pueda proporcionarle aquello que sea necesario para mejorar su situación.

? Proceso de coaching personalizado en siete etapas, creado por W. Byham.
--

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">1.- Explicar el propósito y la importancia de lo que se está tratando de enseñar.2.- Explicar los procesos.3.- Mostrar a las personas los modos de realización y las técnicas que deben utilizar.4.- Observar mientras las personas practican el proceso.5.- Proveer retroalimentación inmediata y específica, ya sea para corregir errores o para reforzar éxitos.6.- Expresar confianza en la habilidad de la persona para que tenga éxito.7.- Llegar a acuerdos con las personas en relación con acciones de seguimiento. |
|---|

? Siete etapas de un proceso de coaching:

Seguidamente, son los autores de libro quienes proponen un modelo más detallado para explicar el coaching y sus efectos, y lo hacen también en siete etapas.

Antes, nos dicen, que no existe un modelo único, que es la metodología del coaching, con un conjunto de procesos y conocimientos del coach, lo que hace que sea efectivo tanto para empresas como para individuos con objetivos más personales.

1.- Rapport:

Es importante tener armonía, eso es el rapport. Si el cliente no crea rapport con su coach, se aconseja que éste busque otro coach hasta encontrar aquel o aquella con el cual se sienta más a gusto.

2.- Exposición:

A diferencia de las terapias y las consultoría, en el coaching no es necesario profundizar en las raíces de un problema. El bloqueo, a veces lo produce el hecho de querer saberlo todo. Simplemente, se habla de aquello que se quiere tratar, y del por qué se necesita un coach. Para ello, sí que es necesario voluntad para abrir la mente y andar el camino (lo que me recuerda una frase de Machado que a menudo utilizo como lema “se hace camino al andar”).

3.- Definir objetivos:

El cliente debe marcar el camino por el que andará para conseguir sus objetivos. Y debe hacerlo en positivo, mencionando tan sólo aquello que quiere alcanzar y no lo que no quiere.

Debe ser específico. Establecida la meta, debe ofrecer el máximo de detalles de los componentes que se incluyen en su objetivo. El objetivo debe ser realista (los sueños imposibles no se hacen realidad, pero podemos hacer de un sueño una realidad).

Definir objetivos en una programación por etapas. De este modo, según avancemos por el camino marcado iremos comprobando por que etapa nos vamos encontrando.

El coach ayuda a su cliente a pensar, a establecer enlaces en el proceso de su vida. Actuando como un catalizador de sus pensamientos.

4.- Observación:

El coach ayudará a su cliente a considerar opciones que pudieran habersele ocurrido antes, pero no que no se atrevió a intentar. El cliente irá observando todo aquello que ocurra o sienta según vaya avanzando.

5.- Feedback:

El coach ofrece a su cliente un feedback objetivo y positivo, aún cuando su cliente sea subjetivo en su propio feedback, además de negativo.

6.- Compromiso:

De nada le servirá al cliente todo lo anteriormente expuesto si no se compromete a realizar aquello que se establece durante el coaching. El cliente debe adquirir el compromiso de buscar y encontrar aquello que le frena durante su camino hacia la meta establecida, de este modo, logrará superar las barreras para seguir avanzando.

7.- Muy importante: *¡Toma decisiones!*

8. Diferencias entre el coach y...

? *Terapia.-*

A diferencia de la terapia, el coach no se centra en problemas emocionales, ni experiencias traumáticas.

El coach, trabaja con personas activas empleando para ello técnicas muy particulares. No profundiza en temas pasados, sino que ayuda al individuo a avanzar hacia delante, hacia el logro de sus metas. “*Diseña el futuro sin centrarse en el pasado*”.

Además, el coach no trata patologías. Trabaja para conseguir facilitar a su cliente los objetivos predeterminados por éste.

Una terapia puede tener un proceso de varios años. El coaching, puede dar resultados satisfactorios en sólo unas sesiones.

? *Training /Formación.-*

Este término, en ocasiones, es confundido con el coaching, sin embargo, los trainings enfocan su trabajo al logro de objetivos colectivos, mientras el coaching se centra en el individuo, de modo que éste sea capaz de lograr por sí mismo su meta y, además, obtenga otros resultados basados en cambios favorables en muchas facetas de su vida.

