



COACHING HUB

PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL NEURO ENERGY COACH

PNL

**Técnicas de
Direccionamiento**

COACHING

**Estrategias de
Asertividad**

MINDFULNESS

Energía del SER

AVALADO POR:



**Para potenciar y transformar el desempeño
en los actuales escenarios se requieren
habilidades adaptativas con alta precisión.**



COACHING
EXPERIENCE
By COACHING HUB

COACHING HUB

Nuestra misión es formar los mejores profesionales del Coaching, potenciando sus competencias como líderes en los procesos de transformación humana, para contribuir con el desarrollo y el éxito de las personas y de las organizaciones.

¡BIENVENIDOS A LA NUEVA ERA del COACHING

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



COACHING HUB

¿QUÉ ES

COACHING HUB?

Coaching HUB es el Centro de Formación Profesional del futuro, orientado a la Transformación Integral del SER.

Estamos al Servicio del Coach para integrarlo a la Nueva Era del Coaching, diseñando y produciendo Experiencias de Aprendizaje, y brindando herramientas poderosas, para promover la evolución y la expansión en todos los ámbitos de desempeño del Coach.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



COACHING HUB

VISIÓN • RELACIÓN • ESTRATEGIA • ACCIÓN



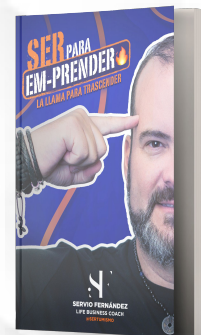
SERVIO FERNÁNDEZ

Servio Fernández tiene **más de 20 años de experiencia** en el mundo de los negocios, emprendimiento y consultoría, en Latinoamérica y Estados Unidos. A través de su propia experiencia empresarial ha nutrido su perfil profesional, trabajando con grandes marcas transnacionales de Fortune 500, franquicias, celebridades y emprendedores. Es Economista, Empresario, Brand & Business Coach y un incansable Emprendedor. Venezolano, residenciado en Miami desde donde dedica su vida a sus dos pasiones: Experiential Marketing y Business Coaching.

Creador de la Fórmula SER, un método basado en herramientas de Coaching para potenciar al individuo desde su poder interior para alcanzar resultados extraordinarios en diversas áreas de su vida, tanto personal como profesional. Actualmente es CEO y Fundador de la agencia de Marketing BTL Network y 360 BE en USA, empresas dedicadas a soluciones innovadoras y efectivas en el mundo del mercadeo. También es CEO y Cofundador de Coaching Hub, la primera plataforma digital enfocada 100% a la transformación y evolución personal; llevando un mensaje de expansión de consciencia para el mercado hispano.



Es autor del libro “Ser para Em-Prender”, disponible en Amazon. Se ha certificado el área de finanzas, planificación estratégica, desarrollo de modelo de negocios, liderazgo, coaching personal, ejecutivo y transformacional. Es egresado del Master University de Tony Robbins.



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



IRWIN CADENAS

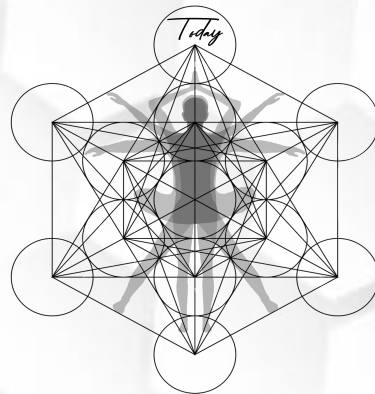
Irwin Cadenas tiene una **trayectoria profesional de 25 años**, que integra su formación técnica como Contador Público y una Maestría en Impuestos Internacionales, con una amplia experiencia Internacional en Técnicas Gerenciales e impuestos en la Industria corporativa de Consultoría, Petróleo, Farmacéutica y de Seguros, junto a sus estudios de gerencia avanzada y de Programación Neurolingüística. Es Neuro Linguistic Life Coach y Master Trainer en PNL, y actualmente es profesor titular del programa de PNL Master Practitioner, del Florida Institute of Complementary and Alternative Health (FLICAH). Se ha formado en programas de liderazgo y de empresarios exitosos, y en las competencias de los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva (Modelo de Covey).

Fue gerente regional en la industria farmacéutica para el manejo de aspectos fiscales para Centro América y Pacto Andino. Gestionó los procesos de innovación en la estructuración de equipos de trabajo altamente efectivos en la industria de consultoría con PriceWaterhouseCooper y creó modelos de referencia exitosos para países del pacto andino en términos fiscales. Fue miembro de la Asociación Venezolana de Derecho Financiero. Cuenta con un Diplomado en Salud Mental del Instituto de Medicina Alternativa y Complementaria de la Florida y una amplia trayectoria en el Trabajo social.

Complementa su perfil profesional su formación como Master en Reiki, Hands of Gaia Center for Alternative and Holistic Health services.

Es practicante de Yoga Kundalini y ha cursado estudios de Geometría Sagrada del linaje de Drunvalo Melchisedek, de la Mano de Abjini Shamanik. Es miembro del comité de marketing de la fundación VIP Associates & Co., Inc. para personas discapacitadas, personas sin hogar, veteranos de guerra en busca de trabajo en Miami. Habla tres idiomas: Inglés, Español y Portugués.

BEST VERSION





RAFAEL PUEBLA

Rafael Puebla combina **25 años de experiencia** corporativa a nivel internacional y práctica de Mindfulness. Ha tenido posiciones de liderazgo en empresas globales como Mastercard y American Express y también está certificado como instructor de mindfulness e inteligencia emocional por el instituto de liderazgo consciente “Search Inside Yourself” y cuenta con la certificación de facilitador de mindfulness por la “International Mindfulness Teacher Association”.

En noviembre del 2017, Rafael fundó OnBeing Mindful una firma de consultoría enfocada en el desarrollo de liderazgo consciente a través de programas de mindfulness corporativo y de inteligencia emocional los cuales están sustentados en la neurociencia y la investigación. Los programas de OnBeing Mindful mejoran el desempeño laboral, crean culturas de colaboración más cercanas, desarrollan un liderazgo efectivo y generan lugares de trabajo más felices. Entre sus clientes se encuentran: Mastercard, Lenovo, Bank of Montreal, Collinson Group, 407 ETR. Rafael ha facilitado programas de Mindfulness en Estados Unidos, Canadá, México, Colombia, Venezuela y Chile.

ONBEING
MINDFUL

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



JOSÉ STRONGONE

José Strongone cuenta con **30 años de experiencia** acumulada como empresario del sector servicios, asesor legal, facilitador de procesos organizacionales, conferencista, escritor y coach. Formado en el área de mercadeo y especializado en Inbound Marketing, combina estas competencias con su formación como Abogado de Propiedad Intelectual y Especialista en Alta Gerencia, creando así su propio modelo consultivo que ha llamado Especialidad en Activos Intelectuales, con lo cual se desempeña como Consultor Integral de Negocios. Fue creador del Diplomado de Coaching Ontológico Organizacional con PNL, dictado en la Universidad Tecnológica de Pereira (UTP – Colombia), entre el 2003 y 2007.

Es miembro de la International Association of Facilitator (IAF) y de la Asociación Interamericana de la Propiedad Intelectual (ASIPI). Es Co-Fundador de la Asociación Latinoamericana de Facilitadores (ALFA). Obtuvo Certificados de Master y Trainer en PNL estudiando directamente con Richard Bandler, co-creador de este modelo. Es egresado del INCAE Business School en el Programa de Alta Gerencia y Diplomado en el programa de Liderazgo de Negocios Internacionales de Harvard-INCAE. También es Magister en Ciencias de la Educación y Especialista en Andragogía.

Autor de tres libros, dirigidos al desarrollo humano y relacional, lo cual constituye hoy su pasión.



Presentación del Programa

Este programa se fundamenta en un concepto clave que puede resultar complejo para muchas personas, pero inevitablemente transformador y evolutivo, y ese concepto es justamente el de **"La Energía del SER"**. Este es el componente diferenciador esencial de este Programa de Coaching, que da inicio a **LA NUEVA ERA DEL COACHING**.

¿Qué es la Energía del SER?

La Energía del SER es la misma Energía de la Vida, de la Creación y del Universo, pero con plena Consciencia de su existencia y de su verdadera naturaleza. Ya se ha dicho, y se sabe muy bien, que **la Energía lo es todo, y todo es Energía**. Cuando se entiende eso a cabalidad se descubre que venimos de la misma Energía de la que viene todo, y somos a la vez parte de ella.

La Energía del SER es **Consciencia Plena**, lo cual es a su vez **Conexión Espiritual**, que por cierto no tiene nada que ver con Religión, ni con Esotería ni con Misticismo... ni con nada similar. Por lo tanto la Espiritualidad, la Consciencia y la Energía del SER son una misma y única cosa, y esto es algo que la misma ciencia (la Neurociencia, la Física Cuántica y la Cosmología moderna, entre otras) ya vienen demostrando con suficiente claridad.

El concepto de la Energía del SER puede entenderse mejor cuando comprendemos su verdadera naturaleza, y es en este sentido que podría decirse que la Energía es a la Consciencia lo mismo que la Electricidad es a la Luz: **No existe esa claridad sin el poder**, pero no se puede conocer ese poder sin la claridad (Consciencia).

La electricidad siempre estuvo allí... incluso desde la época de los Dinosaurios, pero no fue sino hasta que el ser humano se hizo consciente de ella que se pudo aprovechar.

De nuevo: **la Energía es a la Consciencia lo mismo que la Electricidad es a la Luz**.

De modo que no habrá un ser humano realmente Consciente si no está conectado plenamente con la Energía del SER.

La Consciencia nos conecta con la Energía, y cuando la **Energía se hace Consciente** nos integramos al Espíritu. Todo eso define la Energía del SER, que es igual a Ser la Energía... lo que la ciencia llama hoy "Campo Cuántico". Una vez más: Se trata de esa Energía de la cual todos venimos y somos a la vez parte de ella.



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020

Cuando se entiende a profundidad este concepto, se logra trascender la Mente, las Emociones y el Cuerpo, para integrarlos todos en lo esencial: **Energía del SER.**

Podríamos resumir entonces toda esta explicación, para definir el concepto de "**La Energía del SER**", como:



"LA ESENCIA DEL PODER EXISTENCIAL CONCIENTIZADO EN UNA PERSONA".

Algo que matemáticamente se podría resumir en una especie de ecuación, como esta:

ENERGÍA DEL SER = Energía Vital X Energía Esencial

(EDS = EV x EE)

(Ver gráfico # 1)

Apropiarse de este concepto, y activarlo intrínsecamente para desplegar ese potencial en el comportamiento y actitudes personales, como una competencia elevada que contribuye con el **desarrollo del planeta y de la evolución de la vida**, es la finalidad de formarse como **Neuro Energy Coach (NEC)**, bien sea para ejercer el Auto Coaching, o para ejercer el Coaching Interpersonal: con una sola persona o colectivamente.

Todo esto pasa por conocer y aplicar los grandes y reveladores avances y técnicas derivadas de la **Neurociencia**, la **Epigenética**, la **Física Cuántica** e incluso las ciencias que explican hoy las leyes del universo. De allí el uso del término "Neuro" en este enfoque de Coaching, ya que todos estos conocimientos convergen para ser usados con el enorme potencial de las neuronas, a través de esta novedosa y evolucionada Metodología de NeuroCoaching.

Y en efecto, esta Metodología de NeuroCoaching se apoya en esos conocimientos avanzados, relacionados con el poder de la mente y la gran capacidad del cerebro, para canalizarlos con las conductas y emociones, hasta materializarlos en relaciones y resultados.

Así se integra esta Metodología con las Estrategias de Asertividad que brinda el **Proceso de Coaching**, con los Principios de Optimización que genera el **Método de Mindfulness** y con las **Técnicas de PNL** para la Efectividad Comunicacional.

De este modo **la Energía del SER le da un nuevo significado al Coaching**, generando resultados más coherentes y adecuados a los nuevos tiempos, a través de la práctica de esta nueva **Metodología de NeuroCoaching**.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020

Integración de Mindfulness, Coaching y PNL en la Metodología de NeuroCoaching



Modelo Gráfico de la Metodología de NeuroCoaching



Manifestada en vibración intangible*

Referida a la Energía Básica Universal, que subyace incluso a la energía Electromagnética (considerada hasta hace poco la energía primaria del universo), presente también en el ser humano.

$(EDS = EV \times EE)$

ENERGÍA DEL SER



ENERGÍA VITAL

Se ha demostrado que el cuerpo y la mente se conectan con el llamado "Campo Cuántico", que coincide con lo que la ciencia llama Energía Básica Universal.

Gráfico # 1
La Energía del SER
(Fractal de Mandelbrot)

Manifestada en vibración Humana

*Se estima que más del 70% del universo está constituido fundamentalmente por esta Energía Esencial, y un poco más del 20% es energía electromagnética, mientras que la materia tangible: polvo cósmico, planetas, asteroides, estrellas, etc., representan apenas cerca de un 5%, en todo el universo. Ese 70% es considerado Energía Esencial.



Fundamentos Filosóficos del NeuroCoaching

Los fundamentos filosóficos del NeuroCoaching pudieran resultarle a muchos algo “difuso”, dado que se trata de una visión futurista del Coaching, aunque realmente es algo más simple y cotidiano de lo que alguien se pueda imaginar.

Estos fundamentos surgen de *Cuatro Conceptos Esenciales*, a saber:

1º Energía del SER

Conexión y Expansión Cuántica.

Estar conectados con la Energía y Expandirse con ella, y en ella, es algo real, no es utopía, y aunque tiene aspectos muy abstractos, como los conceptos de mente/pensamiento, campo cuántico, emociones, entre otros, esa conexión manifiesta de manera muy tangible en nuestro cuerpo y en nuestros resultados en la vida. Si no se conoce bien cómo opera la energía en nosotros, y no aprendemos a canalizarla adecuadamente, seremos víctimas de ella... en sus distintas manifestaciones y contextos.

Este es el primero de estos 4 pilares fundamentales, y es el que da vida a la concepción y conceptualización del NeuroCoaching.

2º Competencias Femeninas

Estrategia Evolutiva.

Es la nueva visión del mundo y la nueva manera de actuar y relacionarse. No se trata de pensar/sentir/actuar como la mujer, es conectarse con esa Energía, que aplica por igual en Hombres y en Mujeres, e incluso hay algunas mujeres que no usan esta energía suficientemente, como hay hombres que espontáneamente sí lo hacen. Básicamente se produce esta energía (se materializa en nuestra dimensión humana) a través de las funciones propias del hemisferio derecho del cerebro, por lo cual cualquier persona puede aprenderlas y desarrollarlas.

El uso adecuado de la energía femenina, y de la masculina, tiene mucho que ver con la cultura y las creencias, por eso es una competencia básica del NeuroCoaching, que es esencial aprenderlas para esta nueva realidad.



Fundamentos Filosóficos del NeuroCoaching

3º Emprenderismo

Cualidad Humana Intrínseca..

De acuerdo con los planteamientos de Darren Hardy, "El emprendimiento no es un 'Don' de pocos privilegiados, sino una cualidad humana". El NeuroCoach RE-Conecta con esa realidad, tanto en la vida personal como en los negocios. Las palabras de Muhammad Yunus, premio nobel de la paz y pionero del modelo de Microfinanzas, definen mejor este concepto:

"Todos los seres humanos son emprendedores. Cuando estábamos en las cuevas, todos trabajábamos por cuenta propia, encontrando nuestra comida y abasteciéndonos por cuenta propia. Así comenzó la historia humana. Cuando llegó la civilización, suprimimos esa cualidad. Nos convertimos en 'empleados' porque nos etiquetaron: 'Tú eres empleado'; y así olvidamos que somos emprendedores".

En esta dirección fluye el NeuroCoaching.

4º Nueva Era de Negocios

Consciencia / Telecomunicaciones / Cooperación / Sinergia.

Nuevamente el mundo cambia drásticamente, y las tres variables anteriores (Energía del SER, Competencias Femeninas y Emprenderismo) son la clave de la adecuada adaptabilidad al mundo que está naciendo. Este cambio que apenas comienza es comparable con el cambio que generó la *Era Agrícola*, cuando dejamos de ser cazadores, recolectores y nómadas para comenzar el modelo *Latifundista/Feudalista*; y comparable también con el cambio que luego generó la *Era Industrial*, cuando dejamos de ser auto productores y artesanos, para comenzar la producción masiva y en serie, que generó el consumismo exacerbado que todavía vivimos; y ahora realmente inicia el cambio hacia eso que Alvin Toffler llamó "Era del Conocimiento" ("La Tercera Ola" – 1980), que es en realidad una *Era Consciencial*: un nivel más elevado de conocimiento.

