

EL «COACHING»: UN PRODUCTO EPATANTE PARA PODER HACER DE PSICOLOGO SIN SERLO

HISTORIA Y DESARROLLO DEL «COACHING»

La génesis de un disparate

A finales del S.XX se empezó a tomar consciencia, en los entornos de las organizaciones empresariales, de la conveniencia de aprovechar los conocimientos de la psicología para optimizar el rendimiento. Pero no el rendimiento de las empresas en un sentido genérico, sino el rendimiento personal de sus directivos en lo referente a la gestión de los problemas relativos a sus cargos de responsabilidad. En este sentido se pensó que estas personas requerían un adiestramiento en determinadas habilidades orientadas a mejorar su eficacia en la gestión de los conflictos; en aspectos relativos a su comunicación y en general, al afrontamiento de los obstáculos que hallaban en sus tareas de gestión.

Todo ello se entendía como una mejora en el desarrollo personal del individuo, que pronto fue comparado a un deportista. Así, el deportista buscaba mejorar en unas habilidades determinadas, de tipo físico y coordinativo, mientras que el ejecutivo buscaba mejorar en sus habilidades de gestión. De esta misma manera, igual que el deportista disponía de un entrenador, en tanto que formador y orientador (en inglés "coach"), el ejecutivo que aspiraba a obtener el máximo rendimiento de sí mismo debería necesitar también un "coach".

En aquel momento se daban algunos factores, principalmente de tipo sociológico, que determinaron la aparición de un pretendido rol profesional que se denominaría "coach", a imagen y semejanza de los entrenadores deportivos:

1. La psicología, que es la ciencia básica que estudia la conducta de adaptación global del individuo a su entorno (no sólo de su organismo), es la depositaria del tipo de conocimiento que requerían los "coach", tanto entonces como hoy en día.
2. Así mismo, la psicología estaba impregnada de una apariencia de tipo "paramédico" (algo aún presenta hoy en día, aunque en menor medida). Ir al psicólogo no era un signo de prestigio, sino bien al contrario, de tener algún tipo de problema con la propia conducta, que uno mismo no es capaz de resolver. Evidentemente no ser capaz de resolver todos los problemas que se nos presentan en la vida no tiene nada de extraordinario; pero admitir la necesidad de ayuda externa a nosotros mismos no sólo tiende a herir el ego de las personas, sino tal vez a hacerlas parecer como débiles o poco capaces a los ojos de los demás. Esto es lo que se ha dado en llamar el "estigma clínico" de la psicología.
3. Vender el reconocimiento de una carencia o de un problema no contribuía en absoluto a convertir la formación de los ejecutivos de

empresa en, ¡atención!, “un producto atractivo” destinado para ese “target” inicial. De manera que lo que convenía era divulgar la idea de que no se trataba de abordar problemáticas psicológicas o conductuales de los clientes (que no “pacientes”) sino de ayudarlos en su desarrollo personal. Se trataba pues de la “psicología de la normalidad”; es decir, la que estudia la conducta de los individuos en todo tipo de ámbitos de relación no patológicos. Algo que ha existido desde hace muchas décadas, desarrollándose según los diferentes casos y especialidades desde inicios del S.XX hasta bien entradas las décadas de los 70’s y 80’s. Es decir, la psicología aplicada a los ámbitos educativos y escolares, la psicología centrada en la salud comunitaria, la psicología del deporte y la actividad física, las aplicaciones a la ergonomía y, precisamente, la psicología del trabajo y las organizaciones empresariales además de un largo etc.

4. Pero las personas que supieron identificar este “nuevo mercado de servicios” no eran psicólogos en su mayoría, sino profesionales familiarizados con el mundo de la empresa con titulaciones diversas que, como es evidente, no podían ejercer como psicólogos. Principalmente empresarios, hombres de negocios, economistas y graduados en algún tipo de estudios empresariales o de comercio, pero también abogados, ingenieros, arquitectos, publicistas, médicos, etc. Estos profesionales conocían mejor las problemáticas específicas de los cargos directivos de las empresas; muchos de ellos tenían experiencia personal como gestores y, muy importante, dominaban el lenguaje específico del mundo empresarial. De manera que tenían una proximidad y una capacidad de marketing sobre los clientes potenciales que en casi ningún caso tenía un psicólogo; añadiéndose además un evidente interés o afición por la psicología.

Por lo tanto, así puestas las cosas era evidente que tenían que inventar un “producto nuevo”, algo de apariencia necesariamente diferente de la psicología porqué:

- A) No podían publicitarse como psicólogos sin incurrir en un delito de intrusismo profesional.
- B) Necesitaban vender un producto deseable y “positivo”; y por lo tanto, desvinculado del “estigma clínico de la psicología”. ¡Algo nuevo!.

Y así, básicamente es como nace el “coaching”.

