

# Barbara de la Rosa - Los 5 Pilares Para Crear Tu Propia Metodología de Coaching o Mentoría

APUNTES DEL EPISODIO 022

## **Mi Historia**

Cuando me divorcio, quedo en la bancarrota y me embargan. Para mi sanación, empiezo a escribir en Facebook sobre cómo equilibrar una emoción cuando la sientes. Era un mundo nuevo porque nunca había entrado al mundo de la inteligencia emocional.

Después de un año, la gente me empezó a decir que les gustaba lo que escribía y que me veían diferente. Sentían que había superado mi divorcio y ahora estaba aconsejando a otras mujeres.

Varias personas me habían sugerido que podía cobrar por mis consejos, pero no lo había considerado, hasta que un año después, tomando un café con una amiga, estábamos conversando sobre cómo se corrió la voz de lo que yo escribía en Facebook y que la gente me buscaba para pedirme consejos sobre cómo sentirse en paz.

Me preguntó, “¿cuánta gente te habló hoy?”. Le dije que eran 13 personas y me dijo, “¿y si cobras por eso, Barbara?”.

Ahí empezó realmente el gusanito sobre si eso podía ser un proyecto, pero un año después recién decido iniciar el proyecto. Es decir, dos años después de haber empezado a escribir.

## **La Metodología de Entrenamiento de los Detox Emocionales**

Por mucho tiempo sufrí, tenía pensamientos que me atacaban por las noches, lloraba en las noches y tenía un descontrol emocional. Estaba peleada con todo el mundo.

Siempre pensaba que el otro era el que tenía el problema y no yo, hasta que cuando me divorcié empecé a considerar que tal vez el problema era yo.

Empecé a buscar lo que sucede en el cerebro cuando tienes relaciones tóxicas, y cómo los pensamientos se reflejan en ansiedad y otro tipo de trastornos.

Me doy cuenta que existe una química emocional y me vuelvo fan de la investigadora Helen Fisher y luego de Eduard Punset. Estuve investigando durante un año.

Hice un cuaderno de ejercicios con un detox emocional de 30 días, lo aplico en mí, la gente veía cambios en mí y me empiezan a preguntar. Así nació, como un sencillo documento word con los ejercicios.

## **Entrenando al Corazón**

Mi emprendimiento surgió cuando yo me conecté a mi corazón y me desconecté de programas mentales mentales que les compré a otras personas, medios de comunicación, etc.

Siempre intentaba complacer a otros y encajar en lo que los demás esperaban, callando lo que verdaderamente era yo para poder tener al grupito de amigas. Descubrí muchas cosas que estaban dentro de mi corazón pero que yo no escuchaba por tener con esos programas mentales.

Por eso surgió “Entrenando al Corazón”, porque a mí me sirvió ponerle atención a mi corazón y volverme a conectar con eso que siempre existe en nosotros.

Pero mi negocio realmente creció cuando empecé a capacitarme como empresaria.

Si realmente deseas que tu pasión toque millones de vidas y que puedas crecer de manera ordenada, para poder escalar tu negocio, necesitas capacitarte como empresario con metodologías legales, financieras, de recursos humanos, de administración.

## **Bloqueos Mentales Sobre Negocios**

Uno de mis mayores problemas era mi manera de invitar a las personas a unirse, ya sea colaboradores o proveedores. Mi manera de hacerlo no era la óptima.

Yo te invitaba a trabajar diciéndote “el proyecto es súper padre, ayudamos a las personas y es bien poquito el tiempo que tienes que dedicarle, solo 4 horas. Te pago tanta cantidad y tienes tiempo para ti”.

Y obviamente cuando todo empezó a crecer y se requiere que la gente se capacite, ellos terminaban desconectándose porque yo nunca hice una conexión. Eso me costó tiempo, esfuerzo y frustraciones, porque no podía crecer en equipo.

No había una cultura, organigrama, descripción de puestos, ni un crecimiento para cada persona. Nunca fui sincera con mi equipo. Yo tenía en mi corazón que quería salir en la revista Forbes y que mi descubrimiento estaría en un programa de inteligencia artificial en el 2030, pero no me atrevía a decírselo a mi equipo.

Cuando yo me atrevo a decirles que nosotros vamos a lo grande y que el contenido de Entrenando al Corazón estará traducido en varios idiomas en 10 años, y vamos a tener nuestra propia aplicación. Ahí la gente saltó, pero el equipo con el que empezamos a crecer recién tiene 2 años.

Cuando llegaron dos de mis principales líderes, les dije: “Oigan, las invito a que transformemos el mundo, y así como la gente ahorita se lava los dientes tres veces, la gente va a entrenar su corazón tres veces al día. ¿Quieres participar?”. Y esa es la manera en que reclutamos a las personas, se casan con nuestra misión, y hemos podido crecer bastante el equipo.

## **¿Cuál fue el momento en que sentiste que tocaste fondo?**

Estaba trabajando como degustadora, promocionando una marca de tequila. Era mi primera navidad desde que me divorcié, y no me importaba estar con tacón de 9pm a 1am y lidiar con personas pasadas de copas. Tenía mucha ilusión de ese primer pago, para poder comprarle a mi hija un pinito, pavo y regalos.

