

Jefes Coaches



■ **Rodolfo N. Velarde**
Sales & Marketing VP
Grow2win Corp -
Beyond Business
Consulting Coaching
& Training
Sunrise, Florida. USA.
www.grow2win.com

Coaching; esta nueva palabra de moda; que suena bien, que da buen "status" al que la usa. Algo así como en el pasado fueron "Calidad total", "Reingeniería", etc; pero cuidado, no todo a lo que llaman "Coaching" realmente lo es. El Coaching por esta parte del hemisferio es relativamente nuevo y aún desconocido por muchos. En USA y Europa tiene más de 25 años de vigencia.

Coaching que no es "Coaching". ¿Cómo? Hacer subir ejecutivos a una montaña o superar un gran obstáculo y decirles "tú puedes", pasando por labores de apoyo especializado en ciertas áreas del negocio, monitoreo y seguimiento especial a ciertos ejecutivos, "retroalimentación" a grupos de trabajo (sus fortalezas y debilidades), desarrollo de liderazgo, hasta algo tan sencillo como "enseñar" a un colaborador cómo debe de hacer las cosas correctamente, por mencionar algunas. Nada de lo anterior es Coaching. Aquí no hay juicio de valor. La intención es sólo dar más luz al lector. Todas las actividades antes mencionadas son muy valiosas, logran efectos positivos en los individuos y la organización, pero cada una tiene su nombre: Motivación, Consultoría, "Tracking", "Feedback", "Leadership" y "Learning".

En el mercado hispano, algunos traducen "Coach" como "entrenador". Esto es algo

que no ayuda a difundir el significado profundo del "Coaching". Claro, si buscamos la traducción literal de la palabra, "Coach" es "entrenador", pero cuando pensamos en entrenar, la pregunta es: ¿en qué nos entrenamos?, ¿en qué nos entrenan? En cambio, en el contexto del desarrollo y evolución del capital humano, el significado es más profundo. Vayamos al significado etimológico de la palabra "Coach", que nos lleva al concepto, a la esencia. "Coach" significa: carruaje, vagón, coche, un tipo de asiento especial. Y esto, ¿que tiene que ver con el tema? Pues mucho. Realmente, desde esta perspectiva representa mucho más que la palabra "entrenador".

Un carruaje o coche sirve para llevar a un individuo o grupo de gente de un punto "A" a un punto "B", por tanto aquí estamos hablando de transporte, desplazamiento, acción, cambio, un destino, algo mejor. Todos queremos llegar a un mejor puerto.

El punto "A" representa el presente, con todos los recursos disponibles, conocimiento, creencias limitantes, niveles de compromiso, habilidades, defectos y hábitos. El punto "B" representa el destino final, o la siguiente parada, es decir, un lugar en el futuro donde se espera estar mejor. En el Coaching no importa el pasado. Desde esta perspectiva, las preguntas claves son: ¿dónde estás ahora? y ¿dónde realmente quieres estar después? En este proceso, el Coach es el aliado del cliente (Coachee). El Coach ayuda al proceso de transporte, pero quien se transporta es el cliente. El resultado es 100% triunfo del cliente de Coaching, no del Coach.

¿Puede un Jefe ser Coach? La respuesta es: sí y no; es una dicotomía. Vayamos con cuidado. Un Jefe, si tiene formación en "Coaching" y la certificación del caso, puede desempeñarse como Coach con muchos otros individuos, pero con sus colaboradores directos es un "Jefe Coach", no un "Coach" (a secas); es diferente. En una relación jerárquica de reporte dentro de una organización siempre hay factores que bloquean la práctica profesional del "Coaching" entre jefes y colaboradores directos. Una cosa es ser Jefe y otra es ser "Jefe Coach".

Estos últimos se desempeñan poniendo en práctica nuevas habilidades y competencias sustentadas en nuevos modelos de liderazgo, basados principalmente en el "Coaching". Las habilidades de formación de un "Coach" difieren con las de "Jefe o Directivo Coach". Los beneficios son muy grandes, entre ellos tenemos: mejora las habilidades de comunicación, desarrolla auténtico liderazgo, optimiza el desempeño individual y colectivo, incrementa la efectividad de equipos, y refuerza los compromisos con la organización.

