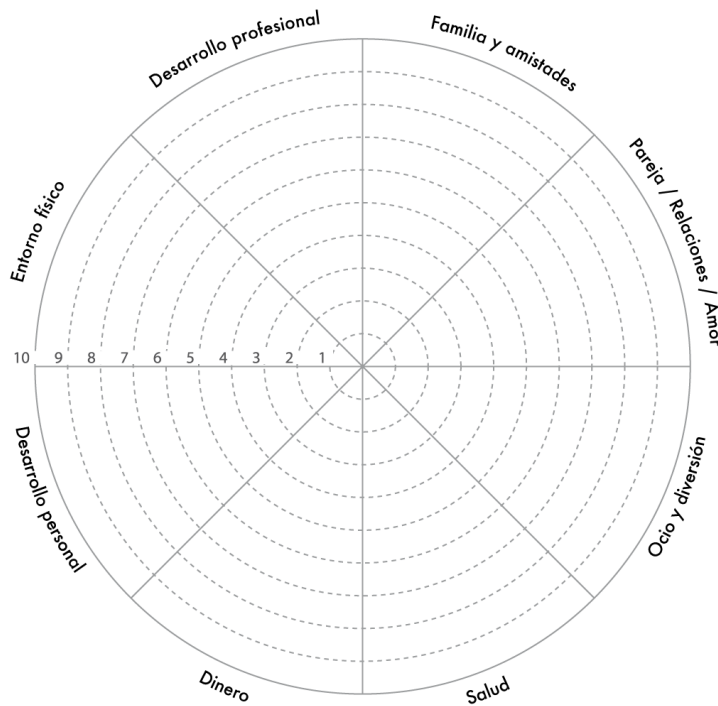


Rueda de la vida



La Rueda de la vida proporciona a los clientes un modelo único. La rueda muestra qué aspecto tiene el equilibrio en su vida. Los *coaches* utilizan esta herramienta en la sesión inicial y en sesiones de muestra, así como para tener, de forma esporádica, una idea del grado de realización y de plenitud de sus clientes.

Cuando utilices la Rueda de la vida en una sesión de coaching:

1. Explica brevemente a tu cliente la rueda y lo que significa.

Los *coaches* utilizan la rueda de la vida para obtener una “instantánea” del grado de satisfacción del cliente con su vida. La rueda tiene ocho secciones. Tal vez quieras cambiar las categorías para que reflejen las áreas de tu vida.

Por ejemplo: Puede que el cliente quiera dividir la categoría “Familia y amistades” en dos categorías diferentes, o puede que quiera añadir una categoría nueva.

2. Haz que el cliente puntúe su nivel de satisfacción en cada una de las ocho áreas.
 - “Voy a pedirte que puntúes tu nivel de satisfacción en cada una de las ocho áreas de tu vida”. Un ‘0’ significa nada satisfecho y un ‘10’, muy satisfecho”.
3. Cuando el cliente haya puntuado cada una de las áreas, indícale que conecte los arcos de curva formando una rueda interna. Eso le dará una visión general del equilibrio en su vida.
 - “Recuerda: ¡no se trata de tener 10 en todo! Se trata de que el viaje sea más “suave”.
 - “Si ésta fuera una de las ruedas de tu coche, ¿crees que rodaría suavemente o a trompicones?”

Escucha la respuesta de tu cliente y pasa al punto 4.

4. Pregunta al cliente en qué área le gustaría recibir *coaching* o en que área está preparado para realizar un cambio. Una vez haya escogido un área, continúa haciendo preguntas efectivas para hacer avanzar al cliente.
5. Cierra la sesión de *coaching* haciendo una petición al cliente o asignándole una tarea.
6. Asegúrate de que el cliente se hace responsable. “¿Qué vas a hacer?, ¿Cuándo lo harás?, ¿Cómo sabré que lo has hecho?”