La expansión del producto

A partir de ese momento se entró en una segunda fase de desarrollo de lo que pretendidamente era una “nueva disciplina”, el “coaching”. El cual deberemos tener presente ya en todo momento que consiste en un producto de impacto para poder hacer de psicólogo sin serlo.

En esta segunda fase incurrieron dos hechos muy graves:

Primer hecho: A principios del S.XXI Martin Seligman (*un prestigioso psicólogo que debía su fama a sus trabajos en el campo del análisis experimental de la conducta*) y M. Csikszentmihalyi (*otro psicólogo conocido por sus trabajos relacionados con los estados de consciencia alterada y el fenómeno del "flow" en el rendimiento deportivo y artístico*) recibieron el encargo de una institución filantrópica llamada Atlantic Philanthropies para, literalmente "fundar una nueva psicología". Todo ello con un soporte financiero de 1,5 millones de dólares¹. Los patrocinadores de esta idea pedían una "psicología de la felicidad" que se denominó "Psicología Positiva", la cual debería contener principios aplicables a la educación, la salud, la política y el ejército. Brevemente, el núcleo declarado de la "Psicología Positiva" es el "bienestar", partiendo del prejuicio absurdo de que hasta entonces la psicología sólo se ocupaba de intervenir problemas de salud con ánimo curativo (algo absolutamente falso y que obviamente Seligman y Csikszentmihalyi conocían sobradamente). Este nuevo pretendido objeto de estudio llamado "bienestar" debería de medirse con el patrón del "crecimiento personal". El objetivo declarado de la "Psicología Positiva" era por tanto aumentar este "bienestar". En otras palabras, se fundó deliberadamente una supuesta ciencia, movida por un capital y unos intereses, a cargo de unos científicos otra hora prestigiosos, los cuales (*como ellos mismos ha declarado en diversas fuentes a lo largo de los años*) estaban aburridos de la psicología convencional. Todo ello, no es preciso decir, seducidos por unos fondos económicos desmesurados para poner en marcha programas de impulso de lo que vendría a ser su "afición".

A partir de aquí conviene mencionar, aunque no sea el objeto de este escrito, que los axiomas de esta "nueva ciencia" o bien carecen de conocimiento válido que los soporte, o bien se tratan directamente de slogans y obviedades, que dejan al descubierto el aspecto superficial y comercial de todo ello. En definitiva se trata de tautologías, afirmaciones absurdas y premisas pseudocientíficas. Sin embargo, a pesar de todo ello la "Psicología Positiva" acaba formando parte de los programas académicos de algunas universidades americanas y australianas, hecho que es a su vez utilizado como criterio de autoridad para intentar darle validez. Solamente a título de breve ejemplo sobre el calado teórico de esta "nueva" psicología, se afirman cosas como: "i... estar bien produce bienestar!"; o "iel bienestar produce salud...!" (en lugar de, como es lógico, sostener que la salud es una fuente de bienestar) y un innumerable etc.

Esta psicología facilona y de consumo, plagada de lugares comunes y frases de impacto (*que por cierto, sostienen algunas creencias favorecedoras del sistema económico, como el control total del individuo sobre su destino, etc...*) se constituyó rápidamente en la materia prima del "coaching" actual. De hecho en el momento presente el "coaching" ha llegado a tener un nivel de impacto popular notable gracias a los fuegos de artificio de frases biensonantes de positividad que beben directamente de la "Psicología Positiva" (por ejemplo, ideas banales como la de la "zona de confort").

¹ Una revisión crítica rigurosa y demoledora sobre la "Psicología Positiva" puede hallarse en: Pérez-Alvarez, M. (2012). La psicología positiva: Magia simpática. Papeles del Psicólogo. Vol 33(3), pp. 183-201.

Hoy en día, el "coaching" se entiende como una suerte de intervención dirigida al mencionado "crecimiento personal", no sólo en entornos empresariales, sino de manera pretendidamente aplicable a cualquier persona en ámbitos educativos, familiares, personales, etc. Y finalmente, cerrando el círculo, al deporte. Procede enfatizar lo absurdo de que un rol que se invento a imagen y semejanza del entrenador deportivo, de donde extrajo el nombre, al final pretenda hacer del deporte un "nuevo campo de aplicación", o quizás deberíamos decir un nuevo "mercado"; pretendiendo ser una aportación novedosa. ¡En definitiva un bucle absurdo digno de un guion de los Monty Python!. El caso es que la psicología del deporte, más allá de los pioneros, se desarrollo desde los años 60's hasta su eclosión unos treinta años después²; mientras, el "coaching" aún pretende hoy en día hacer una aportación novedosa y diferente. Pero antes de pasar a exponer el conflicto conceptual inevitable entre el "coaching" y la psicología en tanto que ciencia a la que pretende suplantar, terminemos de explicar la evolución de este fenómeno.

