

MANEL REYES, EL COACH

AUTOR DEL LIBRO DE AUTOAYUDA "SALTA TU SOMBRA" (EDITORIAL PEARSON), LA TRAYECTORIA DE MANEL REYES HA SEGUIDO UNA EVOLUCIÓN ASCENDENTE EN EL MUNDO DEL TRAINING, DEL TRABAJO EN EQUIPO Y DEL LIDERAZGO. COMO PARTE DE LA DIRECCIÓN DE MRC, POR LOS SEMINARIOS DE ESTE COACH HAN PASADO CIENTOS DE EJECUTIVOS Y GRUPOS. A CAMBIO HAN OBTENIDO LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA ALCANZAR METAS Y SUEÑOS. PSICÓLOGO Y VENDEDOR DE VOCACIÓN, NOS DA EN ESTA ENTREVISTA LAS CLAVES PARA APROVECHAR Y SACAR TODO EL PARTIDO AL TALENTO EN EL ÁMBITO LABORAL.

TEXTO A. RUBIO FOTOGRAFÍA CARLOS MONTOYA





¿A qué se dedica MRC Internacional Training, empresa de la que es socio y director?

Nos dedicamos a ayudar a las empresas a conseguir sus sueños, trabajando con el principal activo con que cuentan que son las personas. En un mundo tan competitivo y vertiginoso como el que vivimos es importante que las compañías se rodeen de los mejores recursos, y evidentemente, de los mejores profesionales. Si además cuida y promueve que la relación que se establece entre ellos sea fluida aumentan considerablemente sus posibilidades de negocio. En MRC entrenamos actitudes y comportamientos que mejoran la comunicación, el trabajo en equipo, la cooperación, la atención al cliente, el liderazgo y las ventas.

Se puede decir que MRC es pionero en España en el campo del entrenamiento directivo, del liderazgo y trabajo en equipo, desde que comenzara su actividad en 1988 ¿cuántas personas o coaches han pasado por sus manos?

Fuimos pioneros en comprender que los profesionales necesitan menos formación y más entrenamiento, dicho de otro modo, menos teoría y más herramientas prácticas. Nuestra metodología y nuestra forma de entrenar funciona porque no nos dedicamos a enseñar, sino que ayudamos a descubrir fortalezas y debilidades, para que cada persona se ponga su propio reto de mejora. Es muy complicado dar una cifra exacta de cuántas personas hemos entrenado, pero con toda garantía podemos hablar de miles

Uno de sus eslogans es que se comprometen a reintegrar el dinero “si el grado de satisfacción de los clientes no es el adecuado”. En todos estos años no ha habido ningún cliente insatisfecho... ¿cuál es su sistema?

Son muchos los factores que han contribuido a este éxito, pero creo que los principales son que disponemos de un gran equipo y que nos divertimos mucho trabajando. Nuestros clientes notan esa pasión y dejan de considerarnos proveedores para convertirnos en aliados. ¿Cómo vas a estar insatisfecho con alguien que te ayuda a alcanzar un sueño?

¿Diría que el coaching ejecutivo es una herramienta fundamental que garantiza el cambio de actitudes, el desarrollo de empresas y la alineación a la estrategia?

Todas las empresas viven realidades terriblemente endogámicas y esto hace perder la perspectiva por estar demasiado cerca del día a día. El coaching ejecutivo ayuda a tomar distancia de las situaciones para identificar y valorar nuevos enfoques. Es una herramienta fundamental para todo directivo que entienda que no se pueden conseguir resultados distintos haciendo las mismas cosas. Un buen coach puede ayudar a ver una oportunidad a alguien que sólo consigue ver una amenaza.

¿En el mundo de los negocios actual sólo aquellas empresas que estén comprometidas a innovar son las que podrán mantenerse competitivas en el mercado?

Nosotros decimos que “el que deja de mejorar deja de ser bueno”.

Hábleme de su trayectoria...

Hijo de familia trabajadora y el mayor de tres hermanos. Educado con valores como el respeto, la constancia y el esfuerzo. Y sobre todo con la idea de que en esta vida, si quieres algo, tienes que arriesgar.

Por ejemplo...

Trabajando y estudiando desde los diecisiete. Haciendo de comercial a comisión. Escapándome del trabajo para asistir a clase en la universidad. Estudiando los fines de semana y por las noches. Es por todo este trajín que como en realidad no se lo que soy me declaro psicólogo de formación y vendedor de vocación. Actualmente socio-director de una pequeña gran compañía y dedicado a ayudar a las personas a sacar lo mejor de si mismas y de quienes les rodean. Bonito ¿verdad?

¿Cómo se consigue fluidez y éxito en el trabajo en equipo?

Conseguir un equipo de alto rendimiento requiere tiempo, pero como vivimos en la cultura de la “inmediatez” perdemos interés en aquello que no produce resultados instantáneos. Cuando se pretende empezar a trabajar en equipo, siempre hay momentos en los que se tiene la sensación de estar perdiendo el tiempo y que lo conseguido se podría haber logrado sin haber involucrado a tantas personas. Cuando los componentes del grupo se preocupan por conocerse mejor, entienden la discrepancia como riqueza, tienen una actitud de cooperar y no competir, saben gestionar correctamente sus emociones para favorecer la empatía, comunican de manera fluida y sin temor sus puntos de vista. Cuando todo esto ocurre, empiezan a ser un equipo.

