

Aquello con lo que no podemos estar rige nuestras vidas

Esto es lo que suele ocurrir: como *coach*, te das cuenta de que hay algo interrumpiendo el progreso de algún cliente. Puede que no tengas ni idea de lo que es, pero sientes el obstáculo en el fluir o la turbulencia en el río de la vida del cliente. Sientes curiosidad por ese obstáculo sumergido. A veces los clientes también lo sienten o saben de qué se trata por experiencias anteriores. Otras veces quieren evitar una exploración a fondo; preferirían hablar del tesoro en pos del cual van remando río abajo. Son seres humanos, y los seres humanos a menudo se resisten a adentrarse en la oscuridad, tienen miedo de los monstruos que allí puedan encontrar. A menudo también se resisten a salir a la luz. Quieren seguir estando en un lugar familiar (por muy turbulento que pueda ser), en un lugar seguro y confortable. Se resisten a ir allí, aun cuando en su cabeza sepan que para ir a un sitio mejor y nuevo en la vida tienen que pasar por cosas que preferirían evitar. Así que se resisten, pero el obstáculo no desaparece. Seguro que has oído la frase tan cierta de: "aquello a lo que te resistes persiste". Cuanto más tratamos de evitarlo, mayor y más resistente se vuelve. Y en algún momento empieza a regir nuestras vidas.

Por ejemplo, la mayoría de las personas preferimos no defraudar a los demás. Si tus clientes intentan cueste lo que cueste no hacerlo, adivina quién estará pagando el precio por ello. Cuando toman la decisión de hacer lo que sea para no defraudar a los demás, anulan todas las posibilidades que tendrían si se arriesgaran y decidieran asumir las posibles consecuencias. Algunas personas evitan ser el foco de atención, aun cuando se lo hayan ganado a pulso y merezcan ese reconocimiento; cuando son el foco de atención no sienten que los demás las valoren, sino que sienten su vulnerabilidad y desprotección... es un lugar incomodo, no un podio en el cual saborear la victoria. Por ello evitan hacer cosas que puedan llamar la atención o incluso reportarles éxito. Viven en su propia sombra y se aíslan de todo lo que sería posible si asumieran un riesgo, si se colocaran en el centro de todas las miradas. Si no son capaces de estar con la decepción o el éxito, se pierden esa parte de tanta vida y su espacio de maniobra se hace cada vez más pequeño y más difícil de negociar. Hay muchas piedras en el camino y "defraudar a los demás" no es sino una de las muchas que querrían evitar.

¿Y qué hay de la ira? ¡No puede existir en mi vida! ¡Evito cualquier situación que me lleve a ella! ¿Y de la intimidación? Demasiado arriesgada; para evitarla, cojo un desvío. ¿O de la confrontación? Doy marcha atrás, doy media vuelta, doy un rodeo o trato de pasar desapercibido o desapercibida al menor indicio que aparezca a lo lejos.

La mayoría de las veces los clientes no son conscientes de los obstáculos. Se concentran en soslayarlos o en pasar inadvertidos por delante de ellos. No se dan cuenta de que están estancados al pie de una roca que se llama "defraudar a los demás". No son conscientes de que lo que intentan es evitar la roca dando un rodeo. El propio obstáculo rige sus vidas. Mientras no lo vean y se enfrenten a él, no serán capaces de seguir su camino. La roca controla el camino.

Tu trabajo como *coach* consiste en tener claridad para identificar la situación y señalarla. Cuando un cliente reconoce qué ha estado luchando por eludir, casi siempre acepta abordarlo, tal vez con reticencias, consciente de que, a veces, pasar al otro lado significa hacer la travesía del desierto.