

ZEN COACHING. Avance libro.

Alcanza tus metas y reencuentra el equilibrio.

Autor: Javier Carril

Publicado en 2008 por Editorial Díaz de Santos.

© Registrado en el Registro de la Propiedad Intelectual de Madrid con fecha 31 de marzo de 2008. Número de registro: M-002549/2008

Abril 2008

- 1. ¿Qué es el Zen Coaching?**
- 2. ¿Para quién es?**
- 3. Los beneficios únicos del Zen Coaching.**
- 4. Las 10 claves.**
- 5. Tomar conciencia: ¿Quién soy y quién quiero ser?**
- 6. Soñar con metas gigantes**
- 7. La magia del Kaizen: pasos pequeños y constantes**
- 8. ¿Para Qué?**
- 9. En busca de los valores perdidos**
- 10. Las creencias mueven montañas**
- 11. El poder del lenguaje**
- 12. Asumir la responsabilidad.**
- 13. Salga de su zona de confort.**
- 14. ¡Atención. Aquí y Ahora!**
- 15. Convertirse en dueño del tiempo**
- 16. Aceptar lo que “es”.**
- 17. El despertar: Salir de “la Caja”.**
- 18. ¡Actúe, no piense!**

PRÓLOGO

Escribir un libro es algo estimulante. Y también es una gran responsabilidad, un reto. Al menos para mí. Creo que si alguien decide escribir un libro es porque tiene muchas cosas que contar, y todas esas cosas son interesantes e importantes. Yo decidí escribir este libro en esa precisa circunstancia. Sentía que podía ser de gran ayuda y utilidad para muchas personas lo que había aprendido sobre el coaching y sobre el mundo zen durante los últimos años, tanto desde el punto de vista personal como el de mis clientes. Lo que había significado para mi vida personal y profesional, y los cambios emocionantes que se habían producido en la vida de mis clientes.

Escribí este libro, fruto de todas estas experiencias y también de las decenas de libros, conferencias, cursos y talleres a los que he asistido sobre coaching, programación neurolingüística, feng Shui, kaizen, constelaciones familiares y organizacionales, autoayuda, psicología, inteligencia emocional, social y espiritual, y muchas otras disciplinas complementarias del coaching, enfocadas siempre a ayudar a las personas a mejorar la calidad de su vida.

Unido a esto inevitablemente se encuentra la humildad. Yo, en el fondo, no sé nada, como diría Sócrates, el gran maestro del coaching. Cada día me identifico más con esta afirmación, al haber tenido la posibilidad de abrir enormemente mi foco gracias a las dos disciplinas que se funden en este libro: el zen y el coaching. Y basándome en esta humildad y sencillez, le digo que tengo mucho que aprender. No sólo eso. Usted tiene mucho que enseñarme, estoy convencido. En el fondo, a través de este libro espero que aprendamos mutuamente el uno del otro, porque somos iguales, somos seres humanos que vivimos en este siglo y en este mundo, y que nos marcharemos dentro de unos años. Aunque le parezca extraño, estoy seguro de que usted, a medida que vaya leyendo el libro, me transmitirá de alguna manera sus mensajes y opiniones.

Además del aprendizaje mutuo, deseo poder transmitirle mi pasión respecto al Zen Coaching, deseo ayudarle, si quiere, a relativizar absolutamente todo, desde su propia vida hasta su trabajo porque en el fondo...¿Qué importancia tienen nuestros objetivos profesionales, nuestras metas empresariales, nuestros deseos personales? Tienen mucha importancia...y al mismo tiempo no tienen ninguna.

Si tuviera que definir mi vida, creo que la frase perfecta sería “la permanente búsqueda”. Me he pasado la vida buscando y buscando, sin ninguna noción, sin brújula, por intuición. Desde la humildad que destacaba antes, siento que en este momento he encontrado lo que buscaba. He encontrado mi máxima efectividad profesional, mi mayor equilibrio personal, mi máxima capacidad para disfrutar de lo que soy y de lo que tengo. Y todo lo he encontrado dentro de mí mismo.

Millones de personas cometen el mismo error que yo he cometido durante mis 38 primeros años de vida. Buscan y buscan durante toda su vida algo que les haga salir de su confusión, buscan la verdad, el sentido de lo que hacen...La mayoría se pasan la vida buscando, y sólo encuentran esa verdad en el momento antes de morir. El error habitual es buscar fuera lo que siempre ha estado dentro de cada uno. Porque cada uno debe encontrar su verdad, única e irrepetible. Y, desde luego, lo que sí puedo decir es que siento que he encontrado mi verdad gracias al Zen Coaching.

Pero no quiero asustarle. No voy a invitarle a levitar ni nada parecido. Tengo los pies en la tierra, es lo que tiene haber sido educado en Occidente. Y estoy metido de lleno en el mundo empresarial por mi profesión de Coach ejecutivo y a mi empresa Execoach, gracias a lo que trabajo a diario con personas maravillosas, brillantes e inteligentes, de las cuales aprendo cada día. Sin embargo, creo que también debemos aprender mucho de la cultura oriental, lo que significa que una vez más debemos ser humildes y abiertos.

Por otra parte, desde mi experiencia particular, he comprobado que la metodología del Zen Coaching es igualmente efectiva cuando se trata de ayudar a una persona a adelgazar que cuando se trata de desarrollar habilidades de liderazgo en un directivo o para desarrollar una visión estratégica de una organización. Obviamente, varían algunas de las herramientas que se utilizan en un ámbito u otro, pero no la filosofía básica.

Por eso, este libro es igualmente aplicable al mundo personal como el empresarial. De hecho, el coaching tal y como lo conocemos hoy se desarrolló realmente en el mundo empresarial, y años más tarde pasó al campo de desarrollo personal. Por otra parte, el Zen ha seguido un camino inverso. La espiritualidad Zen siempre ha ido de la mano del crecimiento personal, mientras que últimamente hay una clara tendencia a aplicar los conceptos Zen al entorno empresarial. Es decir, ambas disciplinas empezaron desde lados opuestos pero han llegado a un punto de convergencia especialmente interesante. Se benefician y enriquecen mutuamente.

El Zen Coaching es aprender a cambiar. Y conseguir que el cambio sea profundo y duradero, sostenible en el tiempo. En el siglo XXI, más que nunca, tenemos que aprender

a cambiar. La revolución que han supuesto las nuevas tecnologías nos obliga a estar alerta, cada día. En caso contrario, nos convertiremos en obsoletos, tanto personal como profesional o empresarialmente. Necesitamos amar el cambio. Porque el cambio, sin duda, será lo único permanente de nuestras vidas.

1. ¿QUÉ ES EL ZEN COACHING?

El zen

Según la tradición, los orígenes del zen se encuentran en las prácticas que llevaron al Buda Shakyamuni a la iluminación, aproximadamente hace unos 2500 años.

El monje indio y vigésimo octavo patriarca del budismo Bodhidharma introdujo el budismo en China el año 527, con el propósito de volver al espíritu original de la filosofía de Buda, lo que provocó el nacimiento oficial de la escuela de la meditación *dhyana*, o la escuela *Ch'an* (en chino) o, como los japoneses lo llamaron más tarde, *Zen*.

El zen nace del encuentro de la filosofía budista hindú extendida por Bodhidharma con el taoísmo y el confucianismo existentes en China. Posteriormente el zen se extendió de China a Japón, Corea y Vietnam.

Hasta mediados del siglo XX empezó a extenderse el interés y conocimiento del zen en Occidente, cuando comenzó la aparición cada vez más numerosa de practicantes y confesos occidentales, en Europa y Norteamérica, junto a instructores orientales, o directamente viajando a aquellos países. Este interés crece cada vez más mientras paradójicamente, el zen pierde impacto e influencia en Oriente, ante el aumento de la influencia de Occidente.

Se suele identificar budismo con zen, puesto que sus principios son básicamente los mismos. Para mí, hay una diferencia importante, y es que el budismo es una religión, y el zen es mucho más amplio. El zen es una filosofía y un estilo de vida, un marco de referencia muy superior al de cualquier religión, porque ofrece una mayor libertad. Es en este sentido como se ha exportado a Occidente, y por ello está teniendo tal éxito. Quizá porque cualquier religión impone, de alguna manera, sus propios dogmas y principios. Si no se aceptan, no estás dentro.

El zen es conectar con la esencia de la naturaleza humana, que no es otra que la naturaleza de todos los seres vivos del planeta. Propone volver a esa armonía de la que nunca debimos salir. El zen huye de referencias a seres superiores o Dioses para explicar la esencia del ser humano, sino que encuentra sus respuestas en lo más concreto y

ordinario, que al mismo tiempo es lo más sagrado. En lugar de rezar, se postula el poder de los sentidos para llegar a lo más profundo de la realidad. En vez de mirar al futuro en busca de una vida mejor, defiende el presente como única realidad. El zen promueve la importancia de la intuición y va más allá del pensamiento racional, liberándonos de sus ataduras y limitaciones. En este sentido, mediante el zen, alcanzamos una perspectiva nueva y mucho más consciente de nosotros y del mundo. Y esto se consigue, principalmente a través del *zazen*, o meditación budista, práctica desarrollada por la escuela Soto japonesa, con la cual se potencia la conciencia y la atención.

