Curso De Coaching Acelerado

- Nivel VIP -

(+58) 424 233 90 13

info@liderazgosinlimites.com

www.LiderazgoSinLimites.com

Los problemas no pueden ser resueltos con el mismo nivel de pensamiento en el cual fueron generados.

- Albert Einstein

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Copyright © 2015 Beyond Coach Inc BCIN, C.A. & LiderazgoSinLimites.com
Todos los derechos reservados
Este documento contiene contenido de propiedad intelectual y no debe ser duplicado o distribuido sin permiso escrito.
Ninguna porción de este material debe ser compartido o reproducido de ninguna manera y bajo ninguna circunstancia sin permiso escrito por adelantado por Beyond Coach Inc BCIN, C.A.

Para solicitudes de permiso, contactar:

Beyond Coach Inc BCIN, C.A.
info@liderazgosinlimites.com
+58 424 233 90 13

Ninguna parte de este material intenta ofrecer asesoramiento legal, profesional, personal o financiero. La información contenida en este material no puede reemplazar los servicios de profesionales entrenados en cualquier área, incluyendo, pero no estando limitado, al área financiera o legal. Bajo ninguna circunstancia Stephan Kaiser, Martin Kaiser, Beyond Coach Inc BCIN, C.A., cualquiera de sus representantes o contratistas serán responsables por cualquier daño especial o consecuente que resulten del uso, o la inhabilidad de usar, la información o estrategias comunicadas en este seminario, estos materiales, o cualquier servicio proporcionado antes o después del seminario, aún si se asesora respecto a la posibilidad de dichos daños.

Únicamente tú eres responsable y tienes que rendir cuentas por tus decisiones, acciones y resultados en la vida y mediante el uso de estos materiales aceptas no intentar hacernos responsables por cualquier decisión, acción o resultado en cualquier momento o circunstancia.

Hemos dado nuestro mejor esfuerzo para representar de forma precisa las estrategias y su potencial para mejorar tu vida y hacer crecer tu negocio. Sin embargo, esto no es un esquema de “hacerte rico de forma rápida” y no hay ninguna garantía que vas a ganar dinero utilizando las técnicas aquí presentadas. Tu nivel de éxito al obtener resultados similares depende de un número de factores, incluyendo tus habilidades, conocimientos, capacidades, dedicación, personalidad, mercado, comprensión de los negocios, enfoque empresarial, metas empresariales, socios y situación financiera. Debido a que estos factores varían de individuo a individuo, no podemos garantizar tu éxito, nivel de ingresos o habilidad de obtener ingresos. Cualquier declaración financiera o del futuro son simplemente nuestras expectativas o pronósticos para el futuro y como consecuencia no prometen un rendimiento real. Estas declaraciones son simplemente nuestra opinión o experiencia. Como es estipulado por la ley, ninguna garantía futura puede ser hecha de que alcanzarás cualquier tipo de resultados con nuestra información y no ofrecemos asesoramiento legal o financiero.

BIENVENIDA

¡Te felicito por iniciar el Nivel VIP de nuestro Curso De Coaching Acelerado!

Que hayas llegado hasta este momento en nuestro curso demuestra que realmente quieres desarrollar tus habilidades como coach. Este nivel va a ser realmente interesante ya que (a) construye sobre todo lo que has aprendido hasta ahora y (b) asimilarás herramientas efectivas de Programación Neurolingüística (PNL) para potenciar tus sesiones de coaching.

Recuerda siempre que ser coach no se trata de lo que sabemos, sino de lo que hacemos. Así que te invito a no sólo leer el material sino a, sobre todo, aplicarlo en tu vida y prácticas de coaching.

En cuanto a las herramientas de la PNL expuestas en este nivel, quiero hacer mención que las mismas fueron desarrolladas en gran parte gracias al apoyo que nos brindó Ángel Ordaz, conferencista y coach de *Liderazgo Sin Límites* (LSL). Estamos contentos de haber incluido a Ángel en el desarrollo de este nivel ya que sus conocimientos enriquecieron lo que vas a aprender a continuación.

Recuerda que cualquier cosa que necesites, todo nuestro equipo de *Liderazgo Sin Límites* está siempre a tu completa disposición.

¡Disfruta de este Nivel VIP!

En amistad,

--Stephan Kaiser
Fundador, LiderazgoSinLimites.com

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.

No duplicar ni distribuir sin permiso.

INDICE

Bienvenida 4

- Módulo #1 - Introducción y definición de la PNL 6

- Módulo #2 - El acompasamiento verbal 17

- Módulo #3 - El mapa mental y Metamodelo del lenguaje 32

- Módulo #4 - Las emociones 48

- Módulo #5 - Tu caja de herramientas como coach 54

- Módulo #6 - Tus sesiones de coaching 72

- Módulo #7 - Tu aprendizaje como coach 74

¡Gracias! 76

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Módulo #1 -
Programación Neurolingüística:
Introducción Y Definición

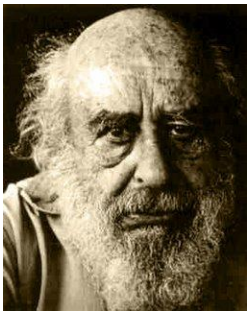
Este Nivel VIP del Curso De Coaching Acelerado está especialmente diseñado para que integres herramientas de la Programación Neurolingüística (PNL) en tus sesiones de coaching. Empecemos con los fundamentos de la PNL.

Resumen histórico

En el año 1975 nace en la Universidad de California la Programación Neurolingüística (PNL) a partir de las prácticas de Richard Bandler y John Grinder, junto a un grupo de estudiantes (entre los cuales los más destacados fueron: Judith DeLozier, Leslie Cameron, David Gordon y Robert Dilts).

La génesis de la PNL estuvo marcada por una petición que se le hace a Richard Bandler en el año 1972, quien además de estudiar psicología, había recibido la formación como terapeuta Gestalt: le piden transcribir videos de sesiones de terapias de Fritz Perls, el creador de la terapia Gestalt. Es así como Bandler tiene la oportunidad de observar cuidadosamente lo que hace Fritz Perls, descubriendo que la clave de su éxito es la comunicación con sus pacientes. Más adelante, en conjunto con sus compañeros de la universidad, empieza a desarrollar grupos de terapia, cobrando rápidamente fama en la comunidad universitaria. El profesor de lingüística, John Grinder, asiste como oyente a las sesiones que dirigía Bandler y se da cuenta del gran potencial de estas prácticas. Es así como inician relación y desarrollan la PNL, a raíz de la investigación de tres de los más grandes terapeutas de esa época:

Fritz Perls



Creador de la terapia Gestalt y fundador del Instituto Gestáltico de Lago Cowichan. La palabra alemana Gestalt no tiene una acepción única en español ya que su significado puede referirse a totalidad, configuración, forma, figura, necesidad, patrón, estructura, entre otros. La Gestalt se ocupa de ayudar a la persona a ser más completo, apoyándola a cerrar o resolver asuntos pendientes que disminuyan su satisfacción y/o

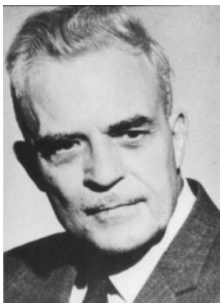
Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

progreso en la vida.

Virginia Satir

Terapeuta familiar reconocida mundialmente, pionera en el campo de la Teoría Sistémica Familiar. Ella desarrolla las posiciones perceptuales, que suponen ocupar los distintos puntos de vista de los involucrados en un conflicto. Las tres posiciones perceptuales son: (a) la primera, quien protagoniza el conflicto; (b) la segunda, quien recibe o el interlocutor inmediato del conflicto; y (c) la tercera, quien observa el conflicto. Las diferentes posiciones perceptuales son importantes por igual, la clave está en saber moverse entre ellas libremente: una persona encallada en la primera será egoísta; una persona que esté de forma habitual en la segunda se dejará influenciar fácilmente por los demás; y una persona que esté habitualmente en la tercera será un observador alejado de la vida.

Milton Erickson



Fundador de la Sociedad Estadounidense de Hipnosis Clínica y uno de los psiquiatras de mayor reconocimiento. Él desarrolla con mayor amplitud la curación de diferentes enfermedades mentales utilizando el estado de trance: “caer“ o “entrar en trance“ es un mecanismo psicológico que consiste en que la persona abandona ciertas condiciones externas o internas y experimenta un estado de conciencia alterado. La curación en estado de trance es una de las artes más antiguas de la medicina.

Estas tres personas compartían las siguientes características en común:

1) Sobresalían en la efectividad de sus terapias, logrando resolver situaciones que con otros tipos de terapias no habían podido ser superadas.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

2) Lograban resultados en tiempos increíblemente cortos. Lo que con terapia tradicional tardaba años (incluso décadas), ellos lo podían resolver en pocas sesiones (en algunos casos hasta en una sesión).

3) La clave de su relación terapéutica se basaba en el uso del lenguaje: lo primordial era la comunicación con sus pacientes.

Bandler y Grinder lograron detectar los patrones comunes de estos terapeutas. En otras palabras: tomaron sus características principales, desarrollaron técnicas propias y dieron formalmente a su aporte el nombre de *"***Programación Neurolingüística***",* la cual simboliza la relación entre la mente, el lenguaje y el organismo.

Definición de la PNL

Pedro Henríquez, Master Practitioner en PNL formado en el instituto *NLP Comprehensive* (EEUU), cuenta la siguiente anécdota, la cual nos ayuda a iniciar la definición de la PNL:

Un día la nieta de Grinder le pregunta: "Abuelo, ¿qué significa la PNL?"

A lo que Grinder responde: "Hija pregúntale a tu abuela: ¿cómo te sientes abuela?"

La pequeña camina hacia su abuela y le pregunta: "Abuela, ¿cómo te sientes?"

La abuela le responde: "Ay hijita, yo estoy muy mayor, me duelen muchas cosas, ya casi no salgo y me la paso descontenta aquí sentada, la verdad no me siento nada bien".

La pequeña regresa a donde su abuelo y le cuenta con detalles lo que la abuela le expresó.

Grinder contesta: "Ahora ve de nuevo y pregúntale a la abuela: ¿cuál es tu hijo favorito y por qué es tu hijo favorito?"

La pequeña va a donde la abuela y le hace la pregunta, a lo que la abuela le contesta: "Mi amor, tú sabes quién es mi hijo favorito y es el favorito porque de pequeño siempre nos alegraba con sus travesuras, era muy espontáneo y

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

expresivo, divertido, contaba chistes y nos hacía pasar a toda la familia momentos increíbles, nos hacía sonreír constantemente. Todavía sonrío y me siento alegre cuando recuerdo todos esos momentos."

La pequeña regresa a donde su abuelo y le cuenta la respuesta de su abuela con lujo de detalles.

Grinder le pregunta: "¿Cómo viste a tu abuela esta vez mientras te contaba sobre su hijo?"

La niña le contesta: "Mientras la abuela me respondía, la veía muy contenta y entusiasmada."

Grinder finaliza diciendo: "Mi amor, eso es la PNL: el arte de cambiar a las personas mediante el uso del lenguaje."

--

Esta historia define en gran medida la Programación Neurolingüística: la PNL es una estrategia de comunicación efectiva, desarrollo personal y psicoterapia para generar cambios en las personas. Específicamente, y como lo dice el propio término "Programación Neuro-Lingüística", ésta estudia la conexión entre la mente ("neuro"), el lenguaje ("lingüística") y los patrones de comportamiento aprendidos a través de la experiencia ("programación") sosteniendo que éstos se pueden cambiar para lograr objetivos concretos.

Vamos a ver en profundidad cada una de las tres partes de la PNL:

Programación:

Esta palabra es tomada de la informática. La PNL plantea que el ser humano, al igual que una computadora, actúa y se comporta en función de los "programas" que el aprendizaje, la experiencia y la socialización le han proporcionado. Todos tenemos un programa de funcionamiento el cual se ve reflejado en nuestros comportamientos. Dichos comportamientos son denominados, desde la PNL, como "estrategias". Cualquier persona posee estas estrategias para actuar en la vida.

La PNL plantea que así como hemos aprendido las estrategias que definen nuestra programación (las cuales no siempre son adecuadas), también podemos aprender nuevas (a fin de vivir de manera más eficiente). Por ejemplo:

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

“Una persona a quien constantemente se le ha dicho que es lenta para aprender, posiblemente tenga miedo de aprender algo nuevo. Esa es la estrategia que tiene. Pero esta persona puede aprender que es posible desarrollar la capacidad para afrontar cualquier desafío, empleando sus fortalezas para hacerlo. Esto es reprogramar a este sujeto, descubrir cuál es la estrategia que emplea, hacerle ver lo que no funciona y mostrarle lo que funciona para lograr sus metas”, así lo expresa Robert Dilts en su libro *Cambio De Creencias Con PNL*.

Neuro:

Indica que todo comportamiento humano es precedido, iniciado y monitoreado por un proceso neurológico, es decir, por nuestro cerebro. Desde las reacciones más primitivas como tener hambre, el deseo sexual, el instinto de supervivencia, hasta los procesos de pensamiento más lingüísticos y complejos, pasando por toda la gama de emociones: el cerebro es el centro de la acción humana.

El ser humano posee cinco sentidos principales a través de los cuales recibe la información del mundo: vista, oído, olfato, gusto y tacto. Este proceso de recepción de información no llega sólo hasta los sentidos, ya que una vez recibida la información del entorno, el ser humano representa en su cerebro esta información y proporciona significado a la misma. Esto es lo complejo del ser humano y lo que marca nuestra mayor diferencia con el resto del mundo animal: el animal en general, simplemente percibe estímulos; el ser humano interpreta y representa esos estímulos. Por ejemplo: ¿cuántas personas, cuando pasan por una perfumería y perciben un aroma determinado, traen a su mente el recuerdo de alguien y ese recuerdo genera una emoción (ira, alegría, tristeza, etc.)?

