



**Luis Alberto López Re-vuelta**  
formador y coach de equipos  
en OutdoorMadrid y Kaizen  
Coaching.

Los superhéroes existen. No están muy lejos, no hay que explorar el universo de Marvel para encontrarlos, están entre nosotros, y su apariencia es completamente ordinaria. Y lejos de lo que acontece en comics y películas, no se esfuerzan en destacar, no llevan trajes chillones y los calzoncillos por encima del pantalón, saben que parte de su trabajo consiste en mantenerse en un segundo plano, es más, muchas veces ni tan siquiera se les percibe, pero ahí están, vaya que si están.

Son la mano derecha. La mano derecha de ese empresario que está en la lista Forbes, la mano derecha del golfista que tiene millones de followers. Pero su influencia es tremenda, tanto en la oficina como en el Green. Es tal, que a veces sin su presencia las grandes estrellas se sienten desvalidas, ya que tanto las secretarías como los caddies cumplen mil y una funciones. Pueden ejercer como consultores, traductores, analistas técnicos, psicólogos o consejeros espirituales. De ahí en parte su gran valor, su polivalencia, cada vez más reconocida. Y permanecer en un segundo plano no es fácil, y menos teniendo una gran responsabilidad y un alto porcentaje del éxito como tienen ellos. Renunciar a tu parcela de gloria, al reconocimiento público, al elogio por parte de los accionistas o la prensa, es digno de admiración. Dentro del circuito profesional de golf se estima que la labor del caddie tiene un peso específico de alrededor del 20% en los resultados que consigue el golfista. Una de sus tareas es cargar con aproximadamente 20 kg de material, esencialmente palos de golf, durante aproximadamente las 5 horas que puede durar una ronda en un campo estándar, pero ni mucho menos es su función principal. Los caddies suelen ser ex jugadores profesionales, por lo que han estado previamente en la piel de quien ahora les paga. Su labor se

## Sports & Management



completa con funciones como explorar el campo para tener perfectamente controladas las distancias y marcar el terreno, asesorar en la elección de palos, limpiar y elegir las bolas, calcular la influencia del viento o leer una línea de putt dentro del green. Y, por supuesto, son el gran apoyo psicológico del golfista, sobre todo en los momentos difíciles. Angelo Argea, el que fuera durante muchos años el caddie de Jack Nicklaus, respondió de esta manera en una entrevista ante la pregunta de cuál era exactamente su labor: "Solo me pide que le recuerde un par de veces durante el partido que es el mejor jugador del mundo".



## Los superhéroes existen y son... los caddies del golf

Anécdotas aparte, el caddie es el gran soporte en el que el golfista se apoya durante un torneo. Es por ello que debe poseer cualidades como el positivismo, paciencia, profesionalidad y honradez, y sobre todo firmeza, ya que el jugador muchas veces necesita de la confianza y el apoyo de su caddie para sentir que elige adecuadamente el palo y el golpe que va a ejecutar.

Tanto la secretaria de dirección como el caddie, garantizan una inmensa liberación de las tareas que tienen que ejecutar sus jefes, son en sí mismos un increíble filtro que permite que se puedan dedicar a lo realmente

importante, se encargan de eliminar una gran cantidad de interferencias para maximizar el potencial y con ello optimizar el rendimiento tanto del ejecutivo o ejecutiva como de él o la golfista.

Y es ineludible para un coach poner encima de la mesa el trabajo de Timothy Gallwey en sus fantásticos libros de la serie de El juego interior, más aún cuando hablamos de rendimiento, potencial, interferencias o golf.

Timothy Gallwey comenzó a explorar el juego interior a través de deportes como el tenis y el golf, ya que en >

- > el deporte el rendimiento es directamente observable y las metas son claras, por ello que las diferencias en el rendimiento son más visibles. Además, en estos deportes en concreto, probablemente se ponga de manifiesto la disparidad que existe entre nuestra mejor y nuestra peor versión como deportistas, hay cientos de ejemplos de tenistas machacando vehementemente sus raquetas, al igual que de golfistas lanzando su juego de palos al lago del club.

### R = P-I

El rendimiento (R) en cualquier actividad, desde ejecutar un swing hasta solucionar un problema laboral, es igual al potencial (P) de una persona, menos las interferencias (I) que le rodean. El rendimiento no equivale al potencial, basta dudar de uno mismo, un error de cálculo o el miedo a fracasar para disminuir enormemente el rendimiento.