El *zazen* es la práctica en la clásica postura del Buda sentado en la postura del loto. Esta posición se puede ver en numerosas estatuas de Buda a través de todo Oriente: un hombre en calma con los ojos semicerrados, la espalda erguida, y las piernas cruzadas en posición de "loto". En el *zazen* esto se suele hacer sobre un pequeño cojín redondo llamado *zafu* en japonés, que ayuda a equilibrar la columna.

Hay diferentes aproximaciones al *zazen*. Algunas destacan el flujo natural de la respiración y una posición cómoda, mientras que otras enfatizan en asegurar físicamente una postura correcta. La regulación de la respiración y la postura de la columna, piernas y manos son esenciales. En Estados Unidos y Europa, al extenderse y mezclarse con otras disciplinas, se han establecido muy diferentes prácticas del *zazen*. De hecho, se puede realizar el *zazen* caminando, o simplemente sentado en una silla.

No obstante, aunque en el tema físico hayan diferentes enfoques, los puntos esenciales y fundamentales del *zazen* permanecen invariables. Se requiere una atención constante y al mismo tiempo tranquila por parte del practicante. El pensamiento se libera; ni piensa ni deja de pensar. Se deja pasar. No adhiere ni rechaza, como si las ráfagas mentales fueran nubes que atraviesan el cielo sin dejar rastro. Esta tranquila y atenta contemplación llevará al seguidor a descubrir su naturaleza esencial, *"igual que sucede cuando dejamos de remover el agua de un estanque. Cuando se calma, podemos al fin ver el fondo con claridad"*.

Se ha confundido mucho el zen en Occidente, divulgándose que es una práctica de relajación. También se ha dicho y se sigue diciendo que el zen es una terapia más. Desde luego, asumiendo que ambas frases tienen su parte de verdad, el zen es mucho más profundo y amplio. Efectivamente, el zen produce una relajación profunda y duradera cuando se practica, y por ende, es una actividad terapéutica, porque produce unos beneficios inmensos a nivel mental y emocional. Sin embargo, sería muy injusto decir que el zen es sólo eso. El zen potencia la concentración, la claridad mental y

emocional, nos permite llegar hasta nuestra verdadera esencia, hasta nuestro propósito en este mundo, aumentando nuestra responsabilidad. Produce un equilibrio y calma duraderos y profundos, además de conectar con nuestra espiritualidad. Es indudable, por tanto, que si se practica con entrega, el zen transforma totalmente la vida de una persona.

El coaching

Los orígenes del coaching son mucho más difusos que los del zen. Hay numerosas influencias y disciplinas que han conformado el coaching como profesión y metodología, lo que provoca esta confusión. Mientras que algunos autores hablan de que el origen fundamental del coaching está en la PNL, programación neurolingüística, disciplina creada por **John Grinder y Richard Bandler**, otros hablan de **Thomas Leonard** como el padre del coaching y otros hablan de la influencia decisiva de la psicología humanista.

En realidad, la verdadera base metodológica del coaching no es la psicología, sino la filosofía griega de hace 2.000 años, y concretamente el método que utilizaba **Sócrates**, llamado mayéutica, que consistía en realizar preguntas a la persona para que fuera resolviendo sus problemas de forma autónoma, y accediera así a su verdadero potencial. Sócrates creía firmemente que todo ser humano tenía un potencial enorme que ni siquiera conocía, y que le permitía realizar cualquier empresa que se propusiera.

Volviendo al coaching como disciplina aparecida en el siglo XX, autores como **John Whitmore** hablan del origen deportivo del coaching, a través de **Timothy Gallwey**, que publicó el libro *“The Inner game of Tennis”*, donde se destacaba la importancia del poder mental para el éxito en el deporte, al mismo nivel que el físico. Whitmore, por su parte, es considerado el precursor del coaching en la empresa y escribió posiblemente el libro más importante sobre coaching de la historia, *“Coaching. El método para mejorar el rendimiento de las personas”*.

En cualquier caso, el coaching tiene numerosas influencias, aparte de la PNL y el deporte, como por ejemplo la psicología humanista defendida por **Abraham Maslow y Carls Rogers**, el existencialismo y por supuesto, las tradiciones espirituales orientales.

Y por supuesto, se ha convertido en una metodología con una eficacia impresionante a la hora de clarificar y alcanzar objetivos, desarrollar planes de acción, potenciar la responsabilidad y desarrollar la conciencia sobre el potencial de una persona.

El coaching, tal y como lo define la ICF -International Coach Federation-, es una relación profesional continuada que ayuda a obtener resultados extraordinarios en la vida, profesión, empresa o negocios de las personas. Mediante el proceso de coaching, el cliente profundiza en su conocimiento, aumenta su rendimiento y mejora su calidad de vida.

En cada sesión, el cliente elige el tema de conversación mientras el coach escucha y contribuye con observaciones y preguntas. Este método interactivo crea transparencia y motiva al cliente para actuar. El coaching acelera el avance de los objetivos del cliente, al proporcionar mayor enfoque y conciencia de sus posibilidades de elección. El coaching toma como punto de partida la situación actual del cliente y se centra en lo que éste esté dispuesto a hacer para llegar a donde le gustaría estar en el futuro, siendo conscientes de que todo resultado depende de las intenciones, elecciones y acciones del cliente, respaldadas por el esfuerzo del coach y de la aplicación del método de coaching.

Las 11 competencias claves en el coaching

Las siguientes once competencias básicas de coaching han sido desarrolladas por la ICF para establecer unos estándares rigurosos para la profesión a nivel internacional. Son las siguientes:

1. Adherirse al código deontológico y estándares profesionales. Capacidad de comprender la ética y los estándares del coaching y de aplicarlos apropiadamente en todas las situaciones de coaching.
2. Establecer el acuerdo de coaching. Habilidad de entender lo que se necesita en cada interacción específica de coaching y establecer el acuerdo con cada nuevo cliente sobre el proceso y la relación de coaching.
3. Establecer confianza e intimidad con el cliente. Habilidad para crear un entorno seguro que contribuya al desarrollo de respeto y confianza mutuos.
4. Estar presente en el coaching. Habilidad para tener plena conciencia y crear relaciones espontáneas de coaching con el cliente, usando un estilo abierto, flexible y que demuestre seguridad y confianza.
5. Escuchar activamente. Habilidad para enfocarse completamente en lo que el cliente dice y lo que no dice, entender el significado de lo que se dice en el contexto de los deseos del cliente, y apoyar al cliente para que se exprese.

6. Realizar preguntas potentes. Habilidad de hacer preguntas que revelen la información necesaria para sacar el mayor beneficio para el cliente y la relación de coaching.
7. Comunicar directamente. Habilidad para comunicarse de manera efectiva durante las sesiones de coaching, y utilizar el lenguaje de modo que tenga el mayor impacto positivo posible sobre el cliente.
8. Crear consciencia. Habilidad de integrar y evaluar con precisión múltiples fuentes de información y de hacer interpretaciones que ayuden al cliente a ganar consciencia y de ese modo alcanzar los resultados acordados.
9. Diseñar acciones. Habilidad para crear con el cliente oportunidades para desarrollar el aprendizaje continuo, tanto durante el coaching como en situaciones de la vida o el trabajo, y para emprender nuevas acciones que conduzcan del modo más efectivo hacia los resultados acordados.
10. Planificar y establecer metas. Habilidad para desarrollar y mantener con el cliente un plan de coaching efectivo.
11. Gestionar progreso y responsabilidad. Capacidad de poner la atención en lo que realmente es importante para el cliente y dejar la responsabilidad para actuar en manos del cliente.

Diferencias con otras profesiones

¿Es un tipo de consultoría? El coaching empresarial no es consultoría. Es un tipo de asesoramiento diferente. La consultoría ofrece soluciones y modelos estandarizados a la empresa, mientras que a través del coaching el empresario encuentra sus propias soluciones y crea sus modelos únicos de manera personalizada, con la ayuda y apoyo del coach. Esto provoca que las decisiones y actuaciones sean mucho más creativas e innovadoras, puesto que han sido creadas a partir del potencial y recursos internos de la propia empresa. El consultor llega como un experto, te dice lo que tienes que hacer y cobra. El coach llega como un compañero de viaje, te pregunta, cuestiona tus ideas y decisiones para abrir tu foco y liberar tu creatividad, te ayuda a que tú encuentres tu solución...y por supuesto, también cobra.

¿Es un tipo de terapia? Rotundo no. Aunque ya algunas terapias utilizan determinadas técnicas similares al coaching, la base es totalmente diferente, y cada profesión tiene su propio ámbito de actuación. Mientras que la terapia se centra en “arreglar” algo que no

funciona, el coaching se centra en “mejorar” algo que puede funcionar mucho mejor, o lo que es lo mismo, descubrir el potencial enorme que todos llevamos dentro. La mayoría de las terapias se centran en “el problema”, mientras el coaching se basa en “la búsqueda de soluciones”. Además, el pasado es un elemento importante de la mayor parte de las terapias, mientras que el coaching se basa en el presente y el futuro. El terapeuta normalmente da soluciones y consejos, el coach no. El coach te ayuda a que encuentres tus propias respuestas. Por último, el coaching es un proceso más práctico, orientado a la acción.