Productividad Consciente y Relacionamiento Asertivo es hoy la clave del futuro: en los negocios y en la vida, y para ello será vital la tecnología de las Telecomunicaciones y un enfoque de Cooperación y Senergia, también centrados en la Consciencia. Es así que nace, dentro de este contexto, y sobre estos *cuatro pilares filosóficos fundamentales*, ***La Nueva Era del Coaching: ¡NeuroCoaching!***

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Datos de interés sobre las disciplinas que integran esta metodología

Como ya se mencionó, esta Metodología la integran tres reconocidos y exitosos modelos, ampliamente comprobados en los procesos de intervención humana. Consideramos conveniente presentar algunos datos relevantes sobre su eficacia.

SOBRE EL MINDFULNESS

Con el aval de más de 3000 estudios científicos, la práctica de Mindfulness ha demostrado generar grandes beneficios, con especial énfasis en el auto conocimiento y el despertar pleno de la consciencia, lo cual lo convierte en el principal elemento práctico dentro de esta novedosa formación del **Neuro Energy Coach**, dado que permite conectar con la fuente esencial de la *Energía del Ser*.

Estos son algunos de los resultados reportados en los estudios, por empresas y beneficiarios de los programas de Mindfulness, en los últimos 3 años, centrados principalmente los tratamientos contra el ESTRÉS, conocido como la "enfermedad del nuevo milenio", uno de los grandes responsables del bajo rendimiento personal y laboral en mundo actual.

- El 80% de las personas encuestadas considera vivir en ambientes muy estresantes.
- Un 25% presentan cuadros de estrés y ansiedad, y el Mindfulness se presenta como la herramienta más eficaz para superarlo.
- El 65% de las personas capacitados en Mindfulness mostró una mayor sensación de calma y relax en su desempeño diario.
- Más de 1000 Colegios en España ofrecen Mindfulness, y más del 25% de las universidades lo incluyen en sus ofertas académicas.

Fuentes: Gallup-Healthways Well-Being Index; Centro para el Control y la Prevención de las Enfermedades (CDC), USA; y, Organización Mundial de la Salud.

MINDFULNESS, UNA CAPACIDAD ÍNTIMAMENTE HUMANA QUE NOS INVITA A REGRESAR DE MANERA AMABLE Y CON UNA ACTITUD DE ACEPTACIÓN A LA FUENTE DE LA VIDA MISMA: EL AQUÍ Y EL AHORA. HABITAR INTENCIONALMENTE EL PRESENTE ES LA PUERTA PARA UNA VIDA MÁS PLENA.

Rafael Puebla

 RAFAELPUEBLA



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Datos de interés sobre las disciplinas que integran esta metodología

SOBRE EL COACHING

El Coaching ha demostrado que no es una moda, y que por el contrario llegó para quedarse. Cada vez son más las distintas aplicaciones del coaching en la vida cotidiana, bien para apuntalar los talentos y competencias individuales, o para lograr relaciones más efectivas y empáticas. Prueba de ello son los estudios encabezados por los tres más importantes entes internacionales que regulan las prácticas profesionales del coaching: la International Coach Federation (ICF), la International Community Coaching (ICC) y la International Association Coaching (IAC), realizados por PriceWaterHouseCoopers.

- El 89% de los coaches profesionales tiene formación acreditada o reconocida por un ente de coaching profesional.
- El 38% de los coaches profesionales consideran que la gran oportunidad futura del coaching es la creciente consciencia sobre los beneficios que esta disciplina ha demostrado producir.
- El 70% de los practicantes y/o beneficiarios del coaching consideran que esta disciplina es capaz de influir en el cambio social que hoy requiere el planeta.



“**COACHING ME PERMITIÓ PONER MI MENTE EN MIS PODERES.**”

Servio Fernández

 SERTUMISMO

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Datos de interés sobre las disciplinas que integran esta metodología

La Programación Neurolingüística (PNL) es la tercera de las disciplinas que integran esta Metodología de NeuroCoaching. Cuenta con casi 50 años de validación técnica, operativa y personal, desde la publicación original de Richard Bandler y John Grinder (1972), creadores de este modelo.

La influencia de la PNL en la transformación personal ha sido notoriamente exitosa en procesos de mentoría y principalmente en la práctica del coaching personal.

SOBRE LA PNL

- La PNL fue el resultado de experimentos rigurosos en la Universidad de California, en Santa Cruz, analizando a los más renombrados expertos del momento en materia de comunicación, terapias conductuales y procesos de aprendizaje.
- Los aportes metodológicos de la PNL son una combinación de los Modelos Prácticos desarrollados por Fritz Perls, Virginia Satir, Milton Erickson y Gregory Bateson, de los cuales deriva el nombre de Meta Modelo Lingüístico (Modelo de Modelos), o Modelo Superior del Lenguaje.
- La PNL es una de las disciplinas pioneras surgidas de la Escuela de Palo Alto, donde se concluyó que la comunicación es un *"proceso englobante de todas las actividades humanas"* (Maigret, E., 2003).
- El Modelo Comunicacional de la PNL se ha venido usando desde sus inicios en muchos aspectos de la vida cotidiana, y por distintos profesionales en muchas áreas, para mejorar las comunicaciones y el desempeño personal.
- Se han publicado miles de libros exitosos con aplicaciones de la PNL en los procesos de aprendizaje, cambio conductual, toma de decisiones, manejo de conflictos, y principalmente en la comunicación efectiva.
- Hoy existen muchas universidades en el mundo que ofrecen programas de formación profesional con PNL.
- Son innumerables las tesis de grado (niveles PRE y POST) en diversas profesiones, centradas en el uso y los beneficios de la PNL.

“**VE TU VIDA COMO LA QUIERES VER. ESCUCHA LAS PALABRAS QUE DESCRIBEN TU VIDA. SIENTE TU VIDA COMO LA QUIERES VIVIR. VE, HABLA, ESCUCHA Y ACTÚA EN CONGRUENCIA CON TU PROPÓSITO.**”

Irwin Cadenas  IRWINTODAY

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020

Estructura del Programa

Esta nueva Metodología de NeuroCoaching será impartida y asimilada de acuerdo con la siguiente estructura y modelo de aprendizaje:

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

CLASES ONLINE EN DIRECTO

Total de Clases online: **16**
Carga académica: **48 horas**.
Duración de cada clase: **3 horas**.

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE EXPERIENCIAL

Prácticas en equipo (tríadas): **18 horas**
(6 tríadas, 1 semanal, en salas de Zoom de 3 horas cada una, supervisadas por un coach)

EXPERIENCIAS FORMATIVAS COMPLEMENTARIAS

Lecturas de desarrollo: **10 horas**.
Video clases: **10 horas**.
Masterclass con invitados especiales: **17 horas**.

ACTIVIDAD GRUPAL EXTRA

Foro para el intercambio de experiencias: Grupo Cerrado en Facebook (permanente)

TRABAJO FINAL PARA LA INTEGRACIÓN DE APRENDIZAJES

TOTAL APROXIMADO DE HORAS DE FORMACIÓN: **MÁS DE 100 HORAS.**



“ UNOS 400 AÑOS A.C. YA LOS SABIOS GRIEGOS DECÍAN QUE EL DESARROLLO HUMANO ERA MÁS UNA CUESTIÓN DE METODOLOGÍA QUE DE INTELIGENCIA O INCLUSO DE CONSTANCIA. UNA METODOLOGÍA ADAPTADA AL ENTORNO, Y ALINEADA CON EL FUTURO, ES LA CLAVE DE ESTA FORMACIÓN DE NEUROCOACHING. ”

José Strongone  JOSESTRONGONE

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Resumen gráfico de la metodología

NEURO ENERGY COACHING

Generando transformación existencial con la Energía del Ser.

PROCESO DE NEUROCOACHING



Dimensión del SER Individual

Dimensión del SER Individuado

Dimensión del SER Congruente

Alineando el potencial energético del Ser con su individualidad.

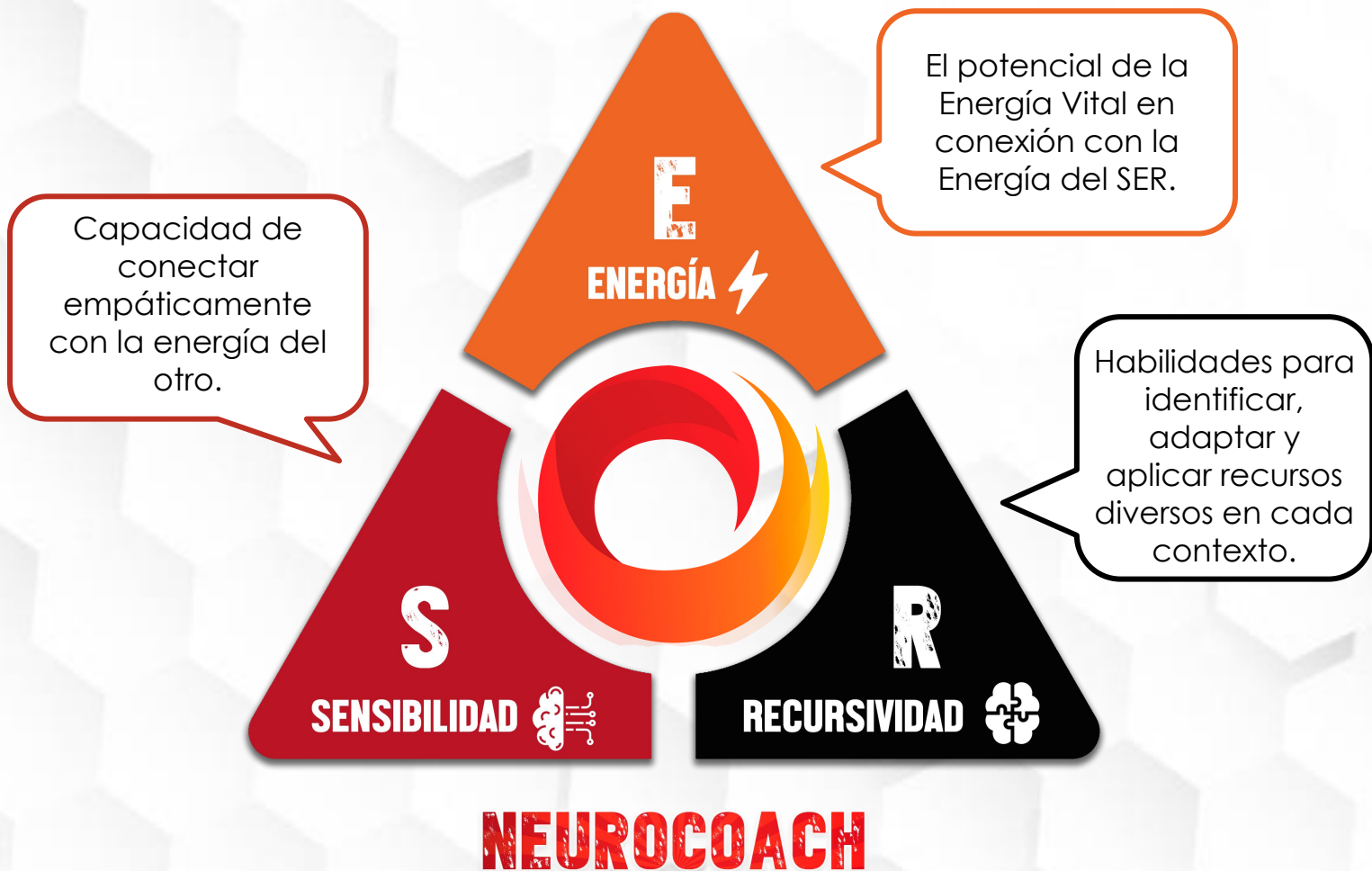
Conectando el potencial energético del Ser en integridad con el mundo.

(Gráfico # 2)

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Resumen gráfico de las competencias del NEUROCOACH



Bajo este esquema se desarrollan las competencias del NeuroCoach, iniciando con su propio proceso de AUTOCONOCIMIENTO y activación de la Energía del SER.

Resumen gráfico del acompañamiento al COACHEE



Interconectado con sus vinculaciones y expectativas desde una realidad cuántica.

Proyectando sus decisiones y acciones en escenarios de evolución multidimensional.

Generando compromiso transformacional en sus vínculos y expectativas.



Todos los derechos reservados Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Resumen gráfico del PROCESO DE NEUROCOACHING

PROCESO DE NEUROCOACHING



Generando alianzas poderosas y eficaces para superar la incertidumbre y los imprevistos.

Centrando la Energía del SER en el potencial interior de la Atención Plena.

Atendiendo circunstancias de cambios acelerados y complejos.



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Significado de los elementos en la metodología (Ver Gráfico # 2)

NEURO ENERGY COACHING

Esta metodología plantea el aprendizaje y desarrollo de competencias de **adaptabilidad con alta precisión**, y evolutivas.

En el NeuroCOACH

SENSIBILIDAD:

Habilidad para entender la situación, en conexión con la energía, y con una visión Coherente y Congruente de los planteamientos que escucha. Es mucho más que comprender con empatía: Es conexión con el SER.

ENERGÍA:

Capacidad transformadora que se despliega desde el propio Ser, a través de conversaciones reveladoras y potenciadoras para el Coachee, alineadas con el pensamiento, estados anímicos, emocionalidad y acciones.

RECURSIVIDAD:

Destrezas para identificar y/o propiciar recursos de todo tipo, en armonía con el entorno, induciendo el modo más adecuado para el Coachee de implementación efectiva y exitosa.

En el COACHEE

SOCIEMOCIONALIDAD:

El arte de canalizar efectivamente las conductas, comportamientos, actitudes, sentimientos, estados anímicos, y todo tipo de respuesta emocional, con decisiones adecuadas y armónicas.

EXPANSIVIDAD:

Planificar y actuar para el crecimiento continuo y consciente. Lo que no crece decrece, y produce ineficacia constante. La evolución es expansiva, por lo que expandirse ya no es una opción: Debe ser una intención.

RELACIONAMIENTO:

El reencuentro consciente con lo que siempre ha sido la esencia de la humanidad: Cooperación, Desarrollo Colectivo y Empatía Social. Hoy se debe integrar esta realidad con la visión cuántica que hoy lo revela.

En el NeuroCoaching (el proceso)

SINERGIA:

El Relacionamiento constituye hoy una competencia evolucionada de la naturaleza gregaria e indeclinable del Ser, que ahora se debe ejercer en armonía con los demás, para el bien común y la sustentabilidad.

ENFOQUE:

La tendencia actual es la concentración energética desde el Ser, y con su entorno. Las metas, objetivos y el foco en su ejecución y logro, requieren hoy una conexión profunda con el Aquí-Ahora: El presente continuo.

RESILIENCIA:

Todo es ahora más complejo y cada vez más incierto e impredecible. Superar asertivamente tal realidad requiere competencias de intuición y flexibilidad inéditas. La Resiliencia también debe ser ahora evolutiva.



Utilidad de los elementos en la metodología

NEURO ENERGY COACHING

La metodología genera resultados fáciles y rápidos a través del proceso de NeuroCoaching, tal como hoy se requiere.

En el NeuroCOACH

SENSIBILIDAD:

Permite una mayor y mejor relación con el Coachee, con una claridad de propósito alineada con los valores e intenciones que subyacen en el resultado esperado, y en armonía con el entorno.

ENERGÍA:

Brinda un potencial inestimable para mantenerse alerta y con eficiencia en la atención de cualquier desvío, y para actuar con eficacia en los correctivos que se requieran, sin que se pierda la motivación ni la intención.

RECURSIVIDAD:

Ofrece permanentemente una gama de posibilidades oportunas y adaptables a la realidad del proceso, en consonancia con el resultado esperado.

En el COACHEE

SOCIEMOCIONALIDAD:

Saca lo mejor de la persona, para sus mejores interacciones en sus distintos roles de vida, en pro de sus expectativas, armonizadas con su vida en su trayectoria existencial propia.

EXPANSIVIDAD:

Conecta el propósito del Coachee con la verdadera esencia de la evolución en su más profundo significado, para generar su progreso centrado en la consciencia plena, la abundancia y el bienestar, integralmente.

RELACIONAMIENTO:

Genera un nivel más profundo y más humano de vinculaciones e interacciones, integrando las relaciones, las comunicaciones y el afecto como una misma entidad de conexión con el Ser.