Robert Dilts nos explica lo siguiente: “La PNL plantea que podemos educar a nuestro cerebro para que cambie su interpretación de la información que está recibiendo. No podemos cambiar el estímulo, el olor está allí, pero sí podemos cambiar la representación, el fenómeno lingüístico que el cerebro hace de él, y al lograr esto, podemos modificar la experiencia del sujeto.“

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.

No duplicar ni distribuir sin permiso.

Lingüística:

Denota el lenguaje, ese fenómeno que ha sido determinante en el proceso evolutivo del ser humano. El lenguaje es la herramienta con la cual el ser humano por un lado menciona, codifica e interpreta el mundo, y por el otro lado hace consciente al mundo de su experiencia interna. Tanto la interpretación del mundo así como la estrategia para relacionarse con el mismo están determinadas por el lenguaje.

Por ejemplo, cuando alguien dice: *"yo no puedo confiar en los hombres, todos los hombres son iguales: al principio todo es maravilloso, pero después sacan las garras y al final todo termina mal y uno queda destrozada"* es completamente diferente a alguien que te comenta: *"toda mi vida me he sentido amada y valorada, desde mi papá pasando por mis hermanos, hasta llegar a mi amado esposo, compartir la vida con los hombres que me ha tocado vivir ha sido lo más hermoso que he podido experimentar"*. Aquí podemos observar cómo el lenguaje nos da un panorama de dos interpretaciones muy diferentes sobre un mismo tema (relación con los hombres). Más aún, el lenguaje nos da acceso a la programación mental de la persona sobre su vida.

Analizando el discurso podemos descubrir cuáles son las estrategias más comunes de una persona (programación) y la manera en la que su cerebro ordena sus experiencias (neuro). En este sentido, el lenguaje (lingüística) es la herramienta mediante la cual podemos intervenir en la vida de la persona.

A fin de terminar de aclarar qué es la PNL (y qué no es), veamos algunos de los mitos más comunes sobre la misma.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Mitos y verdades sobre la PNL

A continuación te presentamos los cinco mitos más comunes sobre la PNL.

1) **Mito**: La PNL se enfoca en solucionar el problema.

   Verdad: La PNL se enfoca en obtener el resultado deseado.

   La PNL consiste en adquirir herramientas de uso sencillo que puedan ser aprendidas y aplicadas de forma rápida a fin de obtener los resultados buscados. El enfoque es ir de un estado actual a un estado deseado. La PNL no se enfoca en solucionar problemas de forma explícita, aún cuando sí los solventa de manera implícita.

   Bandler define el problema como la distancia que existe entre el estado actual y el estado deseado. Tomando esta definición, al ayudar a la persona a obtener los recursos para llegar al estado deseado, ya no existe tal distancia y se acaba con el problema de forma implícita, sin estar enfocado en el mismo.

   Pongamos como ejemplo a una persona cuyo objetivo es hablar en público eliminando el miedo escénico que lo abruma actualmente. La PNL no se enfoca en el problema (miedo escénico abrumador) sino en el resultado deseado: tener confianza en tarima a fin de dar presentaciones de alto impacto. Al darle a la persona los recursos y herramientas para tener dicha confianza y hablar de forma segura, ayudamos a que logre su objetivo. Todo esto, sin enfocarnos explícitamente en el problema (miedo escénico). En otras palabras, el enfoque de la PNL va hacia la solución y no hacia el problema. Sin embargo, al enfocarnos en el resultado deseado, terminamos solventando implícitamente el problema. (Nótese que si estuviéramos enfocados en el problema (miedo escénico) probablemente la persona cada vez profundizaría aún más en ese miedo que no quiere sentir y no podría avanzar hacia su resultado deseado).

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

2) **Mito**: La PNL es una teoría de ayuda.

   Verdad: La PNL es un modelo de excelencia.

   Richard Bandler y John Grinder observaron cuidadosamente a los terapeutas que inspiraron la creación de la PNL. Cuentan los seguidores de ambos que particularmente Bandler decía: “Si estos terapeutas lo hacen, yo también lo puedo hacer”. A partir de esa actitud inició su investigación hasta crear el repertorio de herramientas que hoy en día conforman gran parte de la PNL.

   Por dicha razón, se dice que la PNL no es teoría, sino que es modelar lo que funciona.[1] En esencia, en la PNL se parte de la premisa de que si un maestro lo puede hacer, cualquier persona (aplicando la formación y práctica adecuada) también puede lograrlo. Es necesario aclarar de que no se trata de que sólo con la “actitud correcta“ vayas a conseguir los objetivos (ya que también hace falta la capacitación y práctica correcta). Se trata de que el primer paso es la actitud del “sí puedo” y luego uno se debe poner en marcha modelando lo que funciona, es decir, modelando la excelencia.

3) **Mito**: La PNL es sólo aplicación de herramientas.

   Verdad: La PNL es ampliación de perspectivas.

   La PNL es mucho más que sólo manejar herramientas: se trata de tener la amplia perspectiva de que todo va a depender de las circunstancias y de la visión que tenga la persona ante esos entornos.

   Es como cuando aprendes un nuevo idioma: por supuesto que vas a aprender las palabras que se utilizan para saludar en dicho idioma, como por ejemplo: “buenos días“, “hola“, “cómo estás“, etc. Sin embargo, si una persona aprende a hablar español, no va a saludar de igual forma a todos en todo lugar: debe aprender a tener la flexibilidad para saludar de manera adecuada dependiendo de la persona con la que interactúa (alguien joven, adulto, mayor, etc) y del contexto en el que se encuentra (personal / profesional, formal / informal, etc).

[1] Cuando hablamos de *modelar* no nos referimos a imitar o copiar: nos referimos a tomar un modelo y extraer de él los detalles más resaltantes para adaptarlos a nuestra conducta y así lograr los objetivos deseados.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

De igual forma, la PNL no se trata de aprender de memoria todas las herramientas y aplicarlas en cada persona de la misma manera. La PNL implica tener la flexibilidad y curiosidad de probar diferentes recursos con cada persona hasta dar con lo que le funciona a cada individuo, para lo cual es necesario tener una amplitud de perspectivas. Además, al brindarle al cliente un nuevo recurso, también estás ampliando sus perspectivas: le estás brindando una nueva manera de ver el mundo.

Lograr esta amplitud de horizontes en la PNL implica dos cosas fundamentales: primero, indagar profundamente en estas herramientas; y segundo, tener estado de recursos: es decir, buscar positivamente qué recursos necesitas para lograr los resultados deseados. La PNL no es un conjunto de "trucos baratos" para lograr cambios que impresionen momentáneamente, como un mago de feria. Se trata de ser profesionales que se adapten a cada persona para lograr un cambio positivo.

4) **Mito**: La PNL es una terapia más.

Verdad: La PNL es un enfoque nuevo.

Muchas veces las personas no ven la diferencia entre una terapia con un psicólogo / psiquiatra y un proceso de PNL. Para entender esta diferencia es importante recordar el primer mito y la primera verdad que vimos: la PNL no se enfoca en solucionar problemas, sino en obtener los resultados deseados.

La terapia clásica comúnmente se centra en el problema que presenta el paciente. Sin embargo, la PNL se enfoque en el resultado deseado, representando de esta forma un enfoque nuevo. Tomemos como ejemplo que una persona siente temor al hablar con su jefe. La PNL no se enfoca en el temor de la persona, sino en lo que la persona quiere lograr y lo que necesita para conseguirlo. En este ejemplo, sería enfocarse en desarrollar la confianza para hablar con una persona de mayor jerarquía organizacional.

Por lo tanto, cada vez que alguien te diga: "es que yo no quiero sentir más miedo al hablar con mi jefe", el enfoque desde la PNL debe ser: "excelente, eso es lo que no quieres tener, ahora bien, en lugar de eso, ¿qué es lo que

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

sí quieres tener?". A esto la persona podría responder: "Quiero tener el valor para enfrentar cualquier situación laboral". De esta forma estás colocando a la persona en un enfoque nuevo sobre su situación.

5) **Mito**: La PNL cambia el pasado.

   Verdad: La PNL proyecta el futuro.

   La PNL no se centra en el pasado sino en lo que se quiere lograr, es decir, en el futuro. Sin embargo, para muchas personas existen eventos del pasado que marcan de forma determinante su interpretación del presente y su proyección al futuro.

   En este caso, y aún sin tener la posibilidad de cambiar el pasado, mediante la PNL las personas pueden obtener visiones más amplias sobre lo ocurrido, generándoles la oportunidad de decidir qué quieren conservar como positivo de esa experiencia. En otras palabras: con la PNL podemos abrir la puerta a definir qué es útil de experiencias pasadas para continuar adelante y determinar más claramente qué se desea obtener en el futuro. En este sentido es importante que sepas lo siguiente: para la PNL no existen errores, sólo existe la retroalimentación. Es decir, toda acción genera una consecuencia. Sin importar si dicha consecuencia es positiva o negativa, está en nuestras manos la posibilidad de aprender sobre lo sucedido. Y si aprendemos de dicho suceso, ¿por qué lo vamos a llamar un error? Sencillamente fue una retroalimentación. En la PNL, sin caer en obsesionarnos con el pasado (ya que la idea es proyectarnos al futuro), le podemos brindar a las personas esa amplitud de visión de siempre extraer un aprendizaje de lo que ya sucedió.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

EJERCICIO #1: ¿Qué es la PNL?

¿Cuál es tu definición de la PNL? Basándote en el contenido de este primer módulo (y en otros conocimientos que ya puedas tener), te pido que (1) formules tu propia definición de la PNL (lo más sencilla posible) y que (2) expliques por qué la defines de esa manera.

Importante: Limita tu respuesta a 100 palabras máximo.

Si quieres, puedes compartir tu respuesta con otros estudiantes en nuestro grupo privado de Facebook del Curso De Coaching Acelerado. Para unirte a este grupo revisa los detalles que te mandamos en el email de bienvenida al curso.

Este ejercicio será revisado en la <u>Sexta Sesión Grupal Virtual</u>:

Ten a mano tu respuesta a este ejercicio para cuando realices la sexta Sesión Grupal Virtual.

En la sexta Sesión Grupal cubriremos los ejercicios del primer, segundo y tercer módulo de este Nivel VIP. Así que lo ideal es que para cuando realices la sexta Sesión Grupal, ya hayas completado los ejercicios correspondientes.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Módulo #2 -
El acompasamiento verbal

Introducción

La PNL está constituida por una serie de herramientas y habilidades que han sido desarrolladas a través de los años, logrando multitud de resultados en distintos ámbitos de la vida. Por ejemplo, la PNL se ha aplicado para potenciar el liderazgo, generar cambios de conducta, mejorar la comunicación, curar fobias, entre otros. Dada esta multiplicidad de usos y posibilidades, existe una amplia gama de estudios a nivel de lenguaje y herramientas de la PNL. Para efectos de este Nivel VIP de nuestro Curso de Coaching Acelerado, vamos a estudiar las herramientas principales que puedes usar como coach a fin de lograr mejores resultados con tus clientes.

En este Nivel VIP hemos enfocado las herramientas de la PNL sobre todo en permitirte lograr el siguiente objetivo como coach: influir consciente e inconscientemente sobre el coachee. Es decir, vas a obtener herramientas para entender cómo el coachee procesa y transmite información, a fin de que logres una mayor sintonía e influir sobre él de forma efectiva (sin que se de cuenta de cómo lo estás haciendo). Todo esto, siempre teniendo en cuenta el Código Ético que vimos en el Nivel Básico, a fin de que uses estas herramientas de forma correcta y no manipulativa.

El acompasamiento verbal

La habilidad de sintonizar es fundamental en todas las etapas de tu proceso de coaching (así como te lo enseñamos en el Nivel Básico de nuestro Curso de Coaching Acelerado). Un médico puede ser un excelente especialista, pero si no logra una conexión con su paciente, el paciente siempre tendrá desconfianza de él. La confianza necesaria para un proceso de coaching nace y se fortalece a partir de la sintonía que establezcas con tu cliente. Uno de los grandes elementos que condujo a Richard Bandler a desarrollar la PNL, fue constatar que la efectividad de los grandes terapeutas que inspiraron el nacimiento de esta disciplina, era la conexión que establecían con sus pacientes a través de la comunicación.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

En el Nivel Básico de nuestro Curso De Coaching Acelerado compartimos la importancia de lograr sintonía con el cliente. Dicha sintonía estaba sobre todo enfocada en el uso del lenguaje no verbal: como coach, buscar ser un "espejo" del cliente a nivel del lenguaje corporal. Ahora vamos a ir un paso más allá para lograr una sintonía aún más completa con tu coachee/cliente: ya no sólo vas a establecer esa sintonía en lenguaje corporal sino también una sintonía verbal mediante herramientas de la PNL.

Sintonizarse verbalmente con otra persona, en la PNL, se conoce como **acompasamiento verbal.** Este acompasamiento verbal tiene características lingüísticas que merecen ser comprendidas:

Acompasar significa, según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, "hacer que una cosa o acción se corresponda con otra". En otras palabras: acompasamiento verbal significa corresponder verbalmente al coachee/cliente. Es decir, es el proceso consciente que hace el coach para acomodar su lenguaje al lenguaje del cliente, para de esta forma generar una mayor sintonía con él. Lo interesante del acompasamiento verbal es que tú estás haciendo uso consciente de esta herramienta, mientras que el cliente se está sintiendo sintonizado contigo de manera inconsciente.

