

SER COACH

UNA MIRADA DESDE LA ONTOLOGÍA



REVISTA 8



EDITORIAL



Este 2025 comenzó con una celebración muy importante en el mundo del coaching, donde la ICF Chile reconoció entre sus miembros, a aquellos que destacaron en la calidad de su formación a futuros coaches, a las organizaciones innovadoras en esta disciplina, a los profesionales que transforman vidas. A quienes contribuyen desde su profesionalismo y pasión a generar el impacto social y crear el cambio para un mundo mejor.

Como Newfield Network nos llena de un profundo orgullo y alegría, recibir el **premio de la ICF Chile, a la “Organización Destacada”**. Un reconocimiento a nuestra trayectoria, ética y calidad en la formación de coaches profesionales de primer nivel. Que refleja el estándar de excelencia en nuestros procesos de formación de coaching ontológico a nivel mundial.

Así también, en octubre de 2024, nuestra Fundación Comunidad y Servicio, recibió en Atenas el importante reconocimiento en la categoría **“Impacto Social”** en los **“Coaching Impact, Award Winner ICF”**, por la gran labor que realizan como fundación. Donde más de 700 coaches voluntarios que han puesto su corazón en cada proyecto que impulsamos en 8 países.

Estos premios de la ICF, que honran lo mejor de la profesión, mostrando el extraordinario impacto positivo de coaches y organizaciones de alto desempeño en todo el mundo, son mucho más que un reconocimiento a la organización, donde no hay logros individuales, sino el mérito a toda una comunidad transformadora que día a día y hace más de 35 años, busca crear un mejor futuro, más brillante, más amable y amoroso para todos y todas, a través de esta preciosa disciplina.

Porque nos une un propósito, una visión como comunidad, porque logramos una bella sincronía, poderosas y transformadora. Para hacer el bien a través del coaching y servir a los demás, con un conocimiento que impacta en las vidas y las sociedades de manera duradera.

Desde mi rol liderando esta escuela de alto prestigio a nivel mundial, quisiera compartir estos premios con toda la Comunidad de Newfield Network, directores, mentores, coach partner, alumnos y un equipo profesional de excelencia. Para todos ustedes mi profunda gratitud y reconocimiento. ¡Muchas gracias y sigamos creciendo juntos!

Olga Urrea
Gerente General de Newfield Network

Uso de la IA en procesos de coaching



INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LA COMPRENSIÓN DEL SER HUMANO

No son pocas las profesiones que ven con preocupación cómo el desarrollo de la inteligencia artificial (IA), está irrumpiendo con herramientas que parecen querer “reemplazar” el desempeño humano. Y el coaching no ha quedado fuera del debate.

Con una velocidad asombrosa, las tecnologías inteligentes ofrecen nuevas herramientas de coaching complementarias y útiles que vale la pena revisar. Cómo interactúan en la actualidad y cómo podrían evolucionar de cara al futuro.

¿Cómo la IA puede aportar al coaching? Al igual que en los otros campos profesionales, puede sumar eficiencia a través de la automatización de tareas administrativas y análisis de datos que antes estaban sólo en manos de expertos, hoy están al alcance de quienes requieran diseñar planes, identificar clientes o comunicar su oferta de coaching.

Sin embargo, lo que puede ofrecer la IA está muy lejos de la esencia del coaching, de características exclusivas del ser humano como la empatía, la intuición y la conexión emocional. Elementos que hacen del coaching una práctica humana.

Satya Nadella, ingeniero eléctrico e informático indio-estadounidense y actual director ejecutivo de Microsoft, en sus frases célebres sobre inteligencia artificial, plantea que *“los humanos agregarán valor donde las máquinas no pueden. A medida que avance más y más la Inteligencia Artificial, la inteligencia real, la empatía real y el sentido común real serán escasos. Los nuevos trabajos se basarán en saber cómo trabajar con máquinas, pero también en cómo impulsar estos atributos humanos únicos”*.



Por su parte, **Sebastian Thrun**, investigador de inteligencia artificial, profesor de IA en la Universidad de Stanford y fundador de Udacity, sostiene que *“nadie lo expresa de esta manera, pero creo que la inteligencia artificial es casi una disciplina de humanidades. Es realmente un intento de comprender la inteligencia y el conocimiento humano”*.