En el NeuroCoaching (el proceso)

SINERGIAS:

Propicia resultados de beneficio común, de utilidad colectiva y de participación grupal en pro del bienestar compartido. Ningún resultado es sólo para el Coachee, y ningún proceso lo hace solo.

ENFOQUE:

Crea la mejor manera de conectarse con los demás, a través de la propia conexión interna con la Energía del SER. Ocuparse de sí es más integral y completo, y siempre impacta positivamente a los demás.

RESILIENCIA:

No habrá límites para superar cualquier contratiempo, todo será siempre posible y nada será capaz de detener el plan y el logro, aunque se tenga que modificar o posponer. Éxito es sinónimo de satisfacción.



Uso de los elementos en la metodología

NEURO ENERGY COACHING

Los instrumentos con los que se usa esta metodología funcionan siempre, con toda persona y en toda situación.

Más adelante presentamos el **Instrumento Maestro**: La Guía Metodológica del NeuroCoaching (ver Cuadro #2). Con esta guía resumida se manejarán con asertividad los elementos y estrategias que se han explicado, en cada sesión de NeuroCoaching realizada en las prácticas.

Dicha guía permitirá identificar y clarificar las expectativas del Coachee, y servirá también para el óptimo desempeño del Coach, y por su puesto para el acertado avance del Coachee en la obtención de su resultado esperado (el Estado Deseado).

El instrumento se aplica en las 3 FASES de la metodología, en cada uno de sus respectivos pasos. (Ver Gráfico # 3).

RECOMENDACIONES

- a) Conviene tener a la mano este instrumento (Cuadro #2) en cada Conversación, vale decir: en cada sesión de Coaching programada con el Coachee o Cliente. Esto aplica para las prácticas durante la formación, y también para su desempeño como NeuroCoach Profesional.
- b) Es recomendable usar los enlaces digitales internos (Cuadros, Gráficos e Instructivos), vinculados desde el Instrumento Maestro, para revisar y/o validar los elementos de la metodología y el uso de técnicas y estrategias aplicados.

ACLARATORIA

- ❖ El uso de este instrumento como “Guía” es meramente referencial, y solamente para brindar apoyo durante las Prácticas de Triadas, que son simulaciones de una sesión de Coaching supervisadas por un Coach. Este instrumento no es un libreto ni un guión, por lo que el Coach debe adaptarlo según su criterio a cada caso específico. Recuerde que **el instrumento es para desarrollar Competencias de Adaptabilidad**; por lo tanto, desarrollar esas competencias es una tarea personal y única en el NeuroCoach, dentro de su proceso formativo y en su ejercicio.
- ❖ Todos los elementos que aparecen en el Cuadro # 2, y algunos que no se requieren allí pero son parte de la metodología, se explicarán con detalle en las clases regulares, y practicados en los ejercicios de Tríadas. Todos cuentan con su debido soporte, en este manual.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Fases de la Metodología de NEUROCOACHING



FASE 1 EXPLORATORIA

ALINEACIÓN DE LA ENERGÍA DEL SER:

1. Test de la Energía del SER y de las Competencias Femeninas (Instrumentos Inéditos).
2. Vinculación del Quiebre Energético (QE) con el Estado Actual (EA)
3. Asociación del QE con el Estado Deseado (ED).
4. Acompañamiento para Nivelar la Energía en pro del Estado Deseado (ED).

FASE 2 EJECUTORIA

ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN:

1. Identificación del Propósito del Coachee.
2. Definición de Objetivos y Metas (Línea de Tiempo).
3. Construcción del Plan Estratégico.

FASE 3 RESULTORIA

MEDICIÓN DE RESULTADOS:

1. Evaluación y Aprendizaje del Proceso.
2. Correctivos y mejoras.
3. Mantenimiento y Alineación de la Energía.



Gráfico # 3



Objetivos y Beneficios del Programa

El Nivel PRACTITIONER se dirige a formar un transformador y energizador de la comunidad, tanto en los procesos de comunicación como en sus relaciones, en los ámbitos personal, familiar y social que requieren hoy un manejo diferente y una visión más amplia del concepto de energía, entendido en este programa como la *Energía del SER*, y desarrollada con el Mindfulness, el Coaching y la PNL, vale decir:

Centrado en la capacidad creadora y de gestión relacional-afectiva.

Esto es posible a través de los conocimientos y prácticas de los *Procesos Neuro-Energéticos Vitales* que hoy han sido ampliamente estudiados y revelados por la Neurociencia, la Epigenética y la Física Cuántica, en su correspondiente aplicación en la vida cotidiana y en las relaciones.

Este Nivel hace del **Neuro Energy Coach - PRACTITIONER** un generador de cambios, coherente y congruente con la forma de pensar, sentir y actuar, para lograr resultados extraordinarios, proactivos y más sinérgicos.

¿Cuál es objetivo del programa?

Concientizar y Desarrollar en el participante un conocimiento más integral y profundo de la *Energía del SER* como nuevo recurso para la vida, con mayor asertividad y proactividad en el mantenimiento de relaciones más humanas, duraderas y asertivas.

¿Cuáles son los beneficios de formarse como Neuro Energy Coach?

Además de ser parte de la Nueva Era del Coaching, como protagonista de un Modelo Avanzado y adaptado a las nuevas tendencias del mundo, la formación como NeuroCoach le brindará los siguientes beneficios particulares:

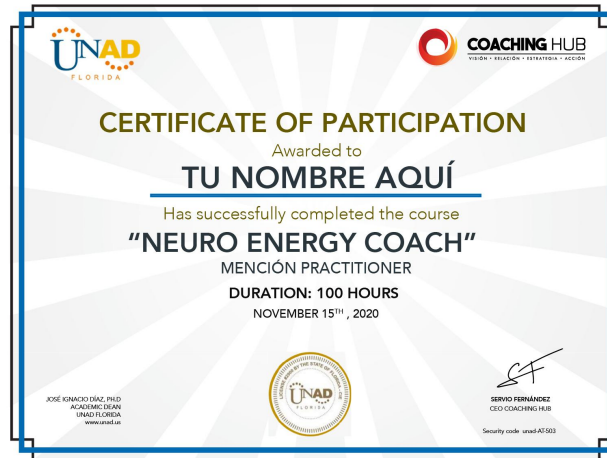
- **Liderazgo personal** para relacionarse mejor en la nueva realidad y *paradigmas emergentes*.
- **Generación de vínculos** más sólidos y duraderos en las distintas *relaciones personales*.
- **Transmisión de la energía** en todos los roles de vida para *influir positivamente en los demás*.
- **Creatividad e innovación** en procesos más fluidos y con *armonía en los escenarios inciertos*.
- **Proyección de la nueva tendencia** en la que el Neurocoach será *protagonista del cambio*.

Gestionar la energía del Ser en lo mental, físico y emocional es transformar el mundo

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Aval Académico



Las personas que culminen exitosamente este programa, cumpliendo a cabalidad todos los requisitos formativos, recibirán el Certificado de **NEURO ENERGY COACH PRACTITIONER**, el cual estará avalado académicamente por la UNAD, universidad estadounidense registrada bajo las leyes del Estado de Florida, con licencia #2900 de la Comisión de Educación Independiente Estatal, para impartir programas educativos y otorgar los títulos de bachelor, masters y doctorados, además de apoyar iniciativas de educación continua. La UNAD está ubicada en Sunrise, Florida. Página Web: www.unad.us. Correo electrónico: info@unad.us. Teléfono: +1 (954) 389 2277.



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



COACHING HUB

VISIÓN • RELACIÓN • ESTRATEGIA • ACCIÓN

Aval Académico

También contará esta certificación con el aval académico **(opcional)*** de **The National Board of Professional and Ethical Standards**, la organización de hipnosis más antigua y prestigiosa del mundo, encargada de supervisar y establecer los estándares para la comunidad de practicantes acreditados en el manejo de la PNL y/o la Hipnosis.

Está ubicada en la siguiente dirección: 324 South US Highway 441 Lady Lake, FL 32159.
Email: info@hypnosiseducation.com. Teléfono: +1 888 357 8400.}



* Esta opción de acreditación aplicará para las personas que cursen el **Nivel 2** de este Programa y obtengan el Certificado de **NEURO ENERGY COACH – ADVANCE**.
(Otras condiciones aplican)

Así mismo, las personas que obtengan el certificado en los tres niveles de formación de este programa: **Practitioner, Advance y Master**, contarán con el aval profesional de la **NeuroCoaching Association (NCA)**, institución oficial creada para velar por la permanente actualización y la adecuada aplicación de esta nueva metodología en el mundo. Quienes cumplan con este requisito recibirán una Membresía por **un año sin ningún costo**, y tendrán acceso al Directorio de NeuroCoaches Certificados y avalados por dicha institución. La NeuroCoaching Association está ubicada la siguiente dirección: 1450Sw 22nd Street. Miami FL 33145.
Email: Info@neurocoachingassociation.com | Teléfono: + 1 (786) 438 6958.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



¿Cómo estoy iniciando esta formación?

Es importante hacer un análisis personal de cómo está iniciando usted este proceso de **Certificación Internacional como NeuroCoach**, para que así pueda evaluar el cambio que logrará al finalizar la formación como **Neuro Energy Coach- PRACTITIONER**.

Para tal fin, le invitamos a completar la siguiente información exploratoria

Perfil y Expectativas de ingreso

Algo que hoy me motiva para mi desarrollo personal, es:

Hoy puedo definirme como:

He optado por esta formación con la expectativa de:

Lo que más quisiera aprender con esta formación, es:

Una vez que me certifique como Neuro Energy Coach, deseo:

Lo que más espero obtener en este proceso, es:

Al obtener la Certificación como Neuro Energy Coach, podría definirme como:



Pautas para el mejor aprovechamiento de este proceso formativo

Con la finalidad de optimizar los recursos y estrategias instruccionales de este programa de certificación, presentamos algunas líneas de acción que sugerimos cumplir a cabalidad, para lograr un resultado exitoso en su formación como NeuroCoach.

Directrices de aprendizaje clave

1. Es fundamental asistir a las clases online en vivo. Si bien es cierto que todas las clases estarán grabadas y siempre disponibles para revisirlas a posteriori las veces que se requiera, o para recuperar alguna clase perdida por razones de fuerza mayor, lo aconsejable es participar activamente en dichas clases, esa dinámica es única y de gran valor para el proceso formativo.
2. Igualmente es indispensable cumplir con las videoclases y otros videos asignados, que serán vitales para el aprendizaje de esta metodología.
3. Así mismo se debe cumplir con las lecturas complementarias asignadas. Es esencial.
4. Es vital la participación activa en el foro de intercambios vía Facebook (Grupo Privado), que les permitirá una interacción muy edificante para clarificar dudas y/o experiencias entre los participantes.
5. Las prácticas en Tríadas son necesarias e inexcusables, ya que representan la carga académica de práctica que es esencial para la adquisición de las Competencias del NeuroCoach. En la página siguiente se explican los detalles metodológicos de estas prácticas.
6. Dentro del marco formativo será de enorme influencia la asistencia en vivo a las Masterclass, ya que se tratan de experiencias reales de Coaches exitosos (17 Coaches Magistrales) que aportarán grandes posibilidades en su futuro como NeuroCoach, a través de esas experiencias que le dará grandes ideas para desarrollar su propio modelo de negocios.

Posibilidades ilimitadas

Es importante destacar que el proceso educativo utilizado en esta formación está enmarcado en el conocido Modelo de Aprendizaje Experiencial, desarrollado por David Kolb, o también llamado Modelo de Kolb. Este modelo surge de las investigaciones doctorales de Kolb en la universidad de Harvard, y constituyen un ícono transformador de los procesos de aprendizaje.

Bajo las premisas de este modelo de Aprendizaje Experiencial, en el que los estudiantes son protagonistas activos de su propia formación, dentro de las cuatro etapas del Ciclo de Kolb, a saber:

A) Experimentación Personal, B) Observación Reflexiva, C) Conceptualización Práctica y D) Aplicación Activa, los estudiantes usarán la información y orientaciones recibidas, y las prácticas vivenciales experimentadas, para su propio proceso de exploración, ampliación y fijación de sus aprendizajes personales y particulares.

Las estrategias de PNL, COACHING y MINDFULNESS que forman parte del contenido programático, son a la vez recursos instruccionales; esto quiere decir, que se aprenderá a ser un **Neuro Energy Coach** desde su misma práctica.

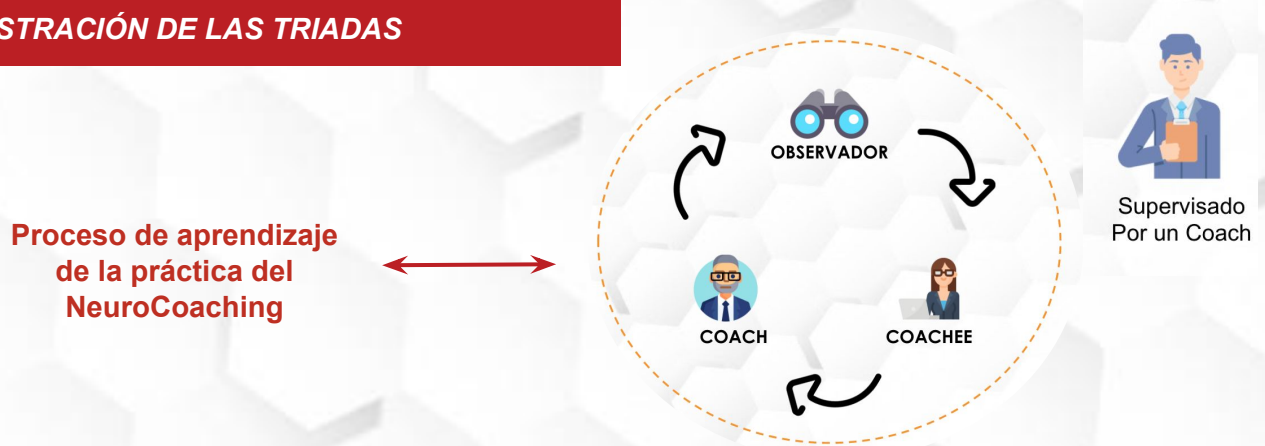
Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020

Dinámicas de las Tríadas

Los ejercicios en Tríadas son prácticas de simulación de una sesión de Coaching, que realizarán tres personas interactuando en los roles clave dentro del proceso de Coaching. Las Tríadas son el componente de aplicación práctica de las habilidades del NeuroCoach, que se llevarán a cabo bajo este procedimiento:

1. Las personas que conformen cada Tríada elegirán el día y la hora de mejor conveniencia para todos, y realizarán sus prácticas en las salas de zoom asignadas para cada equipo.
2. Las Tríadas iniciarán en la semana N° 4 de actividad, y a partir de allí se realizará una práctica cada semana, de forma continua e ininterrumpida, según el día y hora que cada equipo establezca.
3. Las Tríadas deberán cumplir tres cualidades importantes:
 - a. Deben tratar algo que realmente necesites hacer. Será una sesión de Coaching real.
 - b. Debe referirse a un asunto que te resulte grato atender. No debe ser algo problemático.
 - c. Debes asegurarte de poner en práctica las habilidades de Coaching que irás aprendiendo.
4. Puedes elegir cualquier área de tu vida; salud, educación, trabajo, relaciones sociales, proyectos profesionales, familia, etc.
5. Los integrantes de cada Tríada serán aliados de aprendizaje y desarrollarán la actividad desempeñando los tres roles alternativamente: "coach, coachee y observador".
6. Todas las prácticas de Tríadas serán supervisadas por un Coach del Team Coaching Hub.
7. En la última semana de la certificación se realizará la sesión final de cierre de cada proceso de coaching que cada participante ha venido realizando en su respectiva Tríada. Sobre esa experiencia se presentará un informe que exponga sus vivencias en las sesiones de Coaching, desde el punto de vista de su rol como Coach, como Coachee y como Observador. Para este informe se facilitará una plantilla especial.
8. Durante el desarrollo de las clases regulares, y mediante los mecanismos de consultas que se indicarán, los participantes podrán preguntar sobre cualquier duda acerca de esta dinámica.

ILUSTRACIÓN DE LAS TRIADAS



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



La Energía del SER: ¿Qué es y cómo se gestiona?