Para lograr este acompasamiento verbal, veremos tres aspectos fundamentales de la PNL:

- Sistemas de representación
- Predicados
- Submodalidades

Primero veremos cada uno de estos elementos por separado. Finalmente integraremos los tres elementos para crear acompasamiento verbal.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

2.1 Sistemas De Representación

Entender los Sistemas de Representación (SR) es el primer paso para poder crear acompasamiento verbal. Ahora bien, para entender exactamente qué son los Sistemas de Representación, primero debemos ver en qué se diferencian los SR de los sentidos y de los canales perceptivos:

Sentidos: Los sentidos son el mecanismo fisiológico que permiten percibir lo que está a nuestro alrededor y mandar dicha información al cerebro. Recuerda lo comentado en la definición de "Neuro" en el módulo anterior: los seres humanos constantemente estamos recibiendo información del entorno a través de nuestros cinco principales sentidos (vista, oído, tacto, gusto y olfato).

Canales perceptivos: En la PNL se agrupan los cinco sentidos en los siguientes tres canales perceptivos:

- Visual (V): la información recibida por el sentido de la vista
- Auditivo (A): la información recibida por el sentido del oído
- Kinestésico (K): la información recibida por los sentidos del tacto, gusto y olfato.

En general, en la PNL se emplea la terminología de los tres canales perceptivos y no tanto de los cinco sentidos (te lo comentamos a fin de que los entiendas ahora y así podamos usar esta terminología de aquí en adelante).

Sistema de Representación (SR): Desde la PNL, el sistema de representación es la operación mental que realiza una persona para procesar sus experiencias o para recordar la información almacenada en su mente. Las personas reciben en su cerebro la información a través de sus canales perceptivos, luego procesan o recuerdan esa información a partir de su sistema de representación preferente, que en PNL también llevan el nombre de visual (V), auditivo (A) y kinestésico (K).

Cuando decimos que una persona describe una experiencia de manera visual, nos estamos refiriendo específicamente a su sistema de representación. Esto se debe a que se da por entendido que él recibió la información por sus distintos canales perceptivos, pero la representa en su mente preferentemente con uno de sus SR, en este caso, con el visual (V). En otras palabras: cuando hablamos de percibir, nos referimos a canales perceptivos (visual (V), auditivo (A) o kinestésico (K));

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

cuando hablamos de representación mental, nos referimos a sistema de representación (también visual (V), auditivo (A) o kinestésico (K)).

Pongamos un ejemplo de SR: una persona que recuerde un momento especial de su vida mediante una canción, puede recordar dicha experiencia de diferentes formas:

- Visualizando las palabras de la canción: viendo la canción escrita en un papel blanco, con letras rojas, de gran tamaño, etc. (SR: V)

- Escuchando la melodía: repitiendo en su mente la sonoridad de los instrumentos, la voz del cantante, etc. (SR: A)

- Sintiendo la sensación física de bailarla o de lo que produce en su cuerpo esa canción, el aroma de la persona con quién bailaba, etc. (SR: K).

De nuevo: las personas reconstruyen cada experiencia de manera particular, recordando o procesando dicha información con un determinado sistema de representación (SR). Debes tener presente que lo que detectas como coach en el discurso del cliente no son sus canales perceptivos, sino el SR que está usando para la reconstrucción mental de su experiencia.

Existe un error común que cometen muchas personas cuando hablan de la PNL: pretenden que una persona es visual, auditiva o kinestésica. Este fenómeno no es posible, ya que los seres humanos estamos procesando información por todos los SR constantemente y simultáneamente. Es decir, no existe una persona que sea sólo V, A o K. Siempre somos una combinación de los tres diferentes SR. En todo caso, cada persona tiene un sistema preferente de utilización de SR (V, A o K), pero nunca uno solo. Incluso en el caso de que alguien pierda uno de los sentidos, puede seguir empleando todos los SR. Un ejemplo de esto es Ludwig Van Beethoven (compositor, director de orquesta y pianista alemán), quien después de perder el sentido del oído compuso varias de sus obras musicales más famosas. Es decir: aún sin tener el sentido del oído podía representar mentalmente de manera magistral experiencias auditivas.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

2.2 Los predicados

Atado al concepto de los SR, en la PNL usamos mucho el concepto de los predicados.

Los predicados son las palabras que se utilizan para entender cuál es el SR usado por la persona.

Los predicados en la PNL pueden ser principalmente:

- Los verbos, es decir, palabras que denotan acciones, estados y procesos del sujeto. Por ejemplo: mirar, observar, colorear, oír, cantar, tocar, oler, probar, etc.

- Los adjetivos, es decir, las palabras que modifican al sustantivo, lo acompañan y proporcionan información de éste; como sus propiedades o características. Por ejemplo: grande, amarilla, bonita, dulce, sonora, caliente, etc.

- Los adverbios, es decir, las palabras que modifican una parte de la oración, indican las circunstancias en las que sucede la acción o en las que se encuentra el adjetivo al que está modificando. Por ejemplo: arriba, abajo, velozmente, sonoramente, lejos, rápidamente, etc.

Veamos algunos ejemplos de predicados contextualizados en los distintos SR:

<u>Visuales:</u>

Observa las expresiones visuales en las siguientes frases. ¿Puedes notar cómo los predicados revelan el SR?

Hay una sombra de duda.

Revisemos esos papeles a vuelo de pájaro.

La solución finalmente vio la luz del día.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Auditivos:

Escucha las expresiones auditivas en las siguientes frases. ¿Puedes notar cómo los predicados revelan el SR?

Tú y yo somos el último gran grito de la moda.

No hagas que te llame la atención.

Todos ellos viven en armonía.

Kinestésicos:

Siente las expresiones kinestésicas en las siguientes frases. ¿Puedes notar cómo los predicados revelan el SR?

Ese concepto lo siento bien fundamentado.

Su perfume me llegó hasta los huesos.

No te puedo aguantar ni un segundo.

Antes de ver cuáles son las submodalidades, a fin de desarrollar por completo el acompasamiento verbal, queremos darte la oportunidad de practicar lo que hemos cubierto hasta ahora en términos de SR y predicados. Esto se debe a que un coach efectivo es aquel que puede detectar el SR de su cliente a través de los predicados que usa.

Pongamos el siguiente ejemplo de un matrimonio[2]: identifica qué tipo de SR preferente usa tanto el hombre así como la mujer (en este ejemplo observarás subrayados sólo algunos predicados de los distintos SR).

Él dice: “Llego a casa después de trabajar, quiero sentirme cómodo y me siento en la sala, me saco los zapatos, coloco el maletín en la mesa, monto los pies sobre la silla para descansarlos, enciendo la TV y me doy un merecido y profundo descanso”.

[2] Ejemplo adaptado del libro *La Estructura De La Magia*, escrito por Bandler y Grinder

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Su esposa le comenta: “Eres un desordenado porque dejas todo tirado y cuando dejas la casa así, yo veo que no me quieres y que no me respetas”.

El hombre responde: “Tú no me das suficiente espacio para sentirme cómodo, nuestra relación se está volviendo muy pesada.”

¿Puedes identificar, en este ejemplo, el SR utilizado por cada persona?

En la situación planteada, se puede observar que él usa un SR preferentemente kinestésico. Mientras que su esposa utiliza un SR preferentemente visual.

De esta manera, estás identificando efectivamente el SR utilizado por tu cliente a raíz de los predicados. Este es el primero paso para, más adelante, crear un acompasamiento verbal más profundo mediante el uso de las submodalidades. Por ahora, practiquemos la identificación de los SR.

EJERCICIO #2: Reconocer los SR[3]

Identifica en cada línea cuál es el SR: V, A o K.

Puedes rellenar las respuestas en este manual o también copiar las frases a un nuevo documento para responder el ejercicio en dicho documento.

Ejemplo:

“Ese asunto lo veo claramente. (V)”

Frases a categorizar:

Yo veo todo desde otro punto de vista que él.

Este asunto me llega muy hondo, me está amargando la vida.

Lo que él hizo ayer, para mí fue un golpe bajo.

Por eso no me veo capaz de ayudarle.

Las cosas deberían enderezarse por sí solas.

[3] Ejercicio adaptado del libro *El Aprendiz De Brujo*, escrito por Alexa Mohl

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Me siento prisionera.

Cuando ya no aguante tanta presión, me verás explotar.

Debería enfocar el asunto desde otro ángulo.

Veo muy oscuras las perspectivas.

No me siento bien en estas circunstancias.

Yo lo veo lógico, está clarísimo.

Entonces te sonaría distinto.

Lo que me ha ocurrido me ha alterado el ritmo.

Me dan escalofríos cuando pienso en ella.

Sin hablar de lo que pasará cuando se corra la voz.

Sin echar más leña al fuego, es preferible no tocarlo más.

Pronto se callarán las malas lenguas.

Este ejercicio será revisado en la <u>Sexta Sesión Grupal Virtual</u>:

Ten a mano tu respuesta a este ejercicio para cuando realices la sexta Sesión Grupal Virtual.

En la sexta Sesión Grupal cubriremos los ejercicios del primer, segundo y tercer módulo de este Nivel VIP. Así que lo ideal es que para cuando realices la sexta Sesión Grupal, ya hayas completado los ejercicios correspondientes.

Si quieres, puedes compartir tu respuesta con otros estudiantes en nuestro grupo privado de Facebook del Curso De Coaching Acelerado. Para unirte a este grupo revisa los detalles que te mandamos en el email de bienvenida al curso.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

2.3 Las submodalidades

Hasta ahora hemos entendido que para poder crear acompasamiento verbal, debemos entender los SR del coachee a raíz de los predicados que usa. Vamos a introducir ahora un elemento nuevo que puede manejar el coach: las submodalidades.

Las submodalidades son los elementos que dan forma y detalle a los diferentes SR. Por ejemplo un “SR: V“ puede ser estar determinado por su tamaño, brillo, color, cercanía, etc.

Veamos primero algunas diferentes posibles submodalidades y luego cómo se aplican en el lenguaje de las personas:

Submodalidades V:

(Una imagen puede ser una combinación de varios elementos, por ejemplo: grande, brillante y cercana.)

Tamaño: grande, pequeño, ancho, delgado, alto, bajo

Distancia: cercano, lejano

Brillo: brillante, opaco

Luz: oscuro, iluminado

Foco: nítido, borroso

Submodalidades A:

(Un sonido puede ser una combinación de varios elementos, por ejemplo: alto, agudo y constante.)

Volumen: alto, bajo

Timbre: agudo, grave

Ritmo: constante, interrumpido

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Submodalidades K:

(Una sensación puede ser una combinación de varios elementos, por ejemplo: duro, frío y pesado.)

Temperatura: frío, caliente, cálido, gélido

Textura: suave, duro, liso, áspero, rugoso

Consistencia: blando, duro

Sabores: dulce, salado, amargo, ácido

Olores: fétido, podrido

Peso: pesado, ligero

Presión: tenso, relajado

Para ejemplificar las submodalidades tomemos como base el caso del matrimonio propuesto anteriormente (en el cual cada persona tiene un diferente SR preferente):

Él manifiesta: “No siento que tengamos un futuro como pareja”

La esposa sostiene: “Yo veo que no me quiere y no me respeta”

Hasta este punto, podemos observar sólo predicados de los SR usados, no se han manifestado submodalidades de las experiencias.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Sin embargo, si él dice: “Nuestro matrimonio cada vez se siente más pesado“, está presentando una submodalidad.

Si ella comenta: “Yo veo nuestro futuro oscuro” está presentando una submodalidad también.[4]

Como puedes ver, estas submodalidades le asignan calidad y nivel de detalle a las experiencias de cada persona (en este caso, y para ambas personas, es una experiencia negativa la que viven en casa).

[4] Algunas personas no entienden claramente la diferencia entre predicados y submodalidades. Si este es tu caso, a fin de simplificar estos conceptos en este manual, considera lo siguiente:

Los predicados dan acceso a los SR y las submodalidades son sencillamente los detalles de dicho SR. En este sentido, toda submodalidad viene revelada a raíz de un predicado también (el cual da un detalle concreto sobre el SR).

Cuando la otra persona te dice una submodalidad (por ejemplo la persona dice que algo es “oscuro“) muchas veces implícitamente está revelando qué SR está usando (en este caso SR: V).

De esta forma, aún cuando todo predicado termina revelando un SR, no todo predicado indica una submodalidad. Como regla general: los predicados que son verbos normalmente indican directamente los SR (“ver“, “escuchar“, “saborear“, etc) y los predicados que son adverbios y adjetivos tienden a indicar las submodalidades (“opaco“, “blando“, “podrido“, etc).

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

2.4 Integración para el acompasamiento verbal

Como comentamos al principio de este módulo, los conceptos de SR, predicados y submodalidades nos son útiles para crear acompasamiento verbal. Recuerda que acompasamiento verbal significa acomodarse verbalmente al coachee/cliente.

Dependiendo del SR, predicados y submodalidades que use preferentemente el coachee, lo ideal es que como coach te acomodes a dicho lenguaje a fin de generar una mayor sintonía en tu sesión de coaching. Es decir, el acompasamiento verbal es el proceso consciente que hace el coach para acomodar su lenguaje al lenguaje del cliente, para de esta forma generar una mayor sintonía con él/ella.

Tomemos algunos ejemplos de cómo aplicar esto en una sesión de coaching:

En términos de SR (el cual fue revelado gracias a los predicados):

- Si una persona tiene como SR preferente V, exprésate en términos visuales.

- Si una persona tiene como SR preferente A, exprésate en términos auditivos.

