

La fórmula de Equilibrio de un vistazo

Perspectiva

- Aclara qué va a abordar el coaching. ¿Cuál es el tema?
- Haz que el cliente tome conciencia de que está en una determinada perspectiva y explora y encarnadla.
- Explora y ocupa otras perspectivas (podéis hacer una tormenta de ideas sobre perspectivas y luego ocuparlas o trabajar con las perspectivas una por una y ocuparlas a medida que vayan apareciendo).

Elección

- Haz que el cliente conecte con el Comandante y su Tripulación y con el Propósito de vida para que haga una elección resonante.
- Pídele al cliente que elija aquella perspectiva que más alineada esté con su Propósito de vida y/o con el Comandante y su Tripulación.

Estrategia co-activa®

- Cread un mundo/espacio del que nazcan acciones que apuesten por la vida, conectando al cliente con su Propósito de vida, su Comandante y la Tripulación, sus valores y sus recursos internos y externos.
- Cread unos cuantos síes y noes en este espacio.
- Observad qué acciones están queriendo emerger de este lugar rico y resonante.
- Cread unos cuantos síes y noes en relación con las acciones.

Compromiso

- Para cumplir este compromiso, pídele al cliente que escriba a qué necesita decir que SÍ y a qué necesita decir que NO.
- Pídele al cliente que cruce una línea y/o declare de alguna manera su compromiso con esta estrategia, pronunciando en voz alta sus síes y sus noes.

Acción

- La acción tiene lugar fuera de la sesión y se acompaña de una estructura de respaldo que le recuerda al cliente su responsabilidad.