Una de las causas por las cuales *training* y *coaching* pueden ser confundidos es debido a que los cursos de capacitación de coachees se denominan trainings.

? *Counselling (o consejo psicológico).-*

El counselling, esta orientado a la resolución de problemas de conducta. No profundiza tanto en los problemas como, por ejemplo, la psicoterapia. Entre otros conceptos, se diferencia del coaching porque en este caso se realiza previa demanda de la persona que lo solicita, mientras que el coaching puede ser solicitado por el responsable de una unidad.

El counselling, que bien puede definirse como asesoramiento personal, no es psicología, tampoco terapia, más bien se trata de un enfoque educativo, aplicado a diferentes problemas, así como el estrés, la dificultad de desconectar y en ocasiones como cuando el trabajo no es una grata experiencia.

? *Consultoría.-*

Es cierto que algunos consultores pueden emplear técnicas de coaching, pero nada tienen que ver con el trabajo que lleva a cabo un coach.

El consultor, por lo general, tiene experiencia en determinados campos y le dicen al cliente qué es aquello que debería hacer, mientras que el coaching se centra en el cliente para que se éste quien ofrezca las respuestas.

Un coach puede aportar su experiencia, dejando siempre que sea su cliente quien tome la decisión.

En áreas profesionales o empresariales:

Un coach personaliza su trabajo y ayuda a resolver problemas, enseñando a los individuos a encontrar los puntos débiles, y a superarlos.

Entre el coach y su cliente existe el trato humano y psicológico. En cambio, el consultor marca unas pautas de aquello que se tiene que realizar. No existe motivación ni ayuda personalizada.

? *Gerencia.-*

El gerente controla las actividades del personal, enfocándolas hacia objetivos previamente definidos. Lideran equipos. Analizan el por qué de las cosas para encontrar la mejor solución. Focalizan técnicas con la finalidad de que el personal realice con éxito su trabajo. Controlan conductas empleando para ello “premios y castigos”.

El coach, en cambio, consigue que las personas adquieran el poder suficiente para que sean ellos quienes consigan los mejores resultados. Alinean los deseos personales con los deseos y necesidades de la empresa. Saben que las personas pueden motivarse a sí mismas. Se centran en el futuro para crear una nueva realidad. Crean posibilidades para que otros lideren. Permiten que sea el coachee (cliente) quien decida su propia conducta.

El gerente es razonable, el coach irrazonable. El gerente opina que los demás trabajan para ellos, mientras que el coach trabaja para su cliente. Los coaches aman a las personas con las cuales trabaja.

“El gerente defiende la cultura organizativa que ya existe, el coach crea una nueva cultura”

? **Mentoring.-**

El mentoring persigue un objetivo más elevado: la integración de los miembros de la organización en todos los aspectos y especialmente en el desempeño de sus funciones.

“Las empresas avanzadas promueven la formación voluntaria de pares mentor – discípulo para facilitar el desarrollo de sus ejecutivos jóvenes (discípulos), asesorados y apoyados por ejecutivos de amplia experiencia (mentores)”.

El mentor enseña al discípulo nuevas habilidades técnicas y nuevos comportamientos. Es un guía que le ofrece información. Para fomentar el avance de su discípulo dentro de la empresa, le ofrece consejo y asesoría en la toma de decisiones. En ocasiones actúa como confidente.

Para ser un buen mentor se requiere buena voluntad. Disposición para compartir conocimientos y experiencias. De este modo se logra que entre discípulo y mentor halla una amistad de confianza y una creatividad activada entre ambos. Y por supuesto motivación.

Además para ser mentor se debe habilidad para:

- .- Saber enseñar.
- .- Motivar.
- .- Escuchar.
- .- Comunicarse.
- .- Pensar analíticamente y creativamente.
- .- Plantear retos y desafíos.
- .- Orientar.
- .- Tener buen humor.

Y por supuesto, se debe aceptar que la relación entre mentor y discípulo puede terminar en cualquier momento, cuando una de las partes lo decida.

“Tanto el coaching, mentoring, training, y counselling son actividades que tienen en común el desarrollo del individuo de una organización y se lleva a cabo mediante el contacto personal”.