Segundo hecho: En 1995 se fundó la International Coaching Federation, ICF (más tarde en 2001 se fundó en Londres la International Coaching Comunity). Ya previamente a su fundación las personas que defendían que el "coaching" era algo diferente o algo más que la psicología empezaron a corporativizarse. De manera que pronto se empezó a expedir "Certificados Internacionales de Coaching", que por supuesto se conseguían pagando dinero a una serie de personas autoproclamadas como autoridades en el mundo del "coaching". Para conseguir estas certificaciones era preciso además de satisfacer la cuota a los "padrinos" de la ICF, cursar un seminario de aproximadamente unas 8 semanas de duración. Después de esto el "coach" ya no sólo se autoproclamaba como tal sino que representa que estaba validado profesionalmente por una serie de personas particulares, que le daban un título, por supuesto en inglés. Pero la mala intención de la ICF fue más allá, porqué ahora, para asegurar el negocio, le era preciso divulgar al resto del mundo dos ideas:

- A) Para ser "coach" era preceptivo tener "su" título de la ICF.
- B) ¡El "coaching" no era psicología!. Los argumentos delirantes para sostener esta afirmación los explicaré en el siguiente apartado, pero brevemente las razones esgrimidas eran que: La psicología se encargaba "únicamente" de la resolución de problemas que afectaban a la salud psicológica. Es decir la ICF hizo suyo aquello de que "no hay mejor defensa que un buen ataque"; de manera que no sólo pretendía suplantar a la psicología, sino reducirla a su rol de tipo clínico-paramédico propio de la psicología de la salud. De tal manera que, para todo lo demás (empresa, deporte ...), lo que era preciso no era un psicólogo sino un "coach". En otra palabras, el "coaching", es decir la ICF decidiría que era psicología y que no lo era; y de que debía ocuparse y

² Respecto a la historia de la Psicología del Deporte es aconsejable consultar Cruz. J. (1991). Historia de la psicología del deporte. En Jaume Cruz y Joan Riera (Eds.) Psicología del deporte: Aplicaciones y perspectivas. Barcelona: Martínez Roca.

de que no debía ocuparse la psicología en la sociedad. ¡Esta era nada menos su pretensión!

Llegando al absurdo de la actualidad

En el transcurso de la casi dos primeras décadas del S.XXI el "coaching" ha ido entrando progresivamente en un estado de degeneración sobre su propia idea inicial (idea que definiremos mejor en el siguiente apartado). En pocas palabras, no todo el mundo que pretende ser "coach" pasa ni tan siquiera por el filtro de la ICF. De hecho como el "coaching" no tiene ningún reconocimiento oficial por parte de las autoridades educativas del estado (al menos en España), entonces aquellos que imparten títulos no tienen ninguna fuerza real para obligar a los pretendidos "coach" a obtener esos títulos... ¡afortunadamente!. Un psicólogo titulado puede serlo por la Universidad de Barcelona, por la de Madrid, la de California, la de Oxford o por el Instituto Karolinska de Suecia, etc.; pero un título de "coach" ICF es y ha sido siempre papel mojado. Por lo tanto la veda del negocio de expedir títulos quedó abierta. Y así empezaron a surgir academias por todas partes de pretendidos "formadores de formadores" y de toda clase de espabilados que expendían títulos de muy fácil obtención y muy dudoso nivel (algunos por cierto, de forma específica como "coaches deportivos").

¿Sus clientes?, terminaron siendo aquellos que se sienten destinados a ser "consejeros del alma" de los demás, pero que por supuesto no tenían ni el tiempo, ni probablemente la formación de base para cursar una licenciatura o grado universitario en psicología. Y todos ellos, defendiendo el argumento de que no hacen psicología sino otra cosa. Con los años, entre toda esta gente empezaron a haber desde impositores de manos a gurus de todo tipo, aficionados a las publicaciones de psicología de la autoayuda e incluso personas con tirada hacia las paraciencias como la astrología; o procedentes de la naturopatía, etc. Y algo más grave incluso, otros profesionales con otras formaciones se autoinvertían de títulos inexistentes como por ejemplo fisioterapeutas que se proclaman "psico-neuro-inmunólogos"; o dietistas e incluso cocineros que se proclaman "coaches nutri-emocionales"; estilistas y peluqueros que "diagnostican personalidades"... En el campo más específico del deporte nos encontramos con algunos preparadores físicos y entrenadores personales de formación dispar y también con técnicos deportivos y exdeportistas (algunos de ellos explotando su popularidad como tales) que, mediante breves cursos de como máximo unos meses, pasan a incorporar todo su "saber psicológico" al producto que ofrecen³ ¡En definitiva una auténtica locura!

