


# Coaching: en casa del herrero... cuchara de palo

 Jaime Bacás. Coach ejecutivo y socio de ICF

## ■ En casa del herrero...

**S**i eres coach profesional - y con esa etiqueta me refiero a los coaches que ejercen Coaching como su profesión habitual - estás convencido de la efectividad del servicio que realizas, porque continuamente tienes el privilegio de ser testigo de cómo tus coachees progresan y consiguen la realización de sus retos y metas.

Utilizo adrede la palabra privilegio porque la mayoría de los coaches ejercemos esta profesión y, además, otras cercanas, como por ejemplo la formación, en la que apenas tenemos ocasión de observar la maravilla de la transformación, superación y logro de los clientes, debido a la brevedad en el tiempo de este tipo de intervención.

Acompañar, durante varios meses, a cada coachee en su viaje hacia la meta que ha elegido también te enriquece como coach al brindarte continuas y variadas oportunidades para auto-preguntarte:

¿Hummm... y cómo "estoy yo de eso" que está trabajando mi coachee?



## ■ ...cuchara de palo

Disponer de ese torrente de oportunidades que provocan los despertares de conciencia que generamos en nuestros coachees, no implica necesariamente que lo estemos aprovechando para crecer como personas y como coaches.

¿Cuántas veces te has hecho la pregunta anterior y, más importante, cuántas veces la has respondido y tomado acción **pidiendo Coaching** a un colega?

Observa **que no me refiero a la supervisión de tu coaching con tu**

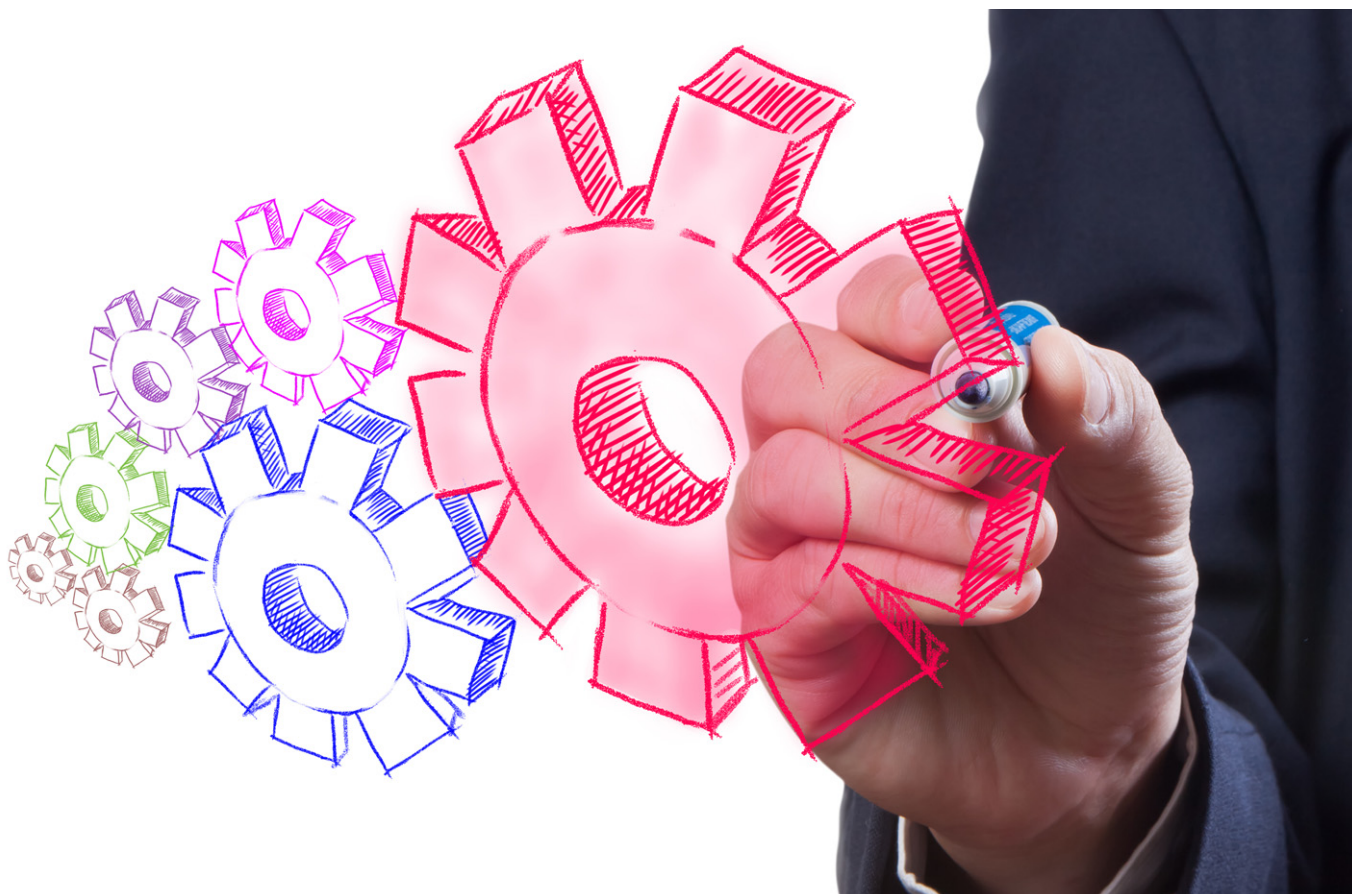
**coachee** - que te sirve para mejorar tu práctica profesional - sino a cuántas veces eliges adoptar el rol de coachee (cliente) y recibes Coaching de un compañero coach.