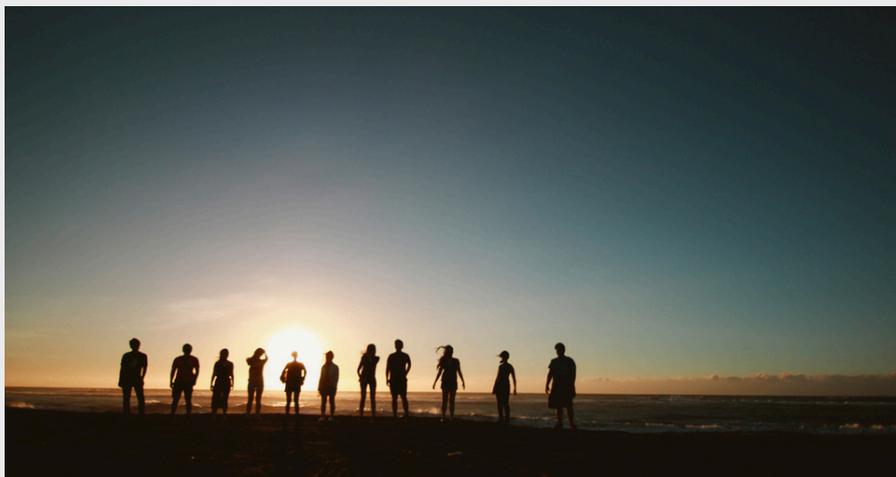
Ambos referentes de esta ciencia, coinciden que explorar en el mundo de las emociones, en las capacidades del lenguaje, en la comunicación no verbal, en la comprensión de contextos culturales diversos y en base a toda esa información sutil, junto con ofrecer una interpretación empática, sincera y compasiva, son habilidades fuera del alcance de la IA.



Inteligencia Artificial v/s Inteligencia Emocional

Comprender las emociones en su nivel más profundo, gestionarlas desde su complejidad y matices para responder adecuadamente a ellas, es una capacidad que hoy sólo tiene el ser humano. Empatizar con el otro, generar confianza y comprensión, es un campo que la tecnología no ha podido conquistar.

Sarah Aerni, Directora de Machine Learning en Salesforce, defiende que *“tan importante es educar a las nuevas generaciones que vienen como también creo que es importante enseñar a la fuerza laboral existente, para que puedan entender cómo hacer que la Inteligencia Artificial les sirva a ellos y a sus roles”*.



¿Puede la IA contribuir al desarrollo humano?

Los expertos coinciden que las fortalezas analíticas de la IA, su capacidad en manejo de datos y el gran proveedor de información que es, permitiría optimizar las evaluaciones iniciales, realizar el seguimiento del progreso y planificación de los clientes en los procesos de coaching, sólo por poner algunos ejemplos.

Sobre el uso de la IA como una herramienta, aparece otra frase famosa de **Mark Cuban, empresario estadounidense, filántropo y autor del libro “Cómo ganar en el deporte de los negocios”**, donde insiste que *“inteligencia artificial, aprendizaje profundo, aprendizaje automático... te dediques a lo que te dediques, si no lo comprendes tienes que ponerte con ello y aprender qué es. Porque de lo contrario serás un dinosaurio dentro de 3 años”*.

Así también, **Tim Cook, actual director ejecutivo de Apple Inc**, regala un pensamiento *“lo que todos tenemos que hacer es asegurarnos de que estamos usando la IA de una manera que sea en beneficio de la humanidad, no en detrimento de la humanidad”*.

Desde la ciencia, aparece otro espacio de reflexión para el profesional del coaching, con su capacidad en la comprensión del ser humano y el mundo emocional. Con su ética y rigurosidad en cuidar la confidencialidad del espacio y la información personal del cliente. Donde la tecnología y el conocimiento se potencien para enriquecer la práctica del coaching en beneficio de la humanidad.



Change Adoption Program

CÓMO SER UN COACH EXPERTO EN GESTIÓN DE CAMBIOS

El cambio no siempre es fácil, pero con un acompañamiento adecuado y herramientas de adopción, se convierte en un camino fértil para todas las personas dentro de las organizaciones.