¡Pero en ese momento ya ha sucedido un fenómeno imparable!. El "coaching" ya es una producto con una alta capacidad de impacto en el público gracias a

³ Indudablemente una formación adecuada en psicología del deporte puede suponer un soporte muy útil para el ejercicio profesional de cualquier técnico deportivo. Sin embargo, hay que diferenciar los técnicos y preparadores que incorporan estos conocimientos a su práctica como tales, de aquellos que han utilizado su fama en el ámbito deportivo, pasando a ofertar sus servicios directamente como "coaches" expertos en psicología del deporte o incluso más allá del ámbito deportivo, como "expertos en coaching".

un marketing deliberado y sostenido durante casi treinta años. Algo que la psicología, como es evidente, nunca se ha preocupado de hacer; básicamente porqué las ciencias no se dedican a venderse como un producto de mercado.

En el segundo decenio del S.XXI esta situación ha hecho que muchos psicólogos, que ejercían a nivel privado en muchos ámbitos (e incluso integrados en empresas) empezaron a experimentar que si se anunciaban como psicólogos y "coach" tenían más clientes, o mejor dicho, podían llegar a tener alguno... Al fin y al cabo no hay nada que haga un "coach" para lo cual un psicólogo no tenga una formación y un adiestramiento específico para hacer él mismo. En ese momento aterrizan dos nuevos protagonistas que se empezaban encontrar bajo la amenaza de perder su presencia y su peso específico; los cuales, movidos además por intereses económicos, no ayudaron en nada a aclarar el panorama:

- Algunas universidades caen en la trampa de ver una fuente de ingresos ofertando formación como "coach", aunque sea en forma de posgrados o programas de tercer ciclo para posgraduados (normalmente en psicología, pero no únicamente).
- En segundo lugar y actuando aún peor, los colegios profesionales de psicólogos, que precisamente son los que tienen que velar por los intereses de la profesión, también pretenden ofertar formación en "coaching", intentando hacer pasar a su asociados por caja.

Este hecho resultó ser capital, porqué los colegios profesionales de psicólogos podían haber denunciado el "coaching" como intrusismo profesional desde el primer momento en que apareció. Sin embargo ahora ya era demasiado tarde, porqué sus mismos asociados, es decir psicólogos profesionales titulados, necesitaban acreditarse como "coaches" para ganarse un poco mejor la vida. No pudiendo renunciar a tener una etiqueta así por una simple cuestión de supervivencia y aprovechamiento de oportunidades laborales.

¿Y cómo iban a justificar los colegios profesionales que a un psicólogo le hiciera falta estar acreditado como "coach"?. ¡Pues vendiéndole una formación, por supuesto!. Y entonces, ¿cual tendría que ser el contenido de esta formación si resulta que los alumnos ya eran psicólogos titulados?. Entonces se argumentó que el "coaching" era una serie de técnicas o procedimientos específicos, o si se quiere incluso un metodología de trabajo, para lo cual se requería formación específica. Y así es como los propios psicólogos se inventaron esta nueva falsedad para no quedar en fuera de juego y poder decir que ellos también hacían "coaching", cuando en realidad es una de las cosas que venían haciendo toda la vida. La falsedad se resume en dos puntos:

1. El "coaching" es una metodología de trabajo (lo cual está demostradísimo que no es cierto y así lo justificaré en el siguiente apartado).
2. No todos los psicólogos son "coaches" (no es cierto, todos lo son sólo por ser psicólogos, aunque como es lógico no todos han terminado desarrollando su actividad en la interacción directa con clientes o pacientes).

La consecuencia de sostener estos puntos es, como se ha dicho más arriba, que algunas universidades, pero muy especialmente algunos colegios profesionales de psicólogos se han dedicado a vender acreditaciones de "psicólogo experto en coaching". Que es como decir "psicólogo experto en hacer de psicólogo", ¡el colmo del absurdo!

En una ocasión, esta situación tomó forma de manera anecdótica cuando el decano del Col.legi Oficial de Psicòlegs de Catalunya, tuvo que responder al entrevistador de un programa de TV; que confundido e intrigado como lo estaría cualquier cliente le preguntó: "¿Cual es la diferencia que hay entonces entre un "coach" que es psicólogo y uno que no lo es?".

Las piruetas que el decano tuvo que hacer para responder obedecen al hecho simple de no querer ni poder admitir la verdad (*"verdad" que debo decir que a mi, en privado, si me admitió otro miembro de esa junta directiva del COPC, aunque como es obvio no puedo desvelar quien ni donde lo hizo ...*). Y esa verdad básicamente consiste en que: El "coaching" es psicología. No es un metodo o una técnica de la psicología. O dicho de otro modo: Existen profesionales que son psicólogos titulados, trabajen bajo los paradigmas que trabajen; y hay personas que no son profesionales y por lo tanto no están acreditadas para ejercer como tales. Estos últimos se hacen llamar "coaches", hablando claro, para que el peso de la ley no recaiga sobre ellos por intrusismo profesional.

Pero esta declaración no se la puede permitir ningún colegio profesional que esté repartiendo acreditaciones de "experto" o "especialista" en "coaching" (que son casi todos los colegios profesionales de psicólogos, autonómicos de España); y que lo hace desde la oficialidad que le otorga el reconocimiento del estado.

