

Transcripción

Crear tu producto digital: Libertad financiera y redes sociales

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

00:00:00

No necesariamente lo voy a hacer. Entonces, a algunas veces este es eso.

00:00:06

De que ir experimentando cosas. No sé yo voy probando y voy viendo.

00:00:09

El Especial funciona muy bien.

00:00:11

Pero claro, tiene que ser en directo, tiene que abrir un inversión de publicidad,

00:00:15

tiene que haber una inversión de y la gente como vemos,

00:00:19

mucha gente está tan saturada de que tienen mil cosas y no hacerlo.

00:00:23

Últimamente, le estuve bien, porque me apunta a ese foco huevina,

00:00:26

que yo le pase por año este de Jordy y me parece algo interesante pero una cosa masiva yo

00:00:33

como me incivié en todo eso me incivié en el en el web en el ratuito este bique wow increíble

00:00:40

la cantidad de caña que te dan por correo me parece una barbaridad y la cantidad de de de

00:00:48

directos que hacen entonces me parece super matón funciona funciona bien pero claro es vivir en

00:00:55

va a hacer el lanzamiento, los lanzamientos funcionan bien, si ya hacen un buen lanzamiento,

00:00:59

pues, pero tienes que necesitas mucho juar eso para hacer un buen lanzamiento, ¿vale?

00:01:04

Entonces hay diferentes personas que lo hacen, que lo hacen en directo, ponen todo esto,

00:01:10

no sé qué, y es muy rudo hacer, ¿vale? Entonces pues bueno, lo hacen y normalmente les

00:01:16

suele ir bien, ¿vale? Cuando hace, meten mucha campaña, publicidad, no sé qué, está bien,

00:01:20

funciona bien. Esto, pero los correos te atocinan,

00:01:28

los correos, entonces, como un poquito, ya casi te das de baja,

00:01:32

porque no me interesa el curso, pues, no.

00:01:36

Sin embargo, cositas yo siempre saco cualquier cosa de las

00:01:40

recursos en los que me apunto y recursos a los que me apuntas.

00:01:43

Y, bueno, de éste, saque a algunas cositas que me apreciaron

00:01:46

interesante, pero sobre todo es observar, ¿no?

00:01:51

El está a diferentes personas, no sé si alguno ustedes lo vio

00:01:55

dentro del antiguébina, vale, yo se lo compartí para que lo

00:01:58

vieran por si alguno, que es que lo ven entre, porque lo

00:02:02

ven YouTube, ven a mira, voy a verlo por yo lo sigo.

00:02:06

Y entonces...

00:02:07

Yo me dí el grupo, me metí en el grupo que ya vi que

00:02:09

ya te habías metido tú también, pero luego lo que tú dices,

00:02:11

a estos si grababa tanto un WhatsApp como en correos,

00:02:19

y lo que es.

00:02:23

Y si, bueno, siempre les ha cojado, pero sobre todo yo, yo tengo una, como todos lo tenemos,

00:02:30

pero algunas extremas, algunas más habilidades que otras, yo tengo mucha capacidad

00:02:34

crítica y entonces analizo las cosas, ¿no? Veo que tiene que funcionar, que no funciona,

00:02:38

y así que yo he aprendido muchas cosas. Entonces, por eso he estado viendo los videos que ustedes le

00:02:45

a personas que le gustan ustedes, que ustedes siguen, personas que yo sigo, que tipo de videos hacen,

00:02:52

que no hacen, que más o menos funciona, que no funciona, y por qué. Entonces, hoy quiero que

00:03:01

hagamos algunas prácticas de eso de cosas que funcionan y cosas que no funcionan.

00:03:06

¿sobreto? ¿Por qué veo que alguna de las cosas, cometemos

00:03:11

más errores? Algunos de los grandes problemas que tenemos, que hacemos contenido, como lo

00:03:16

pueden, entonces queremos que tenemos que hacer contenido como lo, ¿vale? Otra,

00:03:20

empezamos que tenemos que hacer escritos y escritos como loco también, ¿no? Y yo

00:03:24

creo que tiene que hoy día, miren, y de verdad yo creo que es el secreto hoy día, yo

00:03:36

cómo les comento en el 9 de esfraig, por el empezó, porque la gente que diachismo se

00:03:39

hará la vida de otros, ¿vale? Así surge en las redes sociales, ¿vale? Porque me

00:03:45

me interesa el otro. Entonces, ¿qué pasa cuando a me me interesa el otro? Que es

00:03:51

claro, yo posteo, sólo imágenes, no estoy chimociando la vida del otro. Entonces,

00:03:58

se requiere una conexión emocional, ¿vale? Y esa conexión emocional necesitamos,

00:04:02

que tengamos, que tengamos, que aprendamos a establecer esa conexión emocional con los

00:04:10

de más. Y a veces estamos dando mucho, mucho, mucho contenido. Es una corriente porque

00:04:14

es, ya llegó momento que tú dices, pero que contenido voy a dar, el contenido que tú

00:04:18

das, que no hay que ser relacionado con lo que está en lanzando. Yo les invito a ustedes

00:04:22

que, a fiancé, mire, de verdad, voy a ser honesto. Yo le recomiendo, particularmente, que

00:04:31

en dos cosas. Primero, afiancen su producto, un producto, que sea muy, muy, muy bueno. Y luego,

00:04:41

expandir que no tenemos que hacer mucho, porque son ir a esos pasivos, en esas dos cosas.

00:04:48

Pero ese producto que ustedes tengan que ser ústeres, bueno, bueno, bueno, bueno, bueno,

00:04:52

bueno, que sea su producto estrella y que ustedes todas su energía va a ser analizados a eso.

00:05:01

porque cuando estoy en mil cosas le digo porque yo mil veces yo estudió a 10 mil cosas, entonces me

00:05:08

encantan el señor todo lo que sea. Y pues sí, a mi me he ido bien teniendo 10 mil cursos,

00:05:16

pero le puedo garantizar que me he ido mucho mejor, que solamente me hubiera quedado con cosas

00:05:20

de la una familia. Por ejemplo, y quizás es prender la prosperidad, de verdad de consciencia,

00:05:28

me ha ido bien, no me he ido mal, yo el pude vivir tranquilamente, hemos podido vivir tranquilamente,

00:05:32

vimos como de Maldives, trabajó con esto hasta el día de hoy y gracias a Dios me ha

00:05:36

bien, si ahora nos tengo un mogenión de lunes como de Niantes porque yo misma se reé el filtro de

00:05:42

tantos cursos que tenía simultáneamente, vale, que dije mira, no puedo por cuestión de salud,

00:05:47

por lo que sea, vivir la vida más laima, vale, machil, pero que pasa que si yo pudiera dar un consejo

00:05:55

hoy, le diría enfocate en un producto de un servicio y uno que te ingres y que te

00:06:00

de ingresos pasivos, siempre. Y luego, se viene lo que vaya ganando,

00:06:06

de este que se está generando, vamos a invertirlo, inviertelo en otra cosa que te

00:06:10

genere, comprate un piscito pequeño, reírla lo, alguna cosa que te vayas

00:06:15

generando todavía más ingresos, vale, que eso van a ir aprendiendo ustedes a

00:06:18

hablar del tiempo, vale. Pero lo primero que necesitamos ahora es empezar a generar

00:06:23

ingresos, ¿vale? Y a la de ingresos no ingresos ocasionales, sino que sean ingresos constantes,

00:06:30

es lo que yo quiero, ustedes aprendan a hacer, ¿vale? Que valen generando ingresos constantos.

00:06:35

¿Qué sucede eso? De creando sistemas que en el reposito se les va a tener que ya para

00:06:39

esta semana, la pandemia, el sistema de cómo hacen que lleven la mente, ¿vale?

00:06:43

Entonces ustedes ven el sistema, yo lo voy a dar la estructura del nío, aunque yo voy a utilizar,

00:06:47

para hacerlo que ya le estoy diciendo que los nío, que me lo he inventado, no es un nío,

00:06:51

que yo lo se lo cubrió la locura no es un el de la sensar el en de la

00:06:59

experiencia al si quería que fuera experiencia al que hacer sentir a las

00:07:02

personas para generar deuda emocional si lo hice el anterior vale eso sí fue

00:07:07

idea mío es mal pero este he pasado el método de poseel por usted que es un

00:07:12

metodología del vuelo y perfecto que ya tiene bastante tiempo este hombre le

00:07:19

pagan, no sé, \$5.000 dólares,

00:07:23

por cada cerroredor en algo,

00:07:25

es muy bueno.

00:07:28

Entonces, bueno,

00:07:29

esa es su metodología,

00:07:30

obviamente en el usted,

00:07:31

su propio procedimiento de cómo hacer

00:07:34

la metodología, no sé qué,

00:07:36

y vamos a ver cómo funciona,

00:07:37

vale, pero antes,

00:07:40

y luego ustedes van a ir llevando gente allí,

00:07:42

todo esta cosa, la idea es,

00:07:43

usted es lo ve y usted también

00:07:45

uno puede implementar en su propio servimiento,

00:07:47

que esa es la idea, lo que aprendamos aquí, te da trascolable para lo otro.

00:07:52

Y vamos a ir viendo con esto que están muy resultados. Eso es lo que quiero que ustedes ve.

00:07:58

Pero eso sí que se complementa, realmente, que entenere esos ingresos pasivos,

00:08:02

lo que les dan tener y también con su servicio. Para que las entradas sean recurrentes,

00:08:07

no sean entradas de vez en cuando. Entonces, este mes que vamos a hacer en la clase siguiente,

00:08:12

Bueno, ahora vamos a trabajar algunas cosas que creo que son importantes trabajar.

00:08:20

Entonces, esta semana le doy el sistema ya montado directamente con su clave,

00:08:25

el huevino para que lo tenga, luego la parte para la entrevista. Y luego en la siguiente clase,

00:08:30

que no me acuerdo con lo que creo que la semana que viene, vamos a trabajar directamente las ventas

00:08:35

o sesiones de venta como hacer, porque la venta, a veces entendemos, ya dijimos que ventas de servicio,

00:08:41

si propinta también es una habilidad. Entonces, tenemos que desarrollar nuestras habilidades de venta.

00:08:46

Porque, eh, miren, cuando ustedes están vendiendo algo,

00:08:49

adivinen una cosa. ¿Y en el que están ganando más cuando ustedes están vendiendo algo que salga el funciono?

00:08:58

¿M? La persona que lo adquiere, porque están queriendo algo que no tiene.

00:09:08

Y porque está solucionando su problema. Si yo le estoy ayudando a la persona solucionar su problema,

00:09:13

yo a mí me va a ok yo ganó dinero pero la persona realmente tiene una solución para un problema

00:09:19

que tiene. Entonces si mi servicio el servicio usted está basado en solucionar realmente un problema

00:09:25

pero cuál es el problema que tenemos a la hora bueno eso lo vamos a ver la semana que viene

00:09:29

probada. Voy a hacerle como un clic en un clic en un clic en un clic se lo deja ahí la perlita para la

00:09:35

semana que viene, mal. Si yo tengo, si yo le digo, ah, mira, el precio son dos mil euros.

00:09:43

Bueno, dos mil euros y entonces se doy la plataforma, tiene tantas sesiones de clases

00:09:50

directo, tienes prácticas de compañeros y tienes material online. ¿Qué estoy diciendo?

00:10:01

está vendiendo el producto, pero no está diciendo qué va a lograr o qué deseo va a cubrir o qué su

00:10:10

heño va a lograr, cusí invierte ahí. Exactamente, yo tengo que asociar qué cosa, el precio del

00:10:22

servicio con el deseo que tiene la persona, vale, cuando yo hablo con ella y converso, yo sé

00:10:29

este cuál es el deseo que tiene. Bueno, mira, yo deseo, por ejemplo, yo normalmente para

00:10:33

ver las cosas de las una familiares, normalmente yo aquí he entrevistado con Gustavo, creo que también

00:10:38

he entreviste con Isabel. Creo que con Julia, creo que no, no, con Julia no con Elisa,

00:10:45

si me entreviste, normalmente yo sé cuál es el deseo, que es lo que desea a las personas cuando

00:10:50

quieren formarse en costellaciones. A veces el cliente no sabe lo que desea, no lo tiene claro.

00:10:57

Entonces, cree que necesita tal cosa, pero yo tengo que descubrir cuál es su deseo profundo.

00:11:01

Mal y qué es lo que desea, pues mira.

00:11:03

Usted lo tiene que expandir muy fácil las personas en fondo para expandir quién es libertad financiera.

00:11:10

Entonces, el precio está asociado a la libertad financiera.

00:11:13

Si te vende un curso, lo venden en 597 euros por libertad financiera.

00:11:19

A ver que la conversación es nada de 297 a libertad financiera, pues es que nada.

00:11:26

entiende? Entonces eso es lo que ustedes tienen siempre que asocial. Entonces,

00:11:31

cundo ofrezca un servicio, no es que yo te vengo la carta a sale y entonces yo

00:11:34

hace cada carta a sale, te voy a decir no sé qué no no no no, eso no. ¿Qué es lo que

00:11:39

desea la persona? Ah, pues yo deseo conseguir una relación de pareja. Yo deseo ver

00:11:44

cuáles son las cosas que tengo que trabajar en mí para conseguir una relación

00:11:47

de pareja. Ah, entonces vale, cuando yo digo, oye mira, 2 mil euros para que puedas

00:11:53

conseguir tu relación de pareja ideal para que te puedas sentir,

00:11:56

para que puedas desarrollar todos los dones y talentos que tú tienes

00:11:59

para mostrarte el mundo con seguridad y puedas atraer ese hombre que tú tanto

00:12:03

deseas.

00:12:05

Entonces, 2,000 euros que pasa cuando yo le digo los 2,000 euros.

00:12:10

Los 2,000 euros le parece nada porque sí es un deseo profundo.

00:12:13

Si yo llegado ese deseo profundo que tiene la persona,

00:12:16

olvidense que en nada que ver.

00:12:19

Fienes, si yo hace poco me incribuyen un curso de ya les diga,

00:12:23

y usan una noticia, mi emulada.

00:12:25

Entonces me quería un curso de ya les dije,

00:12:28

una experiencia de contenido.

00:12:30

Y entonces ya el primer por mes, ¿no?

00:12:34

Entonces, acosimos una clase mensual, ¿no?

00:12:35

¿No sé qué?

00:12:36

Y una clase directo, ¿no?

00:12:38

Entonces, yo lo que más odio este de mi trabajo,

00:12:43

el trabajo que yo hago, se llama editar videos.

00:12:47

Es lo que más detestó.

00:12:49

Me hay mi vida, de verdad.

00:12:51

De todo mi trabajo, lo que más desde estos editar,

00:12:53

video aparece un fungésio literal, horrible. Y la verdad que de hecho, bueno, el

00:13:00

que me está dando un programa para que lo pueda hacer directo porque le dijo

00:13:03

que me necesito que tu crees que eso programa no se puede hacer, no sé qué, pensando

00:13:06

en roce, no, pero pensando en roce en roce en roce porque roce en roce, el bronzó,

00:13:09

ha creado un mogulión de programas, el no es programador, pero él es un

00:13:14

emprendedor de marketing y entonces cada vez que tenía un problema, que era lo que

00:13:18

así, pues les contrataba a un programador para que se lo hiciera y luego él este programa,

00:13:23

como era su programa que ya lo había comprado, pues simplemente lo rentabilizaba, lo vendía por

00:13:28

millones y así hizo Clifuna, entre otros muchos, así que bueno, entonces ahora Rique está

00:13:35

haciendo esto y ha estado trabajando en ese bueno, no sé si lo hablará, pero bueno, por lo menos

00:13:39

estás en Dendana, vale, ya tiene como dos semanas en Dendana porque diga que me apareció Ril,

00:13:43

Bueno, pero justamente me escribí un curso que es laboratorio de contenido.

00:13:51

Es una fotografía que a mí me gusta mucho que yo sigo, de hace mucho tiempo,

00:13:55

la conocí en un curso que hice hace mucho tiempo en domestica de fotografía.

00:14:00

Yo soy muy muy inquietoso, curso artístico y todo lo demás, fue muy, muy, muy,

00:14:03

mucho. Este entonces como bueno, el libro me encanta todo lo bonito.

00:14:08

Entonces pues me encanta. Entonces estoy haciendo ese laboratorio de contenido donde hay

00:14:13

mucho artista, mucho así, mucho.

00:14:15

Este y bueno, lo primero que empezamos a ver en el curso,

00:14:21

bueno, hasta ahora no hemos visto,

00:14:23

hemos visto no solo la clase, lo ni es clase es para hacer este,

00:14:28

mira lo que era la clase, que bueno, enseñale a la gente como cortar el vídeo

00:14:33

que yo tengo 1000 años editando el vídeo, enseñale a la gente como cortar el vídeo,

00:14:37

este que otra cosa era, no me acuerdo de comprar la música,

00:14:41

es que voy a poner la rima de la música, no sé qué, pero bueno, una sola cosa que me

00:14:46

ayudo a mí pues mira ya es suficiente y pago pagado por el curso y el curso dura un año.

00:14:54

Entonces, ¿qué sucede? ¿Qué esto observar? Porque es que no eso observas tú solamente

00:15:01

lo que aprendes el curso y nada que no hay material de nación, que te da una clase y ya no.

00:15:07

y pero lo chulo es el contacto que tienes este conoce más de donde falla por ejemplo todo

00:15:14

se que jende que los tiene seguidores de que no se que de que pasan las redes sociales no se

00:15:18

que pero claro yo estoy viendo fui a ver todo superfile y claro había que hacer trabajo

00:15:23

grupo y digo pero por favor con y más poner aquí es que no hay nadie que se muestre absolutamente

00:15:28

me pasé yo por el foro la no le recomendaciones a cada quien no se que no se que no se que no se

00:15:34

que siempre la típica maestra.

