

Transcripción

Arquetipos y su Poder: Empatía directa y genial genial

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

00:00:00

Pero bueno, tengo que poner repetir después lo que le dije a principios. Entonces, transmite mi mensaje desde ella.

00:00:08

Maldeláxica y el arque tipo es el creado, lo tengo apuntado y en la sombra se vuelve.

00:00:14

Entonces, su mensaje desde ella sería... Escúllame bien, desde las características de ese arque.

00:00:27

de las características de ella. Entonces sería si hoy no tienes claridad hacia

00:00:36

donde vas, hacia donde te delige, es importante que te conectes contigo, que conectes este

00:00:44

cuerpo pero a través de la tierra. Entonces vea un parque, vea un lugar donde tú sientas esa

00:00:51

con la naturaleza. Si no te decida un parque, a menos ala la calle y que te irá 10

00:00:58

horas, o sea que tú sientas, que es el sol, te penetra y te da esa claridad que tú

00:01:04

estás buscando. Y desde esa claridad conecta con tu corazón, que en tu corazón está

00:01:11

esa parte vivina, esa parte sabia de ti y desde ahí sabrás tomar la decisión hacia

00:01:18

a lo que necesites en ese momento si estás en confusión.

00:01:22

Desde ahí tendrás esa claridad absoluta y certeza.

00:01:26

Y no dudas de esa respuesta que se te da en ese momento

00:01:29

en que estás en conexión contigo con la naturaleza

00:01:33

y con tu parte más abria.

00:01:36

Bueno, genial.

00:01:38

Ten enje de tener cuidado con el lenguaje verbal,

00:01:40

porque hay una parte donde negaste con la cabeza.

00:01:42

¿No? Sí.

00:01:44

Ya que tenéis quedado con ese lenguaje no verbal.

00:01:48

La mujer olísica trabaja muy bien en el arquietipo,

00:01:51

el arquietipo del mago.

00:01:54

Y este sabe crear ese misterio para que las personas estén ahí en

00:02:01

enchadas. Y otra de las cosas que hace que lo hace muy,

00:02:04

muy bien es lo siguiente, que cuando tú transmite el arquietipo el

00:02:11

trae a este tipo de personas que quieren una solución fácil, se muye mucho esfuerzo,

00:02:17

entonces, es el peligro de la arquitectura del mago. Yo conocí a muchas personas y la

00:02:21

he comprado cosas a ella y tiene mucho, mucho empezando por mi sobrina, tiene mucho, mucho,

00:02:27

mucho ese arquitectura, ese arquitectura de quiero una solución fácil, sencilla, sin necesidad

00:02:35

hacer mucho, entonces es una de las características, ¿vale? El conexión con la

00:02:42

divinidad, una de las cosas que tienes que tener claro para transmitir, con

00:02:46

la divinidad, que ya lo transmiten muy bien, es la suavidad de la voz y su

00:02:52

conexión sintiendo esa divinidad, acabará de dar cuenta, como te lo transmitir, ¿vale?

00:03:01

cuando lo transmitas es como tomar del tiempo para respirar y sentir, ¿vale?

00:03:11

Entonces, es como conectar aquí, aquí con algo más rico, ¿vale?

00:03:17

Yo sé para eso, para esa conexión necesitas tomar de las pausas, tomar las pausas para que llegue esa conexión.

00:03:26

¿vale?

00:03:27

Esa, solamente cotaría eso, ¿vale?

00:03:28

Que fue lo único que vi, pero me parece muy bien.

00:03:31

Bueno, a partir más esa característica en la semana, no nos conseguimos,

00:03:35

semanales con audio.

00:03:38

Geneal, vamos a hacer un ejercicio.

00:03:41

A ver, antes de seguir, me gustaría saber otra persona que tenga un personaje viviana

00:03:47

y ha me dicho que más lurde si quieres hablar, ya sé que está dormida, Silvia.

00:03:53

No, no, no estoy dormida, estoy acá.

00:03:56

Bueno, estoy en la cama.

00:03:57

Por eso no prendo cámara esta ahí.

00:03:58

No, no duro cópese tranquila.

00:04:00

Vale.

00:04:01

Bueno, tenía varios, pero más me gusta, es nil da que varillo.

00:04:09

A nil da muy buena.

00:04:10

Sí, ella me entando.

00:04:11

No, psicóloga.

00:04:13

Psicóloga.

00:04:14

Se me amaba muy buena.

00:04:15

Muy buena.

00:04:17

Y lo que me gusta de ella que es la empatía es directa y la esperanza.

