



knowsquare .

NOÉ MARTÍN GARCÍA

12 DE DICIEMBRE DE 2011

HERRAMIENTAS Y HABILIDADES DE COACHING PARA DIRIGIR EQUIPOS

RESUMEN DE LA CONFERENCIA DE
JAVIER CARRIL Y ROSA CAÑAMERO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square SL

"Lo grave no es que apuntemos demasiado alto y fallemos. Lo grave es que apuntemos demasiado bajo y acertemos"
(Michelangelo).

¿Cuántas veces hemos limitado el crecimiento de nuestros equipos por nuestros propios miedos? Esta es la pregunta retadora con la que Javier Carril abrió la excepcional conferencia que él y su compañera Rosa Cañamero dedicaron al Coaching como herramienta para dirigir equipos. Dos son las consecuencias de estos miedos como directivos: nos cargamos innecesariamente de trabajo y nuestros equipos no aprenden.

Javier pone encima de la mesa las creencias limitantes asociadas a esta actitud directiva. Antes define claramente el concepto de creencia limitante como paradigma, idea preconcebida interiorizada por el directivo sobre cómo son las personas:

- *"Yo no puedo ser coach de mis colaboradores, me condiciona mi rol de jefe".*
- *"Hace falta demasiado tiempo".*
- *"Tengo cuarenta colaboradores y es imposible hacerlo con todos".*

Javier cuestiona una por una: *"lider-coach"* frente a *"orden y mando"*, gestión cortoplacista frente a la gestión centrada en el aprendizaje y su permanencia, y nos abre los ojos con el concepto de "catalizadores", aquellos miembros del equipo más receptivos y con mayor capacidad de aprendizaje y de transmitirlo al resto de integrantes del mismo.

Defiende un cambio de paradigma del directivo hacia un liderazgo basado en el desarrollo del potencial de las personas, en el que se destierren los miedos e inseguridades del *"jefe yo lo sé todo"*, del *"jefe experto solucionador de problemas"*, y en el aparezcan como naturales las actitudes de preguntar, escuchar, confiar, pensar que me tienen que enseñar cosas.

¿Qué beneficios aporta al directivo este cambio de paradigma?: Autonomía, proactividad, delegación, creatividad, motivación.

¿Y qué aporta el Coaching como fórmula directiva a nuestros colaboradores?

1. Toma de conciencia.
2. Asumir la responsabilidad.
3. Poner acción.

Entramos entonces en la parte más práctica de la conferencia con las preguntas: ¿qué hace poderoso al Coaching en la dirección de equipos? ¿Cómo puede el directivo introducir las habilidades del Coaching en su dirección de equipos?

Javier Carril recurre a Peter Drucker para contestar: *"los líderes del pasado debían saber hablar; los líderes del futuro deben saber preguntar"*. La respuesta son las *"preguntas poderosas"*. ¿Qué características tienen las *"preguntas poderosas"*? Son las siguientes:

- Preguntas ABIERTAS y NEUTRAS (frente a las preguntas cerradas e intencionadas).
- BREVES.
- ÚNICAS.
- Centradas en la SOLUCIÓN, no en el problema.
- Enfocadas en el PRESENTE y en el FUTURO

Rosa y Javier propusieron al auditorio, primero trabajando en parejas y luego mediante una puesta en común, identificar por qué podían ser consideradas "poderosas" las siguientes preguntas:

1. ¿QUÉ QUIERES MEJORAR DE TU FORMA DE TRABAJAR?
2. ¿QUÉ SENTIRÁS CUANDO CONSIGAS TU OBJETIVO?
3. ¿PARA QUÉ QUIERES LOGRAR TU OBJETIVO?
4. ¿QUÉ TE ESTÁ IMPIDIENDO LOGRAR TU OBJETIVO?
5. ¿QUÉ HAS APRENDIDO DE ESTE ERROR?
6. ¿QUÉ VAS A HACER?

Javier Carril introdujo a continuación el concepto "transformación" animando a su audiencia a que pasase a la acción transformadora en su gestión de equipos. Para ello nos regaló una distinción, sacada de la película "El guerrero pacífico" y un cuento.

"¿Qué diferencia hay entre conocimiento y sabiduría? Conocimiento es saber lo que tienes que hacer y Sabiduría es hacerlo."

Había una vez un sultán al que le regalaron dos crías de halcón. Hizo llamar al mejor especialista en cetrería del reino para que entrenase a sus halcones y que fuesen los mejores. Después de varias semanas el maestro cetrero confesó al sultán que el trabajo estaba finalizado con uno de los halcones pero no con el más pequeño, que permanecía inmóvil en la rama de su árbol. El sultán proclamó por su reino que otorgaría una magnífica recompensa a aquél que pudiera conseguir que su halcón volara. A la llamada sólo acudió un anciano que pidió un día para hacer su trabajo. A la mañana siguiente el halcón estaba volando con su hermano y el sultán mandó llamar urgentemente al anciano para que le explicara cómo había tenido éxito donde habían fracasado los mejores maestros cetreros. El anciano con sencillez y humildad dijo: "Mi señor, tan sólo he cortado la rama".

"Por favor, cortar la rama a vuestros colaboradores, ¡permitirles volar!" fue el mensaje con el que Javier Carril se despidió de su audiencia.

Perfiles de los conferenciantes

Rosa Cañamero

- Socia fundadora de ExeCoach.
- Coach ejecutivo con la certificación PCC de la ICF (International Coach Federation).
- Ingeniero Industrial con la especialidad de Organización de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid.
- Máster en Dirección de Recursos Humanos por la Escuela de Negocios Formaselect.
- Coach ejecutivo de políticos y directivos en proyectos para diversas empresas.

Javier Carril

- Socio fundador de ExeCoach.
- Miembro del TopTen Coaching Spain.
- Coach ejecutivo con la certificación PCC de la ICF (International Coach Federation).
- Formador y coach de directivos en proyectos para diversas empresas.
- Autor de los libros "Zen Coaching", ed. Díaz de Santos 2008, y "Desestrésate", ed. Alienta 2010, y coautor del libro "Profesionales en evolución", ed. LID, 2010.
- Conferenciante y autor de numerosos artículos sobre coaching, liderazgo y desarrollo profesional.

© Noé Martín García
© Know Square SL