¿Es un tipo de Mentoring?

El mentoring tiene algunos rasgos similares al coaching, pero en esencia es diferente, ya que el mentor da consejos y recomendaciones a su discípulo, mientras que el coach no da esas soluciones, sino que ayuda a su cliente a encontrar sus propias respuestas. El mentor, por otra parte, se postula como el experto, manteniendo una relación de superioridad con respecto a la persona de la que está encargado. El coach, sin embargo, mantiene siempre una relación de igualdad con el cliente.

El mentoring surge habitualmente en una empresa donde una persona que lleva bastantes años en una empresa aconseja a un empleado joven y con potencial, para que desarrolle su carrera profesional en dicha empresa de manera exitosa. Así, el mentoring puede durar años. De todas maneras, el mentoring puede ser también externo, pero como se ve, las diferencias con el coaching son claras. El coaching, aunque puede estar integrado en la estructura de la empresa, es esencialmente externo, precisamente porque una de sus funciones principales es proporcionar una visión externa y objetiva al cliente.

¿Se trabajan sólo objetivos profesionales o empresariales? También es un error. El coaching es válido para cualquier tipo de objetivo, sea pequeño, mediano o grande. Dejar de fumar, adelgazar, potenciar la autoestima y seguridad en uno mismo, vencer el pánico a hacer presentaciones en público, mejorar la comunicación con la pareja o familiares, reconectar con tu esencia y valores, potenciar la inteligencia emocional y social...son sólo algunos ejemplos de los muchos objetivos que pueden trabajarse con un coach.

¿Está preparada una empresa para implantar un proceso de coaching?

Hay una serie de requisitos imprescindibles que tiene que cumplir una empresa para implantar con eficacia un proceso de coaching. Son los siguientes:

1. Apoyo y compromiso total de la alta dirección con el proceso de coaching. La dirección debe conocer qué puede lograr con el coaching y creer totalmente en su metodología.
2. Que exista en la organización un modelo de competencias en la empresa, basadas en sus valores y misión, con criterios objetivos de los comportamientos observados en los directivos y empleados de la organización. Esta es una base seria y objetiva para el desarrollo del coaching. El coach puede ayudar a la empresa en esta compleja labor previa, mediante la creación conjunta de un inventario de competencias sobre las que se realizará el cuestionario feedback 360°.
3. Que se implementen herramientas previas de evaluación específicas y objetivas (autoevaluación, feedback 360°) antes del proceso puro de coaching. El coach conoce y dispone de estas herramientas de evaluación, así que también ayudará a la empresa a implementarlas.
4. Comenzar el coaching sólo en un departamento concreto, o a determinados directivos de la compañía (los más entusiastas con el coaching) para que ellos hagan de agentes del cambio para el resto de directivos, ejecutivos o departamentos. (prueba piloto)
5. Que exista un sistema de medición para el avance del coaching (estudio de impacto en la mitad del proceso, nueva autoevaluación, conversaciones de desarrollo, informes a la alta dirección). De esta manera se evaluará la efectividad real del proceso y podrá establecerse alguna modificación.
6. Confidencialidad absoluta de las conversaciones o información surgida en el coaching. La dirección debe entender que el coach sólo podrá facilitarle informes generales del progreso de los directivos que están siendo entrenados, pero nunca los detalles ni datos de las sesiones, ejercicios y cuestionarios. Así los directivos hablarán con total sinceridad y libertad, aspecto esencial para el éxito del proceso.
7. Disponibilidad de presupuesto suficiente. Un proceso a medio camino puede convertirse en un fracaso.
8. Debe formar parte del plan estratégico de la compañía, del objetivo de cambio cultural de la organización, debe integrarse como un proceso a largo plazo y no

ser una herramienta puntual. El coaching, sobre todo, permite un crecimiento sostenible y duradero de la organización.

9. Disposición a aprender en el camino, con flexibilidad y humildad, con paciencia y no buscando resultados inmediatos, y aceptando que puede surgir la necesidad de desarrollar cambios en la organización que resulten difíciles o desagradables.
10. La elección del coach o empresa de coaching. El coach debe tener una formación y experiencia adecuadas, reconocidas o certificadas por la ICF (Federación internacional de Coaching).

Si una compañía cumple estos 10 requisitos, tiene garantizado al 100% el éxito absoluto del proceso de coaching, y en la historia de su empresa habrá un antes y un después de esta experiencia. Nada volverá a ser igual, sino mucho mejor.

Una vez definidos los dos pilares del Zen Coaching, y sus diferencias con otras profesiones o disciplinas similares, vamos a entrar en profundidad en la unión mágica de estas dos metodologías, en la fusión de lo más poderoso que las culturas occidental y oriental nos ofrecen en cuanto a desarrollo personal y profesional.

La unión de Oriente y Occidente: el Zen Coaching

El Zen nació hace más de 2.500 años. El Coaching hace unos 40. El Zen Coaching ha surgido en el siglo XXI, en el año 2007...porque tenía que nacer este año y este siglo. Cuando me planteé escribir un libro que resultara realmente útil tanto a empresas como a personas para lograr sus metas con más rapidez y eficacia, pensaba en coaching.

El coaching es una maravillosa metodología, un proceso práctico que se desarrolla entre un Coach y un cliente, en el cual ambos se enfocan en lograr los objetivos del segundo. Es una profesión reconocida internacionalmente, con varias organizaciones internacionales como la International Coach Federation. Yo, como coach, quería escribir un libro que marcara una diferencia. Sin embargo, ya conocía muchos libros de coaching, de hecho los había leído ávidamente. Con lo que concluí que para ofrecer un verdadero valor añadido al mundo del coaching, NO tenía que escribir un libro sobre coaching. Paradójico ¿No?

En realidad estaba practicando una de las técnicas más creativas que veremos en este libro: situarse fuera de la zona de confort planteándome un dilema sin solución...aparentemente. La verdadera creatividad está ahí. Yo lo sé muy bien. He trabajado como director creativo publicitario durante 15 años, resolviendo dilemas sin

solución. Constantemente los clientes me pedían que creara un anuncio totalmente sorprendente y creativo, y al mismo tiempo me exigían que el producto estuviera el 80% del tiempo en pantalla. Si tienes que realizar algo nuevo y potente, el hecho de enseñar el producto desde el *segundo 5* del anuncio no ayuda ¿Verdad? Más bien destroza cualquier intento de creatividad o sorpresa.

Pues bien, como digo he lidiado con muchos tipos de clientes, y curiosamente, todos me pidieron lo mismo. Durante todos esos años despotricaba contra ellos por su falta de criterio y coherencia, aunque finalmente lograba resolver el “dilema”, el anuncio era aprobado y la vida continuaba.

¿Y a qué viene todo esto? Mi trabajo como creativo durante tantos años me obligó a sacar toda mi creatividad para resolver cuestiones extremadamente complicadas, e incluso imposibles. Hoy me doy cuenta de que la creatividad publicitaria tiene mucho que ver con los dilemas o *koans* que los maestros Zen ofrecen a sus discípulos para abrir su campo de visión y fomentar su pensamiento lateral. ¡Qué gran descubrimiento! El mundo zen ha estado siempre junto a mí, de forma oculta y ahora muy presente. Este aprendizaje oculto de uno de los pilares del zen, a través de mi anterior profesión, me enseñó que hay muchas conexiones que no vemos en nuestra vida cotidiana, y que “ver” esas conexiones un día cualquiera puede cambiar nuestra vida, o la vida de nuestra empresa. La conexión del mundo zen con mi profesión de creativo publicitario es la primera. La segunda es la conexión del mundo zen con el coaching, mi nueva profesión desde hace años.

El coaching abrió mi mente a un mundo nuevo e inmenso. Me permitió transformar mi vida personal y profesional de forma sencilla y práctica. Me enseñó cómo ayudar a los demás a transformar también su vida, profesión y empresas con sus técnicas sencillas y su metodología práctica. Y sobre todo, gracias a su sentido común. Cuando alguien dice: *“¡Pero hombre, si eso es de sentido común!”* siempre contesto: *“Lo sé, sin embargo, el sentido común es el menos común de los sentidos”*.

El sentido común conecta como vasos comunicantes el zen con el coaching. En ocasiones, los pasos pequeños y sencillos pueden cambiar con el tiempo hasta los desafíos más ambiciosos. Realmente, mientras iba introduciéndome más y más en el mundo zen, y en paralelo iba practicando el coaching de forma profesional con intensidad, iba percibiendo conexiones y conexiones, hasta que llegó un momento en que todas esas conexiones tomaron forma y dieron lugar a una metodología única y revolucionaria: El Zen Coaching. Mientras el coaching es, desde mi punto de vista, el proceso más eficaz y revolucionario para alcanzar metas y objetivos, el Zen tiene la

magia de permitirle disfrutar del presente, conectar con su verdadero ser, encontrar su centro de equilibrio vital.