Ya en la presentación del programa adelantamos un concepto y una explicación general de lo que se debe entender por la Energía del SER. Para los efectos de esta formación de Coaching, y su consecuente práctica, la expresión más evidente de la Energía del SER que un Coachee o Cliente mostrará al Coach, será a través de sus emociones, ya que **las emociones son energía en acción**, y obviamente será también evidente a través del Lenguaje, ya que **las palabras son la energía del pensamiento actuando**, por eso se dice que **el Lenguaje es Acción**, vale decir: **Energía**.

Para identificar esta energía expresada en emociones y palabras, se cuenta justamente con el método de Mindfulness, para gestionar adecuadamente las emociones, y con las técnicas de PNL, para gestionar adecuadamente el lenguaje, además de las estrategias del Coaching a través de el modelo de los Actos del Habla. En los próximos capítulos se explicarán detalladamente todas estas herramientas, y se practicarán en los ejercicios de Tríadas, supervisados por un Coach.

¿Qué es exactamente la Energía del SER?

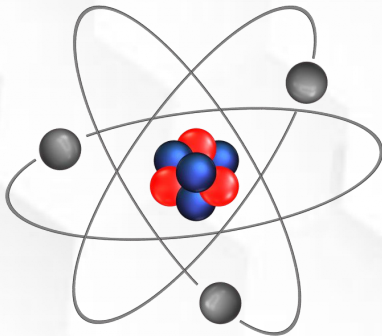
La Física Cuántica ha demostrado que dentro de los átomos existen partículas mucho más pequeñas, llamadas "**elementos esenciales subatómicos**", los cuales se manifiestan indistintamente como partículas, propiamente dichas (como materia, que también es una forma de energía) y como energía, propiamente dicha, vale decir: como ondas o vibraciones. La condición que hace que esta variante se presente, o sea, que se vea como materia o como vibración, es la observación.

Es decir, que literalmente un NeuroCoach puede influir en las partículas subatómicas de cada célula de su Coachee o Cliente, incluyendo a las neuronas y las sustancias bioquímicas que ellas producen, que son las que generan las emociones, y también son las que generan los pensamientos, que consecuentemente se convierten en palabras.

También se ha demostrado que dentro de esas partículas subatómicas existe un campo energético (energía electromagnética) que puede medirse con instrumentos de altísima precisión, y es la misma energía que las rodea, es decir, que esa energía está por igual presente en nuestro alrededor, física o corporalmente hablando, y también en nuestro interior, en lo más profundo de nuestro ser: Cuerpo, Mente y Emoción.

Eso es lo que la ciencia ha llamado el "Campo Cuántico", que es la misma energía presente el universo, y que está por igual en las partículas subatómicas de cada una de nuestras células. Esa es precisamente **La Energía del SER**, vale decir, la que nos define como seres humanos (la entidad personal que somos), y al mismo tiempo nos rodea: La energía de la cual venimos, siendo a la vez parte de ella. Las técnicas y estrategias de esta metodología permitirán identificar y canalizar esa energía hacia el mejor resultado esperado por el Coachee o Cliente.

La Energía del SER: ¿Qué es y cómo se gestiona?



Vieja Expresión de la Energía

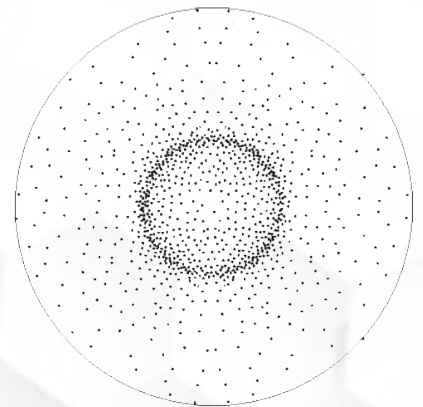
Versión clásica de un Átomo, considerado hasta hace poco la base finita y mínima de la materia (energía sólida).

Este modelo planteaba la energía centrada en lo material, y entendida como algo inalterable y predecible.

Expresión Cuántica de la Energía

El Átomo con una nube de electrones. Se compone de un 99,99999 por ciento de energía (ondas vibratorias) y de un 00,00001 por ciento de materia; prácticamente nada.

Este modelo plantea la energía como algo modificable por el observador.



La versión moderna que plantea la Física Cuántica sobre la energía, la cual la explica como "algo" que **materialmente es "nada", pero potencialmente lo es todo**, es justamente el campo de acción del NeuroCoach, basado en **La Energía de SER** como un campo ilimitado de posibilidades, que fundamentalmente depende del poder de observación dentro del proceso de Coaching, con las herramientas que le permiten la obtención de los resultados esperados por el Coachee o Cliente.

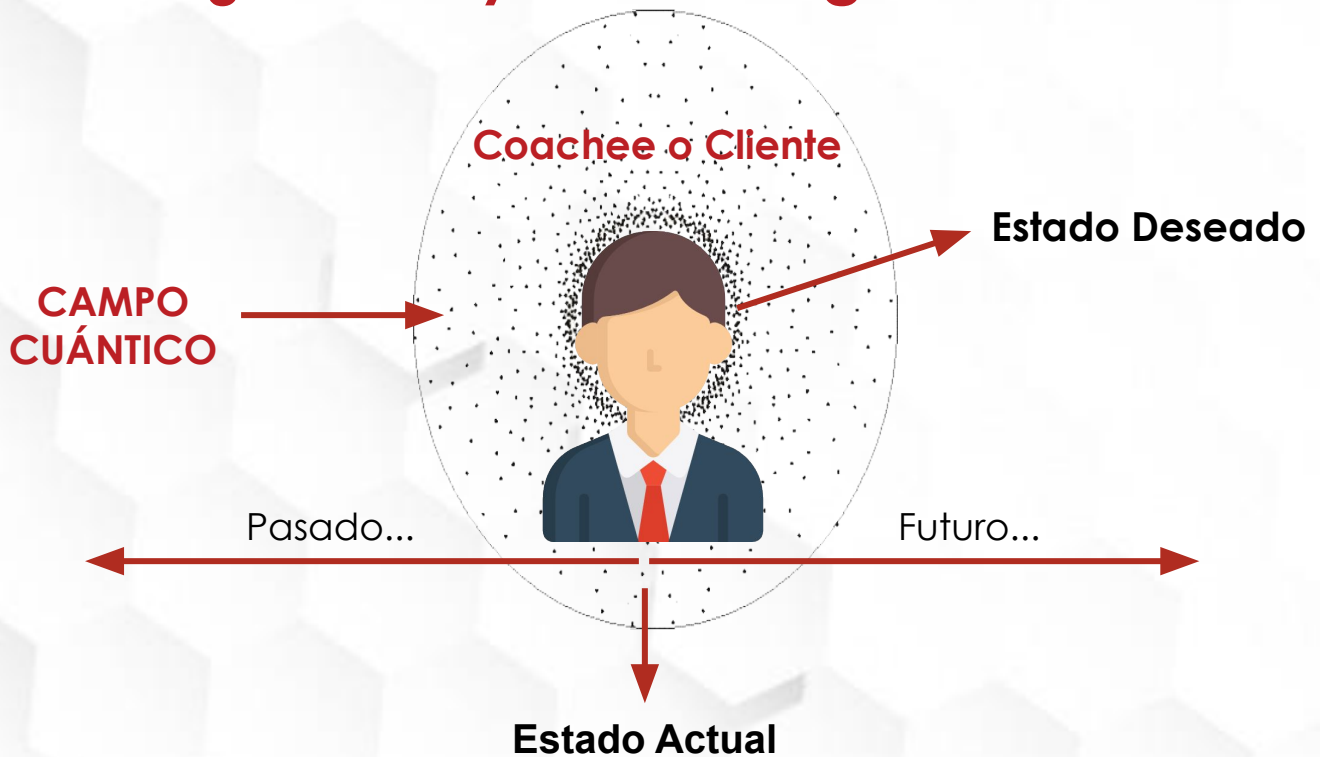
Esas herramientas son las que le permiten al NeuroCoach alcanzar esos resultados, con el uso del Mindfulness y la PNL como parte de la metodología de NeuroCoaching.

La manera de llevar eso a la práctica es justamente lo que se logrará con esta novedosa Metodología y sus instrumentos de aplicación, tal como se ilustra en la gráfica siguiente...

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



La Energía del SER: ¿Qué es y cómo se gestiona?



El NeuroCoach canaliza las expectativas del Estado Deseado a través de las posibilidades que están presentes en el Campo Cuántico (Pensamientos y Emociones: ENERGÍA), que es Energía Electromagnética Potencial, materializada con la proyección.

En el Campo Cuántico existen todas las posibles experiencias como un mar de infinitas probabilidades. Cuando se cambia la huella electromagnética que producen los procesos Neurológicos, por otras que coincidan con la proyección que hace el Coachee en el Campo Cuántico, donde ya existe esa realidad proyectada por el solo hecho de proyectarla, el cuerpo (Mente y Emoción) se conecta con esa energía: la Energía del SER, que fluye entonces alineada con la Energía del Campo Cuántico, avanzando en una nueva línea del tiempo para integrarse a esa nueva realidad.



Antecedentes y origen del Coaching.

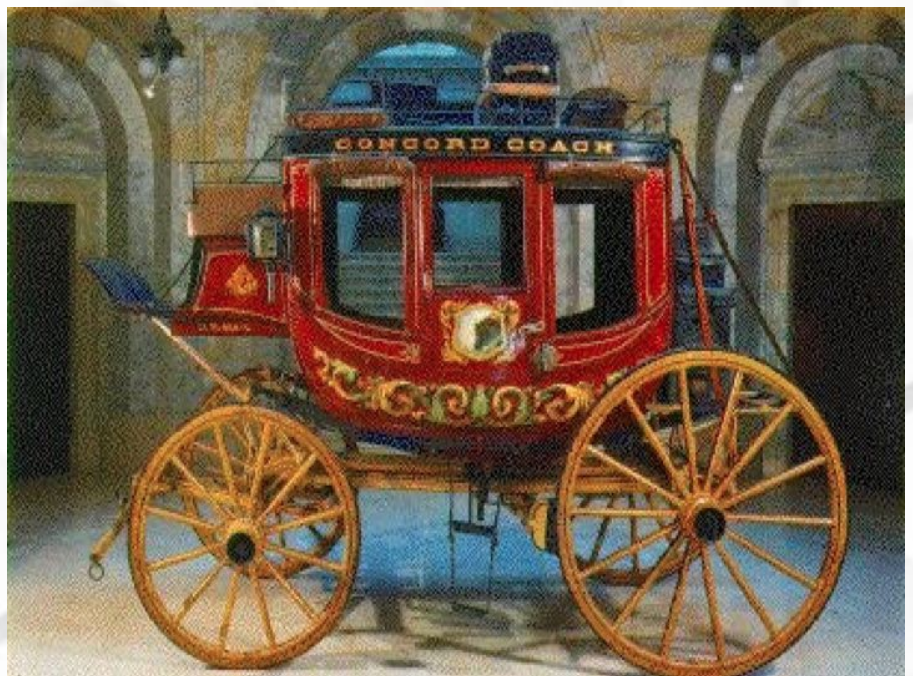
Si bien el término *coach* se asocia mucho con el ámbito deportivo, su verdadero origen viene de un medio de transporte húngaro (*kocsi*), que se diseñó para transportar con seguridad y confort a la realeza europea. Del nombre de ese vehículo de transporte se derivó la palabra *COCHE*, en español, y *COACH*, en inglés, que fueron los nombres de los primeros vehículos para trasladar pasajeros, ya no de la realeza, pero sí con características similares de seguridad y confort.

Posteriormente, en Inglaterra, se usó el término para actividades académicas, asociando el hecho de trasladar geográficamente a las personas, con el hecho de trasladar a alguien a través de un proceso de aprendizaje. Así fue como se vinculó al deporte, relacionando el término *Coach* con el entrenamiento, que era otra manera de llevar a alguien de un estado de competencia física a uno superior. Por eso se dice que **el Coaching es el proceso de llevar a alguien de un “Estado Actual”, donde se encuentra en el presente, que ahora no se refiere solamente a un sitio geográfico, sino a un ESTADO DEL SER, hasta un “Estado Deseado”, es decir, a donde quiere proyectarse la persona: un nuevo ESTADO DEL SER.**

El término se hizo popular en USA para nombrar a los primeros vehículos de transporte público con tracción de sangre, durante la fiebre del oro, específicamente los carruajes: *Coches* (*Coach*, en inglés) que popularizó la empresa Wells Fargo en sus inicios. En la foto de abajo se puede apreciar uno de esos antiguos vehículos con el nombre colocado arriba de la puerta: *COACH*.

Muchos años después, se posiciona el nombre *Coaching* como una corriente metodológica, producto de las investigaciones de la famosa Escuela de Palo Alto, en California - USA, desde hace más de 60 años. El caso es que el *Coaching* no fue producto de una investigación específica para crear ese modelo que hoy se conoce, ni se debe a una sola persona, sino que fue un proceso auto creado y alimentado por muchas fuentes y distintos procesos, tanto académicos, como técnicos, empresariales, científicos, históricos e incluso deportivos.

Desde entonces el *Coaching* tuvo protagonismo propio gracias a los aportes de grandes científicos e investigadores que dieron vida a la metodología que ahora se enseña en distintas escuelas, con diversas aplicaciones que han generado hoy muchas variantes o vertientes del *Coaching*.



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Evolución y aplicación del Coaching.

Hoy en día el coaching **es una metodología de intervención humana**, que puede ser utilizada en forma personal, tanto para ejecutivos, gerentes y en personas particulares, o en forma organizacional, para empresas, equipos humanos, grupos de trabajo, comunidades, negocios, entre otros. Tiene como finalidad principal ayudar, apoyar o acompañar en el logro efectivo de metas, objetivos, resolución de problemas, realización de proyectos, mejora de procesos, optimización de resultados, o cualquier otra expectativa planteada por el Coachee o Cliente (sujeto beneficiario del Proceso de Coaching), facilitando mejoras en sus propias competencias, conductas, habilidades y actitudes, aportándole una mejor calidad de vida y una mayor satisfacción con la práctica de su actividad profesional o personal cotidiana. El Coaching es pues un proceso, y el coach es quien se encarga de ejecutarlo, para el Coachee.

Las preguntas generadoras, o también llamadas preguntas poderosas, que al integrarse con **la escucha activa**: empática y atenta, **son las herramientas y habilidades clave del Coach** para transformarse en **maestro en el Arte y la Ciencia de "Darse Cuenta"**, concepto fundamental dentro del Coaching, que es la concientización clara del Coachee para lograr sus mejores resultados, a través del acompañamiento del Coach. Por lo tanto el Coach genera autoconocimiento: del espíritu, del cuerpo, de la mente y de las emociones, en función de las relaciones esenciales del Coachee.

El eje central del Coaching es lograr que las personas desarrollen la capacidad de "Darse Cuenta" o tomar consciencia de sus propios recursos, posibilidades y potencialidades, para lograr por sí mismas sus mejores resultados. Por ello en el Coaching es vital la reflexión interna constante, y la toma de consciencia permanente y asertiva.

Es muy importante conocer también algunos conceptos y teorías básicos que el Coaching ha incorporado en sus procesos y en su filosofía, derivados de algunas corrientes históricas que hoy enriquecen la práctica del Coaching.

También es necesario conocer las diferencias del Coaching con otras disciplinas, y tener claridad sobre lo que es y lo que no es Coaching, y conocer algunos tipos y variantes del Coaching, para tener una mejor comprensión y alcance de este novedoso modelo de Neuro Coaching.

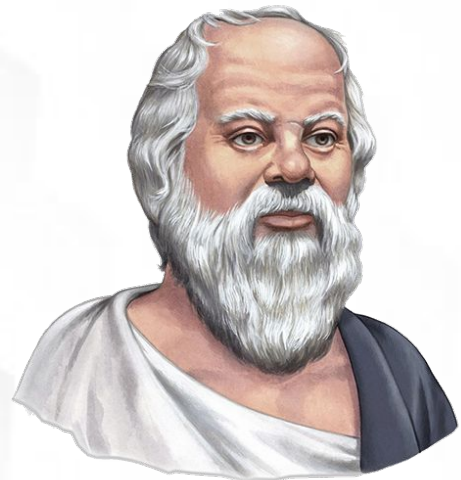
A continuación presentamos información muy valiosa sobre todos estos particulares.

Corrientes que han influido en el Coaching.

Son varias y muy importantes las corrientes del conocimiento que influyen y nutren el proceso de Coaching. A pesar de ser relativamente reciente -en términos de la historia- se apoya en los pilares básicos de la filosofía socrática y concretamente en la aplicación de sus postulados mayéuticos.

