

oficina internet
 CAJA MADRID
 Tu gestión bancaria por Internet.

» [Acceder](#)

¿Aún no dispones de acceso a nuestra Oficina Internet?
 » [Hazte cliente](#)

- » PRODUCTOS
- » VIVIENDA
- » CM SOCIAL
- » TRABAJO
- » EDUCACIÓN
- » CMOTION

- » Cine
- » Música
- » Multimedia
- » Móviles
- » Libros
- » Deportes
- » Motor
- » Solidaridad

» [LO + COOL](#)

- » Multimedia
- » Móviles
- » Libros
- » Deportes
- » Motor
- » Solidaridad

» [LO + COOL](#)

LIBROS

ENTREVISTAS



Consol Iranzo: 'El coach descubre en las personas todas sus posibles capacidades'

'El perro pastor que perdió a su rebaño' habla del 'coaching', de los beneficios de esta técnica y de la manera de entender y descubrirse a uno mismo.

Se trata de una fábula que resume los preceptos y la filosofía del 'coaching' de la mano de una experta, Consol Iranzo, 'coach' y especialista en Recursos Humanos desde hace más de 20 años.

- **'El perro pastor que perdió a su rebaño' es una fábula que resume la filosofía del 'coaching'. Para ello utilizas animales, desde el león hasta las hienas. ¿Por qué esta metáfora entre animal y personas?**

Porque de alguna manera lo que yo consideré en su momento es que cuando hables de 'coaching' a nivel general la gente no sabe de qué estás hablando. El libro es de 'coaching', de gente muy buena, especializada en el tema. Lo que a mí de alguna manera me llamaba la atención era que me gustaría escribir sobre algo que fuese asequible a mucha gente, algo que fuera sencillo y que fuera de alguna manera también asequible al entendimiento de que hay comportamientos que nos podemos aplicar a nosotros mismos y explicarlos de una manera sencilla pero que también nos conducen a hacer algún tipo de introspección personal.

Pensé que algunas de las imágenes que tenemos de animales pueden coincidir con algunas de las cosas que identifican características de las personas, tanto a nivel personal como incluso a nivel de empresa. Por ejemplo el caso del perro, que representa a la persona que siempre ha trabajado en una misma empresa, que es muy fiel, que no tiene mayor experiencia y que en un momento determinado, y hoy en día puede ser idóneo dada la situación que estamos viviendo, se encuentra 'de golpe y porrazo' que sus servicios ya no son necesarios.

Eso que se puede vivir como una situación complicada, difícil y crítica te das cuenta de que también puede ser una oportunidad para plantearse qué otras alternativas tienes en tu vida. Y por eso pensé que podía ser una forma sencilla de llegar al público y de que entendieran que todo el mundo puede hacer cosas con nosotros para potenciar su crecimiento y desarrollo.

- **¿Cuál es su personaje favorito?**

Digamos que me identifico mucho con el perro. ¿Cómo soy coach? (Risas) De alguna manera él está ejerciendo durante esa trayectoria de coordinador. El león le pide ayuda y él está dispuesto a ayudarle, luego van encontrando animales, intenta integrarlos a todos en el equipo y luego, evidentemente, lo que tiene es mucho interés en poder aprender de otro personaje que es el búho, el cual también considera que le va a traspasar algo de sabiduría.

¡De todas maneras me encantan todos los animales! Es una de mis pasiones y por eso de alguna manera me gusta mucho escribir sobre este tema.

- **¿Qué descubre el coach en las personas?**

El 'coach' descubre en las personas todas sus posibles capacidades. Nosotros tenemos muchos talentos escondidos lo que pasa es que a veces no empleamos el tiempo en tener un conocimiento más amplio de nosotros mismos. Nos instalamos en lo que llamamos 'el círculo de confort' y hacemos una serie de comportamientos habituales que se convierten en hábitos, y ahí nos quedamos.

Muchas veces creemos que no somos capaces pero realmente seguro que si pusiéramos ganas, pasión y la actitud positiva de buscar caminos y vías alternativas podríamos trabajar con nosotros mismos y demostramos que somos capaces de hacer muchísimas cosas de las que nosotros mismos muchas veces creemos que no somos capaces. Entonces, el 'coaching' que además procede de la filosofía de Sócrates, de la Mayéutica, es aquello que dice 'yo no puedo traspasar mi conocimiento pero lo que puedo hacer contigo es tratar de que tú identifiques el máximo de tus posibilidades y de tu conocimiento que ya estaba en ti mismo'. Se trata de quitarle los miedos a la gente, que abra ventanas.

- **En EEUU el 'coaching' está más implantado en la sociedad, empresas, recursos humanos, escuelas de negocios... Sin embargo, en España es algo que de momento 'suena a chino'. ¿Cómo se está implantando esta técnica en la sociedad española?**

Digamos que muy lentamente. (Risas) Yo hace bastantes años que me dedico al 'coaching'. Empecé cuando esa terminología aquí era bastante desconocida y tuve la gran suerte de trabajar en una compañía que se dedicaba en lo que en ese momento se conocía como 'desarrollo de habilidades directivas' o 'desarrollo de directivos'.

Por lo que tú dices, es una terminología todavía desconocida. Lo que pasó inicialmente es que cuando a la gente le proponías hacer un programa de 'coaching' lo que se planteaban es '¿qué estoy haciendo mal?'. Es decir, si me dicen que tengo que hacer esto es porque hay algo que no está funcionando. Lo que yo trato de explicar es justo lo contrario.

Cuando una empresa invierte en una persona para potenciar sus capacidades es porque creen que esa persona puede hacer muchas más cosas o puede ayudarla incluso a desarrollar nuevas habilidades o afrontar nuevas posiciones en la compañía. Es un tema de aprendizaje. Cuando quieres adquirir mayores conocimientos puedes ir a una escuela de negocios o desarrollar tus habilidades aprendiendo a desarrollarlas. Las empresas están formadas por personas, por lo tanto, lo que es importante es ver cómo podemos potenciar esas personas para que se sientan más satisfechas, contentas, felices y con ilusión con aquello que están haciendo y que realmente son capaces de hacerlo.

- **Actualmente es socio-directora de Karisma, una consultora especializada en 'coaching'. ¿Quién acude a Karisma? ¿Qué resultados tiene?**

Nuestro cliente principalmente ha sido la empresa multinacional. Quizás porque ahí está un poco más implantado. En Estados Unidos se ha hablado más de esta filosofía y hay multinacionales donde están más habituados a hacerlo.

Pero también es cierto que hay algunas empresas nacionales que lo están aplicando. A veces empiezas con una persona y cuando ellos mismos ven los resultados es el momento d que eso se extienda y es una inversión que realmente vale la pena. Actualmente cada vez hay más y afortunadamente las personas ven las grandes posibilidades que está, en cuanto al aprendizaje, les puede aportar.

» [Volver](#)