Por tanto, el Zen Coaching es la metodología que funde ambas filosofías para lograr compatibilizar el logro de sus metas y sueños, con el hecho de mantener el equilibrio en su vida o trabajo, disfrutar del ahora y vivir plenamente cada momento.

Así que cuando un día surgió el concepto Zen Coaching, me dije: esto es lo que estaba buscando. Había resuelto mi particular *Koan*, mi dilema irresoluble. Esto sí era algo diferente, nuevo, que nadie había abordado hasta ahora de manera explícita y denominándolo con un nombre concreto.

El Zen Coaching podía aportar mucho al mundo de la empresa y también al mundo del crecimiento personal y profesional. Cubre una gran necesidad que ni yo ni mis clientes teníamos cubierta hasta ahora. El logro de metas es maravilloso, pero ninguna meta es más importante que uno mismo. Cuando sentimos obsesión por conseguir resultados, sin darnos cuenta estamos echándonos a la espalda una pesada carga que va minando nuestra salud y nuestro equilibrio. Y la causa fundamental es dar prioridad a nuestros objetivos sobre nuestro propio equilibrio y disfrute.

Quizá por ello tantas personas brillantes, cuando han llegado a la gran meta por la que han estado luchando toda su vida se quedan vacías...Pensaban que cuando consiguieran ese gran sueño iban a ser felices, cometieron el error de invertirlo todo, incluso a sí mismos, en el logro de ese objetivo, y en el momento de llegar a la cima de esa gran montaña, se sienten solos, perdidos. Esta es la famosa crisis de sentido de la que hablaba **John Whitmore** en su libro "*Coaching*", que experimentan tantas personas hacia la mitad de su vida, entorno a los 40 años. Se dan cuenta de que todo el tiempo y esfuerzo invertido tiene poco sentido porque su vida está hueca.

Sin embargo, si nos vamos al otro extremo, dedicándonos a disfrutar únicamente del presente y de nuestro día a día, dejaremos de vivir en la realidad y nos convertiremos en unos desubicados sociales o en unos marginados. Viviremos absortos en nuestro crecimiento personal y olvidaremos toda norma social, desoiremos cualquier idea de esforzarnos por conseguir objetivos o metas, despreciándolos como si fuesen obra del diablo. Esta es una actitud sin duda igualmente problemática y difícil para la persona, ya que incentiva la progresiva radicalización y huida hacia el individualismo, con el consiguiente aislamiento y deterioro humano y mental.

Así pues, para combatir ambos momentos críticos es necesario un equilibrio entre la ilusión y trabajo por lograr metas y resultados...y la capacidad para disfrutar del presente,

de enfocarse primordialmente en lo positivo y de conectar con uno mismo. Este gran equilibrio se consigue mediante la fusión del Zen Coaching.

Y esta fusión tiene un valor enorme no sólo a nivel individual, sino a nivel empresarial. La capacidad de integrar a los empleados en un proyecto común que abarque mucho más que el logro de resultados y beneficios, el aumento extraordinario en la motivación de los empleados gracias a unas herramientas que permiten no sólo la ejecución de tareas, sino la posibilidad de disfrutar de su trabajo, de sentirse importantes dentro de la estructura de la empresa, cada persona desde su puesto, desde sus responsabilidades y tareas.

A lo largo del libro incluiré muchas ideas prácticas del Zen Coaching que pueden implantarse fácilmente en una empresa y que pueden lograr cambios imprevisibles en la productividad y motivación de los trabajadores, además de técnicas dirigidas específicamente a potenciar las habilidades de liderazgo de los directivos que deseen introducir el Zen Coaching en su empresa, con el fin de dirigir mejor a sus equipos, gestionar mucho mejor su tiempo, equilibrar su vida y conectar con muchos de sus recursos y cualidades olvidadas a causa de la presión y frenesí diario.

Los pilares del Zen Coaching

La tradición japonesa dice que hay 3 poderes fundamentales:

- el poder de la espada,
- el poder de la joya
- el poder del espejo.

El poder de la espada simboliza el poder de las armas. El poder de la joya simboliza el dinero, mientras que el poder del espejo simboliza el poder del conocimiento de uno mismo. Según esta tradición, el poder más importante que un ser humano puede obtener es el **poder del espejo**. Es decir, conocer la potencialidad de cada uno, las capacidades que podemos desarrollar, conocer también nuestras debilidades y fortalezas actuales, nuestras metas, nuestro propósito, nuestros valores. Este poder supera a cualquier poder.

El Zen Coaching cree incondicionalmente en la persona, en su enorme potencial. Cree que cada ser humano tiene un héroe dentro, con dones únicos y una misión importante que desarrollar. Uno de los verdaderos pilares es la filosofía griega, y en concreto, la figura de Sócrates. Sócrates creía que cualquier persona, independientemente de su clase social o económica, era valiosa y única, y tenía dentro los recursos para desarrollar una labor grande y maravillosa.

Hay una historia de Sócrates que ilustra esta fe en el hombre. Sócrates visitó a un ignorante delincuente que estaba en prisión para realizar un experimento que probase su afirmación de que toda persona tiene un potencial enorme por desarrollar. Empezó a hacerle preguntas abiertas (¿Qué...? ¿Cómo...? ¿De qué manera...? ¿Cuándo...?) y poco a poco, el analfabeto prisionero iba respondiendo, extrayendo de su interior más respuestas creativas, hasta que consiguió él solo resolver un complejo teorema. Sócrates tan sólo le formuló preguntas, las preguntas poderosas que utiliza el Zen Coaching.

Debemos hacernos preguntas, no esperar a que nos den las respuestas, que es lo más cómodo. **Pablo Picasso** dijo muy sabiamente: *“Los ordenadores son estúpidos, sólo dan respuestas”*.

Pues bien, el poder del espejo, el poder de conocerse a uno mismo es uno de los pilares del Zen Coaching. Lo que se llama tomar conciencia de quienes somos, de cómo somos, de qué queremos ser y hacer, de qué realmente queremos tener. Es tomar conciencia de qué queremos aportar, de hacia dónde nos queremos mover en nuestra empresa o vida. Y es también el tomar conciencia de los pequeños detalles, de las maravillas casi invisibles que nos revelan cada momento de la vida. Los monjes Zen dicen que cualquier actividad corriente es sagrada, y al mismo tiempo, toda actividad sagrada es corriente. Por eso, incluso fregar los platos puede ser un momento donde conectemos con nuestro ser.

El segundo pilar es **asumir la responsabilidad** de nuestras acciones. Es básico tomar una decisión comprometida, asumiendo todos los riesgos inherentes a ella. El Zen Coaching le exige que tome compromisos pequeños para poco a poco ir acercándose a la meta final. A menudo escucho: *“Voy a intentar hacerlo”*. Esto no es una decisión comprometida. En la película *“La guerra de las galaxias”* Yoda decía: *“O lo haces o no lo haces. Intentarlo no sirve.”* Cuando la gente dice que va a intentar hacer algo, no se está comprometiendo a nada, porque tiene miedo. Miedo a fracasar, miedo a tener que realizar un esfuerzo, miedo al dolor. Y se cubre las espaldas por si entra en un estado de ánimo bajo que le impida lograr ese objetivo.

Por tanto, hay que borrar de nuestro diccionario la palabra INTENTAR. Tomar una verdadera decisión puede ser *“No voy a hacerlo”*. Es perfectamente respetable, es una elección clara. La palabra Intentar está llena de ambigüedad y cobardía. ¡O decidimos hacerlo o decidimos no hacerlo!

El tercer pilar es la **Acción**. Estoy seguro que usted conoce y recuerda inmediatamente alguna persona que quiera cambiar algo en su vida o trabajo porque le está provocando

un perjuicio importante, sea de salud, económico o profesional. No sólo eso, esa persona sabe cómo cambiar esa situación o comportamiento...¡Y sin embargo, no lo cambia! El paso de actuar parece obvio y fácil, pero sin duda es uno de los más difíciles. Una vez más, aparece el miedo. Hay muchas personas de éxito que piensan que el conocimiento es el poder. Hay otras que opinan que el conocimiento sin acción no vale para mucho. Hay personas que tienen mucho conocimiento pero se quedan estancadas sin hacer nada. Tanto conocimiento e información no les vale de mucho. Yo diría que ambos son fundamentales, pero sin acción se quedan en pura teoría.

¿Ha visto la película *“El Angel exterminador”* de **Luis Buñuel**? Si no lo ha hecho, se la recomiendo. En este filme, los invitados a una gran fiesta de la alta sociedad, horas después de disfrutar del lujo y manjares de la fiesta, quieren marcharse a su casa, pero inexplicablemente no pueden. En ocasiones, cuando están a punto de cruzar la puerta de salida, se encuentran con un viejo conocido y entablan de nuevo una conversación que les aleja de la salida; en otras ocasiones surge una novedad importante en la fiesta que invita a quedarse a los que estaban a punto de partir hacia su casa.