Era el día de pago, después de 30 días de trabajo, y no me llegaba el dinero. Le pregunté a la persona que me contrató y me dijo que sí me había depositado. Averiguando qué pasó, en mi ignorancia no sabía que las tarjetas de crédito que debía, me quitaban el saldo de mi cuenta cuando entraba dinero.

Eran vísperas de navidad y no sabía cómo iba a salir de ahí. Mi hija me dice que tenía hambre. Fui a la refrigeradora y al abrirla vi que había dos huevos. Pensé que, al menos por ese momento, estaría bien, para poder seguir pensando luego cómo saldría de esa situación.

Empecé a cocinar los huevos y como una actitud típica de mamá, me senté a comer después de limpiar y arreglar la cocina. Cuando me senté, mi hija ya había terminado de comer su huevito y me dice “mamá, me quedó hambre”. Y yo vi mi plato, tenía demasiado hambre, pero por supuesto le di el plato a mi hijita.

Me fui al baño y me puse a llorar. Nunca había sentido el no tener qué comer. No tenía un peso y no sabía qué hacer. Y ahí fue cuando me dije, “Barbara, ve a lo grande”, y abrí mi Facebook como Coach Barbara de la Rosa, porque yo no me atrevía a hacerlo formal, todo lo hacía desde mi Facebook personal.

Si salí de esa, puedo salir de cualquiera.

## **¿Qué le dirías a alguien que espera tener todo perfecto para empezar?**

No hay mejor momento. No hay “empiezo cuando tenga lo necesario”. Justamente cuando estás en el hoyo es cuando tienes que ser resiliente y con lo que tengas, empieza. Eso fue lo que hice y mira dónde estamos.

No tenía página web para que la gente crea en mí, ni un consultorio para dar mis sesiones de coaching, así que empecé haciéndolo en un café.

Así que si quieres emprender, empieza con lo que tienes, y en el camino vas construyendo lo demás.

El tiempo va a pasar. O pasas adquiriendo experiencia, o pasas esperando a que llegue la experiencia.

Aviéntate con lo que tengas. Nunca va a llegar el momento perfecto porque no tienes la experiencia de toparte con los retos. ¿Quién ha aprendido a nadar con un libro?

A algunos les toma 5 años tener éxito, a otros 20 años, pero tarde o temprano llega si te mantienes practicando, corrigiendo, cayéndote y levantándote, buscando ayuda donde estás atorado, invirtiendo, creciendo como persona y como líder.

## **Conceptos Erróneos Sobre un Negocio de Info-Productos**

Veo dos conceptos erróneos. Uno es pensar “¿quién va a necesitar lo que yo sé”. Siempre tendemos a compararnos con los demás. Si eres buena haciendo pasteles, siempre piensas que otra que veas en Instagram, ella sí es la mejor haciendo pasteles.

Ten claro que todos podemos conectar con cierto público.

Esa experta que ves súper fregona con los pasteles, puede que a una persona no le guste, porque ella quiere empezar con el paso 1 y ve a esa experta muy avanzada. Si esa persona ve ese curso avanzado, no lo entiende y se frustra.

Si tú minimizas tu conocimiento, porque estás esperando ser como esa estrella de los cupcakes en Instagram, y no estás haciendo nada, podrías haber ayudado a esa persona que quiere empezar desde cero. Lo que tú sabes es más que suficiente. Como estás ahora, siempre hay alguien a quien le puedes enseñar.

Y el segundo concepto erróneo, es algo que critico y juzgo en el gremio de los infoproductos. No se trata solo de hacer un producto.

Como maestros, tenemos la misión de que nuestro mensaje toque a la persona, y si no lo está tocando, debes revisar tus números y ver ese porcentaje de gente, que siempre hay, que no completa el curso, para ver si le puedes ofrecer una ayuda extra, pero sobre todo, a todos los que sí completan el curso y no consiguen resultados, revisar qué lecciones no las aplicaron, detectar esas áreas de oportunidad y re-hacer constantemente el curso.

No se trata de que ya hiciste tu trabajo al crear el curso y no quieres seguir trabajando en eso. Tu trabajo no es montar un curso. Tu trabajo es la transformación de las personas, y hay que hacer lo que sea necesario para lograrlo. Lo que sea necesario.

## **Los 5 Pilares Para Crear tu Propia Metodología de Coaching o Mentoría**

Todo lo que hacemos tiene que cumplir con estos 5 requisitos, y si no encaja con ellos, lo rechazamos. Así es mucho más fácil tomar decisiones y enfocarnos, porque sabemos hacia dónde vamos.

1. Debe facilitar el aprendizaje y permitir la absorción del conocimiento.

Para lograrlo, es clave que un curso cumpla todos estos requisitos: fácil, práctico, divertido y poderoso.

2. Comunidad poderosa.

Tareas para buscar un compañero de grupo, fiestas, sesiones solo para compartir y no aprender, sesiones para brindar por tus logros.

