
		Tirada: 396.752	Sección: -	
		Difusión: 277.921 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 654	
Nacional	Dominical	Audiencia: 9.727.235	Ocupación (%): 58%	
Semanal		02/06/2002	Valor (Ptas.): 1.407.735	
			Valor (Euros): 8.460,66	Imagen: Si
			Página: 55	

LA MODA DEL ENTRENADOR VITAL

POR SILVIA NIETO

Se llama "coaching" y causa furor en el mundo empresarial pero, desde que Hillary Clinton lo utilizara para reparar su ego tras el caso Lewinsky, se ha convertido en la técnica de autosuperación favorita de muchos aquejados de duda existencial.

"La mayoría de las personas se parecen al agua de la tetera. Se esfuerzan para llegar al punto de ebullición; sin embargo, cuando llega el momento, no se les ocurre que hay que apartar la tetera del fuego. El agua se derrama y apaga precisamente aquello que hizo que hirviese". El maestro sin nombre concebido por la taiwanesa Chao-Hsiu-Chen (*El Maestro*, Editorial Obelisco) instruye así a su discípulo en la forma de afrontar el camino vital. El cursillo dura 20 años. Desgraciadamente, nadie dispone hoy de tanto tiempo para cultivar su espíritu, ni tan siquiera del suficiente para preguntarse qué demonios habrá querido decir el maestro con eso. De tiempo no, pero de ganas, sí. En algún momento todos querríamos tener a un venerable maestro sin nombre, a un Vicente del Bosque o a un Obi-Wan Kenobi que nos orientase hacia el éxito. Afortunadamente, nos queda alguien a quien recurrir. Se llama José Luis Menéndez y es nuestro gurú de la última moda en autosuperación: el *coaching*.

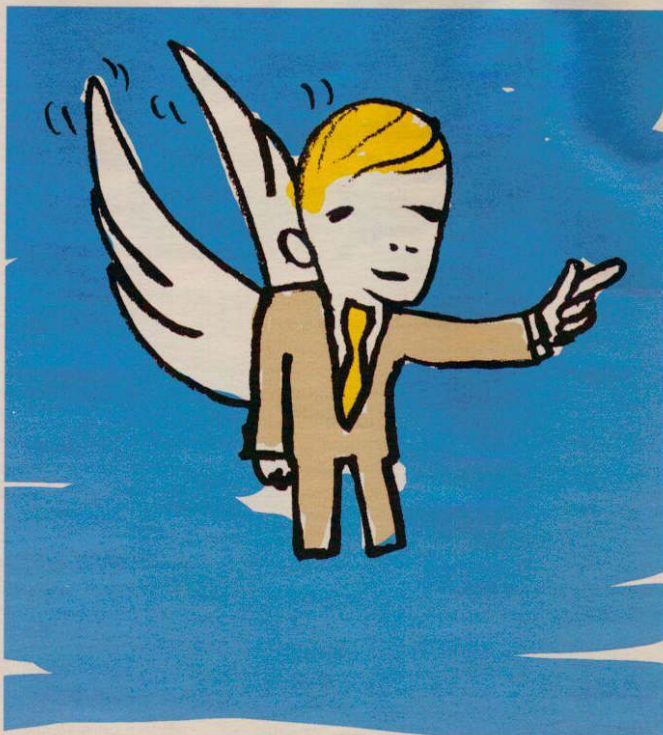
Personajes como Bill y Hillary Clinton o el tenista André Agassi han salvado su bache particular gracias a un *coach* (se podría traducir como entrenador) y, de paso, han contribuido a poner de moda este procedimiento en el que usted le paga a un especialista para que éste, en sesiones sucesivas (presenciales, telefónicas o vía *e-mail*), le ayude a averiguar por qué las cosas no le van tan bien como debieran y qué tiene que hacer para que le vayan, incluso, mucho mejor. Según Omar Ossés, de Taishi Consulting & Partner, el *coaching* "no es aconsejar, dirigir o enseñar. Es producir un cambio en la forma en que el *coachee* (usted) observa su entorno y sus circunstancias". De lo que se trata es de crear lo que Menéndez llama un "espacio privado" entre el *coach* y el cliente que permitirá a éste tomar distancia y conciencia de cómo se relaciona con la humanidad y consigo mismo, "de tal manera que pueda identificar los aspectos problemáticos de su vida, aprender a manejarlos y mejorar su estilo de comunicación interpersonal y su comportamiento". Resumiendo: que, como un maestro de artes marciales, lo que enseña el *coach* **no es cómo conquistar el mundo sino, más o menos, cómo conquistarse a uno mismo.**

