

Tormenta de ideas sobre perspectivas

Ayudar a tu cliente a que identifique y pruebe otras perspectivas es una parte fundamental de la fórmula de Equilibrio. Si bien es aceptable preguntar sencillamente: “¿Cuál sería otra perspectiva?”, a menudo tanto el *coach* como el cliente se quedan sin ideas cuando ya han creado cuatro perspectivas. Eligiendo una metáfora, tú y tu cliente tendréis un terreno de juego enorme por explorar y a menudo la interacción de *coaching* se hará más rica.

Por ejemplo, tienes un cliente que está en la perspectiva de: “el proyecto en el que trabajo ahora mismo está gafado”. Tú eliges como metáfora un concesionario de coches multimarca y le pides a tu cliente que nombre varias marcas o modelos de coche, que serán las perspectivas. Luego exploras cómo relacionarlas con el tema original. La perspectiva inicial del cliente puede ser la perspectiva Renault. Le puedes preguntar cuál sería la perspectiva Ferrari, la Wolskswagen, la Smart, la Dos Caballos, etc.

Una advertencia: cuando se utilizan metáforas puede darse el caso que tanto el *coach* como el cliente se pierdan y olviden el tema original. Recuerda que hacerlo tal como te lo sugerimos es una manera sencilla de poner en juego la creatividad del cliente y así abrir nuevos caminos.

Tu trabajo como *coach* es recordar de vez en cuando cuál era el tema original.

Volviendo a nuestro ejemplo, le recordarías al cliente que hay otras perspectivas desde las cuales plantear el proyecto en el que trabaja actualmente.

A medida que vas conociendo a tus clientes puedes proponer ideas relacionadas con cosas que sabes que les gustan. Por ejemplo las flores para un cliente al que le encanta la jardinería.

Te ofrecemos algunas sugerencias de metáforas que puedes explorar con tus clientes:

- Un buffet: utilizando diferentes tipos de alimentos.
- Un jardín: utilizando árboles y flores.
- Un día de compra: utilizando prendas de ropa.
- Un museo de arte: diferentes cuadros y esculturas.
- Música: canciones o artistas.
- Deportes: diferentes deportes (fútbol, baloncesto, balonmano) o equipos (Real Madrid, Barcelona, Athletic) o posiciones de los jugadores (defensa, portero).
- Un zoo: perspectivas de los diferentes animales.
- Una casa: la cocina, el salón, el dormitorio.
- Gente: famosos o personas vinculadas al cliente (la tía, la madre, el jefe).