



ESCUELA SUPERIOR DE PNL

LA EXPERIENCIA HACE LA DIFERENCIA

CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN COACHING CON PNL (ONLINE)

Dr. Edmundo Velasco Flores

Fundador y Director de la Escuela Superior de PNL (ESP NL)

NIVEL 1

(Parte 8.2)

Entonces amigo, amiga yo te recomendaría muchísimo que invirtieras ya sea como documento que envíes o bien que en tu primera sesión de trabajo junto con la rueda de la vida hagas este documento de valores. Como te he dicho tienes la libertad de buscar tu propio estilo, hay personas que lo envían, quieren recibirlo antes y revisarlo antes de la primera sesión de coaching y yo personalmente prefiero hacerlo en vivo, tener ahí la información y juntos hacer este primer ejercicio de manera que la primera sesión de coaching hacemos la rueda de la vida y hacemos esta parte de los valores.

Y ahora me quiero referir a un documento importantísimo que se llama **El enfoque primario**, lo voy anotar aquí. Ya tenemos la carta compromiso, aquí tendríamos la carta o el documento de los valores y ahora vamos al enfoque primario. Si sientes que es demasiado para una sola sesión puedes hacer algún documento y dejar otro documento para la siguiente sesión, es una libertad que tienes como coach. Sin embargo el enfoque primario si te lo recomiendo como parte de la primera sesión de coaching para que tu cliente, tu coacheé tenga claro hacia donde dirigirse. El enfoque primario como puedes ver en este documento dice así: identifica las áreas en las que quieres mantener como enfoque primario durante el próximo periodo de 3 meses, como viste en la rueda de la vida ahí puede ver un enfoque primario, en el ejercicio que te presente en el video pasado era el dinero y la parte profesional.

Para esta área de enfoque elige A un título simple y B la descripción de un resultado medible, esto será la evidencia de que tu meta ha sido alcanzada en estas áreas de enfoque que pueden ser proyectos o tareas específicas u hojas progresivas de la calidad de vida. Recuerdas en el video anterior que te presente perfectamente claro aumentar mis ingresos en 10,000 dólares en un proceso de 5 meses, incrementando las ventas del producto A y del producto B en un porcentaje del 20%. Entonces te voy a dar un ejemplo aquí para reforzar todo esto que te dije.

El objetivo ya fue lo que te acabo de decir, todo el ejemplo que te di sería el objetivo x. La evidencia progresiva, es decir como sabré que lo estoy logrando, vamos a decirle a nuestro coacheé.

- *¿Cuál será la evidencia progresiva de que lo estás logrando?*
- *Bueno, en la primera semana voy a lograr un incremento de x, en la segunda un incremento tal y en fin establecido tareas que debo terminar y me apego a una tabla de tiempos que determina el trabajo terminado en mi marco general de tiempo.*

Entonces vamos a establecer junto con la meta, ¿te acuerdas que decíamos pon un tiempo y dijo 5 semanas o 5 meses?, ¡perdón!, bueno vamos a poner aquí entonces que será la evidencia en el primer mes, que será la evidencia en el segundo, en el tercero, el cuarto y el quinto y tendremos en el número 3 la evidencia final, que la evidencia final obviamente debe ser el resultado final. ¿Cómo sabré que ya llegue, que lo tengo el objetivo x? y bueno la persona va a decirnos un elemento.

- *Logre los 10,000 dólares, ahora me siento triunfador, me siento exitoso (como dice aquí) menos abrumado, me siento con mayor control. Y vamos a tener a parte del monto económico, la evidencia emocional consecuente de tener el resultado.*

Entonces tenemos que en el número 1 es el objetivo que ya mencione, el 2 es la evidencia progresiva y 3 la evidencia final. Y hay un número cuarto que repetiría el 2 que es la evidencia progresiva después de lograr la meta, porque después de lograr la meta hay que mantenerse es lo que decimos, no solamente es llegar si no mantenerse. Una vez que tengo el resultado final conservarlo, tengo un sistema que es el que hicimos en el proceso de coaching que seguir con pasos pequeños que me llevaran al termino o logro de mayores metas y tomo acción en forma consistente paso a paso. Soy capaz de limitar mis obligaciones de tal forma que tengo una cantidad manejable de cosas que hacer, me asigno recesos regulares para poder recargar mis

fuerzas, me siento más relajado. Todo este número 4 se refiere a que una vez que lo logras hay que mantener al cliente en un estado permanente de éxito, para esto ya aprendió los mecanismos para tener sus metas como dice aquí, pero también es relajarse, saber tomarse momentos de descanso, no es como en el coaching que estábamos verdaderamente enfocados paso a paso y por eso dice soy capaz de limitar mis obligaciones, ya se maneja como un coacheé desarrollado, hecho y por eso enseguida una vez que les explicamos esto le ponemos ahí como puedes ver el 1, el 2, el 3 y el 4, y lo dejamos que trabaje un rato y regrese con nosotros con el enfoque primario. Esta parte de enfoque primario si te recomiendo muchísimo junto con la rueda de la vida, la carta compromiso lo puedas trabajar y los demás elementos los puedas trabajar más adelante.