Influencia de Sócrates

La figura de Sócrates es la más referenciada cuando hablamos del origen del coaching. Lo cierto es que así como lo hacía él, los coaches "ayudan a que sus coachees examinen sus vidas para que las vivan más satisfactoriamente". Para conseguirlo, la metodología se apoya en el Arte de la Mayéutica, a través del cual el coachee encuentra su verdad o la verdad (dependiendo de la visión de mundo propia del coachee), con una función práctica para su vida.



Para este proceso son vitales las técnicas de hacer preguntas generadoras.

Influencia de Platón

En el pensamiento de Platón, se reconoce la base estructural de sus diálogos, como aliado moderno del Coaching. Una de las conclusiones más evidentes del análisis de sus diálogos, es la importancia de las preguntas como herramienta de trabajo que potencia las conversaciones, que dentro de la estrategia de Coaching enriquece los diálogos, y fortalece el método para la generación de aprendizajes en el coachee, y sobre todo para su concientización: "Darse Cuenta".



Por eso las preguntas generadoras o poderosas, junto con la escucha activa, son dos de las herramientas o habilidades más importantes que un coach debe aprender para transformarse en un verdadero catalizador del otro.

De hecho, gran parte de la formación en coaching consiste en el desarrollo y fortalecimiento de estas habilidades profesionales.

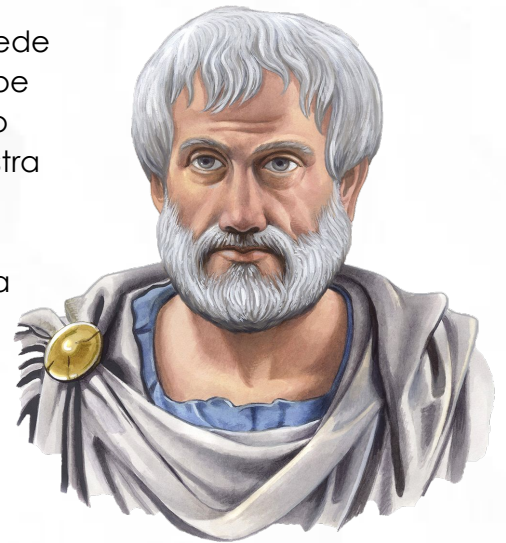
Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020

Corrientes que han influido en el Coaching.

Influencia de Aristóteles

Aristóteles nos enseñó básicamente que el hombre puede llegar a ser lo que desee, dependiendo de las cosas que grabe en su mente. Podemos pasar del Ser, entendiéndolo como “lo que nos viene dado” o primera naturaleza, al Deber Ser, nuestra segunda naturaleza.

Aristóteles, nos explicó que la metodología básica para llegar a ser lo que debes ser, es la acción (hábito). De modo que la acción, como veremos en esta metodología, es vital en el proceso de Coaching. Sin Acción, las sesiones de coaching no tendrían sentido alguno.



Los antiguos sabios de la filosofía ya visualizaban el camino del Coaching moderno: Acompañar al Coachee hasta que logre llegar -por sus propios medios, y de la mejor manera- a su “Estado Deseado” (Objetivo, Meta y/o Expectativa), desde su “Estado Actual” (situación presente o “Quiebre”) usando lo mejor de su propio talento, sus recursos y el aprendizaje que obtiene del proceso de Coaching.



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020

Influencias modernas en el Coaching.

No obstante las diversas corrientes que influyen en el Coaching, antiguas y recientes, ha quedado claro que el coaching es producto de un proceso auto creado, sin una teoría personal con copyright. También ha quedado claro que no ha sido el resultado de un grupo de personas que tuvieran la intención de crear una metodología catalizadora del potencial del ser humano, y ni siquiera -contrariamente a lo que muchos aún han sugerido- ha llegado del mundo de los “gurús” del management. En definitiva, debe entenderse el coaching como el producto de una conjunción de conocimientos desarrollados y compilados a lo largo de la historia del pensamiento, en relación estrecha con el desarrollo del potencial de los seres humanos. No obstante, hoy en día se reconocen figuras de mucho peso en lo que hoy se conoce como coaching.



Fernando Flores

Algunos lo señalan como el pionero Latinoamericano en la práctica del Coaching moderno. Con sus trabajos de investigación en la Universidad de Stanford, en la década de los 70', y su doctorado en Lenguaje de la Universidad de Berkeley, con la colaboración de Hubert Dreyfus y John Searle, entre otros, desarrolló su tesis sobre “*Management and Communication in the Office of the Future*” ('Administración y comunicación en la oficina del futuro'), que fue la base para las primeras prácticas corporativas de lo que hoy se conoce como Coaching Organizacional. También fue promotor de Newfield Consulting, la primera escuela internacional de Coaching Profesional.

Tim Gallwey

Su trabajo en el ámbito deportivo, rompiendo los modelos conocido hasta entonces, también iniciando la década de los 70', le permitió fundar el movimiento actual de uno de los modelos de Coaching de Negocios, Personal y Ejecutivo, más popularizados, que surgió del método creado por él, llamado “El Juego Interior”. Con este modelo traspoló sus éxitos como entrenador deportivo al mundo de la gerencia, por lo que es considerado por muchos “Padre del Coaching de Negocios”. Gallwey, destaca la importancia de la conversación, señalando que: “El Coaching es el arte de crear un ambiente a través de la conversación y de una manera de ser, que facilita el proceso por el cual una persona se moviliza de manera exitosa para alcanzar sus metas soñadas”.



John Whitmore

Otro de los legendarios pioneros del Coaching moderno, quien acuñó el término "coaching de rendimiento": lo que muchos consideran el nacimiento del movimiento de coaching moderno tal como lo conocemos. Según Whitmore: “El coaching consiste en ayudar a alguien a pensar por sí mismo, a encontrar sus propias respuestas, a descubrir dentro de sí su potencial, su camino al éxito; en definitiva, a conseguir sus propios objetivos, ya sean personales o profesionales”. Whitmore aseguraba que el coaching consiste en ayudar a los demás a aprender, en lugar de enseñarle algo.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020





Diferencias entre el Coaching y otras disciplinas análogas

Es importante tener claridad en la diferencia del Coaching con otras disciplinas de intervención humana que a veces suelen confundirse, y que tienen metodología y propósito distinto al Coaching.

COACHING Vs MENTORING

El mentoring es un método de mucha efectividad para desarrollar a otros, pero no es coaching. El mentor sabe, conoce el campo de experticia del pupilo y puede dar consejo, ayudar a reflexionar y tutorizar o servir de guía sobre su desarrollo. El mentoring ha evolucionado desde un estilo más directivo de hace algunas décadas, a un estilo mucho más parecido al coaching, por su carácter reflexivo y de involucramiento del Mentee (Término utilizado para identificar a quien recibe la mentoría). Aun así, **las expectativas en Mentoring son que el Mentor tutorice, guíe y oriente al Mentee.**

COACHING Vs FORMACIÓN

En la formación de cualquier tipo se transmite un conocimiento al estudiante, ya sea mediante libros, clases magistrales, mediante dinámicas de grupo o reflexiones. Es cierto que hay formación más directiva y otra más experiencial y participativa, pero en cualquier caso el profesor sabe lo que hay que hacer y hacia dónde dirigir la atención del estudiante, las buenas prácticas, los consejos y teorías subyacentes para conseguir los fines del aprendizaje, y de alguna forma lo transmite. El Coaching también genera un proceso de aprendizaje, pero se trata de un auto aprendizaje.

COACHING Vs CONSULTORÍA

En la consultoría los consultores son expertos en el terreno y área de mejora, y por lo tanto pueden ofrecer un análisis fiable de la situación, así como ofrecer un plan de mejora fruto de su experiencia, teorías, tecnologías u otros campos. La consultoría no es coaching (aunque muchos consultores hayan enriquecido sus métodos con técnicas de coaching). Los consultores aparecen como profesionales con respuestas que el consultante no sabe cómo obtener y necesita de un experto que le digan qué hacer y cómo hacerlo, con el mínimo margen de error y garantías de experiencias previas, lo más rápido posible.

COACHING Vs TERAPIA

Existen muchas corrientes terapéuticas, dentro y fuera de la Psicología, que sirven para ayudar a las personas a superar problemas o a mejorar sus vidas. Algunas corrientes se enfocan más en el pasado, en la historia del paciente (no coachee o cliente) y en cómo esa historia condiciona su presente. Otras corrientes (conductistas) se enfocan en lo que el paciente tiene que hacer para mejorar su vida, ofrecen consejo y asesoramiento claro y concreto. Algunas terapias más humanistas comparten algunos de los principios del coaching (como la Gestalt). Sin embargo, la principal diferencia entre el coaching y terapia es que los coaches no trabajan con los problemas habituales que llevarían a un paciente a terapia (esto requiere habilidades adicionales), como problemas conductuales, traumas y cosas similares. El campo acción del coach no es la sanación mental, sino más bien acompañar a personas que están mentalmente sanas a identificar cómo quieren sentirse a futuro y cómo lograr mayor bienestar y éxito, personal y/o profesional.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Lo que no es Coaching?

A veces no resulta tan fácil diferenciar el Coaching de las otras disciplinas mencionadas, o análogas con los procesos de intervención humana. Por eso suele ocurrir que algunos profesionales del Coaching, debido a veces a su gran experticia, realizan entre sus actividades de Coaching ciertas actividades de las que se han citado, y que no son Coaching, ya sea Formación, Consultoría, Terapia, Mentoría o cualquier otra similar. Esto no debería suponer ningún tipo de inconveniente, siempre que el Coachee y Coach sepan diferenciar los métodos y los objetivos, y estén explícitamente informados de cuál es el procedimiento que se está utilizando, así como sus limitaciones, ventajas y posibles inconvenientes.

Tips para saber lo que No es Coaching

Para tener claridad de lo que sí es Coaching, y no confundirlo con otras disciplinas análogas con los procesos de intervención humana, tenga siempre muy presentes estos tips que le recordarán lo que no es Coaching:

- No es asesoramiento, ni personal, ni organizacional, ni “nuevas formas” de sugerir lo que se ha de hacer, ni formación de habilidades.
- No ofrece soluciones ni alternativas a lo que ya se tiene, por tanto no es ayuda psicológica o de otro tipo, aunque facilita y acompaña hacia mejores estados.
- No se dan consejos, por muy experto y conocedor que sea el Coach del tema que se trabaje.
- El Coach no está para resolver un problema laboral como lo puede hacer un consultor o asesor, por tanto no es un proceso de resolución o intervención técnica.
- No es la aportación de puntos de vista propios, puesto que ello entorpecería el auto aprendizaje de la persona que recibe el coaching.
- No es una metodología para aplicar medidas correctivas o disciplinarias indicándose lo que se ha de hacer, es una metodología para facilitar el proceso de cambio, decidido por quien requiere ese cambio.
- No consiste en analizar comportamiento ni en indicar prácticas, según las interpretaciones o visiones personales del coach, o por sugerencia de otra persona.
- No es una transferencia de información, ni de conocimiento, ni como mentor, ni como consejero, ni como consultor o maestro.
- No es un proceso centrado en los problemas, sino en las personas y principalmente en alternativas de soluciones.
- No es aconsejar, ni prescribir los pasos que se han de dar, ni marcar el camino por el que se ha de ir, puesto que ha de ser la persona (Coachee) quien debe encontrar su propio camino.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Tipos y Clases de Coaching

Es importante aclarar que el coaching siempre es único, al igual que cada persona también es única; lo único que cambia es el contexto o escenario para lo que se aplica. De esta forma nos encontramos con las situaciones personales, laborales, individuales o grupales que dan lugar a varios Tipos y Clases de Coaching. Los Tipos dependen del contenido a tratar, mientras que las clases dependen de el método utilizado.

Tipos de Coaching

Coaching Personal

También llamado **life coach**, hace referencia al Coaching de habilidades para la vida diaria. Se trabaja en los proyectos de vida, la misión personal, los objetivos, las estrategias para el cambio, etcétera. Este tipo de Coaching persigue el bienestar de la persona en los diferentes ámbitos de la vida.

Coaching organizacional

Se puede dividir en dos tipos de Coaching diferentes:

a) Coaching empresarial: Se dirige a organizaciones o empresas en general y no sólo a los ejecutivos. Incluye temas como el empoderamiento, la gestión del tiempo, favorecer las relaciones entre los trabajadores, la productividad, la satisfacción de los clientes, el trabajo en equipo, etc.

b) Coaching ejecutivo: Dentro de los tipos de Coaching organizacional, este tipo de Coaching está dirigido a altos ejecutivos. Hace referencia al desarrollo del liderazgo y explora las habilidades de dirección y de comunicación interpersonal, el rendimiento del personal, etc.

Coaching deportivo

Trabaja principalmente la motivación y el desarrollo de todo el potencial del deportista. También trabaja el empoderamiento y las habilidades de liderazgo. En caso de lesión ayuda en el proceso de recuperación.

Clases de Coaching

Coaching Ontológico

Es un proceso orientado al desarrollo de las personas (la Ontología es la ciencia que estudia al Ser), fundamentalmente a través de la **optimización de las relaciones y del lenguaje**. Se basa en la comunicación y en las emociones y utiliza las preguntas, conversaciones y el movimiento corporal para inducir el cambio.

Coaching sistémico

Este proceso de coaching considera a la persona como parte de un sistema, es decir, no lo considera como un elemento aislado. Es de utilidad para analizar el impacto que tienen los actos de la persona en su entorno.

Coaching con PNL (Programación Neurolingüística)

Analiza la manera en que la persona interpreta y afronta la realidad (visual, auditiva, kinestésica) para ayudar a modificar ciertas conductas. Este tipo de coaching **combina las estrategias comunicacionales del Coaching con las técnicas lingüísticas de la PNL**. El Neuro Coaching también usa este modelo, agregando también el principio de Mindfulness.

En este sentido, **el Neuro Coaching es una nueva clase de Coaching**, basado en una metodología novedosa y vanguardista.

Entes reguladores de la práctica profesional del Coaching

Existen varias organizaciones de alcance internacional que velan por la profesionalización y las buenas prácticas del Coaching, así como por sus procesos de formación y certificación. También tienen sus propias definiciones de Coaching, que a continuación presentamos para enriquecer aún más el concepto, y para ampliar la visión moderna que el Neuro Coaching plantea. Entre las más importantes destacan las siguientes:



"El coaching es un proceso continuo de cooperación, que permite al cliente obtener resultados satisfactorios en su vida personal y profesional. A través del proceso del coaching, el cliente profundiza en sus conocimientos, mejora su rendimiento y revaloriza su calidad de vida"

"El coaching no dice a la gente qué hacer; les ayuda a clarificar y controlar su vida. Ayuda a las personas a evaluar lo que están haciendo en su vida tomando en cuenta sus metas, sueños, valores e intenciones. Les da nuevas opciones y conduce al cambio. El coaching ayuda a la persona a superar los bloqueos mentales, más allá de lo que ellos mismos pensaron que era posible"



Esta es una institución encargada de promover y asegurar los principios fundamentales orientados a validar la internalización de las Destrezas del Coach como un estilo de vida para contribuir al crecimiento de la profesión de Coaching en excelencia



"El coaching es un proceso de transformación dirigido a la toma de conciencia, el descubrimiento y el crecimiento personal y profesional"



**International Association
of Coaching®**



"El coaching es el arte que busca que las personas consigan lo mejor de sí mismas en todo aquello que deseen, mediante una relación continuada. El coaching profesional es un proceso de entrenamiento personalizado y confidencial mediante un gran conjunto de herramientas que ayudan a cubrir el vacío existente entre donde una persona está ahora y donde se desea estar"

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



COACHING HUB

VISIÓN • RELACIÓN • ESTRATEGIA • ACCIÓN

NEUROCOACHING: Nuestra visión del Coaching

Definición del NeuroCoaching

Es un proceso conversacional de aprendizaje personalizado, a través de la conexión energética que dos personas producen al interactuar, generando transformación creativa con la optimización de los propios recursos personales, para que resulte en acción efectiva, mejor desempeño y en crecimiento personal y/o profesional, según su particular estilo y ritmo de progreso.

**EL NEUROCOACH DESARROLLA Y CONCIENTIZA
LA ENERGÍA DEL SER
PARA LA TRANSFORMACIÓN PERSONAL**



Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Manifiestos del NeuroCoach

Los Manifiestos del NeuroCoach son una **Declaración Pública de Propósito**, y a la vez representan una especie de Decálogo para el fiel cumplimiento de los **Principios y Valores plasmados en la Metodología de NeuroCoaching**.

