



Viviane Launer

Master Coach Certificada por la Federación Internacional de Coaching (ICF)

Fundadora y Presidenta de esta asociación en España que cuenta con más de 7.000 coaches en todo el mundo.

Coach individual de directivos y managers y facilitadora de grupos de dirección. Acompaña personas, grupos y organizaciones en procesos de cambio con una experiencia en este campo superior a 20 años.

Licenciada en Ciencias de la Educación, cursó un Master en la Escuela Europea de Negocios (EAP) en París.

Formada en PNL por uno de sus fundadores, John Grinder, ha asistido a diferentes seminarios en organismos especializados en el Cambio.

Antes de ser Coach ejerció en el ámbito de la formación en dos empresas industriales y multinacionales: Renault y Thales (ex Thomson).

Trabajó en diferentes consultorías para el desarrollo profesional de ejecutivos en transición de carrera y en 1987, creó en Francia su primera empresa.

Reside en España desde 1996 donde es pionera en el mundo del coaching creando su propia actividad bajo la marca **Coaching & Development**.

Es la primera Coach certificada como Master Coach por la International Coach Federation (ICF) con más de 4.000 horas de experiencia en coaching.

Participa activamente en diferentes grupos internacionales de coaches así como en diferentes conferencias europeas de ICF.

Es invitada regularmente a programas de radio y televisión para hablar sobre el Coaching.



Magda Galvez: ¿Cómo define la ICF el coaching?

Viviane Launer: El Coaching consiste en una relación profesional continuada que ayuda a obtener resultados extraordinarios en la vida, profesión, empresas 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 está dispuesto a hacer para llegar a donde le gustaría estar en el futuro, siendo consciente 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.

M.G.: Cuántas especialidades de coaching existen y cuales son.

V.L.: Básicamente dos; el que está centrado en el área personal del cliente y el que lo hace en el área profesional. En Estados Unidos, como consecuencia del grado de madurez, el mercado está evolucionando hacia una especialización de la oferta. Por ejemplo, podemos encontrar coaches especializados en: mejorar la prosperidad, las relaciones interpersonales, la espiritualidad, facilitar las transiciones o relevos generacionales en empresas familiares, coaching de equipos de trabajo, de consejos de dirección, para políticos, etc.

“En cada sesión, el cliente elige el tema de conversación mientras el coach escucha y contribuye con observaciones y preguntas”

M.G.: ¿Nos puedes definir las etapas de un proceso de coaching?

V.L.: Antes que nada tenemos que definir lo que el cliente quiere obtener como resultados. Se hace un “contrato”.

En cada sesión, el cliente elige el tema de conversación mientras el coach escucha y contribuye con observaciones y preguntas. El coach con su presencia y su técnica permite al cliente la toma de conciencia y el ver las cosas con otra perspectiva motivándole para actuar.

Se evalúa en cada sesión y después del proceso, el resultado de las acciones emprendidas y esto crea aprendizaje.

En base a lo anterior podemos señalar que en la mayoría de intervenciones las etapas son: el análisis de la demanda, la redacción del contrato, el desarrollo del proceso, la evaluación final y cierre del proceso.



M.G.: ¿Cuál es tu opinión sobre el coaching virtual?

V.L.: A mi personalmente, en el coaching virtual me falta información visual y contacto. En función de las circunstancias utilizo internet y/o el teléfono pero una vez creada la relación con el cliente. Algunos de mis colegas proponen exclusivamente servicios de “coaching virtual” y con buenos resultados. Para esto es necesario utilizar técnicas apropiadas y creo que sobre todo te tiene que gustar, tienes que sentirte a gusto en este canal.

“La ICF es la primera asociación internacional de coaches profesionales”

M.G.: ¿Qué es la ICF?

V.L.: Es la Internacional Coach Federation que fue creada en 1995 en Washington. Es la primera asociación internacional de coaches profesionales y está en el origen del reconocimiento y de la profesionalización del coaching en los USA, Asia, Australia y Europa. Actualmente somos más 7.000 coaches en 32 países.



Viviane Launer

M.G.: ¿Por qué una Federación Internacional?

V.L.: Por que la internacionalización de las relaciones es una realidad para muchas organizaciones y esto hace que cada vez mas los coaches nos movamos en un contexto internacional; cada vez más las empresas necesitan contar con coaches referenciados a nivel internacional.