? **Entrenamiento deportivo.-**

El coaching aplica algunas de las técnicas del entrenamiento deportivo; trabajo en equipo, búsqueda de metas, consecución de objetivos. La diferencia es que el coaching personal y profesional no se basa en ganar o perder, sino que se centra en reforzar las habilidades del individuo. El coach busca soluciones para “ganar” siempre.

La palabra “coach” que proviene del mundo deportivo “entrenador de un equipo”, tiene un fuerte componente de liderazgo y motivación. Además de marcar la estrategia, el coach estimula a su equipo psicológicamente, para logra que los jugadores tengan claras sus ideas y sus objetivos.

9. Preguntas frecuentes sobre el coaching.

Las siguientes preguntas, con sus correspondientes respuestas, son las que eligen los autores del libro “Abre el melón” para aclarar las dudas que pueda tener toda persona interesada en contratar un coach o en formarse con tal.

? *¿A quién le puede beneficiar “Abrir el melón” en una conversación de coaching?*

A todo aquella persona que tenga una meta o un objetivo sin concretar. A aquel que esté abierto a la transformación y el crecimiento personal y profesional; que busque una oportunidad para cambiar su futuro o esté bloqueado en algún aspecto de su vida.

Respondiendo a las siguientes preguntas, un individuo es capaz de averiguar si el coaching le puede beneficiar.

- .- ¿Disfrutas con lo que haces?*
- .- ¿Te entusiasma tu futuro?*
- .- ¿Ésta es la vida que elegirías?*
- .- ¿Encuentras sentido a lo que haces?*
- .- ¿Eres feliz en tus relaciones?*
- .- ¿Aprovechas tu tiempo libre?*

? *¿De qué puedes hablar con un coach?*

De tus problemas, de tus preguntas. De tus sentimientos. De aquello que te preocupa o te enfada. De tus miedos. De tus proyectos. De tus decisiones.

? *¿A qué te puede ayudar un coach?*

A comenzar algo que tienes postergado desde hace tiempo. A mejorar tu comunicación con los demás. A lograr tus objetivos. Planificar tu futuro y ser como quieres ser.

? *¿Cuál es la filosofía básica del coaching?*

Suponer que los humanos somos mejores, que estamos descubriendo que lo que realmente deseamos es lo que podemos obtener, de forma más rápida y fácil de lo que podamos pensar. Todo ello con la ayuda de un coach, que siempre está cerca para ayudarnos.

? *¿Quién contrata a un coach y por qué?*

Los que quieren crecer y hacer las cosas más fácilmente. Aquellos que llevan tiempo pensando en proyectos que desearían llevar a cabo, y que nunca se han atrevido a actuar. El coach les puede ayudar a ser, hacer y tener aquello que buscan.

? ***¿Qué ocurre al contratar un coach?***

Las personas que contratan un coach, rápidamente se toman más en serio a sí mismas. Asumen decisiones más fácilmente. Crean un “momentum” en el que es más fácil obtener grandes resultados y alcanza metas que no hubieran podido alcanzar sin el coach.

? ***¿Por qué funciona el coaching?***

Por varias razones, entre ellas la simbiosis creada entre el coach y su cliente crea el “momentum”. El cliente alcanza mayores objetivos y desarrolla nuevas habilidades.

? ***¿Por qué está siendo tan popular?***

Durante la última década del siglo xx se estima que surgieron 25.000 coaches en todo el mundo, debido a la demanda y la necesidad que existe de estos profesionales, tanto que en muchas ocasiones el coach no necesita poner anuncios para promocionarse, ya que con el “voz a voz” que van pasando sus clientes obtienen grandes resultados.

El coach se ha convertido en el mejor socio del empresario, y cada día hay más personas que optan por crear sus propios negocios. Otras, están cansadas de hacer siempre lo mismo y están preparadas para realizar algo más especial y significativo, para lo cual el coach será su mejor aliado.

“El coach ayuda a su cliente a sintonizar y a conectar mejor consigo mismo y con los demás, es decir, ayuda a aumentar la espiritualidad”.

