



La creación de un programa de Coaching Ikigai es un paso crucial para proporcionar un apoyo estructurado y coherente a los clientes. Un programa bien diseñado permite guiar al cliente paso a paso en su exploración y realización del Ikigai, basándose en una progresión lógica y unos objetivos claramente definidos. Aquí están los principales elementos a tener en cuenta al crear un programa de Coaching Ikigai.

En primer lugar, es esencial identificar las necesidades, los objetivos y los recursos del cliente. Esto requiere una fase de escucha activa y preguntas profundas, para entender las aspiraciones, los desafíos y el contexto específico del cliente. El coach puede apoyarse en herramientas de análisis como el cuestionario de evaluación de Ikigai o la rueda de la vida para obtener una visión global de la situación del cliente.

Imaginemos a un cliente que desea realizar su Ikigai creando una empresa con un impacto positivo, mientras concilia su vida familiar y sus compromisos asociativos.

A partir de esta comprensión detallada de las necesidades del cliente, el coach puede diseñar un camino coherente y progresivo, con etapas y entregables claros. Se trata de estructurar el programa en varios módulos, cada uno con un objetivo específico y construyendo sobre lo aprendido en los módulos anteriores. El coach se esfuerza por mantener un equilibrio entre las fases de exploración (descubrimiento de uno mismo, aclaración de los valores) y las fases de acción (experimentación, puesta en práctica).

Por ejemplo, un programa de Coaching Ikigai podría dividirse en 3 módulos: (1) Clarificar su Ikigai, (2) Alinear su Ikigai con su vida profesional, (3) Integrar su Ikigai en su vida cotidiana.

Para cada módulo, el coach elige las herramientas, las técnicas y los recursos más pertinentes para acompañar al cliente en su camino. Puede tratarse de ejercicios de visualización, juegos de roles, lecturas inspiradoras, desafíos creativos o situaciones prácticas. El desafío es proponer una variedad de enfoques para estimular la reflexión, la comprensión y el compromiso del cliente.

Imaginemos un módulo sobre la clarificación de los valores, donde el coach propone al cliente crear un "escudo personal" que represente sus valores clave, y luego ponerlos en acción a través de una serie de desafíos cotidianos.

Un programa de Coaching Ikigai eficaz también incluye tiempos de reflexión, experimentación y evaluación entre las sesiones. El coach puede sugerir al cliente ejercicios para realizar de forma autónoma, desafíos para superar o diarios para llevar para fomentar la consolidación del aprendizaje. Estas actividades intermedias permiten al cliente apropiarse de las herramientas y ponerlas en práctica en su vida real.

Por ejemplo, el coach podría invitar al cliente a llevar un "diario de gratitud" diario para cultivar su conciencia de los pequeños momentos de alegría y sentido en su vida cotidiana.

Finalmente, un programa de Coaching Ikigai se beneficia de ser adaptado y ajustado de acuerdo con la evolución y los comentarios del cliente. El coach muestra flexibilidad para responder a las necesidades emergentes y a los desafíos encontrados por el cliente a lo largo de su exploración. Los controles regulares permiten celebrar los avances, redefinir los objetivos si es necesario y ajustar el programa para mantener el compromiso y la motivación del cliente.

Imaginemos a un cliente que, durante su programa, se da cuenta de que su Ikigai implica un cambio de carrera más radical de lo previsto. El coach podrá entonces ajustar los próximos pasos para incorporar un trabajo sobre la gestión del cambio y la movilización de los recursos necesarios.

Al crear un programa de Coaching Ikigai a medida, evolutivo y arraigado en la realidad del cliente, el coach establece las bases de un acompañamiento significativo y transformador. Cada etapa del programa se convierte en una invitación para explorar, experimentar y encarnar su Ikigai, para una vida más enriquecedora y alineada con sus aspiraciones profundas.

Puntos a recordar:

1. Identificar las necesidades, los objetivos y los recursos del cliente a través de una escucha activa y herramientas de análisis para obtener una visión global de su situación.
2. Diseñar un camino coherente y progresivo, con etapas y entregables claros,

estructurando el programa en varios módulos, cada uno con un objetivo específico.

3. Elegir las herramientas, las técnicas y los recursos más apropiados para cada módulo, proponiendo una variedad de enfoques para estimular la reflexión, la comprensión y el compromiso del cliente.

4. Integrar tiempos de reflexión, experimentación y evaluación entre las sesiones, proponiendo ejercicios a realizar de manera autónoma, desafíos para superar o diarios para llevar a fin de mejorar la consolidación del aprendizaje.

5. Adaptar y ajustar el programa de acuerdo con la evolución y los comentarios del cliente, mostrando flexibilidad para responder a las necesidades emergentes y a los desafíos encontrados a lo largo de la exploración.