



Alianzas Estratégicas en Capacitación, S.C.



En Miguel de Cervantes Saavedra, como en muchos otros clásicos, encontramos las raíces de lo que hoy denominamos Coaching.

Cervantes es un testimonio del hombre que ha buscado y encontrado el medio para despertar la conciencia en otras personas. Este medio es el poder de la conversación, para elevarse por encima del pesimismo y lamentación.

Por medio de la ironía, Cervantes creó un sofisticado estilo que hacía sátiras de la ideología de superstición y terror impuestos por la España de sus tiempos; mirándola con ojos de soñador idealista, logra que el lector abra su conciencia y la amplíe para darse cuenta del poder de sus palabras.

Para Cervantes, la existencia necesaria del libre albedrío y de la facultad de juicio, era la fuerza motriz que dictaba que el intelecto consciente era el mejor para dirigir. Este principio está vigente en los ideales del Coaching. Hoy, buscamos con el Coaching, formar intelectos conscientes con la capacidad de despertar confianza y mantenerla; así mismo, para alimentar la capacidad de producir un aprendizaje auto dirigido.

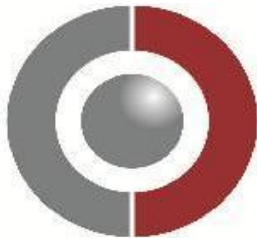
A través de Don Quijote, penetra en la mente del lector, al establecer la dinámica de locura y cordura, dicotomía que parece ser un simple artificio cómico al comienzo; pero, al adentrarse en la novela, percibe ser un mecanismo para desafiar la aceptación pasiva de la realidad cotidiana. La cultura pesimista de nuestros días nos lanza a una especie de proceso hipnótico que nos

orienta a mirar, con tonos grisáceos, lo cual provoca frustración, enfado, rabia, desesperación, impotencia, sufrimiento, etc. Tales sentimientos se erigen como obstáculos que frenan nuestro desarrollo y bienestar.

Los principios de lo que hoy conocemos como la visualización creativa, son usados como instrumentos que diferencian las apariencias, removiéndolas, una por una, hasta llegar detrás de ellas a la verdad. La transformación del elemental Sancho, en un ser humano compasivo y profundo, no sería gran cosa; lo que distingue esta transformación, es el crecimiento cognitivo, por medio de la ampliación de la conciencia, originando, con ella, mejores posibilidades, despertando el deseo de realizar una de ellas, concentrando el pensamiento en ella.

La lección constante, a lo largo del Quijote, es transformar el deseo, en realidad. Esto es posible gracias a la modificación del pensamiento y el compromiso emocional, a lo largo del camino iniciado. Justamente, esto es lo que hacemos en una conversación de Coaching: alimentar confianza en el sujeto, para que crezca y fortalezca, a través de un plan de acción que le permita alcanzar sus metas, e incluso, alcanzar otras metas más elevadas.

"Conocerte a tí mismo, es el más difícil conocimiento de todos", le dice Don Quijote a Sancho y, para hacer que el "otro" experimente ese conocimiento de sí mismo, Cervantes lo "obliga" a entender a los demás, interviniendo lo real y lo irreal para



Alianzas Estratégicas en Capacitación, S.C.



escudriñar la verdad que yace detrás de las simples creencias del sentido común inculcado. Es decir, parte del mismo principio de Coaching, que considera al ser humano con un potencial ilimitado, capaz de cambiar y crecer, a partir de la desfundamentación de sus juicios y creencias.

En otra novela ejemplar, "El coloquio de los perros", escrita en forma de diálogo, Cervantes hace que dos perros descubran, repentinamente, que tienen la facultad del habla. Puede comunicarse, pueden razonar y, por lo tanto, tienen conciencia, con lo cual Cervantes intuye lo que, posteriormente, Chomsky afirma: el uso del lenguaje es creativo, innovador y recursivo, lo cual denota la visión humanista de Cervantes, que es retomada como pilar fundamental del Coaching.

El diálogo es una burla mordaz de quienes se pasan recitando, mecánicamente, las oraciones huecas, llamándose por ello eruditos: "Quisiera que a estos tales los pusieran en una prensa y, a fuerza de vueltas, les sacaran el jugo de lo que saben, para que no anduviesen engañando al mundo...con sus falsos latines". Rara vez, Cervantes expresa ira tan profunda como la que aquí manifiesta para con los que abusan del privilegio del lenguaje, para tergiversar la verdad y complacerse con su propia pose. En el Coaching, nos inclinamos a creer que, cuando el lenguaje se utiliza con pulcritud, no sólo posibilita al sujeto a reencuadrar su vida, sino que, además, le da la posibilidad de coordinar acciones efectivas y productivas con las

personas que están en su círculo de influencia.