Llega un momento en que algunos invitados empiezan a impacientarse, desean realmente marcharse, pero nunca llegan a conseguirlo. No se lo explican, porque nadie se lo impide, pero siempre hay algún motivo que evita que se marchen de la fiesta, hasta que se convierte en una obsesión que va creciendo hasta límites inimaginables y llega a producir un deterioro mental de los invitados, que acaban comportándose de manera primitiva. Al final, la fiesta es un caos donde los invitados, todos de la alta sociedad, luchan por la supervivencia y tratan de marcar sus territorios, surgiendo la violencia y la degradación.

Todos llevamos un Angel Exterminador de Objetivos dentro de nosotros. Todos tenemos objetivos, metas, y deseamos conseguirlas. Pero frecuentemente, sin entender el motivo, no llegamos a lograrlas. Es más, cuanto más nos empeñamos en conseguirlas, más lejos las vemos. Muchas veces son objetivos teóricamente fáciles, simples, son “como salir de una habitación”. Sin embargo, las personas no las logran. ¿Por qué? Es sólo dar un paso, como en la fiesta, traspasar la línea invisible de la puerta de salida...¡Falta el tercer pilar de la acción!

Esta situación nos va llevando sutilmente a un estado de decepción, de incapacidad, de desánimo, de falta de autoestima. Como en la película, nos va deteriorando poco a poco como seres humanos.

El cuarto pilar del Zen Coaching es el **poder del ahora**: Una vez que hemos tomado conciencia, hemos asumido la responsabilidad de nuestro cambio y estamos actuando para lograr ese cambio, necesitamos frenar, quedarnos quietos. El equilibrio de cada persona es único. Cada uno debe buscar su propio ritmo. Sin embargo, la clave del Zen Coaching es avanzar con toda la energía y fuerza interior, y luego quedarse quieto, para conectar con nuestra esencia y regenerar esa fuerza interior. A continuación, volver a avanzar y actuar con nuestro entusiasmo hacia nuestros objetivos, y después volver a pararse. Y así de forma interminable. ¿Por qué?

Muy sencillo. En caso de primar la quietud y la reflexión interior, chocaremos contra el instinto depredador de metas del ser humano. Una persona que no se proponga mejorar, progresar, una meta motivadora, irá convirtiéndose en un vegetal desde el punto de vista emocional y mental, ya que no ejercitará los músculos de la mente, tan necesario como ejercitar los músculos del cuerpo. En el otro lado, si primamos la consecución obsesiva de nuestros objetivos, podemos pagar un alto precio: nosotros. Porque ¿Adónde vamos tan deprisa, tan precipitados? ¿Qué esperamos encontrar al final del camino si no paramos nuestra vida frecuentemente para reflexionar, evaluar y regenerarnos? **Talane Miedaner**, en su maravilloso libro *“Coaching para el éxito”*, decía con razón que *“Muchas veces estamos tan ocupados corriendo detrás de nuestros objetivos, que no damos importancia a la construcción de una base sólida para nuestra vida”*.

Hay una historia fantástica de un monje Zen que siempre andaba con mucha prisa. Se trataba de un alumno muy conocido por su esfuerzo y celo. Meditaba día y noche, sin detenerse ni siquiera para comer, ni dormir. A medida que pasaba el tiempo, fue adelgazando y agotándose más. El superior del templo le aconsejó que fuese más lentamente y que se cuidase más. Pero el alumno no hizo caso de su consejo.

- *¿Por qué corres tanto, qué prisa tienes?* –preguntó el superior.
- *Busco el conocimiento, no puedo perder tiempo* –respondió el alumno.
- *¿Y cómo sabes que el conocimiento va por delante de ti, de modo que tengas que correr muy deprisa detrás de él?...Quizá va detrás de ti, y todo lo que necesitas para encontrarlo es quedarte quieto.* – Contestó el superior.

¿Le recuerda esta historia algo de nuestra frenética sociedad? Estoy seguro de que conoce a muchas personas como el monje precipitado y obsesionado con lograr un resultado. A veces esta obsesión es nuestro principal enemigo.

Por eso, el equilibrio que proporciona el Zen coaching se basa en que el coaching te impulsa hacia tus objetivos, mientras que el Zen atrae tus objetivos hacia ti. ¿Cómo? Si se

para, si conecta con su ser, si se siente equilibrado, curiosamente, empezarán a ocurrir cosas positivas en su vida. Mucha gente dirá: ¡Qué casualidad! o ¡Qué buena suerte he tenido! Le voy a decir algo: yo no creo en la casualidad ni en la suerte. Creo que cuando tenemos un sueño y decidimos actuar para lograrlo con todas las consecuencias, el universo entero se pone de acuerdo para ayudarnos a conseguirlo. Alguien lo llamará Dios, otras personas lo denominan energía, otras el universo, o la fuerza, como dirían en “La guerra de las galaxias”. Es indiferente la creencia religiosa que se tenga, lo importante es que hay un motivo para que suceda cada detalle de nuestra vida. Derivar nuestra vida en la buena o mala suerte es excusarnos, es no responsabilizarnos de nuestra vida.

Por lo tanto, y cerrando el cuarto pilar del Zen Coaching, es vital aumentar nuestra capacidad para vivir el ahora, para disfrutar del presente, para conectar con nosotros. Todo esto puede parecer contradictorio para usted...y realmente lo es. Una vez más le animo a aceptar las contradicciones y las paradojas. Abra su mente a una nueva dimensión, más creativa, menos rígida. Acepte las verdades relativas, la dualidad. Le aseguro que es el verdadero camino hacia un nuevo nivel de pensamiento y desarrollo mucho más poderoso. La gente elige “Blanco o Negro”. Pues bien, yo elijo ambos. Y me parecen igual de verdaderos. Porque realmente son parte de la misma unidad. La dualidad, así, se transforma en una sola unidad. La belleza es lo mismo que la fealdad, el blanco es lo mismo que el negro, la oscuridad igual que la luz.

Antes de entrar y sumergirse en el Zen Coaching, quiero avisarle de algo importante. No es cómodo, ni fácil, ni tampoco es milagroso. Requiere un total compromiso con el crecimiento y la mejora, así como una apertura mental total, ya que muchas de las ideas pueden sonarle absurdas e incluso obvias al principio. Sólo le pido que lo pruebe. Si ha llegado a un determinado nivel en su empresa, en su profesión, en su vida...y no consigue ascender a un nuevo nivel por más esfuerzo y tiempo que le dedica...no pierde nada probando algo nuevo. Quizá entonces consiga resultados nuevos y diferentes.

Decía antes que tampoco es milagroso, porque ante todo la responsabilidad está en usted mismo. No piense que leyendo este libro va a solucionar todos los problemas o desafíos que tiene. Tampoco lo pretendo. Lo que deseo y espero es mostrarle los caminos que hasta ahora no conocía para que usted los explore, si quiere. Esos caminos son muchas veces oscuros, es donde habitan nuestros miedos más profundos. No obstante, esos caminos son los que nos permitirán crecer a un nivel muy superior al que nos encontramos ahora. Sólo afrontando los miedos que todos tenemos dentro, sólo

conviviendo con ellos, conociéndolos e incluso haciéndonos amigos de ellos, podremos sobrellevarlos e incluso hacerlos nuestros aliados para lograr nuestros objetivos.

Como ve, el camino que le planteo recorrer da un poco de susto, pero es apasionante. También puede contemplarlo como el final de la película *“El mago de Oz”*.

Dorothy y sus amigos temían al Mago de Oz. Lo veían como un ser superior de grandes poderes y amenazante, una gran bola de fuego que les hablaba con prepotencia. A pesar de buscarle para solucionar sus problemas, sentían pánico ante su presencia. Sin embargo, al final descubren que el Mago de Oz es en realidad un señor débil y con voz temblorosa, que utiliza efectos especiales y su habilidad como ventrílocuo para amedrentarles. Llega a decirles cuando le descubren: *“Por favor, no me hagáis daño y haré cualquier cosa que me pidáis”*.

Dorothy y sus amigos se quedan asombrados cuando lo descubren y escuchan de su verdadera voz: *“No, estáis equivocados, he estado fingiendo, sólo soy un hombre normal”*.

Nuestros miedos son como el Mago de Oz, simples fuegos artificiales e imágenes inventadas...por nosotros mismos. Cuando los afrontamos con valentía, nos ocurre como a Dorothy y sus amigos: descubrimos que la realidad no es ni mucho menos tan temible como nos la imaginábamos. Por tanto, lo más importante es no tener miedo a tener miedo.

Le invito a descubrir las profundidades del Zen Coaching, y al mismo tiempo las profundidades de sí mismo. ¿Me acompaña en este viaje de descubrimiento y crecimiento fascinante? ¡Entremos!

2. ¿PARA QUIÉN ES?