00:15:36

La verdad es que voy a que todo el mundo está con aquellos tramones,

00:15:39

pero claro, si tú no te muestras, si tú, sobre todo si tú lo muestras,

00:15:47

puede ser muy buen artista, pero la cosa que la gente quiere,

00:15:51

las redes sociales, la gente quiere ver,

00:15:52

ese proceso de la artista,

00:15:54

quiere ver esas reflexiones de la artista.

00:15:57

Entonces, fíjense una cosa que diferencia y aquí vamos a esto.

00:16:01

Entonces en ese curso, que es una borotólica final, lo que estoy aprendiendo es lo siguiente,

00:16:08

es observar, ¿no?

00:16:09

Observar, qué es lo que hace uno, qué es lo que hace el otro, qué es lo que está haciendo,

00:16:15

X y esa capacidad crítica de ver qué pudiera estar bien,

00:16:20

qué pudieran no funcionar, ¿vale?

00:16:23

O qué sí puede funcionar.

00:16:25

Bueno, en ellos, en los videos de Maravilla, en los videos espectaculares,

00:16:29

pero ninguno mostraríamos, porque son artiznos y muestran sobre.

00:16:32

Y está bien, pero creo que hace falta eso.

00:16:35

Pero fíjense una cosa.

00:16:36

Quiero que ustedes ayudarlas a ustedes que también

00:16:38

pueden desarrollar esa capacidad crítica.

00:16:41

Hoy vamos a hablar de mostrarnos el público

00:16:43

de la semana que viene eventas y hoy de mostrarnos al público.

00:16:46

Y cómo lo hacemos.

00:16:48

Fíjense ustedes, si yo le digo a ustedes lo siguiente.

00:16:54

¿vale?

00:16:56

Observe la sensación que le transmite esto que soy haciendo.

00:17:03

Observe solamente la sensación.

00:17:08

Recuerdo el día que pensé en dejar la terapia y bueno,

00:17:14

tirlo todo por la borde y decir, ya me he provencido.

00:17:22

¿Qué sensación le transmitir?

00:17:28

Primero en seguridad de tu parte estás como floja

00:17:32

y me da la sensación de que estás haciendo un monolo.

00:17:34

de voluidad, muy interesante, vale, vale, alguien más, quiero ver todo lo que ustedes le

00:17:44

transmite, porque esto es lo que quiero que aprendan hoy, ¿qué más? Yo diría, pero

00:17:52

un poco, un poco lo he gustado, quizás un poco de temor al mostrarte, y como que estás

00:17:59

¿Qué ha dicho si ha dado tu emoción con lo que estás expresando?

00:18:03

No me lo veas como te la preute.

00:18:08

No me lo veas como te la preute.

00:18:10

Bueno, ¿qué es?

00:18:11

Ya.

00:18:13

Vale, ¿qué es más?

00:18:18

¿Cómo?

00:18:20

¿Cómo que dice?

00:18:21

¿Cómo está esta persona?

00:18:23

A mí no me pueda ayudar.

00:18:25

A mí me anclarás, me empezamos.

00:18:28

Ya, es que lo estás viendo con los ojos de te la preute.

00:18:31

Es difícil no darlo con los ojos de te la preute.

00:18:34

que te transmite eso que dice.

00:18:37

Pero también no con otras de apéuto, por eso les digo,

00:18:40

filtrenses, salgánse, la pelota,

00:18:42

a la légenza, se trapeuta el cuerpo por Dios,

00:18:44

saqué el no del cuerpo.

00:18:47

Me transmite de rota.

00:18:50

De rota.

00:18:51

Hay fuerza.

00:18:53

Palta de fuerza.

00:18:54

Tres años.

00:18:56

No está convencida a lo que está diciendo.

00:18:59

¿Cómo?

00:19:00

¿Cómo apatía e incorrencia?

00:19:02

Ah, como partida, va, y interesante, no lo ven como de la pelta.

00:19:07

Vamos a ver, eso está interesante.

00:19:10

Vale, vale, esa frase, vale, yo voy a seguirlo.

00:19:18

No estás cansado.

00:19:22

Simplemente estás llevando historias que no son tuyas, que le transmite.

00:19:33

Eso me transmite un poquito más de que estás como un poquito más conectada con lo que

00:19:39

diciendo porque tienes, no ves directamente a la cámara que eso me a mi

00:19:46

mientras mi te que estás hablando conmigo, sino tiene un poquito la cabeza un

00:19:50

poco más levantada y eso me da como que ya lo está creyendo un poquito más

00:19:54

de antes. Pero pero el mensaje que te estaba dando antes

00:19:59

estaba hablando acerca de que recuerdo el día en que empecé en dejar la

00:20:05

terapia y tirarlo todo por la borda. Y pero estaba así como triste y era como que

00:20:11

si era un discurso aprendido, no sé, sí como, sí, como dice Juliet.

00:20:20

Vale, estaba cansada de intentarlo y de no tener clientes, de tratar de vender y vender y vender,

00:20:29

y de que nadie viniera y veía, por ejemplo, a mi competencia y pues nada, mi competencia

00:20:35

conseguía clientes yo decía pero por qué si yo tengo mejor producto que ellos, entonces

00:20:40

que a lo que está pasando. Entonces llegué a pensar que bueno que había algo malo

00:20:45

en mí, que bueno o que no servía para esto también. Que les transmite. Quiero sus sensaciones

00:20:57

y saque en altera pregunta del cuerpo. Ahí me está transmite.

00:21:00

a mí me estoy perdón no no no tal edad la letra me transmite que que estás contando

00:21:08

tu historia la la la presión espacial y y corporal y las muecas que hiciste las expresiones

00:21:20

me hacía esta es que este era mi problema se a lo está viviendo estás contando tu realidad

00:21:27

o la realidad que pasaste.

00:21:30

Pero como te hace sentir eso,

00:21:32

me identifico contigo.

00:21:34

Ah, eso es interesante.

00:21:37

Te identificas con eso que yo estoy diciendo.

00:21:40

Exactamente, sí.

00:21:42

Genial.

00:21:43

Vale, eso está muy bien.

00:21:45

Vale.

00:21:46

Justamente, fíjense que estoy estuve

00:21:48

estreviendo más ser, estoy hablando de mi vulnerabilidad.

00:21:52

Estoy hablando de un temor que pudo haber sentido en un momento determinado.

00:21:57

¿Qué parece? Por ahí dije, no que parece un monólogo.

00:22:00

Sí, parece que yo no te estoy viendo a ti,

00:22:03

puedo estar viendo allá, puedo estar viendo acá,

00:22:09

con mi mejor lado, por supuesto,

00:22:11

no sé si tengo algún bueno, pero bueno,

00:22:12

vos con mi mejor lado.

00:22:13

Creo que debería ser, no sé cuál de los dos,

00:22:15

tengo que ponerme a buscarlo, ¿no?

00:22:17

Entonces, cuando no hay una vista directa a la cámara,

00:22:23

te da la sensación.

00:22:24

Esto me desperté una noche, fijense,

00:22:26

después de entrar, de estar en ese huevina, revisar los perfiles de mugollón de gente que tenía

00:22:34

un montón de seguidores y todo lo demás, me desperté la noche ese día a las 5 de la mañana

00:22:41

preguntándome por qué algunos cuando grababan veían a la cámara y otros veían a un lado,

00:22:48

entonces me levanté preguntándome eso, ¿sabes no ustedes la respuesta?

00:22:54

Vale, por mi de la encontrata. Cuando nosotros estamos hablando aquí del lado, bueno, primero,

00:22:57

que si yo lo que quiero transmitir es que tú te sientas identificado con lo que yo estoy haciendo,

00:23:03

yo muestro mi vulnerabilidad. Que sucede que nosotros estoy haciendo a ti directamente,

00:23:09

es decir, tú no te sientas amenazado, tú quieres entrepitiarte. Y además de eso, ¿cómo que

00:23:13

si tú tuvieras viendo por una ventana? ¿Por qué es? Yo estoy hablando con una persona o estoy hablando

00:23:17

con mí con mí. Y entonces claro, yo me quedo a escucharte porque no estás levantando mis defensas.

00:23:29

¿Se las cuenta? Es diferente que yo le digo, tú te has sentido alguna vez que está a punto de

00:23:36

tirar la toalla, que estás a punto de rendirte a que lo habandolas todos porque no te llenan

00:23:42

clientes. Me la diferencia. Ni me diga.

00:23:49

Bueno, a mí me pasa que por ejemplo y me di cuenta cuando nos mandaste a hacer a la tería que

00:23:56

no la colgue, que la gente es que a mí me gusta,

00:24:01

o sea, las personas que te hablan como de frente,

00:24:03

o sea, me gusta marcarita pasos, que ya tiene como una

00:24:07

mucha energía, me gustan, chican que se llama Andrea

00:24:11

Meico, que es de la maquillaje, que también es como muy

00:24:15

distrionica, ya habla de frente, pero cuando me consigo

00:24:18

una persona que no me me es.

00:24:23

Claro, eso tiene que ver, eso tiene que.

00:24:26

Claro, eso tiene que ver con nuestra historia, ¿me es? Yo necesito que me ven directamente

00:24:32

o puedo hablar así, pero fíjense una cosa, ¿vale? Si yo, por ejemplo, yo tengo un

00:24:38

problema en mis redes sociales, ¿vale? En mis redes sociales tengo un problema en que

00:24:44

yo, mis públicos objetivos son terapeutas, ¿vale? Entonces, yo toco un tema, yo soy muy,

00:24:50

ya, bueno, yo tengo que conocer y soy muy auténtica realmente cuando me muestro todas esas

00:24:55

cosas, ¿no? Rí, yo le digo, Rí que proban, mira, directamente la cremice, pero por favor,

00:24:59

tú tienes una mirada, aunque, aunque no te engaña nadie, aunque yo parezca dura, la verdad

00:25:05

que soy un pan de Dios, no soy muy... el rique me dice, pero es que la mirada, tuya es como muy

00:25:09

demasiado morosa, eso sí, cuando te molesta, la mirada también es horrorosa, me dice, pero

00:25:15

tienes una mirada muy dulce, entonces, si te viene muy bien mirada la cara a los ojos, ¿no?

00:25:20

porque es como una mirada muy dulce, es como que se son rías con la mirada.

00:25:25

No sé si ya lo dice porque todo yo me quiere o no sé, ¿no?

00:25:31

Pero bueno, eso es muy cierto, entonces, que eso sea de que si yo me dirijo a

00:25:37

terapéutas de hablo aquí, que va a pasar con nuestra pelota, a nuestra pelota

00:25:42

no me diga a comentar nada. Si acaso pondré algún corazóncito, porque

00:25:47

pero cuando es sin nombre una herida, los terapéutas se exponen yo recuerdo un taller con

00:25:51

gel y creo que estaba brilli y brilli no se quería exponer porque tenía que estar

00:25:55

documentado por ahí en algún libro, es el hélinge, brilli no se quería exponer porque

00:25:59

están sus estudiantes allí y gel y el hinge le dijo pero y tú que te piensas llevar de aquí,

00:26:04

es como era gel y tú que te piensas llevar de aquí pues quien no se exponen es vulnerable pues

00:26:08

simplemente nos tiene lo mildad necesaria para equis, ¿no? este en el alemán allí de aquel

00:26:13

lo rajado que le dio un ropa polvo que está en uno de los libros, lo recuerden cual de

00:26:17

todo está, pero está uno de los libros, imagínense. Entonces esto es atreverme, ¿no?

00:26:24

A hacerlo. Entonces, ¿qué es suceso? Yo estoy mirando aquí, los tarepores es muy difícil

00:26:29

se exponen. Entonces, yo estoy hablando a ti directamente como tu apreuta que pasa, que

00:26:33

tu papuñerte, se me ocopentario, esta que me va a responder, esta que me va a dar, me va

00:26:38

a poner públicamente, no sé qué, no sé qué, no sé qué, máximo por un corazón, ¿qué

00:26:42

esto y de acuerdo máximo, pero que sucede no estoy generando ese diario, cuando se hace un

00:26:49

problema en la red, vale, que tengo que generar comentarios, entonces tengo que crear estrategia para

00:26:54

generar comentarios, vale, entonces porque bueno, ahora ya verán la otra que ade que por ejemplo

00:27:01

a ver qué tal producen los comentarios, porque que sucede, mira, hay una cosa diferente, un me gusta

00:27:06

se lo colocan sus seguidores, pero un comentario se lo colocan o se lo escriben sus van los fans lo que son

00:27:18

patria muerte con ustedes porque requieren más compromiso, requiere exposición pública,

00:27:27

porque claro esos todos eso queda escrito, exposición pública, exposición entonces ustedes tienen

00:27:32

que incentivar el agente comente, ahora quiero desayun con promiso, ¿cómo lo incentivamos? Bueno,

00:27:38

hay diferentes maneras, con regalos, te regalo, se glíse, no sé qué cosa, te regalo,

00:27:45

un audio, meditación, tal cosa, te regalo, no sé qué, no sé qué, no sé qué, cualquier

00:27:49

cosa, pero la idea es si queremos crecer en las redes por supuesto, no? Si es nuestra

00:27:54

frinidad. Entonces, obviamente aunque les rebe, pues simplemente ya le estoy haciendo que

00:28:01

no necesariamente que tengas muchos seguidores, no son seguidores comprometidas, vale?

00:28:08

Entonces hay que realizar que realmente esa persona sea pan, sea esto.

00:28:12

Cuando yo estoy hablando así que sucede, la sensación en la persona que le da es que yo estoy viendo por una ventana,

00:28:23

una conversación de esa persona con otro o una conversación de esa persona consigo mismo.

00:28:30

Y eso también es interesante hacerlo. Eso es muy bueno para hacer contenido inspiración.

00:28:41

Contenido inspiracional, no estábamos cuando alguna frase, por ejemplo, que pueda decirlo así.

00:28:49

A mí esta frase es bonito. Estoy leyéndole en mis propios contenidos, en mis propios guiones.

00:29:02

Los terapeutas que más se transforman, no son los que más certificados tienen, sino de los que están más sanados.

00:29:13

¿Ves? Es como me lo estás diciendo, yo estoy acuerdo con eso que tú dices, pero no me lo

00:29:22

estás diciendo a mí, es decir, como estás atacando a mí. Vemos la diferencia. Ahora, eso

00:29:30

es cuando yo quiero ser contenido que inspira a los demás, como les dije, hay tres cosas que

00:29:36

la gente busca en la red social, inspiración, aprender a algo muy pocos o diversión, ¿vale?

00:29:43

Entonces a veces la gente cree yo de verdad que he visto por allí gente que cree que es una persona

00:29:49

superformada y también bailando en el rey de hipróforo, por favor tú les voy a ir a la arena para

00:29:52

dedicarme a bailar a la red, no, a lo que lo entiendo, no, pero bueno, respeto eso, pero no es

00:30:00

algo que nos va a hacer y de dar con nuestro público, qué es lo que nosotros tenemos que hacer,

00:30:04

mire, a veces creemos que tenemos que conocer, hace poco de ustedes, me lo diste que me fue con

00:30:09

minés que está que me moría con el trabajo y en ese ayer no ayer el lunes que fue duro porque

00:30:17

fíjense lo difícil que es para la gente definir y y costándermemente que lo que hacemos nos

00:30:23

justificamos nos justificamos y queremos justificarnos y queremos justificarnos no pero es que tal

00:30:29

cosa no pero es que tal cosa pero concreta no lo no lo hacemos entonces justamente nosotros en la red

00:30:36

tenemos que eso. Realmente yo quiero hacer un contenido que inspira,

00:30:41

normalmente llega a personas que no se quieren, que yo puedo hablar de cosas

00:30:46

duras, pero puedo hablarlo aquí y directamente tú estás hablando aquí con

00:30:52

mío y no pasa nada, estamos bien porque no me estás atacando a mí,

00:30:57

o quiero hablarte aquí, normalmente aquí en la llamada la acción es bueno,

00:31:01

yo tengo la fórmula perfecta para que tú sale de esta situación,

00:31:04

yo se puedo alternar entre el hablar aquí y así y hablar, inspirar y aquí cuando vaya a ser

00:31:11

el llamado la acción y tú qué piensas. Se dan cuenta el impacto de cuando estoy viendo

00:31:18

si acá el ovoleo y tú qué piensas, es un impacto. Yo no lo he hecho todavía, tengo que decirlo

00:31:24

que normalmente yo suelo ser muy directa porque yo voy a hablar muy directa eso también se pueden

00:31:28

en el mundo como muy agresivo, ¿vale?

00:31:30

Sobre todo, ustedes no, este por el típico público que ustedes

00:31:35

y al que se dirige, que nos un traplote de los traplote,

00:31:39

son como más, después, un poquito más exponerse.

00:31:43

Entonces, bueno, voy a grabar alguno donde vea un lado y luego

00:31:48

lo haga así a ver resultaba, ¿vale?

00:31:50

Como siempre, todo es medible, ¿vale?

00:31:52

A ver qué tal.

00:31:53

¿Qué pasa cuando la gente quiere ver?

00:31:55

una de las características que ustedes tienen en lo que las personas que le gusta a ustedes como que algunos me

00:32:00

colocaron quienes le gustan y quienes no le gustan alguna de las que le gustan.

00:32:05

Son ustedes ven cuando ven una una red social, quieren ver personas.

00:32:12

Vale, no quieren ver, este solamente imagen y ni nada quieren ver personas.

