

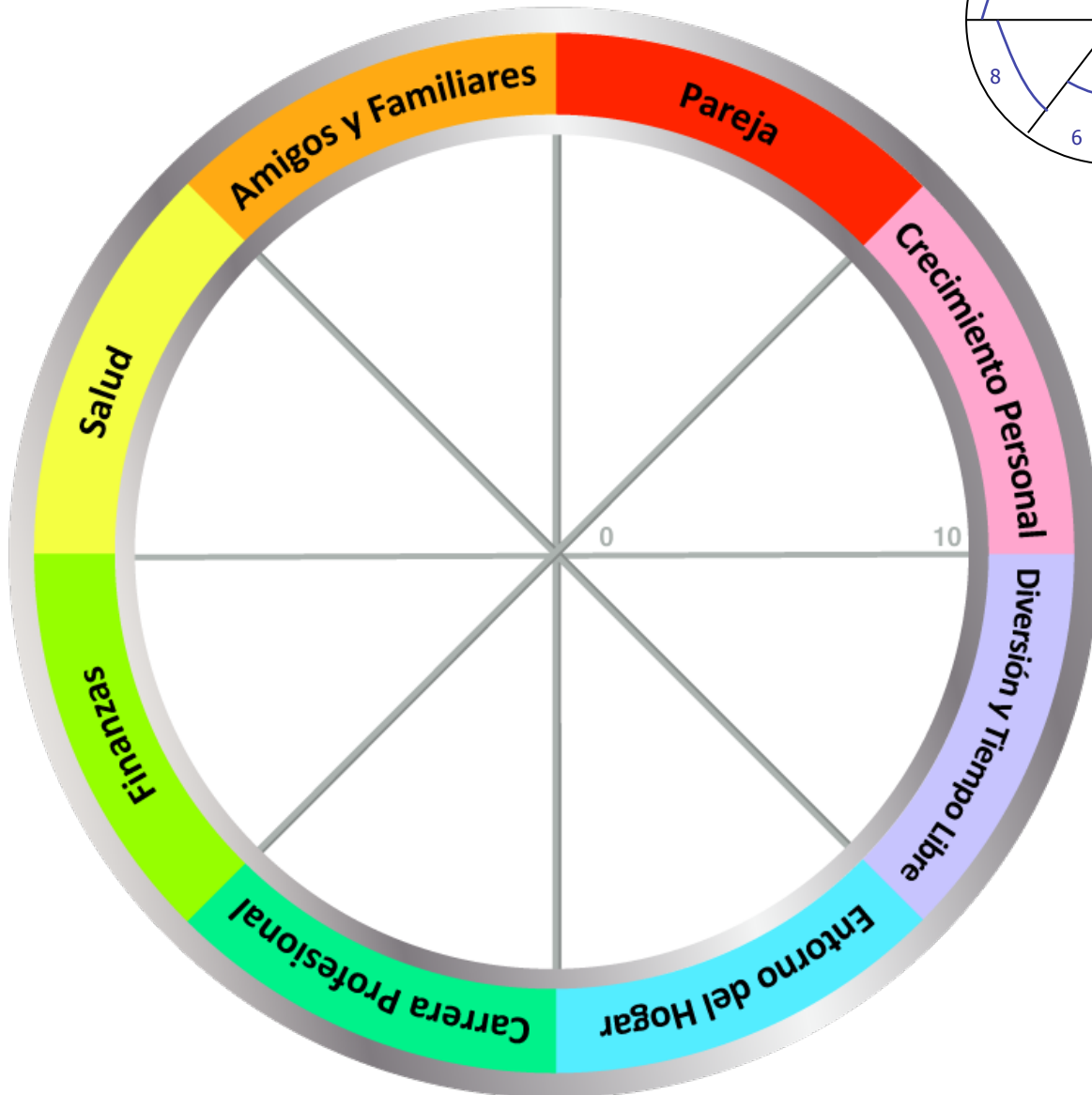
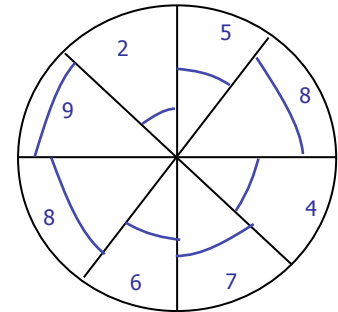


Su Rueda de la Vida!

