

Qué difícil es conseguir un buen Coach

Artículo publicado el 26 de septiembre de 2015

Sí, qué difícil. Y se debe a que se pierden entre el creciente número de personas que usamos ese título.

Para llamarte Coach, hoy basta con que alguien -quien sea- te diga que eres un coach “natural” porque “siempre has sabido escuchar”, o porque “no le dices a la gente que hacer”, o porque lo que estudiaste es “parecido” o mejor que el coaching (psicología, por ejemplo).

Les comparto un ejemplo de esto. Hace tiempo, mientras esperaba a una persona en un Starbucks, escuché –por la inevitable cercanía, no por chismoso- la conversación de dos mujeres que elaboraban una propuesta de capacitación para un cliente. Casi por irse, una de ellas mencionó que quería dedicar más tiempo a dar terapia, ya que era lo que verdaderamente le gustaba. Su compañera dijo: “pues hazlo, y llámalo Coaching, eso es lo que vende; está de moda”.

Desde entonces, en mis pesadillas veo a esa mujer entregándome una tarjeta de presentación que dice: María Equis, “Coach Transfundamental”, y me veo a mí, angustiado por no saber que rayos es eso de transfundamental (no existe).

Estoy convencido que necesitamos –y mucho- de los psicólogos, de los terapeutas, de los consultores, mentores, entrenadores, y por supuesto, de los coaches; y me gustaría que los profesionales que las ejercemos, supiéramos - como pasa con el martillo, la pinza o el desarmador- cuando somos la mejor opción para el cliente, y cuando debe ser otra la herramienta utilizada.

Mientras están leyendo esto, hay gente buscando a un entrenador cuando necesitan un mentor, o a un terapeuta cuando requieren de un coach. Y si son afortunados y saben exactamente qué tipo de especialidad deben buscar – hablemos de un Coach-, que difícil es encontrar uno!.

Con eso me refiero a que para ser Coach, no es suficiente con haber cursado algún tipo de entrenamiento, ni con tener muchas horas de experiencia y clientes satisfechos.

Digo que un buen Coach no solo estudió, sino *entendió* lo que es el coaching; no solo acumula horas de práctica sino que evoluciona con la práctica, y que sus casos de éxito no se miden por la buena relación que desarrolla con su cliente, sino por la competencia que le genera para cambiar o mejorar su vida en el tema motivo de sus sesiones.

Si lo que necesitas es un coach, asegúrate de conseguir uno que lo sea, y no te conformes con alguien que solo diga que lo es. La diferencia es que con el primero conseguirás *ser* mejor, y con el segundo -si te va bien- solo te sentirás mejor.

Linkedin: Jaime Villagomez
@jaimev55