

SANTI LÓPEZ VILLA COACH PERSONAL Y PROFESIONAL, AUTOR DEL LIBRO "RE-SER"

“Hay dos estilos de liderazgo: uno se basa en el amor y el otro, en el miedo”

Este psicólogo sabadellense también ejerce su labor de consultor de recursos humanos en la Cecot y en empresas de Terrassa

Josep Lluís Alonso

Santi López Villa es un psicólogo, consultor de recursos humanos, que lleva cinco años realizando procesos de “coaching” personal y profesional. Periódicamente ejerce su labor también en empresas de Terrassa y en la Cecot, patronal donde recientemente presentó su primer y exitoso libro: “Re-Ser. No hay una noche sin un nuevo amanecer”.

¿Las vivencias tan personales que usted cuenta en su libro y en sus seminarios sirven para que un directivo o un empleado mejoren en su profesión? Las personas no somos como un electrodoméstico, que llevan una hoja de instrucciones. Uno cosa es que sepamos las cosas y otra que nos las creamos. Y este sentimiento de creencia es lo que nos diferencia de una lavadora en este caso. Por tanto, cuando tengo que explicar la empatía, prefiero mil veces hacerla sentir.

¿Puede concretarlo?

Cuando a una persona le explicas qué es el perdón, entiende la definición. Pero es muy diferente si ha vivido esta experiencia del perdón. Explicado en una historia nos hace vivir esta emoción de la reconciliación, del perdón. También son emociones la estima, la superación personal... Vibramos con los personajes y quizás no sabemos definir exactamente el concepto que nos intentan explicar, pero ya lo hemos asumido. Para las personas esto es mucho más importante que entender el concepto empatía, por ejemplo. De hecho, el libro ha generado ya otras historias entre quienes lo han leído y en Terrassa mismo.

¿Cómo es eso?

En Terrassa, cuando estaba firmando libros en la presentación, una mujer me explicó que su marido y su padre habían logrado reconciliarse tras leer la historia de Manuel, una de las que salen. Pero hay unas cuantas personas que no conozco que me han explicado por e-mail reacciones parecidas. “Re-Ser” está teniendo una respuesta extraordinaria, con un “feedback” de lectores de toda España que manda e-mails muy emocionados.

Define al “coach” como la persona que se dedica a apoyar en situaciones difíciles, a ayudar a aprender de la experiencia y a resolver problemas ¿Esto cómo se aplica en la empresa?

Tenemos que entender que en una empresa, además de un capital dinerario, existe también una economía, que es humana. Igual que nos gastamos el dinero en máquinas nuevas también debemos destinar recursos en tratar y mantener la otra gran economía, que es la de las personas.

Y ahí es donde aparece el coach...

Las personas tenemos un funcionamiento, igual que la máquinas tienen el suyo, y tenemos que poner profesionales que cuiden de estas personas: que las mantengan, las escuchen, que las puedan retribuir emocionalmente... Que sean capaces de crear planes de mejora de la comunicación internos para que entre ellos puedan fun-

FRASES

“Tenemos que entender que en una empresa, además de un capital dinerario, existe también una economía que es humana”

“La filosofía del miedo es muy eficaz a corto plazo. Pero a medio y largo plazo resulta muy tóxica”

“Prepararse para ser coach no es una cuestión técnica, sino de actitud personal. Esta profesión es una actitud”

“Cultivar la amistad es también un deporte: pone el corazón en forma”

cionar mejor aún... La idea sería: ¿si ponemos dinero para vestir máquinas, por qué no tenemos que poner recursos para vestir personas? Al fin y al cabo son el capital económico más potente que pueda haber en una organización. Normalmente, es la parte a la que destinaremos recursos.

Este planteamiento entronca bastante con la filosofía que usted transmite y cuyo paradigma es dar amor gratuito, que es la clave para resolver todos los conflictos, según escribe. Como ideal está muy bien, pero en el mundo de la empresa imperan los resultados, ganar dinero. Y el dinero no tiene corazón. Sólo hay que ver el incremento de casos de mobbing en el trabajo, los episodios de ansiedad, de depresiones...

Hay dos maneras de ganar dinero. Una es queriendo aquello que haces y otra cosa es ganar dinero machacando todo aquello que haces. Hay dos grandes filosofías de vida y de liderazgo, que nos permiten distinguir dos grandes modelos de empresa y de relación.

¿Cuál es el primero?

La filosofía de la estima, que está liderada por una emoción matriz, que es la emoción del amor. Creo que todos en la vida hemos visto personas que en un momento dado hacen cosas espectaculares -incluso, ganar dinero-, con una vocación y una estima tremenda por todo aquello que hacen.

¿Y el segundo modelo?

Es la filosofía del miedo, que es la que más impera. Es otra emoción matriz. Son hijas de estas emociones el agra-



Santi López Villa estuvo en la Cecot, donde presentó su libro.

