

Transcripción

Integración y plan de acción: Cuáles son y letra sofisticada

Transcripción automática revisada para lectura. Los saltos temporales enlazan con el vídeo en la experiencia interactiva.

00:00:05

Y este es otro de mis rubros que a mí me apasiona el tarob y entonces lo enseño desde el enfoque

00:00:14

sistémico, árbol, genealogico con interpretaciones que no tienen nada.

00:00:18

Estos con nada.

00:00:19

El momento de disculpa que te interrompa a Lourdes.

00:00:22

Ahora, nos estamos dando cuenta a Carmen que está como dividida, no? Tienen como dos cosas.

00:00:27

se dedican a las mujeres, lúrdice, perdón, que nombre dije?

00:00:32

Carmen.

00:00:33

Ay, vaya, que la tengo, así como muy...

00:00:36

Sí, sí, también.

00:00:37

Vale, es que he venido a los mensajes, sí, también.

00:00:40

Vale, vale, el lúrdice, este, vamos una cosa.

00:00:43

Por un lado, nos dedicamos a las mujeres, salen que se yo no se quede.

00:00:47

Y por otro lado, este soy terrotista, ¿no?

00:00:50

Entonces, como hay...

00:00:52

De día, hay dos grandes líneas, sí.

00:00:53

vale entonces esas dos grandes líneas y bueno me gustó como empezaste la parte

00:01:02

del área de pareja más prese genial ahora luego te fuiste a una herramienta

00:01:10

o sea no hubiera tenido que mezclarlo

00:01:16

vale mira nosotros podemos dedicarnos a ayudar a la mujer de aquí aquí queda con su

00:01:23

problemas de pareja, ¿vale? Eso está bien, ¿co? Su problema de pareja, excesos me parece excelente.

00:01:29

Ahora, recuerden siempre las herramientas, no tengo que nombrar, así que tengo un método XX que ayuda

00:01:37

tal que se yo, ¿vale? Yo puedo utilizar cosas, cuáles son los valores de esta, es que si no me sonar como

00:01:44

dividido la cosa, ¿no? Como que te lo digo por mí misma, ¿no? Durante mucho tiempo yo tuvo la parte

00:01:50

psicológica muy divida de la parte del taró o de otra cosa que me gusta.

00:01:55

Entonces es importante integrar porque esa división lo van a tratar tus clientes.

00:02:00

Es como de repente soy por una cosa y o soy por la otra.

00:02:04

Que es lo que realmente le gusta las personas de lo que yo comparto.

00:02:09

Vale de lo que yo estoy dando.

00:02:11

Pero bueno, ya ahora vamos para eso.

00:02:12

¿Cuáles son los valores que tú para ti son importantes dentro de la,

00:02:19

dentro de la, bueno, de lo que tú haces?

00:02:23

Dentro de lo que yo hago es la honestidad, la confianza,

00:02:29

sí, para mí son dos, como dos más importantes, honestidad,

00:02:33

mi parte, confianza también, o sea, hacerme confianza y también que la persona tenga confianza

00:02:39

cuando venga a mi terapia.

00:02:41

¿Vale? Hay una cosa que es interesante. ¿Esto lo compartes en tus redes?

00:02:48

No, justamente estoy observando que hay bocas cosas que yo transmito de lo que yo soy y de lo que yo

00:02:54

quiero, de lo que yo ya proporciono. Entonces justamente en eso de la infancia y la dirección,

00:03:02

estoy haciendo el casting para aquí, a ver quién me ayuda en mis redes como para que se transmitan

00:03:10

mejor claro yo participando por supuesto no que la persona me haga todo pero es como que sentí que

00:03:16

necesidad necesita un poco de un poco. Ajá con la sal a alguien de marketing para que te lo

00:03:20

llegue. Exacto. Alguien profesional no amator, no alguien que sea mi amiguita y que me diga yo te

00:03:26

hago eso, no alguien neutro profesional porque me he dado cuenta revisando mis redes y también otras

00:03:33

redes, otras competencias que no transmito, o sea, no transmito lo que yo estoy dando, ofreciendo

00:03:40

y lo que soy. Entonces tengo que poner orden, todo está a ser parte del enfoque y la dirección

00:03:45

en la cual me estoy dirigiendo. En eso ya, y ser casting y ya escogí.

00:03:50

Ah, ya tienes a la persona. Ya la escogí, me tiene que dar también bueno, pero supuesto,

00:03:56

supuesto o sea yo ya estoy esperando eso.

00:04:01

Ma genial.

00:04:02

Este bueno, entonces ya está de maquete diga eso ¿no?

00:04:06

Ella te va a mi imagino que si es buena, te va a preguntar

00:04:10

cuáles son tus valores, realmente a que te dedicas y en

00:04:14

todos se enfoca.

00:04:14

Ya me lo pregunté en la entrevista, o sea al final la entrevista

00:04:17

fue yo con esta señora.

00:04:21

O sea yo tenía preguntas y yo tenía cosas, pero ella me hizo

00:04:24

las contra las social contra pregunta, cuáles son tus valores, que es lo que tú quieres transmitir, o

00:04:31

sea, qué haces, suponte que yo venga una sesión de terapia contigo como lo haces, o sea,

00:04:37

ella me hizo pregunta por eso es que les cogí porque ya está, ¿no? Está así tiene como un poco

00:04:43

ya más clara la cosa de terapia, porque lo que me había pasado hasta ahora es que yo he contratado

00:04:48

personas, pero que no conocían el mundo neolístico ni terapia dústico, ni sistémico, ni tarot, ni nada,

00:04:54

entonces te eran como que yo hablaba de China y me hablamos en japonés o sea no nos entendíamos.

00:04:59

Bueno pero de igual aunque hablaran en China o en japonés si es una buena persona de marketing pues

00:05:04

simplemente es hacer. Bueno entonces pienso que no tenía buena persona de marketing, o sea muy

00:05:09

simpáticas me agradaba las personas pero no. Vale, lunes, la cosa es que cuando nosotros

00:05:15

sabemos las personas tienen que saber a qué te dedicas, qué es lo que haces y realmente que es lo más

00:05:22

importante para ti, vale, si ustedes usan, yo utilizo muchos los mariposas para

00:05:28

milas mariposas de signo de transformación. Hoy día me lo replanteo, porque tantas

00:05:33

gente ahora que utiliza las mariposas que no sé, yo ya me hago guía de ver

00:05:37

dando mariposas por todo el lado.

00:05:40

Pero bueno, es algo que a mí me gusta mucho mariposa, en otras, en la cultura

00:05:46

pero a griegas significa así que no sé, son muchas cosas que para mí y para mí lo más

00:05:53

importante en el trabajo que realizo como cualquier persona siempre es la transformación.

00:05:59

Para mí símbolo que le entonces yo recuerdo que hice otro negocio y en que le entonces

00:06:05

era la befénix y el befénix poquito poco lo fit transformando a la mariposa.

00:06:10

en entonces, que eso que he decalado siempre la transformación. No pregunta el

00:06:19

horde si tú puedes ver en general, ¿cuál es creen que son mis colores de marca?

00:06:25

Mis colores de marca. Los mío. Los tuyo yo veo el anaranjado, el negro, el amarillo,

00:06:32

colores vivos, colores... El negro, el bronce, el anaranjado.

00:06:36

son colores poco habituales dentro de este lo que es lo que es la terapia,

00:06:42

son colores totalmente raros y diferentes a lo que es la terapia,

00:06:48

normalmente si tú recogas otras veces que se dedican a la terapia,

00:06:51

que se dedican a trabajar contra peuta, vamos a usar colores,

00:06:55

veis, blanco, verde, azul,

00:07:01

una de las cosas más bonitas que hay que se los voy a colocar dentro del curso

00:07:05

es saber de acuerdo a esos de qué tipo que les nombre anteriormente.

00:07:11

Cada uno de nosotros cuando nos lo se asmitemos una marca,

00:07:14

que hay sobre todo que les estoy hablando de transmitir su marca personal,

00:07:18

con ustedes, sólo todos si nos dedicamos en la área de terapia.

00:07:22

Entonces es importante que eso esté relacionado con nosotros,

00:07:26

esté relacionado con lo menos lo que nos transmitir entonces,

00:07:29

porque mi marca, mis colores, que son un poquito estremendente

00:07:32

un poquito diferente a a todo lo demás porque no me dirijo a un público determinado, no me

00:07:40

me dirijo al público convencional de la terapia, no me digo por ejemplo no me dirijo exclusivamente

00:07:45

psicólogos que tienen tal manera, sino que son muy irreverentes con todo lo que tenga que

00:07:51

ver este con la terapia, este puede encontrar de repente que de repente saca una carta

00:07:54

altarón, que de repente saca una carta de trauma de repente se lo andó arque tipo de

00:07:58

reproducciónando con celaciones y de repente te hablo de distorsiones cognitivas, ¿no?

00:08:02

Entonces lo que puedas ver es una ramiya, una gama muy amplia, entonces es muy irreverente

00:08:07

empezando, que empecé con las costelaciones online, ¿no?

00:08:10

Entonces, ya eso era suficientemente irreverente. Vale, cuando nadie se dedicaba, entonces es mi marca,

00:08:16

me distingue a mí, soy bastante, soy clética, bastante disfrutiva en lo que tiene que ver con

00:08:23

lo establecido. Entonces lo que trata de transmitir cuando yo transmití

00:08:31

mensajes cuando yo transmití cualquier cosa. Entonces hay dos cosas que mí son

00:08:35

eso, la irreverencia, que son irreverentes, la transformación y para mí es

00:08:40

importante y él dar y mostrar, mostrar cómo pueden ayudar ese conocimiento al

00:08:53

mundo, cómo puede ayudar a las personas a transformar, ¿vale?

00:08:57

Entonces para mí eso, a transformar su vida, como es el pequeño entonces, cuando ustedes

00:09:01

transmiten algo allá fuera, es importante que tengan como una línea clara, ¿vale?

00:09:07

Yo quiero transmitir esto, ¿cómo hago? ¿cómo sería transmitir esto? Yo quiero, por ejemplo,

00:09:12

Gustavo, ¿qué le he transmitido? Gustavo se quiere dedicar al fenciso y sistémico, ¿vale?

00:09:16

Entonces, ¿qué eso? Es una que quiere decir que no hago constelaciones, no quiere decir que

00:09:20

no hay otras cosas, ¿vale? Pero vamos a suponer que en el caso del por sí me

00:09:23

preguntaba cómo te fue la reunión con tus amigas con las de la marga y estas

00:09:28

cosas por fin vas a usar la web no vas a usarla como. Ah, no no no pudimos reunir

00:09:34

una ya me dio que sí que por ahí yo no había problema y la otra me dio, yo voy a

00:09:39

hablar con la otra pero les escribí si se pudieran reunir y me dijo que no

00:09:44

que lo dejamos para esta semana, pero la que me dio que sí, fue la que creó eso, porque

00:09:52

ella creo, no estoy seguro, pero yo creo que ella cuando, ella estudió con telaciones

00:09:57

con Carrola Castillo y después estudió en presadía de algo así como otra persona. Y uno

00:10:04

de los dos le pidió como un proyecto como una terci de garado, o sea, decirlo así. Y ella

00:10:09

hizo eso de fensuy sistémico y lo presentó. Entonces ella me dijo que por ella no había ningún

00:10:15

problema que yo usaré el dominio. Entonces me he ya cuadrado con también con mi amiga que la

00:10:24

que me va a hacer el Instagram y me mandó también un cuestionario, me dijo a qué es que te vas a

00:10:34

de cara, hablarme claro de mi método, de mi aquello todo eso.

00:10:38

Bueno, en el caso de Gustavo que se dedica al fin suisistémico, por ejemplo, no le vendría

00:10:49

bien una página con colores anonajados y moronis.

00:10:53

La le vendía muy bien, una página que fuera muy minimalista y que cuando entraras,

00:10:59

transmitiera orden y paz. Pesentos sería una página, quizás en colores más tierras, más

00:11:07

beis, más clánero, más como con verde, más una cosa que diera minimalismo a tope y que fuera

00:11:16

como de organización con unas letras determinadas que transmito mensaje. Ayer una de las chicas del

00:11:26

el otro curso, me transmitió un Instagram, que estaba viendo,

00:11:33

ustedes lo vieron algunos, que transmitió un Instagram y entonces ese Instagram me

00:11:37

vieron mucha atención porque esta chica es claro su arquietipo y entonces que su

00:11:43

sede que me pasa un Instagram de una persona que tiene el arquetipo de que el

00:11:50

arquetipo de la inocente, que es un arquetipo que resonamos mucho con los

00:11:56

milenio, que es un arquetipo donde es muy blanquito, las letras son muy particulares,

00:12:03

tienen muchas figuritas de muñequito, como cariquiaturesco, como de infantilizado,

00:12:10

¿vale? ese es el arquetipo de linocent. Si nos roja nos vemos en el texto como

00:12:14

Torrepeuta, dirijanse a ser público, porque directamente es el público de los carentes,

00:12:22

que la persona es que el inocente busca a quien busca un mentor, busca un coach, busca un

00:12:26

terapéute que lo ayuda a hacer lo que ellos no saben hacer. El arquetivo es más fácil,

00:12:32

si ustedes van a ver muchas clínicas, terapéuticas, muchos psicólogos que tienen mucho de

00:12:41

el arquetivo, que tienen el arquetivo de minimalista, blancito, como muñequitos, con cosas

00:12:47

así como infantiles, ¿vale? Porque resuelan, es arque tipo seguramente también resuene con ellos y buscan

00:12:54

esa arque tipo con tu. Tienen mucho éxito los que se dirigen en ese ámbito, ¿vale? Entonces,

00:12:59

ustedes replanteense siempre lo que ustedes quieren transmitir con su marca. Si yo realmente me estudió,

00:13:05

aquí me estoy dirigiendo, yo quiero que me compre, ¿vale? Yo quiero que me compre a mí, en mi caso,

00:13:11

quiero una compra gente que sea que piensa fuera la caja, que sea

00:13:15

disruptiva, que sea diferente, que quieren innovar.

00:13:18

Eso es el tipo de gente de mis clientes y bueno, ustedes están todos aquí,

00:13:22

no que se han como muy integrales, que tengo un poquito de todo.

00:13:25

Eso es mi interés.

00:13:26

Es el público con el que yo me siento cómoda porque no me imagino y

00:13:31

miren que tengo alguno que otro, algún cliente que es el inocente,

00:13:36

que quieren que los lleves de la mano, explíqueme qué es lo que me

00:13:38

que estuviera ahora, dime el pasito siguiente a mí particularmente, me gobió mucho, ¿vale?

00:13:44

Me gobió, me gobió bastante, me goci, yo voy a guardar de la mano, yo voy a acompañar

00:13:48

tal y que soy yo, pero desde otra manera, desde otro lugar, ¿no? Desde el a ver y ahora

00:13:54

que es lo que tengo que pasar y nos reunimos ahora y dime que lo he toque ser esta semana y

00:13:58

¿vale? Entonces, tengo que saber qué es lo que yo quiero comunicar si hoy pudiera comunicar

00:14:03

mi marca personal, hablar a de lo que yo hago, de lo que digo, militar a más fuerte. ¿Qué

00:14:08

quiero comunicar. ¿Qué me gustaría comunicar? ¿Qué es lo que yo quisiera comunicar? ¿A qué

00:14:19

publicó mi imagino a una persona, a un personaje aquí en mi imagino? Yo me imagino, le voy

00:14:26

a contar por mí, yo me imagino a personas diferentes, a personas que le gustan todo lo que

00:14:31

te va a que ver con terapias, a personas de la terapia que investiguen, que estudian diferentes

00:14:35

terapias, que crean en la espiritualidad, que quieran transformar su vida y de transformar

00:14:40

de otra que están dispuestos a servir eso es la escena. Cuando yo imagino a mis clientes

00:14:45

del público yo me dirigo, me imagino a eso, que son totalmente reverentes que siempre

00:14:48

están aprendiendo cosas, que siempre quieren saber más, que siempre están innovando eso

00:14:53

del público que yo quiero. Entonces claro eso es lo que transmito, yo sido pionera en muchas

00:15:00

cosas en mi área, en muchas muchas cosas, ya ven que ha ido pasando a largo del tiempo y lo

00:15:06

transmito mi marca, porque esa soy yo, ¿vale? Es mi manera de transmitir y de enfocar a

00:15:14

yo arquitecto, tenemos un muy activo que me peleo con él un poquito y que sale, aunque no

00:15:21

quieras, sale en las imágenes en las cosas que yo hago, ¿vale? Entonces esto es importante

00:15:28

tenerlo claro, entonces aquí ahora cada uno me gustaría que compartiera conmigo antes de empezar

00:15:33

a ver lo que le te he obrado para hoy.

00:15:35

No usen que me dijera que quiero transmitir yo como persona, que quiero que digan de mí,

00:15:42

este mis clientes, que quiero que me gustaría ser para transmitir.

00:15:50

Yo quiero que transmitir eso, mi coherencia, informar yo, si bastante normal también,

00:15:57

la irreverencia, el eclecticismo, la innovación, me encanta la creación, me encanta la reформación,

00:16:09

eso que lo transmitiré. Ahora ustedes me gustaría, en poquitas palabras, las faltas

00:16:14

es mucho, lo importante que ustedes lo tengan bien claro y que hoy solo lleve aquí muy clad,

00:16:19

¿Cuándo me quieren transmitir?

00:16:39

Me gustaría transmitir un orden.

00:16:42

¿Cómo?

00:16:44

¿Orden?

00:16:45

¿Orden serenidad con alegría?

00:16:50

¿Y...

00:16:52

¿Orden empieza con serenidad fluidez y alegría?

00:16:56

Exactamente, eso lo tiene es claro.

00:16:59

Seguramente, no sé que...

00:17:02

que archetipo de esa mañana cuando lo saque,

00:17:05

es tu archetipo en recurso, ¿vale?

00:17:08

seguramente tendrá algo que ver con el gobernante, ¿vale?

00:17:12

Y seguramente el esarquetipo con el que tú, este te coloques allá fuera,

00:17:17

tendrá que ver con ese tipo el gobernante. Soy el gobierno, mi casa, tengo el control,

00:17:24

el liderazgo y cierta sofisticación en mi casa.

00:17:27

Entonces, es que es importante que yo tenga colores elegantes, a temporales,

00:17:32

como este quizás algunos grises dorados, unos colores así que depende del arquitecto que

00:17:42

te salga y que tú quedas en mi típico, pero lo que tú me están nombrando es porque tipo

00:17:45

del gobernán.

00:17:47

¿Entonces que tienes que transmitir incluso tú cuando estés expresándote ese liderazgo, ese

00:17:54

control, esa sofisticación importante, Gustavo, que van a hacer trabajo online, importante en

00:18:00

en tu caso específicamente el lugar donde estés no debía transmitir, tiene que ser como transmitir esa sofisticación y ese orden atope.

