

Aplicarse el cuento

“Aplicarse el cuento” es una estructura que le sirve al cliente para mantenerse en la acción, creando una vida en equilibrio y plena. Se trata de una lista de comprobación que establece el cliente, una lista de cosas que cambiarían radicalmente su calidad de vida. Pueden ser proyectos o cualquier otra cosa que el cliente haya estado dejando para otro momento, rehusando y/o no queriendo asumir. En esta lista pueden también figurar mejoras en su calidad de vida o hábitos que el cliente quiere incorporar a su estilo de vida.

Aplicarse el cuento es una combinación de “cambiar a:”, una combinación de “co” (cambios en el ser y la esencia) y “activo” (proyectos y acciones) (véase por favor el ejemplo en las páginas siguientes). Los proyectos son finitos, tienen un principio, un punto medio y un final, por lo que los clientes tienen la sensación de haber conseguido algo a medida que integran cada hábito en su vida.

El diseño por parte de los clientes de su programa de “Aplicarse el cuento” se contempla con gran flexibilidad. A continuación te ofrecemos algunas preguntas que como *coach* puedes hacer a tus clientes para ayudarles a hacer sus listas de “Aplicarse el cuento”.

Preguntas orientadas al proyecto:

- ¿Qué cosas, si las hicieras, cambiarían tu vida?
- ¿Qué anhelas de verdad hacer?
- ¿Qué te daría una gran alegría una vez hecho?

Preguntas orientadas a la calidad de vida

- ¿Qué querrías que se convirtiera en una parte habitual en tu vida?
- ¿Con qué cambio en tu calidad de vida estás comprometido?
- ¿Qué anhelas?

Puede que los clientes quieran estructurar los ítems en diferentes categorías, tales como crecimiento personal, relaciones personales o negocios. Tal vez quieran crear diferentes categorías relacionadas con los negocios, por ejemplo: organización de la oficina, marketing, relaciones públicas, etc. Otros preferirán diseñar una única lista de comprobación con muchos ítems.

Aunque no hay un número concreto de elementos en una lista de “Aplicarse el cuento”, es más eficaz si éstos superan los 30. Anima a tu cliente a que se tome algunos descansos cuando esté diseñándola.

Como *coach* le pedirás a tu cliente cuentas de sus progresos. Es tan sencillo como que te diga cuántos ítems del total ha cumplido. Por ejemplo: si su lista tiene 50 ítems y el cliente ha hecho 15, el dato estadístico sería: 15 de 50.