

Preparando motores...

Para poder empezar a hacer cualquier actividad es necesario que podamos aquietar nuestra mente y así ayudar a que las ideas fluyan. Para esto, nos vamos a tomar unos minutos:

- . Siéntate de forma cómoda.
- . Relaja los hombros, los brazos y las piernas.
- . Toma aire profundo por la nariz y suéltalo despacio por la boca. (Si puedes, cierra los ojos, y sino, al menos mira un punto fijo)
- . Visualiza en tu mente cómo el aire va pasando despacio desde tu nariz hasta la base de tus pulmones. Y concéntrate en la sensación.
- . Ahora, haz un barrido despacio por todo tu cuerpo, desde los pies a la cabeza. En cada punto, pregúntate si estás tensionado y relájala.
- . Vuelve a concentrarte en la sensación de tu respiración mientras respiras relajado, durante un par de respiraciones más.
- . Abre los ojos despacio y nos volvemos a encontrar!

Alineando el “Ser” y el “Hacer”

Técnica: HOM

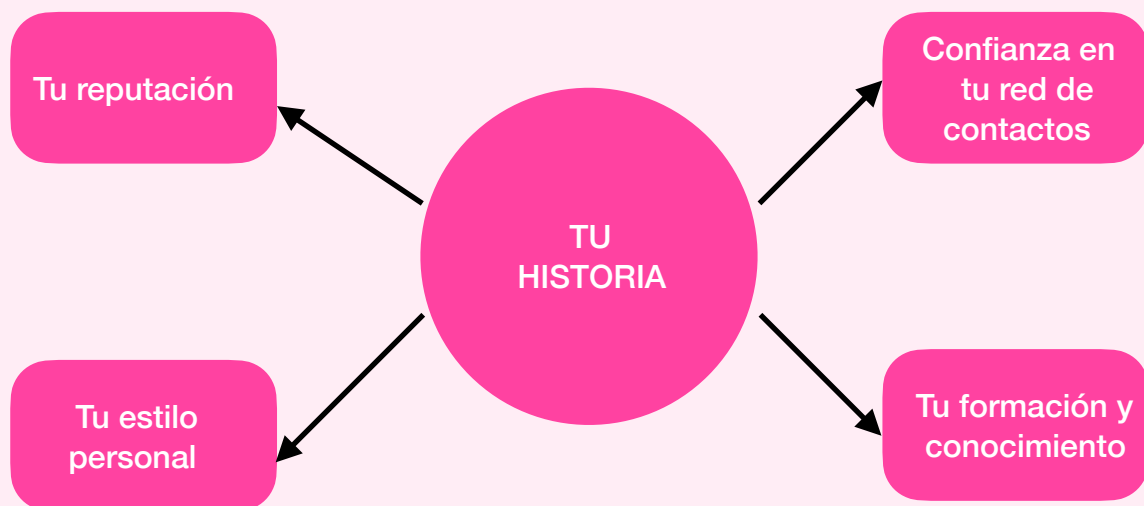
Una de las formas en la que podemos alinear nuestro “ser” y nuestro “hacer”, que tenemos dentro nuestro y que muchas veces desconocemos, es unir nuestra Historia, con nuestros Objetivos y con el Mercado.

Pero... ¿Cómo lo hacemos?

En primer lugar debemos saber que lo que nosotros “somos” en la vida, se relaciona, pero no está definido por lo que “hacemos”. Una cosa es nuestro “ser profesional” y otra cosa es nuestro “hacer profesional”.

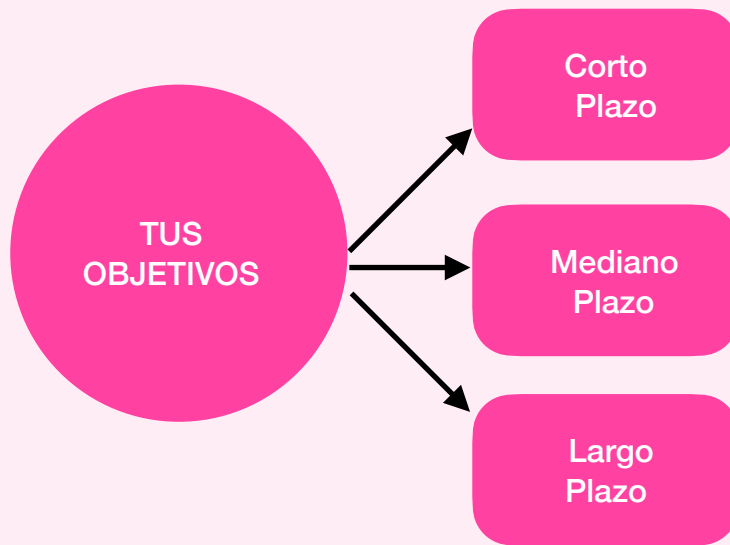
Una cosa es cómo me defino y otra cosa es mi formación académica, mi cargo en la empresa, o mi emprendimiento. Por ejemplo, desde hace ya algún tiempo, me defino como “Transformadora”, independientemente de que mi formación académica sea Lic. en Marketing, Diplomada en Marketing Digital.

Tu historia está compuesta por lo que te gusta, lo que no te gusta, para lo que sos bueno aunque no te hayas formado académicamente, en lo que sos hábil...



Escribe en una o dos palabras, 3 "Capitales" de tu Historia. Eso que más te resuene. Es que más te guste.