00:18:11

¿vale? Porque eso se llama, esto feja, yo tengo una luz y si te aquí naranja, aquí naranja, tengo un coge naranja, o sea, tengo el sofá negro, es como muy como yo.

00:18:21

y no como muy establecido,

00:18:24

tienes que tener donde tú estés hablando,

00:18:26

tiene que mostrar más o menos eso que tú quieres transmitir.

00:18:31

Entonces, bastante atención, ¿vale? ¿Qué más?

00:18:39

Yo lucio, me busqué el transmítíl disfrute

00:18:43

en las relaciones de pareja,

00:18:46

enseñales a que dejen de sufrir

00:18:49

y sobre todo también que conecten con esa alegría,

00:18:54

pero antes de la alegría,

00:18:58

con alegría mejor. O sea, entonces tú sería un sería,

00:19:02

¿Usted usa el que tipo el bufón para transmitir?

00:19:05

No, no, me lo ahora mismo estoy así, yo era un poco

00:19:08

los tonos rosados, el morado, un poco del que mi

00:19:13

aquel tipo era, sobretodo, tenía la mante, ¿no?

00:19:16

Sí, y un poco desde ahí, un poco al verde.

00:19:20

Claro, pero fíjate, tú la curioso aquí, este es saber,

00:19:25

que el aquel tipo, lo que me estás diciendo que quiere que

00:19:27

la persona prenda de diversión, espontaneidad, ya le gría ese lufón.

00:19:33

Pero bueno, justamente ahora un poco este en el margo, descubrí el margo.

00:19:37

También son un poco los coquizas, estoy ahí, no estoy en el sí, no estoy con el con

00:19:42

el arque tipo quizá de cuadra, quizás estoy bailando, he bailado.

00:19:45

Bueno, ya te digo mañana los sacaras, muy bien, ¿vale?

00:19:51

Pues quizás, este es eso.

00:19:53

Y para los colores, porque el margo, el fom y el margo, ahí también son los colores,

00:19:57

parecido, ¿no? Bueno, lo que tu mente que hiciste es transmitir los valores que te gusta

00:20:07

de que haya esa transformación de la alegría desde las espontaneidades de la diversión,

00:20:13

es más el buffón y obviamente entonces el buffón tiene una paleta color muy muy lo menos.

00:20:22

Pero bueno, tú también utilizabas Mojolfoog, ¿se esas colores? Sí, puse ahí el verde lima,

00:20:28

de claritos y el rey. Vale, pues eso es colores de la bufón. Entonces fíjate lo que está

00:20:37

transmitiendo y los colores tenía que ver con el bufón curiosamente. Entonces para

00:20:41

ticería cosas y claro cuando tu imaginas es ese cliente, como tu imaginas, realmente

00:20:46

tus clientes vienen con esas, se toman las cosas, a la ligera, a quiera divertir si todo eso.

00:20:52

no quieren aprender quieren transformarse

00:21:01

curioso

00:21:02

vale a tomar en cuenta

00:21:05

una contradicción ahí sí o sea los colores un poco quizá entonces con lo

00:21:10

que son las mía leyes las que me llegan y que sigue pero no que tomas las cosas

00:21:18

a deciras lo tienen realmente transformar quien realmente trabajar quien realmente

00:21:22

aprender a vivir a disfrutar más de la relación

00:21:25

de dejar de sufrir, dejar de sufrimiento.

00:21:29

Bueno, sí.

00:21:34

Hay que observar qué cosas, ¿no?

00:21:39

¿Qué cosas?

00:21:42

Quiere realmente profundizar en ellos, porque sí.

00:21:46

Claro, yo quiero atraer ese público a ese tipo de gente,

00:21:49

también la gente, que es muy alargateable,

00:21:52

por favor, tampoco se toma mucho las cosas en serio.

00:21:55

No, claro.

00:21:58

Entonces, bueno, pero también es un argumento interesante

00:22:01

para trabajarlo y este sí se atrae las tipos de gente pues también es fascinante. Lo

00:22:07

más importante que yo quiero que les quedé hoy, que es lo que yo quiero transmitir, que

00:22:11

lo transmitir, bueno, que podemos mejorar sus relaciones de pareja desde la diversión,

00:22:16

desde las ponteanidades, desde la alegría. Entonces eso es más alegre, entonces una

00:22:22

la cosa que comparto es pues, bueno, puedo compartir historias cortas, por ejemplo en redes acerca de,

00:22:27

pues mira mi pareja me dejó ahora que hago no sé qué como cosas divertidas de eso de como

00:22:37

quitarle como el grueso de que es el doloroso tal que se llanto, o sea es una manera de transmitir

00:22:43

esto, sí pero no ves con eso me voy mucho, pero claro, algo no tengo algo que no tengo un cajado aquí

00:22:53

No, no se los podemos integrar, por ejemplo, dos cosas y está bien.

00:22:58

Lo que pasa es que ser consciente que estamos integrando esas cosas.

00:23:01

Yo, por ejemplo, yo tengo archetipo muy definido y muy marcado,

00:23:07

que es archetipo el magro.

00:23:08

Lo tengo mucho, mucho, mucho, mucho, mucho.

00:23:11

Y pues es un momento de tipo que yo la hacemos a mente,

00:23:17

no terminó a aceptar por completo.

00:23:20

entonces y y se porque me puede ir a las hombres de ser que tipo entonces que

00:23:24

eso sea el me siento más cómoda con el el como se llama el rebelde por supuesto

00:23:33

que me siento mucho más cómoda con el que tipo el rebelde pero el otro es más

00:23:38

grande mi entonces que eso sea que al ser más grande mi se va a mostrar siempre y

00:23:43

va a tener de este yo estoy el rebel, vale, pero yo soy consciente, soy consciente cuando

00:23:49

yo te hablo de transformación para mi la transformación, fíjate que te hablo un lenguaje de

00:23:52

transformación que es el archetype del mago, sin embargo, mis colores, eso no el verde

00:23:56

porque me siento más cómoda para moverme por allí, vale, lo sé, es simplemente ser consciente,

00:24:02

yo estoy transmitiendo una cosa, sé a qué público voy a traer, vale, entonces si yo transmito

00:24:07

el arquietipo del mago voy a querer atraer personas que quieren soluciones mágicas y eso

00:24:13

se consente, quieren soluciones mágicas, entonces allí tengo que tenerlo claro. En tu caso

00:24:24

por ejemplo si de repente estás tratando con el mago, el mago fija de tu los colores que

00:24:29

tienen, el mago es saldorado, por ejemplo, el de expandir la prosperidad, ahí me arquietipón

00:24:36

su esplendor más ron y dorado en el arquitecto el mago ves y ve esto todo y incluso ves la

00:24:46

dinámica del curso que es muy arquitecto el mago ya rápido tal no sé qué está o propósito

00:24:52

no sé qué parece increíble que lo hayó logrado que haya roto el techo esos arquitectos el

00:24:55

mago mientras que nosotros son más que a que tipo esta rebelde o el forajido, la ley soy más

00:25:02

más cien dientes. Entonces es tener claro de que cuando yo estoy enfocándome una dirección,

00:25:09

te voy a tener claro esos valores y tenerlo porque eso es valor, porque les digo esto,

00:25:13

porque es importante que lo definamos hoy, porque a partir de esos valores que para mí

00:25:18

son importantes yo voy a transmitirte mensaje y cómo lo voy a transmitir. Si nos damos cuenta,

00:25:25

si ustedes observan el primo momentito vamos a entrar aquí si observan aquí

00:25:33

vamos a ver una cosa aquí bueno ya se lo dean tener más que visto pero bueno y esto tu

00:25:37

grupo de esta guardia me lo paso viendo se notó lo que veo ajo a ver aquí

00:25:47

momentito y bueno se notó lo que veo yo todo el rato en la red y bueno vamos aquí

00:25:58

la paso viendo de danza lo bien, fíjense aquí, si ustedes observan esto aquí se van a dar cuenta

00:26:05

aquí sencillamente, mis colores de marca están muy definidos, el termarrón, el naranja, el negro,

00:26:13

el beige que tienen uno de los colores y van a usar una cosa, oxermen, todo esto si ustedes lo ven

00:26:20

es de la arquitectura típico del mago mariposa por todos lados, mariposa por todos lados, pero no es

00:26:25

la técnica de trapía habitual que tienen los colores claritos y nada.

00:26:30

Entonces, ¿qué sucede?

00:26:30

Esto a ver, tienen que sentarse a ver primero que las letras, fíjense como juego,

00:26:35

las letras.

00:26:35

Una de las letras directiva que es una letra de, esto es una letra de forajido típico.

00:26:40

Si ustedes oxerma, buscan Harley Davidson, Davidson, que es una marca de motos,

00:26:45

oxerbanan que esto es típico de este tipo de letras típico de esa,

00:26:51

esa.

00:26:52

Entonces aquí diría bueno no hay un arquitectivo definido cualquier

00:26:55

Policía me dijera esto no está muy definido porque aquí tiene, está mezclando

00:26:58

dos arquitectivos pero lo hago este con sentido esto, porque obviamente son

00:27:04

dos arquitectivos que para mí es son importantes, son bastante riberentes y también

00:27:09

pues nada es como quiero dar una información y quiero que las personas aprendan a

00:27:14

creer en esa transformación, entonces este tipo de cositas y las mariposas, este tipo

00:27:20

de esto tiene que reflejar fíjense, ahora esto refleja más, que refleja más esto,

00:27:28

esto refleja lo que será pie, si ustedes ven aquí, observan esto es más típico colores de

00:27:34

terapia, típico colores de no sé qué, esto normalmente es más ser apéutico, debe en cuando

00:27:40

colocó algo así, con esos colores, pero general son cosas bastante disruptivas, que es muy muy

00:27:49

estilo. Entonces eso es lo que yo quiero que transmita. Que cuando yo esto hoy transmitiendo este

00:27:55

mensaje, este mensaje tiene que quedar claro desde dónde soy yo, quién soy yo, me define

00:28:00

a mí y a la gente. Mira, una de las cosas más bonitas que hay, no? Algo que aprendí de una

00:28:06

persona que sabe mucho de esto. Que él dice que la regla 11, 7, 4, ¿vale? 11 interacciones

00:28:19

durante siete horas en cuá, en cuatro plataformas diferentes.

00:28:24

Entonces, cuando ustedes tienen muchas interacciones con las personas,

00:28:28

las personas están miendulas, están miendulas, están miendos,

00:28:30

qué va a pasar con eso.

00:28:32

Esas personas, como ustedes, siente que la conoce.

00:28:37

Vale, siente que saben de ustedes porque,

00:28:40

o sandementes ustedes están haciendo.

00:28:43

Esa es el poder de una marca personal.

00:28:45

Hoy día, todas las corporaciones,

00:28:47

si yo llamamos a mi sitio, el centro de bienestar, holístico, integral de desarrollo personal y

00:28:56

espiritual, no sé qué, eso suena muy remobente muy bien, pero realmente es diferente en mi nombre.

00:29:01

Mi nombre es la gente lo recuerda mucho más fácil, ¿vale? Si hay una parte de su nombre que

00:29:06

nos gusta, pues simplemente pueden ser su nombre de marca y utilizan el nombre de su marca, que sean

00:29:12

ustedes, un nombre que ustedes son como marcas, también eso es interesante.

00:29:16

Pero la idea es que esa marca tiene que hablar de ustedes,

00:29:19

a mira, ya quizá ve más o menos como es lube. Bueno, porque mira,

00:29:22

luego es una loca desatada de las mariposas, no tiene una...

00:29:26

Fíjense que no es el típico, como se llama Instagram así bonito,

00:29:32

que mezclan los colores, que trata de combinar,

00:29:34

en algún momento lo llega a hacer así, ¿verdad?

00:29:37

esto sería, aquí estaba en mi zona más terapéutica, fíjense los colores aquí más terapéutico

00:29:43

más la hay, más clarito, total que si yo, pero como el burro siempre tira para el monte, otra vez

00:29:47

vuelvo con las mías, ¿vale? Entonces esto esto es más terapéutico más como bueno, si

00:29:55

quiero hacer, pero esto como una sensación de calma de tal, de vez en cuando hago una así,

00:30:01

de vez en cuando le bajó el tono, de vez en cuando.

00:30:04

Vale, esto está bien.

00:30:05

Lo importante es que nosotros ya la gente sepa que se va a encontrar de mí cuando ve esto,

00:30:12

más o menos que se va a encontrar.

00:30:13

Vale.

00:30:14

Entonces, eso es lo que yo quiero que ustedes aprendan a hacer,

00:30:17

vale, que directamente se transmita esos valores, esos valores que ustedes tienen aquí.

00:30:22

Hay reverencia que yo sé que no me va a encontrar con lo normal de meditación de...

00:30:28

No, aquí no. Alé, saben que eso no es aquí. Entonces, estos valores, como dijimos, gusta o tendría muy bien.

00:30:35

No sé qué, el tipo de saldrá, pero te venía muy bien el arquetipo del gobernante y saber.

00:30:40

Esa, el tu te estás dirigiendo a mujeres que en el fondo se quedan como desvalidas, como doloridas, como se quedan mal.

00:30:51

Y metemos que seguramente te ayudaría a aclarar todos y a aclarar todos significa dirigirme a

00:31:05

sarquetipo de quizás, a sarquetipo de de la inocente. Piense a lo mismo, si es el tipo y analiza bien a

00:31:18

tus clientes, es de que el lugar viene en tus clientes, es de cliente realmente

00:31:22

ha buscado soluciones y no sabe qué hacer con su vida en relaciones de pareja, que es

00:31:27

lo que quiere, voy a hacer un cliente que viene más o menos empoderado.

00:31:33

Ya en mi trabajo, hayan hecho unas cosas, ya en el trabajo de la vida.

00:31:38

No, entonces, ¿ves? Si ya en ellos otras cosas no.

00:31:42

Vale, entonces esto, entonces no fijate, eso es una persona que está iniciando, por ejemplo,

00:31:50

lo de repente lourdes, este es un tipo de clientes, se dirija la pareja, un tipo de clientes,

00:31:54

tienes que observar tus clientes, es un cliente que vienen desvalidos, que vienen a doloridos,

00:31:59

pues estos es colores muy claritos, colores con cosas que tengan cosas como infantil,

00:32:04

cosas esto, porque pero solamente si se me tipo de clientes, yo me dirijo a milenial, los

00:32:10

milenial son muy esos, son muy arcadipolinocentes y entonces les sirve en eso, pero si no me estoy

00:32:16

dirigiendo milenio, obviamente no. Entonces tengo que saber exactamente y tener claro cuál

00:32:23

es su valor y cómo quiero yo cuando las personas hablan, cuando ustedes ven, mi Instagram,

00:32:28

¿qué piensan de luz? ¿Quién es luz? Vamos a ver cualquiera, vamos a ver el disabel. Vamos

00:32:35

a ver aquí el disabel, a ver si nosotros no consideramos nada, ¿no? ¿Está bonito? Está

00:32:44

¿Qué? Para a nito, para a dos, que no he trabajado nada en todo este tiempo, lo he dejado ahí.

00:32:50

Bueno, portaba, haciendo una entrevista, está haciendo fíjeta, te has descubierto un

00:32:54

po, tu poder de la entrevista, tu ganas en las distancias cortas y saber.

00:32:58

Sí, sí, sí, sí.

00:33:03

Vale, entonces ha puesto que las entrevistas es poderosas, no sé qué, y eso estamos haciendo aquí

00:33:09

con las entrevistas súper chupras, vale. Entonces, vemos aquí, vale. Aquí tenemos a esa vez,

00:33:14

si nosotros vemos aquí a esto, ¿qué diríamos quién es Isabel si vemos eso?

00:33:20

Simplemente por hacer esto, por verlo esto. ¿Quién es Isabel?

00:33:27

A ver, ¿cuál es la sensación que les llega a ustedes?

00:33:31

Alguien muy tranquila, muy sosegada con una vida como de mucha introspección, serena,

00:33:42

no veo alguien así alegre a alguien que esté así como con el mago que dice no veo.

00:33:49

No, el mago no está. No, no. Y saber el mago muy poquito.

00:33:54

No, carmada, femenina y te dirige a mujeres, es una persona muy lmada,

00:34:02

muy tancil, la muy tarea muy empate.

00:34:07

Y saber, sí, este bajaría el tono, ¿sí se ve?

00:34:17

¿Sabes qué ser interesante?

00:34:19

Y saber, mira, una imagen más como una imagen más sofisticada, quizás, hablamos

00:34:32

una vez de la manda, no sé para la más sofisticada, este tipo de letra que está por aquí, no

00:34:37

no están sofisticadas. Este tipo de letra fíjate,

00:34:41

lo que ustedes vean lo importante de esto, ¿no?

00:34:43

Este tipo de letra fíjate, este tipo de letra que estás usando aquí,

00:34:47

es un tipo de letra para el inocente.

00:34:49

Es un tipo de letras redonditas, tal y que se yo,

00:34:52

se que hay como un tipo de letra más sofisticada para traer

00:34:56

otro tipo de clientela.

00:34:57

Vamos a ver una cosa que sería aquí,

00:34:59

bueno, aquí tengo la presentación de ustedes hoy

00:35:01

y mil trabajos que estoy haciendo siempre,

00:35:03

Actifica, es mía.

00:35:05

Este vale, una letra más sofisticada, vamos a ver, vamos a buscar aquí, que se venimos

00:35:10

aquí.

00:35:11

Vale, una letra más sofisticada, si vengla en mi cama.

00:35:14

Sí, sí, sí.

00:35:17

Mira, ves, una letra más sofisticada, fíjate tú, este tipo de letra, ves.

00:35:22

Este tipo de letra más sofisticada te das cuenta, que es como más estiliza.

00:35:28

Este tipo de letra custrial, pero bueno, vamos a ver otros, vamos a ver aquí, ahí,

00:35:32

como diferentes plantillas, vamos a buscar diferentes plantillas que hablan de diferentes

00:35:37

estilos, vamos a ver aquí, las son más, vamos a ver plantillas que fueron, mira, esta letra

00:35:44

también es más sofisticada, mira esto ves que bonito, te das cuenta mira, mira esta

00:35:50

la diferencia, esta es una letra muy sofisticada, te das cuenta, que es muy elegante, muy sofisticándose,

00:35:56

la idea es que ya tú dejes fíjense y esto es para todos ustedes señores, yo cada vez que

00:36:01

vengo aquí, no quiero pensar el tipo de letra que voy a utilizar, ya yo vi un tipo de letras que me gusta,

00:36:06

que transmite, por ejemplo si yo quiero transmitir por ejemplo y saber en tu caso, tú necesitas esto,

00:36:13

lo que estoy viendo, vamos a ver de esto que voy aquí en Instagram, hay una cosa, esto no muestra como

00:36:19

mucha profesionales, fíjese que no hay coherencia con ninguna letra. No me coherencia.