00:04:22

no o sea como que y siempre tiene su frasecita si se puede y es hermoso

00:04:30

así que empatía directa y esperanza si esperanza si

00:04:37

ahora te además que tú tienes un tono de voz muy grave como ella

00:04:42

sí sí sí ahora que estoy así recién levantada peor bueno yo diría un

00:04:52

consejo daría algo más o menos con estas tres características como algo así como

00:05:01

dáme dos segundos. Dejar atrás lo que te hace daño duele pero es el primer paso

00:05:10

hacia tu libertad emocional. Sé que no es fácil y es normal sentir miedo o duda pero

00:05:18

quiero que sepas que no está sola. Tienes la fuerza para sanar y construir una vida

00:05:26

donde sientas valorada y empaz. Merece a relaciones que te respeten, te sumen y te

00:05:34

hagan crecer. La esperanza está en cada día y cada día puedes elegir empezar de nuevo.

00:05:46

algo así muy bueno me encantó, me encantó la más que eso muy muy las

00:05:52

características de ella, la calabo bastante bien y la cosa es eso, no que mientras

00:05:57

más lo haga, mientras que más tomen estas características que han dicho esas

00:06:01

personas, la empatía, lo directa y la esperanza que da eso es fíjate es

00:06:05

de una manera de comunicar un mensaje y es muy poderosa y a mí lo que acabas de

00:06:10

hacer es lo voy a escribir, lo voy a postar en mi Instagram, voy a

00:06:13

voy a pensar de verdad. Es exactamente. No, y es que decirlo con esas tres características

00:06:19

tú sintiendo esa característica por esa la idea. Ni que apropiarte. Tú no te vas a

00:06:23

apropiar de la personalidad, lo que te vas a apropiarte de las características que tú admira

00:06:27

por que al final tengo que decirle que lo que veo lo que veo en los demás son mis proyecciones.

00:06:32

Entonces por eso tengo que apropiarme y meterme esas proyecciones aquí dentro. ¿Sabes qué

00:06:37

está la proyección? No son mía. Me doy cuenta que yo trabajo así con empatía, soy directa

00:06:42

y doy esperanza. Me he reconocido y digo, sí, es que cuando yo trabajo hago eso.

00:06:49

No doro la pildora, como decimos acá en Perú, no te voy por los 50 rama, puedo ser muy

00:06:54

empática, decir las cosas, pero la, o sea, con un tono amable, pero igual directo.

00:07:01

No, o sea, no estoy como redondeando la historia, dorando la pildora decimos en Perú, no,

00:07:06

no estoy de ahí por las ramas, pero he sido y esperanza de que es posible salir de una

00:07:12

dependencia de unas relaciones dañinas tóxicas, o que bueno, yo soy la prueba de haber salido.

00:07:21

Lo conozco el caminito de salida. Entonces, me parece que bien, gracias, luz, pero disculpen que no

00:07:31

a la cámara pero es que no no te preocupa aquí.

00:07:34

La quinta más con mi perrita al lado,

00:07:36

mi pareja que se está preparando su primer café.

00:07:39

Así que genial, genial, genial.

00:07:42

De fruta de ese momento está genial.

00:07:43

Gracias.

00:07:44

Bien, gracias a ti por llevarnos en ese momento.

00:07:47

Gracias.

00:07:49

Vale, chicos, vamos a hacer otros versillos.

00:07:51

Yo gracias, Lourden.

00:07:53

Alguien que pueda, quiero que lo haga una persona que

00:07:55

quieren ascender, puedan ascender o quieren

00:08:13

en la gente.

00:08:13

El ejercicio es que yo lo voy a poner en ella, en Sonya, lo hace tú.

00:08:22

Vale, que vamos a hacer.

00:08:25

Yo lo he puesto allá como anclaje.

00:08:27

No sé si con que yo lo pongo como anclaje suficiente o hay que ponerle alguien más como anclaje.

00:08:32

No estoy segura.

00:08:34

Revisen.

00:08:34

no va, se queda como un cláje para todo, sí, para Sonya, vale, no se queda como un cláje para

00:08:42

todo, vale, tienen que ponerle en la parte superior, en la parte superior hay tres botoncitos y de

00:08:50

esta carpape para todos, vale, bueno se llama ver, si está ahora completa para todo. Ahora sí, ahora sí

00:08:58

se ve Sonya, vale, que es genial. Entonces, ¿qué lo que va a hacer sonía? El ejercicio en qué consiste,

00:09:03

este soñe y yo siempre me dijeron que no tenía envolada como siempre. Ya estás

00:09:08

acostumbrada bien volada. Entonces lo que quiero es que soña le pongas mutera a tu

00:09:13

a tu... vale? Sí, solo primero que va a mecer en el silencio, en

00:09:22

entonces soña aquí va a convencer a Viviana de este subservicio de su producto

00:09:30

todo detal y nosotros simplemente que lo que vamos a observar a Sonya vamos a observar su

00:09:35

corporalidad vamos a observar su movimiento vamos a observar que nos transmite cuando está

00:09:39

tratando de convencer a Viviana de su servicio, ¿vale? Simplemente vamos a observar nosotros

00:09:45

que nos llega que nos nos llega y todo lo demás porque esto es súper importante el mensaje

00:09:51

no verbal es mucho más potente que otro, ¿vale?

00:09:55

en el canal.