Y de esta manera llegamos a la actualidad, momento en que después de décadas de engaño y también de confusión alimentada por los mismos psicólogos, lentamente el "coaching" va perdiendo empuje como producto de prestigio ante el gran público. Pasando a ser una cosa de charlatanes, de motivadores de palabra fácil y muy especialmente de personas que no presentan la apariencia ni de tener la formación técnica adecuada en psicología, ni de seguir directrices éticas i deontológicas fiables en su ejercicio profesional.

Ahora bien, como podemos imaginar, el público y los clientes potenciales aún están muy lejos de llegar a distinguir conceptualmente las dos cosas: "coaching" y psicología. Cosa nada de extrañar porque son la misma cosa, aunque se están vendiendo como cosas distintas desde hace décadas.

Concepto inicial

Tal como hemos dicho, cuando apareció el "coaching" lo hizo marcado por la necesidad de diferenciarse de aquello que se suponía que hacían los psicólogos. Los fundadores del "coaching", en su suprema ignorancia de salida, creían que puesto que la psicología sólo se dedicaba a los asuntos clínicos relativos a la salud mental, lo que hacían los psicólogos era "terapia". Y que la terapia consistía en dar consejos e indicaciones a los pacientes respecto a como comportarse o afrontar determinadas situaciones conflictivas. En este punto me gustaría hacer notar cuan lejos está esta suposición de aquello en lo que consiste realmente la terapia psicológica, teniendo en cuenta además que esta terapia puede ser llevada a cabo bajo marcos teóricos muy diferentes y mediante procedimientos distintos. Y de paso me gustaría hacer notar también hasta donde pueden llegar la cosas cuando personas ignorantes pero dotadas de potencial económico y habilidades comerciales deciden que han tenido una idea productiva, tal como sucedió en los inicios del "coaching".

Por esto decidieron que de alguna manera el "coaching" tenía que hacer algo diferente y novedoso. Y este "algo" era nada menos que utilizar una metodología no directiva para guiar al cliente en su crecimiento y desarrollo personal, incentivando el autoconocimiento y permitiéndole descubrir sus habilidades y carencias, para ayudarlo a construir sus propios retos de superación personal. ¡Es decir, en esencia, algo que los psicólogos estaban haciendo en casi todos los ámbitos en los que habían ido interviniendo prácticamente desde finales del S.XIX!.

Si no fuera dramático resultaría cómico constatar cuan atrevida puede ser la ignorancia, porqué para llevar a termino esta metodología no directiva los "coaches" creyeron desarrollar una forma de comunicación con el cliente, mediante la cual le inducían a auto-descubrirse, sin tener que decirle directamente que es lo adecuado o lo que tiene que hacer. Y es a esta forma de intervenir, que se le llamó "coaching" (y a la que luego otros, como ya hemos visto, tomaron por una metodología de trabajo específica de la cual se expenden títulos).

¡Bien pues, esto que los "coaches" inventaron se llama "dialogo socrático" y por cierto, lo inventó Sócrates que murió cerca de 400 años antes de Cristo!' Creo que llegados a a este punto ya podemos reír un poco.

El diálogo socrático consiste básicamente en hacer preguntas al cliente o paciente. Si se trata de uno u otro es igual, porqué sólo define si la finalidad de la intervención es o no terapéutica. De esta manera se busca minimizar la resistencia del implicado a ver las cosas desde un punto de vista diferente al que ya tiene. Ya que por alguna razón su punto punto de vista actual no le está ayudando a hacer una buena gestión de la situación, problema o conflicto incluyendo las emociones que ello conlleva ... ¡Si alguna cosa han hecho los

psicólogos desde que la psicología se convirtió en un oficio es precisamente esto!.

Dependiendo de las escuelas y marcos teóricos; y dependiendo por lo tanto de los tipos de procedimiento de intervención que estén utilizando, los psicólogos pueden usar de manera combinada la duda, la interrogación, la sorpresa, la ignorancia fingida, la perplejidad, la curiosidad, el interés, la seducción, la sugestión o, ¿por que no?, también el aconsejamiento directo para conseguir guiar a sus clientes o pacientes; o si conviene decirles directamente lo que tienen que hacer y punto. Los psicólogos utilizan el diálogo socrático, que es literalmente tan antiguo que el Partenon⁴, desde siempre; y además pueden utilizar muchas otras cosas.

Y lo utilizan casi todos los psicólogos, desde ciertas escuelas dentro del psicoanálisis, hasta toda clase de psicólogos sistémicos, gestálticos, constructivistas, humanistas, cognitivos-conductuales ... hasta los psicólogos estratégicos, que llegan a desarrollar una nueva forma alternativa de diálogo, para al fin y al cabo ayudar al cliente, una vez más, a autodescubrirse y autodescubrir sus alternativas... Incluso algunos psicólogos cognitivos-conductuales americanos de mediados de los 70's llegan a rebautizar el diálogo socrático como el "estilo Columbo", en referencia al detective de la serie televisiva de moda en esa época, que conseguía que los sospechosos se auto-inculparan haciéndoles preguntas (ifrancamente, creo que Sócrates es un referente más bonito ...!).

