

knowsquare .

CONSEJO EDITORIAL KNOW SQUARE



TALLER KNOW SQUARE

“EL ABC DEL COACHING EFECTIVO”

RESUMEN EJECUTIVO

**Norman
Broadbent**
For experts and leaders ask experts and leaders.

knowsquare .

apd Asociación para el
PROGRESO
de la DIRECCIÓN

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor

TALLER KNOW SQUARE

EL ABC DEL COACHING EFECTIVO – RESUMEN EJECUTIVO

A diferencia del mentor, el coach no tiene por qué ser una figura de referencia con experiencia concreta en la empresa o en el ámbito profesional en el que quiere progresar el directivo que lo contrata. Es más, la distancia y la objetividad aportan ventajas en el proceso. Desde Know Square entendemos que el **Coaching profesional** debería consolidar un proceso de aprendizaje que ayudase a transformar los comportamientos del directivo, y que mediante el análisis, la reflexión y el entrenamiento de conductas, le permitiese conseguir los resultados deseados a corto, medio y largo plazo.

A la vista de todo ello, y tratando de aportar algo de luz en un sector en el que cada vez hay más aspirantes a ofrecernos a los directivos este tipo de servicios –por no hablar del intrusismo profesional– Know Square ha diseñado con el apoyo de Norman Broadbent, empresa de referencia en el sector, un **Taller de Coaching Efectivo**, que se ha podido explicar en una sesión de dos horas, enfocado en los resultados, generando valor para los directivos asistentes, basado en principios éticos sólidos, ofreciendo consejos efectivos, y con asistencia exclusiva para directivos con experiencia, de forma que el intercambio de ideas y consejos fue homogéneo y adecuado para el nivel de los participantes. Adjuntamos a este resumen la presentación completa de NB en formato PowerPoint, exclusiva para los suscriptores y colaboradores de Know Square.

Además de lo que se indica en la presentación citada, adjuntamos algunas notas tomadas durante la sesión presencial, con ánimo de complementar lo que ya es, de por sí, una excepcional ponencia:

- Algunas claves para recordar:
 1. El Coaching va de personas, no es de multinacionales ni está vetada para PYMES.
 2. Tiene un problema: está de moda. Por lo tanto, la clave es elegir un buen coach.
 3. El Coaching provoca para que cambies.
 4. No es psicología clínica, no es formación.
 5. El Coaching no es una evaluación, es un regalo.
 6. Incide en nuestros pensamientos y en nuestros sentimientos, trata de que se mejore nuestra forma de ser, nuestro comportamiento y nuestra actitud.
 7. No se trata de valores. Hay gente con valores profundos que necesita mucho Coaching...

- Una persona siempre filtra la realidad de la misma forma, reacciona de forma idéntica ante determinados hechos. Se trata de poner el cerebro a nuestro favor. Premisa: cualquier problema, si no es solucionable, al menos es mejorable. Ejemplo: *“Nada es verdad ni mentira, todo depende del cristal con el que se mire...”* – General Armada en el juicio del 23-F

- No se cambia la realidad, sólo se trabaja en tratar de modificar la forma de ver la realidad. Esa capa “invisible” que a veces acecha al directivo, hace que mucha gente se sienta mal o sea incapaz de desarrollar sus actitudes.

- Una técnica de Coaching: hacer de espejo. Se consigue a través de dos mecanismos: la gestión del silencio y parafrasear. De esta forma se enfrenta la persona al coachee con su propio lenguaje y utilizando sus propias expresiones.
- Se trata de deshilar esa cuerda o cabo de experiencias que constituye nuestra vida, alegrías y sufrimientos que han estado con nosotros durante mucho tiempo. Otra de las técnicas consiste en narrar un relato o cuento, que permita hacer reflexionar, invitándole al coachee a considerar un cambio de rumbo, de vida, o detectar aspectos débiles de su forma de ver las cosas.
- Es esencial distinguir juicios de hechos. La mayoría de las veces que hay un conflicto personal, es porque hay juicios de por medio. Y hay que recordar que el juicio habla de quién lo emite. Es bueno tener juicio, ser juicioso, pero hay que ser prudente porque los juicios van impregnados de experiencias vividas que quizás no sean verdades para otros. Algunos juicios son buenos, otros no tanto.
- Podemos ver la realidad de muchas maneras y nadie está en posesión de la verdad. Lo importante no son los juicios, sino los comportamientos que éstos generan en nuestra vida, porque nos pueden hacer sufrir. Si hay un comportamiento concreto que nos perjudica, no es malo que nos haga daño una vez, lo grave es que lo haga siempre.
- Las personas actúan de la mejor manera dentro de sus posibilidades y todo individuo lleva un talento que espera ser revelado. El Coaching busca esa “luz” dentro de las personas.
- El Coaching no entra en los valores de la persona, pero recorre el sistema de creencias, ese conjunto de comportamientos aprendidos y aplicados de manera repetitiva que nos limitan.
- Desde el Coaching se resuelven problemas, se puede aplicar también al desarrollo de la carrera profesional con objetivos concretos a medio plazo. También puede realizarse Coaching de Equipos, donde las interacciones son esenciales.
- En el Coaching, evidentemente bajo un compromiso de confidencialidad, se entra en temas muy personales, normalmente al tercer día del inicio de las sesiones. El límite lo marca la posible detección de patologías, normalmente de ansiedad o depresión; en ese caso el coachee deja de actuar y, en su caso, deriva a la persona a un especialista.
- Es mejor que el coachee no pertenezca a la empresa, es decir que sea externo antes que interno. Debe ser honesto, íntegro y sin imponer los criterios.
- El lenguaje es un arma de doble filo, y tiene un papel esencial en la elaboración de modelos mentales. El lenguaje tiene el poder de condicionar el pensamiento de los demás, crea realidades de las palabras: *“Mañana voy a hablar contigo sobre tu rendimiento”*...
- Atención a las emociones. El que las controla, controla a la persona. Son “entrenables”, es decir, se pueden practicar haciendo cosas diferentes. Por ejemplo, si elegimos sonreír, nuestras emociones cambiarán. Cambia el lenguaje, y cambiarás la emoción... Ahí está la clave.

- En relación con temas crematísticos, un Coaching “en condiciones”, requiere nueve sesiones de 1,5-2 horas cada una, repartidas a lo largo de tres semanas. Las sesiones 2ª y 3ª son claves. En relación con los costes, los precios pueden variar entre 500 y 1,500 euros por sesión.
- Para seguir el proceso de Certificación de Coach, se recomienda visitar [ICF España](#), y para los cursos se recomienda la [Escuela Europea de Coaching](#).
- Libros recomendados - Durante la sesión del Taller, los asistentes mencionaron un par de títulos que sugerían como lecturas de refuerzo: “*La fuerza del optimismo*” de Luis Rojas Marcos (Editorial Aguilar, 2005) y “*El Gerente de Sueños*”, de Matthew Kelly (Editorial Activa, 2008)...

© Know Square 2009 – Consejo Editorial
23.10.2009