Seis historias de película

Dos de las seis historias de “Re-Ser” (neologismo que significa renacer, volver a ser), el primer libro de Santi López Villa, ya han despertado el interés para ser llevadas al cine. Una de ellas es la historia de Yolanda, una joven y bella mujer que ejercía la prostitución, mundo que abandonó tras conocer al autor, que la condujo sutilmente a una vida normal tras un proceso de empatía basado en la amistad. Y la otra es la historia de Evert, un diplomático libanés casado con una catalana exiliada tras la guerra civil, Laura. Sus vidas se separaron dramáticamente, teniendo que vivir su amor al límite de lo inverosímil. Como el resto de libro, son historias reales, tan auténticas e impactantes que resulta difícil sustraerse a la emoción. Son las mismas historias que López Villa cuenta en sus conferencias sobre liderazgo y relaciones humanas. La primera edición -4.000 ejemplares- está a punto de agotarse y se espera la segunda para después del verano. El autor prepara ya el segundo libro de una trilogía del que “Re-Ser” es sólo el primero. Advierte con sutil perspicacia que “el mejor del todos será el tercero”.

vio, la envidia, el mobbing, el yo puedo ganar a costa de que tu pierdas... Es una filosofía de vida que estamos muy acostumbrados a ver en el mundo de la empresa y que es efectiva... a muy corto plazo. A medio y largo plazo resulta muy tóxica.

¿Qué porcentaje de empresas diría que existe?

Existen casos, aunque cuesta encontrarlos. ¿Cómo puedes convencer a un operario que pone un tornillo en una cadena de montaje que sienta estima por este trabajo que hace durante ocho horas?

»Pues se llegan a encontrar casos, trabajando temas personales, en que estas personas son capaces de encontrar un sentido a esta cosa tan dura que está haciendo. Es un tema de percepción y de filosofía de vida personal.

¿Qué tipo de empresas recurren a un coach?

Suelen hacerlo empresas que están en crisis. Cuando las cosas van bien, el jefe puede plantearse ser un tirano, pero cuando van mal, sé pregunta qué puede hacer mejor cuando ya ha invertido en todos los ámbitos de gestión y se da cuenta de que se ha olvidado de las personas.

¿Qué tamaño tienen?

Hay de todo, pero principalmente son empresas medianas. La más grande con la que trabajo yo tiene 300 empleados.

¿Cuándo apareció el coaching?

En realidad es una forma de etiquetar una actitud humana que siempre ha existido: el acompañamiento. En tiempos de los primeros cristianos, el padrino acompañaba al bautizado en

Músico del metro

Santi López Villa (Sabadell, 1972) trabaja como consultor de recursos humanos y coach personal y profesional. Estudió psicología y se especializó en el desarrollo y calidad personal. A los 20 años empezó a trabajar atendiendo a enfermos terminales de sida, en Barcelona. En 1992 entró como becario en un gabinete de psicología escolar y más tarde trabajó en procesos de coaching en el mundo de la prostitución. Ahora trabaja como consultor de recursos humanos y en la formación de líderes empresariales

y políticos. Además imparte clases y seminarios sobre liderazgo y comunicación, inteligencia emocional y resolución de conflictos y mediación. Se ha implicado en proyectos educativos para el Ayuntamiento de Barcelona. También destaca su participación en foros relacionados con la cultura de paz entre Palestina e Israel, donde ha ofrecido conferencias y formación en temas de mediación y resolución de conflictos. Soltero y sin compromiso, le gusta la natación y la montaña y es un gran aficionado a la música. Tocó en el metro de Barcelona durante dos años, al salir del trabajo, por divertimento. “En dos horas sacaba 5 mil pesetas”, recuerda. Y cultiva la amistad, que define como “un deporte que pone el corazón en forma”.

PERFIL

el camino de la fe: era un coach. El confesor, ha sido lo mismo y el asesor del rey, también. Y el amigo de toda la vida, ese es un gran coach: es el que nos escucha, nos pregunta, nos hace pensar, nos quiere... Dentro del acompañamiento, hay que distinguir cuatro roles, que los que nos dedicamos a esto deberíamos asumir.

¿Cuáles son?

El científico, que permite dar a nuestro cliente explicaciones reales, científicas. Luego está el sacerdote, el confesor: el cliente necesita ser escuchado y reconciliarse, entrar en paz consigo mismo. Luego hay otro rol muy interesante, que es el de la prostituta que más allá de vender su cuerpo, comerciando con las emociones de su cliente. De hecho, los clientes habituales no suelen ir con ellas para mantener relaciones sexuales, sino que van mucho más allá. Un terapeuta también debe saber tener esta implicación emocional, hacer ese efecto espejo en su acompañante. Y finalmente, está el rol del gurú: es el que pone una luz en medio de la oscuridad, que nos puede orientar en un momento de encontrarse muy perdido.

¿Y todo eso se aprende?

Esta profesión es una actitud. Quien quiera ejercerla tiene que pasar por la universidad. Pero sería muy importante que se impartieran transversalmente asignaturas que hablasen de filosofías personales. Entiendo que todas las personas estamos necesitados de recibir ayuda, pero no todas tenemos la preparación para poder ayudar. Y la preparación no es una cuestión técnica, sino de actitud personal.