Este es el tipo de comunicación que se ha utilizado en la psicología cognitiva desde los años 50's en casi todas las técnicas de intervención ideadas por los más grandes psicólogos modernos. Es el fundamento mismo de la Terapia Racional Emotiva del psicólogo Albert Ellis⁵ cuya primera aparición tuvo lugar en 1955. Es la comunicación coadyuvante de la "reestructuración cognitiva" insertada en multitud de técnicas paquete como las ideadas por Meichenbaum⁶, etc. ¡Y de prácticamente todo lo que hay de nuevo en psicología desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta los años 90's!

Y es a principios de los 90's cuando unos señores, que desconocen todo sobre la psicología, su evolución y su historia, deciden que van a inventar una "nueva" y "original" manera no directiva de intervenir con el cliente que llaman "coaching".

Resulta chocante ver como un "coach" de escasísima formación, pero altas convicciones doctrinales sobre lo que él cree que es "su" disciplina, descubre ocasionalmente como trabaja un psicólogo y exclama, "*i... pero si esto es "coaching"!*". (A mi me ha sucedido).

Bien pues, ino es "coaching"!. Es intervención psicológica. El "coaching" sólo es intervención psicológica y nada más. No es una técnica, no es un enfoque, no es un procedimiento dentro de la psicología ... El "coaching" no es por supuesto ninguna disciplina aparte o más allá de la psicología. O dicho de otro modo, el

4 De hecho el Partenon se concluye cuando Sócrates tenía 32 años.

5 Ellis, A. y Grieger, R. (2003). Manual de Terapia Racional-Emotiva. Bilbao: Desclée de Brouwer.

6 Meichenbaum, D. (1987). Manual de inoculación del estrés. Barcelona: Martinez Roca. pp.62 – 65 (*Edición original 1985*)

“coaching” es psicología, o si se prefiere, no ha existido jamás como algo distinto. El único problema que existía es que esta actividad la estaban llevando a cabo gente que no podía decir que estaba haciendo psicología (por los motivos ya explicados en el apartado anterior); hecho por el cual se vieron obligados a inventar otro nombre para hacer de psicólogo.

Yendo un paso más allá en la osadía del “coaching”

En el momento de máxima expansión del “coaching”, que yo diría que es a partir del cambio de siglo, experimentó una demanda importante. Los “coaches” estaban y aún lo están sencillamente de moda. Los medios de comunicación acudían a toda clase de “coach” para asesorarse y dinamizar programas de diversa índole. Asistidos de sus repertorios de frases y conceptos “deliciosamente digeribles”, provenientes de la “Psicología Positiva”, los “coaches” aparecían en reportajes temáticos, asesoraban a los equipos de selección de concursantes televisivos, tenían secciones radiofónicas donde se pronunciaban sobre cualquier aspecto de las relaciones humanas, eran foco de atención en las noticias deportivas, etc. De manera que poco a poco los “coaches” fueron descubriendo que, mientras no dijeran que estaban “tratando a un paciente”, podían hacer exactamente lo que les venía en gana, tanto si tenía sentido como si era absurdo (que ejemplos de ambas cosas hay).

De manera que paulatinamente se vieron capaces de empezar a hacer otras cosas que se alejaban de aquella intervención no directiva para guiar el auto-descubrimiento que ingenuamente creían haber inventado ellos a principios de los 90’s. Cosas que resulta que también hacen los psicólogos desde siempre, como enseñar procedimientos o ejercicios elaborados para mejorar ciertos aspectos del control personal. Por ejemplo, técnicas destinadas a la mejora en el control atencional y de los pensamientos, a la mejora de la regulación emocional y también a incentivar la motivación, etc.

Todo esto además, sucede especialmente en el ámbito de la psicología del deporte, aunque no solamente. Donde personas que se presentan como “coaches deportivos” se dedican a enseñar este tipo de procedimientos de manera totalmente directiva. ¡Cosa que, en un principio, no era lo que el “coaching” decía hacer!. Y así empezaron a enseñar técnicas de meditación, relajación o mindfulness (concepto sinónimos, no le quepa duda a nadie), técnicas de visualización y práctica imaginada, y también técnicas de establecimiento de objetivos entre otras.

Sin embargo, hay que darse cuenta de un detalle: ¿Por qué apenas diseñan ejercicios de control del foco atencional?. Pues porqué eso es algo que no entienden demasiado bien. ¿Y por qué?. Pues porqué sucede que para diseñar ejercicios de aplicación ad hoc es preciso conocer los fenómenos psicológicos y sus procesos, o dicho de otro modo, disponer de un modelo teórico de partida. Y un “coach” no conoce siquiera qué es un modelo teórico; por lo cual lo que hace es aplicar soluciones hechas de tipo estandar, paquetes tecnológicos cerrados que, como es lógico, no entiende como funcionan. Una cuestión esta

en la que entraremos en el último apartado sobre la formación comparativa de un psicólogo y un "coach".