? ***¿Por qué necesita un coach alguien que ya tiene éxito en su vida?***

Para conservar ese éxito. Para averiguar si lo que está haciendo lo hace de la forma satisfactoria. Si tiene lo que desea o aún puede alcanzar más.

? ***¿Se puede crear dependencia entre el coach y el cliente?***

El cliente puede necesitar a su coach para acelerar su crecimiento, pero no de forma dependiente, ya que un coach no resuelve casos concretos, sino que ayuda a su cliente a crear un futuro mejor, con más éxito, mayor beneficio económico y mayor calidad de vida, cosa que consigue el cliente, no el coach.

? ***¿Puedo contratar un coach para un corto periodo de tiempo o para un proyecto especial?***

Así es. Muchas personas contratan un coach con la finalidad de lograr éxito en un proyecto determinado de corta duración. Algunas de estas personas consiguen su propósito antes de lo previsto, aún así, continúa con el coaching para avanzar en nuevos proyectos y marcar nuevas metas, aprovechando de este modo el tiempo de trabajo acordado entre ambos.

? ***¿Cuánto tiempo debo comprometerme si empiezo a trabajar con un coach?***

Se recomienda un periodo de tres a seis meses. Por supuesto, se puede prescindir de la relación con el coach si éste no trabaja de acuerdo con lo que es mejor para el cliente.

Normalmente, el coach no trabaja con acuerdos o contratos escritos. Sin embargo para el cliente colectivo es muy recomendable.

? ***¿Cuánto cuesta contratar a un coach?***

No hay un precio establecido. Algunos coaches tienen ingresos de 40 a 180 euros por sesión. Las sesiones duran entre 30 y 60 minutos. Se suele comenzar con tres o cuatro sesiones mensuales. Los coaches de altos cargos ejecutivos pueden facturar de 1.500 a 10.000 euros mensuales.

? ***¿Por qué tener un coach?***

Los grandes atletas nunca pensarían acudir a las olimpiadas sin un entrenador. Un coach combina el soporte técnico con una relación fructífera que hace que aflore lo mejor del interior, ayudando a que una persona se convierta en campeona.

El coaching puede ayudar a un individuo tanto en los negocios como en su vida personal. Lo aprovechan aquellas personas que quieren obtener el mayor partido a sus vidas.

? ***¿Puede un amigo o familiar ser tu coach?***

Es poco recomendable debido a los lazos afectivos que unen a dos personas cercanas.

? ***¿Qué debes esperar de una alianza con tu coach?***

Cuando se crea una alianza se marcan unos objetivos. La meta para ambas partes coach – cliente, es la del cliente.

El coach debe mantener la agenda del cliente, y seguir las pautas en ella marcadas. De este modo el coaching es efectivo.

.- El coaching se realiza sobre la vida entera del cliente, no sólo sobre un aspecto específico. El coach debe ofrecer su apoyo al cliente cuando este pierda la concentración debido a un tema personal.

.- El coach ante todo debe aprender a escuchar.

.- Debe desarrollar la intuición y practicarla con su cliente. Teniendo en cuenta que la intuición se debe tomar como un elemento más del proceso, no como una creencia a seguir.

.- El coach debe además mostrar curiosidad por su cliente, por cómo es, qué hace, cómo lo hace, etc.

.- Entre el coach y el cliente debe existir plena confianza. De otro modo es difícil que el cliente “Abra su melón” al coach.

.- Entre el coach y el cliente existe un compromiso mutuo. Mientras el coach se compromete a ayudar, apoyar, motivar, hacer coaching con su cliente, éste se compromete a realizar lo acordado entre ambas partes para obtener el mayor beneficio del coaching.

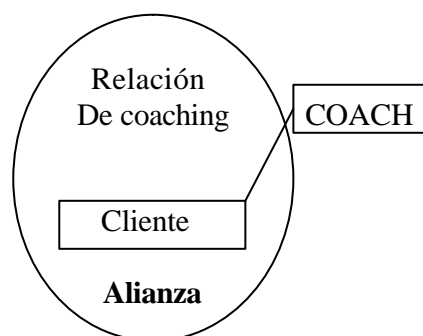
10. Cómo trabaja el coach y qué espera de su cliente.