00:32:19

si ustedes se muestra más, ustedes están allí hablando de un tema y ya vamos a hablar de

00:32:26

que te vamos a hablar mal porque tampoco es que voy a hablar de contenido como lo que voy a

00:32:31

exporerme a ver que contenido no tiene que ser, mírenle tienen que ser contenidos cortitos,

00:32:36

no que lo pasen de un minuto, considero operacional, por ejemplo una frase, vamos a suponer, yo quiero hablar

00:32:41

acerca de importante temas en esto. Bueno, ustedes tienen un GPD que le creé yo justamente

00:32:52

para hacer ese tipo de cosas, vale, que lo tienen dentro de curso. Si yo quiero hablar de, bueno,

00:33:00

o sea, me recuerda el cuento a que él de el burro, el niño y el anciano, y pues nada, la gente

00:33:11

veía al lanciano caminando y decía cómo es posible que ese anciano esté caminando

00:33:17

podiendo llevar el burro, pues nada, paso a otro en pueblo. Entonces el anciano se montó

00:33:22

si entiene, puedo dar un contenido que inspire a las personas. Entonces, ¿y tú? Y puedo

00:33:29

hacerlo aquí, ¿y tú? Vives preocupado por lo que dice la agenda. ¿Crees que es contenido

00:33:34

sencillo? ¿Contenido que la gente puede digerir fácilmente?

00:33:40

contenido que inspire, o al terminar contenido que inspire, un donido que educuí,

00:33:47

desde el mercativo por supuesto, con mi estilo por supuesto, sin apostar a nadie,

00:33:52

pero le estoy diciendo algunas técnicas que he observado, que lo utilizan los que están

00:33:59

a niveles mayores, entonces funciona bastante bien, ¿qué contenido tengo que crear?

00:34:05

a mí por Dios, olviden ser de lo siguiente. Si no, ramos a papá, que miren que

00:34:15

tengo un contenido ahí, bueno, creo un contenido controversial, este con papá y mamá,

00:34:20

me lo saldrá un vídeo de todos estos días, pero no es contenido tradicional de papá y mamá.

00:34:26

Si ustedes van a hablar de papá y mamá, por ejemplo, yo ya les dije que creo un contenido.

00:34:31

Por ejemplo, vamos a ver. Cuando yo establezco y digo quiero hablar, ustedes tienen que saber

00:34:37

cuando van a hablar, quién es un amigo. Aquí quién me dice que ya sé que ninguno tiene enemigos,

00:34:42

pero cuál es tu lucha? Contra, ¿qué quieres luchar? Tú, vamos a ver, cáteline, aquí,

00:34:49

bueno, vamos a empezar por una última, porque a tenerla, tengo un monte, cáteline, bueno, ya que

00:34:53

este veo ahí en primerita. Cuéntale. Cuéntale. Cuéntale. Cuéntale. Cuéntale. Cuéntale.

00:34:57

Tu lucha. Lo clastinar. Vale. Tu el enemigo con el que tú quieres luchar, es la procrastinación.

00:35:05

Tú gran enemigo. Sí, me gran enemigo. ¿Sabes? ¿Cómo que...

00:35:14

Empecé algo? Sí, pero no, fíjate tú. Es el enemigo, por ejemplo, en mi caso. ¿Con qué?

00:35:22

¿Cuál es mi lucha? ¿Cuál es mi enemigo? La carencia, la pobreza, el yo no puedo. Es ese mi enemigo.

00:35:31

yo eso tiene que estar claro cuando yo esté hablando. Cuando yo esté hablando,

00:35:36

esto con todo lo imperial, la gente, cuando lo vea, tiene que saber que lo que más

00:35:39

se te esto yo, es, no puedo, este pobre de mí, ese soy caliente o no hay, ¿vale?

00:35:51

Eso son como mis grandes enemigos, con mi enemigo así, a hacer como que más potente,

00:35:56

como que digo, uf, esto me, hierve y me quiero hacer algo para, para cambiar esto.

00:36:02

eso es todo lo que yo haga no se me puede olvidar, pues vale ese gran enemigo que yo tengo.

00:36:10

El ese no puedo, ese pobre de mí me llereve.

00:36:17

Vale, contra eso lo que yo quiero luchar, entonces ¿qué pasa? Pues el pobre de mí,

00:36:21

mi papá me hizo tal cosa, mi mamá me hizo tal cosa, mi pareja me hizo tal cosa,

00:36:27

a mi jefe me hizo no sé qué, y estoy ajean visto que mis grandes subidas en los cursos ha sido

00:36:37

cuando alguien entra en el bucle de ah hay pero es que yo no puedo pero es que no puedo pero es que no

00:36:43

pero es que sí y vamos a habitar un curso y es que no y es que no ahí es que se me revolve

00:36:49

la juro que se me revolve una fallida, yo al principio sé que todos entramos así y esta genial

00:36:56

de algo que soy yo, pero ya cuando vamos por el noveno mes de curso, octavo mes de curso,

00:37:00

estoy que...

00:37:01

El espero profundo.

00:37:03

Como en su vida, pariendo y que vaya, llego y...

00:37:07

un aborto retrativo ahí como lo hago sale y bueno, se me van a los papel.

00:37:13

Ya sé, yo sé, que no lo debo hacer, pero bueno.

00:37:16

En igual, es, ¿vale?

00:37:18

Entonces, ese es si es, ¿me lo me lo doy?

00:37:20

¿vale? Eso es en mi enemigo, esto es con lo que yo quiero lo chá.

00:37:23

y mi mensaje normalmente siempre va a eso, si ustedes ven los videos míos que están por ahí normalmente terminó

00:37:29

hablando casi siempre de eso, vale, a Dios victimismo, a Dios drama y en todas las clases los digo, él no puedo,

00:37:36

él no creo en mí, jamás en la vida me van a decir que ustedes son unas olugas porque no vamos a

00:37:42

convencer de eso, entonces se dan cuenta que siempre es el mismo mensaje, entonces eso es lo que yo quiero que

00:37:48

ustedes tengan cátreñen, entonces ¿cuál es tu?

00:37:51

¿Qué dan enemigo?

00:37:56

Mi cron.

00:37:58

Con que tú quieres escuchar todo archía enemigo.

00:38:03

Yo creo que las casé.

00:38:05

No pues estamos bien ahí.

00:38:08

Es casé genial.

00:38:10

Es tu enemigo.

00:38:11

Entonces todo en todo el sentido de la palabra,

00:38:14

todo mi grame, mensaje, va a luchar contra las casé.

00:38:19

A la gente le encanta hacer pertenece a un grupo.

00:38:22

Podremos un enemigo común.

00:38:24

eso es lo que ustedes tienen que generar en su comunidad. Hay un enemigo común con el cual yo

00:38:31

quiero luchar y estoy con esta persona me siento parte. Hay una serie que vía a ese poco,

00:38:36

de Asán que yo sufrí que es serie, sobre todas las series por Diana y todo lo demás y la de

00:38:40

fluencia a lo sin el color es viendo de verdad todas las cosas que hacen y aprendimos con yo con

00:38:46

esa serie de chorros que me sirve tu casa viendo eso y luego mirar, no te imaginas todo lo que

00:38:51

aprendiendo de lo que genera curiosidad, lo que nos da con curiosidad, no sé

00:38:54

qué ir a los sinantes, son burros chavalillos, pero estaba muy chulo la serie, no me gustó bastante.

00:39:00

De chicos que te hacen caseras, es un realite que se ha en casa concurso, no sé qué, entonces

00:39:04

se te que son influencer y hay diferentes influencer y hay un ganador de fina, no?

00:39:08

Al mejor, que van pasando diferentes reto, ¿no?

00:39:11

Entonces, tengo que ver cuál es ese enemigo, que es lo peor al enemigo con el cual es

00:39:18

que yo voy. Entonces ya sabemos el

00:39:20

catering en la cacer del disabel.

00:39:22

El sabrio tengo un un buen un para ti que te puede tener una cita contigo para contarte

00:39:26

que vamos a hacer porque está buenísimo ver cuéntame.

00:39:32

Pues aparte de las casas el no puedo y no lo voy a conseguir.

00:39:36

El no puede no lo va a ser y mira el sabrio de una idea para ti que me encanta.

00:39:40

Que me encanta que le dejan riqueza tengo que reunirme con el sabrio.

00:39:44

Se me ocurrió de repente en esas nochas que me desperté yo creo que os

00:39:47

el mismo día que me desperté con el cosa de porque veían por lo hoy porque veían

00:39:54

para otro, te lo juro me desperté digo, esa idea está buenición para saber, ¿no?

00:39:59

Y bueno ya te llamaré para decirte contarte, ¿no? Porque me encanta la idea, me encanta

00:40:05

la idea, es hacer en tu caso, por ejemplo, es hacer una cruzada, porque fijate tú, que hay por

00:40:11

allí. Hay cruzadas fenomenales de la feminista, sí, cierto. Perdón, dipulpan, se hay feministas

00:40:17

aquí lo siento, ya saben, y un proyecto. Hay una cruzada del feminismo, ¿verdad? Ya sabes,

00:40:25

que a nivel mundial, mi una cruzada del feminismo me fue harte, yo sé que tu no era... bueno,

00:40:29

sí, sé que tú, yo creo en la igualdad de hombres y mujeres y estáhame en Pencanta, me parece genial,

00:40:34

pero no estoy de esto de que el exceso, ¿no? Para un lado y para otro. Vale, pero que está

00:40:40

es chulo he visto algunos, este influencer que van como son hombres hablando de cómo deben

00:40:50

detrata la mujer, de que si ella te ha amado y te ha querido no sé qué, tienes que valorarla,

00:40:55

claro, obviamente eso atrae, como yonde público femenino, por supuesto, porque este es el hombre ideal,

00:41:02

es que está viniendo como el hombre ideal y que está contando con ser inspiracional para mujeres,

00:41:06

pero ¿qué tal si hago el caso contrario? ¿qué tal si? Defiendo el hombre. ¿qué tal si alguna cruzada, por

00:41:19

ejemplo, que piensas de él, que dices de él, que le cuentas a tu sí, vos de tu pareja?

00:41:25

O piensa que la relación se terminó porque le herimos a duro porque tu crisis y él no creció porque no

00:41:31

volucionó. ¿qué tal si cambiamos ese chique y lo tiramos al lado del hombre? ¿qué va a pasar? Y aquí

00:41:38

y vamos muy importantes para todos.

00:41:42

Generar contenido que sea controversia.

00:41:45

Aquí se refiere como transversal,

00:41:46

que va a traer la atención, que va a pasar.

00:41:49

Estas mujeres que piensan todavía en los pajaritos embarazados,

00:41:53

que piensan que son pajaritos de bataljeite por supuesto.

00:41:56

Este pajarito embarazado te va a venir a criticar.

00:41:59

No, a ver que los ojos son muy graciados,

00:42:01

no sé qué, no sé qué.

00:42:02

Y van a venir.

00:42:05

Es recuerda, una de las cosas que aprendí en su programa

00:42:07

a la misma influencia, ese realitiera, lo siguiente, lo que al principio tenía que echar a uno,

00:42:11

entonces tienen que escoger entre todos, aquí en ellos iban a echar, y resulta que el que más

00:42:17

puntos tuvo era el que ganó, porque aunque hable mal de ti, como ese risto me gile aquí, no,

00:42:24

aunque hable en ti, aunque sea mal, entonces está muy, muy chulo, ¿vale? esa idea a mí me encanta

00:42:31

de tu que te dedicas a pareja, entonces hacer como ese movimiento de mujeres que quieren,

00:42:38

como bueno, la lombria, además que es una parte muy importante, si tú quieres hacer una

00:42:42

relación de pareja como un hombre, si tú piensas que los hombres son los por del mundo,

00:42:47

entonces oye quizás debería gustarte, podría gustar son los mujeres, porque si quieres pareja y

00:42:54

piensa que los hombres son los peores, estos no te gustan los hombres, es mejor que vaya,

00:42:59

pero no hemos ver que la respeta así que la miras y miras con amor y todo lo demás, vale?

00:43:05

Entonces hay que revisales, entonces me parece un punto de vista muy interesante y lo más

00:43:10

interesante de todo es que por lo menos ninguna influencia que yo conozca lo esté haciendo.

00:43:16

Entonces es como porque es basado en nuestro trabajo, en nuestro trabajo, al final es equilibrar esos

00:43:21

valores, equilibrio entre el terreno recibir, cambiar la mirada con respecto al otro, en assume

00:43:26

sumin nuestra responsabilidad, entonces es muy coherente con eso, pero fíjate tú como todo el mundo habla de mamá y papá, de lo mismo que habla todo el mundo todo el tiempo, entonces nadie destaca porque nos convertimos en tapa amarilla.

00:43:39

Entonces fíjate, esto es un tema que genera controversia, entonces tu enemigo quizás sea o quizás lo que queda tener una mala presección de nombre, por ejemplo,

00:43:50

pensarlo por del hombre puede ser muy mayor enemigo.

00:43:55

¿Qué te resuena?

00:44:01

¿Qué asusta?

00:44:02

Porque claro, hay hay que tener cara de piedra.

00:44:05

Porque hay que tener cara de piedra,

00:44:07

porque obviamente va a venir gente a dar caña de ese tema.

00:44:12

Hay que tener cara de piedra, pero que sucede.

00:44:14

Que dar re vuelo.

00:44:15

Eso garantiza un contenido viral.

00:44:19

Vale, porque al final, a punto de haters,

00:44:21

te van a decir que estás loca, que donde sacaste eso,

00:44:24

que los hombres somos los desgraciados,

00:44:25

son los peores que te me mando no que no se encarga yo cuando publico cosas como por ejemplo

00:44:32

tienes que hablarle bien al padre de tus hijos de a tus hijos del padre de su padre las mujeres vienen

00:44:40

masivamente

00:44:44

genial progreso

00:44:47

yo recuerdo que el post que yo más tenía siempre viralidad el recuerdo es un post que yo digo bueno

00:44:54

lo financé ustedes que como es la vida, ¿no?

00:44:57

Las robades de la vida que somos más grande que nosotros, un post, cuando mi tía le dio

00:45:03

cáncer de mama, este yo ponía siempre el día del cáncer de mama, pues simplemente

00:45:07

como me manera de honrarla era eso, no descubrir, ver, de eso lo saqué de lo que decía la escuela

00:45:14

de Françaiza, psicosomática, lo que es el cáncer de mama y también de usar la vida de

00:45:19

mi tía, ¿no? de que había pasando.

00:45:21

cuando soy siempre publicada eso,

00:45:22

bueno, esto traía o la no lo siguiente,

00:45:26

ser una cosa fenomenal,

00:45:28

pero claro, una de las cosas que hizo que quisiera

00:45:29

a Facebook cuando creció en su tiempo era justamente eso,

00:45:32

que realmente venía un nuevo John De Jeter

00:45:35

atacar a lo que yo ponía y eso da vitalidad.

00:45:40

Entonces, no le tengan miedo a eso.

00:45:42

No le tengan miedo, porque claro,

00:45:43

si yo estoy pendiente de lo que oían,

00:45:45

ustedes saben quiénes son, entonces le da igual lo que digan

00:45:47

los demás.

00:45:49

Ustedes son un líder en una comunidad.

00:45:50

y como líder, el líder no le tiene miedo nada absolutamente nada, vale, el líder posible,

00:45:56

veamos el caso más potente, el caso de Eric Corbera, lo que pasó con biodecodificación y biodecodificación,

00:46:02

biodecodificación con la demanda, si lo por todos los medios, y ahí sigue, Eric Corbera como si nada,

00:46:07

eso es un líder, así de sí, vale, queda igual que al final, ese es su mensaje,

00:46:13

dijeron lo que dije, donde él pasó, fuera verdad, para mentira, lo que sea, pero ahí está, vale,

00:46:19

entonces eso y lo que yo digo que no hay que tener miedo a

00:46:22

nada de estas cosas, vale, es lo que nos vamos a decir, tengo la

00:46:25

cura definitiva para el cáncer, porque bueno, es el segundo que no, no, no.

00:46:28

Eso es más raro, pero bueno, pero las causas emocionales acerca del

00:46:33

cáncer, el que soy yo, en mi caso cuando lo ponía, eso es una cosa que me

00:46:35

traía viralidad en fejo que ustedes ni si imagina. Claro, pero viralidad

00:46:39

negativa, viralidad de la gente, darme carne, yo tengo cáncer y como tú

00:46:43

vas a decir eso, que nos quedaron, nos quedaron, nos quedaron, nos quedaron,

00:46:45

nos quedaron, nos quedaron, nos quedaron, nos quedaron, nos quedaron,

00:46:49

Bueno, yo sé el día del cáncer que lo puso en Instagram que dije, bueno, yo sé que para muchas personas

00:46:55

este hoy están en la lucha contra el cáncer, es un día de lucha para mí al cáncer me que lucharse no abrazar,

00:47:03

porque es una gran oportunidad de conocerme y de aprender a hacer cada vez.

00:47:07

Me he escrito esto y dije, uf, esto puede generar, controversia, puede generar conflicto, tal que sé yo.

00:47:13

Creo que nadie no generó conflicto y bueno eso estuvo bien, le digo, vamos a evolucionar.

00:47:20

Claro, no lo publique, solamente lo publique en Instagram y en Real, no lo coloquen Real

00:47:27

sin nada sino simplemente en el en tablero, pero fue una reflexión personal.

00:47:34

Entonces, este fue mi propia presión.

00:47:39

Esto funciona muy bien cuando se hemos contenido controversial.