- Si una persona tiene como SR preferente K, exprésate en términos kinestésicos.

En términos de submodalidades acomódate también a nivel de este lenguaje: si una persona usa cualquiera de las submodalidades (ya sea color, tamaño, consistencia, textura, ritmo, etc) busca sintonizarte en su forma de expresarse.

Veamos el siguiente ejercicio que integrará todo lo visto anteriormente para tus sesiones de coaching.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

EJERCICIO #3: Acompasamiento Verbal

Este ejercicio será revisado en la <u>Sexta Sesión Grupal Virtual</u>:

Ten a mano tu respuesta a este ejercicio para cuando realices la sexta Sesión Grupal Virtual.

En la sexta Sesión Grupal cubriremos los ejercicios del primer, segundo y tercer módulo de este Nivel VIP. Así que lo ideal es que para cuando realices la sexta Sesión Grupal, ya hayas completado los ejercicios correspondientes.

Si quieres, puedes compartir tu respuesta con otros estudiantes en nuestro grupo privado de Facebook del Curso De Coaching Acelerado. Para unirte a este grupo revisa los detalles que te mandamos en el email de bienvenida al curso.

PARTE A:

En cada caso, elige la frase (A, B, C, o D) que resulte más conveniente para "acompasar" verbalmente la afirmación previa:

1. Así no se puede conversar, porque ella no escucha lo que yo digo.

a. Me suena como que tienen que sintonizarse mejor.

b. No veo bien que es lo que me quieres mostrar con eso.

c. No acabo de agarrar lo que me quieres expresar.

d. Me parece que ya ustedes no pueden ni discutir con tranquilidad.

2. La relación con esos clientes se enfrió mucho últimamente.

a. Es decir que andan fuera de tono.

b. Pero, ¿qué es o qué les está sucediendo?

c. Tendrán que aclarar el panorama.

d. ¿Y a ustedes les gustaría re-avivar el fuego y el entusiasmo nuevamente?

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

3. Eso no está claro para mí porque parece que yo no puedo focalizarme en mis sentimientos. Se me escapan…

a. Me suena como si usted necesitara manejar directamente las cosas.

b. ¿Cómo vería usted las cosas si tuviera un foco más claro sobre lo que siente?

c. ¿Con qué es con lo que usted no puede entrar en sintonía específicamente?

d. ¿Qué cree usted que pasaría si controlara sus sentimientos?

4. Quisiera tener una imagen muy precisa de ese asunto: con todos sus matices y colores…

a. Oiga bien, le voy a contar todos los detalles…

b. Bueno, póngase cómodo para que lo disfrute. Ahí le va…

c. Entonces, déjeme pintarle un cuadro muy claro de la situación…

d. Ya se imaginará cómo fue eso…

5. Esos comentarios a mí no me sonaron muy bien…

a. Sí, parece que no te gustó mucho el asunto.

b. Escucha, entonces: te contaré más detalles para que puedas captar la onda.

c. Es que tienes que verlo desde otra perspectiva.

d. Eso como que no te luce muy claro aún.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

6. El futuro luce bastante nublado. Yo, por lo menos, no lo veo nada claro.

a. Bueno, vamos a ver cómo podemos iluminar el porvenir.

b. Usted como que se dice eso con mucha frecuencia.

c. Y eso le hace sentir muy frustrado, ¿no?

d. Vamos a hacer que lo pueda agarrar mejor…

PARTE B:

A continuación se presentan una serie de afirmaciones de un coachee. Escribe para cada una de las afirmaciones qué frase responderías como coach, a fin de acompasar verbalmente al cliente.

1. Ese es un sujeto déspota, que maltrata y pisotea a las personas con quienes trabaja, es muy pesado…

2. Yo me pregunto a mí mismo una y otra vez: "¿cómo es posible que nunca tengamos armonía para evitar gritos y discusiones?"

3. Yo tengo la sensación de que ellos no valoran bien este producto, que les sabe a manzana podrida…

4. Quiero ver claramente si usted tiene lo que yo necesito para el futuro. Muéstreme un catálogo que nos saque de este túnel oscuro…

5. Desde donde lo mire, para mí eso está más claro que agua limpia y fresca…

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Módulo #3 -
El Mapa Mental Y Metamodelo del Lenguaje

La siguiente frase se utiliza frecuentemente en la PNL: “el mapa no es el territorio”. Esta frase hace alusión a que cada persona tiene una forma particular de ver la realidad, y que dicha interpretación del mundo (mapa) no es lo mismo que la realidad (territorio).

Para reducir esta brecha entre el mapa y el territorio, en la PNL se utiliza una herramienta llamada el Metamodelo del Lenguaje. El objetivo del Metamodelo es hacernos conscientes de las limitaciones de nuestro mapa mental. En este sentido, mediante el Metamodelo, una persona puede expandir y/o revisar su mapa mental, identificando incongruencias, limitaciones o defectos, para que de esta forma tenga un comportamiento más efectivo. En muchos casos, el Metamodelo permite recuperar información que no se verbaliza en la comunicación y que posiblemente está oculta para la propia persona. Para recuperar dicha información en el Metamodelo se utiliza una serie de preguntas. Sin embargo, antes de adentrarnos en la herramienta del Metamodelo, entendamos primero qué es exactamente el mapa mental de una persona.

El Mapa Mental

Existen diversos elementos que conforman el mapa mental y diferentes maneras de definirlo, de acuerdo al enfoque y estudio particular que se esté desarrollando en la PNL. Para efectos de este manual, vamos a usar específicamente la definición que desarrollaremos a continuación:

El mapa mental es la percepción que un individuo tiene de su entorno. Partiendo de esa percepción, las personas interpretan su realidad y aplican las estrategias[5] que poseen para cada situación. Es decir, el mapa mental es la interpretación más la programación de cada individuo. Los canales perceptivos y SR (incluyendo los predicados y submodalidades) conforman gran parte del mapa mental. Además, parte importante del mapa mental son los valores y las creencias de la persona. Por ello, necesitamos definir qué son los valores y las creencias:

[5] Recuerda: todos tenemos un programa de funcionamiento el cual se ve reflejado en nuestros comportamientos. Dichos comportamientos son denominados, desde la PNL, como “estrategias“. Cualquier persona posee estas estrategias para actuar en la vida.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Valores: Desde la PNL los valores se entienden como el conjunto de cosas a las cuales las personas dan importancia. Pongamos el siguiente ejemplo: un cliente te dice “mi familia es lo más importante para mí“, mientras que otro te comenta “no soporto ni siquiera pensar en la familia“. Para ambos la familia representa un valor. En la PNL no se habla de valores positivos o negativos, sólo hay valores hacia los que la persona se acerca o de los que se aleja. Lo que debes tener en cuenta es lo siguiente: si para tu cliente representa un elemento de influencia en su interpretación del mundo, entonces identificaste uno de sus valores.

Creencias: Son las cosas a las que las personas dan crédito como verdades absolutas. La programación de cada individuo está muy influenciada por su conjunto de creencias. Si alguien dice “soy lento para aprender“, esto es un claro ejemplo de una creencia. En el mundo de la PNL existen dos tipos de creencias: las potenciadoras y las limitantes. Las primeras son aquellas que ayudan a la persona a conseguir sus objetivos y las segundas, como su nombre lo indica, son aquellas que lo limitan.

Una vez que hemos aclarado el concepto de mapa mental (y entendido los elementos que lo conforman), es importante asimilar que cuando conversamos con otra persona, no necesariamente recibimos un acceso limpio y directo a su mapa mental. De hecho, cuando cualquier persona conversa, típicamente su lenguaje cae en los siguientes tres retos de la comunicación:

1) Generalizaciones: elementos que la persona asume como verdades absolutas, ignorando posibles excepciones y condiciones especiales
2) Omisiones: información que la persona sólo presenta de forma parcial
3) Distorsiones: información que se cambia de acuerdo al mapa mental de la persona

Un coach efectivo es aquel que disminuye al máximo estos retos típicos en la comunicación, a fin de entender de forma completa el mapa mental de la persona y optimizar el mismo. Para lograr este objetivo, se utiliza el Metamodelo del Lenguaje.

Metamodelo Del Lenguaje

El Metamodelo es un conjunto de preguntas que te permiten, a partir de las palabras de tu inerlocutor, conocer en mayor detalle su mapa mental. El objetivo es aclarar significados, identificar y superar limitaciones así como encontrar opciones. No se trata de que alguien tenga la razón, se trata de comprender mejor

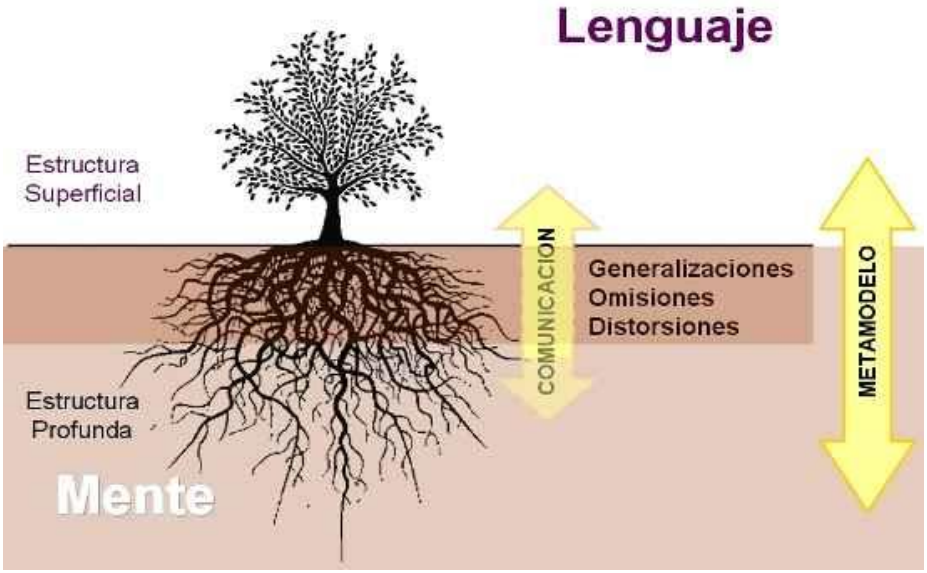
Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

el mundo del otro mientras esa persona también obtiene una mejor comprensión de su forma de ver la realidad. Como acotación interesante, el prefijo meta proviene de la lengua griega y significa “más allá“. En otras palabras, el Metamodelo es lo que te conduce a ir más allá del modelo del lenguaje superficial de la otra persona.

Antes de presentarte las preguntas que puedes hacer utilizando el Metamodelo, queremos comentarte dos cosas sobre esta herramienta:

Estructura superficial y estructura profunda

En la PNL se habla de que en la comunicación existe la estructura superficial del lenguaje y la estructura profunda. La estructura superficial es lo que el cliente dice omitiendo, distorsionando y generalizando una cierta cantidad de información. La estructura profunda es la información que el cliente no ha revelado en su estructura superficial. El Metamodelo es el conjunto de preguntas para ir de la estructura superficial del cliente a su estructura profunda, es decir, a conocer más específicamente su mapa mental. Esto se puede visualizar de la siguiente forma[6]:



Por ejemplo, si una coachee te dice: “Yo no creo en lo hombres, todos son iguales”, esa es su estructura superficial del lenguaje. En esa frase existe

[6] Fuente: http://blog.pnlbarcelona.com/2011/07/la-comunicacion-humana-el-metamodelo.html. 07/12/2015

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

información que no ha sido suministrada. Con el Metamodelo vas a la estructura profunda, a fin de encontrar la información que no se ha dado.

El coach podría preguntar: "¿Absolutamente todos los hombres son iguales?"

Ella podría decir: "Bueno no todos, mi papá no es así".

El coach podría preguntar: "¿A qué te refieres, específicamente, con que todos los hombres son iguales?"

A lo que ella podría responder: "Bueno es que los dos novios que he tenido me han tratado de esta forma en particular…"

Como puedes observar, el Metamodelo nos da acceso en mayor profundidad a cómo la persona ve el mundo. Nótese como en el ejemplo antes mencionado, con tan sólo dos preguntas, llevamos una generalización de la coachee ("todos los hombres son iguales") a estar hablando de sólo dos hombres (los dos novios que ha tenido). A partir de este momento la sesión de coaching estaría mucho más enfocada en la percepción de las experiencias con esos dos novios, y no en la universalidad de los hombres (lo cual realmente sería difícil de manejar durante una sesión de coaching).

Sintonía y Metamodelo

Antes de presentarte las preguntas del Metamodelo, queremos comentarte que esta herramienta te la estamos revelando después de haber visto el tema de la sintonía corporal (en el Nivel Básico del Curso de Coaching Acelerado) y posterior a haber cubierto la sintonía verbal (el acompasamiento verbal, en el módulo anterior). Te resaltamos este hecho ya que las preguntas del Metamodelo pueden resultar chocantes o faltas de tacto, si no se ha establecido previamente la sintonía (corporal y verbal). Adicional a la generación de sintonía, existen varias frases que puedes usar a fin de no perder el tacto durante una sesión de coaching. Estas frases son, por ejemplo:

- ¿Serías tan amble de…?
- ¿Podrías decirme…?
- Si me lo permites, me gustaría preguntarte lo siguiente: …

Una vez aclarado esto, veamos la herramienta del Metamodelo.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

La herramienta: Metamodelo

El Metamodelo consiste en 12 patrones de la comunicación que se dividen en tres categorías (generalizaciones, omisiones y distorsiones). Mientras leas los siguientes ejemplos, ponte en los zapatos de quien hace la pregunta (el coach): es importante que notes cómo lo que la otra persona (el coachee / cliente) dice limita su mapa mental, tu entendimiento del mismo, y observa cómo las preguntas amplían la información y posibilidades.

