

El 'coaching' es dinero

11.05.2012 María García Socia directora de Seeliger y Conde Consultoría

Hace más de doce años que soy coach ejecutivo de alta dirección. En el contexto empresarial ya se reconoce que el coaching es una inversión. Queda pendiente traducirlo en resultados de negocio tangibles para la compañía. Por eso, la semana pasada invité a uno de mis coachees, CFO de una gran compañía, a compartir su experiencia como ponente en el IE Business School.

Comenzó explicando su perfil financiero (riguroso, eficiente, lógico...) y su trayectoria. Expresó su sorpresa, cuando en la primera sesión de coaching descubrió talentos como la creatividad, la intuición y la visión estratégica.

Decidió apostar por ello y quitarse su etiqueta: "Soy financiero y por tanto no puedo ser creativo". Para ello diseñó un plan de acción: incorporó iniciativas como participar en las reuniones del comité de dirección opinando sobre temas que excedían su responsabilidad. Disfrutaba aportando en aspectos como marca, producto o desarrollo de negocio. Además, ¡tenían impacto y acogida! Luego explicó uno de los últimos comités en el que se debatió el lanzamiento de un nuevo negocio, clave para la estrategia de la compañía y que podía suponer riesgos financieros a corto plazo. El presidente y sus colegas le miraron, esperando una decisión prudente y conservadora. Su respuesta fue rotunda: "A medio plazo, este nuevo negocio va a funcionar. ¡A por ello!" Logró convencerles y se puso en marcha. ¿El resultado? Ha sido un éxito y ha impactado en la cuenta de resultados.

Concluyó la conferencia con esta declaración: "Hace cinco meses hubiese sido incapaz de tomar una decisión de este tipo. Menos aún de hacer caso a mi intuición y de liderar y persuadir a mis colegas del comité. Esta ha sido la gran aportación de mi proceso de coaching". Aquí lo tienen: hoy, el coaching ya es dinero.

<http://www.expansion.com/2012/05/11/empleo/opinion/1336755389.html>