00:47:41

te gusta ese enemigo y saber. Sí, de hecho yo aquí lo utilizo mucho en mi

00:47:46

petit comité, porque ya lo aquí se escucha que el hombre se desgraciado y ese mal

00:47:50

y yo soy ya lo digo, digo, de sonada, para mí no. Claro, pero entonces, pero claro, pero

00:47:55

que te parece, claro, pero que te parece atraer, crear contenido en esa

00:48:01

dirección, tuables, directamente, no le hables directamente, ahí es

00:48:06

bien interesante, no hablar directamente a la cámara, porque claro, ahí estás

00:48:10

atacando entonces tú hablas del lado pues como que si tú hablas hablando conmigo

00:48:14

entonces me estás diciendo bueno pues este programa que tenemos que tiene que

00:48:18

tiene muchas mujeres que no no velamos al hombre que pensábamos que es lo

00:48:23

poder del mundo y entonces por un lado tenemos la contradicción de que queremos

00:48:26

pareja pero como lo vamos a conseguir si empezamos que es lo peor

00:48:30

simplemente ahí fija esa frase terminó allí vídeo 30 segundos caca el uno del otro

00:48:36

el otro el otro y así un gollón de videitos con temas relativarios que te parece

00:48:40

es el edad? Además, yo eso lo vivo en primera persona. Lo vivimos.

00:48:47

Lo estoy viviendo en primera persona, pero sí. Lo te pimo.

00:48:51

Entonces fíjate que es.

00:48:52

Volcando en trotitos y yo lo estoy defendiendo.

00:48:54

Es coherente contigo.

00:48:57

Sí.

00:48:57

Es totalmente coherente contigo y es un tema controversea.

00:49:01

Sí.

00:49:02

¿Qué te parece el edad? Una pepita dióloga.

00:49:05

Sí, una idea. Bueno, ahora, bueno, a buscar contenido a mis sentidas.

00:49:08

no, no, no, no buscar contenido directamente. Tienes un, un, un, un, que hice para ustedes para crear contenido, es cortos,

00:49:17

virales, vale, que tiene una estrategia paso, paso para hacerlo y tú le dices mira quiero hacer un video que

00:49:23

hable de eso tal y que se yo, pa, te haces yo, que, que, que como vas a grabarlo, vale, como yo estoy grabando, que tiene una memoria,

00:49:29

de pie, tengo pago reverse y que tiene que tiene como sea más para ponerme la, el telepronto era aquí, tengo un telepronto

00:49:36

tras llegantes como costumptastuki no lo uso porque no lo voy a poner aquí, pero

00:49:42

entonces simplemente lo que haces es como te lo vas a caer en frases pues

00:49:46

simplemente le de la primera frase, te toca, hablas, miras a un lado o a o como

00:49:51

vas a ser lo del lado vas a estar leyendo en un lado.

00:49:53

Te lo tengo una pantalla, puedo tener una tablet de lado y leyéndolo o ves

00:49:57

de la otra.

00:49:58

Claro pero recuerda que lo leas como si se ven natural, como si estuviera

00:50:02

Sí, sí, sí, lo malo, aunque cámara la lollitec.

00:50:06

No la lollitec, está bien, es perfecta.

00:50:08

Yo es porque no, no, no, yo es que no yo,

00:50:11

yo antes grababa con la lollitec.

00:50:12

Esta es la lollitec, lo que sucede es que claro,

00:50:16

yo como no me maquillo.

00:50:18

Entonces me da pereza, tú andas todo el día más que ya en la calle

00:50:20

y todo lo demás.

00:50:21

Yo que no me maquillo me fastilla.

00:50:22

Tiene más que ya.

00:50:23

Y entonces con la cámara no se nota nada.

00:50:27

Pues sí, bueno, pero para la cámara si tienes que aumentarla

00:50:31

aumentarlo un poquito. Esto va a manera enquéclo si paga

00:50:33

Catcoo. Catcoo o Davinci le puedes aumentar, puedes ponerle

00:50:37

maquillaje también. Si paga, si lo tengo, vale, lo sé lo tengo.

00:50:40

Vale. Pero paga por Catcoo. No, no tengo medio.

00:50:44

No, si no, si no paga, no, no, no tiene la parte de maquillaje, pero

00:50:48

está Davinci. Davinci Resolves que si paga en gratis y si te

00:50:53

permite una parte que creo que tiene una parte maquillaje también,

00:50:56

no, al parcuado, yo lo tengo, pero no estoy seguro, pero más más más más me preprone,

00:51:00

yo me parece que ha comado más práctico, vale, pero este a mi yudite esto me ha que

00:51:04

voy a armir, no sé, claro, por eso es que la lollite me fastidia, esta es la lollite,

00:51:08

me fastidia por claro, en cambio la otra de Jareño mío me maquillando, eso no me toca

00:51:13

estar yo pensando de como me intercambio que maquillar ni nada de una presa, no sé, claro,

00:51:17

lo veo y digo, enrique la otra vez, no, no, no, no, esta es la otra, la, la,

00:51:24

Tán lindo.

00:51:26

Entonces, Rikim me dice, me lo estaba viendo en maquilla algo mi sí, pero para que como maquilla

00:51:30

habéis líquido claro, secreto.

00:51:35

Claro, secreto porque me fascía, es que este es el juro que no me poníamos a hacer videos

00:51:39

a veces y ahora que viene calor menos.

00:51:41

Entonces que me no ponía a hacer videos por el maquilla, pero ahora es que tengo ésta y que

00:51:45

ya descubrí el tipo de para ponerla aquí delante, hago videos como churro, ya tengo el tío,

00:51:48

de ti, como 10 por editar, lo hago como si un robo por eso, porque me maquilla y es muy fácil

00:51:53

para mí.

00:51:55

Entonces, no tengo que estar pendiente de estar maquillándome, quedad a lo que más me

00:51:58

es fácil de ir a la bala.

00:51:59

Y entonces, con esto, con esto, la cámara, que vive el nombre de la que te maquilla.

00:52:07

Ah, es muy un poquito cariño.

00:52:11

Bueno, de repente se los fertes ahora por verano y esas cosas.

00:52:15

es la insta 360 link, es buenísima, te graban 4K y todo, eso sí, ojo, cuidado, te graban 4K y todo, pero...

00:52:27

El ordenador. El ordenador no tiene una buena tarjeta gráfica, olvido.

00:52:36

Claro, pero bueno, también el móvil hoy día te graba super bien, tampoco tiene que inventarse de

00:52:40

un buen móvil, también te graba bien. Y la lollita graba de maravilla, la lollita está que la

00:52:46

puedes poner horizontal y te grabes muy bien, así que no pasa nada. Y como tú te me aquello

00:52:50

no tienes problema, con lo hemos hecho yo que no me he quedando en la cara a la baton rat.

00:52:54

Bueno, genial, pues eso es importante y saber, ¿cuál es aquí a leer el guion y entonces lo estás

00:52:59

hablando? Bueno, imaginemos aquí, los terapeutas que más transforma, no son los más, no son los

00:53:06

más certificados, son los más sanados. ¿Ves? Claro, en primer plano, lo de estas cosas, esta chula,

00:53:14

que lo ponga allí y funcionaba bastante bien. No tienes que estar a periodud del

00:53:20

guión y nada y cortito en un máximo de de cuarenta segundos no te pases de

00:53:26

eso y eso sí subtítulos en cada culo subtítulos.

00:53:30

Bueno, que lo que ahorita también la aplicación de de Instagram los subtítulos

00:53:35

ahora que recuerda también.

00:53:38

Sí, tiene tiene una, ellos tiene una una una una aplicación que se llama después

00:53:44

lo digo como se llama, lo mejor lo que se llama la nueva de Instagram que lo sustitule a los

00:53:49

videos, entonces lo sustitule automáticamente.

00:53:52

¿Pues?

00:53:54

¿Pues?

00:53:54

Ya le puedes ponerle, puedes cambiar el tipo elétre y todo lo demás con la sustitución.

00:53:57

Yo no lo he usado, pero está, sí que lo puedes poner, pero es una música de fondo,

00:54:03

ah, otra cosa, ah, antes de que se me olvide, otra cosa.

00:54:09

importante, que ya da donde ustedes estén, lo que usted hagan, lo que se vea de fondo,

00:54:14

que esto obviamente yo aquí fatal, pero no lo hagan como yo, acá lo mejor.

00:54:21

Este, lo que se vea de fondo, que ya sea como cada vez que ustedes van a hacer su estilo

00:54:25

de video, que ya sea como un estilo que ustedes tengan, si van a reír en el fondo rojo,

00:54:30

que se en fondo rojo, si, si un fondo blanco yo no recomiendo de fondo blanco,

00:54:33

pues se lo es ser muy duro entonces por ese fondo blanco,

00:54:36

ponga en una lámparita algo de un color determinado,

00:54:40

por ejemplo, a veces fíjense de esto,

00:54:41

simplemente ya de color la lámparita es tal,

00:54:43

de un color ya en aranja, entonces se va a hablar y este

00:54:46

va a ser su fondo, imaginemos que se sea su fondo,

00:54:49

pues simplemente que sea un color que se define

00:54:52

más o menos con su color de marca o algo así,

00:54:56

vale, que tenga más o menos su color de marca,

00:54:58

vale, yo, como les dije a ese tiempo,

00:55:00

yo soy la chiquera negro, me gusta mucho negro,

00:55:02

entonces prefiero salir la cámara en negro me gustaba,

00:55:07

es como a la hora de hacer algo público, prefiero hacer un negro porque me gusten,

00:55:11

incluso cuando ahorita ya le envíos también me gusta decirme negro porque es como,

00:55:17

me siento mucho poder así y me gusta mal.

00:55:21

Entonces, es el Saturno mío que diría por ahí, Katrin.

00:55:25

Saturno me llama el Saturno, me tiro al negro que no veas.

00:55:31

entonces este eso para mi importante. Entonces, que el fondo, que sea siempre el mismo fondo,

00:55:39

que tú no tienes que estar inventando, es cierto, sino que de él es paso preparado te ponga y

00:55:44

ya ni te piensas en hacer, vale que lo tengas allí y grabado, es importante que sea un buen

00:55:49

micrófono a esta cámara tiene un buen micrófono por cierto. Lo yte, vale pues si tienes el micrófono,

00:55:56

pues genial verifica que es decir va te grabas en vertical o con tu teléfono lo que sea y procuro

00:56:02

siempre que el fondo sea más o menos el mismo, vale, entonces simplemente y hablando lo así, pero eso

00:56:08

no plus ha hecho, entonces procuren que sea temas controversiales, que más o menos esté vestido

00:56:12

siempre el mismo color, vale, para es como ir haciendo ya que la gente lo vea y se acostumbre a verlo

00:56:18

como un líder, entonces qué es lo que vamos a hacer? Si yo voy creando temas controversiales,

00:56:23

que son diferentes y eso lo puedo hacer, miren, eso lo puedo hacer en mi comunidad,

00:56:31

puedo hacerlo en grupo de telenas que yo tenga, una de las cosas del sistema que les voy

00:56:36

a crear para que traigan a los clientes para expandir es el grupo de telenas que va a tener

00:56:41

un grupo de telenas allí y que voy a crear contenido, entonces una de las etapas donde pasan,

00:56:48

a pasar grupo de telégram para que un grupo de telégram aparte para ellos para que ya

00:56:52

tengo un grupo de telégram aparte para que ya tengo un grupo de telégram aparte para que

00:56:54

se unen allí. Entonces allí esos generan también conversaciones, esos generan conversiones

00:57:00

que se generan como un tono de cosas. Entonces, que eso sea de mientras más lo vean, más

00:57:06

contacto que teníamos ustedes y más conozcan su estilo. Por ejemplo, si la tienen

00:57:12

se viste de rojo pues simplemente que es este capítulo y siempre salga a ver si ha de rojo.

00:57:17

Vale, que al final es para su video que tampoco es que sea tu cuesta el momento y vestirse como

00:57:22

tu quiera pero tu imagen de marca que sea esa gente que se viste, creo que era a Vanessa que le

00:57:27

gusta ver manüña, vino a noña se viste a tipo piñatas, pone cosas de colores y bombache,

00:57:32

todo lo demás y pues bueno ese es su estilo. Entonces todo mundo la conoce con sus colores,

00:57:37

es el tridente, naranja, verde, amarillo, no sé qué azul, eléctrico rosa, en donde se

00:57:45

pues nazo, son sus colores y son sus colores de estudiante y marcas, vale. Entonces cada uno

00:57:50

que ya te vean estilo, a mí por ejemplo el cabello, el ámbito que te acurraré aquí de

00:57:55

esta semana que viene por Dios, este pues es una característica también, muy típica en mí.

00:58:03

y si se me calca hoy, pues nada, me pudo no peluca para comer cabello o ya vére como ajo, no,

00:58:09

este pero más o menos que se mantenga el estilo, ¿vale? Entonces, justamente eso que cada uno se

00:58:15

para cuál es el estilo yo veo este perfectamente sin gafas, los que me conocen en personas sean que

00:58:20

lleen un gafas para andar, un gafas para leer, ¿vale? Pero es esa situación no alguna cosa,

00:58:25

quiero ver un apunte, tal que si yo no quiero estar en el peor y una apunte así, a ver si voy el apunte, ¿no?

00:58:30

entonces por eso me desbales a la caza con esto en el ordenador, vale, me sueste grabando

00:58:34

un video, esa es el video, o bueno, no le lleno por si una memoria poña, entonces tampoco

00:58:39

soy capaz de leerlo bien, porque me gusta hablarlo a hacerlo directo la cámara, entonces leo

00:58:43

para hacer, a ver si un atato me memorizar tres palabras, reticúe la cámara, tres palabras,

00:58:49

cuarto, y por eso que los videos me doy, o sea, en mi corte, ¿no? ¿Por qué tengo que

00:58:54

le pronten que no se imagina, pero bueno, entonces vamos a concretar, vale.

00:59:01

Vamos, claramente. Si yo quiero liderar en una área,

00:59:05

hay que aprender a mostrarse. Y ese ya va a mostrarse.

00:59:09

Quiere decir que yo voy a hablar de mi vida privada, que yo voy a decir,

00:59:12

estoy feliz con mi pareja, tenía un problema con mi pareja,

00:59:15

nos rompimos, terminamos, acabamos, y estoy llorando, me quedo sombrero

00:59:21

pero a veces se influen, es que lo hacen.

00:59:23

A mí particularmente no me molan mucho, ¿no?

00:59:25

Pero sí, si me hubiera olvidado de las épocas,

00:59:27

bueno, porque no compartir con mi público,

00:59:29

que si te voy a viajar, me la estoy pasando bombas.

00:59:31

Entonces, me parece divertido porque al final,

00:59:33

yo tengo que entender, y yo he contra las casetas,

00:59:36

pues, yo estoy disfrutando y pasando a la bomba,

00:59:38

porque no comparto de eso, si mi enemigo,

00:59:41

ya la estás haciendo, porque no compartir,

00:59:43

que puedes vivir en un nán.

00:59:46

Entonces, eso me parece chulo, ¿vale?

00:59:48

Para compartir.

00:59:48

que si de repente es de repente cocinial o que me gustó del que soy

00:59:52

en Barcerrico, Comerzano, pues es parte de mi entidad,

00:59:55

o si también lo comparto. La puesta de sol que su fanática de los

00:59:58

amaneceros, la tapesera, los pajaritos, los brorescitos,

01:00:01

pues ese tipo cosa son chorradas más que me gusta.

01:00:06

Pero que son cosas que la gente quiere ver,

01:00:09

la gente si se mosean las historias, entonces es importante,

01:00:13

que yo en las historias comparte a cosas,

01:00:16

las compartidas, con partidas llamadas a la acción que la gente entre, para que pinche a algo,

01:00:22

puedo compartir a una reflexión que ayuda a conocerme más, a conocerme más, que ayuda a saber

01:00:28

lo que pienso, por lo que estoy viviendo, no que sea, vale, que muestre mis valores, muestra

01:00:34

en lo que yo creo, vale. Y luego en las redes que sea ese contenido

01:00:38

impresionante. Miren, uno de los grandes problemas que tiene mucha gente es el siguiente, que

01:00:44

pareciera que estuviera viendo un tablero de publicidad. El tallerero no se que ahí no voy a

01:00:54

nombrarlo porque nada corte con personas que respeto mucho. Su tablero parece un carter de publicidad.

01:01:02

Tallerero de cocelación no se que parte tallerero de cocelación no se que taller de cocelación y todo

01:01:06

es el tablero siendo se quien me gusta seguir esa. Al final eso no lo ven nadie porque porque no te

01:01:11

la puerta. No te estaba portando nada. Entonces la idea es que te dispire y que sobre todo que

01:01:18

la gente lo que la compartir, porque si algo me inspira a mí, yo quiero compartirlo.

01:01:25

Entonces ahora quiero que hagamos una práctica muy sencillita, muy simple. Ya que ustedes

01:01:31

tienen un enemigo, o más o menos ya saben que tiene un enemigo o alguien que vamos a me

01:01:40

no gusta la palabra enemigo, pero algo con lo que quieren acabar en el mundo. Yo quiero, yo soy

01:01:46

el exterminador de escasez. Yo soy la exterminadora de la mala percepción de los hombres. Yo estoy el

01:01:56

exterminador del desorden, por ejemplo, en día. Entonces, quiero que aquí y ahora en un mensaje cortito,

01:02:06

y luego poner en gran.

01:02:07

Un mensaje cortito nos diga porque nosotros vamos a ir observando.

01:02:13

Lo pueden hacer o directo a la cámara o viendo un lado.

01:02:16

Escribón su frase, lo que ustedes quieran,

01:02:19

algo que motiven.

01:02:21

Otra de las cosas que funcionan muy bien,

01:02:23

finanzas de generar controverse, es generar curiosidad.

01:02:26

Que yo creo que lo tengo por aquí apuntadas en la verdad.

01:02:28

Es genera curiosidad.

01:02:30

Por ejemplo, frase como lo que nunca te han

01:02:38

un condado de una relación de pareja.

01:02:43

¿Vale?

01:02:43

La gente no te puedes perder esto.

01:02:45

La gente no te puedes perder esto.