El Zen Coaching es para usted, que está leyendo esto, y para cualquier persona que quiera cambiar cualquier aspecto de su vida, su trabajo o su empresa. El Zen Coaching es válido y efectivo para lograr cualquier tipo de objetivo, profesional, empresarial o personal. El Zen Coaching es la metodología perfecta para cualquier persona que quiera conseguir un objetivo personal y compatibilizarlo con la capacidad de disfrutar del presente, de vivir con equilibrio y plenitud, de conectar con su ser.

También para empresarios que necesiten herramientas y técnicas para lograr sus objetivos de manera más rápida y eficaz, y que deseen al mismo tiempo disfrutar de un profundo equilibrio vital y aportar algo útil e importante a la sociedad mediante su proyecto empresarial.

Y en tercer lugar, para todos los profesionales que deseen progresar en su carrera sin olvidarse de sí mismos, de su familia y de su vida personal. Sean altos directivos como empleados, el Zen Coaching puede mejorar radicalmente su carrera profesional, y además convertirlo en un proceso divertido de aprendizaje y disfrute personal.

He comprobado, de todas formas, cómo la palabra Zen es aún tabú en el mundo de los negocios. Pero estoy convencido de que dentro de pocos años, puede ser una palabra de moda, una tendencia innovadora dentro del mundo del liderazgo. Y lo digo porque ya estoy empezando a ver signos claros.

Por ejemplo, este año asistí a una conferencia de Carlos Herreros, uno de los más respetados gurús españoles del management y liderazgo. En la conferencia defendía las novedades que la psicología positiva estaba aportando al entorno del liderazgo y management. En concreto, citó algunas aportaciones, como la de fluir con la tarea o vivir el aquí y ahora. Yo le discutí durante la conferencia que estas fueran aportaciones de la psicología positiva, puesto que son conceptos claramente descubiertos, promovidos y practicados desde hace siglos por la filosofía Zen. Sin embargo, la lectura positiva que le di a aquella conferencia fue confirmar que el Zen, aunque disfrazado, está entrando con fuerza en el mundo de la empresa.

Se han publicado, además, varios libros como “El Zen en la empresa” de Francesc Miralles o “Zen Business Administration”, de Marc Lester, que abordan los beneficios del Zen aplicados al mundo empresarial y al mundo del management.

En mi experiencia personal también estoy confirmando este interés, aunque siempre con el camuflaje adecuado, que no deja de ser un poco hipócrita por parte del mundo empresarial. Por ejemplo, a través de mi empresa de coaching ejecutivo Execoach, hemos impartido con gran éxito en varias empresas (incluyendo multinacionales) el curso de dos días “Aumente su productividad sin estrés”, que incluye algunas de las ideas y ejercicios de este libro, basados en la práctica e ideas Zen.

También imparto a menudo talleres de “Gestión del estrés” donde introduzco técnicas y estrategias zen para controlar y eliminar el estrés. Eso sí, camuflado con un lenguaje que el mundo empresarial pueda digerir. Sin embargo, todo esto es cuestión de tiempo, al final acabará reconociéndose claramente y sin ambigüedades los indudables beneficios del Zen aplicados a la empresa.

En cualquier caso, para entender más claramente para qué sirve el Zen Coaching, a continuación le detallo algunos ejemplos de aplicación:

Empresas

- Emprendedores que se sienten estresados porque dedican demasiado tiempo a su empresa, siendo un auténtico “hombre-orquesta”, y no disfrutan de su vida personal ni familiar.
- Grandes empresas que desean implantar una cultura basada en la autoresponsabilidad y la automotivación de sus empleados.
- Empresas que desean descubrir su misión y su visión corporativa para darle un significado a su proyecto empresarial.
- Socios de una compañía que tienen dificultades de comunicación, lo que provoca problemas graves en la rentabilidad de la empresa.
- Directores de departamentos inmersos en un ambiente hostil, que no se comunican entre ellos, perjudicando gravemente el funcionamiento de la empresa.
- Empresas que sufren un alto absentismo laboral y no entienden el motivo.
- Empresas que necesitan retener y fidelizar a sus mejores talentos para ser competitivas.
- Compañías que deseen erradicar el tiempo perdido por los empleados cuando salen a fumar, mediante procesos de zen coaching grupal.

Profesionales

- Líderes que desean profundizar en sus habilidades directivas y en su capacidad de influencia en los demás.
- Profesionales que quieren hacer un cambio importante en su carrera profesional.
- Altos directivos que han llegado a la cima de su carrera, y sin embargo, se sienten vacíos e insatisfechos.
- Directivos que no se sienten capaces de dirigir y motivar adecuadamente a sus equipos.
- Profesionales que deseen darle significado y sentido a su trabajo.
- Cualquier persona que quiera sentirse motivado en su trabajo.
- Ejecutivos recién ascendidos a un cargo de mayor responsabilidad y que tienen miedo a fracasar en su nuevo cargo.
- Técnicos que no están acostumbrados a trabajar en equipo o a dirigir personas y que deben hacerlo por imperativo de su empresa.

- Altos directivos con horarios laborales excesivos, estresados y agobiados por la falta de tiempo para dedicar a su vida personal y familiar.
- Profesionales que quieren potenciar su rendimiento y productividad personal.
- Líderes que desean aumentar su asertividad o eliminar miedos, como el de hablar en público.
- Directivos que necesitan potenciar su inteligencia emocional para progresar en su carrera profesional
- Ejecutivos que quieren potenciar sus técnicas de comunicación.

Particulares

- Mujeres trabajadoras y con hijos que quieren compatibilizar su progreso profesional con la atención a su familia.
- Profesionales recién jubilados que se encuentran ante el vacío de no tener nada que hacer, una vez han abandonado su trabajo.
- Profesionales que han sido despedidos de su empresa y han perdido la confianza en sí mismos.
- Personas que quieran encontrar el sentido de su vida.
- Hombres en la “crisis de los 40”.
- Adolescentes con problemas de identidad, de falta de compromiso, de valores.
- Personas que han perdido a un ser querido y que necesitan afrontarlo y superarlo.
- Padres y madres que necesitan mejorar su comunicación con los hijos.
- Personas que quieren potenciar su autoestima y seguridad en sí mismas.
- Mujeres y hombres que desean reencontrar su espiritualidad perdida.
- Personas con pánicos o fobias.
- Mujeres que desean adelgazar con poco esfuerzo y sin medicamentos.
- Fumadores que quieren dejar el tabaco.

En los talleres de un día de Zen Coaching que he impartido para particulares, los participantes terminan con un gran impulso para cambiar lo que quieren cambiar en su vida o en su trabajo. Es realmente una experiencia extraordinaria, tanto para mí como para los asistentes, ya que desde el principio, cuando nos presentamos, nos abrimos totalmente, con transparencia, y compartimos nuestras emociones, inquietudes, pensamientos y experiencias. Esto hace que el Taller sea muy enriquecedor para todos,

incluyéndome a mí. El clima que se crea es realmente especial e íntimo, y los asistentes, aparte de motivación y responsabilidad, consiguen increíbles niveles de profundización en su autoconocimiento, en sus prioridades, en sus puntos fuertes y sus debilidades.

Cuestionario preliminar Zen Coaching

A continuación, le ofrezco un cuestionario sencillo para que usted mismo evalúe si este libro es para usted. De hecho, quiero que esté totalmente convencido de ello, no quiero que pierda su precioso tiempo. Conteste SÍ o NO a las frases del cuestionario:

1. Quiero lograr mejores resultados en mi empresa, profesión y vida.
2. Deseo disfrutar al máximo de la vida, saborear el presente, los pequeños detalles
3. Quiero desarrollar mi máximo potencial en mi trabajo y en mi vida.
4. Soy una persona inconformista.
5. Me encanta aprender nuevos conocimientos, conceptos y herramientas
6. Estoy dispuesto a cuestionarme mis propias convicciones
7. Estoy preparado para asumir la responsabilidad de mis decisiones.

Si ha contestado NO a más de dos frases, no siga leyendo. No va a servirle de nada leer este libro. De lo contrario, si quiere elevar su vida a un nivel superior de conciencia y claridad, de equilibrio y felicidad duraderas, de éxitos profesionales y personales, no dude que este libro va a ser un apoyo extraordinario para usted.

Cualquier persona tiene metas en su vida. Tal vez no las tenga explícitas o claras en su cabeza. Sin embargo, están ahí. El ser humano siempre anda buscando algo, un objetivo, ya sea sentirse reconocido, o lograr un cuerpo saludable y bonito, o llevar a su empresa a ser líder de su sector. Pero todos tenemos metas, todos queremos conseguir cosas. Somos como depredadores en busca de nuestra presa. Si nos quitan el instinto cazador, es como encerrar a un tigre en una jaula en la que casi no puede moverse. Las consultas de los psicólogos y psiquiatras están llenas de personas que no tienen objetivos motivadores, o que simplemente viven sin objetivos...El resultado es depresión, angustia, ansiedad, sensación de vida sin sentido.

