



EL "COACHING"

Sir CÁMARA

La amplitud de miras, aceptar consejos y ayudas del exterior, es algo que nos puede engrandecer. Así, un día nos llegó el "coaching". Un sistema personal de ayuda y asesoramiento para directivos.

El "coach" no es una especie de Peppito Grillo que nos susurre al oído o que nos dé aliento, ¡Pi-no-cho, Pi-no-cho...! Es un profesional al que se le confían las realidades de nuestros recursos y nuestros objetivos, las carencias y los excesos que no dieron resultado. Como al médico y al abogado, al "coach" hay que facilitarle los datos en limpio para que haga su trabajo.

Con el "coach" ya asesorado y plenamente identificado con el objetivo, deberemos abrir un canal de comunicación inmediata y real que pondrá la primera piedra de esa calzada hacia el éxito. Y, por supuesto, si los inicios no fueran ilusionantes, todo lleva su tiempo, evitaremos bromas que por similitud fonética acercan "coaching" a cochinada.

Jamás se debe llevar a los últimos extremos sentencias como aquella que asegura que "tras un gran hombre siempre hay una gran mujer" (con dolor de cabeza). Por lo tanto, no planifique su "coaching" cortejando a una rica heredera que le lleve al éxito y la abundancia.

La docilidad y la humildad deben guiar nuestros primeros pasos en materia de "coaching". Si falla la imagen de la empresa y de su directivo, usted mismo, acepte el consejo del "coach" cuando le dice que al frac no le pegan las sandalias. Reflexione. En este país los consejos se han dado siempre gratis y, como son gratis, no se hace caso de ellos. Por el contrario, el "coaching" le cobrará sus servicios, lo que debería ponerle en la pista del aprovechamiento y la profesionalidad. De no seguir estas sencillas pautas, si algún día se encuentra en una esquina pidiendo limosna y le dan muy poca, es fácil que le llegue alguien recomendándole otra, cercana y mucho más rentable. No será un ángel, será un "coach" que le ha dado una segunda oportunidad. ▽