Además el hecho de pertenecer a una federación internacional con una experiencia de más de doce años, aporta a sus socios información, estudios y la posibilidad de participar en reuniones y grupos de trabajo de nivel internacional. Esto es muy útil para nosotros ya que no empezamos de cero.

Tenemos también un servicio de referencias a nivel internacional (coach referral service) que permite a los clientes encontrar el coach adecuado a sus necesidades.



M.G.: ¿Para qué crear la ICF en España?

V.L.: Para fomentar, apoyar y preservar la profesión del coaching en España y para desarrollar y mantener los estándares y las actividades de nuestra profesión a nivel nacional.

Queremos también salvaguardar un código de ética de la profesión y ofrecer un foro de intercambio a los coaches a nivel nacional e internacional.

M.G.: ¿Cuáles son los objetivos de ICF España?

- Desarrollar la práctica del coaching cumpliendo con altos estándares de calidad
- Representar a los miembros de la asociación ante organismos profesionales o públicos así como en la prensa, radio y televisión
- Informar a sus asociados sobre la vida del coaching, sus prácticas, su evolución e innovaciones a escala internacional
- Reflexionar sobre el coaching y su futuro
- Poner en contacto a coaches de diferentes países y culturas
- Otorgar una certificación según normas internacionales
- Ser el partner privilegiado de empresas, escuelas con el fin de favorecer la integración del coaching como herramienta de RRHH
- Promover activamente la difusión y el conocimiento del coaching entre clientes potenciales (empresas y clientes privados) en España.

M.G.: En algunos países de Europa como Italia ya está constituida la ICF. ¿Son importables estas experiencias?

V.L.: Si miramos Europa, el Reino Unido es quien cuenta con la mayoría de miembros, le sigue Francia y Suiza. Escandinavia es la región pionera. Las ICF de cada país europeo poseen la misma estructura que ICF mundo y las comisiones se apoyan en los recursos de sus homólogos.

En Europa los diferentes “chapters” trabajamos juntos con el fin de compartir recursos, tomar decisiones, organizar eventos...Tenemos muchos proyectos, aunque nos falta tiempo para realizar todo lo que nos gustaría. Hay que pensar que somos todos voluntarios y profesionales con sus obligaciones y negocios. En los “chapters” ya establecidos y organizados se puede retribuir económicamente a algunas personas que se ocupan de tareas administrativas y de organización.

En España somos todavía jóvenes, hemos nacido en enero de este año y estamos viendo como ofrecer el mejor servicio posible a nuestros asociados. Ya hemos organizado encuentros, conferencias etc. y tenemos planificado organizar y participar en muchas más actividades.



“En general nuestros asociados suelen ser profesionales relacionados con la formación, la consultoría y la dirección y desarrollo de personas”

M.G.: ¿Cual es el perfil general de sus asociados?

V.L.: En general nuestros asociados suelen ser profesionales relacionados con la formación, la consultoría y la dirección y desarrollo de personas. La mayoría de ellos son coaches con mayor o menor experiencia y también están los que tienen la intención de serlo a corto medio plazo.

M.G.: ¿Qué ofrece ICF a sus asociados?

V.L.: Pertenecer a la asociación de coaches que es la referencia a nivel mundial tiene muchas ventajas. En nuestro caso, como delegación Española, las vamos plasmando poco a poco en nuestra oferta de servicios.

Ofrecemos a nuestros socios, encuentros, un ciclo de conferencias (tenemos la intención de organizarlas de forma sistemática cada 15 días en Madrid y en Barcelona). La posibilidad de contactar con escuelas de coaching reconocidas, conocer a otros coaches, compartir experiencias, acceder a artículos y trabajos relacionados con nuestra profesión, talleres monográficos, información y servicios on-line a través de nuestra página WEB, servicio de referencias y unos principios éticos que guían nuestra actuación y se constituyen en un código deontológico.

Aunque nos hemos constituido formalmente a primeros de este año estamos trabajando para ofrecer un paquete de valor cada vez más atractivo para nuestros asociados.

Finalmente destacar que el hecho de actuar como delegación o chapter de la mayor asociación de coaches a nivel mundial, nos otorga el privilegio de acceder a multitud de recursos e información actualizada que podemos compartir con nuestros asociados.

M.G.: ¿Qué ventajas tiene para un cliente, contratar a un Coach miembro de ICF?

V.L.: Ser un miembro activo de ICF conlleva invertir tiempo, dinero y energía, en el propio auto-desarrollo como coach. Podemos afirmar que nuestros asociados, por lo general, suelen ser personas comprometidas con su profesión.