Por tanto, si usted quiere cambiar o mejorar algo de su vida, trabajo, empresa...le aconsejo que siga leyendo: está escrito para usted. Supongo que además ese cambio o

mejora no es fácil, o no le parece fácil a usted (que es diferente) y necesita pautas, ideas, herramientas. Pues bien, en este libro va a encontrar todas ellas.

Así que, sea quien sea, enhorabuena por querer cambiar, aprender y crecer...y gracias por confiar en mí para ser su ayuda, apoyo, guía o despertador.

3. BENEFICIOS ÚNICOS DEL ZEN COACHING

Lo más importante para usted, lector, es sin duda qué beneficios únicos le puede aportar el Zen coaching, y que no pueda aportarle ninguna otra metodología. En este capítulo le especifico todos los ámbitos de aplicación del Zen coaching tanto en empresa como a nivel personal.

A nivel empresarial los beneficios son los siguientes:

- Clarificar las metas y objetivos empresariales
- Definir la misión de la organización, el “Para qué” existe y vive.
- Desarrollar la visión única y exclusiva de la empresa. El cómo.
- Estimular notablemente la creatividad y el pensamiento lateral.
- Mejora de la organización de la empresa.
- Incremento extraordinario de la productividad y motivación de los empleados
- Retención de talentos, evitando la altísima rotación en la empresa actual.
- Asistir a los empleados en los cambios tecnológicos u organizativos
- Desarrollar las competencias de liderazgo de directivos
- Desarrollar equipos de alto rendimiento
- Desarrollo de iniciativas de cambio organizacional de manera sencilla.
- Gestión de la planificación de sucesión para empresas familiares
- Reducción de conflictos
- Mejora de la comunicación y relaciones interpersonales
- Aumento del compromiso y fidelidad del personal
- Reducción de niveles de estrés
- Gestión más eficaz del tiempo.
- Desarrollo de una cultura de confianza y responsabilidad
- Alinear la visión de la empresa con los intereses de los empleados.
- Ayudar a ampliar los niveles de responsabilidad, de iniciativa y creatividad.
- Mejora del clima de trabajo y motivación de empleados
- Fomento de satisfacción del cliente

A nivel profesional, los beneficios podemos enumerarlos en:

- Desarrollo de habilidades de liderazgo de los directivos
- Mejorar la capacidad para gestionar o dirigir equipos.
- Mejorar las competencias organizativas
- Estimular el pensamiento lateral frente al pensamiento vertical.
- Desarrollar nuevas vías de creatividad aplicadas a su trabajo.
- Asegurar el éxito tras un ascenso o nuevas competencias requeridas.
- Mayor satisfacción en el empleo
- Mejora de las técnicas de comunicación
- Reducción de niveles de estrés
- Mejorar las técnicas interpersonales
- Mejorar las técnicas de Presentación
- Aprender a delegar, a gestionar el riesgo con mayor eficacia
- Aumentar la autoestima, confianza y seguridad en sí mismo
- Gestión más eficaz del tiempo
- Resolver problemas de adicción al trabajo: Equilibrio vida/trabajo.
- Desafíos al desarrollo de la carrera profesional
- Clarificar el horizonte profesional o personal
- Aumentar la inteligencia emocional o espiritual.
- Desafío de creencias, pautas de conducta que limitan el desarrollo

En tercer lugar, a nivel personal, los beneficios del Zen coaching abarcan:

- Autoconocimiento y crecimiento personal
- Construir la vida que se desea realmente
- Establecimiento y logro de objetivos personales, a corto o largo plazo
- Clarificación de elección de carrera o profesión
- Potenciación de la autoestima y seguridad en sí mismo
- Encontrar un propósito o finalidad de la vida
- Aumentar la inteligencia emocional o espiritual.
- Mejorar el equilibrio vida/trabajo
- Incremento de calidad y cantidad de tiempo de ocio
- Mejorar la forma de educar a los hijos.
- Mejorar las relaciones sociales

- Reducción de niveles de estrés
- Gestión más eficaz del tiempo
- Clarificación de valores personales
- Enfrentarse con éxito a situaciones difíciles: exámenes, entrevistas,
- Extraordinaria motivación en la vida y trabajo.
- Mejora de comunicación con la pareja, familiares, compañeros de trabajo.
- Afrontar con éxito transiciones personales y cambios importantes.
- Mayor satisfacción, mayor diversión, mayor felicidad.
- Potenciación de la salud y bienestar (dejar de fumar, adelgazar...)
- Resolución de problemas financieros/planificación económica

En líneas generales, el Zen Coaching es una metodología totalmente nueva y revolucionaria que funde los beneficios del coaching con la magia de la filosofía Zen.

El principal y gran valor único es que permite compatibilizar el logro de los objetivos deseados con el disfrute del presente. Quizá le parezca imposible, o como mínimo, tremendamente difícil. En nuestra sociedad frenética, vamos a toda velocidad, tenemos infinidad de actividades a lo largo de un día, trabajamos demasiadas horas, empleamos demasiado tiempo en ir y volver de casa a la oficina, incluso los fines de semana los dedicamos en ocasiones a seguir trabajando, a nuestra familia la vemos mucho menos de lo que quisiéramos, y nosotros mismos nos cuidamos muy, muy mal.

¿Esta es la vida que queremos vivir? Si somos empresarios, ¿No nos queda otra alternativa a trabajar como mínimo 12 horas al día para sacar adelante nuestro proyecto empresarial? ¿Qué es más importante, nuestros objetivos o nosotros mismos? ¿Adónde vamos con esta alocada vida llena de estrés e insatisfacción? O mejor dicho, ¿Para qué estamos viviendo esta vida? Son preguntas que le invito a hacerse desde ya. No se preocupe si no encuentra respuestas inmediatas...siga preguntándose durante días, o semanas. Cuando su cerebro esté preparado, le dará la respuesta.

A pesar de todos estos mensajes negativos, le aseguro que es posible e incluso divertido adentrarse en el camino de aprendizaje que supone el Zen Coaching, y lograr lo que queremos sin deteriorarnos.

Después de la lectura de este libro, tendrá en su mano herramientas e ideas prácticas para conseguir establecer y planificar sus metas, clarificar sus valores, descubrir el propósito de su vida, elaborar un plan de acción eficaz para lograr esas metas.

En paralelo, con el Zen Coaching empezará a saber cómo parar el ritmo de su vida, relativizar y cuestionar la mentalidad occidental, desarrollar el pensamiento lateral y la capacidad de vivir el “aquí y ahora”, conectar con su centro y equilibrar su mente.

Espero y deseo que el Zen coaching le aligere de equipaje y le haga volar más alto, como los globos que necesitan soltar lastre para elevarse más y más alto.

El éxito personal, profesional, empresarial están a su alcance...y esto no significa que deba olvidarse de sí mismo ni de su familia, o dedicarle el tiempo que desea a sus aficiones favoritas, a viajar...en suma, a disfrutar realmente de la vida. Al contrario, podrá volver a conectar con su ser más profundo, aquel que en alguna ocasión ha dejado abandonado por las circunstancias y obligaciones de su vida, del día a día... teniendo una vida equilibrada y llena de disfrute personal. ¿Cree que es un milagro? No, no lo es.

El Zen Coaching no hace milagros, aunque en ocasiones lo parezcan. Simplemente estamos llenos de cosas que nos dejan ciegos. Hay una historia zen que cuenta que un maestro japonés recibió la visita de un profesor de universidad, que venía a informarse acerca de la filosofía Zen. El maestro le sirvió el té. Una vez colmada la taza de su huésped, en lugar de detenerse, siguió vertiendo té en la taza con toda naturalidad.

El profesor contemplaba la escena asombrado hasta que al fin no pudo contenerse más y dijo:

- *¡Ya está ya llena hasta los topes! ¡No siga, por favor!*

Entonces, el maestro, tranquilamente, dejó la tetera y le dijo con voz pausada:

- *Como esta taza, está usted lleno de sus propias opiniones y presuposiciones ¿Cómo podría enseñarle lo que es el Zen a menos que vacíe primero su taza?*

Igual que aquel maestro, le pido que se “vacíe”, que deje fuera todas las asunciones o presuposiciones que tenga sobre usted mismo, sobre la vida y la muerte, sobre el éxito, el dinero, el poder, el amor, las personas, el mundo, la existencia. Déjelo atrás, suéltelo todo, olvídelo, pase página. Es la única forma de que tenga una total apertura de miras hacia todo lo que va a leer en este libro.

Porque este libro es una nueva página en su vida, donde todo es nuevo. Todo lo que creía sobre la vida déjelo aparcado, en hibernación. Cuestiónese desde este mismo momento todas las “verdades” de su vida o empresa. No quiero decir que todas sus ideas y convicciones no valgan para nada. Estoy convencido de que, sea quien sea usted, si está leyendo este libro, es una persona brillante y con éxito. Lo que quiero es que acceda a un nivel aún más alto del que ha llegado. Quien piense que ya sabe todo lo que necesita y que es perfecto y maravilloso, en realidad es un perfecto ignorante. La vida es un eterno

aprendizaje, y aunque hayamos logrado altas cotas de éxito en nuestra vida, trabajo o empresa, siempre hay posibilidad de escalar un nivel superior. Y para eso, siempre hay que replantearse las cosas de una manera diferente. **Elisabeth Kübler-Ross**, en su maravillosa autobiografía *“La rueda de la vida”*, escribía: *“La vida es como ir a la escuela. Recibimos muchas lecciones. Pero cuanto más aprendemos, más difíciles se ponen las lecciones.”*

Pues bien, le propongo que “vacíe su taza” antes de continuar leyendo...

