

**EMORES®****0.- INSTRUCCIONES****RUEDA DINÁMICA DE LA VIDA**

Modelo completo con competencias del coaching desarrollado por Luis Villa, Pedagogo y Professional Certified Coach, a partir del concepto de equilibrio de Paul J. Meyer.

Paul J. Mayer es una de las autoridades más sobresalientes en el campo de la fijación de metas, motivación, gestión de tiempo y desarrollo profesional y personal.

Paul J. Meyer además de desarrollar la dinámica de la gestión del tiempo personal, fundó la empresa SMI – Success Motivation Institute (Instituto de Motivación para el Éxito).

El tiempo es el primer recurso disponible para el logro de lo que desea en la vida. -Paul J. Meyer

Luis Villa, es uno de los coaches más destacados en México. Fundador de CREO Educación Integral. Formador de más de un centenar de coaches.

Luis Villa es Pedagogo, autor del modelo EMORES Emocionalmente Responsables y del Método C.R.E.O para la autogestión.

Las metas no solo hay que diseñarlas y visualizarlas, hay que hacerlas realidad. -Luis Villa

La siguiente práctica te permitirá hacer un mapa de tu vida a partir de tu momento actual. Sólo si sabes dónde estás, podrás identificar aquellas áreas de tu vida que requieres trabajar para lograr el equilibrio y con ello acceder a una mejor calidad de vida.

Rueda Dinámica de la Vida es una efectiva herramienta usada en *coaching comúnmente llamada Rueda de la Vida*. El diseño del círculo segmentando en áreas podemos encontrarlo de múltiples formas. La idea original se le atribuye a Paul J. Meyer. Autor, escritor experto en liderazgo y Fundador de Leadership management International y Success Motivation International.

Basado en la imagen circular segmentada desarrollé un modelo añadiendo un proceso de justificación y metodología para su elaboración. **La Rueda Dinámica de la Vida** permite evaluar nuestro grado de satisfacción actual y dónde queremos estar. En cada área, se debe colocar una puntuación del 1 al 10, como la situación actual y posteriormente dar una puntuación indicando

**EMORES®**

nuestra situación deseada y esa será la brecha de cambio que trabajaremos en conjunto. El centro de la rueda representa el nivel más bajo, cero, y la circunferencia externa el más alto, 10.

El ejercicio es muy práctico y te permitirá conocer, según tu propia apreciación, en qué nivel de satisfacción te encuentras y podrás diseñar el mejor camino para desarrollar tu proceso de cambio y alcanzar las metas que te has planteado.

Este ejercicio consta de los siguientes pasos:

1.-MODELO RUEDA DINÁMICA DE LA VIDA (Para ilustrar)

Marca del 1 al 10 lo que describe la situación actual de cada realidad. Si tu salud por ejemplo se encuentra en un 7 marca ese número en una de las líneas numeradas, y así en cada área. Una vez que lo hayas completado, une con líneas la puntuación de un área con la siguiente.

2.-SITUACIÓN ACTUAL-SITUACIÓN DESEADA

Describe la situación actual y la situación deseada en las 10 áreas más importantes de tu vida en este momento. Cada una es representada en un sector de la rueda.

3.-PLAN DE ACCIÓN

3.- Elabora un plan de acción medible para cada una de las metas que permita el equilibrio de tu vida.

4.-PLAN DE ACCIÓN ESPECÍFICO

3.- Desarrolla un plan de acción específico para las áreas que requieran mayor atención.

**EMORES®****ÁREAS DE MEDICIÓN PARA LA RUEDA DINÁMICA DE LA VIDA****Una forma de representar las partes de la rueda de la vida:****I.-PERSONAL Y RELACIONES**

1.-SALUD/ Bienestar físico y mental.- Evalúa el bienestar físico, nuestra estética y la salud mental.