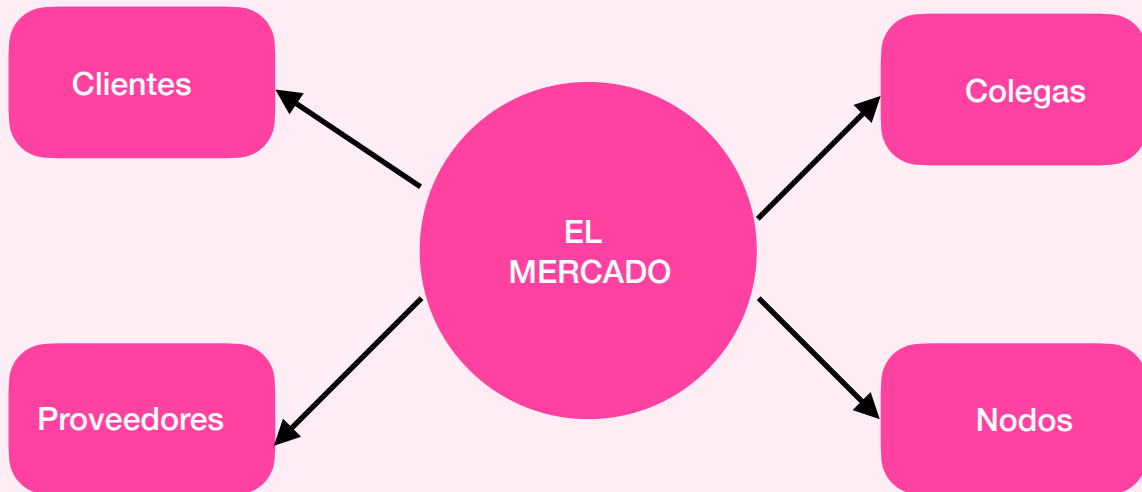
Tus objetivos son guías para tu día a día, para la toma de decisiones, en fin, tu brújula. Orientan tus acciones actuales. Te focalizan en tu ser futuro.



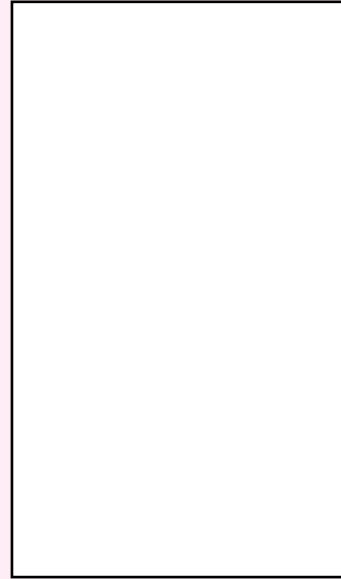
Escribe, en una o dos palabras, 3 deseos profesionales

El mercado y sus preocupaciones. Conocer qué valoran y qué detestan. Conocer cómo se informan y qué consumen. El grupo humano con el que eliges comprometerte. El mercado está compuesto por clientes, proveedores, colegas, nodos de tu red.

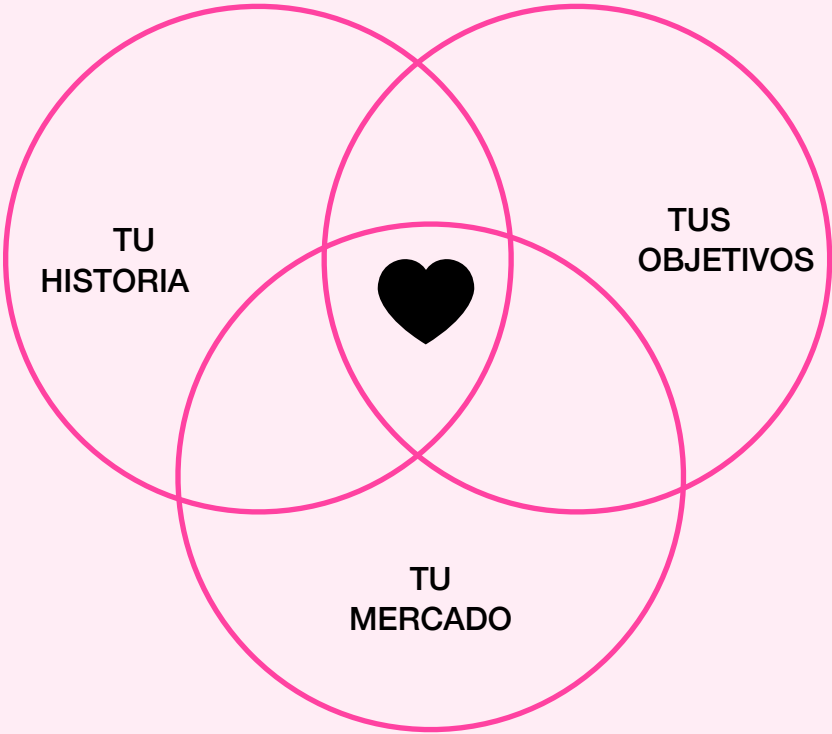
¿Cómo se conecta ese mercado con lo que tú tienes para ofrecer?



Escribe, en una o dos palabras, 3 cualidades de tu mercado. Si se te dificulta... piensa en el mejor cliente que tienes o has tenido (ese cliente a quien replicarías por 1.000 si tuvieras la oportunidad), ok, ahora que ya lo visualizaste, escribe en una o dos palabras, las 3 características que más te gusten de ese cliente.



Ahora, vamos a buscar la alineación entre tu “Ser” profesional y tu “Perfil” profesional.



Pero... ¿Cómo lo vas a lograr?

Vas a poner una tarjeta al lado de la otra y vas a combinar las tarjetas hasta formar 3 frases u oraciones que te salgan del corazón, en 5 minutos.

Empieza esas frases con algunas de estas frases o palabras:

Soy...

Ayudo a...

Me dedico a...

Acompaño a...