GENERALIZACIONES[7]

Cuantificadores Universales:

Situación: Basándose en unos pocos ejemplos se generaliza. Utilizamos: siempre, todos, nunca, jamás, nada, …

Objetivo: Cuestionar la generalización.

Ejemplos:

Coachee: “Todo el mundo me odia“ – Coach: “¿Todo el mundo?“ “¿Hay alguien que no te odie?“

Coachee: “No sé hacer nada“ – Coach: “¿Nada?“ “¿Qué sí sabes hacer?“

Operadores modales:

Situación: Se dan normas, limitaciones al comportamiento. Pueden ser de necesidad (debo, tengo que, hay que, necesito que, …) o posibilidad (no puedo, no es posible)

Objetivo: Identificar el origen de la norma o limitación y las consecuencias del incumplimiento de la misma o identificar el origen del impedimento.

Ejemplos:

Necesito comprarme ropa nueva – ¿Qué te obliga a comparte ropa nueva? ¿Qué pasaría si no te la compras?

Tengo que gustarle a Luis – ¿Qué pasaría si no le gustases? ¿Qué es lo que te obliga a gustarle?

[7] Las situaciones, objetivos y ejemplos del Metamodelo fueron adaptados de CrearteCoaching.com

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

No puedo ir solo – ¿Qué pasaría si vas solo? ¿Qué te impide ir solo?

No puedo relajarme – ¿En que circunstancias podrías relajarte? ¿Qué te impide relajarte?

OMISIONES

Falta de índice referencial

Situación: No se identifica el sujeto activo de la acción. Es decir, se elimina quién o qué cosa hace concretamente la acción.

Objetivo: Concretar quién o qué realiza la acción.

Ejemplos:

La gente dice que no es posible – ¿A qué gente específicamente te refieres? ¿Quién concretamente dice que no es posible?

Ellos no lo conseguirán … – ¿Quiénes son ellos?

Me han arruinado la vida – ¿Quién concretamente te ha arruinado la vida?

Es muy difícil – ¿Qué concretamente es muy difícil?

Verbo inespecífico:

Situación: No se detalla en qué consiste la acción.

Objetivo: Definir claramente la acción.

Ejemplos:

No me gusta cuando me mira así – ¿Cómo te mira? ¿Qué concretamente no te gusta cuando te mira?

Me molesta su actitud – ¿Qué específicamente te molesta? ¿Qué actitud concretamente te molesta?

Estoy enfadada – ¿Qué es lo que concretamente te enfada?

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

No aguanto a los sabelotodos – ¿Qué es lo que no aguantas?

Omisión simple:

Situación: Se omite información clave en la frase.

Objetivo: Encontrar la información relevante que falta.

Ejemplos:

Estoy amargado – ¿Qué concretamente es lo que te amarga?

No puedo hacerlo – ¿Qué concretamente es lo que no puedes hacer?

Estoy enfadado – ¿Qué es lo que te enfada?

Omisión comparativa:

Situación: Se realiza una comparación pero no se especifica con quién o qué se está comparando.

Objetivo: Determinar el criterio de la comparación.

Ejemplos:

El azul es mejor – ¿Comparado con cuál?

Soy el peor – ¿Comparado con quién?

Es mejor así – ¿Es mejor con respecto a qué?

Esto es lo más difícil – ¿Lo más difícil comparado con qué?

Normalización:

Situación: Utilización de palabras abstractas que conllevan generalmente un significado muy subjetivo.

Objetivo: Transformar la abstracción en algo concreto.

Ejemplo:

Quiero ser feliz – ¿Para ti concretamente qué significa ser feliz?

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

El mundo es un desastre – ¿Qué significa que es un desastre?

Para mí lo más importante es triunfar – ¿Qué es lo que entiendes por triunfar?

DISTORSIONES

Ejecución perdida, juicios:

Situación: Se realizan juicios de valor que no se sabe quien los hace.

Objetivo: Determinar quién es el que realmente realiza el juicio y/o cuál es la norma oculta tras dicho juicio.

Ejemplos:

Los tíos no lloran – ¿Quién dice eso? ¿En base a qué dices que no lloran? ¿Cómo sabes que no lloran?

Es evidente que debemos hacerlo así – ¿Quién dice que es evidente? ¿Para quién es evidente? ¿Cómo sabes que es evidente hacerlo así?

A quien madruga Dios le ayuda – ¿Quién concretamente dice eso? ¿Cómo sabes eso?

Lectura mental:

Situación: Se realiza una afirmación basada en lo que se cree saber de otra persona.

Objetivo: Determinar la base y el origen de la información.

Ejemplos:

Luis me odia – ¿Cómo sabes que te odia?

Es evidente lo que le motiva – ¿Cómo sabes qué es lo que le motiva? ¿En base a qué sabes lo que le motiva?

Causa Efecto:

Situación: Se relaciona una causa externa con un efecto concreto en la persona.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Objetivo: Encontrar la relación entre la causa y el efecto.

Ejemplos:

Su sola presencia me enfurece – ¿Qué es concretamente lo que te enfurece de esta persona?

La corrupción me indigna – ¿Qué es concretamente lo que te indigna de la corrupción?

Los días nublados me ponen triste – ¿Qué es concretamente lo que te pone triste de los días nublados?

Equivalencia compleja:

Situación: Cuando relacionas dos experiencias distintas.

Objetivo: Verificar que la relación es correcta.

Ejemplos:

Es antipático, no me mira – ¿Todas las personas que no te miran son antipáticas? ¿Quieres decir que si alguien no te mira es antipático?

Me engaña, me ha regalado flores – ¿Si alguien regala flores a otra persona es porque la engaña?

No me ha saludado, es un antipático – ¿Puede haber alguna razón, a excepción de ser antipático, por la que no te haya saludado?

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Presuposición:

Situación: Se propone que algo es cierto antes de que ocurra.

Objetivo: Desafiar la presuposición.

Ejemplos:

Lo entenderá cuando madure (te considero un niño) – ¿Qué es lo que te hace creer que no ha madurado?

Será un infeliz – ¿Qué es lo que te hace suponer que será un infeliz?

Él preferirá hacerlo luego – ¿Qué es lo que te hace pensar que preferirá hacerlo luego?

--

Después de ver todos los casos de cómo una persona puede generalizar, distorsionar u omitir información (y qué preguntas puedes hacer en cada situación en base al Metamodelo), a continuación te presentamos unas “hojas resumen“ en caso de que te faciliten estudiar / repasar esta información del Metamodelo.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Hojas Tipo Resumen:
Preguntas Poderosas En El Marco Del Metamodelo

Frente a las generalizaciones

Todo	preguntar	¡¿Todos?!
Siempre	preguntar	¡¿Siempre?!
Nunca	preguntar	¡¿Nunca?!
Ninguno	preguntar	¡¿Ninguno?!
Cada vez	preguntar	¡¿Cada vez?!
Cada uno	preguntar	¡¿Cada uno?!
Para siempre	preguntar	¡¿Para siempre?!
Ningún sitio	preguntar	¡¿Ningún sitio?!
Ninguna cosa	preguntar	¡¿Ninguna cosa?!

Frente a imperativos normativos

No puedo	¿Qué no puedes hacer? ¿Qué te lo impide?
No podría	¿Qué te lo impide?
No debo	¿Qué sucedería si lo hicieras?
No debería	¿Qué es lo peor que te sucedería si lo haces?
Tengo que…	¿Qué te obliga a hacerlo? ¿Si no lo haces que…?
Necesariamente he de…	¿Qué sucedería si no lo haces?
Es imposible que…	¿Qué lo imposibilita?
Soy incapaz de…	¿Qué significa incapaz? ¿Qué te lo impide?

Frente a omisiones, abstracciones o expresiones inespecíficas

No está bien pelear con la gente	¿Qué es pelear para ti? ¿Según la opinión de quién, pelear con la gente no está bien?
Sin duda alguna la música de Beethoven es fastidiosa	¿Qué es fastidioso para ti? ¿Qué cosas la hace fastidiosa? ¿Según el criterio de quién es fastidiosa?
Según la gente, Andrés es tramposo	¿Qué es tramposo para ti? ¿Específicamente quién lo afirma?

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Vivir es un tema	¿Qué significa un tema para ti? ¿Vivir cómo?
Educar es pesado	¿Qué es pesado para ti? ¿Qué aspecto de estudiar?
No se debería hacer	¿Qué específicamente?
No me respetan	¿Quién no te respeta? ¿Cómo no te respetan? ¿Qué hacen para irrespetarte?
La gente es así	¿Específicamente quiénes? ¿Así cómo?
Esto/eso/aquello	¿Qué específicamente?
Nosotros/ustedes/ellos	¿Quiénes específicamente?
Cosa	Especifica: ¿Qué cosa?
La situación	¿Qué situación específicamente?
Mejor	¿Mejor que qué?
Peor	¿Peor que qué?
Más difícil	¿Más difícil que qué?
Más fácil/más bueno	¿Más fácil o bueno que qué?
Tocar	¿Tocar qué? ¿Tocar cómo? ¿A qué te refieres con tocar?
Sufrir	¿Qué entiendes tú por sufrir? ¿Quién te hace sufrir? ¿Qué te hace sufrir?
Mi trabajo me va a acabar	¿Qué entiendes tú por acabar? ¿Qué aspecto de tu trabajo? ¿Qué te va a acabar?

Frente a la interferencia arbitraria

Yo sé que ella me odia	¿Cómo lo sabes?
Yo sé que no me cree	¿En qué basas esa afirmación?

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Si me comprendiera, no me trataría así	¿Qué tiene que hacer para que tú te sientas comprendida? ¿A qué llamas tu comprensión? ¿De qué manera te trata?

Frente a equivalencias complejas

Me gustaría bajar de peso pero tengo que viajar	¿Quieres decir que viajar te impide bajar de peso?
Yo puedo resolver el problema pero Carlos no me llama	¿Significa que es necesario que Carlos te llame para proceder a resolver el problema?

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

EJERCICIO #4. El Metamodelo[8]

Antes de hacer el ejercicio, y a fin de que veas un ejemplo de lo que sucede cuando no hacemos preguntas basadas en el Metamodelo (y como consecuencia, no obtemeos información profunda de la otra persona), mira el video titulado "Metamodelo" en el área de miembros de este Nivel VIP.

Una vez visto el video, realiza el ejercicio:

A continuación se exponen una serie de afirmaciones, ante las cuales debes definir qué preguntas harías como coach en base al Metamodelo.

Recuerda hacer la recapitulación completa del enunciado en la pregunta: por ejemplo, si la persona afirma: "Después de varios años he perdido el contacto", en vez de escribir solamente "¿con quién?" debes hacer toda la recapitulación: "¿Has perdido el contacto específicamente con quién?".

Este ejercicio será revisado en la <u>Sexta Sesión Grupal Virtual</u>:

Ten a mano tu respuesta a este ejercicio para cuando realices la sexta Sesión Grupal Virtual.

En la sexta Sesión Grupal cubriremos los ejercicios del primer, segundo y tercer módulo de este Nivel VIP. Así que lo ideal es que para cuando realices la sexta Sesión Grupal, ya hayas completado los ejercicios correspondientes.

Si quieres, puedes compartir tu respuesta con otros estudiantes en nuestro grupo privado de Facebook del Curso De Coaching Acelerado. Para unirte a este grupo revisa los detalles que te mandamos en el email de bienvenida al curso.

1) Siempre me lo pregunto
2) Tengo que ser bueno con
3) Es una tarea imposible
4) El otro es mejor
5) Nunca tengo tiempo

[8] Este módulo (sobre todo las hojas-resumen y el ejercicio) se fundamentaron en el módulo del Practitioner del Lic. Pedro Henríquez y en la guía para realizar preguntas de Idear Consultores

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

6) Hay cosas que me deprimen
7) Soy incapaz de hacerlo
8) Yo no puedo manejar eso
9) Sé que quiere trabajar conmigo
10) Estoy bloqueado
11) Aquí nunca hay respeto
12) Nunca volveré a jugar
13) Desde que se cambió el horario, todos los niños han tenido problemas
14) No pude hacer lo correcto
15) Me gustaría dejarlo, pero no puedo
16) Ellos no deben saberlo
17) Tengo que creer en eso
18) Mi familia me vuelve loca
19) Su tono de queja me molestó
20) Yo sé qué lo hace feliz
21) Decir eso es una tontería
22) Eso no es importante
23) No es bueno ser estricto
24) Los libros son aburridos
25) Esto me genera duda
26) Que sea la última vez
27) Mis pensamientos me deprimen
28) Las mujeres son peligrosas

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

29) Ahora estoy más preparado

30) En esas situaciones es mejor no decir nada

31) Él mira TV por la noche: no me quiere

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Módulo #4 -
Las emociones

Somos seres emocionales. Es cierto que aún cuando la mente y la razón juegan un papel importante en el día a día, la realidad es que las emociones son las que finalmente generan acciones. Por ello, es de fundamental importancia que aprendas como coach cómo se generan las emociones, a fin de poder influir emocionalmente sobre tus coachees. Lo interesante de este módulo es que te darás cuenta que ya tienes muchas herramientas a la mano para influir emocionalmente sobre tus clientes. En esta parte del manual sencillamente queremos hacerte consciente de estas herramientas e integrarlas efectivamente para que siempre las tengas a tu disposición.