En un mundo en constante evolución, la capacidad de adaptarse al cambio se ha convertido en una competencia esencial tanto a nivel personal como organizacional. Sin embargo, la resistencia al cambio es una reacción natural en muchas personas. Es aquí donde el coaching juega un papel clave, facilitando la transición y promoviendo una mentalidad abierta y flexible.

Las organizaciones y las personas que se resisten al cambio pueden quedar rezagadas, mientras que aquellas que lo abrazan con actitud positiva logran innovar, mejorar procesos y mantenerse competitivas. Para facilitar esta transición, es clave fomentar una cultura de aprendizaje continuo, comunicación abierta y disposición para salir de la zona de confort.

“El coaching ayuda a los individuos y equipos a comprender la necesidad del cambio, gestionar sus emociones y desarrollar nuevas habilidades para afrontar los desafíos. A través de preguntas poderosas, escucha activa y retroalimentación constructiva, un coach acompaña a las personas en su proceso de autoconocimiento y empoderamiento, impulsándolas a encontrar sus propias respuestas y soluciones”, explica María Ávila, quien junto a Karen Moënne, dirigen Change Adoption Program de Newfield Network y OCM Global.

Una alianza que ha permitido el desarrollo de este Programa orientado a coaches certificados que buscan desarrollar o fortalecer sus competencias en gestión del cambio, a través del método HEACs, orientado a la adopción y flexibilidad organizacional constante, mediante métricas y la gestión de emociones dentro del liderazgo.

Dentro de los beneficios que ofrece esta formación para coaches, figura comprender y abordar la resistencia al cambio, ayudar a sus clientes a desarrollar habilidades de adaptabilidad, identificar obstáculos y trabajar con el cliente para superarlos de manera efectiva. Además de acompañar a los líderes a desarrollar habilidades de liderazgo resilientes, como la capacidad de adaptarse rápidamente, gestionar la incertidumbre y mantener la motivación del equipo en momentos difíciles.





De esta manera, a través del acompañamiento en las organizaciones, el coaching especializado en adopción al cambio permite transformar la resistencia en compromiso, alineando los valores y objetivos de los colaboradores con la visión del cambio. Al fomentar la confianza y el liderazgo, se logra una adopción más fluida y efectiva de nuevas estrategias, tecnologías o estructuras.

“Adoptar el cambio no es solo una cuestión de adaptación, sino de innovar. Con el acompañamiento adecuado, cada desafío se convierte en una oportunidad de aprendizaje y evolución, permitiendo a las personas y empresas alcanzar su máximo potencial. Por esto, iniciamos una nueva versión del programa este 2025”, es la invitación de María Ávila y Karen Moënné, “llevar el coaching en emociones a las organizaciones para que el cambio se regule y adopte.”

Change Adoption Programa comienza el 19 de marzo, hasta el 07 de mayo de 2025. Con clases virtuales en vivo, entre las 18:00 y las 20:30 horas de Chile.

Para más información al mail contacto@newfield.cl o a los teléfonos +56 9 4980 2714 / +54 9 11 3017-8866

También en la web <https://www.newfield.la/change-adoption-program/>

NOTAS DE

blog.



CÓMO GESTIONAR TUS FINANZAS CUANDO ESTÁS EMPRENDIENDO COMO COACH

POR ANLENI NÚÑEZ

Entre los coaches poco se habla de dinero... ¿Será que creemos que tenemos que hacer nuestro trabajo “por amor al arte” o que, tal vez, el dinero desennoblece nuestra labor?

Sea cual sea la razón, quisiera aportar a romper este tabú y compartirme algunas claves para que logres gestionar tus finanzas con efectividad. Así que prepárate y toma nota que, a lo largo de este artículo, abordaremos nueve puntos que te ayudarán a gestionar tus finanzas mientras emprendes como coach.

¿Manos a la obra? ¡Comencemos!

1.- Prepara tus finanzas personales antes de emprender.

«¡Quiero lanzarme como coach!». — Esto dicen muchos profesionales que quieren reinventarse y redirigir sus caminos laborales hacia uno que les hace mucho más sentido: ¡el ejercicio profesional como coaches!