Es importante que el coach haga saber desde un principio a su cliente su manera de operar y su filosofía, qué puede esperar y qué no puede esperar de su coach. Cuanto más sepa el cliente más efectivas serán las sesiones, y mayor la confianza entre ambos.

La alianza que se crea entre coach y cliente es única y diferente a otra clase de compromiso social. La relación cliente es el centro de la alianza y el coaching ocurre a su alrededor, siendo el coach el elemento exterior que trabaja con el cliente para que éste haga lo que se deba hacer y que, además, le ayuda a lograr sus objetivos.

Es una alianza única porque recoge diferentes puntos de vista y perspectivas a medida que la relación de coaching avanza, se va adaptando a circunstancias, nunca se queda atrás. Entre ambas se van creando las estrategias necesarias.

(Nota personal de Chistian y José L.)



11. Para los futuros coaches.

? *¿Cuál es la educación o experiencia ideal de un coach?*

Aunque las estadísticas muestran que un 90% de los coaches tienen al menos un título universitario, son la experiencia de la vida y el deseo de aprender coaching lo que se hace imprescindible para llegar a ser un buen coach.

? ¿Estás seguro de que quieres convertirte en un coach?

Para aquellas personas que no estén seguras de querer ser futuros coaches, los autores del libro, recomiendan leer las siguientes frases con reflexión y sinceridad, marcando aquellas con las cuales, la persona que las lea, pueda sentirse identificada.

- 1.- *Percibo aspectos de las personas que les sorprenden cuando las comparto con ellas.*
- 2.- *Tengo un alto grado de intuición.*
- 3.- *Disfruto ayudando a otros a resolver problemas cuando tienen dificultades.*
- 4.- *Soy una persona positiva y puede ver la botella medio llena a la mitad, cuando otros la ven medio vacía.*
- 5.- *Me gusta conocer gente y siento curiosidad por las personas.*
- 6.- *Me fascina la vida y cómo funciona el mundo.*
- 7.- *Me apasiona ver los cambios que están ocurriendo en nuestros tiempos y quiero estar en la vanguardia de estos cambios.*
- 8.- *Estoy preparado para ser sincero con las personas, incluso en situaciones que puedan ser extrañas tanto para ellas como para mí.*
- 9.- *Respeto a la gente enormemente y acepto que hay diferentes maneras de pensar y de vivir.*
- 10.- *Sé que tengo un don especial para ayudar a los demás, y creo que la gente estaría dispuesta a pagar por ello.*
- 11.- *Estoy preparado para invertir varios meses, o incluso años, en el aprendizaje y perfeccionamiento del coaching.*
- 12.- *Atraigo a gente que desea mi opinión y mi apoyo.*
- 13.- *Estoy dispuesto a aprender nuevos conceptos y paradigmas, incluso aunque al principio no tengan mucho sentido.*
- 14.- *Puedo desenvolverme con diversas paradojas de la gente y de la vida.*
- 15.- *Estoy preparado para ser un modelo para mis clientes y practicar lo que predico.*
- 16.- *Estoy preparado para cobrar por mi tiempo y mis servicios.*
- 17.- *Me encanta añadir valor a lo que hago y ofrecérselo a los demás.*
- 18.- *Soy consciente de mis limitaciones, y, sin embargo, sé que puedo hacer un buen coaching a otros.*
- 19.- *Estoy dispuesto a ofrecer coaching gratuitamente para conseguir experiencia.*
- 20.- *Estoy dispuesto a estudiar coaching por mi cuenta para mantener una formación continuada.*
- 21.- *Estoy dispuesto a leer y practicar coaching el máximo tiempo posible antes de convertirme en un profesional.*
- 22.- *Estoy dispuesto a seguir las tele-clases y a hacer los ejercicios y prácticas necesarias para llegar a un grado excelente en mis habilidades como coach.*
- 23.- *Me preocupa mucho por la gente y disfruto viendo cómo ellos consiguen alcanzar sus metas.*
- 24.- *Disfruto compartiendo lo que aprendo con otros y me gusta adaptarlo también a las necesidades de los clientes.*

25.- *Tengo mis valores personales bien definidos, y sé reconocer cuándo no debo invertir con algunas personas cuyos valores difieren bastante de los míos.*

26.- *Reconozco que el coaching es una forma de vivir y que, con ello, puedo ayudar a mucha gente, pero no es la única manera, y sé respetar a las personas que tienen ideas diferentes.*

Análisis de resultados:

De 21 a 26 frases con las que te identificas:

.- Ya eres un coach, o deberías serlo.