SU NOMBRE: _____

FECHA DE HOY: _____

EJEMPLO



PARA COMPLETAR LA RUEDA:

- Revise las 8 categorías** - dedique unos momentos a pensar en lo que necesita para sentirse satisfecho/a en cada una de las categorías.
- Divida cada segmento para indicar su grado de satisfacción**
 - El centro de la rueda representa 0 y el exterior 10
 - Elija entre 1 (muy insatisfecho/a) y 10 (totalmente satisfecho/a)
 - Ahora trace una línea en el segmento y escriba el número al lado (ejemplo arriba)

IMPORTANTE: Use el primer número que le venga a la cabeza, no el número que cree que *debería* ser representativo.



Su Rueda de la Vida!

Ejercicio de La Rueda de la Vida – Instrucciones para el Coach

Notes:

- El equilibrio es algo personal y único para cada individuo — lo que puede ser equilibrio para unos puede parecer estresante o aburrido para otros.
- Este ejercicio ofrece al cliente la posibilidad de imaginar una vida que se parezca lo más posible a su definición de equilibrio. También le permite ver más claramente cuáles son sus prioridades a la hora de establecer objetivos.
- El equilibrio se desarrolla con el tiempo. Realizado periódicamente, este ejercicio ayudará a sus clientes a conocerse mejor. Puede hacer el ejercicio con su cliente y pedirle que lo haga independientemente.
- Otra opción es que alguien que conozca bien a su cliente complete el ejercicio; otra perspectiva u opinión de lo que constituye "su equilibrio" puede ser muy útil. Importante: asegúrese de que se trate de alguien de confianza - recuerde que otros pueden tener sus propias intenciones.

Instrucciones Detalladas:

1. Pídale a su cliente que revise las 8 categorías de la Rueda de la Vida. En conjunto, las categorías deberán crear una imagen de lo que significa una vida equilibrada para su cliente. Si quiere, su cliente puede dividir los segmentos para añadir otras categorías o crear nuevas áreas de interés personal. He aquí algunos ejemplos:
 1. **Amigos y Familiares:** Cree categorías dentro de estos grupos: "padres," "hermanos," "colegas," etc.
 2. **Pareja:** Cambie el nombre a "Romance", "Relación" or "Compañero/a".
 3. **Crecimiento Personal:** "Aprendizaje", "Desarrollo Personal" or "Espiritual"
 4. **Diversión y Tiempo Libre:** Se puede cambiar a "Ocio."
 5. **Entorno del Hogar:** Se puede cambiar a "Entorno Laboral" para sus clientes de empresa.
 6. **Carrera Profesional:** Cambie el nombre a "Maternidad", "Empleo", "Negocio" or "Voluntariado".
 7. **Finanzas:** Use otras como "Dinero", "Seguridad Económica" or "Bienestar Económico".
 8. **Salud:** Podría añadir "Emocional", "Física", "Forma Física", "Espiritual" or "Bienestar".
 9. Otras categorías a incluir: "Seguridad", "Entrega", "Liderazgo", "Logros" or "Áreas relacionadas con la comunidad en la que viven".
2. Pida a sus clientes que piensen en lo que significan el éxito o la satisfacción para ellos en cada una de estas áreas.
3. Ahora pídale que señalen su nivel de satisfacción en cada área de su vida trazando una línea en cada segmento y escribiendo un valor del 1 (muy insatisfecho) al 10 (totalmente satisfecho).
4. El nuevo perímetro del círculo representa su Rueda de la Vida. Puede preguntarle a su cliente ¿Hay muchos baches en su vida?
5. Ahora, mirando la rueda, puede profundizar en el ejercicio realizando las siguientes preguntas:
 1. ¿Se siente sorprendido por los resultados?
 2. ¿Cómo se siente con respecto a su vida cuando mira la rueda?
 3. ¿Qué está haciendo en estas áreas? ¿Qué le gustaría hacer en estas áreas?
 4. ¿Qué necesitaría hacer para que su puntuación fuera un 10?
 5. ¿Cómo imagina una puntuación de 10?
 6. ¿Cuál de estas categorías le gustaría mejorar primero?
 7. ¿Cómo podría inducir estos cambios en su vida?
 8. ¿Qué tipo de ayuda y cooperación cree que necesita de los demás?
 9. ¿Qué piensa que *debería* cambiar primero? ¿Que *le gustaría* cambiar primero?
 10. ¿Cuál es la pieza clave que pondría en movimiento los cambios que necesita para tener una vida más equilibrada?
6. Pasando a la acción - el paso final. Para completar el ejercicio puede pedirle a su cliente que identifique una "acción" en cada área, y que elija entre una y tres acciones para empezar. También podría pedirle que elija las tres áreas en las que quiera trabajar, identificando una acción para cada una. SUGERENCIA: Si su cliente tiene poco tiempo o se siente extresado/a, puede decirle que empiece con algo pequeño.