Timothy Gallwey nos expone que ante un partido o reto laboral existe un juego o dialogo interior que se desarrolla dentro de la propia mente con obstáculos como la falta de concentración, el nerviosismo, las dudas sobre sí mismo y la excesiva autocrítica, y un juego exterior u obstáculos externos, como la competencia, rivales, mercados, climatología, etc.

Espero no ser demasiado atrevido cuando afirmo que todos sufrimos ese dialogo interior, y que sin duda el gran reto al que nos enfrentamos es el superar todos los hábitos de la mente que inhiben la excelencia en el desempeño tanto laboral como deportivo.

Podríamos describir a esos inquilinos internos que habitan en nosotros como Yo nº1 o voz crítica y controladora, y Yo nº2 o nuestro autentico ser, capaz de realizar las más increíbles gestas. La labor del Yo nº1 es tratar de en todo momento tener bajo control al Yo nº2, además de juzgarle, criticarle y darle toda clase de órdenes. ¿Cuál es la razón? La falta de confianza. Como resultado no se consigue un desempeño espontaneo y efectivo, ese flow que eventualmente todos hemos sentido y que nos proporciona esa gran sensación de que todo fluye, de que somos tan competentes que pensamos y pasamos a la acción casi sin darnos cuenta, es como una sensación mega gratificante de que sabemos de antemano que todo va salir bien. El Yo nº1 es un reguero de creencias limitantes, impide que el Yo nº2 convierta los obstáculos en oportunidades. Es por esto que es nuestro principal enemigo, y el primer paso para derrotarle es poner conciencia al mero hecho de que está ahí, yo le considero un extraño, y el simple trámite de tratarle como tal me lleva a empatizar aún más con el Yo nº2 o nuestro autentico ser.

Hay que silenciarle, conseguir que deje de juzgar y de criticar, y así conseguiremos crear una atmosfera donde visualizar nuestras metas, actuar sin juzgarnos y quedándonos con las sensaciones que van a dar lugar al aprendizaje, y todo esto aderezado con grandes dosis de concentración y pasión por la tarea, nos llevará a ese estado de confianza y autoestima que nos permitirá liberar todo el talento y potencial que llevamos dentro. Cuanto antes tenemos que cambiar el juicio por la descripción, el juicio nos lleva a la presión, el estrés, bloqueos mentales, miedos, mientras que la descripción nos ofrece información valiosa.

Todo esto nos lleva a la senda del aprendizaje natural y continuo, a sentirnos en paz con nosotros mismos, a aprender tanto de los errores como de los aciertos, y a acercarnos a ese estado mental de flow, ese estado de rendimiento máximo, ese estado de concentración relajada en el que nuestra mente de un modo conscientemente inconsciente saca lo mejor que llevamos dentro.

Así pues, tanto la secretaria de dirección como el caddie son los grandes filtros que permiten limpiar de interferencias el juego o desempeño de sus jefes, permitiéndoles a focalizar en aquello que es más trascendente, proporcionándoles la posibilidad de que saquen a relucir todo su potencial y talento, sin estar minados por todas aquellas batallas que sus ayudantes ya libran por ellos.

### ¿QUÉ CUALIDADES DEBE TENER UNA SECRETARIA O UN CADDIE?

Teniendo en cuenta el amplio abanico de espectros que deben cubrir cada día, yo destacaría que deben poseer una tremenda capacidad de adaptarse al cambio, así como una enorme capacidad de trabajo.

Una de las competencias o habilidades más buscadas hoy día entre los directivos es precisamente la de saber gestionar los cambios y hacer que las cosas sucedan como deben suceder y den los resultados esperados, la sociedad y las oportunidades de negocio cambian continuamente, las condiciones dentro de los mercados son tan variables que ya no podemos plantearnos un proyecto a un año vista y no tener un plan B por lo que pueda venir. Por lo tanto, tener al lado a alguien que se encarga de atenuar todas las emociones que surgen cuando estamos inmersos en pleno proceso de cambio no tiene precio, ya sea para asesorarte a elegir el palo más apropiado cuando cambian las condiciones climatológicas en un partido, o facilitar cualquier recurso dentro de la empresa. ■

# Convertimos su talento en resultados de negocio

**26**  
años

**530.000**  
candidatos evaluados

**254.100**  
entrevistas

**6.200**  
acciones de desarrollo



**PEOPLE  
EXPERTS**

Best people,  
better results