Motivados por sentir que por fin han encontrado su vocación, estos profesionales muchas veces incluso renuncian a sus trabajos de toda la vida para embarcarse en el desafío de emprender como autónomos, sin otra preparación más que su reciente certificación como coaches.

Entonces, mi primer consejo para ti que estás queriendo emprender como coach es que prepares tus finanzas personales antes de “lanzarte”.



¿Por qué preparar tus finanzas personales antes de emprender como coach?

Porque puede tomarte hasta tres años atravesar el valle de la muerte, es decir, cruzar la zona de los números rojos para comenzar recién a entrar en la de los números azules. En mi caso, estos tres años fueron tal cual. De hecho, tuve que vender un departamento para ponerme al día del hoyo financiero del que me tocó pararme más tarde.

Además, sobre todo si eres novato, es muy probable que no hayas metido en la ecuación financiera los meses que, por estacionalidad, la curva de ingresos decae radicalmente. Por eso preparar tus finanzas personales antes de emprender es clave para salir airoso de esta hazaña, ¿capisci?



2.- Ten claridad de cuánto dinero necesitas para vivir.

Conoce con exactitud el monto que necesitas para cubrir tus gastos personales básicos (ojo con esto: una cosa son tus gastos básicos y otra, cuál es tu expectativa de renta, es decir, cuánto quieres ganar)

Para tener claridad de cuánto dinero necesitas, te recomiendo registrar en una planilla Excel todos tus gastos incluyendo desde los aspectos domésticos (pago de cuentas básicas, alimento, transporte, etc.) hasta tus gustos personales (salir a comer afuera, deporte, etc.)

3.- Diseña una estructura de renta que te permita alcanzar tus objetivos financieros.

Una vez tengas claro cuánto dinero necesitas para cubrir tus gastos, diseña una estructura de renta y un plan de trabajo que te permitan alcanzar tus objetivos financieros. Es decir, que, además de solventar dichos gastos, contribuya a que realmente logres generar los ingresos que te has propuesto como coach autónomo.

Considera en tu estructura de renta tanto tus gastos personales y domésticos como los gastos fijos de tu negocio sin dejar nada en el tintero. Para que tengas claro a qué me refiero con gastos fijos del negocio, te comparto algunos aspectos que tienes que considerar: internet, teléfono, plataformas como Zoom, etc., ¿tú negocio depende de que cuentes con estos recursos? Si la respuesta es sí, entonces debes considerarlos en tu estructura de costos dentro de tus gastos fijos.

4.- Haz un seguimiento estricto de tus nuevos ingresos como coach.

Sé consciente de cuánto estás cobrando por tus servicios y cuánto es el ingreso mensual total que estás percibiendo por tus servicios como coach. Aquí te voy a recomendar poner atención y distinguir cuánto quieres cobrar por tus servicios de cuánto cobras realmente.

¿Por qué? Porque muchas veces me pasa cuando acompaño a mis clientes a revisar sus ingresos que lo que ellos creen que ganan no coincide con la realidad, ya que, por ejemplo, se proponen cobrar 50 USD por sesión, pero terminan cobrando 35 USD o haciendo su trabajo incluso gratis.





Cuánto quieres cobrar por tus servicios \neq Cuánto cobrar realmente.

Por esto, tener un registro detallado de tus ingresos evitará que te autoengaños financieramente. Además, la claridad te ayudará a hacer “ingeniería financiera inversa”.

Te lo explico:

- Supongamos que necesitas generar 3.000 USD/mes.
- A su vez, la inversión para contratar tus servicios es de 560 USD/proceso de coaching (8 sesiones x 70 USD c/u)
- Entonces necesita abrir 6 procesos de coaching por mes para solventar tus gastos.

Con estos datos claros puedes continuar haciendo cálculos.

Por ejemplo: Si necesitas 6 nuevos clientes por mes y tus cierres de venta son de un 20%, entonces necesitas tener 30 reuniones de prospección por mes. A la vez, si necesitas realizar 30 reuniones de prospección por mes y cada reunión toma entre 20 a 30 minutos, necesita dedicar, alrededor de 15 horas al mes solo a la prospección

¿Ya vas viendo cómo tener claridad acerca de tus metas económicas te ayuda a planificar en distintos aspectos de tu negocio, más allá de lo económico incluso?