01:02:47

Afinal, cuando el no te puede perder, eso tiene claves,

01:02:52

porque el no se filtramente.

01:02:55

El te puede perder es lo que la gente ve.

01:02:58

Entonces, si te puedes perder, la gente le da miedo

01:03:01

perderse algo y no se va a pinchar en ese que tú estás haciendo.

01:03:04

Entonces, tienes que tratar, como la estoy diciendo,

01:03:06

este contenido viral, este contenido que le estoy diciendo que lo tienen el GPD para que lo haga,

01:03:13

ustedes dicen, mira, yo quiero hablar de un video que habla de tal de cosas, siempre me gusta,

01:03:17

les lo elaboré de tal manera de que ustedes escribieron más o menos cuál es su idea y el que la

01:03:22

desarrolla, porque a mi parte, claramente me gusta que sean con mis palabras, o si ustedes ven un

01:03:28

guión que alguien, una de las técnicas que he visto que alguno por ahí está usando es que ustedes

01:03:34

entran en la parte de aquí cuando ustedes ponen en búsqueda no sé si se los puse los

01:03:42

revés, mira me salen vivir en primer plaza, ponen en la parte de búsqueda aquí en el botoncito

01:03:47

de Instagram y Instagram se dispone a pero si tengo dices en el teléfono ahora te lo pienso,

01:03:52

en el nomenclador, bueno aquí en la parte de como ven todo el mío es baile, se note lo que veo por

01:03:59

redes sociales, validadas por todos lados.

01:04:05

Entonces, ¿qué hacen?

01:04:07

¿Ustedes es por lo que en el aquí, por ejemplo,

01:04:08

se escriben, cocalaciones, familiars?

01:04:21

Y entonces le va a aparecer allí condenado cuentas de

01:04:24

cocelaciones familiares, mirá aquí.

01:04:26

Cuando yo les escribo cocelaciones familiares,

01:04:28

me aparecen diferentes cuentas de cocelaciones familiares.

01:04:30

¿Qué es lo que ustedes van a hacer?

01:04:32

Ustedes van a ver el contenido que más

01:04:35

más viralización tiene todo eso que están aquí vamos a ver, rave, rave, rave,

01:04:41

wow, wow, hay uno que tiene 21 millones la leche, la leche, bueno, esta parte es muy

01:04:49

buena, entonces que van a hacer, van a buscar más escribir en el buscador de instagram,

01:04:55

lo el keyword que ustedes quieren posicionar, vamos a imaginar que son coste las

01:04:58

en familiares, vale, coste las en familiares y van a pinchar en el que más tenga viralidad

01:05:03

que sea de persona hablando el que más viralidad sea de persona vale entonces en este caso sería

01:05:10

ese que está aquí que tiene 21.8 millones vamos a ver qué habla.

01:05:14

A ver mira justamente yo acabo de hacer un vídeo de tu abuela de

01:05:18

Es una pieza clave no se fue ascendido pero cuando tu abuela tenía 5 meses de barazo de tu madre

01:05:25

te hace formar las células precursoras de los futuros ovulos y dentro de ellos el ovulo te dio la

01:05:32

la vida. Pero es que en duraciones en una, todo lo que...

01:05:35

Vale, entonces imaginamos que esto, esto es una cosa que ustedes saben, pero bueno,

01:05:39

esta mujer lo hizo viral. Entonces, que hace fiandé que ni siquiera habla,

01:05:43

simplemente estamos dando ella con los muñequitos. Entonces, que hacemos con eso?

01:05:48

Pues bueno, algo como un resumen del video que es viral, hago un resumen del guión de ese

01:05:56

video, vale, pues bueno, lo que está diciendo es que la huella materna cuando nosotros,

01:06:00

cuando nuestra madre estaba embarazada, pues simplemente teníamos ya la célula de esa madre, tal

01:06:07

que si es algo muy típico en sistema y cabal. Entonces, ¿qué hacemos? Esa guió, le vamos a decir al

01:06:14

GPD viral que usted tiene en de guiones cortos virales, le va a decir, ¿co qué es ese guió?

01:06:19

Mira, quiero que me hagas un guión parecido a este, que te inspire en esa idea para hacerme un guión.

01:06:24

¿Vale? Recuerdan que le pregunta, ¿qué quieres hablar? Y le va a preguntar a qué público te dirige.

01:06:29

entonces pues mira yo me quiero dirigir a personas que quiero realizar cosas

01:06:32

de lasaciones familiares o personas interesadas en su sanación personal, tal

01:06:36

que es yo y le ponen esto del contenido que es viral y que va a pasar es se lo

01:06:41

va a hacer con gancho ya se lo va a hacer mucho mejor que este entonces ustedes tienen

01:06:45

más probabilidad de llegar y quedas en los agaciones ya con contenido que es bastante

01:06:50

viral, vale aquí tienen ideas ideas ideas que sea de persona hablando, ¿vale?

01:06:56

los virales. Con los keyboard que ustedes quieren, si yo quiero de parejas, si yo quiero de

01:07:01

venu retrogrado, lo que sea, pues simplemente lo meto allí, veo que personas están hablando de eso

01:07:07

que tengan más viralidad, veo meché a polgión, yo no voy a hacerlo mismo, si simplemente me voy a

01:07:12

inspirar, le voy a decir al el GPD viral que ustedes tienen, que eso lo redacte, que eso lo haga,

01:07:20

mejor tal y que si yo y con todas las estrategias para que se dan

01:07:26

charte que le parece.

01:07:29

Pero ahí no me sabía si no, ahí me salen sobre los nombres.

01:07:33

Como los nombres, no, te tiene que salir, vos vamos a buscar, dime qué

01:07:36

aquí vos buscas, te va a ver, qué buscas.

01:07:40

No estás haciendo lo mismo que tú, ahí me salen los nombres, no sé si lo

01:07:43

podemos ver, no me salen.

01:07:46

No es que tú no se te veo porque tú tienes un sajón, filtro de fondo,

01:07:49

no, no sé, te llegaba a ver, para ver. A ver, ancláez, tienen que esperar un ráptico a que se

01:07:54

carga. ¿Qué qué que buscaste? La misma que tú construcciones de familiares, pero no me salen

01:08:02

las personas, me salen la foto y los nombres de perfil. Y bueno, tú te diga, no, no, no,

01:08:09

te diga, pero tienen que esperar un poquito, le da mira, es que sal lo que pasa, que tú escribes cosas

01:08:13

de lasaciones, mira, a ver, le enseño, mamo, seas, escribir, hay una parte que tú escribas aquí arriba y

01:08:19

tienes que darle enter para que pueda buscar.

01:08:23

Y así yo lo voy aquí, cosa, la sionera familiar es que los

01:08:25

que divino aparecen y te tiene que aparecer.

01:08:28

Así, te aparece así.

01:08:29

Si le das, pero tienes que darle enter que le des contenido.

01:08:35

Es que se más de que está Isa está en cuentas.

01:08:42

No tiene que ser en general donde está.

01:08:45

Y directamente tiene la lupita en la lupa.

01:08:47

y ahí estaba pero no validaba, no daba interno.

01:08:50

Ah vale, tienes que dar inter para que puedas, exactamente, para que pueda buscarte.

01:08:55

Es un chile.

01:08:55

Quedas de interno para que puedas entrar.

01:08:57

Y bueno, ya hay que crear contenido, que es muy chulo, contenido que ya es viral.

01:09:00

No es que van a copiar ese contenido, no van a copiar ese texto igual.

01:09:03

Ustedes lo que van a sacar allí, más o menos inspirarse, van a sacar como resumen de eso.

01:09:08

Se lo pega al eje pete viral y directamente la salió a viral, que está hecho.

01:09:13

con de gancho tal que se yo y si le dicen a GPD que le haga la descripción que le haga

01:09:18

lo basta pues bueno genial vale directamente que los pueden hacer, sí, vale, entonces ahora quiero que

01:09:24

ustedes vayan vamos probando si quieres aquí con cualquier que se quiera mostrar que esté así

01:09:31

este dinámico y que quiera hacerlo como una frase que ustedes quieran, ¿qué va a hacer? esa frase va a

01:09:37

su declaración a ese enemigo, ¿vale? Como una frase para ese enemigo que ustedes tienen y que

01:09:44

a partir de ahora ustedes van a mover, eso lo quiero que lo hagan en lo siguiente, no solamente lo

01:09:48

van a hacer en sus redes, ¿vale? En una de las redes que tengo, sino también lo van a hacer en

01:09:55

superfil de guasa, ¿vale? En superfil de guasa también es importante porque mucha más gente

01:10:04

de la que ustedes se imagina, entra a la ciudad de Estados.

01:10:10

Vale, los estados de guasa.

01:10:14

A gente entra yo entre el chismo sear de las personas que ha presionado,

01:10:18

entre el chismo sear, así que si te están entre los que yo chismo sego,

01:10:21

pueden estar seguro que los ha presionado, porque yo tengo un mogollón de personas

01:10:23

y no voy a ver a todo el mundo.

01:10:25

Se lo juro que nada más veo a los que me interesa.

01:10:29

De resto, mire, porque si no, yo tengo para pasarme todo el día viendo estado.

01:10:34

Entonces sí, entro a ver su superfilas porque me interesa, sino que ver que a veces en

01:10:41

riqueo agarré y yo se empieza a la llego que no me paga, a ver a todo el mundo, que

01:10:44

fachillo. Entonces simplemente lo veo a los que única y exclusivamente que en mis

01:10:51

sobrinas que saca la foto de la sobrina de Enrique, bueno, foto es la niña que siempre

01:10:56

entroubaba a verla, ¿no? Esa tipo cosa. Muy pocas personas entrober entre ellos, a ver,

01:11:03

es decir, la gustaba la entrevede,

01:11:05

entró a ver pocas personas.

01:11:07

Tú sabes para que sepa, a ver los estados de cada quien.

01:11:11

Entonces, en sus redes y en sus estados.

01:11:14

Lo que quiero que damos ahora es como una micro frase,

01:11:19

una frase cortita que no duere 15 segundos,

01:11:22

10 segundos que ustedes puedan ya hacer una frase

01:11:25

ya inspiracional de ese enemigo.

01:11:27

Entonces, prueben, vamos a probar todo, sentir aquí.

01:11:30

como se siente puede hacer de tres maneras, puedo ser lo viendo en un lado a otro como que se

01:11:37

estuviera hablando con una persona, puedo hacerlo directamente la cámara o puedo directamente

01:11:44

en la cámara pueden agregar con sí, yo quisiera agregar sí, mi de esto, esto tiene fácil y saber

01:11:50

si tú no sabes, también tiene para hacer sí en la cámara, vale, yo puedo hacer sí, por Dios,

01:12:00

¿Pues puedo hacer zoom?

01:12:02

Directamente por lo llite, puedo hacer zoom, puedo hacer más zoom todavía.

01:12:06

Mira, con la aplicación, como esto es, ¿Pero?

01:12:08

Sí, puedo hacer esto, y puedo hacerla, puedo acercar y alejar así, ¿Están vertical?

01:12:15

Sí, lo vino, vino, ¿Va?

01:12:16

Bueno, entonces, solo puedo hacer directamente con una facilidad fenomenal.

01:12:21

Entonces, yo puedo hacerla.

01:12:22

me puedo hacer esto mirándose ya hablando se ya luego me acerco aquí y vengo y te

01:12:29

hablo aquí mal pues cuando voy a ser llamada mientras que estoy hablando y reflexionando y dando

01:12:38

caña y estoy hablando se ya luego cuando quieres y tú quieres cambiar y tú quieres ordenar tu vida

01:12:48

que es diferente y estoy hablando aquí tal y que sé yo no sé qué hablando normal y de repente

01:12:52

cuando voy aquí y eso después se dita a se cortar en el video y tú quieres arreglar tu vida pues

01:12:59

aquí esto para ti. Vamos entonces ahora cortito porque porque si yo les sigo esperando que cada uno

01:13:08

lo haga no se va a traer, entonces yo quiero que aquí las fenóse te treben, se treban por lo menos

01:13:13

aquí estamos a plico y te dice vamos en confianza, lo que quiero saber entonces lo pueden hacer viendo la cámara,

01:13:20

viendo en un lado o alternando, viendo en un lado y luego a la cama, vale, tres maneras.

01:13:25

Pueden hacerlo con algo que despierte curiosidad de hacer que a su amigo,

01:13:29

pueden hacer de algo que sea reflexivo, inspirador,

01:13:34

puede ser algo que como una regañada, también o algo que genere controversa,

01:13:39

¿vale? Mientras yo voy buscando las cosas que tenía aquí, vale,

01:13:59

vale, ¿qué empieza?

01:14:00

y contenido que haga sentir tiene que ser contenido que genere asombró, que la gente

01:14:11

diga cómo no sabía esto antes, que se identifique como le pasó a gustar, esto me pasó a mí,

01:14:17

el sentido identificado, o quien inspire un alivio, uf que pasa a escuchar esta persona,

01:14:26

los son tres tipos asombros y identificación o inspiración, no, ese es contenido que

01:14:31

hace sentir, pero lo que quiero que ustedes conecten muy con eso, y eso lo he mostrado yo, ya me

01:14:36

me muestro yo ahora vamos a ver con ustedes son las características que tienen las personas que

01:14:40

ustedes siguen la mayoría es que se muestra vale que empiece Gustavo vamos hoy a última

01:14:54

última hora cambié la idea vale vale vale vale vale espero te paso aquí en esta que

01:15:00

para a todos genial. Ve que es de que pierdes tiempo viendo las redes sociales, pero has hecho

01:15:09

fench hui dentro de tus redes sociales, ha ordenado, ha seleccionado quien de verdad

01:15:15

te aporta algo y ha desechado contactos que no te aporta nada, que me dices de eso,

01:15:25

vas a tomar acción o vas a seguir perdiendo el tiempo.

01:15:29

Vale, aquí importante, vuelve a repetir la primera, la primera parte, que es muy importante

01:15:35

de la primera parte, en fase, a te alimentarte, te digo el que yo te lo inventaste, vale, es importante

01:15:41

Gustavo, vale, yo quiero que aquí ahora apunte a una frase, porque es diferente, te lo digo por

01:15:46

experiencia propia, mi que se me olvida si te pibocas y luego tienes que repetir miércoles.

01:15:53

Entonces, yo lo que ha aprendido ya con la experiencia, con mi memoria de pollo es escribirlo, yo normalmente

01:16:00

de lo apunto en el miocidian lo tengo apuntado allí y directamente este voy diciendo vale

01:16:07

porque porque de esta manera no se me olvides si es una frase cortita se va a recordar

01:16:12

pero qué pasa que si te equivocas se le poja salimediatamente pero si se miercuales me equivocas

01:16:16

y ya se transforma la cara y ahora que voy a decir se me olvido de que te quedas en blanco

01:16:20

otra vez entonces mejor que sean frase cortita como recuerda que estamos hablando de 30 segundos

01:16:24

pues simplemente por una cosa cortita las críbes y es mucho más fácil ni si le tienes que

01:16:29

volver a repetir, como te ha agrado 30 segundos,

01:16:32

estás perdiendo mucho tiempo de tu vida,

01:16:33

pero imagínate, si ya te costó pensarlo,

01:16:36

si te ven la cámara que estás ahí de fuso,

01:16:38

como lo estoy pensando, que no sé lo que lo puedo decir.

01:16:41

Entonces, y te equivocas,

01:16:42

imagínate volverlo repetir, volver a pensar,

01:16:44

entonces es como perdió a energía.

01:16:47

Entonces lo más fácil es, por eso les diga,

01:16:48

escriban las frases y vamos a decirlo.

01:16:51

¿Por qué es diferente?

01:16:53

Entonces, de dónde lo sentimos, entonces te invito a través.

01:16:55

Ya escribí la frase y luego lo dices.

01:16:57

que yo la tenía otra, me había ideado otra, pero no, no, no, no quiero que no me vengas con

01:17:04

esto de que me la tengas aquí. No, no, no, no, no, no, es que al final la cambié porque me

01:17:09

formé algo que hablé con él ahí. Escríbelo. La misma que dije ahora, no. La que tú quieras, me da igual.

01:17:19

Fíjense como nos habíamos ridido chicos, lo interesante. Le quiero ver haciendo videos,

01:17:29

de imaginas de ya, además que y en este los edita, ¿no?

01:17:34

Sí, ya, ya, que maravilla por lo.

01:17:36

Ayer y ayer y después de la clase, ¿cuándo,

01:17:39

¿cuándo, ¿cuándo son los videos cortos?

01:17:41

¿cuándo son los videos cortos?

01:17:42

¿cuándo son los videos cortos?

01:17:44

No me importa, es lo que sea.

01:17:47

Puedes hacerla en la voz en voz, ¿gustavo?

01:17:50

Puedes hacer videos como en voz, donde veas cosas

01:17:53

desordenadas, tal que sé yo, no es que y hables tú con

01:17:55

tu voz esa rara.

01:17:56

Sí, me dios.

01:17:56

Y hables y digas la cosa.

01:17:58

me dijo hasta el vídeo, haces el vídeo sin hablar ni nada y después me pasé un audio por

01:18:03

WhatsApp y yo eso lo monto. Bueno, pues genial, genial, vale. Entonces, este gusta ahora,

01:18:10

si criptrafras, o pasó otro luego te vuelvo a ti. Genial, eso es genial, quién es el otro

01:18:17

que se atreve, que buena, la valiente en ahí. Genial, a ver aquí estoy. Voy a intentar

01:18:34

hacerlo sin leerlo completamente porque aquí lo tengo.

01:18:38

No, pero no importa, aunque la tenga,

01:18:40

recuerda que estos los videos siempre se pueden evitar,

01:18:42

los videos siempre hay una cosa que hicíamos cortar,

01:18:44

y se vamos a cortar en los 60.

