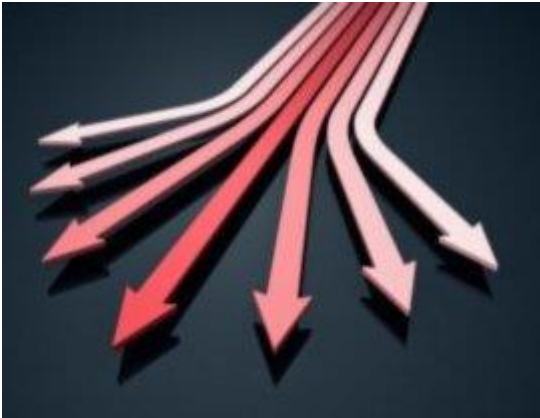


Algunas diferencias entre CNL - Coaching Neuro-Lingüístico de Estructura Profunda y Coaching Ontológico



Dice la historia, que el origen del término **"coach"** (pronunciado couch) proviene de Hungría, más concretamente de la ciudad de Kocs. En los siglos XV y XVI esta ciudad fue muy conocida debido a que era usada por muchos viajeros para trasladarse desde Budapest hasta Viena mediante un tipo de carruaje tapado que se llamó kocsí szekér, es decir "Carruaje de Kocs".

Con el tiempo el carruaje de Kocs pasó a llamarse Kocsí que en húngaro suena "Cochi", de aquí la palabra que usamos en español "coche". El término coach proviene justamente de esta palabra – puesto que el coach tiene como objetivo guiar a su cliente o "coachee" (pronunciado couchí) del lugar en el cual se encuentra hasta donde desea llegar.

"Coaching" procede de un verbo inglés: "to coach", que puede traducirse como "entrenar". En el entorno empresarial y personal se conoce por Coaching al proceso interactivo y transparente mediante el cual el Coach o entrenador y la persona o grupo implicados en dicho proceso buscan el camino más eficaz para alcanzar los objetivos fijados usando sus propios recursos y habilidades.

Es un proceso sostenido en el tiempo y que tiene que ver con el cambio. Se diferencia de otros procesos puesto que acá el Coach no tiende a dar consejos como un lo hace un consejero, no genera respuestas como lo haría un consultor, no toma decisiones como un jefe, no interviene impositivamente con su mundo... tiende más bien a hacer preguntas para estimular respuestas y soluciones propias del Coachee.

Un buen Coach es alguien que sabe generar buenas preguntas para que las personas encuentren sus propias respuestas.

Un buen Coach es alguien que puede realizar intervenciones y acciones dirigidas a que la persona potencie e incorpore sus recursos y habilidades en pro de sus objetivos personales e interpersonales.

Un buen Coach es alguien que lleva a otro a dar lo mejor de si.

Quizás uno de los pilares del Coaching se puede resumir en esta frase de Sócrates... "no me pidan que les enseñe traspasándoles lo poco que he aprendido. Sólo puedo ayudarles a pensar y buscar el conocimiento dentro de ustedes mismos."

El proceso de Coaching se puede establecer en numerosos ámbitos. Hoy en día existen diversos contextos de Coaching: corporativo, ejecutivo, deportivo, de vida, educacional, sexual y de salud son parte del abanico en el que se puede potenciar a otro.

Asimismo existen diversas escuelas de Coaching. Si bien la meta en todas ellas es la misma, las formas de lograrlo varían de acuerdo al marco en el cual se basan.

En general todas las escuelas debieran compartir ciertos elementos comunes como ser el logro del establecimiento de un vínculo de confianza así como el respeto de ciertos valores éticos que están implícitos en el trabajo con un ser humano – destacándose entre ellos – la confidencialidad, la honestidad, la transparencia, el compromiso y el profesionalismo entre otros. También la mayoría de las escuelas trabajan con los juicios, creencias y paradigmas de las personas, buscando y modificando aquellos que los limitan en su proceso de desarrollo personal.

Teniendo como base estos y otros elementos comunes, las escuelas de Coaching se diferencian en como se organizan para generar el proceso deseado. Por ejemplo, el Coach Ontológico requiere de la historia de la persona y/o aspectos detallados de su presente. Hay un foco importante en indagar en su historia y/o estructura en el presente para interpretar el origen del problema, es decir el motivo por el cual la persona no puede lograr los resultados que requiere.

También en el Modelo Ontológico se "interpreta" lo que las personas dicen. En el Modelo del CNL no se interpreta lo que dice el Coachee, se verifica con preguntas respetuosas y dirigidas a explicitar el modelo de mundo del Coachee más que interpretarlo.

El Coach Neuro-Lingüístico se fundamenta más en los procesos que vive la persona. Más que preguntarse "¿por qué estamos como estamos?", las preguntas esenciales apuntan a conocer las estrategias conscientes y/o inconscientes que vive el Coachee y,

que en el momento de la entrevista con el Coach, lo tiene en el lugar (problema) en el cual se encuentra. No se busca la descripción de lo que se considera causa sino más bien el proceso cognitivo que sostiene o modifica una percepción y experiencia.

Esta diferencia es fundamental ya que permite salir de las recurrentes explicaciones biográficas que se dan las personas que pudieran o no ser correctas - y que aunque lo fueran - no necesariamente generan el cambio que busca alcanzar los resultados esperados.

Ello hace que los diálogos e intervenciones Neuro-Lingüísticas tengan focos diferentes. En el modelo Ontológico se busca comprender y explicar (se) y en el modelo CNL se generan soluciones a través de respetar plenamente al Coachee, establecer objetivos específicos y verificables, idear acciones funcionales y lograr cambio concreto.

Las preguntas fundamentales son: "¿qué quieres lograr?"... porque sin objetivo no hay destino y luego, "¿Cómo se puede hacer para lograrlo?"... porque sin acción no hay cambio.

Así entonces en el modelo del CNL el foco está en la intervención para el logro de los objetivos específicos y establecidos por el Coachee. Por lo mismo, la intervención se centra en los procesos de aprendizaje, cognición, emoción, comunicación interna e interpersonal... utilizando para ello los numerosos aportes y conocimientos generados y validados en el tiempo en el campo de la Programación Neuro-Lingüística (PNL).

LA PIEDRA Y EL SER HUMANO

El distraído, tropezó con ella,
El violento, la utilizó como proyectil,
El emprendedor, construyó con ella,
El campesino, cansado, la utilizó de asiento,
Drummond, la poetizó,
David, la utilizó para derrotar a Goliat,
Y Michel Ángelo, le sacó la más bella de las esculturas.

...la diferencia NUNCA estuvo en la piedra,

Sino en la persona...

Evelyn Schnitzler F.

Directora de Diplomados de CNL

Sociedad Chilena de Programación Neuro-Lingüística SCPNL