Antes de ver cómo se generan las emociones, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos fundamentales:

1) Las emociones no nos dominan. Podemos gerenciar las emociones efectivamente. Algunas personas piensan que las emociones aparecen en sus vidas sin poder tener ningún tipo de incidencia, como sucede por ejemplo, con las condiciones climáticas. Hay personas que dicen: “es que hoy amanecí deprimido“, “me puse triste de repente“, “me entró una rabia“, etc. Las emociones, a diferencia del clima, no son condiciones que suceden espontáneamente y sobre las cuales no tenemos ningún control. Tenemos la capacidad de gerenciar efectivamente nuestras emociones.

2) La calidad de vida es la calidad de las emociones. Por ejemplo: si tú no tienes tanto dinero, pero todo el tiempo tienes emociones “ricas“ (como por ejemplo: alegría, entusiasmo, felicidad, etc) seguramente considerarás que tienes una buena calidad de vida. Sin embargo, si tienes mucho dinero pero todo el tiempo tienes emociones “pobres“ (tristeza, depresión, rabia, angustia, etc) seguramente dirás que tienes una vida de poca calidad. La calidad de tus vida es la calidad de tus emociones. Por ello, influir efectivamente en las emociones de tus clientes es ayudarles a tener una mejor calidad de vida.

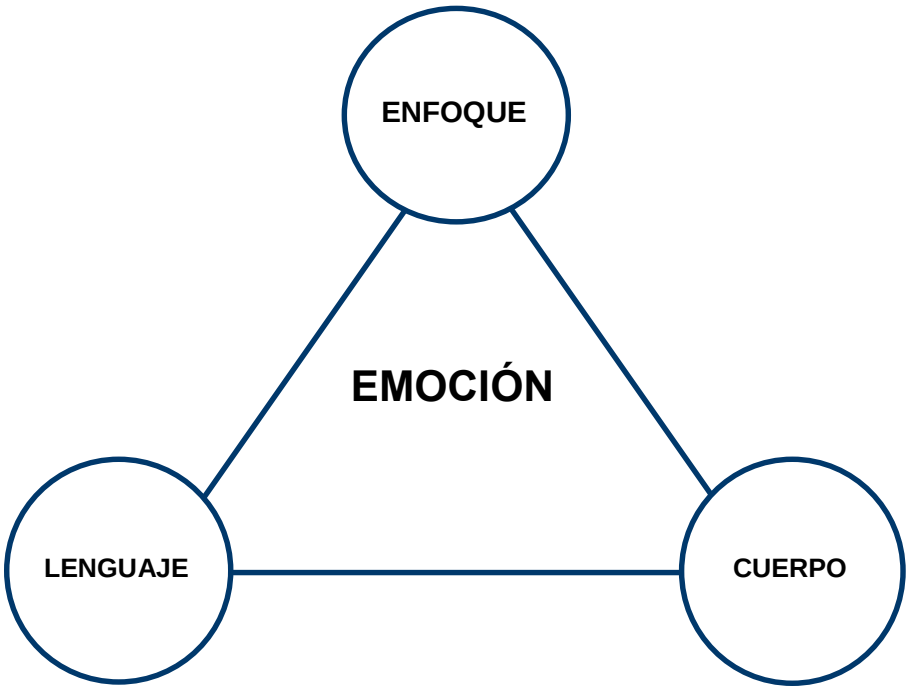
3) Las emociones son generadoras de respuestas. Podemos decir que juegan un papel importante en las conductas, por lo tanto, incidir en las emociones de tu cliente de manera efectiva te va a ayudar a acompañarlo al logro de sus objetivos.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

4) Recuerda lo que aprendiste en el Nivel Básico: como coach no debes interpretar, sólo debes observar y preguntar. Es decir, si observas alguna reacción posiblemente “emocional“ de un coachee (como por ejemplo que empieza a mover rápidamente un pie), no debes pensar que mueve el pie porque está nervioso, sino sencillamente preguntarle: “Noto que estás moviendo el pie, ¿a qué se debe?“. Sólo entonces probablemente el cliente te dirá la emoción que siente. Es allí donde puedes hacer uso de varias de las herramientas que hemos aprendido hasta ahora, y la herramienta que aprenderás a continuación, a fin de influir emocionalmente sobre el coachee.

El Triángulo De Las Emociones

El Triángulo de las Emociones define los tres factores fundamentales que generan cualquier emoción. Al modificar cualquiera de estos tres factores, estamos cambiando / alterando el estado emocional. Esta herramienta se visualiza de la siguiente forma:



Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Entendamos cada uno de estos tres elementos:

- **Enfoque:** Hace referencia a cuál es el enfoque mental. Dependiendo de en qué una persona se enfoque mentalmente, generará una reacción emocional. Si alguien se enfoca en algo negativo o positivo, tendrá una reacción emocional correspondiente. Lo interesante es que está bajo nuestra completa elección en qué nos enfocamos. El enfoque mental se puede asimilar a los canales de la televisión: existen muchos canales, depende de ti en cuál te vas a enfocar.

  Hagamos el siguiente breve ejercicio: Tómate 5 segundos para contar todas las cosas *marrones* que puedes ver a tu alrededor.

  ¿Ya lo hiciste?

  Bien, entonces déjame preguntarte lo siguiente: ¿Cuántas cosas *verdes* viste a tu alrededor? Probablemente ninguna o muy pocas. Queremos que entiendas esto: no es que no existan cosas verdes, es que sencillamente estabas enfocado en ver cosas marrones. Lo mismo sucede en la vida: tú escoges en qué enfocarte. En el coaching, con las preguntas poderosas, puedes llevar a tu cliente a enfocarse en las cosas correctas, a fin de tener un mayor recurso emocional para alcanzar sus metas. Por ejemplo:

  Cliente: “No sé cómo alcanzar esa meta“.

  Coach: “¿Qué consideras que haría Steve Jobs, a quien tú tanto admiras, estando en tu situación para alcanzar esa meta?

  Cliente: “Bueno, considero que lo hablaría con su equipo.“

  Coach: “¿Qué posibilidad existe de que tú hables con tu equipo sobre este tema para solventarlo?“

  Cliente: “Sí, considero que sería un excelente inicio. De hecho.. ¡lo hablaré con ellos mañana mismo!“

  Como puedes observar, con la herramienta de las preguntas poderosas cambiamos el enfoque mental del cliente y de esta manera generamos en él un estado emocional de mejores recursos que le ayudará a alcanzar sus metas.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- **Lenguaje**: El lenguaje que utiliza una persona para expresar sus emociones, es un factor determinante en su mundo emocional. Está demostrado que cuando verbalizas una emoción, determinas esa emoción. Por ejemplo: si dices que estás "frustrado"… ¿qué vas a sentir? ¡Frustración! Si dices que estás "molesto"… ¿cómo te vas a sentir? ¡Molesto! Tú puedes lograr que tu cliente se haga consciente sobre la manera en la que usa el lenguaje y cómo incide en sus emociones, a partir de la herramienta del Metamodelo del Lenguaje.

  Veamos el siguiente ejemplo:

  Cliente: "Yo me siento encerrado: no tengo libertad"

  Coach: "¿Qué tipo de libertad quieres tener?"

  Cliente: "Bueno, poder descansar "

  Coach: "¿Qué te impide descansar?"

  Cliente: "Ahora que lo pienso… nada. Sólo yo puedo hacerlo".

  Coach: "Bien, si lo haces, ¿qué lograrías?"

  Cliente: "¡Me sentiría libre!"

  Este es un ejemplo de cómo el lenguaje genera respuestas emocionales y tú como coach puedes influir sobre ellas a partir del uso del Metamodelo.

- **Cuerpo:** La manera en la que una persona utiliza su lenguaje corporal influye en sus emociones. Hay nuevos estudios realizados por psicólogos, los cuales llevan a cabo lo siguiente: en lugar de pedirle a los pacientes con baja autoestima que apliquen herramientas de psicología, sólo les piden que cambien su lenguaje corporal. Por ejemplo: que tengan los hombros atrás, mirada al frente, hable con un buen volumen de voz, etc. Más temprano que tarde, estos pacientes empiezan a generar más autoestima y confianza personal, sencillamente a raíz del correcto uso de su lenguaje corporal.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

En las sesiones de coaching puedes influir sobre el lenguaje corporal del cliente con la herramienta de la sintonía corporal (lo cual cubrimos en el Nivel Básico). Si un coachee no tiene un lenguaje corporal óptimo, al entrar en sintonía con él, lo puedes liderar corporalmente para que cambie su postura y así su estado emocional.

Recapitulemos lo que hemos visto hasta ahora:

- Toda emoción se genera debido al enfoque, lenguaje y cuerpo
- Una combinación específica de estos elementos genera una emoción concreta. Al cambiar uno o varios de estos tres elementos, también cambia la emoción que siente la persona
- Como coach, puedes influir emocionalmente sobre tu coachee con herramientas que ya hemos visto:
    - Puedes influir en su enfoque mental principalmente mediante las preguntas poderosas
    - Puedes influir en su lenguaje principalmente mediante el uso del Metamodelo
    - Puedes influir en su corporalidad principalmente mediante la sintonía corporal

Como puedes observar, y así como te lo indicamos al iniciar este módulo, en este momento estamos haciendo consciente e integrando herramientas que ya hemos cubierto para influir emocionalmente sobre el coachee.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

EJERCICIO #5: Triángulo de las Emociones

Este ejercicio consiste en realizar una sesión de coaching. El objetivo es que seas consciente de cómo influyes emocionalmente en tu coachee.

Después de realizar la sesión, escribe los siguientes aprendizajes en 300 palabras máximo:

- De qué forma consideras que influiste en el enfoque mental del coachee
- En qué manera consideras que influiste en el lenguaje del cliente
- En qué medida consideras que pudiste liderar al coachee mediante la sintonía corporal
- Qué aprendizajes tuvo el coachee a raíz de la sesión
- Qué aprendizajes tuviste tú como coach debido a la sesión

Este ejercicio será revisado en la <u>Séptima Sesión Grupal Virtual</u>:

Ten a mano tu respuesta a este ejercicio para cuando realices la séptima Sesión Grupal Virtual.

En la séptima Sesión Grupal cubriremos los ejercicios del cuarto, sexto y séptimo módulo de este Nivel VIP. Así que lo ideal es que para cuando realices la séptima Sesión Grupal, ya hayas completado los ejercicios correspondientes.

Si quieres, puedes compartir tu respuesta con otros estudiantes en nuestro grupo privado de Facebook del Curso De Coaching Acelerado. Para unirte a este grupo revisa los detalles que te mandamos en el email de bienvenida al curso.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Módulo #5 -
Tu caja de herramientas como coach

Para que estés bien equipado como coach, queremos darte las herramientas que como coaches hemos utilizado para realizar sesiones de coaching y para obtener clientes.

En este módulo vas a recibir:

(1) El cuestionario que el coachee puede rellenar antes de una primera sesión
(2) El formulario de planificación de sesiones de coaching
(3) El formulario de evaluación de sesiones de coaching
(4) Cinco estrategias de mercadeo para obtener clientes

Antes de ver estas herramientas queremos aclarar lo siguiente:

- Con respecto al cuestionario y formularios que vas a obtener: Dependiendo del nivel de experiencia del coach y del caso particular del coachee, puede ser que utilicemos (como *Liderazgo Sin Límites*) todas las herramientas o ninguna de ellas. Te las queremos compartir para que las tengas a tu disposición, mas no sientas que te estamos "imponiendo" la utilización de estas herramientas.
  Por ejemplo: yo (Stephan Kaiser) antes utilizaba mucho la herramienta de planificación de sesiones de coaching, sencillamente para darme la seguridad personal de estar bien preparado para la sesión y tener a mano todo lo que sabía de mi coachee. A medida que he obtenido más experiencia, ya no la utilizo, a fin de estar completamente abierto al desenvolvimiento de cada sesión.

  Así que la idea del cuestionario y formularios no es que los tengas que usar, sino que sencillamente evalúes si los considerarías útiles para tus sesiones de coaching. Igualmente, te pedimos que no copies y empieces a utilizar estas herramientas de manera idéntica a como te las presentamos. La idea es que obtengas una visión general de las herramientas que en algunos casos hemos utilizado y luego tú las adaptes a tu personalidad y forma de trabajar (si realmente las deseas aplicar).

- Con respecto a las estrategias de mercadeo para obtener clientes: Es importante recordar que nuestro Curso De Coaching Acelerado es un curso de inducción al mundo del coaching y te recomendamos seguir con tu

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

formación como coach después de finalizar el curso completo. Si quieres recomendaciones sobre qué cursos más avanzados de coaching hacer, por favor entra en contacto con nosotros. Aún así, queremos enseñarte desde un principio cómo conseguir clientes para que tú mismo te des cuenta de que ser coach es una actividad de la cual puedes vivir económicamente y cómodamente. Para ello, hemos incluido estas cinco estrategias de mercadeo para obtener clientes que no cuestan dinero y las puedes aplicar de manera sencilla.

Una vez aclarado lo anterior, ¡disfruta de estas herramientas y estrategias! Por cierto, las herramientas (el formulario y los dos cuestionarios) los puedes descargar también en formato Word en tu área de miembros del Nivel VIP. Igualmente, cualquier duda que tengas al respecto, nos la puedes hacer vía email o en nuestra séptima Sesión Grupal.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

(Cuestionario)

Tú puedes alcanzar más.

Tú puedes disfrutar más.

Tú puedes ser más.

Sólo ingresa al Programa de Coaching Élite.