00:10:58

En el gran, gracias, soñan.

00:11:00

Me encantó cuando la porte dice, bueno, tú decides.

00:11:03

Esta mañana, he tenido una persona que me ha contactado que había ido a un goyón

00:11:08

de psicólogos que le habían recomendado que viniera a mí y que no sé qué. Y bueno,

00:11:12

me he puesto en esa situación y es lo que le he dicho a esa mujer un poquito desde

00:11:16

aíte de la pasión y desde bueno, pues yo ahora después de así, tuverás si te cuadra,

00:11:21

no te cuadra, haces una primera sesión, lo vemos y si conectamos.

00:11:26

y hacemos más adelante y sino pero yo soy muy así a mí me gusta eso no no me gusta

00:11:32

si te cuadra te cuadas y no pues tal y a lo más, sí, se notó a ver cuéntenme que vieron en su gestualidad

00:11:41

que vieron en su movimiento corporal, ¿sabar? Yo sentí como como que me mostraron camino, o sea una

00:11:52

dirección, sí, algo como que hay una dirección como una guía y apertura como que fluyo con lo que se está presentando eso con lo que es

00:12:03

en ti. Vale, alguien más, plurde como no viste do silvia como viste esa soña. Yo la vi como muy dinta mica, muy expresiva, bueno, soniares, muy

00:12:24

expresiva. Tienes todo tu gestualidad, me parece que muy expresas, ¿no? Inclusive yo te observo

00:12:31

cuando luz nos está hablando y tú siempre estás con gestos, los ojos, hay algo ahí que se mueve.

00:12:39

Entonces, muy expresiva, eso sí, lo que he notado y a mí me gusta, esa manera de cómo lo has hecho

00:12:50

ahora con las manos hablando me da la impresión de honestidad me transmite como si honestidad

00:13:02

transparencia las cosas son al pampa en el vino vino así.

00:13:10

Esa está mente a alguien más.

00:13:13

A mí igual y esa sonrisa.

00:13:15

¿Cómo que esas partes de esas sonrisa y esa seguridad?

00:13:19

De alguien confiable.

00:13:23

genial, genial, fíjense de ustedes cuando estás hablando sonido.

00:13:28

Entonces, gestos, gestos como,

00:13:36

esos gestos son importantes.

00:13:39

¿Por qué?

00:13:39

Porque estos gestos no estoy en mi,

00:13:44

vale, estoy para ti, estoy a tu servicio.

00:13:48

Hay una serie de pasos y se entendió claramente,

00:13:52

de fíjense que no lo estamos escuchando como paso. Algunos veces la gente yo a mí me asombra cuando

00:13:58

vemos un video en ril así. Y vale porque esto no no no no llegan entonces no solo tenemos somos más

00:14:11

que la cara nada más sino que es importante que es lo gestos vale porque los gestos hay la mayoría

00:14:21

las personas se ha demostrado señores. No lo digo yo, se ha demostrado que la mayoría de las

00:14:26

personas ven los videos en redes, en mute, sin lo leen y ven los gestos de las personas

00:14:35

saben la energía que la persona le transmito. Si yo soy transmitiendo un video así, claro, yo entiendo

00:14:44

porque la mayoría de las gente lo hace con el teléfono y lo hace con el teléfono de la gente

00:14:51

está diciendo que lo va a mayoría de la gente, lo hace normalmente le ven la

00:14:54

cara a día, vez en algo bien y simplemente para ver lo que está diciendo.

00:14:58

Pero es importante la gestualidad, que por lo menos haya esto aquí donde yo

00:15:04

puedas fresar con mis manos, todo lo gesto general, obviamente no lo va a dar

00:15:09

todo lo gesto que hay, pero es importante que nosotros puntualicemos con

00:15:15

los gestos, veamos integrar, que compañímordos, lo estamos diciendo con

00:15:20

nuestras manos porque eso transmite coherencia, ¿vale? Como le dije, se vivía en la

00:15:25

cerratitud y se es algo y dice no, con la cara y estás diciendo si con esto, entonces esto,

00:15:31

transmites y yo lo estoy escuchando en mute, a mí me está llegando el no, ¿vale?

00:15:36

Entonces por eso está tan importante expresar con nuestro cuerpo, entonces, aunque no le

00:15:41

estábamos escuchando fíjense que ella con su cuerpo nos dice que nos va a acompañar paso a paso,

00:15:46

con un proceso durante un camino donde nos va a dar, donde vamos a lograr, donde vamos a hacer.

00:15:51

Entonces, piense esto que viene, fuera no viene, bueno, porque yo estoy aquí porque para

00:15:58

mí es importante que las personas sepan a aprender, con selecciones y todas estas cosas,

00:16:04

les estoy diciendo.

00:16:06

Esto es para mí, para mí, para mí, para mí, para mí, para mí, para mí, para mí,

00:16:08

y aquí estoy en mí.

00:16:10

¿Sí?

