

Coaching como herramienta de desarrollo

Nuestro entorno actual cada vez más competitivo, demanda cambios. Cada vez es más evidente que actuar en el presente con métodos del pasado puede representar hipotecar el futuro.

La necesidad de generar nuevas ideas, ha facilitado poner en valor la información y el conocimiento. Se reconoce la necesidad de lograr que las personas acepten invertir todo su talento en la organización, con un nivel de participación e implicación de **compromiso** en definitiva, mucho mayor. En esta línea han surgido una serie de modelos de gestión que reconocen el valor del conocimiento y que pretenden promoverlo, estructurarlo y hacerlo operativo y válido para la empresa.

Si comenzáramos a profundizar en cualquiera de los enfoques mencionados siempre llegaremos al mismo lugar: la persona y su modelo mental.

Tradicionalmente el eslabón competencial más débil del directivo, siempre ha sido la gestión del rendimiento y motivación de sus colaboradores, el hacer frente a los cambios. La buena preparación técnica contrasta con la falta de **competencias relacionales**

¿Qué es el coaching?

La palabra coaching viene del húngaro kocsi (una carreta especial que toma el nombre de la ciudad de Kocs) El Coaching transporta a las personas de un lugar a otro, es decir de donde están a donde quieren estar.

El coaching ayuda a mirar la realidad de formas diferentes lo que automáticamente amplía el abanico de acciones posibles a realizar.

“No podemos resolver problemas pensando de la misma manera que cuando los creamos”.

Albert Einstein

El coaching es un modelo que tiene la finalidad de desarrollar el potencial de las personas, de forma metódica estructurada y eficaz

Según la Internacional Coach Federación (ICF):

"el Coaching es una relación profesional continuada que ayuda a obtener resultados extraordinarios en la vida, profesión, empresas o negocios de las personas."

"El Coaching toma como punta de partida la situación actual y se centra en lo que el coachee está dispuesto a hacer para llegar a donde le gustaría estar en el futuro, siendo consciente de que todo resultado depende de las intenciones, elecciones y acciones conseguida por el coachee y respaldadas por la valía profesional del coach y por la aplicación del método del coaching."

"El coaching se centra en las posibilidades del futuro, no en el pasado"

El cliente (coachee) no aprende del coach, sino de si mismo estimulado por el coach. El coach evita transferir su experiencia al entrenado, ya que si lo hiciera, estaría incumpliendo uno de los principios básicos del coaching.

Como dijo Goethe:

"Lo mejor que puedes hacer por los demás no es enseñarles tus riquezas sino hacerles ver la suya propia"

En definitiva el coaching es un proceso de desarrollo personal enfocado a que el cliente obtenga mejores **resultados** en aquellos que él decida.

Nuestros resultados son consecuencia de nuestras acciones o conductas, y estas a su vez, son el reflejo de nuestros pensamientos. La mejora del rendimiento se produce, cuando enriquecemos nuestros modelos mentales y podemos generar nuevas respuestas.

Montse Sans

montsesans.coach@gmail.com