Y ahora si la parte final de este documento seria las maneras de multiplicar 10 veces el valor de tus citas con tu coach, este documento, este si te recomiendo que se lo envíes previamente para que tanto tú como él no pierdan tiempo en platicar socialmente, no pierdan tiempo en otras cosas. Yo normalmente si se los envié antes y trato de que esa sesión de coaching tenga mucho jugo.

La primera manera de multiplicar 10 veces el valor de tus citas es crea la experiencia de coaching, eso es para el coacheé no es para ti, es responsabilidad del coacheé. Imagínate que el coacheé está recibiendo esta carta de tu parte lo cuál es muy profesional y está leyendo lo siguiente. Piensa cuidadosamente acerca de lo que quieres cubrir antes de que empiece tu cita, la mayoría de las citas de coaching son entre una hora y media y dos horas, y el coaching no es económico, no es barato, así que has que cuente cada minuto, pregúntate a ti mismo si solo pudiera en esta cita cubrir un asunto y hacerlo que valiera la pena lo que estoy pagando, la cuota que estoy pagando ¿cuál sería?, la cuota de todo el mes ¿cuál sería?

Si esta reunión de este día pudiera significar la cuota del mes que estoy pagando ¿cuál sería el asunto? Fíjate que profesional te ves cuando a tu cliente le dices que saque valor de sus citas, esto es algo que va hacer la enorme diferencia entre un coach general y un coach con **Programación Neuro- Lingüística**, son las pequeñas grandes diferencias.

La segunda forma es empieza con un plato lleno partiendo de la pregunta anterior, haz una lista pero no de una sola cosa sino de 3, o 4, o 5, o sea el cliente, el coacheé dice:

- *Bueno, vamos a empezar quisiera en esta cita trabajar esto, esto, esto. Llena tu plato, pon lo que quieras, pero ahora vas a ver, ten más cosas en tu plato de las que crees que pudieras terminarte, tal vez te sorprendas, por supuesto no querrás cubrir rápidamente algo importante, algunas cuestiones llevan tiempo tal vez cubras uno o más asuntos. Solo asegúrate de que sean los importantes.*

Entonces es equivalente de que tenga todas las opciones en su plato y luego diga:

- *Bueno estas son las que yo quiero, estas dos son las que yo quiero o esta.*

La número 3 para multiplicar tu valor es lo primero es lo primero, una manera de ver tu cita para hacer que el tiempo y el dinero invertido en ella vale la pena es priorizar lo que quieres cubrir. ¡Fíjate bien! las citas de coaching no son el mejor lugar para reservarlo mejor para el final, estamos induciendo en nuestro coacheé que no se aguante, que rápidamente saque lo mejor. Por lo tanto pon el asunto más importante al inicio de tu lista, de manera que aun cuando sea el único que tengas tiempo de cubrir la cita haya válido la pena. Estamos diciéndole a nuestro coacheé no estamos socializando, no estamos platicando, sácale jugo a tu sesión de coaching.

La manera número 4 de hacer que su cita multiplique es: haz solicitudes claras. Una vez que tengas tu lista y la autoridad escribe que solicitudes tienes para tu coaching en un par de enunciados cortos y claros. Por ejemplo vamos a decir que tu tema prioritario, que tu enfoque primario es ¿cómo puedo hacer mi negocio más rentable en los próximos 60 días? Entonces pregúntate ¿cómo puedo hacer que mi coach me apoye en esto?, quieres tener una lluvia de ideas, desarrollar las citas que ya tienes hablándolas y revisándolas o bien obtener información sobre más recursos por parte de tu coach, etc.

Entonces esto le va ayudar mucho a tu coacheé a enfocarte y créeme vas a perder muchísimo menos tiempo en el trabajo de descubrir su meta y toda esta parte que veíamos en los videos previos, y le va ayudar mucho a generar el enfoque primario. Sugerencia para tu coacheé, muy importante prepara tu estado mental, tomate unos minutos extras antes de tu cita para prepararte mentalmente. Es decir que se tome un tiempo previamente a la cita para relajarse y prepararse mentalmente. En palabras de un cliente yo digo agenda mi cita de coaching y además agenda de 15 a 30 minutos antes para prepararlo, si mi cita es a las 10 de la mañana voy a ponerme de 10 a 15, o 20 minutos agendados también para prepararme mentalmente para mi cita de coaching y sacarle bastante más jugo.