Stephan Kaiser presenta:

Programa de Coaching Élite

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Perfil del Coachee:

Nombre y Apellido: _____

Email: _____

Celular/Móvil: _____

Teléfono: _____

Dirección: _____

Fecha de Nacimiento: _____

Estado civil: _____

Mes en el que empieza el Coaching Élite (Mes/año):

_____

Eventos de Stephan Kaiser en los que has participado:
(Poner una X en frente de los cursos completados)

___ Abrazando lo Extraordinario

___ El Código del Éxito

___ L.I.D.E.R.

___ Escuela de Expertos

___ Vida Sin Límites

___El Arte y la Ciencia del Coaching

Nota:

Por favor rellena y completa el siguiente cuestionario. Luego, guárdalo y envíalo a Stephan@liderazgosinlimites.com. Guarda el documento con el siguiente título: Apellido_Nombre_Perfil.doc. Por ejemplo: Kaiser_Stephan_Perfil.doc

Tu coaching individual no puede empezar hasta que no hayas rellenado el presente cuestionario, así que por favor rellénalo lo antes posible. Si tienes cualquier pregunta, puedes contactar con Stephan mediante Stephan@liderazgosinlimites.com

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Introducción por Stephan Kaiser

Hoy es un día único. Hoy es uno de esos mágicos días de los cuales te acordarás en el futuro con una sonrisa en la cara, porque este es el día en el que decidiste invertir en ti mismo y llevar tu vida al siguiente nivel. Es un día en el que tomaste la decisión de mirar tu vida desde una nueva perspectiva, abrirte, dejar las excusas a un lado y asumir completa responsabilidad sobre todas las áreas de tu vida. Este es el día en el que decidiste entrar en el Programa de Coaching Élite.

El Programa de Coaching Élite empieza con este sencillo y a la vez profundo cuestionario. A muchas personas les gustaría tener más certidumbre sobre su vida. Me dicen cosas como “no sé realmente cuáles son mis fortalezas” o “no sé muy bien a dónde quiero llegar con mi carrera”. El proceso de coaching empieza con una mágica palabra llamada *claridad*. Este cuestionario está diseñado para ayudarte a obtener mayor *claridad* sobre quién eres, dónde estás y a dónde quieres ir. Luego, durante nuestras sesiones de coaching, te ayudaré a que tú te ayudes a ti mismo a llegar desde dónde estás hasta dónde quieres llegar, siempre siendo fiel a tu persona, para que tú seas la mejor expresión de ti mismo.

Respecto al cuestionario, hay dos aspectos que me gustarían aclarar. En primer lugar, este cuestionario presenta una serie de frases incompletas. Esto se debe a que a la mayoría de las personas les resulta difícil responder preguntas como: “¿En dónde quieres estar dentro de cinco años?” Sin embargo, si a las personas se les pide completar la frase “Dentro de cinco años me gustaría tener más…” automáticamente surgen respuestas como “dinero”, “felicidad”, “intimidad con mi pareja”, etc. Para hacer el proceso de coaching más ameno, este cuestionario está diseñado con frases incompletas para que tú las rellenes.

En segundo lugar, las frases a rellenar surgen de nuestro programa de transformación personal más intensivo y exhaustivo: Nuestro curso “Vida Sin Límites”. Este programa está estratégicamente diseñado para descubrir y vivir tu identidad personal. A lo largo del programa descubrimos los 4 pilares de la identidad de toda persona: Confianza, Capacidades, Creencias y Conexión. Como el objetivo de este cuestionario es conocerte a ti, las frases están estructuradas a lo largo de estos 4 pilares de tu identidad personal.

Tu cuestionario es tratado de forma confidencial y nunca será compartido o visto por una persona que no sea yo. Por favor, tómate todo el tiempo y el espacio necesario para rellenar este cuestionario.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Coaching – Cuestionario

Por favor completa las siguientes frases de forma honesta y abierta. Tómate tu tiempo para responder las preguntas – mientras más acertadas sean tus respuestas, tu coach estará mejor preparado para ayudarte a llevar tu vida al siguiente nivel. Recuerda que tus respuestas son confidenciales y no serán compartidas con nadie que no sea tu coach. Este ejercicio está diseñado para que tú mismo obtengas claridad sobre tu vida – y ayudarle a tu coach a entender cómo piensas y actúas dentro de tu mundo. ¡Tómate tu tiempo, tómate todo el espacio que necesites para completar las frases y disfruta del proceso!

Frases sobre: **COACHING**	**Tus Respuestas** **Por favor escribe tus respuestas en los siguientes cuadros:**
1. La razón principal que me motivó a empezar el coaching con Stephan es….	
2. Si me tuviese que enfocar en tan solo tres cosas con Stephan, serían las siguientes…	
3. Las razones por las cuales estos objetivos son tan importantes son…	
4. Las cosas que he intentado y no he intentado para alcanzar estos objetivos son…	
5. Lo que más me frustra en este momento es que….	
Frases sobre: **CONFIANZA**	**Tus Respuestas** **Por favor escribe tus respuestas en los siguientes cuadros:**
6. Las cosas por las cuales realmente estoy orgullo en mi vida son…	
7. Me siento exitoso cuando…	

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

8. Las áreas principales de mi vida en las que siento que no tengo control absoluto son…	
9. Las veces que me siento incomodado son cuando pasan cosas como….	
10. Cuando escucho una voz negativa en mi mente normalmente me dice que…	
11. Mis tres mayores miedos en este momento son …	
12. Las tres cosas que más odio que me sucedan son…	
Frases sobre: **CAPACIDADES**	**Tus Respuestas** **Por favor escribe tus respuestas en los siguientes cuadros:**
13. Las tres actividades que sé hacer con mayor facilidad son (tres fortalezas)…	
14. Las tres actividades que más necesito hacer pero me resultan difíciles de dominar son (tres debilidades)…	
15. Las tres actividades que más amo hacer son… (pasiones/intereses/hobbies)	
16. Las tres actividades que más odio hacer son…	
17. Las cualidades que otros admiran en mi son…	
18. Las situaciones en las que me rindo y no me sigo esforzando son cuando…	
Frases sobre: **CREENCIAS**	**Tus Respuestas** **Por favor escribe tus respuestas en los siguientes cuadros:**

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

19. La creencia positiva que más me ha ayudado a avanzar en mi vida es…	
20. He tenido esta creencia porque…	
21. La creencia que más me ha limitado en mi vida es…	
22. Las consecuencias negativas de tener esta creencia han sido…	
23. He tenido esta creencia porque…	
Frases sobre: **CONEXIÓN**	**Tus Respuestas** **Por favor escribe tus respuestas en los siguientes cuadros:**
24. Si podría escoger 3 valores que todas las personas a mí alrededor cumpliesen, serían…	
25. Me gustaría tener tiempo para hacer más cosas como…	
26. Las personas que representan la mayor influencia positiva en mi vida son…	
27. Las personas que me han tratado pobremente son…	
28. En mi opinión, la vida se trata de…	
29. Soy realmente feliz cuando…	
30. Las tres características más importantes que me gustaría ver en Stephan son…	

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

¡Felicitaciones!

¡Muchas gracias por haber rellenado este cuestionario!

Has tomado la iniciativa. ¡Ahora tu viaje ha comenzado!

Próximos Pasos & Recordatorio:

1. Guarda este documento en tu computadora y envíalo a Stephan@liderazgosinlimites.com
2. Guarda el documento como: Apellido_Nombre_Perfil.doc, por ejemplo: Kaiser_Stephan_Perfil.doc

Tus sesiones de coaching no pueden empezar hasta que no hayas rellenado este cuestionario y se lo hayas enviado a Stephan, así que hazlo lo antes posible. Si tienes cualquier pregunta, siempre puedes contactar con Stephan mediante Stephan@liderazgosinlimites.com

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Liderazgo Sin Límites		
Preparación de Coaching		
Cliente:	**Fecha:**	**Sesión:**
Área(s) en la(s) que se requiere coaching:		
Propósito general de la sesión de coaching:		
Objetivos concretos:		
Revisión (antes / durante la sesión):		

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Liderazgo Sin Límites	
Evaluación de Coaching	
Alcanzado/Ganado	**No Alcanzado/Perdido**
Objetivos:	
Relación:	
Proceso:	
Lecciones de aprendizaje:	
Anotaciones para siguiente sesión:	
Acciones pautadas para siguiente sesión:	

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Cinco estrategias de mercadeo para obtener clientes

Cuando estábamos empezando como coaches, nos costó mucho tiempo generar nuevos clientes. Pero poco a poco empezamos a implementar unas estrategias sencillas que funcionan de manera efectiva. Hoy en día tenemos más clientes de lo que inicialmente era nuestro "número de clientes ideal". Estas estrategias de promoción para generar nuevos clientes te ayudarán a ti sin importar en qué país o situación te encuentres.

Aquí están nuestras estrategias para generar nuevos clientes. Lo mejor de todo es que ninguna de estas estrategias te cuesta dinero. Muchas de ellas suenan sencillas, la pregunta es: ¿las estás implementando?

Estrategia #1: 50 sesiones de prueba

Esta estrategia es muy efectiva y te ayudará a seguir practicando como coach. Simplemente anotas 50 nombres de personas que tú consideras que pudieran beneficiarse del coaching a fin de ofrecerles una sesión gratuita. Tal vez sean personas que tú sabes que están enfrentando una adversidad, o son personas que siempre están buscando cómo mejorar a nivel personal ya que todo el tiempo compran libros de autoayuda. Haz tu lista de 50 personas. Si no logras completar los 50 nombres no te preocupes. Pero haz un esfuerzo por llegar a 50.

Lo maravilloso de dar sesiones gratis es que el cliente entra con cero expectativas a la sesión. De modo que no tienes nada que perder y mucho por ganar. Lo bueno también es que tú sigues afinando y mejorando tus habilidades como coach. Y llegará un punto en el que tengas tanta confianza (y personas que saben que ofreces coaching) que ya no necesitarás ofrecer sesiones gratis. Pero para empezar a generar clientes, esta estrategia funciona muy bien.

Mi experiencia personal usando esta estrategia (Stephan Kaiser):

"Cuando yo empecé como coach, también me inicié dando sesiones de coaching gratis. La realidad es que de las primeras 20 sesiones gratis que di, calculo que máximo tres personas se convirtieron en mis clientes "pagos". Pero, ¿qué sucedió? Esas personas le empezaron a comentar a otros que estaba haciendo coaching y se creó un pequeño efecto "boca-en-boca" en el que más personas se empezaron a interesar por mi trabajo.

Me acuerdo también que vi a dos clientes en unas sesiones gratis de los cuales nunca supe nada más. Después de unos cinco meses de haberles dado esas

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

sesiones gratis, ambos me llamaron diciendo que habían intentado otras disciplinas como la psicología, psicoterapia, etc. pero que ninguna había tenido un efecto tan positivo como mi sesión de coaching gratis. Por lo que (meses más tarde) se convirtieron en mis clientes pagos.“

Estrategia #2: Conferencias

Una de las formas más efectivas para obtener clientes es dando conferencias. Para ello, no es estrictamente necesario que seas un gran orador: sólo necesitas preparar una información interesante sobre qué es el coaching, cómo funciona y los resultados que genera. La buena noticia para ti es que esta información ya está incluida en este Curso De Coaching Acelerado. Si haces una presentación interesante, muchos de los asistentes te llamarán para convertirse en tus clientes.

Mi experiencia personal usando esta estrategia (Stephan Kaiser):

Cuando estaba empezando como coach, una de mis áreas de especialidad era dar coaching a jóvenes. Para promocionarme con los padres, un día fui a mi colegio (del que me había graduado hace años) y les ofrecí dar una conferencia a todos los padres cobre cómo mejorar la relación con sus hijos mediante técnicas de coaching. Yo ofrecí dar la conferencia de forma gratuita, si a cambio el colegio hacía la publicidad y se encargaba de que asistieran por lo menos 20 padres. Para mi sorpresa (y para sorpresa del propio colegio) asistieron más de 150 padres. Al final de mi conferencia, simplemente repartí unas pequeñas hojas en las que me podían rellenar su nombre, email y teléfono en caso de que quisieran seguir en contacto conmigo. De esta forma, después de la conferencia obtuve instantáneamente una lista de 150 personas/familias con sus datos de contacto que querían empezar una relación de coaching conmigo. Mi número de clientes se exponenció gracias a esa conferencia. De hecho, gracias a esta estretgia, obtuve mi primera pequeña estabilidad económica para alquilar (por primera vez en mi vida) un cubículo para dar sesiones de coaching.

Tú puedes hacer lo mismo. Sencillamente piensa a qué tipo de clientes te gustaría llegar y en dónde se encuentran esos clientes para ofrecerles una conferencia sobre el coaching. No importa si tienes que dar la conferencia gratis, porque si haces un buen trabajo, vas a conseguir clientes de coaching. Por ejemplo, tal vez también le quieras dar coaching a los padres: entonces busca los colegios para ofrecer una conferencia ahí. Tal vez quieras dar coaching a emprendedores: en este caso, acércate a las cámaras de comercio o asociaciones de emprendedores para ofrecer una conferencia. En nuestra experiencia el que busca, encuentra.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.

No duplicar ni distribuir sin permiso.

Busca los lugares en los que se congrega tu público objetivo, ofrece una conferencia y verás cómo te empiezan a llegar clientes. En caso de que desees aprender todas las herramientas para ser un gran conferencista, te recomendamos realizar nuestra Certificación De Conferencistas (para obtener información al respecto mándanos un email a info@liderazgosinlimites.com).

Estrategia #3: Youtube

Youtube puede convertirse en una gran fuente para generar nuevos clientes. Se estima que cada vez más personas buscan soluciones a sus problemas en Youtube y no en Google. La estrategia consiste en grabar algunos videos sobre qué es el coaching y cómo funciona para subirlos a Youtube. Al final de cada video menciona cómo las personas te pueden contactar (ya sea mediante email, teléfono o página web/blog).