El proceso de formación de un coach, como la gran mayoría de las profesiones, es continuo porque, afortunadamente, al tratarse de una profesión relativamente joven cada día podemos acceder a nuevos hallazgos, modelos, enfoques y aplicaciones.

El coach profesional invierte parte de sus ingresos en su propio desarrollo porque está convencido de que obtendrá un retorno a su inversión en forma de mejores y más rápidos resultados de sus coachees, lo que incrementará la eficacia de su servicio, su reputación y, con ella, el acercamiento de nuevos clientes.

Esa formación, que podríamos denominar "técnica" es, en mi opinión, simultáneamente necesaria e insuficiente.

Lo que echo en falta en ese proceso desarrollativo es que el coach pida - y reciba - Coaching, eso que él mismo considera tan efectivo para otros.



Si es tan eficaz como proclamamos ¿por qué no lo usas mucho más para ti? ¿Cuántos procesos de Coaching has pedido y recibido en tu vida? ¿Cuántos en los últimos tres años? Si la respuesta es exigua podrías...

#### ■ Háztelo mirar...

¿Qué creencias limitadoras sustentamos los coaches al respecto? "Como ya soy coach no necesito Coaching"; "recibir coaching no implica necesariamente que mejore como coach"; "ya he revisado mis áreas de mejora como persona - y como coach - y no he encontrado ninguna"... o la ubicua "no tengo tiempo para recibir coaching".

Sí. Es bastante fácil caer en la autocomplacencia, la falta de autocrítica o, simplemente, en la soberbia, cuando a diario nos consideran - y nos consideramos - el instrumento que tanto, y tan bien, ayuda a los demás a crecer y conseguir. Es como si perdiéramos pie con nuestra realidad como personas y profesionales.

“El proceso de formación de un coach es continuo porque cada día podemos acceder a nuevos hallazgos, modelos, enfoques y aplicaciones”

- ¿Te imaginas la persona que podrías llegar a ser si utilizaras con mucha más frecuencia tu propia "medicina"?
- ¿Realmente no crees que ese crecimiento o experiencia personal se traduciría en una potenciación de tus habilidades como coach, empezando con una mayor empatía con tus coachees?