00:36:23

No hay coherencia con las letras, entonces claro eso hace perder profesionalidad, vale, entonces que

00:36:28

que eso se debe de que ya si tú tienes canba, tú vas directamente a tu canba, diseñas

00:36:31

tu plantilla con las letras, siempre la plantilla, fíjate tu vio, tengo aquí mi marca y tengo

00:36:36

las plantillas de con mi marca, mis colores y todo, ¿vale? Entonces tú vas aquí directamente

00:36:41

escoges, no tienes que tener un especialista para eso, tú escoges aquí, mira qué bonito

00:36:45

de esto, escoges una, escoges unas plantillas, tal y que si yo, y eso lo guardas cómo se puede

00:36:50

guardar cómo plantilla de marca y tú ya directamente, tú define esto plantilla de marca y siempre vas

00:36:56

utilizar esos colores. Primero, el lisa que hace te va a haber más bonito, se te va a haber más

00:37:00

profesional, sin tu ser una, sin tu ser una especialista de marca de mira esto que bonito. ¿Ves?

00:37:08

Que queda elegante, que queda bonito, que queda sofisticado. Tiene ya aquí unos colores de marca,

00:37:13

entonces tú dices, yo creo definir esto como colores de marca, o si no, bueno, ya le voy a enseñar

00:37:18

otros sitios donde puedas coger ya en caso que yo no tenga. Ah, mira esto, fíjense aquí esto,

00:37:23

esto es más un archetipo de los fombes.

00:37:27

Te das cuenta que es como más divertido, más entretenido,

00:37:30

esto es más de bufón.

00:37:31

Sí, nos damos cuenta.

00:37:33

Sí.

00:37:33

El tipo de letra como más recta, más esto, mira.

00:37:38

¿Ves?

00:37:39

Que yo no es que no tengo que inventar tal que se yo.

00:37:41

Esto es más, esto es más uno de, como sea,

00:37:48

más, pudiera ser más gobernador, más así,

00:37:54

más de... Mira en este que bonito también. Esa es que hay muchas cosas que nosotros pueden

00:37:59

hacerlo. Se, ah, mira, me gustó este estilo, pero no es que voy a poner en las redes.

00:38:03

Voy a escoger mil estilos y entonces voy a hacer cada publicación de su papá y su mamá.

00:38:07

No, todo siguiendo un estilo, una gama de color, efíjense que aquí dentro de la gama de color

00:38:12

hay varios colores que yo puedo utilizar, no te sabes de vez en cuando. Puede utilizar este,

00:38:17

vale, esto lo cambia, efíjense, ves como lo cambia. Ustedes simplemente pulsan sobre

00:38:21

y este le va a cambiar dentro de la misma gama de colores, la va a cambiar la imagen y ustedes pueden

00:38:26

hacer, mira me gusta más como se vea así, me gusta más como se vea, sal. Depende de esa gama de

00:38:31

colores, mira, yo estoy trabajando con este, pues mira a este me gusta, yo mira a esta son las

00:38:35

gama de colores, pues mira, yo quiero cambiar un poquito y ponerle otra gama de colores,

00:38:39

que sea un color, un color es elegante, color es bonito, color es útil, no tengo que inventarnos,

00:38:46

solo no somos diseñadores, si no tenemos un diseñador tenemos gama aquí directamente, eso sí,

00:38:51

escogemos un estilo y puedo colocar esto pero supongamos que le traerá esta que dijimos que era

00:38:56

super bonita in-reacer, en-reacer y supongamos que tengo aquí y tengo esta, vale, he colocado esta,

00:39:05

y entonces esta letra, se le quiero colocar siempre colgamos una, dos letras, que convienen una

00:39:11

con otra como aquí, por ejemplo aquí tienen dos, aquí tiene una, fíjense que aquí tiene una,

00:39:15

cuesta y esta tiene in-in-in-read-ser, vale entonces cuesta, vale entonces le pongo esta que es una

00:39:22

como grande y le pongo aquí el cuesta real este que era cuesta y el colera, que dijimos,

00:39:33

yo os tengo esta porque la tengo a top en vez, aquí la tengo a que hacer, vale entonces claro aquí

00:39:38

le cambiamos las letras, yo sé fija ante que si voy a hacer otra publicación pongo esta y juego con

00:39:43

los dos tipos de letras que utilizo aquí tengo esta y tengo otra colera la otra y in-read-ser,

00:39:47

entonces aquí tengo la Inrias Seri, la cambio todo esto, la busco aquí, aquí está, mira,

00:40:00

y ahí las tengo esto, tengo lo mismo que tenía arriba pero en otro orden, ¿me?

00:40:04

Sí, los cambiando bastante porque los colores sí que tengo ahora de marca en cambio,

00:40:09

ya tengo todos los, pues aquí no he publicado nada con estos últimos colores, que mucho

00:40:13

penocubico. ¿Qué colores tienes?

00:40:14

y tal y tra no deja guardarlos. El magenta y el ver de claro.

00:40:20

Hay una agenda en una palita de colores. Entonces con eso es

00:40:25

que jugando. Vale, pues bueno, si vas a jugar, pero ya sabes, siempre

00:40:29

esa busca una letra que sea sofisticada, elegante, bonita. Y que para

00:40:34

que ese tablero se vaya viendo bonito, bonito, bonito y que

00:40:37

que porque cuando sí le cambia la letra, de cada una de su papá y su

00:40:41

mamá que va a pasar que es que da una sensación de poca profesionalidad.

00:40:45

Sí, sí, sí, sí, sí, es un ose.

00:40:47

Y es lo que tú quieres transmitir.

00:40:49

Entonces, ¿qué es ose de que es apoco a profesionalidad que me diste?

00:40:52

¿Qué tipo de público voy a traer a alguien que no puede pagarse muenta de peuta?

00:40:57

Entonces yo voy a ésta que no está muestra.

00:40:59

Y yo tengo que transmitir la sensación de que soy una excelente de la peuta.

00:41:03

Vale, entonces, ¿qué es ose de cómo lo hago con esas pequeñitas cosas?

00:41:07

No muy complicado.

00:41:08

pero tú eres una mujer muy sofisticada, ¿vale?

00:41:11

Y entonces la idea es que tiene que transmitirse, claro,

00:41:13

por eso ganas la distancia corta,

00:41:15

porque la gente se da cuenta la distancia corta,

00:41:17

la sofisticada que era, pero que sucede que mientras que no te

00:41:20

conocen, se van a confiar en lo que está bien.

00:41:23

¿Ves?

00:41:25

Entonces quiero transmitir esa sensación de sofisticación, ¿vale?

00:41:30

Otra cosa que va a decir, alguna pregunta con respecto a esto

00:41:32

que no es esto que voy a dar, otra cosa que va a decir,

00:41:35

Ah, hay sitios ya se encamba o en otros sitios como este que tengo aquí.

00:41:42

A ver aquí tengo este sitio aquí también.

00:41:45

A ver que esta página es una página mexicana que es paleta de colores.com.mex.

00:41:54

Y usted hay paletas diferentes paletas de colores.

00:41:59

Ustedes cogen, pero la paleta es cogen.

00:42:01

Vienes que estos son generadores de paleta de colores que yo no.

00:42:04

de aquí las cogidas mias, de aquí de esta página cogidas mias, de la que tengo yo

00:42:09

tengo. Ah vale, ¿cuál es cogidas de aquí? El punto con, no es punto con, aquí veo que es

00:42:14

punto con EMEG, vale, un toco más. Vale, pero es igual, vale, por el tuvefiense aquí,

00:42:20

¿no? Que aquí directamente hay tengo paletas de colores que me gustan, que son en conmigo,

00:42:25

que van bien, vale. Y después de eso que me dan los colores cada uno individual, entonces yo

00:42:30

simplemente lo meto en tanba y ya directamente transmito lo que yo quiero transmitir con paleta de color.

00:42:35

No tengo que estar inventando que color queda con cual ni nada.

00:42:38

Simplemente, cojo una paleta de colores que mira, me gusta.

00:42:42

Por ejemplo, esto me parece preciosa.

00:42:44

Me parece muy bonita esta paleta de color.

00:42:47

Me gusta mucho los farons vinos, borgoña, como tengo en la suya pintada.

00:42:51

Me encanta esos colores y bueno, eso directamente.

00:42:55

entonces cojo esa paleta puedo generar mis más paletas de colores puedo ir y ver mira

00:43:01

si son monochromáticas me gusta que sean monochromáticas yo no lo recomiendo que sean totalmente monochromáticas

00:43:07

porque son de ser un poquito aburrida entonces machudo que sean así diferentes

00:43:13

que tengan, no sé, que tengan busquen generar diferentes paletas que les llaman la atención a ustedes, que les guste, que les mole

00:43:21

y que vean, vale, si no se encamamos, los generan aquí, van buscando, miren todas las

00:43:26

opciones que tienen aquí, vale, que no tienen que romperse la cabeza, lo que yo siempre les digo,

00:43:30

que a veces queremos que tenemos que hacerlo todo, miren, cuando yo empecé, esto era difícil,

00:43:34

si no había que hacerlo, había que hacerlo por su cuenta, hoy digo ustedes tienen todo esto,

00:43:38

se lo hacen y le hacen de maravilla, entonces se le combinan unas peletas de colores chulísimas,

00:43:43

súper bonitas, ya hoy día todo esté mentado, no tenemos que estar inventando más, vale, entonces,

00:43:48

entonces yo les invito a que lo hagan de esta manera, ¿vale? Para que entonces cuando ustedes se lo meten en

00:43:54

cama y directamente en cama, cuando yo tengo eso en cama ya prediseñado y a directamente yo estaba haciendo esto y

00:44:00

sé esto para ustedes, ¿no? Hoy. Entonces, ¿qué sucede? Yo tengo mis colores de marca aquí directamente prediseñados y entonces

00:44:08

simplemente tengo dos paletas, una paleta alternativa, ¿vale? Entonces fíjense, ¿véis? directamente que me va cambiando los

00:44:13

colores y menos cambia todos, va probando, va probando, va probando y el que depende del que

00:44:22

yo me he estado de ánimo lo que quiera transmitir pues simplemente va cambiando, pero son

00:44:26

todos mis colores de marca, o sea, en cuenta, directamente se lo hace, me lo pone, también

00:44:32

cuel tipo de letras con todo que yo utilizo, nos vamos dando cuenta, entonces si quiero

00:44:38

aplicar a todas estas pues simplemente me lo aplica a todos y ya me lo ha sacado todo completo,

00:44:43

yo quiero a no mirar resulta que no que cambié de opinión y lo va a poner otro pues

00:44:47

simplemente quiero en naranja en todo pues simplemente me cambian naranja en todos

00:44:50

entonces me lo cambió de todo un color diferente a lo altrón, vale pues mira, no pues yo quiero otro

00:44:59

y simplemente lo aplico todos y ya tengo todas las páginas igual, nos vamos cuenta y

00:45:04

no tenemos que estar almotando la mente de ver cómo se hace sino directamente lo hacemos, sí o no

00:45:13

sí que claro eso chicos o no.

00:45:20

Eso sí que lo iba haciendo, lo que pasa que bueno, lo de la monoprográfica, lo que tú

00:45:24

haces es que no lo sabía porque no sé si en la versión gratuita es solo está o no,

00:45:29

lo que tú vas cambiando.

00:45:31

Ah no, yo creo que está solamente la opción de pago, pero, ¿sabé?

00:45:34

Pues está 100 euros anuales.

00:45:36

Sí, sí, ahora ya sí, ahora ya, ya, ya vi.

00:45:40

Ya vamos a empezar a aumentar cosas.

00:45:43

Sí, además de eso que tenemos que saber,

00:45:45

normalmente puedes esperar nuestro negocio y que hacía una inversión pequeña y eso lo

00:45:49

delminimos como sea más que facilita mucho trabajo. Entonces ya nosotros tenemos una

00:45:52

reflectilla a ella y directamente que es lo que hacemos.

00:45:55

Vale. Es genial. ¿Qué más me cuenta que lo que quiere transmitir cosas?

00:45:59

Marc.

00:46:05

Bueno, a ver yo. De no mi lo que lo que yo quiero,

00:46:19

en qué quiero ayudar a las personas es esa que se conecten consigo mismas que se liberen

00:46:28

de todo lo que es un obstáculo para su realización personal y tengo como cuatro valores o cuatro

00:46:39

principios que son integración, paz interior, armonía y autenticidad. Yo soy el que tipo

00:46:49

hormitáis, soy el 9 y me gustan los colores violetas, mi paleta color es más o menos

00:46:56

más entre los violetas con algo de amarillo, un poquito tirando amarillo, medio rosa,

00:47:03

por ahí, pero es predominio del de la violeta. Entonces lo que quiero transmitir en tu en tu marca es

00:47:15

interiorización, como el color de la cueva, el color hacia adentro. Sí. Y tienes alguna red social que

00:47:24

que da tras mi directo que me muestre eso.

00:47:29

Hago algo en Facebook,

00:47:31

que alguien se tiene Instagram.

00:47:34

Tengo, pero no he hecho nada.

00:47:37

Ahí estoy en el Instagram,

00:47:39

estoy por lo han, me lo han creado prácticamente

00:47:42

alguien del curso de milagros y no lo uso.

00:47:45

En no uso redes prácticamente.

00:47:47

Algo una vez para dar algún taller o algún curso,

00:47:50

pongo algo,

00:47:51

pero no es que tengo cosas que publico,

00:47:56

que casi no va. Es importante, no te digo que sea en Instagram, no te digo que sea Facebook, no te

00:48:04

digo ese al dicto. Cada quien coge las cuatro borreras en las que quiera establecer. Hoy día lo tenemos

00:48:10

más sencillo. A veces hay personas que dicen que es más difícil, pero no, hoy día tenemos más

00:48:15

sencillo en las redes. Lo importante es que mire, en las redes tenemos que tener un concepto que es

00:48:20

70, 30, ¿vale? El setenta y veinte a los siguientes. El setenta, condenio de valor y

00:48:25

treinta por ciento publicidad. No puede ser al revés, la mayoría de las gente lo que hace es

00:48:30

poner policía, policía, policía como loca, 70 por ciento y treinta de condenio de valor.

00:48:36

Creo que lo ideal sería ponerlo colocar el setenta, treinta. Entonces yo lo que hago para

00:48:41

que nos me falle el setenta, treinta es que hago condenio de valor y lo hago de publicidad

00:48:46

detrás en la última... si jugar rusele en la última página colocó esto, ahora estoy haciendo uno

00:48:51

por aquí, que lo tengo por aquí, creo que lo tengo medio ser que te lo terminó. Esto,

00:48:57

del árbol, tal que sé bueno, lo tengo medio ser totalmente y directamente, vamos a mostrar

00:49:02

si lo aquí, esto no ha salido todavía. Vale, eso no ha salido todavía, esto es por una cosa,

00:49:10

bueno, no es este imagen ni nada, si es el árbol de la prosperidad, esto es inimigen que no le

00:49:14

pondré esta asion, que le pondré otra, porque esto es lo que hago es copiar del día de los

00:49:19

marto copio, copio, copio y luego lo que hago es porque ya tengo esta fíjense. Esto es más

00:49:23

sencillo, sí, yo simplemente lo que hago es hacer una copia de un carrocial que ya tengo hecho,

00:49:27

que tengan ella a la estructura de la mensaje, tiene la estructura de la letra, tiene la estructura

00:49:31

de todo, directamente lo que hago es cambiar ese carrocial, ya está listo, simplemente me falta

00:49:38

cambiar la imagen, me falta ponerlo bonito, porque tiene una toda el contenido pegado aquí,

00:49:42

entonces este es el arroz en el lógico de la prosperidad. Entonces, es lo que hago. Fíjense que todo

00:49:47

es contenido de valor, me está hablando de, esa vida es que las creencias tus ancestros, esto

00:49:51

le cambié, le pongo una letra, le pongo una letra que uno participa en el color, esas cosas,

00:49:55

lo prbo en bellezco después. Entonces, el caso de que tus abuelos estará porque qué es lo que yo hago?

00:50:02

Yo coloco una historia, en una historia voy a colocar, vale, dime, fíjense, recuerden la historia que

00:50:09

lo que la otra vez no, sabía que la profesión de tus abuelos y vise

00:50:14

abuelos puede estar afectando tu profesión actual o como te van en tu

00:50:18

prosperidad, vale, entonces eso la gente va a interactuar, escribir si si quieres

00:50:23

saber más, entonces que pasa, la gente me escribe si y de acuerdo a eso como me

00:50:27

he tenido en Gaysmen, la gente me ha dicho que sí a eso, entonces yo hago una

00:50:33

publicación a los pocos días, respondiéndole este, como me dicen si y ese sí me va

00:50:38

a privado, entonces en ese sí que me fue a privado yo a todos luego no solamente lo

00:50:43

publico a las sarillas sino que voy pasando a todos los que me dejaron el sí y les voy pegando

00:50:48

esto que seguramente algún unido ustedes me habrá dicho que sí en algo y se los voy pegando,

00:50:52

vale, se los voy pegando, se los voy pegando, para que sepa, para que sepa, ah mira,

00:50:57

tú me dijiste que sí me colaboraste diciendo me que sí te gustaría saber de aquí aquí

00:51:01

tienen la respuesta, no espero que vaya y buscalo en mi mi mi mi tablero, no, no, no,

00:51:07

te lo publico a ti en privado. Entonces eso se llama que yo tengo una interacción con

00:51:13

estas personas. Entonces es lo que yo tengo que buscar las historias, quién ve tus

00:51:16

historias, la historia es la vez aquellas personas que son que son más cercanas a ti, es el público,

00:51:22

ya tienes tu cautivo, el público ya está enganchado contigo. Entonces, que eso sea,

00:51:26

hace público, tú lo tienes que hacer interactuar, no sirve interactuar con ese público,

00:51:31

colocándole cosas genéricas, cosas que bajaron taller, sí, de vez en cuando puedes hacerlo, pero no es eso lo que da, sino que las personas que te conocen a ti, hacerle cosas que a las géneres de espíritu curiosidad, funcionan muy bien, yo tengo que decir que lo hago como me gusta a mí.

00:51:48

yo, eh, actúo por ejemplo si estoy viendo una serie de nefli, cómo me enganchó una serie

00:51:54

de nefli que me dejan el lo que me dicen, lo que me dejan enganchada y colgada, que me dejan

00:51:58

ahí, qué, qué pasó en tal cosa y se lo dejan así como tú a, a qué pasó. Entonces,

00:52:04

quieres saber más y entonces interactúa, ¿vale? Entonces me gusta mucho de eso de generar curiosidad,

00:52:08

¿vale? Como ayer publicué uno que vieron que puse los emoticonos, cuéntame que su diciendo

00:52:15

que no es lo que dice, no me acuerdo que era que se dice de tu trasera nacional aquí.

