

## Subir el listón. ¿Con qué fin?

Los clientes obtendrán valor de tu coaching aunque lo único que hagas es escuchar profundamente y preguntarles cosas con curiosidad. Para la mayoría de ellos, nadie lo hace con ellos. El mero hecho de que reserven un tiempo en su agenda una vez a la semana para considerar con atención sus vidas les llevará a un mayor alineamiento con lo que desean.

Y en realidad eso no basta. Equivaldría a acomodarse con el mínimo absoluto y lo que la mayoría de nosotros queremos para nuestros clientes es que vivan la vida que realmente está a su alcance: una vida rica, llena de vigor y plenamente expresada.

No queremos que nuestros clientes se contenten con el mínimo, fácil y cómodo. No podemos permitir que a nuestro *coaching* le ocurra lo mismo. Este curso sube el listón y sigue haciéndolo todavía más con respecto a lo que el *coach* proporciona, porque los clientes lo tienen por modelo y medida de lo que esperan de sí mismos.

Subimos el listón del “poder” del *coaching* no para adular el ego del *coach*, sino para subir el listón con respecto a la vida que pueden tener nuestros clientes. No hacemos *coaching* para ganarnos su admiración o para que nos quieran o nos acepten, ésa no es la base que nos sustenta. Hacemos *coaching* para que nuestros clientes puedan liberarse de aquellas historias que les son contraproducentes, para que imaginen aquello que inspira su alma en su mundo y se enfoquen adecuadamente para crearlo. Hacemos *coaching* para suscitar la transformación.

Encontrar un nivel de mayor potencia para tu *coaching* es algo que haces por el bien del cliente. ¿Qué habría de frenarte?