- ¿Haber auto-trabajado en la eliminación de tu vocabulario de los "tengoqués" y "debodés" o en el famoso "no tengo tiempo", por mencionar sólo un par de ejemplos sencillitos, no crees que te serviría para ayudar **con mayor efectividad** a un coachee que quiera trabajar los suyos?
- ¿En una escala de 1-10 cómo estás tú en los asuntos que tus coachees traen al Coaching y que pueden ser de relevancia para ti?
- ¿Y si te has autoevaluado, por ejemplo, con un 7 en alguno de ellos, qué explicación te das para no elegir ir a por un 8 ó 9?

#### ■ 2 x 1: Aprende, además, nuevos estilos y métodos de hacer Coaching

Evidentemente no afirmo que sea imprescindible que te desarrolles en todos y cada uno de los asuntos que surgen en el coaching que realizas como coach.

La preparación inicial que has recibido en contenidos y metodologías, junto con el entrenamiento práctico y tu experiencia previa te capacitan para acompañar a tus coachees en sus procesos. No obstante es probable que si profundizas en algunos de esos asuntos no sólo a través del conocimiento teórico sino, además, a través de tu propia vivencia, puedas acceder a un conocimiento mucho más profundo y sutil que te proveerá con perspectivas más amplias y ricas que podrás utilizar para realizar un coaching más eficaz y eficiente. Tu escucha crecerá en profundidad y sutilidad y, así, podrás explorar zonas más recónditas y tus preguntas serán más afiladas.

Todo lo anterior, además, puede incrementar indirectamente el umbral de empatía con tu coachee, que notará que sabes de qué va su necesidad o reto por la perspicacia de tu escuchar y preguntar.

Y además cuando recibes coaching, aparte de trabajar y conseguir tu objetivo de coaching, tienes la oportunidad de observar los estilos y métodos que utilizan tus coaches y aprender de ellos.

Cada coach dispone de una caja con determinadas herramientas que maneja con maestría. Cuando recibes coaching descubres alguna nueva herramienta que puedes incorporar a tu caja.

Se trata, por tanto, de una oportunidad de enriquecimiento doble: creces como persona (al recibir coaching) y como coach (ampliando tu capacidad profesional).

Así que iré terminando de la misma forma que suele acabar una sesión de coaching, invitándote a tomar una...

### ■ ...Acción

¿Qué vas a hacer, exactamente?

Una respuesta legítima podría ser "no voy a hacer nada".

Otra, la contraria, sería "voy a hacer algo" y, el exactamente, podría sonar parecido a:

a) "Ahora mismo cojo el teléfono y llamo a un compañero coach y... le **pido coaching**" o...

b) "Ahora mismo cojo el teléfono y llamo a un compañero coach y... le **ofrezco coaching**".

### ■ ¿Cómo se llama esta peli?

Llegado a este punto me ha parecido que el relato se asemejaba a una escena de una película de ficción que podría titularse "Un mundo mejor" o "Un coach llamado Mandela".

“Cuando un  
coach recibe  
coaching  
descubre  
alguna nueva  
herramienta que  
puede incorporar  
a tu caja”

La escena, en concreto, mostraba como 500 coaches telefonaban a otros tantos para pedirles coaching, mientras otros 500 hacían lo propio para ofrecerlo a otros compañeros. Y todos aceptaban las peticiones y las ofertas de los demás. De esta manera, tan sencilla, al día siguiente se iniciaban 1.000 procesos que conducirían al enriquecimiento personal y profesional de 1.000 coaches en este país.

La escena era tan nítida que por un momento creí que era real, que estaba sucediendo, y me sentí feliz y agradecido. Un instante después me pareció escuchar una voz que gritaba...

### ■ ¡Caen!

Dejé de teclear en el ordenador y cerré los ojos por un momento, mientras deseaba con todas mis fuerzas que la película se hiciera realidad. Repentinamente los abrí y me puse de pie dirigiéndome corriendo hacia el sonido que llamaba mi atención... descolgué y pregunté emocionado:

- ¡Hola! ¿Quién llama? 📞

 [jbacas@atesora.es](mailto:jbacas@atesora.es)