Tú puedes grabar un video de aprox. 3 min para cada uno de estos títulos:

- ¿Qué es el coaching?
- ¿Cuál es la diferencia del coaching con otras disciplinas?
- ¿Cuál es la duración del coaching?
- ¿Cuándo debería considerar el coaching?
- ¿Qué temas tratas en el coaching?
- ¿Qué consejo, basado en el coaching, me puedes dar para mi vida?
- ¡y muchos puntos más!

La buena noticia es que tú ya conoces las respuestas a todas estas preguntas.

Mi experiencia personal usando esta estrategia (Stephan Kaiser):

Yo implementé esta estrategia cuando empecé a explotar el hecho de que no habían muchos coaches enfocados en ayudar a los jóvenes. Grabé algunos videos sobre el coaching para jóvenes, al final mencionaba mi página web y los subí a Youtube. Hoy en día las personas todavía visitan mi página y me contactan gracias a estos videos. De hecho, he ido a dar conferencias para jóvenes a Perú varias veces, gracias a que el organizador de esos eventos descubrió mi material online relacionado con el coaching para jóvenes. Si quieres ver esta estrategia en práctica, ve a Youtube y busca el usuario "coachparajovenes" y podrás ver todos mis videos.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Estrategia #4: Página Web/Blog

Otra manera excelente de promocionarte es teniendo una página web o blog. Hoy en día servicios como Blogspot o Wordpress te permiten crear tu propia página web / blog de forma gratuita.

Existen muchas maneras de explotar el potencial de tu página web. Sin embargo, aquí te recomiendo los elementos principales que debes incluir:

- Página Principal
- Página “Sobre mí”
- Página de Testimonios
- Página con tu “Blog” (o un enlace externo a tu blog)

En la página principal es importante ofrecerle algún beneficio a las personas. Puedes (por ejemplo) incluir un cuestionario que las personas te rellenen a fin de obtener una sesión de coaching gratis. Sólo considera que cuando las personas visitan tu página principal, deben recibir alguna “recompensa“ de tu parte, ya sea una sesión gratis, los videos que grabaste para Youtube (para que así se enteren más sobre el coaching), o cualquier otro beneficio.

La página “sobre mí” es tu oportunidad de demostrar que tú eres el coach que le puede ayudar al cliente. Es tu oportunidad para compartir tu resumen curricular y también explicar qué es lo que te diferencia de otros coaches. En esta página debes incluir estos elementos:

- Biografía
- Foto
- Contacto (Email y teléfono)
    - Si deseas, también puedes hacer lo siguiente con tu información de contacto:

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Incluirla en todas las páginas (en la cabeza o al pie de página)

- Hacer una página especial llamada “Contacto”

- Tú decides cómo quieres presentar tu información de contacto, pero hazlo de tal manera que las personas te puedan contactar con facilidad.

En la página de testimonios incluye todos los testimonios que has recibido de tus clientes (ya sea porque hayan recibido una sesión gratis o pagaron por la sesión). Un testimonio de un cliente vale más que mil cosas que puedas decir sobre ti mismo. Así que no dejes los testimonios de lado. Una manera muy rápida de llenar tu página de testimonios es ofreciendo tu conferencia gratis y luego pidiéndole a los asistentes sus testimonios sobre la conferencia. ¡Estos también son testimonios que puedes incluir en tu página web!

Si tienes el tiempo y deseo de empezar un blog (te recomendamos que lo hagas) lo importante es lo siguiente:

(1) Publiques contenido original (nada de copiar y pegar cosas de otros blogs)

(2) Seas consistente al bloguear (decide si vas a bloguear una vez al día, a la semana, cada 15 días, etc.). Una vez que hayas decidido con qué ritmo vas a bloguear: ¡sé consistente!

(3) Te posicione a ti como coach-experto. No hables tanto de cómo otros aprendieron algo. Habla de tu experiencia de vida, con tus amigos, familiares y clientes. Habla sobre qué es lo que tú has aprendido. Te comentamos que nuestras entradas al blog que más respuestas reciben son las que hablan de nuestra propia experiencia.

Evidentemente, existen muchos más elementos para optimizar tu página web. Hoy en día miles de personas se han inscrito en la base de datos de nuestra página. Pero también empezamos en pequeño. Inicia con estos elementos para tu página

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.

No duplicar ni distribuir sin permiso.

web y si quieres seguir creciendo, sigue investigando respecto a técnicas de mercadeo online.

Estrategia #5: Clientes generan clientes

Para el momento en el cual, mediante las estrategias anteriores, hayas generado tus primeros clientes, esta última estrategia te permitirá crear aún más clientes de manera consistente. Esta última estrategia se trata de que tus primeros coachees se encarguen de mandarte más coachees. ¿Cómo logras esto? Mediante iniciativas en las que tus coachees actuales te refieran a sus conocidos/amigos/familiares como clientes también. Te revelamos tres estrategias prácticas que puedes implementar de forma sencilla:

- **Ofrecer un descuento**
  Si, por ejemplo, Sonia es una coachee, dile que probablemente ella conoce a personas que también se podrían beneficiar del coaching. Coméntale que si ella refiere a alguien conocido, tú le ofreces a ella (y a la persona referida) un descuento sobre la próxima sesión. De esta manera tu coachee estará mucho más motivada a referirte nuevos clientes. Sonia estará feliz de recibir un descuento y tu nuevo cliente también.

- **Hacer una alianza**
  Puedes crear una alianza con alguien que complemente tus servicios como coach. Por ejemplo, cuando yo (Stephan) empecé el coaching para jóvenes, creé una alianza con una psicóloga juvenil. Ella me refería pacientes que podrían necesitar del coaching y yo le refería clientes que tenían alguna patología que yo no sabía tratar. Esta alianza fue clave para poder obtener mis primeros clientes. Tú también puedes crear alianzas con especialistas de la salud mental o incluso con otros coaches que trabajan con públicos objetivos complementarios.

- **Crea tu club**
  Otra manera de empezar el “boca-en-boca” para que tus coachees te refieran a otros clientes, es que empieces algún club que se reúne regularmente. Puedes hacer que el club se trate de un pasatiempo o de una pasión que tienes. Por ejemplo, podrías organizar caminatas los sábados en la mañana y al final del recorrido haces una pequeña presentación sobre el coaching. También puedes crear una noche de conversatorios en la que invitas a otros expertos a hablar de temas de interés relacionados con el

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

coaching. Crea un club que se reúne regularmente y así también iniciarás el "boca-en-boca" para crear un continuo flujo de clientes.

Las mejores maneras de promocionarte son mediante estrategias sencillas como las que te hemos presentado aquí. Es nuestro deseo que estas estrategias te demuestren que, si te quieres dedicar a ser un coach profesional, puedes hacerlo de manera práctica para no sólo generar un impacto, sino también una base económica.

Igualmente, si quieres aprender en profundidad cómo generar un impacto y un negocio como coach, conferencista y/o consultor, te invitamos a unirte a nuestra *Academia de Emprendedores Exitosos* (puedes mandarnos un mensaje a info@liderazgosinlimites.com para obtener más información al respecto).

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Módulo #6 -
Tus sesiones de coaching

¡Este módulo es el más práctico de todos! Consiste en que tú apliques en tres sesiones de coaching todo lo que has aprendido hasta ahora. Esta es la manera en la que funciona:

- Vas a realizar tres sesiones de coaching (aprox. 40 minutos de duración cada una)
- El objetivo es que durante la sesión practiques las cuatro habilidades (observar, escuchar, preguntar y sintonizar) y los cinco pasos del modelo "To Grow"
- Recuerda aplicar las herramientas que hemos cubierto en el Nivel Avanzado (únicamente si consideras que estas herramientas le son de utilidad al cliente) y también las herramientas de la PNL que hemos visto en este Nivel VIP
- Es preferible que tu coachee sea un conocido (y no un amigo o familiar)
- Tu cliente debe saber qué es el coaching (si no lo sabe, tú se lo puedes explicar en base a lo que aprendiste en este curso)
- Tu cliente debe saber que estás practicando el coaching
- Para estas sesiones lo ideal es que las tres sesiones se realicen con el mismo coachee. Si esto no es posible, en su defecto, puedes hacer las sesiones con personas diferentes

Durante y después de cada sesión debes hacer lo siguiente:

- Escribir todas las preguntas que le haces a tu coachee
- Al final de la sesión le preguntas a tu coachee qué aprendizajes tuvo gracias a la sesión y anotas sus aprendizajes
- Al final de la sesión también anotas cuáles son los aprendizajes que tú has tenido como coach
- Después de la sesión vas a escribir los tres puntos anteriores (todas las preguntas que hiciste, los aprendizajes del coachee y tus aprendizajes como coach)
- En total, los aprendizajes del coachee y tus aprendijazes como coach no deben superar las 300 palabras (por cada sesión)

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Te recordamos algunos consejos para sacarle el máximo provecho a estas sesiones:

- Recuérdate a ti mismo que estás practicando y que es natural que no lo harás todo perfecto
- Antes de la sesión, asegúrate de relajarte, despejar tu mente y sólo concentrarte en la sesión que vas a tener con tu coachee
- Después de la sesión, relájate y repasa mentalmente la sesión para evaluar qué hiciste bien, qué crees que podrías mejorar para la próxima vez y en base a ello anotar tus aprendizajes
- Por sobre todo: ¡Disfruta! Disfruta este proceso llamado coaching y disfruta de todos los nuevos aprendizajes que vas a tener

Y ahora, ¡a realizar tus sesiones de coaching!

EJERCICIO #6: Tus sesiones de coaching

Este ejercicio será revisado en la <u>Séptima Sesión Grupal Virtual</u>:

Ten a mano tu respuesta a este ejercicio para cuando realices la séptima Sesión Grupal Virtual.

En la séptima Sesión Grupal cubriremos los ejercicios del cuarto, sexto y séptimo módulo de este Nivel VIP. Así que lo ideal es que para cuando realices la séptima Sesión Grupal, ya hayas completado los ejercicios correspondientes.

Recuerda que si quieres, puedes compartir tu respuesta con otros estudiantes en nuestro grupo privado de Facebook del Curso De Coaching Acelerado. Para unirte a este grupo revisa los detalles que te mandamos en el email de bienvenida al curso.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

- Módulo #7 -
Tu aprendizaje como coach

En este módulo, debido a que se acerca el final de nuestro Curso De Coaching Acelerado, estamos interesados en escuchar tu experiencia y crecimiento en base a este curso.

EJERCICIO #7: Tu crecimiento como coach

Describe en máximo 300 palabras cuál ha sido tu evolución como coach debido a tu participación en este curso.

Toma en consideración:

- Las expectativas que tenías al empezar este curso
- Los aprendizajes teóricos que has tenido
- Las lecciones que has aprendido en tus sesiones con tu(s) coachee(s)
- Lo que has aprendido en los ejercicios con tu coach
- Qué cambios importantes has tenido como coach
- Cuál es tu siguiente paso como coach
- Cuál es tu opinión personal sobre este curso y si se lo recomendarías a otras personas

Si quieres, puedes compartir tu respuesta con otros estudiantes en nuestro grupo privado de Facebook del Curso De Coaching Acelerado. Para unirte a este grupo revisa los detalles que te mandamos en el email de bienvenida al curso.

Este ejercicio será revisado en la Séptima Sesión Grupal Virtual:

Ten a mano tu respuesta a este ejercicio para cuando realices la séptima Sesión Grupal Virtual.

En la séptima Sesión Grupal cubriremos los ejercicios del cuarto, sexto y séptimo módulo de este Nivel VIP. Así que lo ideal es que para cuando realices la séptima Sesión Grupal, ya hayas completado los ejercicios correspondientes.

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

Si adicionalmente a este ejercicio ya quieres recibir tu certificado del Nivel VIP del Curso De Coaching Acelerado, haz lo siguiente:

1) Escríbenos a info@liderazgosinlimites.com indicándonos que quieres recibir tu certificado
2) Te mandaremos un pequeño examen que debes rellenar para nosotros poder constatar que efectivamente has cubierto los contenidos de este nivel
3) Una vez que hayas contestado el examen correctamente, te mandaremos tu certificado del curso

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

¡GRACIAS!

¡Felicitaciones por haber completado este Nivel VIP!

¡Realmente eres una persona apasionada por su crecimiento y por ayudar a otros! ¡Te felicito!

En este momento, hemos llegado al final de este curso. Aún así, es importante recordar que nuestro Curso De Coaching Acelerado es un curso de inducción al mundo del coaching y te recomendamos seguir con tu formación después de finalizar este curso. Te recomendamos realizar, por ejemplo, una Certificación De Coaching para así seguir aprendiendo y afinando tus habilidades. Evidentemente, cada persona tiene un ritmo de crecimiento diferente, pero realmente es importante que te mantengas en constante formación (nosotros como equipo de *Liderazgo Sin Límites* nos mantenemos en constante capacitación, independientemente de todas las certificaciones de coaching que ya podamos tener en este momento).

Ser un coach realmente es una de las profesiones que más satisfacción personal y libertad profesional te pueden dar. Así que sigue siempre adelante, estudiando y creciendo.

¡Te deseo todo lo mejor en tu viaje como coach!

¡Sigue siendo una influencia positiva para el mundo entero!

¡Recuerda vivir siempre con pasión en el corazón!

En amistad,

--Stephan Kaiser
Fundador, LiderazgoSinLimites.com

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.

**“Estoy orgulloso de mis logros, pero eso ya lo experimenté.
Necesito continuar moviéndome para aprender.“**
- John Grinder

Copyright © Beyond Coach Inc BCIN, C.A. Todos los derechos reservados.
No duplicar ni distribuir sin permiso.