01:18:47

Lo vas a hacer, bueno, quiero ver cómo lo vas a hacer y luego

01:18:50

lo vemos.

01:18:51

OK.

01:18:54

Sabías que un trauma transgeneracional puede causar algo...

01:18:59

Sabías que un trauma transgeneracional

01:19:02

puede estar, hay Dios ya me hice volas, pero espera, te cuidao que sean palabras sencillos,

01:19:10

¿vale? ¿Qué pasa? ¿Qué tiene que hacer respirar? ¿vale? Sí, me puse muy nerviosa. No,

01:19:17

que sea tu estilo, que sea tu esencia. Sabías que un trauma, lo que tú quieras. Sabías que un

01:19:23

trauma no reconocido en tu sistema familiar puede estar haciendo decisiones por ti. A trebeté a mirar

01:19:33

tu genograma que es un árbol genealógico donde muestra de manera invisible lo que no es bien.

01:19:40

No, no, no. Aquí no. Muy complicada, muy complicada.

01:19:44

Sí, porque tiene que ser, ya sabe que es.

01:19:46

O esas sencillas simples. Simple, yo tengo que, aquí tengo que salirme de él,

01:19:54

trapeuta de todas esas cosas técnicas que no conocemos y decimos palabras sencillas, simple.

01:20:02

¿Cómo lo puedes decir eso mismo? En sencillito, en que sea muy fácil que la gente lo

01:20:07

ve digo, ¿verdad? Sí, yo quiero. Sí tal cosa, ¿tienes que, qué quiere? ¿Qué emoción

01:20:13

quiere despertar? ¿Qué emoción quiere despertar? Curiosidad.

01:20:18

Curiosidad. Ah, vale. ¿Cómo espiarás curiosidad?

01:20:29

sabías contra una transgeneración, puede estar decidiendo por ti. Me gusta más.

01:20:45

Sabías tú que tu visabuelo toman necesiones por ti?

01:20:51

Sí, sí.

01:20:53

Sí, sí.

01:20:58

¿Quieres saber? Mira, y acercar la cámara aquí.

01:21:01

aquí. La tenemos. Quiere saber quién toma tus decisiones. Escribe mi tolo

01:21:10

cuento. Que te parece cortido. En canta. Sí. Sí. Sí.

01:21:17

Sí. Sí. Entra generacional, general o es, porque tú no estás dando aquí

01:21:21

una clase magistral. Recuerda que tu audiencia no es especialista en

01:21:26

genealogía, ni en sistémica, ni nada.

01:21:31

Simplemente vas a hablarle en palabras sencillas. Te gustan

01:21:33

entonces hablar directamente la cámara.

01:21:37

Vale.

01:21:38

Entonces si vas a hablar directamente la cámara, recuerda.

01:21:40

No, si puedes más algún momentito,

01:21:44

si pero como un video cortito,

01:21:45

procura que sea a tu relato aquí y juega un poquito con la cámara

01:21:49

cerca de la leja o en la edición y el cortado,

01:21:51

es el zoom de repente al cortado.

01:21:54

¿Con qué edita en los videos?

01:21:59

Pues con el mismo Instagram.

01:22:02

Instagram, vale, vale.

01:22:03

puedes hacerles un, puedes hacerle directamente su y si quiere que te acercas más y toda esta

01:22:08

cosa, vale, te leje, te acercas, lo haces un plano de lejano y luego lo acercas directamente.

01:22:13

Vale, cuando vas a hacer el llamado de la acción, directamente te acercas y entonces ahí dice,

01:22:18

ah, pues yo te puedo ayudar a eso. ¿Cómo les llegó, fíjense lo que puedes repetir esto que

01:22:24

yo dije a ver cómo llega ahora. Sabías que tú abuelo o algún miembro del

01:22:36

sistema o algún familiar está tomando decisiones por ti.

01:22:44

Sí que me paramos consejos.

01:22:48

Exactamente, es exactamente. Fíjense simple.

01:22:51

Sin sí, yo lo que pasó que todo no sólo no complicamos que queremos que

01:22:54

tenemos que ser otra cosa, la repente estamos aquí así, bueno, vamos a ponerlo más cerca.

01:23:00

Vengo caminando tal que se yo, vengo caminando y ella para acá, no sé qué, vengo caminando

01:23:05

y repente van, van, me siento, ¿Hola qué tal? ¿Sabías que todo vuelo? ¿Por qué?

01:23:11

Esto, porque la verdad es que yo que va a pasar, la gente va a estar pendiente que es lo que

01:23:16

va a pasar, que voy a hacer con el botellón de agua tal que se yo, no sé qué, y el mensaje

01:23:21

que le estoy dando, les llegan a la inculciente.

01:23:25

el mensaje que le suida dando yo porque está entretenida con mi baso de agua

01:23:31

o si tengo una taza bonita con mi marca está entiendo el baso de agua no sé qué

01:23:36

y los miren que los te lo hablas no y sabía esta y es un video cortipito y

01:23:40

simplemente es un cambio la gente cuando hay un cambio la gente se queda ahí

01:23:44

como que engancha recuerden que me voy bien las redes peleamos por la

01:23:50

con la atención, ¿vale? ¿Qué te parece? Sí, sí, muchas gracias.

01:23:54

Pues muy bien, palabras sencillas, el GPD que tienen ahí en el curso está

01:23:59

específicamente hecho que sea con palabras sencillas, la cosa por más que

01:24:05

ustedes, la quiera que se complica, que se vaya a buscar a que lo haga

01:24:08

ustedes sencillo, para que la gente lopan, general, quien sigue pero muy bien,

01:24:13

ves así no me gusta. Entonces tú piensa siempre cuando ves que diga esa frase,

01:24:16

tú piensa que quieres generar, quieres generar curiosidad,

01:24:20

quieres que la gente se identifique contigo, quieres generar asombros,

01:24:23

quieres crear controversia, quieres, y de vez más creo que se lo voy a poner en el GPD.

01:24:28

Creo que se lo voy a agregar, lo voy a decir, mira,

01:24:30

pregunta el sí qué es lo que quiere lograr con eso,

01:24:34

asombros curiosidad, controversia, tal que se yo,

01:24:37

para que directamente se lo haga todavía mejor.

01:24:39

Vale, porque usted que usted le va a costar pensar en eso,

01:24:42

entonces que se lo haga de ese estilo.

01:24:43

Ok, genial, gracias.

01:24:46

Vale, alguien muy bien a nadie está me encanta.

01:24:52

Genial, a ver qué más.

01:24:54

Yo...

01:24:54

Se atreven.

01:24:55

Tatlin, bueno, vamos a ponerte aquí en la miniatura.

01:24:59

Con eso ya.

01:25:00

Pero, ¿sus sea hasta genial?

01:25:04

Vale.

01:25:04

Hasta.

01:25:09

No tienes dinero.

01:25:10

¿Te conectas con la carencia?

01:25:12

Pues con la carta astral, puedes darte cuenta de dónde viene esto y más.

01:25:16

¿Quieres saber? Déjame en los comentarios la palabra carta.

01:25:21

Genial, genial, muy directo, muy dita catacata, calla, llamado la acción y si hablaste de

01:25:25

la acción lado del principio, ¿no? Te invitaría a hablar un poquito más hacia, te invitaría

01:25:31

hablar un poquito más hacia el lado, como más reflexivo. Sí, no está bien que hables pero un

01:25:37

poquito más, un pelín más, porque claro tu estilo es como el mío, muy directo.

01:25:42

que desean ser claro, es más cómodo, pero el inspirar para el inspirar, para que parecía que

01:25:49

estás hablando contigo o con otra persona, que los demás te están viendo por una ventana y de repente

01:25:56

fan el cambio viene bastante bien, vale, pero un poquito más, porque claro, fue muy largo el aquí y muy

01:26:03

corto del otro, entonces quieres alternar que busquemos a menos que sea como un 50, 60, que no sea 80, 20,

01:26:11

como aquí en tu caso fue como que no venta a diez.

01:26:15

Vale.

01:26:16

Ok.

01:26:17

Entonces esto.

01:26:18

¿Sería de repente que se hajo una sola pregunta?

01:26:20

¿No tienes dinero?

01:26:22

La carta extra, entonces aquí venir para acá.

01:26:24

Alba así.

01:26:25

No.

01:26:26

Por ejemplo, aquí está pasando.

01:26:31

Es que uno de los mayores problemas del dinero es, no.

01:26:38

Es que a veces no tenemos dinero, no es porque no querramos,

01:26:42

sino porque la circunstancia nos han llevado a esto.

01:26:45

y tú no tienes dinero, ¿ves?

01:26:51

Vamos a la diferencia.

01:26:53

Aquí es como reflexivo, como eso te hablando con una persona y luego aquí viene como otra

01:26:59

cosa, ¿vale?

01:27:00

Pero prueba, la graba a tus varios así, viendo si tornó nada. A ver qué lado es, busca

01:27:04

cual es en orlado, si es mejor este, mejor el otro, lo grabas un poquito así, videos

01:27:09

de 20 segundos para ver cómo te ves asioblando, cómo te ves, vas a lo mejor tienes la pantalla

01:27:14

allá y delante y estás viendo la pantalla.

01:27:17

Y pues bueno, simplemente lo vas a hacer.

01:27:19

Tuve las más fantasías directas como yo, pero que pasa,

01:27:22

que el mismo plano, todo el rato, la gente le cansa.

01:27:25

Y eso era como muy parece muy, entonces como así.

01:27:29

Profientes, tienen que ser cosas cortitas.

01:27:32

Cosas cortitas que hayan en contra de ver si no olviden

01:27:34

hacer hacer ese, porque si ustedes están haciendo contenido

01:27:37

como lo que os sirve, ves cuando quedan información y está

01:27:40

muy chulo, porque eso ayuda a la mía.

01:27:41

su ley de ayudas genera a ustedes autoridades, a muy bien, pero ya la gente está

01:27:45

ahi tanto, pero tanto contenido, tanto, tanto contenido que a veces ustedes están

01:27:51

regalando su servicio de ratuito, ¿vale? Entonces la idea es que sean cosas

01:27:58

inspiracionales que ayude, pero esa cosa de inspiracionales de que hablan de su enemigo,

01:28:02

de sus valores, de quienes son de lo que ustedes creen,

01:28:05

está hablando de eso de ustedes, a lo que aprendí yo con este hombre es que,

01:28:13

que me parece interesante el webinar y este aquí, ese gratuito que le decía,

01:28:16

algo así como que porque la gente ve las redes sociales por egoísmo y por

01:28:24

oiduro porque sigo una persona por egoísmo y por oiduro porque yo quiero saber de

01:28:31

mi, ¿vale? saber de mi y obviamente yo sea de mi a veces a través de ti, ¿vale? pero entonces

01:28:37

es justamente eso tú hablas de tus valores, tus principios, todo, ¿vale? en tu

01:28:45

mensaje en tu mensaje hablarles tus valores y tus principios como ya dijimos tu

01:28:50

su amigo era la escasez, pues todo tu área tiene que ser en la área de la escasez,

01:28:55

que es de pareja, es que es de dinero, es que es de recursos, es que es de habilidades,

01:29:00

es que es de en todo el área, pues tú sabes que es tu enemigo, entonces lo vas a nombrar

01:29:05

de diferentes escasez, que aerencia, falta, X como tú quieras, pero todo, todo, todo,

01:29:11

todo, tu mensaje como que para ti es importante.

01:29:15

Bueno, entonces claro, la gente, cuando lo vea, diga, yo me indifico, yo quiero protener

01:29:19

hacer esta comunidad porque yo también voy a encontrar las casas. Entonces Chucky,

01:29:24

días de ahí es cuando las personas logran entender tu mensaje, las personas que tienen

01:29:31

estar allí. Vale, cuando yo hice ya les dije que si empezara a olvidar y empezara con

01:29:37

los Rodriguez, empecé con órdenes del amor y la gente cuando trabe órdenes del amor,

01:29:41

sabía que eso generaba mucho control y sabía que normalmente era el mensaje de Helen,

01:29:45

que era el mensaje de Helen, porque era el Helen, que era lo tanto el mensaje de

01:29:48

el ingreso, un mensaje de cañero, vamos a caclaro, este aniero sí o sí, entonces por eso

01:29:57

generaba tanta controversia y por eso tuvo tanta desita. Entonces ahí tenemos si todos somos

01:30:03

sistémicos porque nos seguimos. Mi antigua más es la primera que me forman mien cosas

01:30:10

de las elecciones familiares, ¿no? Que de verdad, ¿cómo no me pasa algún vídeo de yo que te

01:30:13

me voy a generar eso? No, no. Cabo la que si yo ahora hablaba peste es la constelación, eso es

01:30:17

una técnica que yo hay cosas que ya dice este estudio aguardo en muchas esas cosas que dice,

01:30:24

este pero tampoco es porque vaya así de frente, pero porque lo hace porque eso es con ganido

01:30:28

viral, es general y corte, vamos a estar claro, ¿vale? Entonces eso es lo que tienen que

01:30:35

funcione, funcione muy bien, muy bien, acá tenen. Entonces así poquito, poquito, ya sabes,

01:30:41

mensajes así, tú tienes mucho pronto y muy muy lanzada para hacerlo, entonces la idea es que sea

01:30:48

que hables de ese enemigo de las caseras que tú crees, mira,

01:30:52

te falta el violencia en pareja, pues mira, y que lo hagas siempre como reflexivo,

01:30:57

te inspire a los demás.

01:30:59

A ver qué tal.

01:31:01

Vale, porque eso te va siendo...

01:31:03

¿Cuál es su idea?

01:31:05

Aquí, cuando Inés me estaba diciendo de ese poco a el lunes,

01:31:09

yo creo que es una influencia de vuelnos, ¿no?

01:31:12

Y claro, maquí una influencia a lo que nosotros no interese ser líderes.

01:31:15

a los líderes establecen una comunidad a su alrededor y en esa comunidad tienen personas que

01:31:22

realmente tú estás ejerciendo cierto liderazgo por una persona. Eso es bonito porque bueno,

01:31:30

porque la sociedad básicamente está hecho sobre cierto liderazgo, ¿vale? donde si tú o yo

01:31:36

puedes tener una influencia positiva en un grupo de personas o ella que bueno, mejor que la tenga tu

01:31:40

que lo tenga, no sé, ¿eh? ¿Qué es? ¿Vale? Entonces, eso es bonito. Y cada día, yo creo que la sociedad

01:31:48

actual tenemos que liderar a vez más y más y más. ¿Vale? Entonces, ¿qué más?

01:31:57

Yo me tengo que ir chicos, te da el toque para hacer la mientoría. Así que, gracias, me

01:32:02

llevo esta idea, es el rindando. ¿Vale? ¿Vale? ¿Vale? Genial que te parece la idea, pues,

01:32:07

mirad, que el contenido ha sido super chulo y le que te demogo un día de ideas y le desarrolla

01:32:11

la historia.

01:32:14

A más que tú, usted era muy guapo y sabe, el vino de la cámara de Supermier.

01:32:19

Y se ve la lore rapidita, ¿no, Ullas?

01:32:21

Es que aquí tú me tienes aquí ya también, me tiene aquí.

01:32:26

Tú ni nada.

01:32:28

No, que va.

01:32:29

Ya, pero yo te conozco cariño, pero yo que la que se le da que yo te conozco en persona.

01:32:33

Ay, hombre.

01:32:35

Yo yo te conozco en persona, más que tú, con las sonrisa, ya eso, en belleza.

01:32:40

Vamos, claro.

01:32:41

Oye, ¿qué pasa?

01:32:42

Una cosa que usted se habla mucho del maltrato, pero nadie habla de los incidentios de los hombres

01:32:47

en proceso de divorcio.

01:32:49

Esa.

01:32:50

Es total.

01:32:50

Oye, pero este es un tema buenísimo.

01:32:53

Y del maltrato que hacemos las mujeres a los hombres cuando nos reunimos, pero es que

01:32:57

te nos sirve, pero que te es una mala cama porque no se quedaron, yo no se quedaron

01:32:59

todos los que vayan.

01:33:01

Yo cuando escucho a mis amigas hablan, digo, pero por favor, se poco estaba con una amiga,

01:33:05

y que me hablaba del marido yo le digo no lo puedo creer, no lo puedo creer, Dios santo, entonces triste,

01:33:12

pero bueno vamos a hacer una Isabelle esta cruzada contra eso, vamos ahí dale,

01:33:23

genial, vale un besito, chau, genial vamos a ver qué más hay personas que están en Gica y

01:33:38

imagino que estará eso, cosas, Elizabeth y Juliet.

01:33:42

¿Cómo vamos? ¿Cómo nos vemos?

01:33:48

Bueno, lo que ellas piensan, sabes que se me ocurrió.

01:33:51

Aja.

01:33:52

Y me he miedo quedarte solo.

01:33:54

Eso es típico o

01:33:59

tienes miedo de tener, o sea, tienes miedo de tener miedo

01:34:06

o pánico, que también es una de las cosas que me han tocado.

01:34:10

Tiene, tiene, tiene, te preocupa que el miedo te mate.

01:34:14

Así que viene a suscríbete.

01:34:15

Te preocupa que el miedo te mate.

01:34:17

Genial.

01:34:18

Es como que, a ver que está diciendo esto.

01:34:21

Además que hay una cantidad de palabras,

01:34:23

te preocupa que el miedo te mate.

01:34:25

Es como se llama esto.

01:34:27

No me acuerdo como se llama.

01:34:28

Tiene una lexica, y no me acuerdo como se llama,

01:34:31

que se produce la misma sonido.

01:34:33

Te preocupa que el miedo te mate.

01:34:36

Es una frase.

01:34:37

o si fuera una rima más o menos. Sí, sino pero tiene otro nombre, pero no me acuerdo.