Un caso muy común: directivo o empresario de éxito que no permite que su equipo demuestre sus valores ¿estaríamos ante un buen ejecutivo?

El mundo empresarial está lleno de directivos que, consciente o inconscientemente, no permiten que sus colaboradores demuestren su talento. Los motivos casi siempre derivan de los miedos o inseguridades propias ante la pérdida de estatus, esferas de poder o escenarios de control... Un buen directivo sabe que su prestigio se nutre de la demostración de que su equipo destaca y no le da miedo que se demuestre talento pues entiende que su misión principal es gestionarlo adecuadamente.

Cinco claves para aprovechar el talento de las personas...

Confianza en el equipo, potenciar puntos fuertes más que corregir defectos, hablar poco, escuchar mucho y hacer buenas preguntas.

En general, la gente que pasa por un curso de coaching asegura que no sólo les abre la mente sino que experimentan un cambio con respecto a sus vidas ¿dónde está el truco?

El truco no existe, las cosas no suceden por arte de magia sino porque alguien las provoca. Los entrenadores también somos entrenados para hacer bien nuestro trabajo. Cuando ayudas a alguien a que descubra que no es tan bueno como cree, empieza a aparecer la persona que se esconde tras el directivo. Este es el inicio de la voluntad de mejorar.

¿Cuál es la primera frase que le dice a un grupo o un alumno al comenzar uno de sus seminarios?

El primer mensaje con que recibo siempre es una sonrisa

¿Dígame, sin pudor, cuál ha sido su mayor triunfo en el terreno del coaching?

Una vez me llamó la esposa de un directivo a quien yo había entrenado para agradecerme que su marido, desde el proceso de coaching, la trataba mucho mejor.

En palabras del escritor francés André Gide: “La satisfacción es la única señal de la sinceridad del placer”. Una llamada de ese tipo es una muy buena señal...

Mi mayor triunfo es cuando las personas me dicen que les he ayudado profesionalmente pero sobre todo personalmente.

En su libro, *Salta tu sombra* (editorial Pearson), recientemente publicado y co-escrito con Manuel Tallada, cuenta la vida de cuatro personajes que no se conocen de nada, y sin embargo, tienen un nexo en común: nunca se han revelado ante una imposición y jamás tomaron ninguna decisión importante. ¿Qué hacen estos cuatro individuos para cambiar?

Es común encontrar personas insatisfechas con la vida que llevan que no se atreven a hacer nada para cambiar su situación. Los cuatro protagonistas de *Salta tu sombra* han vivido con la comodidad que supone no tomar decisiones ni asumir riesgos. Siempre se han dejado llevar y han vivido una vida prediseñada para ellos con la mejor de las intenciones. El genero humano necesita llegar a un punto crítico en la vida para tomar una decisión de cambio. Ellos llegan a ese punto.

Es un volumen realmente interesante que habla más de la vida, y no tanto del trabajo ¿Por qué el título de *Salta tu sombra*?

La sombra simboliza el miedo, representa nuestro lastre, nos mantiene aferrados a la tierra por los pies obligándonos a permanecer en lugares donde todo está bajo control. Saltar la sombra es la metáfora del atrevimiento, del riesgo, de romper la rutina, de ver la botella medio llena cuando la estás viendo medio vacía, de tomar el control de tu vida, de actuar en lugar de quejarte...

Volviendo al campo del entrenamiento ¿Recomienda a sus directivos que disfruten de su tiempo libre para una mejor consecución del trabajo?

Precisamente conversando con un amigo me habló de un seminario para directivos al que había asistido en New York. Le sorprendió que los tres primeros mensajes que se transmitieron fueron que un buen líder cuida su salud y cuida su familia y procura ser feliz. Estoy totalmente de acuerdo con la afirmación que sin equilibrio personal no existe armonía profesional. Muchos directivos trabajan demasiado y se cuidan poco. Esto les acaba convirtiendo en malos jefes.

¿Cuáles son sus hobbies?

Tengo varios, sobre todo me gusta construir cosas con mis manos y esto me ayuda a relajar la mente me gusta disponer de un espacio y convertirlo en un lugar acogedor. Me atrevo con la albañilería, la electricidad, la soldadura, las instalaciones, los acabados, la madera. Además leo, escribo, estudio. A pesar de eso no soy ninguna joya porque puedo ser bastante inútil para otras cosas como por ejemplo la cocina o los idiomas. Últimamente estoy preocupado por mejorar el tiempo y la calidad de los momentos que paso con mis hijas. Este es uno de mis retos más inmediatos

¿Algún nuevo proyecto editorial?

Hay varias ideas en mente que todavía no tienen forma pero tengo bastante claro que quiero escribir sobre el fracaso, ya hay demasiada literatura sobre el éxito. También hay que acordarse de los perdedores ¿no cree?