

Coaching: ¿qué es y para qué se utiliza?



Coaching: ¿qué es y para qué se utiliza?

El Coaching es un proceso de entrenamiento y aprendizaje, una disciplina que surge en sus comienzos muy ligada a las actividades deportivas, donde el Coach acompaña a una persona o equipo para lograr los resultados deseados.

Con el tiempo, la práctica de Coaching trascendió el espacio deportivo y se nutrió de diversas corrientes teóricas(*), abriendo la posibilidad a todas las personas y organizaciones en general, de trabajar aspectos relacionados con su desarrollo desde este abordaje.

El Coaching trabaja acortando la brecha entre la situación actual del Cliente y lo que éste se propone lograr, incrementando su capacidad de acción efectiva, su nivel de conciencia y responsabilidad sobre sus comportamientos.

Coaching personal

Generalmente el punto de partida de un proceso de Coaching personal es una meta que el Cliente no está pudiendo alcanzar o una situación de cambio que no puede abordar. Los temas que se plantean pueden estar relacionados con aspectos personales, sociales, familiares o profesionales.

A través de una serie de conversaciones, en un espacio reflexivo, el Coach acompaña al Cliente en la exploración de la situación y en el diseño de un plan de acción claro, que lo lleve a lograr objetivos concretos, siempre desde una estrategia elaborada conjuntamente.

Si bien la manera presencial es la más clásica, es cada vez mayor la cantidad de personas que toman sesiones del tipo a distancia, utilizando las opciones del chat, e-mail, teléfono o video conferencia; por la flexibilidad que ofrece esta alternativa. El tiempo que dura un proceso de Coaching depende de las necesidades específicas de cada Cliente, de las áreas en las que quiera trabajar, de la complejidad de sus objetivos, de su ritmo y estilo de aprendizaje. A modo orientativo se puede estimar una duración promedio del proceso entre 3 a 6 meses, considerando un encuentro semanal.

Coaching en la Empresa

En las empresas la práctica del Coaching se utiliza como una metodología para obtener resultados específicos y cambios actitudinales en sus empleados, tanto a nivel individual como grupal.

Algunas de las inquietudes más comunes que surgen en la búsqueda de su aplicación, son: oportunidades de mejora en las comunicaciones o las relaciones interpersonales, evaluaciones de desempeño que están por debajo de las expectativas de la empresa, empleados desmotivados, o la necesidad de encontrar una herramienta que facilite cumplir con objetivos desafiantes.

El Coaching ejecutivo está focalizado en el rol que desempeña un director, un gerente, un supervisor, etc., puede ser solicitado por él mismo o tratarse de una propuesta planteada por la empresa. En este último caso es fundamental para que el proceso sea viable, contar con el consentimiento del Coacheado (persona que recibe Coaching) y vincular sus intereses personales con los del empleador, en un marco que asegure la confidencialidad. Se trabaja con un plan de acción alineado con la compañía y con indicadores consensuados.

Sobre la práctica profesional del Coach

- Un Coach no trata patologías, cuando su Cliente da señales de conflictos psicológicos lo deriva a un psicólogo o a un psicoterapeuta profesional. Sin embargo, considerando cada caso en particular, una persona puede trabajar con ambos profesionales en forma simultánea, dado que sus dominios de intervención son diferentes.

- Un Coach parte del supuesto que el Cliente cuenta con los recursos necesarios para su desarrollo, superación de límites o situaciones de estancamiento, el Coach es su acompañante en el proceso, proponiendo actividades de reflexión, análisis y creación, para que el Cliente mismo genere los medios que le habiliten diseñar su camino y transitar en él.

- El Coach no enseña ni aconseja, esta es una de las principales diferencias con otras disciplinas que priorizan la transmisión de conocimiento.

- El Coach no da soluciones, ayuda a aprender en lugar de enseñar. El Cliente no aprende del Coach, aprende de sí mismo.

- Un Coach actúa como facilitador para que su Cliente cuestione su realidad y descubra que es lo más conveniente para él.
- En un proceso de Coaching la relación Coach-Cliente, es una alianza entre iguales que se basa en la confianza y el respeto mutuo, donde ambos están asociados en el logro de objetivos concretos, elegidos únicamente por el Cliente.
- (* En la formación transdisciplinaria los principales aportes surgen de la filosofía del lenguaje, la filosofía existencial, el cognitivism, el constructivismo, el pensamiento sistémico y la psicología positiva.

Fuente: Karina Mac Maney, publicado en www.degerencia.com el 29/04/2009.