01:34:42

Es bueno, pero eso eso funcionó bastante bien, ves. Y simplemente una cosa cortita, vale, te

01:34:47

preocupo que el miedo te mata, pues mira, te cuento que a mí también me han preocupado durante mucho

01:34:51

tiempo, pero se puede vencer. Cuando servamos el miedo lo abrazamos, la amo, las gracias y lo

01:34:55

sentamos. Genial, ¿cuántos tardes? Nada. Chulo es. Eso lo quiero ver en tu si hasta siendo

01:35:06

contenido y recuerda que tiene el respecte que es de creer para que las ayuden, tiene una

01:35:10

metodología con ganos con todo, para que las ayuden a ser el guion, ¿vale? ¿Qué más?

01:35:16

¿En qué apartado está el luz? Se los dejo por telegramales, les digo en qué parte está,

01:35:22

porque ahora mismo no me acuerdo, seguramente están en la parte de influencia, ¿vale?

01:35:26

seguramente, pero se lo les digo en un ratito, ¿vale? Y a ver, ¿qué silvia cómo estamos,

01:35:34

que nos llevamos hoy para no quitarle tanto tiempo y como estás y que te llevas ya sé que

01:35:39

a ti enterredén o te gusta mostrarte ni nada por el estilo pero bueno te podemos mostrar en tu

01:35:47

perfil de que te lo asoque, te voy a hacer.

01:35:51

De hecho, en la frase nunca lo he hecho, es una frase chiquita, te quieres perder crear

01:35:57

la mejor versión de ti liberando las historias dolorosas que repetimos y darlos cuenta,

01:36:02

te invito a rellenar las, pero escuchado a los compañeros, se vio a ser muy larga. No, pero sí,

01:36:10

si lo mirayó, puedo ver si tengo algo un guion mío. Vale, vamos a ver. Tengo algo un guion mío,

01:36:17

déjame ver aquí, oj, donde tengo a lo que se ve aquí, vale. Oj, cualquier guion mío, vale,

01:36:28

imagínate tu ahí, que esto es largo, este, ¿no? Hay un ladrón silencioso que te roba los sueltes.

01:36:43

sabes cuál es, se difraza de descanso, de mañana en piezo, pero en realidad es la presa

01:37:00

y tiene un socio muy peligroso el arrepentimiento.

01:37:04

La cuenta que es larga y sigue porque es un tec saco o que no veas, porque yo hago los videos

01:37:11

como poquito largo. Cada vez que le dices si a quedarte quieto, le estás diciendo que no

01:37:22

a esa meta que tanto quieres y sigue. Pero te da cuenta que son palabras sencilla que tampoco me

01:37:29

me meto muchas pal... La idea es que no sea palabra, yo puedo hacer las pausas y luego se

01:37:34

puede hacerle también con el editor de textos, hacerle hacerle un poquito, ¿no? Pero la idea es

01:37:41

que... Eso yo porque ya tengo un poquito más experiencia como más largo, ustedes pueden hacer una frase,

01:37:45

pero te cuenta que puedes pararte en dos líneas para que se entienda, en dos palabras para que se

01:37:50

entienda y sigue con otra y sigue con otra y luego se corta.

01:37:56

No tienes que decirla a toda corriera porque claro la idea es que vea la cámara o que

01:38:01

veas hacia el otro lado pero si veas hacia el otro lado, aunque lo estés leyendo, por

01:38:05

ejemplo, yo posto aquí.

01:38:09

Vamos a ver, vamos a ver aquí, aquí está cámara, creo que sí como vea si no me acuerdo,

01:38:16

vale, vale, imagínate el tuque que yo se le llanto. Hay un ladrón silencioso que

01:38:30

te roba los años, esa escuela se defraza de descanso de mañana en piezo, pero en realidad

01:38:39

es la pereza y tiene un socio peligroso, el arrepentimiento. Cada vez que le dice si a

01:38:50

quedarte quieto, les haces siendo no a esa meta que tanto en elas.

01:38:58

Yo tengo la pantalla baja pero si quiero ponerla aquí arriba, no sé cómo se

01:39:02

verá aquí, pero bueno aquí estoy, ¿vale?

01:39:06

Entonces, vamos a ver cómo se ve, se puede ver en esta dirección y estoy leyendo.

01:39:15

Tu sueño no se va a cumplir solo esperando en el sofá.

01:39:19

Esa comodidad de un ratito más hoy puede ser la frustración de ver cómo otros

01:39:29

abanza mañana. Mientras tú sigues en mi mismo lugar, pero escucha, el antídotos existe

01:39:38

y está en ti. Esa es como se llama, se llama acción. Pequeños pasos hoy. Le vántate,

01:39:48

mueve, y a eso es sabes que tienes que hacer. No se trata de lo que dices que

01:39:55

quieres, sino de lo que haces para conseguirlo. Tus acciones gritan más fuerte

01:40:01

que tus palabras. De muestra te lo aquí mismo. Al final del día la pregunta es

01:40:09

dejarás que la pereza escriba tu historia de lo que pudo ser y no fue, o tomará

01:40:18

la acción y diseñarás la vida que realmente quieres y de ser. ¿Qué te parece?

01:40:26

Excelente.

01:40:28

Vale. Y fíjense lo estaba leyendo. En este caso lo estaba leyendo. En este caso no estaba,

01:40:34

no lo estaba tratando de memorizarlo, estaba leyendo directamente. Se notaba que estaba

01:40:39

leyendo. No. ¿Por qué? Aguas pausa, esticulo, tal y que se yo, no sé qué, y fíjate que estoy

01:40:47

viendo en una dirección. Entonces se puede hacer.

01:40:49

Sí, y eso es mucho loco, a mí me cuesta mostrarme la cámara, vale, que manté en el contacto visual,

01:40:56

hacerlo, diriendo en un lado, vale, porque estaba muy bien, porque yo estoy leyendo, no

01:41:00

me toca aprender regllo, no tengo que estar me matando ni nada, lo estoy viendo allí y

01:41:04

lo estoy haciendo y lo estoy esticulando como yo quiero, vale, al final son mis palabras,

01:41:09

vale, sí, que te parece.

01:41:12

es, se le hace mucha la idea, se empezaría para explicar.

01:41:16

La idea es que sea sencillo, que no se complique en la vida con volvídense de esos ríos

01:41:22

que son súper elaborados de que la gente hace separas, se pone esto, me parece super,

01:41:30

en estos día me enteré que mi laboratoria se que estoy haciendo de que la gente está aquí

01:41:36

parada en un par que tal que se yo dice una frase y yo siempre como hacen para hacer eso por

01:41:41

Dios luego está haciendo esta va por otro par que hace otra cosa y dice otros frase y luego va

01:41:47

a otra parte y su otra frase y luego mandando el vídeo y que maravilla se ha un vídeo así porque

01:41:51

va a decir que a parte todo diferente frase y está bien porque al final del día tiene este olvido

01:41:56

hecho yo mira que chulo no lo voy a pensar ya lo ha de hacer en algún momento haciendo yo diferentes

01:42:03

cosas de pie haciendo todo lo grabo voy grabando y hablando una una frase si te corta otra frase si te

01:42:11

tengo todo el yo y voy diciendo una frase si te cortan todas partes y luego papá corto.

01:42:16

Bueno, en el chico, ¿qué? Recuerden que la clase, la clase de semana que viene, vamos a ver todo

01:42:23

esto, vamos a afinar todo lo que tiene en la venta porque recuerde que está sembrado todo el

01:42:28

sistema para que lo tenga, ¿vale? Como el segueven perfecto, se lo van a dar con su enlace para que

01:42:34

tengan la entrevista para que puedan ustedes por supuesto venderla y eso lo van a aplicar tanto con

01:42:41

expandir la prosperidad como su propio proyecto.

01:42:44

Quiero que dejen las dudas en tele gran que les surgan haciendo estos videos, porque estos

01:42:49

videos cortitos que lo van a hacer algunos le van a generar dudas, ¿vale? Exacto,

01:42:54

Gustavo que tiene que ser lo dita, algunos le van a generar dudas o algo así, entonces

01:42:58

cualquier cosa lo plantan en el grupo de tele, que nos llevamos o chicos, pero si lleve

01:43:02

mucho enthusiasm a otras cosas.

01:43:04

Sí me llevó mucha intucia, no hay de hecho ya tenía dos ideas, pero me la diste

01:43:11

en cuenta vuelta. Quería hacer un video, que era quiero dedicar la semana que viene,

01:43:17

las publicaciones al fin chuen el vehículo. Quería hacer un video, porque ya me obligan

01:43:26

todo el mundo, esta conciencia mismo, se tiene que mostrarte, tiene que

01:43:30

mostrarte, tiene que ayer mandé 77 mensajes a Tutorimundi por toda la red y de ahí logré

01:43:39

22 seguidores nuevos. Pero no solamente 22 seguidores nuevos sino que también

01:43:44

gustaba cuando mandes también contactos, mandes todos los mensajes de contactos, también

01:43:51

este manda alguna asesoría o, o, dile que en una publicación escriba que te ponen asesoría

01:43:59

de las claves para tal cosa o que te llaman a una miniatre vista para que te puedas vender

01:44:05

tu servicios, todo esto.

01:44:06

¿Qué te queda?

01:44:07

¿Qué de hecho sí me preguntaron?

01:44:09

¿Una gente que me preguntó?

01:44:11

¿Y inclusive aquí le respondía una?

01:44:17

Eso es lo que necesitamos en ese, vamos a cerrar las ventas a través para eso son las redes

01:44:21

sociales en esa.

01:44:22

Porque no hay igual que tengas mil éstas seguidores si no tienes interacción con las personas

01:44:28

necesitamos esta conversación con la gente.

01:44:31

Ayer me ha dicho que ayer no antide el cuando he inmediato,

01:44:34

puede tener 20 mil seguidores, pero te compra unos.

01:44:37

Esa acácamente.

01:44:38

Ten sus cintas tener interacciones.

01:44:40

Aquí hubo una que me comentó.

01:44:41

A veces he tratado de usar estos principios porque me encanta lo que promete.

01:44:46

Nunca lo logre, nunca logre reorganizar nada.

01:44:49

Me parece muy complicado y le pongo que va con dirección es muy fácil.

01:44:53

Sigue en mi Instagram y pregúntame que estoy a tus ordenes.

01:44:56

Es el más de eso, además de sí que me hicieron, pero además de eso, mira y además por haberme

01:45:02

comentado, te voy a seguir, me voy a regalar una sesión, una entrevista gratuita para organizar

01:45:10

a ver qué es lo que tú quieres. Y ahí tienes una entrevista de venta, cariño mío.

01:45:13

Y pues me pone la pregunta fácil para quien se sabe la respuesta a gustar.

01:45:16

Geri, el pollo te puedo ayudar a través de una entrevista gratis.

01:45:19

Ahí te lo opuesto, es maravilla.

01:45:21

yo te puedo contar la respuesta que quieres.

01:45:25

Contáctame y hablamos.

01:45:26

Es exactamente eso.

01:45:28

Yo voy a empezar una cita del que yo te explico todo esto

01:45:31

como me puedes hacer, que es muy sencillo.

01:45:33

¿Ves?

01:45:34

Una entrevista de venta.

01:45:35

Eso es un serrabalo.

01:45:37

Es pontañó porque en otro tiempo me dice,

01:45:39

ah, ya me criticó, ya me dijo, ya me salió con algo

01:45:42

con una patada.

01:45:43

No, no, no, no.

01:45:44

No me creo.

01:45:44

No, no, no.

01:45:45

La gente como te escribe que pasa que está comprometida.

01:45:50

y eso es interesante porque es el tipo, es para eso realmente son las redes sociales, no para que

01:45:55

tu tablero si está bien que se va al tablero bonito, pero realmente para esa interés

01:46:00

que necesitas esa...

01:46:03

Y quería hacer otra, pero enfocándolo más hacia lo psicológico, del efecto psicológico que tiene

01:46:09

el ambiente y el entorno en la persona.

01:46:12

Sí, ahí me gusta, aquí con un karma porque te cuento, no soy capaz todavía estamos en

01:46:19

fecha que estamos 11 de junio, de cuento que no he sacado nada, pero tengo nada de la ropa de

01:46:26

el venano, te cuento que tengo solamente dos camisitas, un vestidito corto, que me lo

01:46:32

busco y que estás en un calor de vestian, una camisita de corazón blanco con azul, la única

01:46:39

ropa de verano que tengo, la tengo toda guardada y me da una pereza sacarla, sacar los glóseos, guardar

01:46:44

esta, yo la pongo la pongo al vacío, la guardó al vacío, sacar todo ese meter todas las

01:46:51

chacquetones, todos los días digo lo propon a todos los días, la pereza.

01:46:57

Es como una meta grande, donde es pequeña.

01:47:00

Sí, cariño, pero hay que hacer, pero es que no hay forma ni manera porque hay que sacar

01:47:04

todo el clube para quitar todas las ropas de verano y meter.

01:47:08

pero ahora, ¿tramos? ¿repisa?

01:47:12

Hoy voy a sacar esta.

01:47:14

No, hombre, si yo me tengo casi todo en perchera.

01:47:17

Yo lo lo que tengo en esto son casi todo yo uso,

01:47:22

me lo he vestido, entonces, claro, todo está en la perchera.

01:47:24

Divíde lo, divíde lo, 10.

01:47:26

Hoy me pongo 10 perchas.

01:47:29

No, sí, pero cuando guardas, pero a ver,

01:47:32

es que tienes que guardar todos los R6 y guardar todos los

01:47:35

R6, pues tienes guardado el vacío, todos los R6 juntos.

01:47:38

pero vas a sacar el 6. Claro, pero para yo guardar el 6 y meter en la misma bolsa de donde está la

01:47:47

las campes los vestidos por ejemplo tengo que meter los herceis para meter y tiende que

01:47:51

reemplazar una cosa con la otra, es más complicado. A una bolsa primero. Claro, sí, sí,

01:47:58

es solo tengo claro que es una bolsa primero porque es lo mismo porque todos los herceis

01:48:01

y que sacarlo, pues meten a todos los vestidos. Después,

01:48:05

toda la camiseta, hay que sacar todo lo choro, hay que ser,

01:48:10

éndose, por favor. Todos los días, digo, díos mi.

01:48:15

Las líquias.

01:48:16

Sí, sí, sé que lo va de bien, tres, y todos los ya que tonen.

01:48:18

Claro, y hay que sacar todo.

01:48:20

Divide, no, divide. Lo que te va a hacer más difícil y lo que se

01:48:24

te va a hacer más fácil.

01:48:26

Amor, pero tengo tres clóse.

01:48:29

Bueno, hay que ser más difícil, ponte ese de primero.

01:48:32

y ese es más difícil lo dividiré en dos. Cuando saque en la primera parte del difícil te

01:48:38

vas al fácil y ya cuando eso vaya corriendo te vas a otra vez al difícil y va de que

01:48:45

yo creo que no lo tengo complicado porque ya te digo que tengo que sacar uno va a meter

01:48:50

eso que saco de ese en lo mismo que voy sacando, o sea, entonces es un

01:48:54

un poco.

01:48:55

Por favor, no.

01:48:56

Por favor, no.

01:48:56

La semana pasada me debí de que habéis lado, no pa pa un plone.

01:48:59

Por Dios, horroroso, horroroso.

01:49:02

Gustavo, estoy.

01:49:02

Mira, te lo juro que estamos a 11 de esto y tengo todas camisas, mangalarga, bandalones y yo

01:49:09

asándome el calor.

01:49:10

Solamente, dos camisetas para salir a la calle.

01:49:12

Un vestido corto, que es el negro de Pepita y una camiseta corta a esto y que como voy

01:49:17

a hacerme lo de los sonos, que hay que llevar una camiseta corta.

01:49:20

Yo se me pongo, yo le digo las chicas, que me hace los sonos,

01:49:23

dira por esta mujer, no tiene más ropa, porque la llevo la misma ciencia,

01:49:26

porque no soy capaz de sacar la llenegua, no lo puedo creer.

01:49:29

Pero bueno, a mí me hace falta.

01:49:31

Genial, gustaba manera que te lleves motivación y adelante con ese video,

01:49:35

y adelante con esa contacto que estás haciendo las con las gente,

01:49:39

este por Instagram y también por WhatsApp, esa es la idea.

01:49:43

Vale, que te entusiasme con lo que te guste, que se transmite a esa pasión.

01:49:46

Vale, gracias.

01:49:48

alguien más que se lleva. Yo claridad, claridad y ver que puede ser sencillo con mi

01:50:03

rafra su cor. Gracias. Vale, como sigue tu sobrino?

01:50:08

Ay, va.

01:50:08

Ya le va, ya le va, ya le va, parece que, entonces esto va para la, ya pasó a ver que era

01:50:13

la terapia intermedia, pero es de paciencia.

01:50:16

más de cosas. Vale genial. Vale, a ver qué más a nadie que te lleva. Bueno, la verdad es que

01:50:26

me entusiasmo mucho lo de la frase y me vinieron varias ideas y las voy a poner y empezar como a

01:50:34

emocionarme porque el punto es motivarte para poder expresarlo en realidad. Y además es exactamente

01:50:40

y además de eso te solotras mites y eres tú, tú eres entusiasta.

01:50:45

Sí, sí, entonces sí, me voy emocionada.

01:50:49

Genial, además que te ves de maravillas y maquillaje.

01:50:52

Ay, gracias.

01:50:53

Se ves de maravilla de verdad de lo juro, yo digo, pero que maravillas

01:50:56

se desimaquillaje.

01:50:58

Ah, y mucho, super, super, super, super guapa.

01:51:01

Se ves mucho más joven, mucho más joven, todas esas cosas.

01:51:03

Este es si maquillaje me sorprende.