Los "coaches" se ven perfectamente capaces de ir aplicando plantillas de técnicas hechas que, literalmente, copian. Y se atreven a ello porqué nadie, ninguna institución les ha parado los pies. Se sienten seguros por el hecho, en el que insisten, de que en caso de detectar un indicio de patología en el cliente no se hacen cargo del mismo; derivándolo entonces si, a un psicólogo, dado que para ellos no hay más psicología que la clínica. ¿Pero qué conocimiento tiene un "coach" para detectar el mínimo indicio de patología?. ¿Es que acaso saben cual es el significado de patología?. O más aún, ¿saben acaso lo que es un síntoma y su nivel de significación dentro de un cuadro patológico?... ¡Obviamente no, al menos en lo que se refiere a su formación como "coach"!.

Recordemos ahora, que al mismo tiempo tenemos a los psicólogos en el mercado laboral aplicando ese mismo tipo de técnicas mencionadas y por supuesto haciendo reestructuraciones cognitivas, que han aprendido en sus años de facultad. Sin embargo según su propio colegio profesional necesitan hacer un curso absurdo de "coaching" para ser habilitados como "expertos en coaching" para hacer precisamente eso.

La formación del psicólogo y la del "coach"

Empecemos por el primero. El que ejerce la profesión de la psicología está autorizado a hacerlo porqué acredita de manera preceptiva un nivel de conocimientos mediante la obtención, actualmente, del Grado Universitario en Psicología. Antiguamente se denominaba Licenciatura en Psicología y en un tiempo anterior (poco después de la última glaciación) podía ser una Licenciatura en Filosofía y Letras, Sección Psicología, en función de la estructura administrativa de cada universidad, como mínimo en España.

En el transcurso de estos estudios los conocimientos que se adquieren son de dos grandes tipos, a lo largo de 4 cursos académicos completos (antiguamente 5):

- Técnicos, sobre los contenidos mismos de la psicología.
- Éticos y deontológicos sobre los requisitos morales que regulan el ejercicio de la profesión en según que roles (no es lo mismo tratar pacientes que ser un investigador de laboratorio).

Otra cuestión importante: Dentro del primer tipo de conocimientos podemos distinguir dos tipos más:

- Los principios y fundamentos teóricos.
- El conocimiento tecnológico aplicado.

Esta última distinción es fundamental, porque la psicología es una ciencia básica. Independientemente de que después algunos psicólogos (muchos) terminen ejerciendo como técnicos aplicados que tratan casos. Por lo tanto todos los psicólogos tienen un conocimiento sobre las bases funcionales de la

conducta de los individuos. Conocen las leyes de la conducta y conocen los procesos psicológicos fundamentales.

Para ello se acogen a diferentes modelos teóricos. ¿Y qué es un modelo teórico?. Pues un sistema de representación de la realidad en el cual se tienen en cuenta diversas variables, pero nunca todas porque es imposible. Gracias a lo cual pueden entender como se relacionan funcionalmente estas variables; evidentemente con un término de error.

Gracias a este conocimiento, son los psicólogos los que diseñan las técnicas aplicadas de tipo estándar o paquete. Pero, puesto que conocen el fundamento que subyace en estas técnicas, no se dedican solamente a aplicarlas roboticamente y basta, sino que las modifican, las ponderan y adaptan a cada caso; o si es conveniente crean otras nuevas inspiradas en las anteriores.

Además de lo dicho hasta aquí, los psicólogos en su inmensa mayoría ha cursado algún tipo de estudio de postgrado en forma de master, curso de doctorado, etc. Normalmente con una duración de entre uno y dos cursos académicos más. En el cual ha adquirido una especialización para transportar todo el conocimiento básico, previamente adquirido, a un ámbito específico de aplicación, por ejemplo, el deporte y la actividad física, el ámbito educativo, las organizaciones empresariales y un largo etc; entre el cual también figuran los entornos de relación con la salud y la patología. De hecho la psicología que se dedica a la patología es una parte ínfima de todo el cuerpo de conocimiento tanto básico como aplicado, de la psicología... ¡Claro que esta es justamente la idea que los "coaches" tienen de la psicología!.

Vamos ahora con los "coaches". ¿Qué formación tiene un "coach"? En el mejor de los casos un curso de unas ocho semanas (da igual si son seis, diez o si se trata de un curso académico completo...).

¿Qué tipo de conocimiento adquiere?. Conocimiento tecnológico estricto. Por ejemplo: Técnicas paquete sobre como motivar (supuestamente), pero sin ninguna aproximación teórica a la motivación como proceso psicológico; de hecho ignora el significado del concepto mismo.