2.-DINERO/ Financiera / Esta refiere a la estabilidad económica, al patrimonio y los bienes. También refiere a la prosperidad, no sólo a ganar o poseer sino a saber vivir en la abundancia, y no en la escasez. ¿Sabes vivir en la abundancia con lo que tienes?

3.-AMOR/ Relación de pareja.- La relación con nuestra esposa (a) / novio (a) ¿Cómo está nuestra comunicación? ¿Creas conversaciones? ¿Convives? ¿Cómo está tu sexualidad?

4.-SOCIALIZACIÓN/ Relaciones de amistad y sociales ¿Cómo son los lazos que creas con tus amigos, profundos o superficiales? ¿Qué te impide crear lazos profundos?, ¿Cómo estás en tu vida social? ¿Te permites conocer a otras personas o te cierras a sólo a relacionarte con quienes ya conoces? ¿Qué te impide conocer gente nueva?

5.-DIVERSIÓN/ Entretenimiento.- ¿Dedicas tiempo para relajarte y divertirte? ¿Tomas vacaciones por lo menos 1 vez al año? ¿Sabes relajarte? ¿Te renuevas y diviertes de forma equilibrada y sana?

6.-SUPERACIÓN/ Crecimiento personal.- ¿Estamos creciendo y aprendiendo constantemente o estamos estancados? ¿Hay algo que te gustaría aprender para tu cultura o desarrollo personal?

7.-ESPIRITUALIDAD/ Desarrollo del Ser.- ¿Vives tu fe? ¿Mantienes una relación con el creador? ¿Estás trabajando por algo más que tu éxito personal?

II.-FAMILIAR

8.-FAMILIA/ Familiares.- ¿Cómo es tu relación con tus padres y demás familiares? ¿Dedicas tiempo para comunicarte? ¿Dedicas tiempo para la convivencia? ¿Tus lazos son profundos o superficiales? ¿Festejas con tu familia los momentos importantes?

III.-PROFESIONAL

9.-TRABAJO/ Carrera Profesional / Estudios / Negocios.- Esta área es la más sobre-estimada, es muy valiosa sin embargo es importante estar consciente que el éxito en esta área no justificará el fracaso en otras.



EMORES®

IV.-CONTRIBUCIÓN

10.-ENTORNO/ Contribución.- ¿Contribuyes socialmente al bienestar de otros? ¿Qué te detiene a contribuir socialmente?

CONSIDERACIONES PARA LA EVALUACIÓN DE LAS ÁREAS

Hay áreas que están sobre-estimadas consideradas mucho más importante que las demás y que el éxito en esa área importa más que el fracaso en las otras.

Las más sobre-estimada es el área de la Profesional y la Financiera es interesante que una persona puede tener una salud envidiable, una excelente vida social, familiar y un matrimonio feliz, pero sentirse desdichado porque no tiene acumulada riqueza o no ha logrado ascender en su trabajo.