Estos Manifiestos son producto de una extensa, minuciosa y profunda investigación centrada en el concepto de la Energía del SER, alimentado con diversas corrientes prácticas y teóricas de investigación, tanto científicas como académicas, técnicas, metodológicas, filosóficas, teológicas, antropológicas, psicológicas, operativas e incluso de sabiduría ancestral.

Los **Manifiestos del NeuroCoach recogen la esencia de su razón de ser**, y su aplicación constante garantiza su misión transformadora y evolutiva en pro de la humanidad.

1 **ALFA: Principio y Propósito**

El Coachee y el NeuroCoach son el principal objetivo del proceso de NeuroCoaching. El Coachee es el principal objetivo del **NeuroCoach**.

2 **RAÍZ: Base Metodológica**

El **NeuroCoach** desarrolla la consciencia de la Energía del Ser a través del Mindfulness, la PNL y el Coaching, con el apoyo de la Neurociencia y otras corrientes.

3 **CREATIVIDAD: Infinitas Posibilidades**

El **NeuroCoach** tiene la capacidad de acompañar al Coachee a potenciar sus infinitas posibilidades, y se mantiene en constante creatividad con aplicaciones metodológicas.

4 **RESPONSABILIDAD: Inteligencia Emocional**

El **NeuroCoach** es un profesional ético que acompaña al Coachee en la gestión de sus emociones y mantiene el equilibrio entre la compasión y la responsabilidad.

5 **RELACIONES: Recursos de Servicio**

El **NeuroCoach** logra la congruencia espiritual-mental-emocional-física del Coachee, y le comparte constantemente los aprendizajes surgidos de la experiencia y de la observación.

“NO PODEMOS CAMBIAR EL MUNDO, PERO SÍ LA MANERA DE INTERPRETARLO”



Manifiestos del NeuroCoach

6 COMUNICACIÓN: Sinergia y Liderazgo

El **NeuroCoach** propicia permanentemente la asertividad para atender adecuadamente toda situación, y mantiene el valor de la vulnerabilidad como elemento de fortalecimiento relacional.

7 INTUICIÓN: Visión de Unidad

El **NeuroCoach** entiende que YO Soy UNO y el OTRO Soy YO, generando y manteniendo respeto y dedicación en su práctica profesional.

8 INCLUSIÓN: Conexión e Integración

El **NeuroCoach** vive y promueve la Conexión con la Energía, con la Vida y con el Todo-Nada, y desde allí canaliza procesos armónicos e Integrados a la evolución.

9 CAMPO: Entorno Energético

El **NeuroCoach** concibe al Ser Humano como parte de un sistema de energías multidimensionales en equilibrio, principalmente entre la energía femenina y la masculina.

10 INFINITO: Verdad

El **NeuroCoach** comprende que la verdad es relativa y que cada cual tiene su propia versión, y se compromete con una actitud de consciencia de verdad, basada en experiencia y discernimiento.

11 OMEGA: Dualidad y Presencia

El **NeuroCoach** hace consciente al Coachee del Presente Continuo y un permanente *Aquí-Ahora* en toda relación, proceso y resultado, y siempre con una dualidad implícita: Ni bueno ni malo.

“NO EXISTE LA REALIDAD, SOLO EXISTEN PERCEPCIONES”

Nuestra visión del Coaching

¿Cómo es una Sesión de NEUROCOACHING

Aplicar la Metodología de NeuroCoaching no es muy diferente de cualquier otra metodología de Coaching conocida, en forma general, claro está. Sin embargo, el NeuroCoaching tiene Tres (03) Diferencias notorias con respecto a otras variantes del Coaching, a saber:

- A. Está centrado en la conexión con la Energía del SER, y los principios de Mindfulness propician esta conexión a través de las técnicas de Atención Plena, entre otras.
- B. La Metodología, propiamente dicha, consta sólo de tres Fases, muy simples y concretas, que permiten un resultado muy eficaz, eficiente y efectivo, a través de un instrumento digitalizado, sencillo y fácil de usar.
- C. Integra de forma inédita tres modelos de reconocida excelencia para el acompañamiento y/o intervenciones de procesos humanos y organizacionales, como son el Coaching, el Mindfulness y la PNL, todos bajo un procedimiento novedoso propio.

En la gráfica siguiente se puede apreciar mejor -en forma general- cómo es la dinámica en una Sesión de NeuroCoaching, que combina un **Procedimiento Sistémico** (sistema en el que interactúan sus partes/etapas priorizando las necesidades emergentes), con una **Estrategia Secuencial** (logro de resultados de forma lógica y prelativa).



Ilustración del Procedimiento Sistémico del NeuroCoaching



Ilustración de la Estrategia Secuencial del NeuroCoaching

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Elementos Estratégico-Procedimentales dentro de una Sesión de NeuroCoaching

- 1) **CONFIANZA** Se crea permanente a lo largo de todo el Proceso de NeuroCoaching, desde antes de ser contratado el servicio, y se mantiene en cada sesión. Esto se logra creando un contexto de apoyo, comprensión y seguridad, desde la solicitud del servicio por parte del cliente o coachee, y se mantiene permanentemente, desde que se acuerda la primera entrevista para determinar de qué se trata la solicitud del servicio de coaching. La Confianza se nutre de cada sesión y cada sesión se nutre de Confianza.
- 2) **PROPÓSITO** Se analiza en la primera entrevista preliminar el caso que se quiere abordar, para establecer cuál es la intención del cliente o coachee, y su expectativa precisa, en base a lo cual se determina el verdadero Propósito y las expectativas del Coachee. En base a ello se presenta la propuesta económica, y algunas ideas sobre el plan de trabajo a realizar durante las sesiones de coaching que se programarán. En cada una de dichas sesiones debe iniciarse siempre determinando el Propósito de la sesión, para lograr paso a paso el resultado deseado.
- 3) **ACCIÓN** Luego de acordado el inicio del proceso de coaching, aprobada ya la propuesta económica y los tiempos estimados de trabajo, y otras condiciones operativas que apliquen, se define un plan de Acción, primero para programar las sesiones de coaching en una agenda de trabajo, y luego para cada avance en pro de objetivos y metas específicas. Coaching es Acción.
- 4) **COMPROMISOS** Son determinantes las condiciones y acuerdos para llevar adelante la Metodología de Coaching, y es clave desde el inicio comprometerse fielmente para:
 - a. Programar y ejecutar las sesiones contratadas, y;
 - b. Cumplir cabalmente con el proceso y con los resultados.Los Compromisos deben revisarse, actualizarse y renovarse siempre en cada sesión de Coaching.
- 5) **APRENDIZAJES** Iniciado el proceso de coaching, según la agenda programada, se deben evaluar permanentemente los avances con las reflexiones del cliente o coachee, en función de sus expectativas, para medir los resultados progresivamente y compararlos con los indicadores de satisfacción acordados. El Aprendizaje es la base del Coaching, y el Coaching es un proceso de Aprendizaje continuo para mejorar constantemente los resultados del Coachee o cliente.



Condiciones de optimización en las Sesiones de NEUROCOACHING

Adicionalmente al procedimiento descrito, y complementando la Metodología que estudiaremos a continuación, hay Dos (02) condiciones fundamentales que deben estar presentes en el proceso de NeuroCoaching: Antes, Durante y Después de terminarlo... y en especial si se genera un vínculo permanente de Coaching, como suelen hacer muchas personas y/o empresas.

Estas dos condiciones son las siguientes:

1ª MANTENIMIENTO DEL FLUJO ENERGÉTICO:

Se trata de identificar, Movilizar, Canalizar y Mantener alineada la Energía, siempre con los resultados esperados a través del proceso de NeuroCoaching (por eso es vital el Test de la Energía), y monitorear permanentemente esos niveles para mantenerlos óptimos (Ver Gráfico # 4). Para esto es justamente la Guía de Nivelación de la Energía.

2ª EJECUCIÓN COHERENTE DEL PROCESO:

Es vital para el NeuroCoach generar coherencia permanentemente entre lo que se dice, lo que se hace y *-las conductas que expresan-* lo que se siente, tanto en el Cliente o Coachee como en el propio NeuroCoach, y en otros involucrados activamente en el proceso de Coaching, cuando los haya, (Ver Gráfico # 5).

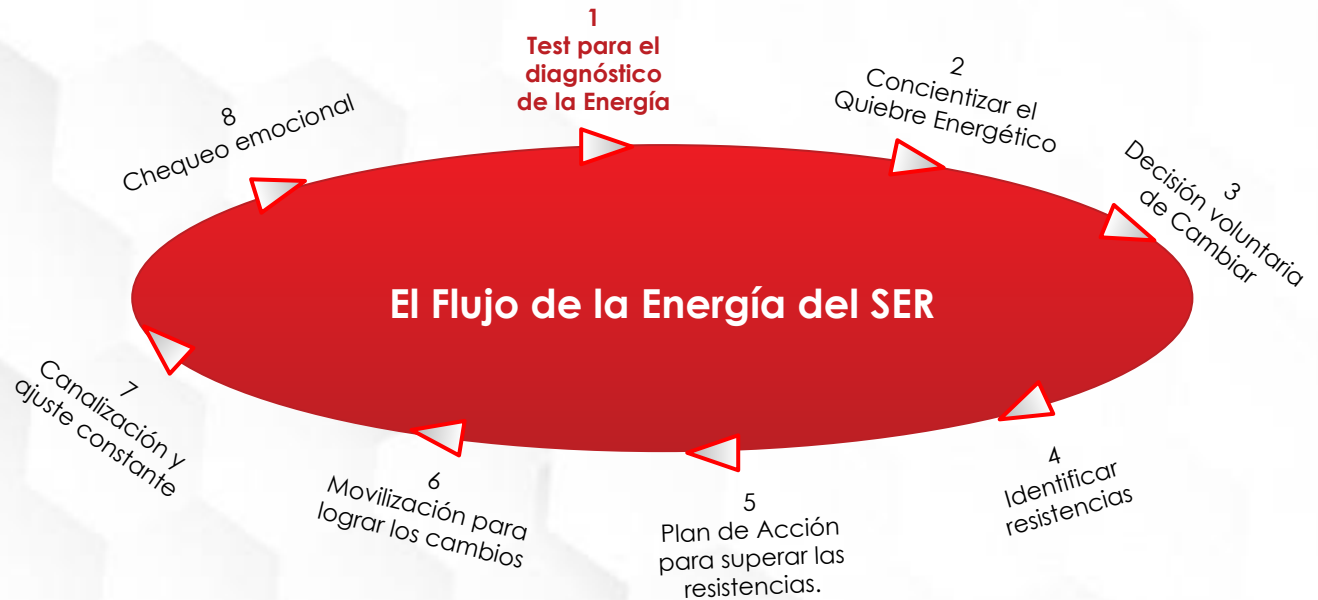
En los dos gráficos siguientes se ilustran las pautas para lograr y conservar estas dos condiciones:



(Gráfico # 4)



Mantenimiento del Flujo Energético



(Gráfico # 4)

1. El primer paso es aplicar el Test de la Energía para determinar ese Perfil (nivel energético). Esta información es vital para el resto del proceso.
2. Inmediatamente el NeuroCoach concientiza al Coachee para que establezca una relación entre ese nivel energético con su Quiebre, y consecuentemente con su estado actual.
3. El NeuroCoach concientiza -constantemente- al Coachee sobre su voluntad de cambiar para lograr su Estado Deseado.
4. El NeuroCoach concientiza constantemente al Coachee para que identifique posibles resistencias al cambio, tanto conscientes como inconscientes (mentales, emocionales y/o físicas).
5. El NeuroCoach acompaña al Coachee para diseñar su Plan de Acción y mantenerlo direccionado en ese proceso.
6. El NeuroCoach concientiza al Coachee para mantenerlo movilizado, paso a paso debe ir logrando su Estado Deseado.
7. El NeuroCoach se asegura de evitar desvíos en el plan trazado, lo reconecta cuando haya algún desvío y aprovecha cada dispersión para sacar de allí algún aprendizaje: **¿De qué te Das Cuenta?**, es una pregunta recurrente para el Coachee.
8. El NeuroCoach chequea constantemente el Nivel Energético obtenido en el Test, y hace consciente al Coachee de dicho resultado, para usar siempre esa información en pro del resultado buscado, o para aplicar correctivos.

IMPORTANTE:

Si el NeuroCoach lo considera oportuno, puede invitar al Coachee a una nueva exploración del Test de la Energía del SER, o a evaluar de nuevo esos resultados. O pedirle con frecuencia que revise la Guía de nivelación de la Energía. Siempre en procura de nivel óptimo de rendimiento.

Este proceso es Sistémico (NO ES LINEAL NI SECUENCIAL, NECESARIAMENTE), por lo tanto puede ser usado por el NeuroCoach discrecionalmente, en el momento y en el orden que observe que alguno de estos elementos requiera su atención.



Ejecución Coherente del Proceso

En cuanto a la condición de EJECUCIÓN COHERENTE, a continuación ilustramos cómo se espera que sea una actitud y comportamiento coherente, de forma constante, dentro de un proceso de NeuroCoaching, lo cual ocurre cuando se mantienen alineados el Lenguaje, la Emoción y la Acción:



Una manera muy efectiva de mantener permanentemente estos estados de coherencia (Gráfico # 5) es usando la estrategia de **Los Actos del Habla** (Gráfica # 6), un modelo muy eficaz para coordinar acciones y para el logro de resultados. La técnica de cómo implementarlos es parte de las clases regulares relacionadas con las estrategias de asertividad del coaching.

Resumen gráfico de Los Actos del Habla

Los Actos del Habla son una estrategia de Comunicación Lingüística que permite una mejor precisión en la información, a través de Cinco (05) Categorías Lingüísticas, cada una con un significado y alcance que va más allá de lo que se conoce en el idioma convencional con cada palabra usada, es decir, que significan mucho más de lo que define el diccionario.

Lo más importante es que estos Cinco Tipos de Actos del Habla representan -literalmente- ACCIONES que son inducidas por dichos Actos Lingüísticos. De allí que algunos expertos aseguran insistentemente que **"El Lenguaje es Acción"**. La característica principal de los Actos del Habla es que se alinean con el SER, de modo que generan una comunicación oportuna, asertiva y empática, e impecablemente adecuada a cada contexto.

Las descripciones exactas serán explicadas en las clases regulares, e ilustradas con ejemplos. Aquí se refuerzan a manera de recordatorio con este Gráfico # 6:

JUICIOS

Los Juicios son la expresión de las Creencias, son una valoración personal de "algo" que una persona dice, como si fuera "la verdad", y de hecho lo es para quien lo dice. Pero siempre admite prueba en contrario. A diferencia de las Afirmaciones, que siempre tienen evidencia, los Juicios sólo representan opiniones. Ejemplo: "Ese proyecto es muy temerario".
(¿Cómo se mide o se valora la temeridad?)

AFIRMACIONES

Son el tipo de palabras que describen realidades o eventos en curso, y que necesariamente deben ser verificables con alguna evidencia, o cuantificables con alguna medida. No son apreciaciones subjetivas ni opiniones. Ejemplo: "Ese proyecto supera tu presupuesto en 40%"
(Eso es medible, tangible y comprobable)

DECLARACIONES

Las Declaraciones Crean realidades, y también pueden destruir, son el tipo de ACTO LINGÜÍSTICO que usan los Líderes, y son el tipo de palabras Generadoras de resultados. Ejemplo: (El Pte. Kennedy declaró que antes de terminar la década de los 60' pondrían un hombre en la luna. Y así ocurrió en 1969).

PETICIONES

Las Peticiones son el tipo de palabras que generan acción, se dice que las Peticiones construyen la vida. En el mundo cotidiano se les asocia con "órdenes", generalmente muy mal formuladas, o inoportunamente expresadas. Una Petición es la manera de hacer que las demás personas hagan cosas con armonía y cooperación.

OFERTAS

Las Ofertas no se refieren a procesos comerciales, sino a formulaciones lingüísticas con las que alguien se compromete con un resultado o una acción específica, indicando claramente las condiciones de satisfacción que verificarán su cumplimiento.

PROMESAS

De forma análoga a las Ofertas, las Promesas no se refieren a esas expectativas de cumplimiento de "algo". Son compromisos fielmente acordados, con especificación clara de los indicadores de satisfacción, para todos los involucrados. Una Promesa puede surgir de una Oferta o de una Petición. Sirven para concretarlas.