00:52:22

Aquí como estoy hablando de los abuelos que eran de los vizavuelos de la profesión de los vizavuelos,

00:52:26

entonces, es plico, ¿no?

00:52:28

Sabes que la creencia de los ancestros, porque esta bloquea nota un nace,

00:52:31

funciona los patrones mentales emocionales, porque esto está haciendo esto,

00:52:34

bueno, porque promociono el curso de desbloquear a largo e y de paso fíjense lo que hago,

00:52:40

¿no?

00:52:40

para que ustedes se den cuenta lo que es una estrategia.

00:52:45

De promoción aquí, dando contenido de valor del árbol genealógico,

00:52:49

pero además de eso, en marzos hago otra edición de expandir tu prosperidad.

00:52:56

No es cierto, no sé qué sucede, porque claro,

00:52:58

que hago en dos expusiones las dos cosas, desbloquear algunos de marques

00:53:02

y diría eso no es efectivo, porque estas metiendo dos cosas.

00:53:06

pero es como ya ir generando a lo mejor a algunos no le interesa a la

00:53:10

por pero interesa la prosperidad entonces ya voy creando expectativas para

00:53:13

ese próximo lanzamiento que voy haciendo entonces sabía que la

00:53:16

experiencia de tus ancestros pueden estar volocenotado en la

00:53:19

ancia mucho de nuestros patrones mentales emocionales proviéndolo que

00:53:22

observamos vamos a descubrir cómo liberarlos

00:53:25

o sea claro aquí va a quedar el cambio porque no le he dicho nada

00:53:28

simplemente bueno sabía que es la visa abuela era minero su creencia hay

00:53:32

que sufrir para ganar eso en la familiar es como exigió le

00:53:36

estuviera hablando. Esta creencia por el traducirse, sentir que el dinero no solo llega

00:53:40

sea ese sacrificio excesivo. A huella que a empecina que se embraba en el campo, su

00:53:46

creencia y la vida es duro y hay que trabajar hasta transalicio, ¿vale? Y así, boitía, tal,

00:53:50

fíjense que estoy colocando casos de profesión y que han sido dura y que probablemente hay una

00:53:56

creencia negativa a acercar dinero. La huella curandero, esta fue una chica imprivada, como lo

00:54:00

dijo, ¿vale? Y tengo esto que mi huella era cuando era del hendero y ahora yo soy psicólogo,

00:54:04

cuando se es que pasa con ella, pues tiene el signo del postor y nos la tribas a salir adelante,

00:54:09

lo habla. Esto no está todavía dictado, le cambiare las letras un poquito, bueno, en colores y

00:54:13

cosas. ¿Cómo afectan tu vida o quizás se ha botedado todo va bien? Contexijemos de la cuenta,

00:54:18

por sentir que no merece, está licucio, ahora piensa. ¿Qué oficio? Aquí le dejo algo para que

00:54:23

se enganse y me conteste en si es que quiere, ¿vale? Me conteste en privado o me manda una,

00:54:31

es lo que quiero es que ella siga teniendo

00:54:33

interacción conmigo entonces aquí me va a mandar

00:54:36

un privado o va a comentar públicamente

00:54:39

en mucha gente que quiere preguntar algo

00:54:41

privado pues simplemente me lo van

00:54:43

privando, sé que eso sea ya está interactuando

00:54:45

conmigo y es una oportunidad que yo tengo

00:54:47

allí de que ella tenga interacciones con

00:54:50

migo recuerden siempre 11, 7, 4, 11

00:54:54

interacciones para que esa persona pueda

00:54:57

tener autoridad con esa persona entonces

00:54:59

que oficio a tu árbol familiar podría estar limitado a tu prosperidad, comparte,

00:55:03

y en esta otra vez aquí le hago lo pregunta, y le digo comparte en comentarios,

00:55:07

mi abuelo era mi visabuelo, se dedica, y te diré cómo trabajar esta crees.

00:55:14

Entonces, ¿qué ocurre que la gente todo el mundo le encanta?

00:55:16

Ah, yo quiero un doce, claro, va a tener interacciones, y en estas interacciones

00:55:20

entonces yo lo respondo a ellos, o me preguntaran por privado, me preguntaran públicamente,

00:55:25

y le contestaré. Y de acuerdo a lo que salga, o otra vez algo,

00:55:28

otra cosa y ahora otra publicación con esos comentarios que mangellos. Si se dan cuenta,

00:55:34

comentar y exploremos juntos como de no formar esta energía. Y luego quedado publicidad por supuesto.

00:55:39

Luego que se han chapado todas estas cosas que ya hayan ganado autoridad con ella y que se han

00:55:43

quedado en un ancha y que quieren escribirlo y tal vez yo, a mira, que tienes el programa, si tú quieres

00:55:47

si te interesa, ¿vale? Sí, sin ser disruptivos, sin ser como que hay intrusivos, está me está vendiendo,

00:55:54

no no no no, tienes contenido aquí y luego pues mira aquí hay por siquiera si nos

00:55:58

damos cuenta de cómo lo hacemos que no es solamente no tiene que es para estar

00:56:03

ahí estoy vendiendo ni nada no yo soy darlo realmente de mi parte y mi

00:56:08

interés en un vino de darle algo de valor, de algo de valor y algo de valor

00:56:13

diferente, no algo de valor porque todo el mundo habla papá mamá papá mamá mamá

00:56:18

más abuela, papá, mamá, papá, mamá, vale, sino hacer algo que sea

00:56:23

disfrutivo, algo que no haya hace poco, con lo que uno de como se llama

00:56:29

el mapa, no sé qué, el mapa de esto y pues nada, teníamos mucha

00:56:34

viralidad, porque bueno, porque es algo original, porque es algo que quiere y me ha dejado

00:56:39

muchos comentarios, vale, entonces eso es lo que nosotros queremos crear con

00:56:43

de la historia, que es un

00:56:43

de los que se ha tenido que ser

00:56:44

original, que tenga mucho este

00:56:47

mapa global de conflicto

00:56:49

heredado y eso que es solamente

00:56:50

con lo que es una mínima parte

00:56:51

porque tengo sacado de Italia,

00:56:53

de China, de diferentes partes.

00:56:55

Entonces, ¿por qué?

00:56:56

Porque me gusta mucho la

00:56:57

historia y entonces me gusta la

00:56:59

historia de los diferentes

00:57:00

lugares que consecuencia

00:57:01

puede tener zonas en la

00:57:02

generación y como buena

00:57:03

sistémica me encanta investigar

00:57:04

todo ese tipo de cosas.

00:57:06

Entonces, con lo que la

00:57:07

publicación y entonces la

00:57:08

gente con la publicación,

00:57:09

pues si uno viene tiene muchos

00:57:10

comentarios, tiene mucho me gusta, tiene mucho, algunos de ustedes también han colocado

00:57:15

me gusta, no sé qué, entonces eso es lo que yo quiero, que la gente tenga interacción,

00:57:20

y eso es lo que nosotros buscamos en redes sociales, no solamente compartir los eventos con

00:57:26

nosotros hacemos, no es simplemente dar contenido de valor, pero esferiblemente contenido

00:57:31

que no sea que la gente no haya, no haya sacado a mí, me encanta crear

00:57:41

personalmente, me encanta crear mi contenido pero si ustedes les cuesta, se les

00:57:46

dificulta, lo ven complicadísimo, no se les ocurre ni ideas hoy día hay muchas, bueno ya ustedes saben

00:57:55

muchas historias, hay montón de días, hay algunas que son gratuitas, de otras que no son gratuitas,

00:58:02

pero hay muchas que son gratuitas. Entonces, bueno, final en el aire, que de la solución,

00:58:08

vale, no tengo ideas creativas, pues simplemente directamente, voy directamente con la ir,

00:58:15

directamente, mira, no se me ocurren ideas, bueno, vale, aquí tengo diferentes chagépetes,

00:58:22

un montón que me pueda crear yo creo que he personalizado para que me han

00:58:27

diferentes cosas por ejemplo aquí me hacen el prón como ya le he

00:58:31

comentado otra vez me hacen el prón para y con mis colores de marca me hace

00:58:38

bueno tengo para los videos que hago de hi-loote con un montón de cosas de

00:58:42

autores que me gustan y que es simple siempre yo aprendiendo cosas de ellos

00:58:46

bueno diferentes entonces vamos a ver aquí vamos a vamos a salir de la

00:58:50

más danza, vale, supuestamente, mira, yo vamos a ver qué problemas tienen, vamos a imaginar

00:58:57

algunos ustedes que tienen problemas sociales y me dedico a vamos a ayudar a dar algunos

00:59:03

ustedes a ver qué cosas, qué problema que tenga el uno, pero así es la que problemas

00:59:10

tienes tú, vamos a ver. Mi problema es que algo muchas cosas, mis maestras, por ter luz, no

00:59:27

en la única. Me dicen que me enfoque y no lo he logrado. Y me siento mi problema es que me siento cansado.

00:59:37

Me siento enojada y en vez de comunicar con la alegría, como lo he hecho en otros momentos en mi vida,

00:59:43

me siento mi problema hoy es que me siento como cuando estaba de día con mis padres y que nunca en el día en que hacían

00:59:55

seminales, pero como vale, vale, pero góndame.

01:00:00

Mi cliente, todos que han estado conmigo por años,

01:00:03

disánqueren lo que hago y me siguen comprando y se

01:00:05

tiene que ver.

01:00:09

Pero los nuevos, los nuevos ahora están dando sesiones

01:00:18

rupales en Playa del Carmen y me siento muy contenta porque ellos

01:00:22

quieren saber cuando las sesiones son disan frices.

01:00:26

pero lo que tú más disfrutas hacer, lo que al público con que tú añoras y que te encanta

01:00:31

trabajar, cuándo me que público es, eso yo creo que es lo más bonito gracias a la que

01:00:35

te enfoque en ese cliente, como este cliente, en qué quieres ayudarlo, en qué te emociona

01:00:42

ayudarlo. Mi mencanda ayudarte a la pregunta es que puedes despegar, por ejemplo, eso es lo

01:00:46

que más me gusta, a ti, qué te gusta.

01:00:49

me gusta ayudar a las personas, es que se acelices en su relación de pareja y feliz en su trabajo,

01:00:57

que recuperen su poder de... que sean ellos mismos en su mucha vida.

01:01:08

Vale, vale, vale, vale, vale. Fíjense una cosa, tenemos que salirnos de ese vocabulario

01:01:13

terapéutico, ¿vale? Entonces me gusta ayudar a las personas aquí, aquí.

01:01:29

Aquí estoy feliz en un trabajo, es que estoy feliz con su proyecto profesional valorando

01:01:44

sus dones y talentos. Es un área que me encanta.

01:01:49

pero es el área donde más tiene cliente, donde más,

01:01:54

todo lo que me han pagado.

01:01:58

Digamos que con facilidad me han contratado empresas y es un área

01:02:03

en la que no he buscado, pero me empezaron a llegar clientes y

01:02:06

me especializan cosas, las lecciones empresariales, por eso,

01:02:09

porque me empezaron a llegar más clientes, el que hice por una

01:02:13

década entera fue ayudar a mujer este mapa,

01:02:19

pero aquí tenemos una cosa, ¿vale? Yo fíjate tuyo, tengo otros proyectos, ¿vale?

01:02:25

Te tengo otras cosas. Pero hay que tener claro realmente que es lo que yo quiero hacer, ¿vale?

01:02:33

Porque si es verdad yo trabajo con sistémica, no hay constelaciones, pero tengo otros cursos

01:02:37

otras cosas, pero ¿por qué? Porque en el fondo yo me dirijo directamente a los trapentas,

01:02:43

ayudan poder arterapeutas que despegue como trapentas, así es, eso es mi lema y eso lo puede hacer

01:02:48

con sistema y cálculo, lo puede hacer con pareja, lo puede hacer con prosperidad, con

01:02:53

prendimiento, con lo que sea. Entonces ahora yo lo que quiero que tú me digas es realmente

01:02:57

aquí en te gusta específicamente ayudar, ya dijimos que da ayuda a ayudar a mujeres, ¿vale?

01:03:03

¿A qué te gusta ayudar a la especie de la mujer?

01:03:04

Pero siempre me llega a nombre también, entonces, ya pero da igual, da igual que porcentaje

01:03:10

te llega a hombre y que porcentaje te llega a mujeres.

01:03:14

no me digas 50 50 porque son mentira. No, no, no, no, me llegan 70. Claro, entonces si 70,

01:03:21

30, 30, que profiere tú, el 70 o el 30. Siempre van a llegar aquí, está

01:03:30

gustado, tengo a José Rafael en otro curso, tengo a Jaime en otro curso, X, sí, van a llegar

01:03:36

un porcentaje, sí, claro que sí, pero no es mi público objetivo, vale, yo puedo danarlo

01:03:41

y encantar la vida y que chulo que ven, pero no es mi público, es decir, yo me dirijo a mi público

01:03:46

es decir directamente porque todo mi esfuerzo lo va a dirigir a esas mujeres que yo quiero ayudar

01:03:51

que se han trapeotas así de sí, entonces, me dirijo a mujeres específicamente, ¿vale? A quienes quiero ayudar?

01:03:56

A mujeres con qué situación, con mi problema, con qué situación quiero ayudarles de verdad, de verdad,

01:04:03

porque yo tengo una experiencia muy potente en eso porque me gusta ayudar a otra pregunta porque yo

01:04:08

yo soy terapeuta porque sé todos los miedos que se desegraden cuando tú estás empezando

01:04:14

a hacer terapeutas sobre todo si viene de otra carrera. Entonces, realmente, me voy a

01:04:18

dar un terapeuta, hubo que hago yo aquí si yo soy aparentemente, fui ingeniero y entonces

01:04:24

repente vengo a hacer serie como hago yo para hacer estío, para convencer y ganar

01:04:28

la autoridad en esta área cuando me siento un impostor. Entonces, eso es miedo que podemos

01:04:32

tener ese es mi caso, pero ahora tu caso, que es lo que te, tú dice es que esto es lo que es,

01:04:42

porque es lo que yo he vivido, lo que yo he superado, lo que yo he podido trascender, porque ese

01:04:48

mensaje va a hablar muy fuerte de ti cuando lo he tenido. Lo que las ayudó a las mujeres a

01:04:55

dejar de ser workaholic y a disfrutar más de la vida. Las ayudó a que retomé en su energía

01:05:01

femenina y hagan un espacio a un hombre en su vida y que respeten al hombre que el hombre tenga

01:05:08

este en su energía masculina. Las ayudó reconciliarse con los femeninos y los masculinos. Eso es un

01:05:14

uso de lo que hago en dentro de los programas. Hay un programa que tengo que se llama un momento a tu

01:05:20

recibir y hay... Y espero que ayúe a las mujeres a disfrutar... A disfrutar... Sí, a dejar de hacer

01:05:31

Workaholic un día a la vez. Ayer me lo dijo una de ellas que tomó un programa hace siete meses y dijo ya como seis se

01:05:39

buscaron español como a dicto en trabajo, pero vale, sí, es alguien que es que se usa el trabajo para

01:05:50

debadirse o para creer que todo su valor como persona está ahí.

01:05:56

Entonces, en una cliente que yo, mujeres, a dejar de ser adictas al trabajo.

01:06:00

sí por eso no lo puedo poner en mis redes porque alguien que

01:06:03

workaholic no sabe que lo es yo pase por ahí.

01:06:08

Vale, les será dictas al trabajo hoy.

01:06:14

La ayudo a...

01:06:19

Vale.

01:06:20

Tengo una cliente que ayuda a disfrutar la vida.

01:06:22

A disfrutar la vida.

01:06:24

A reírse, a disfrutar la vida, disfrutar sus relaciones,

01:06:27

a vivir en el presente y las ayudo a reírse más.

01:06:32

De lo que les pasa, de lo que les pasó y a reconciliar.

01:06:35

la reclamontada y la reclamontada.

01:06:39

En tu soyudo, mujeres a dejar, hacer adiós,

01:06:42

aprender a disfrutar.

01:06:43

Y entonces qué te pasa con ese cliente?

01:06:48

Vale.

01:06:50

Y ella no sabe cómo transmitir este mensaje para que lo entienda

01:07:04

personas que no la conocen en sus reras.

01:07:11

Quiero que me elabores una estrategia rompedora, pero esto es muy mío, pero...

01:09:20

Si vieron más o menos qué le escrito, ¿no?

01:09:24

Quiero que sea ni idea, tengo un cliente, bueno, se lo puse esto porque se lo pongo así,

01:09:28

porque él tiene memoria y entonces que sucede que no se va a creer que soy yo la que me dedico a

01:09:33

tengo activada la memoria va a creer que soy yo la que me dedico a ayudar a mujeres que son

01:09:38

adictas al trabajo vale entonces por eso le digo tengo una cliente que ayuda a las mujeres de

01:09:42

arrastrar esta de trabajo a aprender a disfrutar la vida y vivir en el presente y ella no sabe cómo

01:09:46

tras mi directe mensaje para que lo entienda a personas que no la conocen en su red quiero que me

01:09:50

el avóre es una estrategia rompedora usando todo tu pensamiento lateral creativo para que esta

01:09:54

es bien de poder seguir paso a paso en sus redes sociales.

01:09:57

Ella quiere elaborar una estrategia de contenido de valor

01:09:59

que ayudas a este tipo de mujeres.

01:10:00

Tiene un deseo sincero de ayudar a su comunidad

01:10:02

y dejar su huella en el mundo.

01:10:04

Quiero que me des idea creativa original

01:10:05

en un causado en red, pero que sea muy corruptiva,

01:10:09

es transformadoras como solo tú sabes hacer.

01:10:11

Muestra mis ejemplos prácticos y da menos 20 ideas, ¿vale?

01:10:17

Aquí para GPD lo estoy usando con GPD 01,

01:10:21

que este es el que pienso un poquito más.