01:51:06

Ah, gracias.

01:51:07

es bien, vale, pues mira, un color que te queda bonito, el cerrojo te queda muy bien, no se te

01:51:12

ha como vida, es genial, cáterin que te llevas aquí, aquí estoy, bueno me llevo, pues ya me gusta

01:51:26

el tema de la controversia, me gustó, me gustó y quiero, quiero sí, me gustó, me gustó, me gustó,

01:51:32

es écúterlo, quiero dar un poco más, quiero, quizás me profundizar un poco más de aquí porque yo

01:51:41

pero vengo también, quizás, un poquito borrrías de todo el mundo hablando de lo mismo,

01:51:46

lo mismo es saca gente.

01:51:49

Entonces, sí, me gustó esto de la controversia y creo que es más un tema para ti.

01:51:55

La astrología es una pseudociencia.

01:51:59

Claro.

01:52:02

Sí, o sea, ve, o sea, ve.

01:52:04

¿Cómo es o cómo buscar?

01:52:05

¿Qué sean cosas tí diferentes?

01:52:08

Claro, y te va a generar y olvíete y tienes que hacerte la piel dura porque ya sabe que te

01:52:12

no venir a darte por todos lados. Claro, sí, sí, sí, sí, sí, pero eso, pero bueno, la

01:52:18

ingeniera, contacto. Claro, la idea es que la gente intervenga porque a mí me pasa mucho,

01:52:24

quizás como es lo que tú empezabas, ¿no? La gente a veces me pone un corazón, a veces

01:52:30

sí me preguntan cosas, ¿no? No sabes, pero, a veces casi como que quiere que le des la consulta

01:52:35

por los comentarios, entonces tampoco, es algo tante, también no sabes, y a veces, entonces

01:52:41

tengo uno de los ascendentes agitario, entonces el quinto yo también soy el

01:52:45

ascendente agitario, entonces a veces copio y pego porque verdad como que es la misma

01:52:50

rendita al final, pero a veces también este un compromiso así que por ejemplo si

01:52:56

tú sabes que hay algo que te voy a escribirme en comentarios tal que se yo para

01:53:00

perambiar de las características de tus signos según tu ascendente, entonces

01:53:04

le mandas una o tienes tu pdf, así que son material único tal que se yo y las

01:53:09

Pero eso sí, ese material tiene que llegar a tu logo,

01:53:12

tiene que llevar todo, tiene que llevar un lase

01:53:14

para que ve un huevín a tuyo, para que ve otras cosas tuyo,

01:53:17

donde tú vas a nutrirlo mucho más.

01:53:19

¿Tienes que ganar a tu día?

01:53:20

Que te del correo, por ejemplo.

01:53:22

Voy a ir a mi raci, me da su correo, tal que sé yo,

01:53:24

para ir a ser un utilicado de contacto también.

01:53:27

O si me contesta por guasado, por privado,

01:53:30

tal que sé yo, no sé qué, este te doy tal cosa.

01:53:33

Eso funcionó bastante bien, que sean cosas que sean muy

01:53:35

fáciles para ti.

01:53:36

Ya tú tenías hecha, tú tenías tu stop.

01:53:37

de cosas interesantes por darle, pero que lleve también eso ganar más

01:53:41

autoridad, es decir, que te lleve ahí también hay enlace para que te vaya a

01:53:46

ver un web y donde estás vendiendo algo.

01:53:50

Sí, yo tengo hecho un hivo que lo hice hace mucho tiempo sobre la luna,

01:53:57

todo esto, la fase de la luna, o sea, bien bonito y todo, pero nunca, o sea, no he

01:54:03

aprendido como a lo mejor, es algo muy sencillo, pero como es

01:54:07

la sarlo en mi cuenta para que lo puedan descargar.

01:54:11

Pues dile a Riqui.

01:54:13

No, dile a Riqui.

01:54:14

Riqui a ver cómo lo puedes hacer al final.

01:54:17

Si tienes tu web, simplemente es un botón.

01:54:19

Se lo descarguen como tienen ustedes en el curso.

01:54:22

Es un botón que pone en el link y se descarga la saen Google

01:54:26

y directamente te lo descarguen.

01:54:28

¿Tienes web?

01:54:30

Sí, pero también se actualizan así que la web vale.

01:54:32

Pero bueno, si no se ha desactualizado le mandan un enlace directamente a Google que se

01:54:37

a Google que pongas tu público y directamente las agencias enlace y listo también.

01:54:41

Funciones o puede ser algo más elaborado, no sé, bueno, pregunta la antigüe que seguramente

01:54:47

se lo coordinaba un montón de ideas.

01:54:48

Gracias.

01:54:50

Gracias, gracias.

01:54:50

Gracias, Gerda.

01:54:52

Juliet, Elisa ve que se llevo.

01:54:56

Elisa ve que la clase ya tuviera venido.

01:54:59

Elisa ve que la clase ya tuviera venido.

01:55:04

y la clase que tenemos los lunes son los que están empezando entonces tienen

01:55:07

cosa interesante para empezar y que te puede servir y ayudar pero que te llevas

01:55:12

cuándo. Emocion, les escucharlos todos y con toda la experiencia que va y

01:55:17

también me da un poquito de nerviosismo porque ese queso de mostrarme todavía no

01:55:23

voy paso a paso entonces bueno pero les escuchar y también pues no había tomado

01:55:28

un cuenta de la controversia y que no tienen que ser cosas tan largas porque luego

01:55:31

tal vez las personas que yo sigo tienen como videos muy largos que haces yo digo

01:55:35

hablar tanto cuando. Pero bueno, hay más ideas.

01:55:40

No tiene tanto tiempo, pero bueno, sí, podemos llevarlo en

01:55:43

contenido más largo, pero ya tiene que haber una serie de

01:55:46

pasos que sea un contenido un poquito más largo. Y yo les

01:55:50

voy a mostrar ustedes que en 10 minutos puedes decir mucho,

01:55:53

muchas cosas y todo contenido y todo, una venta en 10 minutos,

01:55:56

que es lo que van a aprender en el sistema que le voy a dar.

01:55:58

Gracias a ti, Elisa.

01:55:59

No, muchas gracias.

01:56:02

Genial, Juliet qué te llevas?

01:56:04

Está guayadita.

01:56:06

Como siempre.

01:56:11

No me..

01:56:13

Pues como que no me surge las ideas y..

01:56:16

A ver qué ideas.

01:56:18

No, te surge las ideas de que..

01:56:21

Pues cuando tú pones a hacer eso que llegan una frase que no sé qué

01:56:25

Pero no es porque ni mientras no me de.

01:56:29

Tú la phrase estúlla, son esas frases así.

01:56:33

de esa frase caladora de esta que se lanzan si tú eres una experta en cuchillo

01:56:39

es más pues tu sonido de tu sonido pero el proceso de estilo tu sonido de cuando

01:56:48

hagas un video tiene que sonar tiene que sonar o el lategazo o el cuchillazo porque siempre

01:56:55

en el orden de que escorrar las alcretas. Claro, pero fíjate, eso es un estilo,

01:57:02

es un estilo. Dice en verdades de a lo mejor como una frase, ya es suficiente,

01:57:07

que frase cañera se te ocurrió por mi boñera, tú no de que da mucha vuelta,

01:57:11

por que te ocurre una frase cañera, llamamos la una que me deja temblando.

01:57:14

A ver, una frase cañera que se te ocurre decirme ahora.

01:57:18

No, porque se escribía algo, pero estaba era más ocupada,

01:57:27

y no se llama, pero bueno, ahora te voy a llamar a Ande porque me da la frase

01:57:33

cañera, vamos, quiero la frase cañera y que es un elástico.

01:57:37

No, no, no, no, una frase cañera, no importa, una frase cañera que es

01:57:42

tu carrera hora para mí, que tú eres esperta en eso.

01:57:46

No, te iba a preguntar, estaba pensando en una cosa.

01:57:49

Ah, si, es una pregunta o lo que sea, de igual.

01:57:51

No pregunta. ¿Tú a quién te parece físicamente?

01:57:54

Aquí me parezco físicamente.

01:57:56

Pues mira, me parezco a mi mamá cuando me mantení de 19 años y a mi papá

01:58:00

cuando tenía 30, 40 por ahí.

01:58:05

OK, vale.

01:58:08

Vale.

01:58:09

Eso es intrigante.

01:58:10

Y ahora entonces me voy a pensando y...

01:58:14

Entonces eso es el cliente Hanguí, el que me dice,

01:58:19

y ahora eso es lo que lleva a que la persona la contacten a ella por privado o

01:58:26

llegar a ver que me deshaste aquí en el que pasó.

01:58:29

¿Qué estáis?

01:58:30

¿Por qué esto funciona?

01:58:33

Fija de tu el mejor ejemplo lo que va a hacer ella.

01:58:37

Exactamente.

01:58:38

Si se dieron cuenta que está en sencillo y eso es siendo ella, siendo ella nada más,

01:58:44

que no hay necesidad de imposter nada.

01:58:46

es que cada uno de ustedes y ya cuando ustedes conoce el suarque tipo saben realmente como

01:58:51

como son ustedes ya están trabajando su sombra, han sabido que es lo que hay pues simplemente muestran

01:58:56

eso que son ustedes, que si somos cañerillos pues bueno y ponemos un atiguito y terminan la pregunta

01:59:03

y suas suenan látricos después como soniditos de esos deláticos, son alático y el atiguo y ese

01:59:18

Ah, exactamente, exactamente.

01:59:21

Esta besta genial, fíjense.

01:59:23

Ya nos vamos viendo, mira, Julia,

01:59:24

ha sido la mano chupada de todas.

01:59:26

Viste, es el último cerraste como roche de oro.

01:59:29

Bueno, pero que me llevo es que necesito analizar en mí

01:59:36

que lo que me genera pánico.

01:59:38

No es que me genere miedo, me genera pánico.

01:59:41

Y está ahorita haciendo consciente que eso debe mostrarme.

01:59:46

me genera mucha ansiedad, me genera mucho, o sea, con ellos llegando al momento, empecé a sentir mi cuerpo

01:59:53

como una atención en el estómago y una cosa que yo dije, a ver, a ver, a ver. Bueno, te cuento yo,

02:00:01

te cuento yo que ese de número loje un poquito, al ser un sede, y mira que tengo un sede muy cerquita,

02:00:10

este lo seis, lo que más temen lo seis es la crítica o rechazo.

02:00:16

Y lo sé claro, el exponerse, cuando te expone, te expone el rechazo y la crítica.

02:00:22

Y entonces, justamente ustedes son los más llamados a exponerse para que superen

02:00:26

porque esa es la capa de ego que ustedes tienen, que le da miedo la crítica o rechazo.

02:00:31

Se van a sentir criticado o rechazado.

02:00:33

entonces claro por eso me da más miedo exponer. Entonces este es un trabajo para cada uno tenemos

02:00:40

nuestro cada uno estamos nuestras propias cosas y entonces eso es como bueno ese es el sureto pero bueno

02:00:52

ya saberlo lo lo respiro y lo asecto de bueno pues si lo que me das sustaqué es que me critiquen pero

02:01:01

igual. La gente va a criticar. Mira fíjate tú ni Dios, ni a Dios lo dejar de criticar.

02:01:08

¿Cómo se usted digo todo? No hay por eso.

02:01:11

No hay por eso.

02:01:12

Yo que siempre tenía el problema de comunicación, de la tirointes de hablar, despresarme.

02:01:21

Entonces, todo el paquete.

02:01:23

Bueno, por ahí te dirá acá, Tení y te lo puedes ir astrologicamente y tengo a mercuril

02:01:28

retrogram. Yo no debería de dedicarme, no debería ser comunicadora, no? O por lo

02:01:33

no debería porque tengo una como impedimento para hacer lo no sea lo que ha tenido.

02:01:38

Sí, pero que tú tienes algunas ventajitas así que no...

02:01:41

Ya, ya, ya, ya, ya.

02:01:44

Pero bueno, la caja, yo creo que la carta estera nos lo ganamos a través del tiempo.

02:01:47

Si que hoy día tenemos que hacer mucho, para el siguiente tener una carta estrada todavía mejora.

02:01:52

Así que genial.

02:01:54

Sí, y yo lo que le puede decir a yo, es que te permite,

02:01:57

permite que equivocarte y te lo dices a lo que es muy perfeccionista.

02:02:00

yo hago 50 mil videos y saco uno, y a veces es bastante, pero es como al final lo que uno

02:02:08

transmites lo que estoy sencilla y si es en tu esencia de ser directa de ir a lo que...

02:02:15

Es suena, total, y la gente que te va a llegar es la gente que va a estar con tu misma energía.

02:02:23

Exactamente que le va a la marcha, y la gente que te va a buscar es la que le da la marcha,

02:02:29

la gente que tiene esa susceptibilidad y tal y que si yo esa gente no lo va a ir, pero

02:02:36

qué curioso, no, porque tú eres una persona muy susceptible y fijate de gustar a la caña.

02:02:41

Entonces eso te va a ayudar también a entender al otro, ¿no?

02:02:44

Como los demás.

02:02:45

Los de familia yo pienso que mi familia, al bullines y para ellos uno de los dicen no hagan

02:02:51

esos con los niños y ellos no, esos entrenamientos psicológicos.

02:02:55

Exactamente, mira, ves qué interesante.

02:02:56

de familia. Claro, y doscientos.

02:03:00

Y yo no soy ni cinco de lo que es mi familia.

02:03:03

Imaginate. De todas maneras algo que... Bueno, no creo.

02:03:09

Yo creo que nos pueden servir a todos aquí en Chile.

02:03:11

Hay un humorista que se llama oscuro.

02:03:15

Y el oscuro es una persona que él es... Tiene una discapacidad.

02:03:21

Sus discapacidades que el perdió las manitas.

02:03:24

lo sea claro no puede usar las cosas pero él sea el mismo, se burla de sí mismo y su show se llenan de

02:03:31

toda la gente que tiene que tiene algún tipo de discapacidad y la gente se levanta a hablar de

02:03:38

lo que le pasa porque le dice y tú que tienes no es que yo no veo no se cae de razón porque yo

02:03:43

pensaba que era que no me estusaba como que estaba viendo por otro lado porque ya mi chau no te interesaba y

02:03:48

y la gente va a irse burla de sí mismo y de él, o sea, y tiene vida, entonces,

02:03:52

busca lo no sé si, y, de repente, te pudiera,

02:03:55

te puede ayudar también a mirar cómo a veces,

02:03:59

poner un poquito de humor en las cosas que nos pasan,

02:04:03

a veces también nos ayuda.

02:04:05

Bueno, no sé, si te sirve, si no, o sea, si te gusta, si te hace...

02:04:10

¿Cuál es clota? ¿Se llama por negro?

02:04:12

O es clota, sí, ¿guys?

02:04:13

U morís, está de los cueros chiles, y ahí te puedes salir en tícloth,

02:04:17

tiene bastante. Sí, y yo creo que lo yo creo que una característica de las personas inteligentes,

02:04:23

reírse de sí mismo, así es simple, reírse de sí misma y de todas sus chorrays. Yo estaba viendo en el

02:04:31

curso ya les cuento aquí entre nosotros, el curso este que estoy haciendo. Es el asociación,

02:04:37

porque todo el mundo ustedes vienen los videos que han hecho la gente y yo explipado uno con un cuadernito,

02:04:43

como son todas artistas, un cuaderno perfecto con pegatinas, no sé qué no sé qué hacer,

02:04:47

haciendo hablado, ella está hablando en Bojo en Oaf, y haciendo el video de

02:04:52

Pecatin, no sé qué, video como unas transiciones de la leche, no sé qué, no sé qué, yo,

02:04:58

yo, yo te lo sumer, me olvidó de la otra, de la otra, todo artístico todo, y yo verán

02:05:03

el mío, mamá, racha, tada, que se yo, a todo per mí, yo, tres segundos, ayablando

02:05:09

la cámara, tada, haciendo medio cambio aquí y allá, y listo, ese es mi video, y todo

02:05:13

todo esto en el mundo, el rey que me dice,

02:05:15

pero que se lo han currado efectivamente,

02:05:18

se han tardado un día haciendo cada video de ese y yo,

02:05:21

la tarea 3 segundos hasta el que se yo y ya en seguidas ejecutar yo,

02:05:25

esa es la ventaja de no ser perfección instalada.

02:05:27

Así que todo tiene los suyos.

02:05:29

Y luego de cada uno estamos luchando con nuestras propias debilidades.

02:05:37

Entonces, ninguna es más ni menos que otra,

02:05:39

todo lo suyo, pero ya que estamos juntos para ayudarnos a eso.

02:05:42

Vale, superarlos.

02:05:42

Bueno chicos, nos le quito más tiempo, muchísimas gracias, la semana que viene, por favor,

02:05:47

no vayan a faltar que vamos a hablar de ventas. Además de eso, entre la semana le voy diciendo

02:05:53

todo el recorrido para que tengan en el hacer web, para que lo pasen, para que y para la

02:06:02

entrevista, ya cuando nos vemos la semana que viene, entonces ya directamente vamos a darle caña

02:06:06

hacer esta venta efectiva y que se amueven, no solamente para expandir, sino para su propio

02:06:12

proyecto, para que hagan un proyectazo, un solo producto que funcione y que funcione

02:06:17

muy bien, vale? Entonces, nos vemos en la siguiente un besito, gracias por estar.

02:06:24

Y quiero ver vídeos de todos por ahí. Si tienen alguna pregunta con respecto al video,

02:06:30

con respecto que si editar, que si lo que sea, lo que sea, me lo dejan por telégramale,

02:06:36

y yo con gusto le colore.

02:06:38

Me siento.

02:06:39

¡Ciao-chau!

02:06:40

Gracias.

02:06:41

Gracias.