5.- Establece y ajústate a un presupuesto.

Para establecer un presupuesto, puedes basarte en la propuesta de las seis cuentas que recomienda T. Harv Eker, autor del libro “Los secretos de la mente millonaria”. En su método, el autor propone dividir los ingresos (sin importar si son altos o bajos) en seis cuentas que permitan absorber los siguientes gastos e inversiones:

- 55% de los ingresos para solventar gastos de primera necesidad.
- 10% para realizar inversiones de largo plazo que, a su vez, generarán ingresos pasivos.
- 10% para ahorrar y realizar gastos de planes o eventualidades futuras.
- 10% para que invirtamos en nuestra educación continua.
- 10% para financiar nuestro ocio, entretención y otros gustos personales.
- Finalmente, un 5% para practicar la caridad y donar a otras personas.

6.- Diversifica tus ingresos.

Considera esto: Siempre que puedas, evita depender de una única fuente de ingresos... ¡Pero, a la vez, NO TE DESENFUQUES! Mi recomendación, entonces, para diversificar, sin desenfocarte y manteniéndote en el camino como coach emprendedor, es que primero convergas y luego divergas, idéjame que te lo explique mejor!

Una vez que hayas descubierto el área y el nicho en el que realmente te sientas a gusto para aportar valor, entonces, enfócate en este grupo de personas y ofréceles todas las soluciones que puedas abordar (de forma responsable), a través de productos y servicios.

Te contaré más a continuación:

①

Para diversificar tus ingresos como coach autónomo y emprendedor, además de tus servicios, proponte incorporar y vender productos alineados a lo que ya haces y que potencien tu oferta.

Las posibilidades en este ámbito son amplias: desde un infoproducto (tipo ebook o curso grabado) hasta algún objeto que complemente tus servicios. Esto te ayudará a generar ingresos a través de una ecuación distinta a la de intercambiar tiempo por dinero.

②

Una segunda opción para generar ingresos pasivos o complementarios es ser parte de programas de afiliados. ¡El mercado está lleno de estos programas! Un ejemplo de ello, es el modelo de recomendaciones de algunas plataformas digitales como Kajabi o Canva.

③

Por último, si tu marca se ha posicionado lo suficientemente bien, puedes optar por vender productos brandeados con tu marca, como poleras, libretas, mugs, entre otros.

En mi caso, por ejemplo, además de mis servicios como coach y mentora puedes comprar mi mazo de cartas de fortalezas del carácter y varios infoproductos, como mi propio acuerdo de coaching y mi guía 7 estrategias minimalista para lograr vender tus servicios y elevar tu facturación. A ti, ¿ya se te van ocurriendo ideas para diversificar tu negocio gracias a los infoproductos? ¡Continuemos entonces!

7.- Prepárate para los meses lentos.

Ya te adelanté un poco acerca de esto: los meses lentos producto de la estacionalidad. En Chile, mi país de origen, no solo se trata del verano, sino también de septiembre y del temido marzo. Esto quiere decir que te juegas tu salud financiera entre abril y agosto y, luego, entre octubre y hasta antes del cierre de año que es por ahí por el 15 de diciembre.

Si abor das este desafío con astucia y planificación, puede ser una tremenda oportunidad de organizar tu trabajo de una manera más slow, aprovechando los meses lentos para enfocarte en labores administrativas y reponer energía. Pero si no te planificas o tu estrategia de venta no contempla estos periodos de bache, de seguro estarás en un problema.

8.- Colabora.

¿Has escuchado los conceptos de coo petencia y orquestación estratégica?

Ambos son formas concretas de colaborar en los negocios:

-La coo petencia es la colaboración entre distintos actores que, en una economía más tradicional, podrían considerarse como competidores.

-La orquestación estratégica es una forma de articulación entre proveedores más pequeños para aprovechar juntos una oportunidad de negocio.