01:10:23

voy a usarlo con otro para poder hacer una otra cosa que quieras agregarle la siela

01:10:35

no, vale, voy a agregar una cosa, me voy a cantar contexto, esto lo podemos hacer así,

01:11:07

podemos utilizar esto, yo voy a usar, vamos a ver esto supuestamente que es uno de los más

01:11:11

avanzados y me busca en redes sociales directamente porque me lo estoy diciendo que busque todo,

01:11:16

que nos han creado hasta lo que se yo y no se vamos a ver qué nos saca le dicho que me

01:11:20

dé por lo menos trainte ideaajo original, siempre bueno mientras más tenga mientras más

01:11:29

como se llama mientras más información tenga después le voy a enseñar otras cosas que son

01:11:33

muy interesantes porque hay varios que son gratuitos, miren fíjense lo que está pensando,

01:11:40

vayan, tendo que le rendele preocupa mucho la necesidad enfocarse, pero también siento que se está

01:11:45

llevando por la frustración impresionante el reto de ayudarla a transmitir algo profundo,

01:11:50

¿vale? Y transformado, podría empezar sugiriendo que utilice contenido, ¿vale? Mira,

01:11:54

yo te lo has creado, ¿vale? Entonces, ¿qué vas a hacer aquí? Mira, te voy a las 30 ideas

01:12:00

graciella de las cosas que puedas hacer. ¿Has hecho esto? ¿Has probado esto? Sí, he probado

01:12:06

Chayu Piti, al iniciar el curso de los amigos de negocios con alma, ¿no suiste? Estamos

01:12:12

negocio con el alme. Ajá junto con el rique, una módulo de productividad y o sea,

01:12:20

traje pitil, lo he usado más antes, sólo lo veía de que ha hecho jeje pitil, pero si

01:12:24

no se enseñaste hace varios meses a usarlo. Vale, pero ha hecho esto que te he hecho yo.

01:12:30

Exactamente, la redacción o la pequición que tu lisis, no, no, no, no, no, no, no,

01:12:37

no ver qué te dice, vale, vale. Aquí tienes una idea de...

01:12:40

¿Y le he pedido cosas para emprendedoras? Si he pedido cosas para emprendedoras,

01:12:44

pero como que me da cosas de acto de productiva, de...

01:12:48

No, no, tenemos que ser mientras más específicos,

01:12:50

una persona, un gente que tenemos, vale.

01:12:52

Mira, aquí tienes una estrategia condonido y rutiva,

01:12:55

paso a paso con rigredeas originales que pueden ayudar a transformar en la

01:12:58

rata y conectar de manera profunda como mujeres que buscan liberarse la

01:13:01

edición de trabajo y vivir en el presente. La propuesta integra,

01:13:04

esto o retailing, interacción indirecto, visuales provocadores, dinámicas colaborativas,

01:13:08

aprovechando la energía de la rabia transformadora para generar condenio sin cero y revolucionar,

01:13:13

está escuchando, ¿no?

01:13:16

Aprovechando la energía de la rabia transformadora para generar condenio sin cero y revolucionario,

01:13:22

¿qué tal?

01:13:24

Estas utilizando tu rabia.

01:13:26

Muy bien.

01:13:26

Vale, está utilizando tu rabia, vale.

01:13:28

Reto.

01:13:29

Vivi bien en la hora, con séctua.

01:13:31

Invita a la, esto lo va a pasar por guasada, ¿vale?

01:13:36

¿Sí?

01:13:36

A ritmo invita a las seguidoras grabar un video diario o a subir una foto de un momento auténtico sin trabajo,

01:13:42

ejemplo, que la red hasta ahora es vida, tal instante sin agenda cada día.

01:13:46

¿Vale?

01:13:46

¿Y sobre la libertad concepto?

01:13:48

¿Mindos documentales o real testimonios reales de mujeres que rompieron con el patrón laboral?

01:13:52

¿Éstas?

01:13:52

¿En procedimiento de la esencia o desconecta para conectar reto sanumanal para pagar notificaciones?

01:13:58

¿Diario del presente, serie de publicaciones, informato de diario visual?

01:14:01

mostrando actividades cotidianas que conectan con el auro y me regalé 10

01:14:05

minutos en silencio y me parece estuvo con tus 10 minutos en silencio

01:14:08

acompañando un imagen personal o un dibujo la ruptura del espejismo

01:14:12

comparar la ilusión del éxito a la obra bueno este es uno no tiene

01:14:15

esos votos sientos pero no solamente esos lo que te va a enseñar otra cosa

01:14:18

hay otro chagepe que ha creado revolución en estos días en una

01:14:22

hía y se llama Dixie, ¿vale? Dixie creamos aquí, ¿vale? Y Dixie le voy a

01:14:29

crear poner pegar el mismo prong vale vale si y entonces aquí le veamos el primo prong

01:14:36

y aquí tenés trainte ideas vale y vamos aquí a crearle este yo le digo enrique que si

01:14:52

bien estoy enamorada de mesimo corríle idea y después vengo para acá para para vale y aquí

01:15:07

está pensando también vale y entonces la hacemos y entonces también me va a dar ideas originales

01:15:13

fuera la caja. A mí me gusta pedirle a orías originales que nos hayan hecho

01:15:16

antes, tal y que se yo, entonces le dice lo que está pensando, me encanta el

01:15:19

pensamiento de ese. Yo estoy enamorada de Dix y le digo enriqueque, y yo

01:15:22

tenemos un romano, porque yo tengo escribo las ideas que sí, aunque así siempre

01:15:28

son fuera la caja y luego vengo a depurarles con el libro, conversar con

01:15:31

él que me llueve mejorarles, entonces me encanta. Después le enseñala de los

01:15:50

vistas vuelos profesión, porque la de vistas vuelos profesión, fijense que ya me da

01:15:53

una cosa y yo mejoro con lo que yo sé, del tema, vale. Entonces estructura de

01:15:57

la estrategia. Propósito central, mira, escuchar la propósito central aquí, desprogramar la

01:16:02

edición del trabajo y reprogramar la conexión con el presente. Tornalidad en pático provocador,

01:16:07

si ser agresivo, con toques de humor, erónico y metáforas visuales. Pilares, concién,

01:16:12

cientificar, el problema, transformación y herramientas prácticas, comunidad fíjate, lo

01:16:16

que te está diciendo, lo que están son los pilares de esa estructura de esa estrategia,

01:16:19

¿vale? Una estrategia diferente a hacer un pozo a la sara y ver qué hago. Una estrategia

01:16:25

está marcada dentro de toda una estructura con un fin,

01:16:29

entonces ideas de reactiva, ejemplos prácticos, contenidos

01:16:32

interactivos, el tz de reloj vacío, publica un vídeo

01:16:35

interactivo donde las usuarias arrastren un relojita,

01:16:37

las un basurero, las células, el mensaje,

01:16:39

tu tiempo, no es una máquina, tal, que se yo.

01:16:41

Bueno, te da bastante ideas, un carro celto donde

01:16:43

dibujamente, una semana idea, la última de positiva,

01:16:46

muestra una comparación con su realidad actual,

01:16:49

usando datos de estudio sobre adicción,

01:16:51

laboral de mujeres, ves?

01:16:52

interesantes. Por matos que desafían la productividad tóxica pública,

01:16:56

vídeos de 15 segundos sin audio ni texto, mostrando escenas,

01:16:59

cotidiano, una mujer mirando la tercera ser, el mensaje del presente no

01:17:03

necesitas aplicaciones, ¿vale? Si te das cuenta, el chaleñer de la incomodidad,

01:17:09

reta las usuarias, compartir una foto haciendo algo improductivo, tomar canfés y

01:17:12

revisar el sal celular, por ejemplo, sin culpa, sin prínicate al hashtag también.

01:17:17

Uso de tecnología y compropósito, fildo, bueno, este más complicado, esto es con

01:17:21

en realidad aumentado un filtro que en VGSE el rostro de la usuaria le pregunta

01:17:26

abrió la pena les tres al terminar nuestra frase como tu futuro self,

01:17:29

que agradecerá por para hoy.

01:17:34

VOT antiproduktividad, un chado por el mensaje que en mi mensaje a exurdo tipo alerta,

01:17:38

detectamos que nos ha proscastidinado entre jora recomendación,

01:17:40

mira por la ventana dos minutos, ¿no?

01:17:42

cosa que sean como graciosas, amitos rotos, este te dice donde te lo saca por cierto

01:17:48

y por ejemplo te dice, publica las estadísticas tal que se llueve de dice dónde están las estadísticas,

01:17:55

mitos rotos, sería de menos con datos de memes, con datos duro, ejemplo, y más en una mujer,

01:18:00

son riendes de la oficina a las 10 pm, más textos, el 70% de la década del trabajo reportan

01:18:06

en satisfacción crónica, ¿verdad? Una publicación. Entonces sí te da cuenta que todas las publicaciones

01:18:13

van a lo mismo.

01:18:16

No sé lo entiendo.

01:18:19

Que no es que la, y son, aquí tienes, fija,

01:18:22

detiene estrenta y tienes treinta más que no todas las

01:18:25

pueden implementar genial, pero la idea es que te des cuenta

01:18:29

de que todo, todo, todo, todo va a, y aquí te dice no,

01:18:35

la implementación en paso te dice el primer mes,

01:18:37

lanza contenido de conciencia, te es interactivo, datos

01:18:40

impactando en la fase 2, el mes de 2 a 3,

01:18:42

introducir herramientas y fase 3 construye comunidad,

01:18:46

¿vale?

01:18:47

Métrica es clave, bueno te da una serie de cosas que puedes hacer,

01:18:51

¿vale?

01:18:51

Y si quieres seguir preguntando, te vas a ir preguntando,

01:18:55

puedes seguir rediciendo, puedes seguir hablando.

01:18:58

Mire, chiquen nosotros tenemos esta ventaja y no solamente esto,

01:19:01

sino que además de esto también tienen este,

01:19:04

que está aquí, que también es gratuito, por ahora.

01:19:08

Tienen el AY Studio de Google y directamente a ustedes van aquí

01:19:12

y le preguntan le votemos el mismo pronta también aquí directamente y directamente le hacen y este le hacen lo mismo y le está haciendo lo mismo, ¿vale?

01:19:24

Eso también son que piensan y entonces aquí ves que tenemos lo mismo y entonces allí directamente nos va a dar aquí tienen una estrategia

01:19:32

provo aquí tienen otros pilares de la estrategia te dicen cómo es, tal y que se yo nos ok y fíjense los rápidos las y nosotros tenemos que hacerlo tal cual no

01:19:41

esto simple no simple de inspiración cuando nosotros no se vamos a hacer para

01:19:45

los redes sociales simplemente hacer y no tenemos que verlo como una tarea

01:19:48

mega difícil complicadita. Son cosas sencillas que nosotros podemos hacer

01:19:52

a Google este de vez en cuando se le vala oya no, aquí no me lo ha puesto completo,

01:19:58

entonces le puedo decir que me lo vuelvo a hacer, pero bueno, este se le ha ido a la

01:20:01

olla aquí en este momento, tengo diferentes cosas para usar fíjense que yo por

01:20:06

este no pago absolutamente nada y entonces que se le ha ido la olla totalmente,

01:20:10

pero bueno normalmente funciona ahora no sé por qué no se le no le fusionó

01:20:15

vamos a ver le volver a hacer por ver a ver si me lo hace ahora porque no me lo hizo

01:20:26

a ver a ver a ver se le va a la olla pero bueno fíjense a bueno es la temperatura que

01:20:31

usted ha podido cambiándole vaciándole vale ahora sí que lo está haciendo Karen si ahora

01:20:35

sí y sin embargo creo que que no lo he hecho no lo he hecho hoy no le da la gana no

01:20:40

obvio es domingo y no quiere estar trabajando pero bueno este es uno de los que sirven también para

01:20:45

poder hacerlo vale entonces que el sucede que yo tengo las ideas que crea normalmente me

01:20:57

me gusta tener esto no lo está no está no está funcionando en este momento para mí no lo ha

01:21:06

hecho bueno es que aquí tiene varios vale y tiene diferentes vamos a ver este a ver si uno lleva bien

01:21:14

a ver si, vamos a ver si, a ver si funciona, pero bueno, me cambiare esto a ver si funcionó

01:21:23

este, pero ya les digo que son todos gratuitos y que no pago a ver, porque a veces este, este

01:21:29

se le da, a mí con este me pasa que a veces le da que no me va, pero bueno, no le da ganadero

01:21:35

hoy, pero normalmente funciona, entonces qué lo que yo hago, no me dí, tengo las ideas,

01:21:40

Yo tengo mis ideas, las escribo aquí, por ejemplo, ayer estaba desarrollando

01:21:43

EX, tengo las ideas, las escribo un papel, no sé qué, los desarrollos, luego los

01:21:48

desarrollos con mi texto, por ejemplo, se va a hacer un contenido para un

01:21:53

video, para lo que sea, yo hago el contenido y directamente luego lo paso y que me

01:21:57

lo mezco y que me de alguna que otra idea que mejoro, porque me gusta tener mis

01:22:01

propias ideas, pero cuando no tenemos ideas, pues simplemente les decimos que no me

01:22:05

haga esto, no me funcionó, pero bueno, pero este funcionó bastante bien también,

01:22:08

de digo que yo tengo varias cosas de ella con él y funciona bien.

01:22:11

Se fijen, aquí tienen tres herramientas para que puedan utilizarla y no tengo que ser,

01:22:16

te lo voy a copiar y pegar porque si no se me va a olvidar, que la siala.

01:22:20

Me va a copiar de esto, te lo paso por tu guasa directamente y así no se me olvida.

01:22:27

Me va a ver.

01:22:33

Si queda bien, que la siala, no sé, eso es lo que nosotros tenemos en las redes sociales,

01:22:38

tenemos un aliado para nosotros trabajar, ¿vale? Y la idea es que no no usarlo en

01:22:45

y verlo como negativo ni nada por el estilo, sino que verlo como una oportunidad,

01:22:51

como algo para facilitar el trabajo. Nosotros trabajos facilita mucho así,

01:22:55

ya les digo, que normalmente yo voy a escribir algo y normalmente yo lo paso

01:23:00

con oxidia y hoy día incluso yo utilizo oxidia, hoy día ya enrique lo está

01:23:04

probando yo no lo probó todavía, que en el mismo

01:23:08

Occidian yo, por ejemplo, publico todas mis ideas, todos los

01:23:10

tengo almercenado, Occidian todo, de todos los cursos de

01:23:13

todas las cosas, o sea, una herramienta que se llama

01:23:15

Occidian y directamente yo ya se le pueden meter la

01:23:17

idea, cualquier día que uno quiere, se le puede meter todas,

01:23:20

se le puede meter Dixies, se le puede meter Fajepete y

01:23:22

directamente me he tratado, estás escribiendo a tus

01:23:24

ideas y tus cosas, pues directamente del lado le vas

01:23:26

preguntando, oye, dime que se me está escapando aquí,

01:23:29

da una entre idea con respecto a esto, todo lo podemos hacer,

01:23:32

eso no estábamos solo, él elaboramos contenido mucho más rápido y mucho más sencillo,

01:23:38

antes de hacer ayer yo estaba agradeciendo todo lo que tenía el día, después me gusta

01:23:42

que agradezco a mi que me gusta escribir que es lo que me he llegado de ese agradecimiento y

01:23:46

sale un vídeo bien bonito que lo jeló con el que voy, entonces que eso sea y simplemente es

01:23:52

escribir, táctad y luego le dije a mejora a mi esto, entonces pero lo puso muchas ideas así, lo

01:23:58

puso muy muy poético y yo dije no quiero muy poético, no se lo edité.

01:24:04

Y hoy día tienes para editar, fíjate aquí te crees la estrategia y si tú le das en

01:24:08

la parte del lienzo, tú puedes ir editar directamente allí también para hacerlo en

01:24:13

XXPT. No tengo que ser el depago, vale, puedo usar el gratuito y le digo el Dipsy,

01:24:19

es gratuito, el Google todavía es gratuito, el de XXPT yo pago,

01:24:23

porque pago ya que pete porque yo hago ya que pete personalizado que me haga más

01:24:27

cosa, los que me gane las imágenes con mis colores de marca, este tengo asesores educativos

01:24:33

para que me ayude, por ejemplo tengo la idea de que va a ser reclaste, yo sé que me

01:24:37

ayuda a crear, por ejemplo ejercicio, algún ejercicio que sea lúdico, alguna cosa entonces

01:24:41

tengo esto para hacerlo, tengo para hacer los videos que me haga los prón de los videos,

01:24:47

de acuerdo a lo que yo quiero hacer, ¿ex? ¿vale? Entonces eso por eso pago porque yo tengo

01:24:53

ya que te personalizados que son como mis asistentes que me hacen ciertas cosas, ¿vale? Y me encanta

01:24:58

ser prón y me encanta facilitarle trabajo. Entonces, lo que les estoy diciendo, nosotros no

01:25:04

estamos solo hoy día a esta altura, simplemente exponernos a conversar y por lo que nos compartimos.

01:25:11

¿Qué necesitamos en las redes sociales? ¿Cómo tú dijiste? Es gracioso. En la gente sepa

01:25:16

y es lo que tú vas a hacer. Entonces, como si quieres que sepa lo que vas a hacer, entonces yo

01:25:21

hasta ahora lo que visto en tus redes sociales es hablando de relación de pareja. Y entonces, claro,

01:25:27

pensaba que realmente dedicaba, pero si lo que más te gustó es lo otro, pues comparte más o

01:25:32

vas o dile que mira, o lo puedes decir a mí, muy bien, mira, me digo a todo esto, y entonces este

01:25:38

me tengo tres lanzamientos, hacer tres lanzamientos. Si quiero que me crees una estrategia para estos

01:25:43

en el lanzamiento, dime que orden de seguir las redes sociales y ideas de historias, de publicaciones y ideas de todo.

01:25:50

Normalmente así lo hago porque por ejemplo tengo 14 años dando un taller que se llama diseño tu año y es para manifestar y luego tenía una

01:25:59

membresía una vez al mes y la gente se llama manifestadores. Entonces tengo una comunidad de hace 14 años desde que divieron que

01:26:08

que ellos ya saben que ese taller va a estar y es un taller que es lo que preguntan.

01:26:12

¿Qué haces tú con tus clientes? ¿Qué haces tú con tus clientes?

01:26:16

¿Graciela? ¿Qué hago de qué? ¿Qué haces con tus clientes?

01:26:19

Por ejemplo, tú invito a un taller y luego haces con ella.

01:26:23

Y luego lo invito a otro y siempre llenen sobre el que más va a haber programado.

01:26:28

Algo. Y a ver, y ese taller tiene...

01:26:31

Vamos a sacar números porque me interesa.

01:26:33

¿Hace un taller, vale? El taller esté que precio?

01:26:38

El precio el año pasado lo vendían 300 pesos.

01:26:51

Son como 265 dólares aproximadamente.

01:26:57

¿Cuándo haces un taller de eso?

01:26:59

Es un taller solo es una vez al año y les incluye un seguimiento,

01:27:04

un seguimiento, una sesión mensual, una sesión...