Más ejemplos: Técnicas de autoregulación emocional, pero no sabe nada sobre el proceso del estrés, no sabe nada sobre la evaluación cognitiva de los individuos ni como incide en el estrés. Ni sabe por qué supuesto mecanismo practicar mindfulness debería ser beneficioso o no en un proceso de estrés.

Sigamos ahora a partir de los ejemplos. ¿Cómo actúa un "coach"? Si cree que una persona no está motivada le aplica la técnica del "como motivar". Si considera que una persona está estresada le sugiere que "se tome las cosas de otra manera" y que practique mindfulness, suponiendo que conozca la manera, etc. ¡Es decir, no tiene ninguna evaluación psicológica del individuo que tiene enfrente!. Porqué justamente la evaluación psicológica es algo que estudian los psicólogos desde los inicios de su programa académico.

Hablando claro, ¡el "coach" no sabe ni lo que está haciendo!. No tiene ningún modelo teórico explicativo de la realidad en el cual basarse, aunque sea para abrigar una expectativa de lo que puede suceder o no si incide en el cliente de

una manera o de otra... Sin embargo, esto si, maneja un repertorio de frases hechas (así como de "técnicas hechas") provenientes de la Psicología Positiva; aquella de "mentirijillas" que se inventó Seligman un buen día y por encargo. En algunos casos el "coach" incluso ha pagado dinero para poder utilizar una técnica concreta sujeta a derechos así como para poder publicitarse con el nombre de esa técnica. ¿En que disciplina científica seria una técnica de intervención está sujeta a derechos comerciales?.

Tal como sabemos los "coach" regalan los oídos de sus clientes utilizando frases biensonantes, que en el mejor de los casos animan al cliente y en el peor le inducen a autoengaños claramente disfuncionales. Frases como las que hablan de la "zona de confort" y el poder de la propia voluntad y la actitud; o frases que enfatizan nuestra propia responsabilidad sobre nuestros propios sentimientos. Al punto de hacer sentir culpable a quien no sea capaz de controlar su ansiedad (aún cuando quizás padece un trastorno fóbico que el "coach" ignora claro); o cuando quizás alguien no puede controlar su disforia y su sentimiento de perdida (aún cuando resulta que ha fallecido su padre o su perro...). ¡Al fin y al cabo será porqué no tiene la actitud adecuada o no lo desea fervientemente...!

Quiero terminar este alegato sobre el papel nocivo de la aparición del "coaching" y su difusión durante tres décadas, llamando la atención sobre un aspecto muy grave, No se trata de un simple problema corporativo de invasión de competencias con otros profesionales llamados psicólogos. La desinformación del público y la intervención de un "coach" puede llegar a constituir un problema de salud pública. Ya sea porqué incida incorrectamente en muchas situaciones sin tener efecto alguno sobre el cliente, ya sea porqué en otras ocasiones contribuye al agravamiento de situaciones expuestas por el cliente, llegando en algunos casos incluso a ser desencadenante de patología.

Y es por todo lo expuesto hasta aquí que el "coaching" no sólo no puede ser considerado ninguna disciplina, ni parte de otra disciplina, ni metodología diferencial, sino que no puede siquiera ser tolerado.

Como corolario me gustaría reivindicar un concepto que precisamente define la acción profesional global del psicólogo, cuando no va dirigida a finalidades terapéuticas de ámbito clínico. Un concepto definido en un anglicismo que aparece a mediados de los 60's, es decir unos treinta años antes de que se "inventara" el "coaching": El "counselling".

Aunque el "counselling" también paso por la tentación de constituirse como disciplina independiente de todo lo existente previamente (la tentación del negocio exclusivo siempre está al acecho), finalmente quedo bien establecido que su ejercicio era una competencia plena de los psicólogos en atención a la formación que estos detentaban.

Una definición actualizada y vigente del "counselling" la proporciona el insigne profesor de psicología Ramon Bayés⁷ en unos de sus últimos libros. *"... Dicho con otras palabras, en mi propia carne he podido experimentar la importancia que, para conseguir un cambio de conducta, poseen la empatía, la generosidad, el soporte emocional, las estrategias de solución de problemas y unas buenas habilidades de comunicación. Todo lo cual, considerado globalmente, tiene un nombre: Counselling, término que, en mi opinión, no debería traducirse por "consejo", ya que es mucho más que esto, sinó, quizá por "relación de ayuda"*⁸.

7 Ramon Bayés (1930) es profesor emérito de la Universidad Autónoma de Barcelona, doctor Honoris Causa en Psicología por la UNED y Colegiado de Honor por los Colegios Oficiales de Psicólogos de Cataluña y la Comunidad Valenciana. Autor de 700 publicaciones científicas y de divulgación.

8 Bayés, R. (2010). El psicólogo que buscaba la serenidad. Barcelona: Plataforma Editorial (p.148)