(Gráfico # 6)

Resumen gráfico de los tipos de Conversaciones

Las Conversaciones son el medio natural e idóneo del Coaching: El Coaching es un Proceso Conversacional por excelencia. Es con este tipo de comunicación que se logran los resultados deseados por el Coachee o Cliente. **Las Conversaciones no son Diálogos**, pues estos implican alternabilidad en el intercambio de ideas, y generalmente ciertos debates.

Las Conversaciones implican la escucha empática y la presencia amigable, así como una interacción ética y compasiva (responsable, atenta y solidaria). Es en medio de este tipo de Conversaciones que se pueden usar con eficacia los Actos del Habla, y en medio de las cuales fluyen con efectividad las técnicas de PNL y los principios de Mindfulness, además de ser **muy propicias para la óptima formulación de preguntas**.

En el Gráfico # 7 podemos apreciar los dos tipos de Conversaciones que se presentan en un proceso de Coaching, y su aporte para la obtención del resultado deseado por el Coachee.





El Modelo de Comunicación de la PNL

La Programación Neurolingüística (PNL) representa un conjunto de técnicas y estrategias comunicacionales que resumen y explican de forma simple y efectiva el fenómeno de las relaciones y los procesos de aprendizaje humano. En cierto sentido integra y optimiza los siguientes modelos y enfoques científicos:

- El “Nudo de Laing” (1964), relacionado con el proceso que explica el sistema perceptivo humano.
- El “Modelo de Cohen” (1986), relacionado con el proceso que explica cómo operan los filtros que actúan entre los estímulos y la atención consciente, permitiendo que el cerebro haga selecciones precisas de lo que considera válido y/o útil.
- El proceso de “Atribución y Fidelidad”, propuesto por el Dr. (PhD) Pittaluga (2003), que se relaciona con el sistema neurológico que da significado y sentido a las palabras, y en consecuencia, a las acciones y comportamientos que ellas inducen.
- El “Modelo de Parikh” (citado por Pitaluga, 2003), relacionado con el proceso que explica cómo se integra el sistema perceptivo con el proceso de la cognición.
- El “Modelo de Shein” (Ibídem), relacionado con el sistema cognitivo, propiamente dicho, y explica cómo se produce nuevo aprendizaje a través del pensamiento consciente.
- El “Modelo de Eccles” (Nóbel de Medicina, 1958), relacionado con el proceso de la imaginación y memorización, que podríamos considerar el fundamento del aprendizaje, en tanto conforma la “base de datos” del cerebro, que es con la que se relacionan los sistemas perceptivos con los cognitivos .
- El “Modelo de la Escalera de la Inferencia”, propuesto por Argyris (1991), relacionado con el proceso de formación de creencias, que son la base de las motivaciones y la formación de valores, que a su vez son los que impulsan el aprendizaje.
- La “Teoría sexa-dimensional de la inteligencia” (inteligencias múltiples), desarrollada por Howard Gardner (1975), según la cual se explica la manera en que operan los distintos patrones de pensamiento que ensamblan la inteligencia humana.
- La teoría de “Súper aprendizaje” o “Aprendizaje Acelerado”, basada en los principios de sugestología propuestos por Lozanov (1975, 78), que nos habla de cómo el lenguaje influye en el proceso de aprendizaje.

Finalmente, también incluye la PNL los cuatro modelos fundamentales que le dieron vida, y en los que se basaron sus creadores: Richard Bandler y John Grinder, para crear el Meta Modelo, a saber:

- a) Teoría de la Gestalt de Fritz Perls (1973),
- b) Patrones Comunicacionales de Virginia Satir (1972),
- c) Patrones Hipnóticos de Milton Erickson (1967), conocido como lenguaje de la influencia, y,
- d) Enfoque Sistémico del Aprendizaje de Gregory Bateson (1972) vinculado a las redes neurales.



Técnicas Comunicacionales de la PNL

Para comprender mejor qué es la PNL, conviene descomponer el nombre en tres partes, lo cual se hace en el orden de sus siglas originales en inglés: **NLP** (Neuro Linguistic Programing), que fue lo que dio sentido a este concepto:

- 1. Neuro:** Referido a los procesos neurológicos que se activan en la persona, a través de las percepciones sensoriales de la visión, audición, olfato, gusto, tacto y también con los sentimientos que se generan al interactuar estas percepciones con sus respectivos pensamientos asociados. Todo lo cual genera comportamientos vinculados a las experiencias personales y subjetivas que se viven, únicas e irrepetibles. Es esta experiencia la que interpreta el mundo desde su propia subjetividad, y actúa en consecuencia. De allí una famosa máxima de la PNL que plantea: **“No existen realidades, sólo existen percepciones”**.
- 2. Lingüística:** Referido al proceso del lenguaje que ordena (y expresa) los pensamientos y sentimientos que, complementados con las conductas, permiten la comunicación. Vale decir, que aunque lo lingüístico se refiere a la comunicación verbal, la PNL también se ocupa de la NO verbal, puesto que permite entender por igual tanto los pensamientos como los sentimientos, y obviamente el lenguaje. De allí otra famosa máxima de la PNL: **“No se puede cambiar el mundo pero sí se puede cambiar la manera de definirlo”**, y esto pasa necesariamente por la manera en que nos expresamos.
- 3. Programación:** Referido a la manera de organizar las ideas, y los sentimientos que ellas generan, las cuales producen acciones con el fin de obtener resultados; estos programas se convierten en patrones recurrentes que conforman un modelo con el que cada cual se comunica y actúa. La buena noticia es que **estos Programas se pueden modificar e incluso sustituir por otros**, y mejor noticia aún es el hecho de que cada persona puede crear sus propios programas.

La PNL en el proceso de Coaching

En palabras del propio Richard Bandler, se encuentra un manifiesto fundamental de la PNL en el área del aprendizaje humano, y en consecuencia, dentro del proceso de Coaching, en general. En este sentido, dice Bandler:

“La PNL representa una manera de enfocar el aprendizaje humano. Aunque muchos psicólogos y trabajadores sociales usan PNL para hacer lo que ellos llaman terapia, creo que es más apropiado describir la PNL como un proceso educativo”.

Con estas palabras del co-creador de la PNL, además de mostrar su concepción del modelo creado como recurso fundamental de aprendizaje, apoya totalmente la tesis que considera la PNL como un proceso esencialmente comunicacional, lo cual no es otra cosa que un efectivo, avanzado y nutritivo tejido de interacciones humanas. De allí la importancia de manejar las técnicas de PNL en el proceso de NeuroCoaching.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Evolución de la PNL

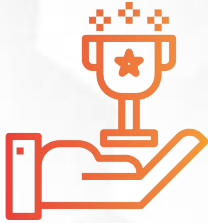


Arte y Ciencia de la Excelencia
Personal y Profesional

R. Bandler & J. Grinder

F. Perls
V. Satir
M. Erickson
G. Bateson

Patrones
Comunes
o similares



Programación

Logro de Resultados.
Organización y Acción.



Meta Modelo

- Comunicación Eficaz
- Cambio Personal
- Aprendizaje Acelerado
- Éxito y Disfrute



Lingüística

Relaciones Asertivas.
Comunicación verbal y no verbal.

Neuro



Subjetividad Humana.
Procesos Perceptivos.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Estructura Básica del Metamodelo Lingüístico

El Meta Modelo Lingüístico (Modelo de Modelos o Modelo Superior del Lenguaje) es una de las bases fundamentales de la Programación Neurolingüística (PNL). Se han identificado varias de estas Estructuras Lingüísticas, que surgieron de los estudios de Bandler y Grinder, Co-Creadores de la PNL, después de analizar a grandes terapeutas, psiquiatras y psicólogos en sus procesos de intervención con sus respectivos pacientes.

El caso es que más allá del idioma, y de los significados propios de las palabras, la gente se comunica usando alguno de estos Meta Modelos, o combinaciones de ellos. También se ha determinado que al clarificar, o "revelar", el mensaje que está "detrás" de esas estructuras lingüísticas, se logra una comunicación mucho más asertiva.

A continuación exponemos los tres más importantes tipos de Metamodelo, que son los más efectivos y útiles dentro del proceso de Coaching, y en la página siguiente presentamos algunos ejemplos prácticos, y recomendaciones de cómo usar estas estructuras lingüísticas dentro del proceso de NeuroCoaching, especialmente a la hora de formular preguntas generadoras.

GENERALIZACIONES

Son palabras que envuelven el mensaje dentro de un aparente significado único e igual para todos, haciendo inexacto el mensaje. Se pueden identificar en el Coachee con términos absolutos o cuantificadores universales tales como: NUNCA, SIEMPRE, JAMÁS, TODOS, NINGUNO.

ELIMINACIONES

Son palabras o estructuras lingüísticas que omiten información clave que impide identificar el sujeto, no es específica la acción o el significado. Se pueden identificar en el Coachee con palabras o expresiones como: TODOS DICEN, ME DIJERON, LA GENTE DICE, DEBE, TIENE, NO DEBE, NO TIENE, PUEDE, NO PUEDE, NECESITO, NECESARIAMENTE.

DISTORSIONES

Son palabras que envuelven el mensaje dentro de una (aparente) relación de causalidad inevitable, desviando la posibilidad de acciones efectivas, o de posibilidades alternas. Se pueden identificar en el Coachee con el uso de condicionamientos del tipo *causa-efecto*, tales como: cuando pase "A" ocurre "B".

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Desafíos al Metamodelo Lingüístico - 1

El Meta Modelo Lingüístico constituye **una estructura subjetiva y personalísima de palabras** con las que una persona expresa lo que quiere decir, que teniendo un significado preciso y claro para quien lo dice, no necesariamente significa lo mismo para quien lo escucha. Por ejemplo, cuando alguien dice algo como: "Ese proyecto es muy interesante, está muy bueno", cabría preguntarse:

¿Qué significa para esa persona "interesante"?, y ¿Qué significa "bueno"? Lo que puede ser "interesante" para alguien pudiera no serlo para otros, o incluso la palabra "interesante", en cierto contexto, para alguien puede significar: "No me gusta tanto", "No resulta suficientemente atractivo", o puede incluso conectar a la persona con un experiencia interna (propia y completamente relativa), muy distinta de lo que cualquiera pudiera pensar, por ejemplo, conectándole con una emocionalidad particular que nadie podría conocer. Lo mismo podríamos decir la expresión "bueno", pues lo que es bueno para alguien, no necesariamente lo es para los demás, e incluso, las cualidades de "bueno" que alguien valora, pueden ser distintas de las que otros valoran como "bueno".

Como se aprecia, más allá del significado que el idioma le asigna a las palabras "interesante" y "bueno" (entre mucha otras), **las personas asocian a las palabras que usan sus propias expectativas, experiencias y emociones**, además de los significados particulares y personalísimos de sus respectivas palabras, en sus respectivos contextos y circunstancias de vida.

De alguna manera, **las palabras son en realidad como una suerte de "empaquetado" propio que envuelve el verdadero mensaje que las personas quieren transmitir**. Estos mensajes subjetivos y personalísimos de cada cual, generalmente se organizan o se "esconden" dentro de uno de los tres Metamodelos explicados. De modo que **es necesario "desempaquetar" o "desembalar" el mensaje** real que hay detrás de las palabras, y esto sólo es posible **a través de preguntas retadoras: "Desafiantes"**, que permiten precisar con exactitud el mensaje esencial de la experiencia subjetiva de la persona.

Desafío de las Generalizaciones

Ejemplo:

Cuando el Coachee o Cliente dice:

- Es que TODAS las personas son iguales.
- Es que NUNCA cumplen lo que me prometen.
- Lo que pasa es que SIEMPRE me defraudan.

Desafío:

El Coach utiliza las preguntas abiertas que revelen lo que hay oculto en la Generalización, como, por ejemplo:

- ¿A CUÁLES personas específicamente se refiere? (para revelar quién son "TODAS")
- ¿Exactamente CUÁNDO le incumplieron? (para revelar qué día y hora es "NUNCA")
- ¿Específicamente QUIÉNES le defraudaron? (para revelar el nombre y el rol de "SIEMPRE")



Desafíos al Metamodelo Lingüístico - 2

Desafío de las Eliminaciones

Ejemplo:

Cuando el Coachee o Cliente dice:

- Es que ME DIJERON que era muy riesgoso ese negocio.
- La GENTE DICE QUE no hay futuro en ese proyecto.
- TODOS ME DICEN que no lo haga.

Desafío:

El Coach usa preguntas abiertas contra la omisión, como, por ejemplo:

- ¿Para quién es riesgoso ese negocio? o ¿Cuál es el riesgo en ese negocio?
- ¿Quién dice eso? ¿Comparado con qué no hay futuro?
- ¿Específicamente qué es lo que no debes hacer? ¿Quién te dijo que no hagas?
(para recoger la información omitida)

Desafío de las Distorsiones

Ejemplo:

Cuando el Coachee o Cliente dice:

- Cuando actúo demasiado rápido (A) [la supuesta causa], tengo problemas (B) [la supuesta consecuencia].
- Si decido sin consultar (A), cometo un error (B).
- "A" parece ser, en la experiencia subjetiva del Coachee "la causa" de "B" -

Desafío:

El Coach utiliza las preguntas abiertas revirtiendo el efecto con la causa, o develándolo dentro de la misma pregunta abierta, como por ejemplo:

- ¿Qué problemas (B) *específicamente* tiene cuando actúa demasiado rápido (A)?
- ¿Específicamente qué error (B) le han generado las decisiones sin consultar (A)?
(esto revela la relación directa de la causa, con el supuesto efecto, y descubre también la verdadera traba)

Lenguaje Sensorial

La PNL ha demostrado que las personas tienen una preferencia mayoritaria por uno de sus sentidos (vista, oído, gusto, olfato y tacto) al momento de relacionarse con su entorno, tanto para percibir las cosas como para expresarlas. Es decir, que cada cual desarrolla una mayor habilidad con uno de esos sentidos, de modo que algunas personas expresan sus experiencias de vida (y preferentemente la perciben) desde lo que ven, o desde lo que oyen o desde lo que sienten (tocan) o desde lo que saborean o huelen, según sea su mayor preferencia por uno de estos sentidos.

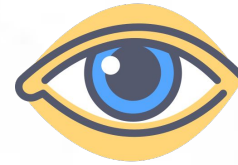
En PNL se han organizado estas preferencias en **“Canales Sensoriales” por donde fluye la experiencia vivida y por donde preferentemente se expresa**, y se han agrupado en Tres (03): Canal Auditivo, Canal Visual y Canal Kinestésico (éste último es una integración de tacto, gusto y olfato). Así pues, se habla de personas “Visuales”, “Auditivas” o “Kinestésicas”, cuando preferentemente están más vinculadas con el sentido de la vista, del oído o del tacto/gusto/olfato, respectivamente.

Todo el mundo usa los tres canales, pero siempre se desarrolla una mayor preferencia por uno de ellos. Esto hace que las personas suelen usar palabras que aluden a su respectivo canal preferente, más que las palabras relacionadas con los otros canales no tan preferidos, y es aquí donde **el Coach escucha qué tipo de palabras usa el Coachee, para comunicarse mejor con él desde ese Canal.**

Lo más importante con el uso de esta herramienta, es que **al momento de hacer las preguntas generadoras, el Coach debe asegurarse de formularlas con palabras del Canal Sensorial preferido del Coachee.**

Esto hace que el NeuroCoach hable con el Lenguaje Sensorial para comunicarse mejor.

PALABRAS QUE ALUDEN AL CANAL VISUAL



VER - MIRAR - OBSERVAR - VIGILAR - CLARO - PUNTO DE VISTA - TURBIO - OSCURO - LUMINOSO - IMAGEN - FOTO REFLEJO - COLORIDO - GRIS - BRILLANTE - RESPLANDECIENTE

PALABRAS QUE ALUDEN AL CANAL AUDITIVO



OIR - OYE - ESCUCHAR - HABLAR - DECIRME- VERBALIZAR - HABLAR . CLARO COMO UNA CAMPANA - ENTONADO - RESONAR - VOLUMEN -RUIDOSO - CALLADO - DISONANTE - TAMBORILEO - CHILLAR - CHISPORROTEO - AGUDO -GRAVE - SORDO - ALTISONANTE

PALABRAS QUE ALUDEN AL CANAL KINESTÉSICO



SENTIR - AGARRAR - APRETAR - ENERGÉTICO -EN CONTACTO - CORAZONADA - FIRME - SÓLIDO - RELAJADO - TENSIÓN - PENSADO - CONSULTAR CON LA ALMOHADA - ESCABROSO - SUAVE - PICANTE . METER EL HOMBRO - CALDEADO - ESCURRIDIZO - CÁLIDO - ENERGIZANTE - MANIPULADOR

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Claves de Acceso Ocular

Así como las palabras alusivas a cada Canal Sensorial nos dan pistas del tipo del Lenguaje que se debe usar en una sesión de NeuroCoaching (visual, auditivo o kinestésico, según aplique), también el movimiento de los ojos (Accesos Oculares) nos dan información muy valiosa a la hora de formular Preguntas Generadoras.

