

Sí... y no

Nuestros clientes quieren de verdad una vida plena y nosotros queremos eso para ellos. Como *coaches* somos un enorme Sí para nuestros clientes. Especialmente un “sí” a una vida plena y satisfactoria y a un equilibrio que funcione para ellos. Una vez más, la clave para ello es elegir. Elegir decir “sí” a menudo va acompañado de un “no”. Si el cliente dice “sí” a pasar más tiempo con su familia, ello intrínsecamente va ligado a toda una serie de “noes”. Como “no” a trabajar hasta altas horas de la madrugada o los fines de semana o “no” a otros momentos de ocio con las amistades o las asociaciones profesionales.

Habrán “sies” y “noes” muy específicos y precisos: decir “sí” a ser fiel a uno mismo o una misma y “no” a escuchar a su Saboteador. Uno de los ejercicios más eficaces que le puedes proponer a tu cliente es el de hacer dos listas: a qué le estas diciendo que sí y a qué le estas diciendo que no. Lo puedes plantear como una petición o como una pregunta de reflexión, tantas veces como tu quieras y en diferentes situaciones con un mismo cliente, ya que este ejercicio centra directamente y de la manera más clara y sencilla posible en el poder de elegir.