00:16:11

Sí, estoy diciendo más y fuirlendo, pues bueno, que importante es el hecho de que más

00:16:16

de nuestro volvamos hacia adentro, volvamos a nuestro centro, pero en algún momento tengo que

00:16:23

expandir, en algún momento tengo que abrir porque si estoy aquí esto cuesta, a lo hecho,

00:16:30

hace una cosa, que estaba enriquezta poniendo algo y lo sabía que no estaba llegando el

00:16:39

mensaje a los estudiantes, entonces era gracioso, es como la manera enriquezca tiene una manera de

00:16:45

hablar muy hacia dentro. Entonces esto a veces cuesta entender cuando, ahora no es muy hacia dentro,

00:16:51

a que le decime, pero yo lo entendí bien, yo ya pero grupo no, porque habla hacia dentro. Entonces esto es

00:16:57

un hábito que tenemos nosotros que tener, cuando comunicamos, comunicarnos solamente con nuestras

00:17:03

palabras sino también con nuestros gestos. Entonces cuando ponemos algo en redes que se ve

00:17:09

en tus manos, de severa a tus pechos que vean que estás

00:17:12

expandido, que vean que estás abierto, que vean que hay

00:17:14

confianza en ti porque eso sea transmit, y eso tiene que

00:17:18

llegar a las personas. Una cosa que lo dije era muy bien

00:17:21

con Sonya, es la sonrisa, la sonrisa es como, es como que

00:17:27

vas a que bien, sonríen, no te quedes serio allí ante la

00:17:31

cámara que te pongan, no sé qué sonrío, yo sería

00:17:34

el rudo porque tengo aquí el tipo de reyesjondillo que por el acada rudo entonces bueno, es

00:17:40

esfuerzo de sonreír. Entonces una sonrisa siempre va a quedar sante bien y esto el pasito

00:17:48

pasito, un proceso, un camino eso lo pudo transmitir sonia a la perfección. Entonces el

00:17:58

liderazgo tiene que saber comunicar efectivamente, no solamente con palabras como ya se los

00:18:03

de dicho, las repeticiones. Fíjense que ahora les estoy transmitiendo un mensaje sin el

00:18:08

eh eh eh que yo me quedo cuando estoy dando en una clase a ustedes pero cuando estoy dando en una

00:18:14

clase, me mandé esto en este modo reflexivo ¿no? Es como sintiendo lo que tengo de decir. Entonces a

00:18:21

veces eh me queda el el que me lo digo internamente, se me queda ahí y me sale es público. Obviamente

00:18:27

de construcción un vídeo es importante que no lo haga, vale si lo estoy haciendo en público

00:18:31

entonces, fíjense que ahora lo estoy haciendo de una manera sintiendo pero sin el reflexivo

00:18:39

porque el E es un hueco que queda ahí afortunada, cada cúite lo elimina todo si quieres,

00:18:45

la verdad es eliminar todas las muletillas y te la elimina, pero cuando transmitimos el

00:18:49

mensaje tiene que ser ese mensaje claro, contundente, directo y observando muy bien,

00:18:56

esta gestolidad, las manos comunica mucho, nuestro cuerpo comunica mucho, es diferente si

00:19:04

yo transmito así, bueno yo estoy aquí para ayudarte a tal y tal cosa a transmitir así,

00:19:10

y esa es la diferencia, simplemente eso, esto, aquí, a esto, entonces, tengo que tener cuidado

00:19:19

con el si sobre todo, concentrados al otro, nuestro, nosotros hablamos mucho más con nuestros

00:19:25

gestos que con nuestras palabras.

00:19:28

Entonces, si viene cierto no solo como te las peutas, cuidamos nuestro lenguaje, nuestro

00:19:33

vocabulario, las palabras que decimos, también es importante observar nuestras actualidades.

00:19:40

Como le he estado diciendo en la comunicación de Machina Enrique, una de las cosas que me

00:19:44

me di cuenta que estaba repitiendo que yo les he dicho ustedes, esa parte, esa parte, esa

00:19:49

parte, esa parte, repitió muchas veces esa parte, esa parte, esa parte.

00:19:53

lo sé claro es como la gente se entre tiene con bueno y cuál es esa parte la

00:19:59

primera es que lo digo bueno llama bueno puede pasar pero la segunda vez que lo

00:20:02

dice ya y cuál es esa parte está preguntando todos los más de cerebro ustedes ya

00:20:07

se entre tiene hablando van a ver después el vídeo o sea esa parte él está

00:20:12

ahí entonces está y ya llegó una estudiante cuando le preguntamos bueno ver cuál es

00:20:17

pregunta cuál es que no entendí nada de lo que dijo, dijo una de las estudiantes,

00:20:24

entonces él y yo y expliqué un poquito lo que estaba cerrando a explicar, ¿vale? Pero

00:20:28

eso es lo que le estoy diciendo que es importante, este lenguaje que nosotros tengamos, ¿vale?