4. LAS 10 CLAVES

He resumido en 10 claves principales la esencia del Zen Coaching. Son las siguientes:

1. Tome conciencia
2. Salga de su zona de confort
3. Acepte lo que “es”.
4. Márquese metas gigantes y motivadoras
5. Dé pasos pequeños y constantes con el Kaizen.
6. Viva aquí y ahora.
7. Asuma su responsabilidad
8. Valore su tiempo y hágase dueño de él.
9. Desafíe sus creencias limitadoras
10. ¡Actúe, no piense!

Vamos a explicar cada una de ellas brevemente, independientemente de que se desarrollan de forma muy amplia a lo largo de los siguientes capítulos.

1. Tome conciencia

La filosofía Zen tiene un elemento paradigmático: la autoconciencia. Se trata del hecho de ser plenamente conscientes de nuestro cuerpo, de nuestros pensamientos, de nuestras emociones, de nuestras sensaciones, incluso de las más pequeñas, como un soplo de suave brisa en nuestras mejillas. De hecho, la práctica de la meditación es el ejercicio de la conciencia. Ser conscientes de quienes somos, de cómo actuamos, de qué sentimos, de cómo nos movemos, es el primer e imprescindible paso para el crecimiento. Si no tomamos conciencia de todo ello, nunca sabremos el alcance de nuestro enorme potencial, y tampoco conoceremos lo que podemos mejorar. El ejercicio de la conciencia es uno de los mayores regalos que ha hecho la filosofía zen a nuestra sociedad occidental.

2. Salga de su zona de confort.

Otro elemento fundamental es saber que todos tenemos nuestra particular zona de confort. Todos. Y la zona de confort nos va matando lentamente. Hay una parte de nosotros que nos dice: “No lo hagas”, “no merece la pena”, “vas a fracasar”, “no te arriesgues”, “estás bien como estás”...y frases parecidas que nos invitan a no crecer, a no aprender, a no estar realmente vivos. Debemos salir de la zona de confort para elevarnos a los más altos niveles de nuestras capacidades y potencial.

3. Acepte lo que “es”.

Es difícil aceptar como vienen las dificultades y obstáculos que nos encontramos en nuestra profesión, proyecto empresarial o en nuestra vida personal. Es difícil aceptar a los demás tal y como son, con sus características particulares, con sus defectos y virtudes. Es muy difícil aceptarnos a nosotros mismos, sin juzgarnos, tal y como somos. Sin embargo, y aunque parezca paradójico, es el inicio de cualquier cambio profundo y duradero. La aceptación del presente es la clave para abordar nuestras metas más lejanas.

4. Márquese metas gigantes y motivadoras.

Aunque parezca una contradicción, no lo es. Es compatible aceptar completamente quienes somos y plantearnos un cambio profundo de crecimiento. Es compatible aceptar la situación actual y ponerse en marcha para conseguir alcanzar nuestras metas. Por eso, y para que la motivación por cambiar sea total y apasionada, debemos marcarnos metas importantes, metas grandes y ambiciosas, metas que nos motiven profundamente.

5. Dé pasos pequeños y constantes.

El cambio radical y brusco es válido, pero es mucho más complicado de lograr. Hay momentos en que realizamos ese tipo de cambios drásticos, normalmente porque hemos llegado a un nivel de desesperación y hundimiento que la propia supervivencia nos obliga a dar ese paso. Sin embargo, la estrategia contraria, la de dar pasos pequeños y constantes en dirección a lo que queremos lograr tiene muchas más probabilidades de alcanzar el éxito. El Zen Coaching normalmente no exige cambios bruscos, sino al contrario. Se basa en la mejora constante e interminable. Enlazando con el punto anterior, podría resumirse en la frase: *“Piensa en grande, actúa en pequeño”*.

6. Viva aquí y ahora.

Este punto es otra de las grandes aportaciones del zen a nuestra sociedad frenética. Parece que no tenemos tiempo para nada, y especialmente nos falta tiempo para dedicar a las cosas más importantes. Entrenar la capacidad para vivir aquí y ahora es de un valor inapreciable tanto en el mundo empresarial como el personal. Una vez más, puede surgir la duda de si es compatible con el hecho de marcarse metas de cara al futuro. La respuesta es sí. Una vez se ha marcado un objetivo, lo único que puede hacer es trabajar en el presente, porque el futuro no existe. Tampoco existe el pasado. Sólo existe el presente, porque incluso cuando haya llegado a la meta, en ese preciso instante, también será presente, y deberá disfrutar de ese momento, igual que debe tener la capacidad de disfrutar de cada detalle, de cada instante del camino hacia su meta.

7. Asuma la responsabilidad.

Tomar el control y la responsabilidad sobre nuestro trabajo, sobre nuestra empresa o nuestra vida es muy poco frecuente. Huimos de ello. No queremos asumirla porque es más cómodo culpar al gobierno, a la empresa, a un compañero que trabaja menos horas que nosotros o a un jefe inútil que no sabe dirigir el departamento. Siempre estamos “echando balones fuera”, desplazando la responsabilidad de nuestra vida en otros, en las circunstancias, en la suerte. Para conseguir todo lo que deseemos en la vida, debemos asumir la responsabilidad de nuestros actos.

8. Valore su tiempo y hágase dueño de él.

El tiempo es uno de los mayores tesoros que tenemos. Necesitamos tiempo para pensar estratégicamente en nuestra empresa, tiempo para disfrutar de nuestra familia, tiempo para aprender nuevas herramientas y estrategias personales y profesionales, tiempo para nuestras aficiones y pasiones, tiempo para descansar. Y lo cierto es que siempre nos estamos quejando de que no tenemos suficiente tiempo. El tiempo es oro porque es limitado. Tenemos un tiempo definido desde que nacemos hasta que morimos, y tenemos que aprovecharlo al máximo. ¿Cómo? En primer lugar, optimizándolo para sacar el mayor aprovechamiento del mismo. En segundo lugar, dedicando la mayor parte a nuestras prioridades. Ambos elementos configuran lo que yo llamo “ser dueño de su tiempo”.

9. Desafíe sus creencias limitadoras.

Cuestionar todo lo que nos han enseñado desde que somos niños, relativizar las opiniones generalizadas y desafiar nuestras creencias negativas puede cambiar totalmente nuestra vida y el rumbo de nuestra carrera profesional. Las creencias se crean en la mente de cada uno, no son reales. Tampoco existe una realidad, sino millones de realidades en función de la visión y las creencias de cada individuo. La cuestión es si esas creencias nos potencian para lograr nuestros objetivos o nos limitan. Las creencias están en un nivel más profundo de nuestra conciencia, y están fuertemente ancladas en nuestro cerebro. Sin embargo, cualquier creencia puede derrumbarse, precisamente porque ha sido creada en base a referencias más o menos sólidas. Si a nuestro cerebro le proporcionamos referencias sólidas de la creencia opuesta, y ponemos en cuestión la solidez de las referencias de la creencia negativa, tendremos la posibilidad de cambiar una creencia limitadora por otra potenciadora. Le aseguro que si comprende e interioriza este concepto, prácticamente nada de lo que quiera se le podrá resistir.

10. ¡Actúe, no piense!

Cuando se ha tomado conciencia, se han desafiado las creencias negativas, cuando se tiene el conocimiento y la información. ¿Qué es lo que nos queda? Hay un vacío enorme entre todo esto y la verdadera consecución de nuestras metas: la acción.

Seguro que usted ha conocido o conoce a mucha gente que sabe que tiene que cambiar un mal hábito, una conducta, algo que no le satisface en su vida. Saben los grandes beneficios que obtendrían si cambiaran. Seguro que muchas de esas personas, incluso, saben cómo cambiar ese aspecto de su vida o ese comportamiento. Y sin embargo, ¡No lo hacen! Es sorprendente, pero el gran obstáculo de millones de personas es ese vacío entre el conocimiento y la acción. Es un agujero invisible adonde van todas las buenas intenciones, todas las decisiones débiles, toda la información de la que disponemos. En suma, todo eso no sirve de nada si no lo ponemos en acción. Por eso, en un determinado instante, una vez sopesados todos los pros y contras, una vez conocida la necesidad de cambio, debemos lanzarnos y actuar sin pensar.

Si quieres adquirir el libro completo, puedes hacerlo en las librerías de toda España o a través de la web de la editorial, en el link:

<http://www.diazdesantos.es/libros/carril-javier-zen-coaching-un-nuevo-metodo-que-funde-la-cultura-oriental-y-occidental-para-potenciar-al-maximo-tu-vida-profesional-y-personal-L0000410004025.html>