En el caso mío y de mi familia (somos un matrimonio de coaches autónomos), estos modelos han sido clave en nuestro éxito financiero. La coopetencia es una estrategia que aplicamos con la consultora para cooperar mutuamente con otras consultoras y prestar servicios a través de ellas o viceversa, dependiendo el ámbito y la envergadura del cliente

Asimismo, la orquestación estratégica, que he aplicado en varios de mis programas desde el año 2018, incluyendo Profesionalizando Mi Ser Coach®, permite agregar más valor y generar una oferta poderosa en la que todos los actores ganan a la vez, por eso, a mí me gusta nombrarla como una estrategia de ganar, ganar, ganar... (así, con puntos suspensivos, como una representación de que la ganancias es para cada parte involucrada)

Antes de que decidas aplicar alguno de estos modelos, permíteme hacerte una advertencia: en cualquiera de estos dos modelos, es esencial construir confianza y ¡COMPARTIR VALORES!

Ahora sí, sigo con el noveno y último punto...

9.- Invierte.

Siempre que puedas, ¡invierte! Esto te permitirá contar con un patrimonio al que puedes echar mano tanto en situaciones de emergencia (o dejar para tu vejez) Para lograrlo, de nuevo puedes recurrir al método de las seis cuentas propuesto por T. Harv Eker, quien, como ya te adelanté, propone disponer de una cuenta de ahorro exclusiva para inversión, a la que asignes el 10% de tus ingresos con el fin de contar con recursos para realizar inversiones de largo plazo que, más tarde, generen ingresos pasivos.

La gracia de este método es que como son porcentajes de tus ingresos (en vez de definir montos fijos), da igual si ganas mucho o poco. Así que, incluso cuando ahora mismo creas que no puedes darte el lujo de invertir, comienza por ahorrar un 10% que, más tarde, cuando tengas suficiente capital ahorrado, podrás invertir. En este sentido, siempre una buena idea es invertir en el negocio inmobiliario que, no solo se limita a viviendas, sino que también incluye terrenos sin construir, estacionamientos, bodegas, entre otros.

Repasemos nuevamente los nuevos aspectos que hemos abordado hasta aquí:

1. Prepara tus finanzas personales antes de emprender.
2. Ten claridad de cuánto dinero necesitas para vivir.
3. Diseña una estructura de renta que te permita alcanzar tus objetivos financieros.
4. Haz un seguimiento estricto de tus nuevos ingresos como coach emprendedor.
5. Establece y ajústate a un presupuesto.
6. Diversifica tus ingresos.
7. Prepárate para los meses lentos.
8. Colabora.
9. Invierte.

Si eres de los coaches que quieren lograr gestionar satisfactoriamente sus finanzas como emprendedor, ¿del 1 al 9, cuál de estos puntos te hizo más sentido?



Anlleni Núñez

Sobre mí: Te ayudo a convertir el conocimiento profundo que ya tienes en artículos de alto valor, para que compartas un legado y, al mismo tiempo, conectes con las personas con las que anhelas trabajar y servir.

Encuéntrame en:

LinkedIn [linkedin.com/in/mentoradecoaches](https://www.linkedin.com/in/mentoradecoaches)

Web <https://www.anlleninunez.com/>

LO TRAEMOS PARA TI

Programas de Coaching Ontológico

ADMISIÓN 2025

Completa tu formación como **Coach Ontológico Profesional**. Reconcílate con el sueño de ser coach este es el año.

Descubre una nueva manera de vivir el mundo.

Programa Avanzado **Coaching ontológico corporal: Programa Neurosomático**. Un encuentro entre la sabiduría ancestral y la neurociencia.

Change Adoption Program. Adecuación del cambio para Coaches.

MUJERES LIDERES. COMPETENCIAS DE LIBERAZO FEMENINO PARA UN FUTURO EMERGENTE.

Mundo Arquetipal. Sistema Internacional de Coaching Ontológico.

FAMILIAS FUERTE DE JUNTOS. Recupero tu bienestar emocional y de CTE tu entorno familiar.

MI BIOGRAFIA. Programa de Coaching Ontológico.

DISEÑANDO TU MAPA DE RUTA. Diseña tu camino y alcanza tu objetivo.

POINTS OF YOU. Creative Tools for Coaching & Development.

PROGRAMA FEED. Formación Empática emocional dinámica para coaches ontológicos.

WHATSAPP ADMISION NEWFIELD NETWORK

Más Información +569 4980 2714 - contacto@newfield.cl

SER COACH



UNA PUBLICACIÓN DE NEWFIELD NETWORK