



www.tutazacafe.com



El coaching puede ayudarle a controlar su peso

A pocos meses del verano muchos comienzan una dieta. Ira Weil, coach certificada por CoCrear de Argentina y Coach U de Estados Unidos, habló con TU TAZA CAFÉ sobre el coach nutricional, una herramienta que ayuda a mantener una nutrición saludable.

Ira Weil (www.iraweil.com) es una peruana graduada en administración de empresas por la Universidad de Lima, que descubrió el coach como una disciplina capaz de ayudarle a la gente a lograr sus objetivos profesionales, personales y hasta nutricionales. Hace algunos años emigró a Estados Unidos, donde se especializó como coach nutricional. Nos comunicamos con ella para conocer más sobre su trabajo.

¿Cuál es el papel que desempeña un coach nutricional?

Llenar ese vacío que queda luego de la visita al nutricionista. Crear una asociación en la cual el cliente encuentra una persona con quien pueda hablar, identificar y establecer metas en su vida. Además de mantener viva la motivación durante el proceso. En el vocabulario del coaching, lo que busco es generar un quiebre, para que esas metas identificadas se interioricen y vuelvan un hábito que acompañe a la persona el resto de su vida.

¿Cuándo descubres tu vocación de coach?

Siempre me llamó la atención el tema. Leía artículos al respecto, asistía a charlas. Por otro lado, mi disposición hacia los demás, mi paciencia para escuchar, mi sensibilidad, mi sentido común y otros factores me motivaron y confirmaron que podría estudiarlo.

Podrías citar algunos casos que nos den una idea de tu trabajo

La gama de temas es variable y depende de cada cliente. Por ejemplo, tuve un cliente cuyo problema no era precisamente el peso, sino la falta de constancia en su rutina diaria, ya fuera en su rutina alimenticia o de ejercicios, y trabajamos al respecto. Con otra persona, la sesión tomó un giro de 180 grados y hablamos de su trabajo, ya que se dio cuenta que esa era la razón por la cual visitaba el refrigerador tan a menudo.

¿Qué metodología utilizas?

Las sesiones se realizan una vez a la semana, tres veces al mes, y duran 45 minutos. Dichas sesiones comienzan estableciendo el tema a tratar, el cual es escogido por el cliente. La misma fluye con un intercambio de preguntas y respuestas con la finalidad de definir una estrategia adecuada con el cliente para conseguir la meta establecida. Es una relación que se puede practicar en forma presencial o también se puede hacer virtualmente con el computador o por teléfono.