Ser miembro de ICF también pasa por abrazar un código deontológico que promueve el buen ejercicio de la profesión. Nuestro comité de ética vela por su cumplimiento y los estatutos contemplan la expulsión de aquellos asociados que incumplan las normas legales, estatutarias o del código deontológico.

Todo lo anterior no garantiza el éxito de un proceso, sin embargo, puede ayudar a generar confianza y facilitar la decisión en base al valor que el cliente le atribuya a todo lo anterior.



M.G.: Como Presidenta de ICF ¿qué pasos aconsejas seguir para contratar a un Coach?

V.L.: Contratar un coach en función de las necesidades específicas del proyecto: coaching individual, coaching de equipos, implantación de una política y programa de coaching... Las habilidades y experiencia necesarias para cada misión pueden ser diferentes.

Entrevistar a los candidatos para informarse sobre su actividad profesional, formación, experiencia como coach y solicitar referencias de clientes.

M.G.: ¿En qué puede beneficiar a un directivo contratar los servicios de un Coach?

V.L.: Un proceso de coaching ayuda a las personas a pasar de una situación actual a otra deseada generando una lista de alternativas de actuación, desafiando las creencias limitantes, los obstáculos y las interpretaciones que no son útiles.

Si nos basamos en lo anterior, la lista de aplicaciones y beneficios del coaching podría ser interminable. Por poner algunos ejemplos, señalaremos algunas situaciones en las que el coaching aporta valor al directivo:

- En el desarrollo de alguna competencia profesional.
- En la mejora de las relaciones interpersonales.
- En la resolución de problemas y toma de decisiones.
- Con personas que son promocionadas o van a serlo en breve.
- Facilitar relevos generacionales en empresas.
- En la mejora del autocontrol del directivo.
- En el desarrollo de su liderazgo.
- En la mejora de la gestión del rendimiento de su equipo.
- En la mejora de su propia auto motivación.

“La cultura del coaching apuesta por una evolución del rol del “jefe” hacia el de “facilitador o entrenador”



M.G.: ¿Cuáles son los beneficios que obtiene una organización al adoptar una “cultura de coaching”?

V.L.: El coaching puede ayudar a las organizaciones básicamente de dos formas:

1. Cuando los directivos llevan a cabo procesos de mejora con coaches externos, (es lo que suele ocurrir cuando se trata de la alta dirección), podemos incluir todos los beneficios arriba mencionados.

2. Cuando los directivos son formados en coaching, aumenta notablemente su capacidad para desarrollar el potencial de sus colaboradores y eso se traduce en una mejora del rendimiento del equipo.

La cultura del coaching apuesta por una evolución del rol del “jefe” hacia el de “facilitador o entrenador”. Los valores que importan son la confianza, la honestidad, el aprendizaje, la comunicación asertiva, fomentar la responsabilidad e implicación del colaborador, hacerle participar, reconocerle, romper las rutinas y recuperar la ilusión, etc. Todo lo anterior impacta positivamente en:

- a. Las relaciones directivo-colaborador.
- b. El clima laboral de la empresa.
- c. La grado implicación y el rendimiento del colaborador.
- d. El sentido de autorealización y la autoestima del colaborador.

M.G.: ¿Cuáles son los servicios de coaching más demandados por el mercado?

V.L.: Acompañar promociones, mejora de las relaciones y desarrollo de competencias.

“La previsión sobre la evolución del coaching en España es excelente”



M.G.: Para finalizar, ¿cómo auguras la evolución del coaching en España?

V.L.: La previsión sobre la evolución del coaching en España es excelente. El nivel de interés que ha suscitado en personas y organizaciones es muy alto y esto se traduce en un incremento de la demanda de información, formación y servicios exponencial. Podemos poner nuestra atención en las empresas que ofrecen formación, en las consultoras, en el número de artículos publicados sobre coaching en revistas especializadas o en la prensa, en la información disponible en internet y en cualquiera de las áreas señaladas el crecimiento de estos últimos años, ha sido verdaderamente espectacular.

Entiendo que si desarrollamos la práctica del coaching cumpliendo con altos estándares de calidad y velamos por los aspectos relacionados con la ética de nuestra profesión, el coaching va a estar presente durante muchos años en nuestra sociedad.

M.G.: Gracias por estas aportaciones que nos han permitido conocer qué es ICF-España (International Coach Federation)

Magda Galvez
Portal del Coaching