

Medio	Terra
Fecha	22-01-2010
Mención	Eduardo Abarzúa, psicólogo y coacher, director del diplomado en Consultoría y Coaching de la UAH dice que mientras más se acerca el foco en el coaching en la interioridad de la persona, más cerca se está del terreno terapéutico.

GANAN SOBRE \$1 MILLÓN POR CHARLA

La tendencia del Coaching: de la terapia emocional al éxito en los negocios

Derivando de la disciplina psicológica, esta técnica asesora a las cúspides empresariales en su liderazgo y decisiones a través de la sensibilidad y el lenguaje corporal. Vertiente tiene sus raíces en nuestro propio país y se está profesionalizando a través de la UNIACC y la UAH.

SANTIAGO, enero 22.- Inspirada en los coaches deportivos del fútbol americano, el coaching empresarial es una disciplina relativamente nueva que tuvo parte importante de su origen justamente en nuestro país, de la mano de las teorías psicológicas de Humberto Maturana, Francisco Varela, Rafael Echeverría y Fernando Flores.

El coaching es un método de entrenamiento para equipos de trabajo que ayuda a que los mismos ejecutivos sean capaces de hallar repuesta a las decisiones que deben enfrentar día a día, proporcionando así técnicas para negociar y resolver conflictos, planificar y liderar procesos. Para ello, se requiere trabajar el desarrollo humano.

Entre sus instrumentos, están las charlas motivaciones, los talleres y las prácticas supervisadas. El coacher aplica la escucha profunda y el arte de la mayéutica y la conversación con sus clientes, por tanto la clave de su éxito está en sus habilidades personales. Hoy, éstas se están profesionalizando gracias a la oferta académica.

Haciéndole preguntas de alto nivel reflexivo, el coach logra abrirle nuevos canales de acción a su cliente, para que pueda diseñar una solución en base a todo su potencial.

INSTRUMENTO DE GESTIÓN

"Es un espejo de la persona", define el coacher ontológico Gabriel Lasen, director del Máster en Psico-Coaching de la UNIACC. Todos nacemos con los mismos recursos, "sólo que algunos hemos tenido la oportunidad de desarrollarlos más que otros. Y lo que hace el coaching es mostrar, frente a una crisis u oportunidad, que los tienes".

Además, los potencia. El personal trainer ayuda a los ejecutivos a desarrollar bien su gestión escuchando sus dudas y haciéndole preguntas. "Implícitamente le traspasa la crítica, pero lo está haciendo para que la otra persona la descubra, la guíe y la incorpore a la vez", añade Lasen. Por eso, trabaja en dimensiones emocionales.

El académico de la UNIACC señala que "lo que tenemos más desarrollo es lo racional, lo cognitivo, porque ahí es donde están todas las técnicas de administración, que es lo que nos enseñan en la universidad. Pero lo corporal no se toma en cuenta, siendo que un gesto puede decir mucho más que 10 mil palabras en una reunión".

"Mientras más se acerca el foco a la interioridad de la persona, más cercano estamos del terreno terapéutico", plantea el psicólogo y coacher Eduardo Abarzúa, director del Diploma en Consultoría y Coaching de la Universidad Alberto Hurtado (UAH).

Por esto es que los límites son a veces complicados, el coacher debe dar herramientas para un desafío en concreto asociado a la eficacia y no seguir interviniendo otras dimensiones del entrenado o coachee. La paradoja, señala Abarzúa, es que el coaching no puede ser constante, ya que aspira a traspasar todas las capacidades al cliente.

"Por lo mismo, es una herramienta flexible que debe ser adaptada a cada persona y su contexto", arguye el académico de la UAH.

ÁREA GERENCIAL

"Cada vez más la masa de trabajadores disponibles es mayor y no necesariamente con las mejores competencias para enfrentar el mundo laboral", indica Farid Elfar, director de la carrera de Recursos Humanos del DuocUC. Por lo mismo, en la empresa se ha hecho cada vez más importante el coaching como técnica para mejorar el personal.

En el área de Recursos Humanos, el coaching como método instructivo ha adquirido un gran peso, sobre todo en lo que concierne a las competencias blandas de los equipos.

Y es que "en aquellas empresas que son más intensivas en Capital Humano, se requieren personas cada vez más técnicas, pero que no pierdan el sentido del trabajo en equipo y desarrollo profesional", fundamenta el experto. En algunas compañías, el coaching se está potenciando desde adentro usando un ejecutivo como coacher.

"Otras empresas contratan empresas o personal externo para ello, quienes entrenan y guían a quienes la empresa quiere desarrollar. Estos tienen la ventaja de la expertise del efectuar coaching, pero no siempre tienen claro los objetivos y conocimientos del negocio. Lo bueno en muchos casos es la mezcla de ambas opciones", sostiene Elfar.

Y a futuro, el coaching se irá concentrando en la cascada organizacional. A la fecha, esto se está enfocando fuertemente en la alta gerencia a través del coaching directivo. Sin embargo, gracias a que hoy ya se pueden estudiar grados profesionales en la academia, el proceso irá tomando la forma de una caída de agua en cada empresa.

OFERTA ACADÉMICA

El Máster de Psico-Coaching de la UNIACC es uno de los pioneros, focalizándose en la gestión pero desde la sensibilidad, lo que lo hace más que un MBA. Lasen explica que hoy tiene estudiantes de diversos países del continente y muchos de ellos, antes arrogantes directivos de corporaciones, han sido entrenados para ser más empáticos.

En tanto, el diplomado en Consultoría y Coaching de la UAH, es único en su tipo, pues integra en su modelo la consultoría organizacional. "Potencia a los participantes como facilitadores de procesos de transformación organizacional y los habilita como asesores organizacionales en roles de consultor y coach", sostiene el director.

Antes de que el coaching llegara a la docencia, los expertos sólo lo transmitían en las charlas motivacionales, gozando hasta el día de hoy de sueldos bastante onerosos.

Recientemente comenzó a funcionar en el país la empresa Speaker's Corner, dedicada a la gestión de conferencias. No todos son economistas, tienen en su equipo hasta al deportista Carlo de Gavardo, quien por un paper de 45 minutos gana más de 60 UF.

A nivel internacional, gurúes motivacionales como el Nobel de Economía Paul Krugman cobran cheques de hasta US\$400 mil por un coaching. Economistas como Eduardo Aninat y Klaus Schmidt-Hebbel, y escritores como Isabel Allende y Antonio Skármeta se están uniendo actualmente al circuito de oradores, para traspasar sus conocimientos.