01:27:09

a una vez al año como seguimiento genial y luego que hace luego que se cliente cuantos cliente

01:27:15

más o menos asiste ahí va yo tuve gente en monta rey tenía 30 personas en la presencia y luego

01:27:23

cuando pandemia en 2020 empecé a tener 30 personas luego el siguiente año 40 personas luego otro

01:27:30

año tuve 50 personas. Vale genial eso está muy. Pero luego el año el año pasado tuve

01:27:38

sube con 40, 40. Y yo después de este año me cansé porque te venía con los

01:27:44

repesos y todo eso. Yo lo que he dicho últimamente es no es que no haga cosas,

01:27:48

ha hecho muchas cosas pero ya pero a ver es que no estoy siendo, vale, pero es que

01:27:52

no estoy siguiendo nuestra teta y acuérdense y te voy a explicar por qué, ¿vale?

01:27:56

Es simplemente que los saberos números para saber y luego con esos clientes que haces.

01:28:01

El va, este último año, este ahorita en el nero que lo di,

01:28:05

bien diciembre en Monterey y uno en línea. Ya no quise hacer las

01:28:10

membresidades seguimientos. Ya me dije esta ocasión. Entonces tuve menos

01:28:15

personas, tuve como 27, 27 personas, tuve para ver.

01:28:24

Y a lo esperamos momentito. ¿No se has tenido 30, 40, 50, 40 personas? Y que hace con esas personas

01:28:30

juegos? Los años anteriores era un seguimiento.

01:28:36

No me diga, actualmente, que hace por su persona.

01:28:39

Este año me preguntaron algunas personas y va a haberse

01:28:44

guinvento mensual y los dije que a lo que iba a ver,

01:28:47

pues no les he dado nada por ahora.

01:28:50

Les digo normalmente hay un chat con todos.

01:28:57

Todos los años ahí se comunicaba a los siguientes eventos,

01:29:00

al chat, lo que iba a ver.

01:29:02

Vale, me vive el paso.

01:29:03

A que ya ahora está haciendo.

01:29:05

Es que ahora no estoy haciendo nada, porque por que no.

01:29:07

Vale, genial, es lo que quiero que me digas, es lo que quiero.

01:29:10

No quiero que me cuente la historia del pasado.

01:29:13

Cuentas aquí, ahora, por lo que tengo que hablar,

01:29:14

tengo que hablar de lo que he hecho, porque yo,

01:29:17

genuino mientras yo sí lo quiero decirlos,

01:29:19

me he sentido las últimas semanas en tu curso,

01:29:22

en vez de poderada, minimitada.

01:29:24

Eso sí lo quiero decir, por eso tengo que hablar del pasado.

01:29:26

Que bueno, porque yo he hecho muchas cosas,

01:29:30

no soy una persona.

01:29:30

Que bueno, porque la rabia nos hace movernos,

01:29:34

gracia la inventante que tenías mucha rabia y si rabia conmigo,

01:29:37

mejor todavía. Qué bueno que se te mueve la rara. Eso me encanta.

01:29:41

Eso quiero que sepas que eso es movimiento, la rábet es en el movimiento y está genial.

01:29:47

Pero quiero que me hables de lo que te está pasando aquí y ahora, de lo que estás haciendo.

01:29:52

Lo que me he sentido que me ha hecho dos retiros porque algo que los clientes me pidieron

01:29:59

y lo suiste con mucho gusto. Este febrero y venía un retiro y no suizo el grupo. Entonces

01:30:05

me quedé como no sé y justo hace como tres clases atrás yo te dije estoy

01:30:12

batallando con la planeación entonces me dijiste que tú no planeabas porque

01:30:17

es una cosa siempre hablas de ti como si mi negocio fuera hacer igual que el

01:30:23

tuyo no puedes hacer lo igual porque yo me di cuenta que me necesito salir

01:30:28

de la del online si un poco en línea pero necesito yo no puedo estar solo trabajando

01:30:33

en línea, medicúantas, recientemente. Entonces eso sí. Incluso él curía su caer. La última

01:30:41

la anterior dijiste cómo le ven hasta el prendedor. A mí gálese todos, cómo le va a ir?

01:30:46

Alguien quiere decirlo y ahora estamos solo tú y yo, porque todos los compañeros apagaron

01:30:51

la cámara. Vale. Y qué pasa? Pues no sué. Ahora ya no. No sé si alguien más quiere decir cómo

01:31:02

le ven hasta el prendedor. Así justo vengo las clases para que me vayas.

01:31:05

pero no va a preguntar eso estoy aquí para ayudar si te voy a decir una

01:31:08

estrategia que puedes hacer por eso se estaba preguntando qué cosa está haciendo

01:31:14

mira, una pregunta, quiero que te diga que puedan hacer

01:31:18

yo si tengo pagado Canva, yo soy chileza 8, que piti, y solo punto de hacer

01:31:25

los videos como nos mostrás en el invideo que te lo hace genial y para punto de

01:31:30

para estaba en Cajavi y me voy a mudar a sistema, tengo que lo que hago el año que

01:31:38

ha pasado, tuvo una coach que teníamos cada 15 días de estrategia y este año no sé

01:31:45

qué estrategia hacer. Este año es como me siento como. Pero ver, pero si te

01:31:50

me parece gracia. Y hago muchas cosas siempre. Cariño, pero es que justamente porque estamos

01:31:55

hablando ahora, si justamente te estoy pidiendo que me digas que estás haciendo ahora,

01:31:59

para decirte qué estrategia seguir y lo pueden decir tu compañía.

01:32:03

Lleguen las clases y poniéndome a estoy cansada.

01:32:07

Ya que a niño, pero escucha.

01:32:08

Ya estoy dando sesiones, estoy dando lo prenses, lo prenses.

01:32:13

Y algo pal, eso sí, todo y el crédito, lo movilicé,

01:32:17

testar aquí de que no tengo migas y todo eso y que no tenía que antes,

01:32:21

ya tengo un grupo.

01:32:22

Vale, eso sí.

01:32:24

Genial.

01:32:25

Pues mira, yo estoy aquí escuchándote graciosa y como te dije,

01:32:29

y me alegro que tengas rabia porque la rabia es un movimiento.

01:32:32

Vale, y te lo estoy preguntando y siempre te pregunto a tito o esto y a todos los compañeros

01:32:37

le pregunto cosa.

01:32:38

Y gracias a que le pregunto cosas a los compañeros pueden hacer también cosas y han visto

01:32:44

cambios en muchos aspectos de su vida.

01:32:47

Entonces, ¿qué puedes hacer tú con estos clientes?

01:32:49

Te pregunto que haces con estos clientes.

01:32:51

Me he dicho, lo vuelvo a invitar a un taller.

01:32:53

Esos clientes, gracial, ya tú tienes una autoridad.

01:32:57

con esos clientes, si tú tienes 30, 40, 50, 40 clientes que lo ha dejado el lado, vale,

01:33:03

no sirve solamente con invitarlo a un taller, que yo tengo que hacer con estos clientes y aquí

01:33:09

va la estrategia, con esos clientes yo me va a dedicar a partir de mañana lunes, estoy, tengo 30,

01:33:16

40, 70, 70, 120, 160 clientes en eso que tu me nombrastes aquí, sí o no, algunos me no se repetinan,

01:33:23

pero bueno, 160 vamos a poner que sean 120.

01:33:27

Bueno, vamos a imaginar que están 120.

01:33:29

La cantidad que se hace.

01:33:30

Incluso en la empresa me contrató en diciembre para la

01:33:33

Nía de la Genial.

01:33:34

Genial, eso me encanta.

01:33:36

Entonces, que voy a ser gracial.

01:33:38

Voy a dedicarme a llamar por teléfono a nuestros clientes y decirle,

01:33:43

oye, mira, tengo un servicio para que tú directamente soluciones,

01:33:49

que esta situación que tú tenías como son tus clientes y a tu

01:33:51

conoce, sabe de que pata coger, tú directamente las ofreces en un servicio, pero no

01:33:55

ofreces en un servicio de 160 dólares, la ofreces en un servicio de una mentoría, una

01:34:02

mentoría de cuatro semanas donde te van a encontrar contigo durante una semana y valorar

01:34:06

equi objetivo.

01:34:07

Ah, sí, tengo esos programas de cinco sesiones. De hecho, yo hicimos que...

01:34:11

Pero a ver, en una pregunta, pero lo estás vendiendo, ese programa, a quién se lo estás

01:34:15

vendiendo?

01:34:18

A quién se lo soy vendiendo.

01:34:20

Y cuánto cuesta?

01:34:25

Es un programa de cinco sesiones, son 355 dólares.

01:34:34

Vale.

01:34:35

Muy bien.

01:34:37

Y es un programa de mayor facturación el año pasado.

01:34:41

Estic acabo de hacer el resumen en el enero con una hoja que nos

01:34:45

necesitamos un análisis en el paso y en nuestras excelentes de finanzas.

01:34:51

Y de donde mayor facturé fue, o sea, todo el 2024, no volveré el

01:34:55

el año pasado, pero pues es mi referente, fue el retino, el

01:35:01

de diseñar tu año que asunta y el demonización y las

01:35:04

sesiones en línea del prog, del paquete de cinco sesiones.

01:35:09

Eso fue mi mayor facturación.

01:35:11

Paquete de cinco sesiones en Zoom,

01:35:15

tuve un montón de clientes.

01:35:18

Ahora mismo pues estamos apenas en febrero, tengo solamente una

01:35:22

pareja ahí.

01:35:23

Vale, pero me escuchaste lo que te dije que sería bueno.

01:35:27

¿Cómo estoy vendiendo? No lo estoy vendiendo.

01:35:30

Ahora, ahora.

01:35:31

Vale. Yo no quiero que le vendas, ¿vale?

01:35:34

¿Qué es lo que quiero?

01:35:36

Ella me lo siento 20 clientes y le digas o que hables con ello

01:35:40

por teléfono o que quedes con ellos para quedar al lado y que es con ellos para estar

01:35:44

presencial, lo que tú quieras, ¿vale?

01:35:47

¿Y qué vas a hacer con el suficiente?

01:35:48

Vas a tener con ellos un entrevista de 20 de 20 minutos, de 30 minutos, vas a pedir

01:35:54

que te lo dedican 30 minutos y en esos 30 minutos trabajas en un entrevista de venta donde tú les

01:36:00

hablas de su situación de cómo has visto qué es lo que les sucede, de cuáles son los beneficios que

01:36:04

tú has creado un programa de mentoría que a ellos le puede ser bien mucho. De esos 120 que tienes

01:36:10

seguramente que tienes mucha autoridad con ellos por lo menos 40 te van a decir que sí, que te parece

01:36:17

graciano. ¿Qué? ¿Parezco no me da esta teja o no te parece no me da esta teja? Sí, está bien.

01:36:31

también he vivido el dualo porque algunos salan clientes de Monterey y ya están

01:36:35

en sesiones presenciales con otros y colos también. Me he dado cuenta cuando gente

01:36:41

que digo porque esa persona ya no continuó. Bueno, lo cliente, ningún cliente nos

01:36:46

pertenece. Tú te ha formado con mucha gente y sabes esa forma con mucha gente.

01:36:49

Gustavo, lourde, todo lo que es aquí. Todo nos hemos formado con monto y ningún

01:36:54

no para los pertenecen, ninguno no pertenece.

01:36:57

Entonces, lo que tenemos que hacer es respetar al

01:37:00

sos cliente y mantener el contacto.

01:37:03

Mantener el contacto con estos clientes.

01:37:07

Sí, como mantiene el contacto con ellos.

01:37:10

Cuéntame.

01:37:10

Con algunos, pero recuerdo que un primer año

01:37:15

lo mando el esco en el año.

01:37:19

¿Los mandiles contacto con él para dar el feliz

01:37:22

cumpleaños?

01:37:23

¿No ha mantenido ningún otro tipo de contacto con él?

01:37:25

de la gente, tengo unas que son que estribuen aquí en Playa Alcármén y seguimos

01:37:32

bien, la utilita la caza porque había que hacer algo solamente como necesite

01:37:37

reunión de previar la vida de una cosa o convivir.

01:37:42

Vale, pero con estos 160 personas no mantiene ningún otro tipo de contacto, solo eso.

01:37:50

Ahora sí, cuando vivieron que rey hacía una fiesta de cierre de año para todos

01:37:54

y no había ningún cosa lucrativa.

01:37:57

Vale, hablé de ahora siempre.

01:37:59

Pues ahora no tengo ninguna cosa más que cuando voy a Monterey,

01:38:03

les aviso, porque a ver, como yo creo que un 70% de mis clientes son de Monterey

01:38:10

y 30 son de otra ciudad.

01:38:11

También tengo que decirlo.

01:38:14

Cuando voy a verlo, hay que verlo.

01:38:16

Bueno, de todos estamos en la ahí,

01:38:17

podemos, aunque tenemos un terreno,

01:38:19

es si esto abajo con ellos,

01:38:21

por otros arcomos de distancia, sin problema.

01:38:23

les mando un correo personal contando algo, está haciendo felinalidad, les mando

01:38:32

hoy ganó subir este a lo mejor, este vídeo tal vez te pueda servir una meditación, no es que me pongas

01:38:39

escribirles individualmente. Este es importante, este, era siala y como estrategia, mantener siempre y de hecho aquí

01:38:49

y algunos estudiantes que lo han probado y les ha ido muy bien con eso.

01:38:53

Que es lo siguiente.

01:38:54

Tus clientes son tus clientes y son parte importante para ti.

01:38:58

Entonces, ¿qué es sucede?

01:39:00

Que no podemos, son personas que nosotros tenemos autoridad

01:39:02

y como dije, ¿no?

01:39:03

Con sin interacciones.

01:39:05

Mientras más interacciones tengamos con ello,

01:39:07

más autoridad tenemos con ello.

01:39:09

Por lo tanto, tengo que tener muchas interacciones con ello.

01:39:12

Hola, ¿qué tal está?

01:39:13

¿Cómo ha seguido? ¿Cómo tal problema?

01:39:15

Hola, no ofreciendo el detalle.

01:39:18

sino cosas que sepas que a ellos le van a poder servir y esa comunicación tiene que ser

01:39:24

constantes, porque de esta manera esos clientes a la hora de que tenga una situación,

01:39:28

ahí viene hay que pensar en bien, entonces dos cosas para ti, mantener contactos,

01:39:32

partir de mañana lo primero que vas a hacer es contactar con esas cientos yenta personas,

01:39:38

una cita, ya sea, por teléfono, ya sea un lado, ya sea presencial como tú quieras, una cita,

01:39:45

¿Qué vas a hacer en esa cita? Lo vas a ofrecer a una entrevista donde le vas a hablar de,

01:39:50

va a hacer una entrevista de venta donde le vas a ofrecer este servicio de mientoría.

01:39:54

Es el servicio de mientoría, si son cinco sesiones, me parece que 355 dólares es para tu,

01:40:00

pero bueno, sí, mi imagino que he ido todo hecho cálculo y ya lo tienes bien claro, pues,

01:40:04

bueno, genial, si te parece eso.

01:40:05

¿Por qué no te reino, digo, México en general no cobran eso, de hecho acaba de estribuir

01:40:10

Vale, vale.

01:40:10

A ver, chica.

01:40:11

Respecto la cantidad.

01:40:14

Yo no es.

01:40:14

Respecto la cantidad.

01:40:14

Es un precio, o sea, incluso los serapedores con los que yo voy, no me cobran la mitad de lo que

01:40:21

yo cobro.

01:40:21

Vale, vale.

01:40:22

Hacido para mí.

01:40:24

Pero incluso me escriben y estoy en alta en relación.

01:40:29

Entonces, no todo mundo dice, ah, sí, sí quiero, hasta que ya me conoces.

01:40:33

Vale, vale, no pasa nada.

01:40:34

Tranquilo.

01:40:35

Si tú piensa que es eso, entonces como ya tú tienes clientes, tú tienes ahora, y creo que te

01:40:39

de cuenta. Tienes una peseera, una pixifactoria maravillosa donde puedes pescar clientes. Nosotros no

01:40:48

podemos tener clientes y dejarlos allí abandonados y se pasó y mirarlo a veces cuando un taller no,

01:40:55

en que donde esos clientes constantemente tenemos que estar pescando, lo más fácil que hay es

01:40:59

venderle a un cliente que ya está satisfecho con nuestros servicios, son clientes satisfecho con

01:41:09

elemento a esos clientes. Le doy una entrevista de servicio, una entrevista donde yo se va a

01:41:14

agradar a lo de valor y encima va a un datario voy a cerrar una venta porque si yo quiero vender,

01:41:21

qué es lo que tengo que hacer, vender realmente, ponerme a vender. Directamente.

01:41:25

Vamos a poner el retiro, los hice llamadas de venta, porque eventualmente los retiro eran

01:41:30

la gente se invertimos a otro día, y ahora. Vamos a focarnos aquí, y te lo digo,

01:41:37

enfocarnos aquí y ahora, gracias a la te lo digo de corazón y ojalá que lo puedas entender,

01:41:43

vale o que me sepa explicar bien, mira, cuando nosotros vivimos en constantemente allá atrás,

01:41:48

que sucede, sufrimos mucho, sufrimos mucho, porque estoy pretende lo que si está bien,

01:41:55

hacen anualmente nuestro registro como felanio, que paso que paso, eso me parece formidable y eso

01:42:00

todo lo tenemos que hacer, pero en nuestro lenguaje tenemos que tener cuidado de lo que hicimos,

01:42:04

y por lo tanto, lo que estamos haciendo aquí y ahora.

01:42:06

Y aquí, ahora, una estrategia efectiva que puede ser es llamar a su cliente, tener en

01:42:11

centra vista de la y contactar por mienjos con la cantidad de clientes con los 160 clientes.

01:42:17

Ya te digo que mucha gente que si haga tener 160 clientes que pudiera llamar.

01:42:22

No tengo más más.

01:42:24

Ah, pues mira, entonces con más razón.

01:42:26

Yo con las certificaciones de barra, los retiros, los...

01:42:30

Yo tengo una empresa donde hemos dado campamento para niños.

01:42:33

entonces yo estaría de su mente.

01:42:38

Pero tengo que hacer.

01:42:39

Tampoco quiero estar.

01:42:40

Fult. Quiero estar en un punto donde me estigue disfrutando la vida en

01:42:44

no sé fue porque otro momento llegado por una u y no quiero estar eso.

01:42:48

A ver, pero en todo ese o tengo que dar, pero haber, eh,

01:42:51

eh, graciella. Si tú dice que tiene un servicio mentoría uno a uno,

01:42:55

ese servicio de mentoría uno a uno y necesito vender o no pueden tener con

01:42:58

solo cliente. Si yo tengo un servicio de mentoría uno a uno,

01:43:01

yo tengo que saber que candidate clientes tengo que atender y quiero atender

01:43:03

de la semana, no es cierto, y eso tiene que estar y todas las semanas ya tengo que hacer.