00:20:33

Entonces, comunicarlo entonces, tres características del líder saber cómo unirlo con su cuerpo,

00:20:38

ponerse ante el espejo y transmitir, grabar, transmitiendo este mensaje, como lo

00:20:47

transmito, es diferente mi voz sale diferente si estoy así, estoy una respiración

00:20:53

tengo todas las dos eficiencias que cuando estoy así, eso es sucede, mi cuerpo cuando

00:20:57

estoy así hacia adentro donde está nuestro plexo solar, o soy aquí, plexo solar es

00:21:05

encargado en nuestros sueños de nuestras metas. Entonces, si, cuando yo estoy así, mis

00:21:10

sombros vienen hacia adelante. Como que si me abrazaras y mi sueño de vida, mi proyecto,

00:21:16

que va a mí, el exosolar está cubierto por los miedos, por eso mucha persona saca

00:21:24

gracias a dominear y tiene una pancita aquí más o menos de la gracias a dominear, porque

00:21:28

ya he olvidado sus sueños y sus metas. Pero bueno, en su otra clase. Voy así, entonces, es

00:21:34

diferente cuando comunico desde allí, pero es diferente cuando voy aquí me expando y saco

00:21:40

no es que voy a sacar mi... a domen, sino que fortalezco mi a domen, como las postillas,

00:21:49

todas las zonas se ponen fuerte, es mi core, esta zona y desde allí transmito mi mensaje,

00:21:56

eso es comunicar con potencia, con fuerza,

00:22:02

la comunicación desde aquí es una comunicación como más,

00:22:07

más, no me lo creo,

00:22:11

o sea que es la comunicación, simplemente con esto,

00:22:15

si no ponen mutu y se van a ver cuenta de que

00:22:17

si estoy comunicando desde aquí es una comunicación de

00:22:20

no conexión, una comunicación de miedo, una comunicación de inseguridad

00:22:24

y una comunicación desde aquí, es una comunicación desde este

00:22:29

y en mi lugar estoy para ti, aquí estamos y vamos a lograr estos

00:22:34

juntos, no vamos a cuenta, simplemente con ese pequeño gesto, estoy aquí fíjense

00:22:40

cuando estoy aquí, mi espalda viene hacia abajo, mi aldo me enbacia dentro, mi plexio

00:22:45

solarse, ahora cuando voy aquí mi plexio solar, mi se acaracora son aquí, una de las

00:22:51

cosas que le digo siempre en costelaciones, uno de los movimientos del costelador recuerden

00:22:57

siempre la lineación, que son cuatro movimientos que nosotros tenemos pendulares, ya está

00:23:04

lo que es, en forma de comer los costelaciones, saben los cuatro movimientos y que sentimos

00:23:08

en cada uno de esos cuatro movimientos corporales. Entonces, cuando estamos alineados, simplemente

00:23:14

estamos con todo nuestro recurso y con todo nuestra potencialidad y eso es lo que yo quiero

00:23:19

que se divirá una línea con todos esos recursos desde el sacro su columna, su plexo solar,

00:23:29

sus chacarcolas son solarí, todo una línea recta, porque usted está de la en cuenta de que

00:23:36

transmiten allí, transmiten totalmente diferente. A estar aquí, y usted es bueno, a noche no estaba,

00:23:52

pero incluso de hecho cuando estábamos sentados, yo le dije en el riquimamente le dije,

00:23:56

yo me hago grandotito y tú te ves pequeñido, tenemos los dos camones puesta y claro,

00:24:00

le he estado sentados, he estado sentados, así, hacia abajo, transmitiendo el mensaje desde allí,

00:24:07

y fíjense esto, no transmitir el mensaje desde aquí, observe, ¿no? ¿Cómo llegan el mensaje

00:24:13

desde aquí? ¿Y yo acá ustedes también? Porque a veces decimos estamos en la y en la

00:24:18

ahí pues de igual. No, no, no. El mensaje, si ustedes no ponen mute, van a darse cuenta que

00:24:24

usted ha hablado de aquí. Si yo estoy hablando de aquí, me la transmite esto. Imaginen

00:24:32

que yo voy a hacer a mi micro, entonces estoy aquí, que tal el mensaje desde allí, ¿cómo

00:24:54

les llegó? A mí me transmite como distancia y no seguridad ni confianza. Exactamente,

00:25:03

fíjense. Y estaba de mute, no estaban escuchando lo que yo estoy diciendo, pero fíjense el

00:25:07

mensajes que desde aquí, el mensaje de aquí estoy centrada aquí para ti, estoy cerca de ti, estoy

00:25:17

conectando contigo de hecho para mí es muy importante siempre mirar a la cámara cuando se

00:25:22

se habla, siempre que se observe, mi mano siempre que observe como estoy y de hecho se veía,

00:25:28

aunque estaba aquí, estaba aquí, mi cámara no se veía pero ven que como yo estoy derecha siempre

00:25:35

presentada, vale, que para mí es importante, vale, para que se pueda transmitir ese mensaje

