



YACHAYHUASI - Reflexión #43

Yachayhuasi: la "Casa del Saber" del Imperio Inca, donde los jóvenes caciques recibían la mentoría de sus maestros Amauta. Esta reflexión quincenal está dirigida a los profesionales que facilitan, lideran y gerencian los procesos de transformación organizacional.

Dr. Gilbert Brenson-Lazán
Presidente Ejecutivo - Amauta International, LLC
E-Mail: gbl@e-amauta.com
Website: <http://amauta-international.com>

EL "COACH" OBSTACULIZADOR

Con la proliferación exponencial de personas que se llaman a si mismas "coaches", muchos alegando membresía o título en una u otra del medio centenar de "escuelas únicas autorizadas", esta valiosa herramienta para el crecimiento personal y profesional se convierte, cada día más, en un acto poco facilitador y muy obstaculizador de un bien-intencionado gerente, líder o facilitador o, en el peor de los casos, una charlatanería que perjudica las relaciones laborales y el bienestar integral del cliente. Hace unos meses dediqué una entrega de YACHAYHUASI a cómo sabotear al "coach". Con la presente quiero presentar la otra cara de la moneda y darle rienda suelta a mi parte sarcástica e iconoclasta: unos "consejos" sobre cómo los "coaches" pueden sabotear el gran potencial de un proceso de "coaching".

1. Partir de una firme creencia en la "Educación Bancaria" (Freire, 1970): tú eres el sujeto, un "coach" activo y omnisciente, que está depositando el conocimiento y la sabiduría en un objeto, el cliente pasivo e ignorante.
2. Insistir en el proceso, aun cuando el cliente no esté motivado o interesado en el, recordándole frecuentemente cuánto todavía le falta por aprender.
3. Tomar la iniciativa para decidir cuáles van a ser los temas que deben conversar.
4. Recordarle frecuentemente al cliente de tu vasta experiencia y amplia perspectiva, por las cuales tú sabes lo que más le conviene.
5. No perder tiempo haciendo demasiadas preguntas; estas crean más ansiedad y el cliente puede salir por la tangente.
6. Evitar explorar opciones diferentes a las que tú propones; esto puede confundir demasiado al cliente o darle la impresión de que no estás seguro.
7. Recordarle lo trivial de sus preocupaciones (comparadas con las tuyas).
8. Buscar siempre "endulzarle el oído" y decirle lo que quiere oír, para no molestarlo o perderlo como cliente.
9. Nunca mostrar ni admitir tus propias debilidades personales o profesionales; es mejor quedarte en el pedestal como modelo que el debe emular.
10. Mostrar tu importancia y tu cantidad de contactos importantes, con información irrelevante y confidencial acerca de terceras personas (chismografía).
11. Evitar cualquier brote de humor y exigir seriedad y respeto en el proceso.
12. Atribuir el éxito del cliente a tus consejos...y los fracasos a no habértelos escuchado.

REFLEXIONES:

- ¿Cuáles es el error en cada uno de los "consejos" anteriores?
- ¿Qué puede hacer el buen "coach" o mentor en lugar de ellos?

Para más información sobre procesos de "coaching" y mentoría, visite nuestra [Biblioteca Virtual](#).