3. Servicio que sorprende.

Ingresan al grupo de Facebook y se encuentran con un regalo (thermo, pluma, corazón anti-estrés) que recibirán en cualquier parte del mundo, o sorprender con un invitado sorpresa, Sofía Macías autora best-seller, etc.

#### 4. Educación continua.

Siempre soy muy clara con mis alumnas en decirles que un curso va a brindarles una transformación, pero que es como el ejercicio. Les digo que si dejan de aprender y dejan de ir al límite, va a perder efecto, y eso necesitan comprenderlo desde el inicio. Si no lo haces conmigo, sigue capacitándote con alguien más.

Tenemos un sistema para que sepan cuál es el programa que sigue, cuánto te tardarás en llegar a la meta, etc.

#### 5. Disfruta el proceso.

Estás en este mundo para aprender y evolucionar, pero a la vez tienes que disfrutar el proceso.

### **Tu Propósito de Vida es una Evolución**

Muchas personas esperan tener claro su propósito para empezar. Mi propósito al inicio era “quiero más huevos”.

Al principio, mi para qué era crear un mundo más amoroso para mi hija Eva. Luego fue evolucionando debido a mi transformación. No podía pasarle a mi hija, la factura de que todo lo que hago es por ella. Ella no tiene que cargar ese peso. Esto lo hago porque yo quiero.

Mi propósito evolucionó a “multiplicar el amor en el mundo”. Y ahora ha evolucionado aún más a “multiplicar el amor en el mundo a través de apoyar a emprendedoras a que compartan sus dones y talentos”.

Y tal vez cuando nos veamos dentro de un año, te platique otra cosa. No tengo problema con eso. Yo solo sé que estoy aprendiendo y evolucionando y me la estoy pasando de poca madre. Si en ese camino yo descubro cosas, voy a cambiar.

### **Las Claves de un Lanzamiento de 6 Cifras (más de 100,000 USD)**

Había hecho algunos lanzamientos internos, pero no un lanzamiento en forma. Empecé a juntarme con gente de la Fórmula de Lanzamiento y me empezaron a abrir la mente. El año pasado hice mi primer lanzamiento estilo PLF, con lo que tenía en ese momento, un equipo de 4 personas.

Algunos meses después, analizando los números, finanzas, avatar, copy y oferta de ese lanzamiento, realizamos el segundo lanzamiento, e incorporamos todas esas mejoras. Tocamos muchas más vidas en esa ocasión. Luis Carlos Flores me dijo para hacerlo en vivo y ya no grabado.

Y ahora, en este tercer lanzamiento incluso antes de cerrar el carrito de compras, también ya pasamos las 6 cifras. Tengo varios productos, pero este lanzamiento es el tercero de mi producto estrella. El nombre del lanzamiento es “La semana de la inteligencia emocional para emprendedoras” y el nombre del producto que se oferta es “Charming Detox Emocional”. Aquí participaron 39 personas.

Este año haremos 4 lanzamientos en total y con los anteriores ya completaríamos los 6-7 que dice la Fórmula de Lanzamientos para perfeccionar tu lanzamiento, con las mejoras continuas que vas aplicando.

### **¿Cuál es tu mejor hábito?**

Levantarme temprano, a las 5:30am. Eso me hace ser más productiva, enfocada y ganar tiempo. A esa hora no hay distracciones de mensajes ni llamadas.

A las 9am ya cumplí muchas cosas: hice ejercicio, dejo todo ordenado, ya delegué.

Y lo genial también, es que en la noche a las 10pm ya tengo sueño, y no ando pensando cosas que no tengo que pensar, etc.

Para crear ese hábito, en el 2017 yo tuve que abrir un curso y darlo en vivo a las 6am, para obligarme a levantarme temprano. Si no lo hacía, tenía 100 quejas de devolución de dinero.

Eso, sumado a hacerlo en comunidad, es súper poderoso.

### **Mi Rutina Matutina**

- Me despierto
- Hago el entrenamiento de decretos y escribir por 15 min (ejercicios de PNL)
- Hago ejercicio por 45 min. Entrenamiento funcional.
- Bajo la intensidad y hago abdominales a mi tiempo.
- Meditación conforme a mi agenda. Un día puede ser 5 min y otro día 1 hora.
- Me baño, me arreglo, despierto a mi hija, hago el desayuno y luego los pendientes.

### **¿Quiénes son las personas que más han influido en tu trabajo?**

Hay 98 personas de las que he aprendido y han recibido un pago de mi parte.

No se trata de que una persona te cambia por completo. Dependiendo de la etapa de mi vida, llegó esa persona y yo tomé la oportunidad de aprender de esa persona.

Una de las primeras personas que recuerdo con mucho cariño, de quién aprendí a ser mamá, es Alejandra Velasco, una experta en crianza.

### **Conoce más sobre Barbara de la Rosa:**

Web: <https://entrenandoalcorazon.com/>

Facebook: <https://www.facebook.com/CoachBarbaraDeLaRosa>

Instagram: [https://www.instagram.com/barbara\\_coach/](https://www.instagram.com/barbara_coach/)

Clubhouse: <https://www.joinclubhouse.com/@barbaradelaRosa>