

## Avanzar... paso a paso

En este curso introducimos una fórmula para pasar a la acción. El propio curso descompone la fórmula en cada uno de sus factores y los aborda uno tras otro. En una sesión típica de *coaching*, puede que realices todos los pasos de la fórmula de Equilibrio con tu cliente, o también puede que dediques una sesión de *coaching* entera a un solo paso, a cualquiera de ellos.

1. **Perspectiva** — ¿Cómo ven los clientes este tema o esta área de su vida?
2. **Elección** — Los clientes tienen el poder de hacer elecciones que les resuenen, basadas en su propósito de vida y en sus valores.
3. **Estrategia co-activa** — determina la dirección de la elección y se basa en que el estómago, el corazón y la mente funcionen como un todo.
4. **Compromiso** — una declaración, “¡Así ha de ser!”, del compromiso con la estrategia, con aquello a lo que dices que sí y con aquello a lo que dices que no.
5. **Acción** — se nos recuerda que la verdadera acción a la que induce el *coaching* tiene lugar en la vida del cliente, no en la sesión de *coaching*, en la que se acompaña de la responsabilidad.