Otro de los grandes aportes de la PNL al proceso comunicacional, ha sido la comprobación de que cada movimiento de los ojos está asociado con un tipo de actividad mental, específicamente relacionada con la generación de nuevas ideas (accesos oculares a la derecha: arriba o de lado), o con el recuerdo de experiencias ya vividas (accesos oculares a la izquierda: arriba o de lado), o con experiencias que se están produciendo en el momento presente: lo que se siente (abajo a la derecha) o lo que la persona se está diciéndose a sí misma (abajo a la izquierda).

En la gráfica se aprecia cuál es el tipo de actividad mental que ocurre, según el acceso ocular que muestra el Coachee al momento de conversar con el Coach. **Esta es una herramienta poderosa para formular preguntas generadoras, relacionadas con el tipo de actividad mental que cada acceso ocular revela en el Coachee.**



...los ojos son el espejo de la mente

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Rapport: Competencia del NeuroCoach

Calibración, Acompasamiento, Escucha Empática y Lenguaje NO Verbal

La palabra Rapport viene del francés: "rapporter", que traduce "llevar algo a cambio". En su adaptación al proceso comunicacional (principalmente en el Coaching), significa Reciprocidad y Armonía. Es decir, que lo que una persona da a la otra lo devuelve. Y tal es el caso justamente en un proceso de Coaching fluido y grato, en el que se comparten los mismos valores y objetivos, en función de un resultado acordado.

El Rapport se produce entonces, dentro de un proceso comunicacional, cuando se logra la "Sintonía", tanto psicológica como emocional. Esto ocurre cuando la conversación fluye en un ambiente de afinidad, respeto y simpatía, como debe ser una sesión de Coaching. Y ciertamente es así, puesto que **en una buena sesión de Coaching con Rapport, deben estar presentes tres elementos** actitudinales básicos e indispensables, y de eso se tiene que asegurar el Coach. Estos elementos son:

- a. La atención mutua:** Coach y Coachee deben estar muy conscientes uno del otro.
- b. La positividad mutua:** Coach y Coachee deben estimular y mantener su mejor estado anímico.
- c. La coordinación consensuada:** Todo lo que ocurra en la sesión, y lo que se decida, debe ser acordado.

La práctica del Rapport es muy común también en los procesos terapéuticos, y en general en las actividades de intervención humana donde se requiere un estímulo y a la vez un intercambio de información. De allí su base psicológica, y obviamente su gran utilidad en el proceso de Coaching.

Rapport con herramientas de PNL

Una manera simple y fácil de definir -y de entender- el Rapport es considerándolo como un tipo de SINTONÍA. Esto se explica mejor con lo que hacemos con un radio al Sintonizar la frecuencia de onda (energía) que transmite aquello que queremos escuchar y nos resulta grato. **Hacer Rapport es Sintonizar "con la misma frecuencia" del Coachee.** La PNL establece dos estrategias muy prácticas y a la vez poderosas para lograr Rapport dentro de una sesión de Coaching, a saber:

- 1) **La Calibración**
- 2) **El Acompasamiento:** Físico y Verbal.

La Calibración es la habilidad de "Agudeza Sensorial": Observar en lugar de simplemente Ver; y Escuchar en lugar de simplemente Oír. Es descifrar en los tonos de voz, la respiración y en las microseñales del cuerpo, gestos y expresiones, cuáles son los estados anímicos del Coachee.

El Acompasamiento (Físico), es tal cual como bailar: **es sincronizar las posturas y movimientos** de modo que se establezca una sincronización corporal con el Coachee. Mientras que **el Verbal, se refiere al tono del lenguaje** (serio, divertido o neutro), **y al vocabulario** (técnico, popular o convencional).



Rapport: Competencia del NeuroCoach

Estrategia de Calibración a través de los Estados Anímicos

Una competencia primordial en el Coach es la que le permite identificar y separar lo que es posible cambiar, de aquello que, por pertenecer al pasado, podemos re-interpretar y hacernos cargo de sus consecuencias, sin pretender eliminar su ocurrencia.

Los juicios, que como se explicó en los Actos del Habla son opiniones subjetivas (interpretaciones personales de la realidad), se pueden dividir en dos categorías: Juicios de Facticidad y Juicios de Posibilidad. Estos Juicios dan lugar a cuatro estados anímicos básicos, de acuerdo al tipo de Conducta que se presente, tal como se muestra en la tabla de abajo.

Juicios de Facticidad:

Se refieren a determinadas situaciones que no pueden ser modificadas, en razón, por ejemplo, de su ocurrencia en el pasado.

Juicios de Posibilidad:

Se refieren a aquellas situaciones que consideramos pueden ser cambiadas. Si actuamos de forma efectiva, todo lo que pertenezca a esta área podrá ser diferente en el futuro. Este es un espacio que nos permite posibilidades de acción.

El uso adecuado de esta estrategia permite *Diseñar Estados Anímicos Óptimos* dentro de una sesión de Coaching, con lo que se logra el Rapport que genera mejores resultados para el Coachee.

IMPORTANTE

Para complementar esta información, y para manejarla adecuadamente en las sesiones de Coaching, es **indispensable leer el Documento “ESTADOS ANÍMICOS Y EMOCIONES” (PaperHub)**, colocado con las demás lecturas asignadas.

CONDUCTAS	JUICIOS	
	Fácticos (Pasado)	Posibles (Futuro)
De Negación	Resentimiento <ul style="list-style-type: none"> ● Me niego ● Me opongo 	Resignación <ul style="list-style-type: none"> ● No quiero ● No puedo
De Aceptación	Adaptación <ul style="list-style-type: none"> ● Cómo puedo ● Qué más puedo 	Entusiasmo <ul style="list-style-type: none"> ● Quiero ● Puedo

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020





Rapport: Competencia del NeuroCoach

Estrategia de Acompasamiento a través de la Escucha Empática

Se dijo previamente que **Acompasar es como bailar**, pues no se puede bailar sin música, y resulta que **la música del alma son las palabras**. Las palabras son esos sonidos articulados y proyectados que transmiten lo que se piensa y lo que se siente, y como ya dijimos también, las palabras significan mucho más de lo que el diccionario dice. Escuchar más allá del significado de las palabras es lo más importante en una sesión de Coaching, y el rol de un buen NeuroCoach es escuchar eso que no se dice. Como dijo Peter Drucker: **“Saber escuchar es escuchar lo que no se dice”**. De modo que se requieren dos habilidades para ello: para escuchar de verdad y poder así acompasar:

- a) Escuchar Empáticamente.
- b) Descifrar el Lenguaje NO Verbal.

Escuchar Empáticamente

Escuchar es mucho más que Oír, y se puede definir en una especie de ecuación:

Escuchar = Oír + Interpretar, y **Escuchar Empáticamente es escuchar lo que no se dice**. Oír es un fenómeno biológico, es inevitable y permanente, y se trata sólo de percibir sonidos, y en el caso del lenguaje, se trata de percibir el sonido de las palabras, entendiendo además su significado básico, según el idioma y la cultura/contexto.

Para Escuchar es indispensable Interpretar, cosa que solamente **ocurre cuando atendemos y entendemos** los siguientes aspectos del mensaje:

- **Inquietudes Del Coachee:** Expectativas, intereses, propósito, necesidades, etc.
- **Contexto Emocional Del Coachee:** Temores, angustias, preocupaciones, deseos, ilusiones, etc.
- **Trasfondo “Histórico” Del Coachee:** Creencias, paradigmas, modelos mentales, cultura, costumbres, etc.
- **Acciones Que Acompañan El Mensaje:** Lo que dice con sus actos y/o conductas.
- **Resultados Derivados Del Mensaje:** Los que condujeron a lo que dice y los que potencialmente tendrá.





Rapport: Competencia del NeuroCoach

Condiciones de Escucha Efectiva y Lenguaje NO Verbal

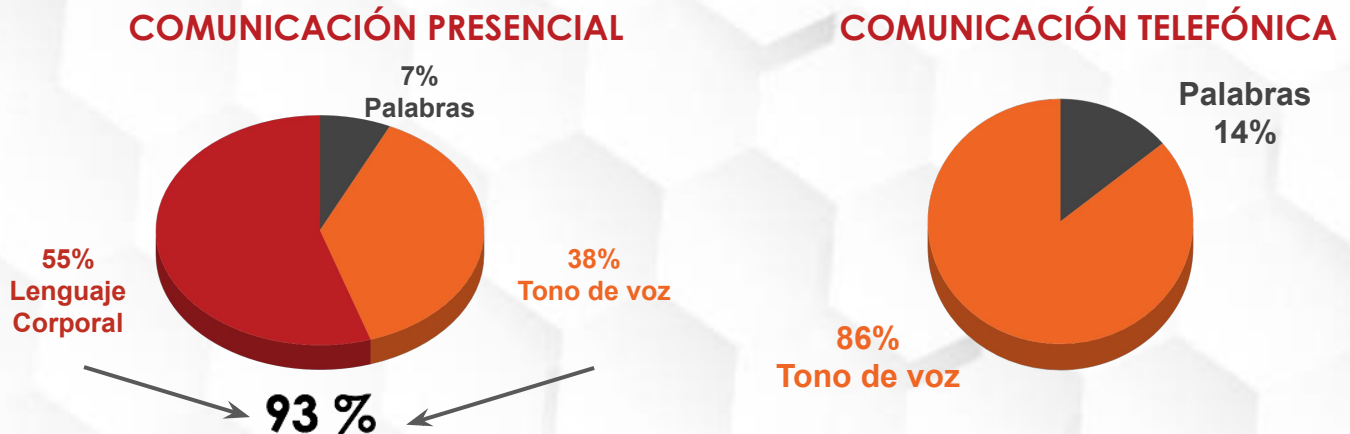
Condiciones de Escucha Efectiva

Una vez que se conoce y se es consciente de forma permanente cómo funciona la Escucha empática, el Coach se debe asegurar de mantener siempre las condiciones de escucha efectiva:

- ❑ **Hacer Silencio:** Es imposible escuchar realmente si se interrumpe, o si se habla en simultáneo.
- ❑ **Callar la Mente:** Si se está en silencio, pero hay diálogos internos, tampoco se puede escuchar.
- ❑ **Evitar los Juicios:** Se debe escuchar sin evaluar y sin cuestionar. Es escuchar con objetividad pura.
- ❑ **Interpretar con Empatía:** Saber interpretar es un arte que debe estar siempre presente, y con empatía.

Descifrar el Lenguaje NO Verbal

En el año 1967, un investigador y profesor emérito de la Universidad de California, Albert Mehrabian, demostró algo que cambió el mundo en materia de Comunicación, lo cual se explica muy bien en la siguiente gráfica:



Como se aprecia, es mucho más lo que se queda oculto en la comunicación, o difuso, que lo que pensamos representa la información hablada: Apenas 7% del mensaje. Es obvio en este punto la importancia y el poder que tienen estas técnicas -y la Metodología- de NeuroCoaching.

Una vez que se es consciente de los Estados Anímicos, y se logra canalizar al Coachee hacia el más conveniente para su beneficio, o se logra diseñar el Estado Anímico más adecuado para su objetivo, y cuando se puede Escuchar Empáticamente (escuchar lo que no se dice), el Coach debe asegurarse de mantener el Rapport: Calibrando y Acompasando constantemente. Lo cual es un proceso permanente, fluido y muy sensible. Así se logra una impecable sesión de NeuroCoaching.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



RELACIÓN ENTRE LA ENERGÍA VITAL Y LA ENERGÍA DEL SER

La energía es la propiedad o capacidad que tienen los cuerpos y sustancias, y por lo tanto también los seres humanos, para producir transformaciones a su alrededor. Durante esas transformaciones la energía se intercambia, pues ella nunca se pierde, sólo se transforma en otro tipo de energía. En definitiva la energía es la capacidad de realizar cambios, y esa es precisamente la función del NeuroCoach, que es capaz de canalizar la Energía del SER, en sus distintas manifestaciones, para lograr resultados, dado que por definición *“la energía es la capacidad de hacer funcionar las cosas, o de producir algo”*.

Como ya se adelantó al inicio, **la Energía Vital es la Energía de la Vida en el Ser Humano**, esa que inicia justo en el mismo instante de la concepción (etapa preparativa de la vida: la gestación), que luego se perfecciona al momento de nacer, y justo con la primera inspiración de oxígeno comienza la Energía Vital, hasta el último día, con la expiración final de vida humana.

Esa energía se materializa con una mezcla de energía electromagnética, bioquímica y mecánica, todas presentes en el cuerpo humano, y se combina con energía cinética y energía potencial. Adicional a eso, en el cuerpo humano se integran otras energías, como la del llamado Campo Cuántico (Física Cuántica en interacción con el cuerpo), y otras energías aún en estudio que son las que conforman el universo.

Por otro lado, **la Energía del SER es la combinación (personalizada, única y autónoma) de la Energía Vital con el resto de la Energía Universal**. Como se definió en la presentación: **“es la esencia del poder existencial concientizado en una persona”**. En el proceso de NeuroCoaching se logra evidenciar esa energía del SER en el Coachee, manifestada en sus aspectos Mental, Físico, Emocional y Espiritual, gracias justamente al Test de la Energía del SER, lo cual constituye uno de los instrumentos clave y diferenciados dentro de esta novedosa metodología de Coaching, para identificar y canalizar adecuadamente la Energía del SER.

TIPOS DE ENERGÍA

En física y en química hay dos tipos básicos de energía: **cinética y potencial**. La energía cinética es la **energía asociada al movimiento**. La podemos ver en la naturaleza en el agua de los ríos, las olas de la playa, el viento, en el calentamiento de los objetos, y por supuesto en el ser humano en su diario vivir. La energía potencial, por su parte, depende de la **condición de un cuerpo con respecto a una referencia**. Por ejemplo, una roca en lo alto de una montaña tiene mayor energía potencial que la misma roca en la base de la montaña, así como un cuerpo humano en reposo tiene menos energía que uno en movimiento, o incluso interactuando con otra persona.

Todos los derechos reservados - Propiedad de Coaching Hub LLC © Miami 2020



Tipos de Energía más conocidas

Existen varias clasificaciones que describen distintos tipos de energía, desde la más básica (7) hasta la más amplia (20), dependiendo de la ciencia que la estudie y del uso que se le dé a cada tipo de energía. Para efectos de este programa, mencionaremos las más conocidas, y sólo explicaremos las que tienen mayor conexión con el proceso de NeuroCoaching, especialmente con el concepto de Energía del SER. Las demás son fácilmente entendibles.

1. **Energía solar**
2. **Energía nuclear**
3. **Energía eléctrica**
4. **Energía mecánica**
5. **Energía sonora**
6. **Energía térmica**
7. **Energía magnética**
8. **Energía eólica**
9. **Energía de la materia**



Ser Energía es concientizar y manifestar el SER

En 1905, Albert Einstein presentó la "Teoría Especial de la Relatividad", donde derivó su famosa ecuación $E=mc^2$. Esta fórmula indica que la masa de un cuerpo (m) es una medida del contenido de energía (E) y la velocidad de la luz en el vacío (c) es una constante igual a aproximadamente 300 millones de metros por segundo. Esta es la energía que define y explica la materia, incluido el cuerpo humano.

10. Energía oscura

La ciencia ha llamado "Energía Oscura" a la **energía que impregna la mayor parte del espacio**, de hecho, representa aproximadamente el 70% de los componentes del Universo. El término "energía oscura" fue acuñado por el cosmólogo Michael Turner en 1998 para darle nombre a la constante cosmológica propuesta por Einstein a principios del siglo XX.

Básicamente ésta energía debe su nombre a que no emite radiación lumínica, algo único en energías similares. Esta es la misma energía que subyace en las partículas subatómicas elementales, que son las que definen el llamado Campo Cuántico. Se podría decir que esta energía es la "*Materia Prima Energética*" de todo lo conocido hasta ahora, incluido el ser humano y sus funciones biológicas y mentales.



¡GRACIAS!

 CoachingHub

 www.coachinghublive.com

 info@coachinghublive.com



COACHING HUB