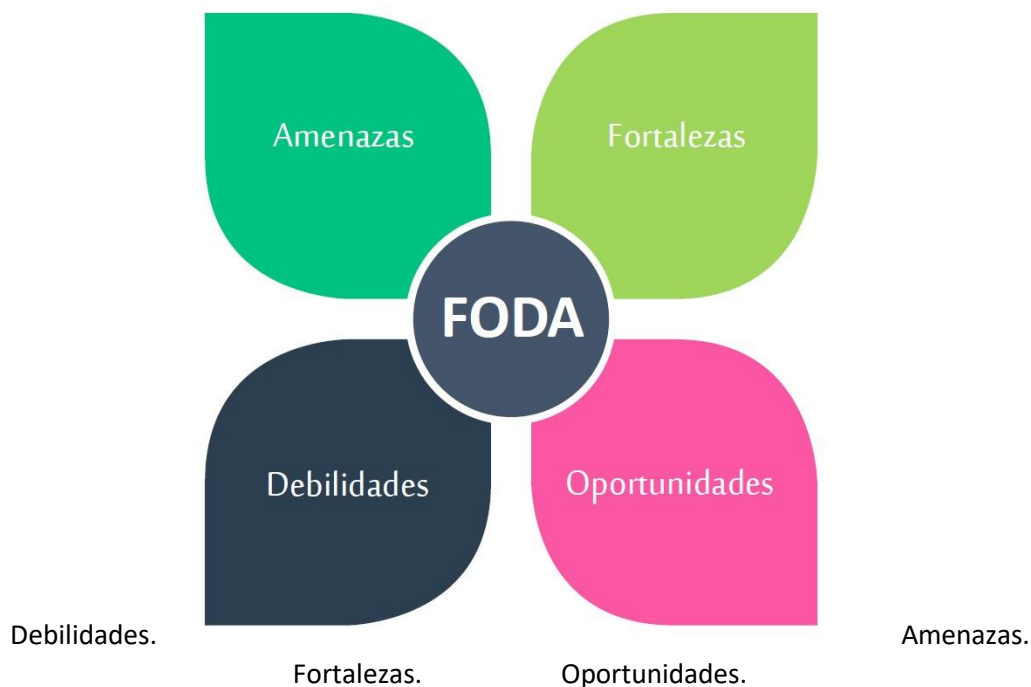
Por otra parte hay personas que se sienten exitosas cuando les va bien en su trabajo o negocio a pesar de que su salud se está deteriorando, no tienen vida social, ni familiar, pueden llegar a fracasar en todas las demás áreas y lo justifican orgullosamente ante el éxito de una sola área de la vida.

La clave de la felicidad es el equilibrio, la mayoría de las veces nos sentimos insatisfechos a pesar de tener éxito en alguna área, pensamos que necesitamos más éxito en esa misma área cuando lo que requerimos es equilibrar nuestra vida.

Toma en cuenta las siguientes preguntas para que los objetivos estés bien planteados y estén direccionados a lo que en verdad quieres para tu vida:

CÓMO PLANTEAR OBJETIVOS (conocido modelo Smarter atribuido a George T. Doran de Management Review y Paul J. Meyer de Attitude is Everything)

S	Específico	Qué, cuándo, dónde y quién.
M	Medible	Cómo voy a medir lo que he conseguido.
A	Alcanzable	¿Es alcanzable para mí?
R	Realista	¿Cuál es el compromiso? ¿Posibilidades de éxito?
T	Temporalizado	Fecha de inicio y fin.
E	Ecológico	¿A quiénes afecta? Consecuencias positivas y negativas.
R	Recompensas	¿Cuál es la mayor recompensa? ¿Qué me va a aportar? ¿Para qué?

**EMORES®****CONTEMPLAR FACTORES (Conocido modelo DAFO de Albert S. Humphrey)**

a. Oportunidades: Son los factores externos positivos o favorables que pueden ser usados o aprovechados para el logro del objetivo planteado.

b. Amenazas: Son los factores externos negativos que limitan en el presente o pueden limitar en el futuro el logro de los objetivos.

c. Fortalezas: Son las características positivas o habilidades que nosotros tenemos y que facilitan el logro de los objetivos propuestos. Pueden ser usadas tanto para aprovechar las oportunidades como para contrarrestar las amenazas.

d. Debilidades: Son las características negativas (carencias, limitaciones), que nosotros tenemos y que dificultan el cumplimiento de nuestros objetivos. Son factores que nos pueden hacer perder las oportunidades que se nos presentan y que nos hacen vulnerables ante las amenazas.

**EMORES®**

Prestaremos atención a las debilidades que el coachee reconoce y que no juegan a su favor en la búsqueda de su objetivo. Las posibles amenazas que pueden interferir en sus resultados. De forma especial pondremos énfasis en las fortalezas y las oportunidades que se abran a partir de la dirección hacia el o los objetivos.

Aplicar esta evaluación al principio y al final de un proceso (Para períodos mayores a 30 días)