00:25:40

en la propia. Entonces, no creerán que porque están online, a veces, es una de las técnicas

00:25:45

de la entrevista que porque soy online, no es que no se va a ver, no es que no voy a mi corporalidad

00:25:51

de importas, sí, importas y mucho, vale, a la hora de transmitir un mensaje. Estos posiciones

00:26:01

de cuerpo, otra de las cosas que hacemos que es un error habitual, trabajamos con el ordenador,

00:26:08

te convierta de ahora, voy a coger aquí, un momentito,

00:26:18

tengo un nodo de ordenador aquí, nos enemos que tengo que tener un ordenador aquí,

00:26:23

eso se está en el ordenador aquí y es normal, que yo trabaje con el ordenador aquí, fíjense

00:26:28

donde tiene el ordenador la pantalla, la pantalla de la cámara del ordenador está aquí arriba,

00:26:34

entonces yo pongo la cámara del ordenador aquí abajo, ¿qué me va a grabar el ordenador?

00:26:40

No grabar esto, todos los partes de abajo y lastimosamente y cuando empezamos a aumentar

00:26:48

la añadida, este no nos favorece ese amor, no nos favorece para nada, entonces por lo tanto

00:26:57

es importante, bueno, aquí esto no debería haber por ejemplo, tengo muy cercano, entonces

00:27:03

de hacer este ángulo de cámara, ya se los pongo por aquí para que vean un poquito,

00:27:08

o al sería lo ideal. Vamos a ver aquí, vale, este no, vale, mientras más guajito este

00:27:22

aquí arriba, mientras más espacio hay aquí, por ejemplo, más o menos debería ver este espacio,

00:27:28

tengo que arrimar la cámara para hacer, porque bueno, porque ese espacio da espacio para respirar,

00:27:34

otra de las cosas comparto algo, hay como hago para compartirse, o sea, vamos a ver si se lo

00:27:41

comparto así, o sea si, vamos a ver si se lo comparto aquí, no vale, cuando nos lo

00:27:48

usamos la cámara hay una cámara que tiene regleta, vale, las regletas que

00:27:54

tiene regletas que nos lo vamos a sacar, nuestra línea tiene para ver cuántas

00:27:58

regletas tiene, no puedo compartirla, tienes seis, tiene nueve perdón,

00:28:05

de la línea de ojos tiene que estar en la primera redigleta, vale, lo no está

00:28:10

la idea de que usted tiene que estar allí enfocado, vale, eso nos favorece mucho mejor para

00:28:15

vernó en cámara, vale, cuando nosotros estamos grabándolo, videíto, citólo de más ponerle

00:28:20

a su cámara si están sacados, la cámara con la redleta directamente para enfocar, porque

00:28:26

si ustedes están enfocados en el centro de la redleta son tres cuádras, vale, si ustedes

00:28:31

están en el centro de la regleta, van a transmitir mucho mejor el mensaje. Si su línea está en la regleta

00:28:36

allí y su centro está justamente en el cuadrado del centro, en el cuadrado del centro, el centro

00:28:46

más favor escerle físicamente, o al mucho mejor, y va a inspirar más confianza, por ejemplo,

00:28:52

¿Es ese tipo de cosas?

00:28:54

Sí, son pequeñitos de tallito,

00:28:56

que aprendemos nosotros para poder

00:29:01

trabajar y hacer.

00:29:04

Malí, ahora quiero que uno de ustedes cualquiera, bueno,

00:29:11

se imaginen que yo soy un cliente estético,

00:29:14

cliente que no creo en sus productos y su servicio.

00:29:17

¿Y qué? Ya se ha vividado, son las que están aquí.

00:29:20

Bueno, ya más que son las,

00:29:21

está yo lo que está con ustedes la que tienen cámaras porque son las unidas que pueden estar

00:29:25

este día y está genial. Entonces así practica un sexto. Quiero que algunos de ustedes dos me

00:29:31

quieran vender al curso de expandir la prosperidad, producir una estética y no creo nada, estas

00:29:37

cosas, creo que esto nos sirve y no creo que alguien me puede ayudar con la prosperidad. Hoy

00:29:42

quieras las dos, me cambie. Bueno, vamos a vivir a la abuida, son las que le da mucha cantidad.

00:29:46

¿Venimos? Mi bien, tratar de convencerme en un minuto, me vas a tratar de

00:29:53

de convencer si yo soy un estético, ¿vale? Pero tú eres una estética pero llegaste a mí o como

00:30:03

ser cuento. Sí, sí llegaste, llegaste, sí, sí, vas a llegar, vas a tratar de yo soy

00:30:10

estética dentro, he llegado a ti, ya compré su servicio, pero no creo en que realmente

00:30:14

pueden pasar y ver con la enfermedad.

00:30:17

O sea, estar dentro del programa.

00:30:19

En un minuto, sí.

00:30:23

Bueno, luz, cuéntame cómo estás.