Seleccionar perros para representar sus personajes, no es capricho. Cervantes libra una polémica constante contra los hombres que se niegan a abandonar sus hábitos retrógrados para convertirse en verdaderos hombres.

Don Quijote aconseja a Sancho, una y otra vez, cuando éste se deja llevar, no por la razón, sino por los impulsos irracionales del sentido común aldeano. En este sentido, Cervantes cuestiona lo mismo que cuestionamos acerca del consenso social, como un instrumento que genera juicios y creencias erróneas sobre nuestra identidad y valor personal.

La manifestación más marcada de la simpleza de Sancho, y de la negación de su potencial humano, es el lenguaje. Sancho es capaz de manejar una impresionante riqueza de refranes populares, ricos en humor y verdad psicológica, pero que esconden una visión limitante de la acción del sujeto, sobre su realidad corriente. Don Quijote comenta, con envidia, que tiene que pensar largas horas, y "suda como si estuviera cavando", antes de que se le ocurra un refrán adecuado a una situación. Sin embargo, reprocha a Sancho por desperdiciar la facilidad que tiene con los refranes, al decirlos de una manera totalmente accidental. "Mira, Sancho, no te digo yo que parece mal un refrán traído a propósito; pero, cargar y ensartar refranes a



Alianzas Estratégicas en Capacitación, S.C.



troche moche, hace la plática desmayada y baja". Esta afirmación reconoce, nuevamente, el valor del lenguaje; en este sentido, Cervantes nos brinda la posibilidad de observar que el lenguaje nos permite relacionarnos de manera estable y consistente con el mundo; pero, de igual manera, nos imposibilita, debilita y destruye; así como a los demás que están en nuestro radio de influencia.

Cervantes no se mofa, únicamente, de los entreverados razonamientos del vulgo, sino que... "No penséis que yo llamo aquí vulgo, solamente a la gente plebeya y humilde; que todo aquel que no sabe, aunque sea señor y príncipe, puede y debe entrar en número de vulgo".

La innovación lingüística, el enriquecimiento de su capacidad reflexiva para abarcar todo lo que atañe a la vida del hombre y formular ideas con rigurosa precisión, como conciencia práctica, es quizá la más importante idea que Don Quijote imparte a Sancho, y Cervantes, al lector. Aquí, justamente, el Coaching retoma el principio básico de que el lenguaje es generativo y no sólo descriptivo. Don Quijote desarrolla esta apasionante idea, cuyo tema motriz es la transformación volutiva del hombre. La historia se va tejiendo en capítulos, guiada, a cada paso, por el espíritu creador de Cervantes, de manera que el lector sea capaz de examinarse a sí mismo. Tiempo después, esto lo conoceremos como los niveles neurológicos, que son las capacidades que nos permiten pensar, razonar, hacer planes y tomar decisiones.

Este proceso de toma de conciencia es lo que hace el Coach quien, en lugar de sugerir, aconsejar o mandar, escucha y pregunta, hasta lograr que la persona reconozca y aproveche su potencial.

Ésta es la pretensión última del Coaching: la búsqueda permanente del progreso del hombre, a través de la expansión de su conciencia.

¿Te imaginas lo mucho que mejoraría tu rendimiento, si tuvieras un Cervantes que te entrenará, personalmente, para mejorar los éxitos de tu vida? ¿Te imaginas lo que podrías alcanzar, si tuvieras un Coach personal que te ofreciera las técnicas para lograr el éxito y hacer que suceda aquello que soñaste?

Bien, no lo tienes que imaginar. Tú puedes ser tu propio Coach. Tú te puedes convertir en el entrenador de tu vida personal y profesional.

Por ahora, pregúntate:

¿Qué creo que me impide lograr mis metas?

¿Qué consume mis energías?

¿En qué agoto mis energías?

¿Me deja satisfecho?

¿Es valioso tener tiempo para mí y para la gente que amo?

¿Qué me digo cuando las cosas no salen bien?

Sergio Balderas Molina

Master Coach

Consultor e Instructor de Alianzas Estratégicas en Capacitación.