De esta manera me aseguro de poder cosechar todos los beneficios. Probablemente tome un pequeño paseo y piense, o tal vez solo revise mi hoja de preparación que hice, lo que sea, pero me aseguro de tomarme el tiempo para cambiar mis velocidades de mi día, generalmente muy ocupado, esto realmente paga grandes dividendos. Es una invitación que le hacemos a nuestro coacheé para que no llegue corriendo.

- *Ay, apenas llegue, no encontré estacionamiento, disculpa. Y se sienta y va tardar unos minutos en tranquilizarse, en meterse a la sesión de coaching y como puedes ver si está pagando 500 dólares por sesión de 2 horas pues no creo que sea ético de tu parte invertir 30 minutos de esa sesión socializando, por eso es este factor de que tenga estos 10 tips muy importantes.*

Vamos al número 6, córtale a la platica, le estás diciendo a tu coacheé, no permitas que platique, tú vienes a una sesión de coaching no a socializar. Por eso decimos córtale la platica, mantén la platica en mínimo. Yo disfruto platicar con mi propio coach, pero no sé si esto implica la mitad de mi cita, eso no es lo que estoy pagando, no estoy pagando por platicar, por socializar. Ahora que si para esto le pagas a tu coach pues tú decídelo, está perfecto, solo date cuenta que podrías tener una amistad menos costosa de lo que se necesita con un coach. Platica con tus amigos que no te cobran por ello y con tu coach habla de negocios o de tus metas. Cuando tú le entregas este documento, previamente se lo envías a tu coacheé él ya va mucho más preparado a sacarle jugo a la cita lo cuál te vuelve muy profesional y créeme que cuando tú entregas estos tips ¡híjole! la mayoría de los clientes llegan y me dicen, o mis coacheés:

- *Nunca había visto una persona tan profesional que incluso me diera tips de como sacarle jugo, incluso exigirte, demandarte, exprimerte como coach.*
- *Ese es nuestro trabajo, amigos.*

Vamos al tip número 7 que nos dice: adelanta la historia, maneja la mayor cantidad de información referente a ti antes de la cita, puedes enviar un correo, puedes pedirle a tu coacheé que envíe un correo, en este caso le estas abriendo la posibilidad de que te adelante alguna información. Esta es una de las herramientas de mayor beneficio de la hoja de preparación, si llenas la hoja de preparación antes de la cita y la envías por correo electrónico o por fax a tu coach este tendrá suficiente información aun antes de que ustedes crucen una sola palabra, de esta manera podrás empezar tu cita corriendo antes de hacer calentamiento.

Entonces yo también le solicito a mi coacheé que me envíe un poco esta información para ya tener esto, lo leo 10 minutos antes, 5 minutos antes de la cita y también a mí como coach me sirve para prepararme mentalmente hacia mi coacheé.

El tip número 8 nos dice: se 100% responsable, toma completa responsabilidad por el coaching. Acuérdate amigo, amiga que la responsabilidad del coaching es del coacheé, no contrates a un coach para que él haga tu trabajo, no esperes que él te haga coaching, una manera saludable de ver el coaching es haciéndote 100% responsable por la manera en que se desenvuelve la relación y el beneficio que obtienes de otra cita. Esto no quiere decir que debes seguir trabajando con un coach si la alianza no está dando resultado para ti, en tomar la responsabilidad al 100% puede incluir financiar la relación con tu coach, o bien encontrar otro, o tomar un pequeño receso en el proceso de coaching. Tú tienes que decirle en el tip número 8 a tu coacheé que él es responsable, incluso de que si siente que las cosas no están funcionando tome un receso o busque otro coach. Esto es algo súper profesional amigo, el coacheé tiene que sentir honestamente que no lo estás viendo como un signo de pesos, que estás en un interés verdadero de ayudarlo, en un deseo obviamente de ser su coach, su entrenador para el éxito y que no es para ti un número. Por lo tanto cuando recibe esta información él se queda muy satisfecho de que sabe que tú mismo le estás diciendo si no te estoy sirviendo cámbiame, porque es tu inversión, es tu dinero y esto es una cosa muy profesional, le da mucha tranquilidad, mucha seguridad a tu coacheé.