De 16 a 20:

.- Eres un excelente candidato para llevar a ser un buen coach.

De 9 a 15:

.- Quizás el coaching no es tu carrera ideal, pero sí crees que lo es, deberías trabajar duro en ciertos aspectos personales antes de prepararte para ello directamente.

De 0 a 8:

.- Seguramente te has dado cuenta de que piensas que el coach no es para ti, sino para otros.

? ¿Cuáles son los beneficios de llegar a ser un buen coach?

- .- El coach es una profesión que produce satisfacción personal.*
- .- El coach pueda disfrutar de la libertad de vivir y trabajar donde desee.*
- .- Ser un coach acelera tu desarrollo personal y profesional.*
- .- Un coach de empresas tiene la posibilidad de obtener ingresos muy altos.*
- .- Un coach personal tiene la oportunidad de vivir holgada y libremente.*
- .- El coach crece en un ambiente nuevo, dinámico, vanguardista y con la conciencia de estar aportando algo al mundo.*
- .- Los nuevos coaches eligen la velocidad a la que desean formarse.*
- .- Tras un periodo de varios meses muchos coaches comienzan a percibir ingresos.*
- .- En el coaching sanes que estás marcando la diferencia y los demás así lo aprecian.*
- .- A través del coaching puedes alcanzar tú mismo muchas metas personales.*
- .- El coaching puede ser además una plataforma para lanzarte hacia otros destinos deseados.*
- .- Puede elegir con quién trabajas.*

Cada persona tendrá sus propias razones para querer convertirse en un coach, pero los beneficios que se mencionan son los más comunes entre aquellas que se sienten atraídas por el coaching.

¿Qué beneficios tendrías si fueras un coach?
12. ¿Estás lista /o, deseosa /o, y preparada /o para recibir coach?

[LISTO]

- 1.- *Tengo Tiempo para invertir en mí mismo.* *Sí... no...*
- 2.- *Puedo crear y mantener el compromiso conmigo mismo para trabajar en ello.*
Sí... no...
- 3.- *Hay un espacio, una distancia entre donde estoy ahora mismo y donde quiero estar.*
Sí... no...

[DESEOSO]

- 4.- *Estoy totalmente dispuesto a realizar el trabajo necesario para llegar a donde quiero llegar.* *Sí... no...*
- 5.- *Deseo detener o cambiar mi comportamiento actual, ya que me limita para lograr el éxito que busco.* *Sí... no...*
- 6.- *Estoy preparado para intentar cosas nuevas, incluso aunque no esté convencido al 100% de que funcionarán.* *Sí... no...*

[PREPARADO / ERES CAPAZ]

- 7.- *Coaching es la disciplina apropiada para realizar los cambios que deseo hacer.*
Sí... no...
- 8.- *Tengo la paciencia precisa para actuar en el sentido necesario par lograr mis metas, sin tener en cuenta los resultados inmediatos.* *Sí... no...*
- 9.- *Tengo el apoyo necesario para realizar cambios importantes con la máxima facilidad posible (por ejemplo, en la familia, la estructura de la empresa, los amigos, etc.).*
Sí... no...
- 10.- *Estoy dispuesto a invertir el tiempo y el dinero necesarios para perseguir mis objetivos.* *Sí... no...*

