

Invierte en ti para poder invertir en tus clientes

Si persigues la plenitud y el equilibrio en tu propia vida, estarás en mejor medida de ayudar a tus clientes a hacer lo mismo. Admite que eres un modelo para tus clientes. Si tienes demasiada carga o no te cuidas adecuadamente, ello afectará a la calidad de tu *coaching* y a tu negocio. Te darás cuenta de que te resulta cada vez más difícil conseguir nuevos clientes y de que los viejos clientes empiezan a marcharse; llegarás al agotamiento y tal vez te preguntes si eres mala o malo como *coach*. Lo que puede que haya sucedido es que no has atendido debidamente tus necesidades. ¡Si no dedicas suficiente energía y tiempo a ti mismo o a ti misma, no tendrás suficiente energía para tu actividad ni tus clientes! A continuación hallarás algunos trucos para ayudarte a mantener el equilibrio.

- Contrata a un *coach*. Todo *coach* necesita tener su *coach*. Esto es fundamental en las primeras fases de creación de tu negocio (1–2 años). Muchos *coaches* nuevos no han trabajado nunca por su cuenta y no tienen ni idea de lo difícil que puede resultar. Un *coach* con experiencia sirve para dos cosas: en primer lugar, para ayudarte a aprender lo que tienes que hacer y para progresar hacia tus objetivos; en segundo lugar, para servirte de modelo cuando estés perfeccionando tus propias habilidades de *coaching*. Siendo tú cliente, sabrás lo que sienten tus clientes. Encuentra un *coach* que tenga experiencia gestionando la actividad y potencia en el *coaching*.
- Consigue apoyo. Las amistades, la familia, las y los colegas de trabajo o de profesión, otros *coaches*, emprendedoras y emprendedores y gerentes de pequeñas empresas – todas estas personas son fuentes potenciales de apoyo. Empezar un nuevo negocio puede resultar un esfuerzo solitario. Como seres humanos, somos animales sociales y necesitamos cierta dosis de interacción social. Mantener el contacto con quienes participaron junto a ti en los cursos de *coaching* de CTI [/ Augere Foundation] y hacerte socio del Capítulo local de ICF son maneras excelentes de crear una red de apoyo conectada con el *coaching*. Construye relaciones que tengan cabida para llamarse por teléfono en un día duro, celebrar un éxito o simplemente desahogarse y relajarse.
- Sigue creciendo. Como cualquier otra persona, como *coach* es fundamental seguir creciendo y aprendiendo cosas nuevas. Cuanto más conectado estés contigo mismo y con tu propio proceso, mejor preparado estarás para dar servicio a tus clientes. Muchos *coaches* realizan algún tipo de práctica diaria o regular – espiritual, física o social – les ayuda a estar centrados, en crecimiento y en paz. La clave radica en hacer aquello te funcione a ti y que te permita seguir creciendo, dándote cuenta de que no hay un destino que alcanzar, sino que lo que cuenta es el viaje y el proceso.

Acerca de este documento

Escrito en inglés por Dorcas Kelley, CPCC, ACC, CMC, www.thebusinessofcoaching.com