El tip número 9 para el coacheé es entrena a tu coach, retroalimenta regularmente a tu coach para que este sepa lo que es más valioso para ti o que funciona mejor. Es decir llega y dice:

- *Fíjate que de lo que hicimos esto funciona, esto no funciona. Vas entrenando de esa manera, va entrenando el coacheé a su coach, ok, de manera que el coach pueda ofrecerte el mayor provecho.*

También hazle saber lo que no está funcionando o lo que no tiene tanto valor para ti, aunque no te va a tomar mucho tiempo reconocer que algunas citas resultan muy poderosas y otras no lo son tanto. Esto estamos diciéndole al coach, al coacheé ¡perdón! que habrá citas espectaculares y otras no tanto, es parte de la vida, es parte del proceso del coaching, ok. Evalúa que las hizo diferentes y entrena tu coach, es decir date cuenta porque una cita funciona bien y otra no, y entrena a tu coach para que ahí estemos trabajando.

Y el tip número 10 es interroga y analiza. Tomate un momento después de tu cita para hacer algunas anotaciones sobre los descubrimientos que le llamamos insights, cuando decimos “te cayo el 20” acá en México, el insight ¡ah!, me di cuenta, le llamamos el ajá, ajá, ¿ok? o temas que se exploraron durante la cita. Puedes anotar estos comentarios a espaldas de la hoja de preparación, evalúa lo que obtuviste en tu cita y determina que es lo que no cubriste y que deberás abordar en la siguiente sesión de coaching.

Si tu le envías estos 10 tips de como él va a sacar jugo de ti como coach créeme que él más beneficiado vas a ser tú como coach, porque vas a tener un coacheé muy dispuesto a verdaderamente sacarle jugo comprometido con su trabajo y esto es algo verdaderamente importante para que te conviertas en uno de los mejores coaches del mundo. Hay muchos más documentos que te haremos llegar en los módulos siguientes porque es un mundo el coaching y es una infinidad de documentos, pero me parece que con estos iniciar es excelente, de manera que puedas tener ya al final del módulo inicial todos los elementos para iniciar una sesión de coaching y estar listo para trabajar sobre la sesión. Por eso quisimos incluir estos documentos, se ven muy profesional como te he dicho, se perciben muy profesional, saben que están hablando con un coach profesional y esto hace la diferencia y te va a estar poniendo muy por encima de muchas personas que dicen que hacen coaching cuando hacen realmente consultoría o asesoría, que como te he dicho es válido, es válido, pero no es un coaching en forma estricta. Lo que pasa es que si comúnmente se dice una asesoría es una hora de coaching, es válido en el sentido en que se dan beneficios, sin embargo ya como coach profesional ya dentro de un modelo de coaching profesional es importante que hagas las cosas de la manera más parecida como sugiere la **Federación Internacional de Coaching**, que es el organismo que regula a todos los coaches del mundo que pudieran ser profesionales y les asigna inclusive su número, y maneja este tipo de documentos lo cuál te garantiza que estás en el estándar más alto que puede haber en el mundo en coaching.

Así que amigo aunque te pueda parecer un poco pesado, un poco duro como voy a enviar estos documentos, voy hacer esto con cada coach, con cada coacheé voy hacer cada proceso de coaching, pues si la diferencia es que tu cobras por una sesión de coaching. Vamos a tener un módulo completo, un video completo más delante de formas de cobrar montos, pero como te digo varía y es mucho más alto que una sesión de facilitador de procesos de cambio con coaching. Si estás cobrando una sesión de procesos de cambio 50 o 100 dólares, por el coaching puedes cobrar 200,

300 dólares por mes y comprometerte a tres meses, incluso como te decía cobrar por anticipado los 3 meses. La gente que toma coaching con un coach profesional sabe que es costoso, sabe que tiene un valor alto, pero también que lo que va a recibir es algo muy, muy valioso.

Así que amigo con esto termino esta serie de videos del primer módulo de **La Certificación Internacional en Coaching con PNL**. Te sugiero mucho que los veas un par de veces por lo menos cada uno de los videos para verdaderamente interiorizarte. Como te he dicho tú tienes una ventaja que no tienen los alumnos de un seminario presencial, imagínate que estas 8 horas las dimos en un día y lo que alcanzaste a tomar de notas, lo que alcanzaste a tener de la sesión, capturar información es lo que te llevas. En tu caso a través de esta sesión de coaching online tú puedes regresar a tomar un módulo completo las veces que desees.

Así que me da mucho gusto, me siento muy honrado de que me hayas permitido ser tu instructor para formarte como **Coach Internacional en Programación Neuro-Lingüística** y nos veremos en el siguiente mes con el segundo módulo de **La Certificación Internacional en Coaching con Programación Neuro-Lingüística**. Como ves es un trabajo muy largo, es mucho estudio, es mucho esfuerzo, pero vale la pena para que verdaderamente te conviertas en uno de los mejores coaches de **Programación Neuro-Lingüística** en el mundo.

Soy el doctor **Edmundo Velasco** y nos vamos a ver en el módulo siguiente.