

Saltarse las normas. Ir hasta el límite

En este curso queremos que con toda intención expandas tus límites como *coach*. Queremos que sientas, en tu cuerpo y en tus huesos, cómo es ser *coach* al 100% en beneficio de tu cliente. Queremos que experimentes lo que supone estar dispuesta o dispuesto a “saltarse las normas” del *coaching* y del *coaching* co-activo® que aprendiste. Probablemente no harás *coaching* con este nivel de intensidad y de franqueza en todas las sesiones de *coaching* (o sí, siempre tienes la opción). En beneficio del cliente, debes estar preparado o preparada para utilizar todo tu registro en beneficio del mayor interés del cliente.

Cuando toda la vida del cliente está en entredicho, es el momento de deshacerte de cualquier manual de normas que te puedas haber creado durante los cursos de CTI. Las “normas” son útiles, y no son más importantes que el cliente. De hecho y para empezar, en la mayoría de los casos, nunca fueron normas, sino directrices y cosas importantes de las que es preciso ser conscientes. He aquí un ejemplo sencillo: probablemente te dijeron que evitaras hacer preguntas del tipo “¿por qué...?”. No es porque sea una norma, sino por el impacto que éstas tienen. La mayoría de los clientes reaccionan ante preguntas de este tipo poniéndose a la defensiva, o dando una explicación o una razón fundamental, o desde su análisis. En resumen, es raro que de una “¿por qué...?” ni el *coach* ni el cliente obtengan nada que les resulte muy útil. Así que imagina lo impactante que resultaría si un día realmente quieres desafiar a tu cliente a que defienda una creencia o una acción y le preguntas “¿por qué...?”. Habrías hecho una pregunta poderosa y te habrías “saltado una norma”. Si intentas hacer *coaching* siguiendo estrictamente el “manual”, te limitarás demasiado.