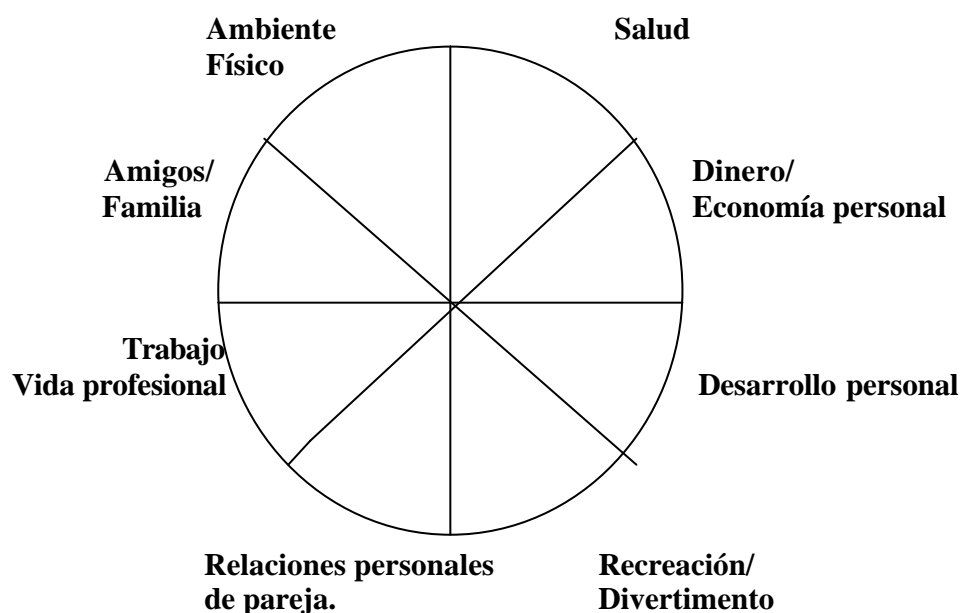
Si has respondido *No* a dos o más de estas preguntas, necesitarás realizar algunos ajustes antes de que el coaching pueda ser efectivo en ti.

13. La Rueda de la Vida.

La “Rueda de la Vida” es un proceso sencillo que a menudo se emplea en el coaching, en las primeras sesiones. Es especialmente útil en las personas que sienten que su vida está algo desequilibrada.

Una vida desequilibrada, es una vida en la cual no todo es satisfactorio. Algunas áreas, como pueda ser la salud, las relaciones de pareja, el desarrollo personal, etc. Están incompletas, o así lo siente el individuo.

Con la “Rueda de la Vida”, tanto coach como cliente, puede obtener un rápido análisis de cuáles son las áreas de su vida que funcionan y cuáles aquellas que necesitan mejorar. Al averiguar el motivo por el que a mente se bloquea podemos hallar el influyente en la resolución de problemas.



Las ocho secciones representan el equilibrio. Tomando el centro de la Rueda como valor cero (0) y el círculo como valor 10, se marca con una raya o curva el nivel donde el individuo se encuentra. El nuevo perímetro marcará el estado de la “Rueda Personal de la Vida”.

Llegados aquí, podemos hacernos la pregunta de si estamos o no preparados para el coaching. Ahora sabemos la técnica, conocemos las herramientas. El paso definitivo es conocernos a nosotros mismo.

José L. Menéndez, termina su libro contándonos su propio relato personal. Nos explica cómo un día le ofrecieron la oportunidad de escribir un libro. Se trataba de un tema innovador del que no había ningún otro trabajo escrito, o al menos conocido. José pensó que no tenía experiencia para ello y dejó volar esta oportunidad. Cuatro años más tarde, se entera de que el libro había salido a luz por otro autor.

Al darse cuenta de que había dejado pasar una buena oportunidad, por miedo a la inexperiencia, tomó nota de dicha experiencia, o tal y como él lo define: *de aquel sentimiento que había pasado por delante de mí y no había sido capaz de aprovechar.*

Más tarde fue él mismo quien se dio la oportunidad de escribir un libro, un libro sobre un tema desconocido que en cambio podía ayudar a otras personas a solucionar problemas y obtener mejores resultados en su vida. Y aunque no sabía muy bien cómo lo iba a empezar sabía que lo importante era comenzar a escribirlo. Así lo hizo, con la ayuda y colaboración de Christian Worth.

Con todo ello, deduzco, más bien afirmo, que lo importante no es cómo podemos llevar a la práctica nuestros sueños para que éstos se hagan realidad, lo esencial es emprender el camino hacia ellos.

“Si no cambias tu mentalidad, tu vida seguirá siendo como hasta ahora. ¿Son estas buenas noticias?” (Douglas Noel Adams).

Piensa bien en tu respuesta...