01:43:08

Si ya esta semana ya se raro cinco ventas pero en la semana pues ya yo sé que la semana

01:43:12

siguiente es para el siguiente y así sucesivamente no ir la gente cadinando para que toda la semana

01:43:17

en los clientes.

01:43:18

Si los cinco personas, cinco personas, pero no vale, pues pero bueno para eso tengo que llamarlo

01:43:23

y por lo en contacto que me digan que es yo que no, pero eso es una estrategia, lo que yo

01:43:28

quiero que te descuenda que son una estrategia para que tú puedas vivir tranquilamente lo que

01:43:36

vamos a hacer. Hace algún tiempo lo preguntaste a Isabel y saber que fue lo que hiciste

01:43:43

es tú para hacerlo. Una protege que le hemos visto en las clases y fue exactamente esa

01:43:48

estrategia, porque es una estrategia no solamente Isabela, que está al lugar de también que lo ha

01:43:54

hecho, es una estrategia que funciona. Y no tenía 100 clientes de crema. Ya, tenía muy

01:44:02

mucho menos muy poquitos, que tengo, tengo momentos, o sea que pasame tu

01:44:08

cartera y ahora yo verás, yo veré tu cartera de clientes.

01:44:12

A lo mejor si necesito un asistente porque ya he hecho esa estrategia y yo no

01:44:17

los que no quiero ese ser detrás de los clientes, no quiero estar

01:44:20

pero a ver, a ver graciella, aquí tienes un concepto erróneo, no se trata de estar detrás de los clientes,

01:44:27

vale a ver por qué yo no dedicamos a esto, nos dedicamos a esto porque vamos a servir

01:44:32

porque queremos ayudar a las personas a transformar su vida. Entonces cuando yo estoy comunicándome

01:44:37

con un cliente yo no estoy ofreciendo un cliente porque me da la ganamente la secliente, yo le

01:44:42

estoy ofreciendo un cliente porque creo que ese cliente tiene el potencial de secliente es una

01:44:47

orgua para lo que se puede transformar y que estoy segura que voy a darlo y creo que esto lo

01:44:51

yo a mí es cliente estoy dispuesto a darle todo lo humanamente posible para que realmente lo

01:44:57

greso objetivos. A ti misma te lo dices. Entonces eso cuando yo lo fresco a alguna persona no es

01:45:06

porque le voy a vender a esa persona en persona que directamente le digo que no. ¿Por qué

01:45:11

lo fresco a esa persona? Porque esta persona tiene lo que necesita para estar en ese curso,

01:45:16

porque sé que esa persona va a lograr un cambio y una transformación en ese servicio. Entonces yo,

01:45:24

cuando estoy hablando de un cliente, no lo estoy mostrando, pero habrá lo yo

01:45:27

realmente quiero ayudar a esa persona, honesta y sinceramente.

01:45:31

Y tu no te imaginas las vueltas que yo lo doy a las cosas,

01:45:33

y la vuelta que lo doy a las cosas, para ayudar a solucionar un problema,

01:45:38

a alguien que tenga un problema de terminal. No tienes ni idea.

01:45:43

¿Vale? Entonces, si yo estoy llamando a un cliente,

01:45:46

porque realmente quiero ayudarla, no porque quiero venderle quiero ayudar a esa persona.

01:45:51

venta es igual a servir, venta es igual a ayudar, pero si realmente lo quiero hacer,

01:46:20

decirlo que en ima llamar a tu cliente por ofrecer la estumentoria o no. Estuve,

01:46:50

ok, lo hice en loviembre, en diciembre propresarles al retiro y ahorita me sentía cansada

01:46:56

de cómo está, de estarles hablando de forma individual, esto y a incluso gente que me lo había dicho

01:47:07

y sabemos que sabes que la gente tiene de poner excusa el dinero y yo sé que el dinero no es el problema,

01:47:14

entonces yo no quiero estar, es más, yo no quiero estar ni con clientes ni con mi familia, ni contigo,

01:47:26

buscando, ver si me ven, es en la parte que a mí me duele estar, hola, o sea, como estar,

01:47:33

la gente está ocupada, la gente está haciendo otra cosa y la gente no, no, mira, gracias.

01:47:41

Yo tuve por ahí, en el que más necesitan el mundo es amor.

01:47:47

Sí.

01:47:48

Y cuando yo hablo con una persona, yo, por ejemplo, una estudiante de un burso se

01:47:52

le murió su pareja inesperadamente y el hecho de transmitir la esa persona amor, de dejar

01:47:59

es públicamente el mensaje a esa persona para que todos los estudiantes también le dieran

01:48:03

en un amor para mí y eso no tiene precio. Entonces cuando

01:48:07

estás llamando una persona, le estás diciendo esa persona es

01:48:10

he pensado en ti, he pensado en tal problema.

01:48:13

Y estoy llamando esa persona para vender los servicios,

01:48:15

estoy llamando esa persona para interesarme de pertenece a

01:48:18

la familia. Nosotros tenemos a ver mi esposo y yo y otros

01:48:22

de las pelotas tenemos un centro aquí y he hablado desinteresado

01:48:27

a alguien que se le murió sus papá y le palavizarle todos los

01:48:30

que fueron al retiro o se le murió, o sea, tenemos tengo otros timones de gente que si, si

01:48:35

eso es que me dices, así lo he hecho, pero justo en ese momento no tengo ganas de hablarles

01:48:39

y no tengo ganas, no tengo ganas de hablarles, de hecho.

01:48:43

Pues entonces si no quieres hacerlo gracial, yo sé si van a una estrategia, una estrategia

01:48:48

que es válida, que es función. Si no quieres hacerlo, lo lo la principiera.

01:48:51

Espeito eso. Yo respeto eso que no quieras hacerlo y está perfecto para ti, pero asumes

01:48:58

¿Qué no quieres hacerlo ya?

01:49:00

Exacto, y él lo asumí cuando en 10 cosas, y me he paso hace lo ciertas cosas que tienen

01:49:04

que ver con lo que esté que al retiro y yo normalmente suela de la venta y me dijo, no

01:49:10

estaba vendiendo su elijé, no tengo ganas de vender a mi hijo, yo lo vendo y yo sé que en

01:49:16

esa, eso es de estar la llamada, hoy tengo estos más de este platicando con mi familia y

01:49:20

un conocido dijo que quiere ir al retiro, lo ha sido muy maginética por años, no es

01:49:26

una cosa que no he hecho. Respecto mucho mis compañeros de verdad. O sea, yo

01:49:30

a mí lo que esabel valentemente diga, ya tengo los respetos que buscaba, le he dicho,

01:49:36

de manera secreta nuestro chal privado aquí, ya ha salto y no, de consesreto, sal

01:49:41

del flos, del emprendimiento y yo he ayudado a gente. Sí, pero en este momento, en este

01:49:45

momento yo no tengo ganas de estar hecho por mucho tiempo, he ido a la tele, he ido

01:49:51

el radio. Eído, en este momento no tengo ganas, es lo que estoy diciendo y por eso vine,

01:49:58

porque de julio que terminó el retiro, si que necesito una terapia, para trabajar esto.

01:50:05

No tengo ganas de estar, hola, lo hizo por años, la gente me enlíe, yo era super magnética.

01:50:10

No estoy, no me estás diciendo una cosa que no haya hecho y por eso me enojo, porque no

01:50:18

es una cosa que no haya hecho.

01:50:26

Certificado más de 200 personas y a través de esa iba a estar un humano en barro de

01:50:32

acceso.

01:50:33

Entonces cuando tú me dices las barro de que digo, no me amé, en serio, pusiste en todo

01:50:38

iniciando negocio con el alma, un chorro de prensa son de barro de acceso de las herramientas

01:50:43

de acceso.

01:50:45

Sí, dime mo'le hasta que no tengo que demostrarte a ti ni a nadie.

01:50:52

y hoy si lo quiero decir que me encuentro molesta y si no, o sea la estrategia que me

01:50:59

dices no es que no lo he hecho, pago Camba lo yo que le estás enseñando y lo he hecho

01:51:04

y lo hago, si, no es que no me sepa Camba o que no me sepa una cosa o que no he hecho

01:51:08

me de un curso con una persona con otra, solo es, ahora no tengo ganas, es lo que

01:51:13

estoy diciendo, no tengo ganas, es otra cosa, es otra cosa, es un bloqueo interno, no es que no

01:51:20

no hay hecho llamadas, no es que no tengo una comunidad desde hace muchos años.

01:51:41

¿Qué quieres de mí?

01:51:53

Me voy a gustar, ya que me ayudan a quitar este bloqueo, no que me digas una vez más que ya el cruz me ha dado a esta.

01:52:03

Cada vez que le pasaron las sesiones anteriores, pues podrías hacer eso, ya lo he hecho, ya lo he hecho.

01:52:13

y tal vez se bloqueó.

01:52:18

La obsesión de mi hijiste que hicieron la autoconsolación.

01:52:25

En un producto que no te me engañó, me pedía ver, en cinco personas.

01:52:32

No, no, no había movimiento ahí, ahí no es listo.

01:52:37

O se le un servicio.

01:52:40

Ya me hijiste que era una autoconsolación.

01:52:43

Está bueno.

01:52:44

O algo que el mis compañeros le digan cómo le voy a la emprendedora.

01:52:47

es lo que hace esto en las últimas que esperaba que fuera un poquito más como a lo que porque vine yo contigo porque es

01:52:55

consteladora porque desde la peuta, sino de otro coach que hace dice cómo ser un su producto digital,

01:53:02

con la que soy ella, no es consteladora y ella no es para peuta,

01:53:06

no espero que me digas todas las cosas técnicas que se me han ayudado, no agradezco,

01:53:10

pero no es lo que me digas en una clase ahorita cómo ser cambia, o cómo ser chante piti, sino esto.

01:53:21

Este curso se llama negocio con él, ¿vale?

01:53:25

Es como introducir nuestra alma al negocio.

01:53:30

No, no podío. No sé.

01:53:34

No, si lo estás haciendo, aunque digamos que no podemos, lo estamos haciendo.

01:53:41

estamos impregnando a nuestro negocio, en nuestra energía.

01:53:46

Quiero que seas consciente, graciosa.

01:53:48

Muchas cosas contigo no he grabado, no he guardado una agregación.

01:53:52

Pero quiero que seas consciente y tu compañero lo tienen que saber muy bien.

01:53:57

Que muchas veces en las sesiones has tomado mucho tiempo,

01:54:05

en comparación con los compañeros.

01:54:09

mucho mucho mucho tiempo y yo como te la preuta puedo ver la situación porque

01:54:18

pasa que a veces no queremos escuchar una situación es la siguiente si vivo en el

01:54:23

pasado no estoy en el presente y pierdo mi energía es algo de lo de lo de lo

01:54:28

comentado ya en varias oportunidades y esto es algo que tengo que ser consciente

01:54:33

no es algo que alguien más puede hacer por mí, es algo que solo yo puedo hacer, ¿vale?

01:54:40

No puedo seguir pensando en las veces que me quedan en Monterey, en lo que hacía en Monterey,

01:54:48

porque eso no me ayuda, eso hace que me deprime y que me deprime a cada vez más.

01:54:56

Pero son cosas sencillas que son, que ya sea que a veces cuando estamos metidos es muy difícil verlas,

01:55:03

pero es algo que le puede ayudar mucho en enfocarme en el pasado y en todas las clases, en cada una de las clases,

01:55:12

es cuando ha llegado a probo, he llegado a trabajar contigo, ha pasado eso y te da una clave para el momento de terminar,

01:55:22

mi loello con todo el que hay yo, vale entiendo cómo te puede sentir, lo que está pasando con tu negocio aquí y ahora,

01:55:34

es lo que está pasando con ti y ahora.

01:55:38

Lo que está pasando con ti y que bueno, que si ahora no tengo ganas de hacer nada,

01:55:42

está bien, me doy el permiso cuando quedas a hacer nada.

01:55:45

Pero asumo eso.

01:55:49

Cuando somos emprendedores y una de las cosas que tú tienes que hacer con las ames,

01:55:53

les deje ayuda para la adicción del trabajo,

01:55:55

es justamente eso.

01:55:57

Depende de cómo yo esté,

01:55:59

esto va a afectar mi proyecto, mi trabajo.

01:56:02

Entonces tengo que ver realmente

01:56:04

que es lo que quiero, quiero salir de este bloqueo, vale, pero es que te da algunas

01:56:11

pautas para salir de bloqueo y es que no quiero escucharlo y lo primero lo primero, lo que sería

01:56:18

lo primero para ti es sencillo, dejo de pensar en lo que dejé atrás porque sabes voy a ser la vida

01:56:27

pero estoy mirándose ya y es un principio básico de sistémica, vale, no puedo vivir pensando en lo

01:56:37

que vivir, lo que hice, lo que tuve. Tengo que pensar aquí y ahora en el lugar donde estoy,

01:56:43

y ese a donde me dirijo, porque si no, me ven o va. Imagínate que yo estuviera pensando

01:56:49

a tu rato, mi mamá se murió hace dos años y este pensando a tu rato en eso no es un plato,

01:56:54

porque eso no sería sano para mí. Si ya tú nada más trabajas, eso lo demás es mucho

01:57:02

más sencillo, pero aquí estoy seguro de todo tus compañeros que son terapeutas, también

01:57:07

han dado cuenta eso. No quiero que nos demuestran ni a mí, no necesitas

01:57:14

de mostrarme nada ni a hecho compañero tampoco, absolutamente nadie.

01:57:21

¿Por qué comprendo? Vamos de poder sentir. Y ese, y ese, cómo sentirte es, esto

01:57:28

ya aquí, y ahora. Ya sé que tú no quieres que te vengan,

01:57:32

señores, no me voy porque lo sabes. Ya sé que tú no quieras cómo se utiliza

01:57:36

redes sociales porque lo sabes. Pero sabes, aquí en este curso no eres solo tú.

01:57:40

este curso tanto es acompañar y no te quiero ayudar a solotir, también quiero ayudar a te

01:57:45

acompañar. Entonces a cada uno me gusta escuchar y darle claves en el área que cada uno

01:57:57

necesite. Te he dicho antes y te vuelvo a repetir ahora. Te he pasado atrás y me he

01:58:07

mudo aquí y ahora. En un duelo todavía abierto por esa situación del pasado, eso tienes que decidir

01:58:14

lo tú. Mi muda estar aquí y ahora. Mi muda estar este momento, la frustración y la rabia que

01:58:20

siento es que sé muchas cosas. Todo esto que me está dando luz en el curso lo sé y en lo

01:58:26

supongo eso quiero algo más, pero ese algo más que quiero, no estoy dipuado a tomar.

01:58:38

O sí. Somo de ti de cada uno y en cada clase siempre ha de agradecer. Aunque hoy ni me encuentre

01:58:59

y siempre me voy con algo que tomé de cada uno. Incluso a las inquietudes de ellos.

01:59:06

Y es decir, que no lo ellos no fueron importantes, incluso las primeras sesiones me sentía

01:59:11

un poco incómoda por haber abarcado más tiempo y si se lo sabía con su paz.

01:59:21

Yo creo que me des cuenta de esta necesidad que hay en ti.

01:59:25

Vale, que sea consciente y que habrá cesas necesidad.

01:59:28

que haces esa duelo, ese ayer a mejor, ahora se acepta lo gracia, la completamente,

01:59:38

porque da igual a la herramienta que nosotros tengamos, eso da totalmente igual, lo que

01:59:42

nosotros seamos, lo que nosotros hayamos hecho.

01:59:45

Lo importante, ¿cómo me siento aquí y ahora que está pasando conmigo aquí y ahora?

01:59:49

Eso es lo único, lo importante.

01:59:51

Lo demás es, en ese sentido, ¿cómo me siento aquí y ahora?

01:59:57

la emoción, cómo ha trabajado la emoción, cómo trabajo hace emoción, me meto en ella la

02:00:03

observo como una simple observadora, estar rabia que siento, soy una observadora,

02:00:10

observo esto, observo esto, me meto en esa emoción y la sensación que está detrás

02:00:24

de la emoción y la dejo a partir, pero que sucede que me quedo ahí en la emoción, me quedo

02:00:32

en la insucción y entonces no le suelto.

02:00:35

El primer paso es observarla como

02:00:38

espectador y luego me meto por debajo en

02:00:41

la sensación y la vez.

02:00:44

Pero cuando estoy luchando contra ella,

02:00:46

es difícil.

02:00:49

¿A cuántas personas estas atribuido de

02:00:51

decirle no me da la gana de hacer nada?

02:00:59

Que bueno, que bueno, me lo hemos

02:01:00

dicho a mí.

02:01:01

No.

02:01:03

Sí, ya tampoco le devolví el dinero a uno

02:01:05

que quería.

02:01:07

La sesión es la forma que él quería

02:01:09

y es un cliente de hace tantos años, la primera vez que ya se siente individual, porque siempre

02:01:15

se me va a hacer un curso y quería manipularse a los ERC a ti y así nadie por eso me confronta

02:01:26

mucho porque el mismo está siempre esperando otra cosa de mí.

02:01:32

igual lo que es perenario, ¿vale?

02:01:36

igual, totalmente de igual lo que es perejo o no es perenario, nosotros estamos para

02:01:43

son man sentir, sentir conectarnos con esas sensaciones, emociones, todo

02:01:51

entre nosotros, para eso estamos y la siela, ya te digo no somos ni lo que hacemos ni

02:01:57

ni lo que hicimos, ni lo que tenemos, nada.

02:02:01

Somos esto que está aquí, ya, oye, lo que hay, esto lo que hay.

02:02:09

¿Qué pasaría si abrazo a eso?

02:02:11

¿Cómo soy?

02:02:13

¿Cómo estoy ahora?

02:02:16

Y pues mira, hoy no solo por hoy, porque no sabemos que vamos a estar mañana,

02:02:20

solo por hoy no me da la ganeta de hacer nada y estoy rabiosa.

02:02:25

Pues mira, somos gran paso, eso es un gran paso.

02:02:37

No hay soluciones mágicas.

02:02:39

la única solución es observar la emoción, meterme por debajo de la emoción y de la sensación,

02:02:50

observar de dónde viene, sin hacer juicio de nada y dejarla a partir, en el aquello labor.

02:03:03

Eso es lo único que quiero que hagas, si quieres, claro. Y luego cuando lo hagas, si es que

02:03:27

mucho más grande. Y la vida tiene algunos planes que nosotros nos esperamos y siempre nos están

02:03:35

señando cosas. Y mientras menos resistimos a tomar el aprendizaje más duro nos da. Entonces

02:03:42

por eso tenemos que hacer humildes ante la vida que es la más grande, que me están señalando.

02:03:47

Aquí y ahora, este momento la vida. Creo que es solo lo único importante. No sé si algún

02:04:05

a Graciela.

