

«El valor es un músculo que si se ejercita se vuelve más fuerte»

La 'coach' Alicia Ribas utiliza su bagaje como ejecutiva para ayudar a planificar cambios en el ámbito profesional o personal



Alicia Ribas, tercera por la izqda., posa junto al equipo de la Cámara de Comercio de Palma.

CARMEN MORALES PUISEGUER PALMA
Cambio. Guerrear. Sí, se puede. Estas son las palabras que Alicia Ribas, coach ejecutiva, repite una y otra vez ante un auditorio de más de 50 mujeres que ha acudido a la Cámara de Comercio de Mallorca un jueves a primera hora de la mañana. Profesionales, desempleadas y emprendedoras la escuchan. Ella defiende que la transformación laboral es posible y, para convencerlas, tira del carro de sus vivencias personales.

Porque Ribas ahora se dedica al coaching ejecutivo para mujeres. Pero antes pasó por empresas de Mallorca y Reino Unido y, durante tres años, se responsabilizó del departamento de Producción, Comercio y Atención al Cliente de una importante empresa turística en Brasil. «Vivía para trabajar», recuerda, «fueron tiempos con un calendario tremendo como responsable de un equipo también tremendo». Durante ocho meses, vivió en dos hoteles distintos. Transcurrido ese tiempo, alquiló su primer piso.

Inmersa en un ritmo frenético de trabajo, «me miré en el espejo de un ascensor y mi imagen me sorprendió». Entendió que su vida, en ese momento, estaba muy lejos de proporcionarle satisfacción personal y ahí se topó con el coaching, un método que consiste en acompañar y entrenar a una persona o a un grupo de ellas, con el objetivo de conseguir sus metas o desarrollar habilidades específicas.

Tras el primer curso en esta materia, entendió que había encontrado su camino y que quería ganarse la vi-

da con ello. Se formó durante meses en Brasil y Nueva York. «Me especialicé en coaching para la salud», explica. Empezó a planificar su propio cambio y apareció una cuestión primordial. «Los números, porque sin que cuadren, no hay cambio que salga adelante», precisa Ribas, «porque no habrá cambio sin un plan, pero la cuestión financiera también es primordial». Cuando la multinacional para la que trabajaba, cerró su división de negocio en vez de recolocarse dentro del grupo, entendió que era el momento para emprender to-

do lo que había invertido en formación meses atrás.

LA GESTIÓN DEL FRACASO

Ribas pensó que con su dilatada trayectoria como ejecutiva con equipos de hasta 70 personas a su cargo, lo de emprender saldría solo. «Me equivocó», explica, «porque dirigir y pedir tareas a otros no es lo mismo que hacerlas tú misma». Error de estrategia, lo llama ella, «aprendí a cambiar con rapidez y que el valor es un músculo, un músculo que si se ejercita se vuelve más fuerte».

Montó su segundo proyecto que une el coaching con su experiencia como ejecutiva dirigido a mujeres. Para ello, elaboró un método dividido en cuatro fases que ayuda a orientar y encauzar el cambio a quien quiera emprenderlo. Ella asegura que proporciona una herramienta que es un «bien tangible que ofrece resultados». Mediante los pasos de orientación, motivación, acción y conclusión de un plan elaborado con el coach o mentor, al que el cliente debe rendir cuenta de sus acciones para lograr sus objetivos.

Tras un año en Palma, se muda a Barcelona para continuar con la expansión de su proyecto. Los últimos meses los ha ocupado con las sesiones de coach y charlas en lugares como el Atenea Business Club o en los coworking de Casa Planas, Wohaby o Nidus 39. Su próximo proyecto es la creación de *mastermind groups* o grupos de 4 o 6 personas que trabajan juntas para lograr un objetivo común. Además, también ha editado el libro *Haz tu cambio ahora*.

Ribas defiende que los logros se consiguen en compañía. «Si un montón de personas se unen para lograr algo, son imparables», opina. Aunque a veces el contexto no lo favorezca y porque, muchas veces, quienes parten de una situación más desfavorable poseen «más afán de lucha».

«No conocerás a ningún deportista de élite o artista mundial que trabajen solos. Beyoncé o Rafael Nadal se rodean de un equipo que les ayuda a sacar lo mejor de sí mismos. Todo es mejor siempre acompañado», concluye con una sonrisa.

LAS CUATRO FASES DEL MÉTODO

FASE 1. ORIENTACIÓN.

En esta etapa del método de Alicia Ribas, invita a identificar el área que la persona quiere trabajar. La 'coach' obliga a valorar el nivel de salud, relaciones y carrera. Una vez decidido que área se quiere cambiar, se pasa al segundo paso.

FASE 2. MOTIVACIÓN. El usuario debe identificar los

motivos reales. ¿Por qué quiere cambiar? El segundo punto es 'liberarse de las excusas favoritas', sentencia. Entre ellas, figura el tiempo, el dinero y la edad.

FASE 3. ACCIÓN. Obliga a establecer tres pautas que tienen que ejecutarse con un calendario. Qué se va a hacer y cuándo. También tienen que marcarse tres acciones

qué se dejarán de hacer y cuándo porque el cambio supone sacrificio.

FASE 4. CONCLUSIÓN.

En esta etapa, tiene como objetivo terminar lo que se ha empezado. Perseverar hasta el final y gracias al acompañamiento del mentor se habrá ejercitado el compromiso. Además, lograr los objetivos marcados se

habrá convertido en una cuestión de honor.

'PERSONITA'. Así llama Ribas en su libro 'Haz tu cambio ahora' a la persona escogida para acompañar a la persona en el cambio y que se incorpora en la fase segunda. Se fijarán reuniones de una hora para revisar las acciones y garantizar su cumplimiento.

LIII FESTA DES VERMAR
DEL 8 AL 24 SETEMBRE 2017. BINISSALEM

FESTA DELS TREPITJADORS - BATALLA DE RAÏM - EXPOSICIONS - TAST DE VINS - CONCURS DE COSSIOLS - DIADA CICLISTA - VOLTANT VOLTANT - HOMENATGE A LA VELLESA - TREPITJAR RAÏM - CONCURS DE GLOSES - SOPAR PER A LA GENT GRAN - FIDEUS DE VERMAR - SOPAR A LA FRESCA - CORRÈFOC - DESFILADA DE CARROSSES - FIRA DES VI - OFRENA DEL MOST NOVELL

Vermar