00:30:25

Bienvenida a este espacio.

00:30:28

Gracias.

00:30:29

¿Cómo te has sentido dentro del programa que ya iniciamos?

00:30:35

No hay ni bien y mal.

00:30:37

Y presé ni bien y mal.

00:30:40

No sé, me da la sensación como que...

00:30:43

No sé, como que sientes algo dentro del programa.

00:30:46

bueno porque no creo que vaya a funcionar y que realmente lo

00:30:49

la prosperidad con esto y eso porque piensa eso ya ha

00:30:55

se empezado de pronto hacer los ejercicios que ha sentido resistencia

00:31:00

bueno si lo has hecho pero bueno ni bien animal normal

00:31:06

algo te motivó a hacerlos, ni bien animal pero algo te motivó a hacerlo

00:31:11

bueno tú me convenciste porque subí de aquí

00:31:14

y pero ahora estás aquí y que es eso mínimo que tú tienes internamente que

00:31:23

es bueno me quedo me quedo como que bueno como que no me agrada pero me quedo

00:31:30

bueno porque ya lo pague ahí en tu sé ni modo esto y bueno ver que asumir mi

00:31:35

responsabilidad y abriete a la posibilidad que pronto digamos quizás tú crees en el

00:31:44

fondo que te funciona porque algo como te dice las muy me responsabilidad y ya pagaste porque

00:31:49

un invierte en algo que uno al menos tiene una esperanza de qué funcionar. Sí pero bueno es

00:31:55

que lo veo y veo que no bueno no sé y no emociona tanto. Y qué sería para ti o sea qué sería para

00:32:06

ti lo ideal. Bueno, esto vale gracias, yo vi bien esto funciona muy bien trabajar con el cliente con la

00:32:15

técnica narrativa. Con la técnica narrativa vale comprendo, yo también me sentía

00:32:20

así un momento determinado o cuando compro un curso pero me he dado cuenta de que al

00:32:25

principio no podemos saber que todo que no funciona, a mí me sucedió, o esto y esto y esto y esto y

00:32:31

se tal y tal cosa, vale, funciona muy bien allí, la técnica narrativa con los clientes

00:32:35

es estático, vale, porque al final tú tienes que hacer una prueba de qué funciona y cómo

00:32:41

¿Cómo puedes hacer una prueba tú y tú hablando con el otro?

00:32:44

¿Cómo? Hablando de tu experiencia personal.

00:32:47

¿Vale? Eso funciona muy bien.

00:32:50

Cuando los gente está séptica es que yo no va a conseguir pareja, pero mira, yo consigui,

00:32:54

pareja. Y soy feliz en pareja.

00:32:56

Entonces eso como que, yo tengo alguna técnica que te puedo ayudar porque yo era logrado.

00:33:00

Pues mira, para mí, esto era así así asado. Tenía la credencia de que esto no iba a funcionar,

00:33:05

tenía mis dudas, pero mira, es tal cosa y tal cosa me funcionó.

00:33:09

no sé qué, eso está muy chulo, la cuenta, ¿eh?

00:33:15

Conan, siempre, es como ahí cuando una persona está

00:33:18

sáctrica, necesito un testimonio y que es mejor

00:33:20

testimonio que yo. Eso funciona bastante bien así,

00:33:26

¿qué te parece a ti te hubiera convencido?

00:33:27

¿Sidibó una adopta testimonio de algo?

00:33:33

Sí, o sea, ya sea que de pronto me destude el testimonio

00:33:37

y me digas, bueno, te cuente, podrías contar

00:33:41

el caso de alguien de que sí le funcionó,

00:33:44

y de pronto eso le ayudas si está en ese sitio.

00:33:48

Exactamente, exactamente.

00:33:50

Y la terapia narrativa, cuando ahora vemos una persona que es estática, funciona muy bien.

00:33:55

Ahora, si queda claro, está apunto.

00:34:04

Sí.

00:34:04

Ah, genial.

00:34:06

Ahora quiero que algunos ustedes, este, déjense su arque tipo, imaginemos que este quieren ayudar

00:34:15

a una persona que está trabajando cada uno. Vivían antes, tienes que arquear

00:34:23

que tipo, me hiciste el creador, ¿no? Sonía, cuantenías. El explorador.

00:34:34

Sí, el vi a tu. No lo tengo todavía, claro, luz.

00:34:41

Pero sí, no hiciste el té y todas esas cosas. No he terminado, todo.

00:34:46

No, no, pero el arque tipo original es que es la primera parte del arque tipo.

00:34:51

No, luz.

00:34:53

seguro que no lo sé, yo creo que se lo hiciste, no?

00:34:58

No, creo que yo lo ponde aquí, lo tengo.

00:35:15

Pues sí, efectivamente no lo tiene, sí, voy a mirar.

00:35:18

Si importante que por lo menos vayas haciendo el test, vale.

00:35:23

Bueno, lurde si tienes el tuyo, no?