02:04:22

Graciela, yo le con ella, ella era una de las que le iba a hacer la entrevista y le dije,

02:04:32

habla con luz, Graciela, dile cómo te sientes y ya se va a escuchar, te va a servir. Y creo

02:04:40

que esa recomendación sirvió que ella fue y se deshagara y me parece fenomenal que lo haya hecho

02:04:47

porque ya lo que ya está buscando era que escuchar que es lo que te pasa porque no quiere

02:04:58

porque te sientes así y ella sabe que ella es muy buena tanto como persona como profesional

02:05:06

que no que no quiere, no quiere, ella está pero sí que ella misma decidió mudarse a playo del Carmen

02:05:17

entonces graciosa me empieza de nuevo ahí, poco a poco y estamos aquí todos para apoyarte,

02:05:27

es decir, que conmigo cuentas. Y si no, y no necesariamente hay que quedarse allí, si no se puede

02:05:32

regresar y separar para para Montenegro y el Kilar la Casa que tiene allí. Siempre una opción.

02:05:40

ya posibilidades tienen que nos quiera. Muchas herramientas, muy muchos contactos,

02:05:50

o me go cuenta y los sabros, me mando un abrazo. Gracias Gustavo, alguien más?

02:06:02

Yo quería decirte gracias. Sí, que consigues.

02:06:05

Ay bueno, ay bueno, y bueno, y bien, no voy a hablar.

02:06:10

de la gente estaba hablando, me apongo mi micro entonces.

02:06:13

Gracias.

02:06:14

Gracias.

02:06:16

Dime, Silvia.

02:06:17

Gracias, gracias.

02:06:19

Está bien.

02:06:20

Corita dijo a los una clave y

02:06:23

y y no ha estado bien de salud.

02:06:26

He estado mucho en esta parte del sentir

02:06:31

y el soltar.

02:06:33

La medicina es que está haciendo muy profundas y

02:06:35

Y si se algo, en esta parte de si no la vida te van dando,

02:06:44

me caí de las escaleras el cueves.

02:06:49

Y se digo, ¿qué onda con esto?

02:06:51

O sea, para un veintidós días, como tú gracia,

02:06:57

la prejuice de la cuestión de la salud no está donada bien.

02:07:02

Pero necesitar sintiendo y soltando,

02:07:05

deberás graciarse la pípico.

02:07:07

esto es impresionante, te comparte ahorita luz, estar en contacto con los pacientes en lo que

02:07:14

estaba haciendo de nada más mandar un verza aquí, de buenos días y ahí está las consultas y las

02:07:25

personas que había pensado yo en hacerle las entrevistas y mandarles bandos que ellas son las que

02:07:36

me han buscado para decirme que me siten en un acompañamiento. Entonces, ¿qué estoy haciendo esto?

02:07:44

El sentir, sentir, sentir, irándome cuenta que de toda esta parte sistémica y la otra

02:07:53

generación, la haría, lo que se los es estar en la quiera y la hora no le pasan. Lo que me da

02:08:00

cuenta es que desde todo este mes en el febrero, así como fue cuando me detectaron el lupus y cuando

02:08:09

más crisis tenía y tenía mucho que no había vivido. Entonces digo que toca esto y estar

02:08:18

acompañada de cuerpo porque ya no quiero lastimar, quiero seguir soltando. Entonces, gracias

02:08:27

a ver si el amor, estoy igual que tú, nada más, sin otra paradita.

02:08:33

Y además, este Silvia, pues en tu caso sabemos de que árbol venimos, ¿no? De venimos de ese árbol

02:08:41

que bueno que viene de asanar que viene a asanar justamente el cuerpo y la salud.

02:08:49

Es impresionante cuando la frase que me dijiste de el bocado y el bocado de mantenerlo

02:08:58

dije siempre lo he sultado, estoy manteniendo lo para que me siga nutriendo y lo que está

02:09:05

haciendo mi cuerpo. Exactamente. Entonces, ¿qué es?

02:09:11

¿Qué sirve?

02:09:12

Soltar.

02:09:13

¿Qué estar aquí ahora? Soltar.

02:09:16

¿Cómo?

02:09:16

¿Cómo soldamos nosotros?

02:09:18

¿Entregamos a nuestro sistema?

02:09:21

Esta historia.

02:09:22

¿Quién se tuvo que mudar en mi sistema?

02:09:24

¿Quién se enfermó?

02:09:26

¿Y su filó todo esto?

02:09:27

Se lo entregó.

02:09:28

Ahora te veo, no importa si te conozco, no te conozco.

02:09:32

Te lo entregó.

02:09:33

te dejo partir y me giro hacia la vida.

02:09:37

A la fiel ahora.

02:09:39

Así así, no sé, mucho es una persona,

02:09:42

y otra persona, y otra persona.

02:09:45

Y digo, ya está bien.

02:09:46

Claro, hay muchas.

02:09:48

Está bien, digo.

02:09:52

Son ya casi el día que no he trabajado.

02:09:55

Ya está herenista.

02:09:57

Antes así me iba a levantar a Dios.

02:09:59

Está ser incongroente con lo que quiero acompañar.

02:10:01

Yo creo que es algo que pasa así bien.

02:10:08

A veces, si no existe, hay un profundo miedo al éxito.

02:10:15

Hay un profundo miedo ahora sí.

02:10:18

En lo sé, claro, ahora sí, yo tengo lo que necesito para sostener esto.

02:10:26

O sea, ahí tenemos que reinventar.

02:10:29

Y otra vez, vuelve a empezar a vivir.

02:10:31

Cuando me dedico a hacer, bueno, tuve que volverme a reinventar completamente a ver

02:10:34

a ver que hago aquí ya ahora, pues a reimentarme ya está aquí ya ahora y a ver a dónde me

02:10:41

lleváis la vida, no da lele lecciones que nosotros necesitamos en cada momento, siempre,

02:10:48

o sea esto a dónde me está llevando, a dónde me está llevando esas situaciones,

02:10:52

en ese momento ya viste, ya hemos visto, ¿no? Carmen lo vi en que estaba allá y que estaba avanzando

02:10:57

y de repente plaz la vida apalado, pues bueno, que va a decir que aquí vamos a tener en

02:11:02

que es no solo no, a ver, esto es lo que está en la vida, en la aquí y la hora, hay trasolver esto,

02:11:07

y luego seguiré con los siga, pero aquí y ahora, que es lo que hay. Y aquí y ahora, si aquí

02:11:12

y ahora hay un problema de salud y eso es llamada a prestar atención a mi cuerpo, eso es lo que toca

02:11:18

aquí y ahora, y agradezco eso, no lucho contra eso, porque el problema no es solo que tenemos que

02:11:24

luchamos contra algo, no hay que luchar contra nada, simplemente abrazar y aceptar lo que es.

02:11:29

y te lo agradezco mucho, porque es lo que he estado haciendo,

02:11:33

no, es verdad, es esto de estar reinventando y de darle

02:11:37

a diferente tiempo, creer no resistirme a esto y no aceptarlo

02:11:41

en su vida, que digo, lo he hasta agusado, aún con el dolor

02:11:47

y todo lo he agusado, digo, es lo que toca.

02:11:50

Vale, pero de la caída a una factura o valor?

02:11:54

No, no, no, muere todo lo más en la escalera, me revalé

02:11:58

y acepto lo que es. Exacto lo que silvia imponentismo. Gracias.

02:12:07

Gracias. Gracias. Gracias. Gracias.

02:12:12

Lourdes, ¿qué vas a decir?

02:12:13

Sí, faté, sí, sí.

02:12:16

Bueno, yo quería decir.

02:12:19

A graciella, que te agradezco mucho. Me he reconocido mucho en ti. He pasado por lo mismo,

02:12:24

siguendo pasando por lo mismo. De estar en un país, he escogido de estar en mi país,

02:12:30

pero de haber dejado Suiza y también me pasaba como a ti de comparar es que en Suiza era así es que la gente

02:12:38

es que la mentalidad así es que ya hay mayor prohibición que es que aquí en Perú la gente y eso me he

02:12:46

pasado ya son seis años y un poquito más que estoy acá en Perú y me ha pasado mucho tiempo

02:12:53

entonces era como yo de siento esto es para que estoy en Perú si me estoy quejando todo el tiempo del

02:12:59

de Perú y de la gente y la mentalidad.

02:13:01

Hasta que a mí lo que me ayudó y creo que también te podría ayudar a ti es decirme

02:13:08

un día a la vez y de vivirme y mis emociones y tenía que llorar, patallar, gritar, dormir,

02:13:16

pues lo he hecho porque lo sentía que necesitaba. Claro que ha habido momentos en que tampoco

02:13:22

cosa he ido a la en cuenta, a la en contra porque yo sé no no tengo ganas de trabajar,

02:13:28

pero necesitaba trabajar, porque tenía que pagar mis cosas, a mí nadie me mantiene,

02:13:33

no tengo herencia, no tengo nada, o sea no tengo rentas, no tengo nada, yo vivo exclusivamente

02:13:38

de mi trabajo. Y como siempre me he pagado formaciones continuas, pues mis formaciones son en euros,

02:13:43

en dólares en fraco suizos, entonces estando acá se me hacía como muy complicado pero aún así estoy

02:13:52

feliz de decirme, sí, fue un poco complicado pero siempre he tenido la manera de pagarme mis cosas y he adoptado por la

02:14:01

historia de decir bueno un día a la vez, eso es lo que te puedo transmitir porque sí que me decía si quiero

02:14:07

reglar todo esto en va ya de de uno solo no voy a poder no tengo desfuerzo.

02:14:14

Te abrazo con el alma preciosa porque me reconozco mucho en ese tira y afloja de que estoy en Monterrey

02:14:20

y estoy en playa del carro porque en Monterrey tenía porque acá no tengo.

02:14:24

Me he reconocido mucho en tu discurso y gracias por expresar tus emociones y como dijo Gustavo pues aquí estamos.

02:14:32

y también para sostenernos y con luz que nos enseña muchas cosas, pero también nosotros también podemos transmitir muchas cosas, enseñarnos muchas cosas, compartir muchas cosas, yo creo que eso es lo interesante y lo bonito del grupo.

02:14:46

y ya nos vemos la cara en varios cursitos, entonces como que ya más o menos vamos entrando también,

02:14:52

y camin compartimos pues se lo de Edgar, entonces yo no sabía que tú también asistías a esos cursos,

02:15:00

entonces cuando me has escrito pues yo estaba genial, pero de verdad que yo creo que para mí me he

02:15:08

ayudado mucho de expresar mis emociones, escribirlas, llorar cuando necesito llorar,

02:15:13

para raviar cuando necesito a raviar porque así me pueden ver muy calma

02:15:17

pero yo también se mandara a miércoles y también sé cómo decir,

02:15:21

ya no quiero nada y ser completamente a lo puesto de lo que puedo presentar

02:15:26

el día de hoy, pero me ayuda mucho de un día a la vez y tenerme mucha confianza

02:15:33

que es lo que decía al principio del curso. Estoy como más centrando

02:15:36

me más, conectando más, enfocándome más porque me dispersaba,

02:15:40

que quería hacer 20 mil cosas, ha sido no puede 20 mil cosas, no puedo.

02:15:45

Y entonces eso es así esto. Pero gracias a ti por expresar.

02:15:49

Gracias.

02:15:52

Gracias. Las emociones son emovérenas.

02:15:54

Las emociones están indicando movimiento.

02:15:56

Si hay una emoción intensa en mí, a donde me indica que me mueve esa emoción.

02:16:01

Eso es importante.

02:16:02

Gracias, Lourdes.

02:16:03

Alguien más?

02:16:08

Lourciela, como han dicho los compañeros aquí estamos todos para apoyarte.

02:16:12

que te entiendo muy bien, también donde estás, también viviendo un país extranjero, también volví.

02:16:18

Y ahora en mi pataleta hace un año y ha tirado con todo.

02:16:21

De hecho, se lo deja luz cuando vino a verlo dejo todo.

02:16:26

No, no puedo, no quiero.

02:16:27

Pero bueno, son fases.

02:16:29

Alguna aprendiz de que te traerás segurísimo.

02:16:32

Y si lo tienes que parar para este...

02:16:36

No pasa nada porque para esa nena.

02:16:43

Solo me sale decirte esto,

02:16:44

de un gran abrazo que estamos en el grupo, sin necesitas hablar también o por privado

02:16:51

lo que quieras que no estás sola y bueno, que son fases. Yo he pasado muchas y he

02:16:56

pasado como esta en un sofá en casa de mi madre, es lo que es estar abajo. Bueno, yo

02:17:08

era que el momento no tenía grupo, no tenía nadie. No tenía a nadie. Estaba yo sola. Mi madre

02:17:14

de que la pobre es nemida con carita y no tenía manera de encontrar trabajo, no tenía manera de sacar a mis hijos adelante.

02:17:31

Si se les piste a parar, paramos. Algo traerá también.

02:17:39

Vale, muchas gracias por exponerte y por abriste y sacar terraria. Yo las aco también de vez en cuanto, pero bueno.

02:17:48

Creo que todos los ha caído.

02:17:59

Gracias.

02:18:02

Gracias.

02:18:04

Alguien más que le sirarlo, yo.

02:18:28

El secreto siempre en nuestra vida en el análisis transaccional hay algo que se llama

02:18:36

yo, yo padre y yo adulto, la mayoría de las veces nosotros permanecemos en el

02:18:46

yo padre o en el yo niño, establecemos un conflicto entre nuestro yo niño y que

02:18:53

era una cosa y yo padre que lo obliga a hacer otra y esto nos

02:18:58

conflictiva de tal manera nos lleva a revolvemos en nosotros mismos, entonces

02:19:04

y a la gente que se llama a nuestro yo adulto y ese yo adulto que media entre la historia

02:19:12

que nos estamos contando nosotros mismos porque nos contamos historia y si nos sentimos

02:19:17

mal porque nos contamos historia es que yo antes estaba ya mejor es que lo que sea que

02:19:22

nos contamos observar a ese yo padre que está constantemente allí dándole y a ese yo niño

02:19:28

que quiere algo y que muchas veces yo limpio hacer. Entonces, salga el yo adulto y medio

02:19:35

entre esos dos personajes. El proceso de crecer es un proceso y que yo creo que a la larga

02:19:42

no logramos nunca, logramos crecer porque siempre estamos con estas pataletas de una o otra

02:19:47

cosa o nuestras críticas dura, siempre vamos por ahí. Eso es algo que sucede dentro de cada uno

02:19:55

nosotros. Importante hacernos cada día más con 7 y entonces cuando se presenta el

02:20:00

yoaduto, simplemente me movico en la quille la hora, agradezco lo que tengo,

02:20:04

observo mis emociones y mi tribuicio, me meto debajo de ella para encontrar la

02:20:09

sensación y suelto sin encharme nada. Y sobre todo soy un esto conmigo mismo. Me

02:20:19

atrevo a decir que es lo que quiero realmente en todo momento, porque eso lo

02:20:26

podemos hacer por nosotros mismos en la niña.

02:20:30

Eso nos enleñamos y ya sé muy, ya sé muy, ya sé muy, ya sé muy,

02:20:33

y es que no me digo por decirlo, quiero que lo hacernas.

02:20:37

Entonces, no veo a los demás nuevos.

02:20:40

En ese momento yo no quiero hacer nada y eso está bien para mí.

02:20:44

En ese momento, ese mía de adultos se va a perniso.

02:20:47

Entonces, yo creo que eso es básico en nuestra vida.

02:20:52

Esa trío que tenemos nosotros y que están michandos lo contra otro.

02:20:57

El yo adulto tome la batuta y medie entre los otros dos.

02:21:03

Lo que me cuento y lo que quiero hacer, o sea, sentirlo.

02:21:07

Entonces vamos a mediar siempre en el aquí el abro.

02:21:14

Así me despido, graciella, pero que te sentan mejor.

02:21:18

gracias por nada de expresar lo que sentía nunca dudes en que estamos aquí para

02:21:27

ti y además de eso de que puedas expresar lo que quieres en todo momento y lo que está pasando

02:21:37

un tido en todo momento siempre dice que la assertividad es decir lo que pienso lo que siento de

02:21:43

manera acertiva siempre y un buen líder tiene que tener eso claro. Bueno, chicos, eh...

02:21:54

Liguito, Lucia, ahorita pues hablaron. Claro, sí, podías hablar de hace rato pero no

02:21:59

diges nada. Y perro estaba entrando. No me dejaba hablar. No, solo eso agradecía la que

02:22:09

en el mismo sentido de lo que decía luz, a veces nos creemos mucho las historias que nos contamos

02:22:19

y entramos en nuestros propios, en todo eso que nosotros creamos de ideas que nos hemos hecho

02:22:29

y creo que lo que realmente nos puede permitir avanzar es soltar todas esas

02:22:39

expectativas que finalmente no somos nosotros. No, hemos hecho muchas veces

02:22:47

montón de ideas de cómo tendrían que ser las cosas, cómo yo quisiera y en

02:22:52

realidad estamos respondiendo siempre a lo de afuera y cuando yo te escucho hablar

02:22:57

que tus papás, que cosas así, es mirar afuera, mirar afuera y eso es solo una desconexión

02:23:06

con uno mismo y observar más la mente también. Creo que ahí es de dónde estas ideas o

02:23:15

estas emociones de esta niña dolida están tan presentes y creo que abrazar a tu niña y

02:23:23

y comenzar a mirarte desde otro lugar,

02:23:28

comenzar a tomar decisiones desde otro lugar,

02:23:33

es volver a ti y estar en ti.

02:23:36

Creo que es lo único que nos toca finalmente hacer,

02:23:40

no volver a uno y mirar para dentro, ya no mirar para fuera.

02:23:46

Pero sin negar esa niña interior que está ahí,

02:23:49

que necesita hacer mirada también.

02:23:52

eso quería decirle más gracias gracias y es decir le perdón muy

02:24:02

interesante y me coherente con con tu proyecto por cierto, eso es que acabaste de

02:24:07

decir su momento coherente con lo que tú haces, vale, gracias, pues nada chicos

02:24:15

muchas muchas gracias por estar aquí, sorriquele a ya que he quitado un poquito más de

02:24:19

tiempo, abre el mensaje y a les he dicho cuantar como dijo por allí y se

02:24:28

con la vacía, conectar con nosotros, hablar claro sin cero y honestos, ser

02:24:34

asertivo, mediar entre nuestros tres lados y estar aquí y ahora en

02:24:40

presentes. Son claves. Para nuestra vida que quizás lo sabemos,

02:24:48

personas volvieron. No hay soluciones mágicas más que en

02:24:51

nuestro trabajo, persona. Y se trabajó en diálogo, se trabajó en

02:25:04

el ningo.

02:25:07

Gracias.