Su gran ventaja es que vale tanto para un roto como para un descosido, es decir, que usted puede ser un director general desmotivado porque no le toca la lotería primitiva o un ama de casa quejosa y adicta al chocolate. El *coach* le

ayudará sea cual sea su problema... siempre que no sea gravísimo.

Se calcula que en EEUU va para el millón el número de devotos de esta industria que ya ha desarrollado una completa gama de especialidades: *coaches* deportivos, *life coaches* (vitales), de adelgazamiento, de empresa... Su éxito radica en ser un servicio diseñado a medida de la época: poco tiempo, insatisfacción crónica, individualismo para disfrutar de lo bueno, soledad para enfrentarse a lo malo y presupuesto suficiente para pagar a alguien que ayude a averiguar quién ser y adónde ir. Además, es inofensivo: lejos de sumergirle en el ignoto océano del yo, como haría el psicoanálisis, sólo le llevará de buceo por una amigable piscina donde todo lo que encontrará será introspección *light*, un poco de gestión e impulso hacia la acción.

Para quienes no tengan un *coach* a mano, Talane Miedaner, propietaria y fundadora de la Talane Coaching Company, propone poner en práctica esta técnica de un modo integral y a distancia (*Coaching para el éxito*, Editorial Urano) mediante nada menos que 101 trucos que van desde "contrata a una persona para las tareas domésticas" hasta "sé una persona brillante, maravillosa, talentosa y fabulosa". Lo que propone Talane es bonito... pero improbable, porque al igual que sucede con el psicoterapeuta o con la sesión diaria de pesas... el *coaching* sólo funciona si uno tiene que pagar por él. Así (de listos o de tontos) somos.



LAS SIETE ETAPAS DEL CAMINO HACIA EL ÉXITO

En "Abre el melón" (Ed. Aguilar), José Luis Menéndez y Christian Worth explican que un "coaching" cuenta, básicamente, con siete etapas (seis meses es una duración normal de un proceso de este tipo). Estos son algunos consejos para superarlas con éxito.

"Rapport". Viene a ser un sinónimo de sintonía entre el "coach" y su cliente. Los autores lo dicen muy claro:

si esa sintonía no existe, mejor búscuese otro guía.

Exposición. Empiezan las preguntas y respuestas. Tenga en cuenta que, a veces, usted no tendrá claro cuál es el problema o bien creará firmemente que es uno cuando en realidad es otro. Déjese llevar por las sugerencias del "coach" para delimitarlo.

Defina objetivos. Detectada la "avería", el siguiente paso es determinar el objetivo y verbalizarlo. Debe ser con-

creto, mensurable y viable. No se deje vencer por los prejuicios, la vergüenza o el miedo y confíe en su "coach".

Observación. Manténgase siempre atento tanto al proceso como a lo que ocurre en su interior. No es una etapa propiamente dicha sino que está presente durante todo el desarrollo.

"Feedback". El guía le ofrecerá su propia visión, objetiva y positiva de lo que sucede. Sus comentarios le aportarán una nueva perspectiva. Ábrase al

máximo y no limite sus posibilidades.

Compromiso. Uno de los puntos clave del proceso. Usted debe comprometerse en firme a cumplir todos y cada uno de los objetivos que se ha propuesto. Si se utilizan técnicas de programación neurolingüística, el lenguaje será un poderoso aliado ya que le servirá como activador de cambios en el futuro.

Tome decisiones. Significa, sencillamente, que ha llegado el momento de poner manos a la obra.