00:35:26

Lurde 6 es el creador, cambie.

00:35:28

Vaya.

00:35:29

Yo tengo el creador y en el sombra el guarfan.

00:35:33

bueno, yo quiero que ahora directamente este ustedes imaginemos que yo soy un

00:35:41

cliente que no puedo vender porque tengo miedo el rechazo y cada uno me va a

00:35:48

tratar de convencer desde su liderazgo desde su arquetipo en el dos

00:35:56

minutitos para convencerme de su liderazgo a que tipo para ayudar a donde yo soy

00:36:01

en la persona que no puedo vender mis servicios porque tengo miedo al rechazo.

00:36:12

¿Qué empieza?

00:36:16

Ven, agarra ya en piso yo.

00:36:17

En el.

00:36:21

Vale.

00:36:22

Pero tú me empiezas a hablar y yo te o directamente te afronte a...

00:36:26

No, me afrontas para que no, para que te empué.

00:36:29

Yo te cuente pues ya, el asunto es ese que yo tengo miedo a vender porque tengo miedo al rechazo.

00:36:37

Vale.

00:36:38

Tu vas a hablar de tu archetipo el explorador.

00:36:40

Entonces, un liderazgo desde ser que tipo.

00:36:43

De esa la idea.

00:36:44

Vale, vale, y por qué te he pensado que bueno, al final vender es una aventura que

00:36:53

problema hay si no te compran, puedes entregarte, yo te no sé, te propongo que

00:36:59

puedas entregarte a hip como para, bueno para explorar, a ver qué sientes como

00:37:06

como algo que te vas a servir para aprender, qué sientes estando ahí vendiéndote,

00:37:11

Bueno, y lo que te reflejes a persona, aunque no vendas, te va a ayudar también a conocer de

00:37:17

a ti misma, a saber defenderte en un espacio de ventas, es una oportunidad para poder conocer

00:37:28

a ti misma, ya no lo hagas por el otro, por lo que le vas a vender al otro, es no hacerlo por

00:37:32

ti, por conerte, por explorar, por sentir esa experiencia, por la experiencia en sí.

00:37:40

es muy metida definitivamente esto

00:37:42

arquitectivo, es súper rara que te

00:37:44

me atida en él, ¿no?

00:37:45

Sí, ayuda así a explorar,

00:37:48

verlo, mire lo como una

00:37:49

oportunidad para explorar.

00:37:51

Sí, genial.

00:37:53

Sí, lo resumo muy bien en el arquitectivo,

00:37:56

genial.

00:37:57

O se nota que mi buena, desde el

00:37:59

arquitectivo creador.

00:38:04

Esa, toda esa marge que tú tienes

00:38:08

internamente todo eso,

00:38:11

también yo que tú te has dado cuenta que tienes y que puedes ofrecer y te imaginas, o sea,

00:38:18

cómo tú le niegas la posibilidad de que otros conozcan esa parte de tira, que otros puedan

00:38:24

recibir esas creaciones tan lindas tuyas. Entonces, no sé, te estás negando tu esa posibilidad y

00:38:33

quizás me estás negando también a otras personas que puedan, digamos, disfrutar de eso que tú haces.

00:38:40

entonces si de pronto empiezas paso a paso, o sea, yo sé que el miedo de rechazo está ahí y siempre de pronto va a estar ahí, pero si tú paso a paso y vas un pequeño paso y empiezas

00:38:53

a dar eso que tanto quieres porque en realidad ese miedo es de pronto un bloqueo que está

00:39:03

ahí pero con un paso lo puedes lo puedes transformar lo puedes cambiar y puedes hacer magia

00:39:10

no solamente en ti sino también en las otras personas en lo que van a recibir. Y quizás eso es

00:39:18

más grande que se mide. Entonces, yo te invito a que transformes precisamente ese miedo y

00:39:27

hagas magia con ese miedo y luego desde pronto conseguir eso que tanto quieres vender. Paso

00:39:34

a paz con un paso que ves, con eso te das cuenta que o a esta forma es el miedo al rechazo.

00:39:43

¿Vale? A ustedes le pareció que está utilizando tu está

00:39:47

ocieron el que tipo de creador ¿no? A ustedes le pareció que

00:39:51

está usando el que tipo de creador, chicos, chicas. A mí me

00:39:56

vertió más del mago como si estuviera utilizando mago.

00:40:02

Total. Iguala.

00:40:06

Esto no es la que tipo de creador, imagínate, se lo dice. Es una

00:40:08

que tiene el que tipo de creador super activo. Entonces ya me

00:40:11

chirrea, total cuando estás hablando yo, ¿y yo?

00:40:16

Yo, yo, yo, yo, yo, no, porque yo soy, es mi arquetismo más potente.

00:40:23

Entonces, fija te estás hablando desde el arquetipo el Mago.

00:40:27

Estás hablando desde el arquetipo que habla la mujer holística, la magia lo posible.

00:40:33

El creador se utiliza la imaginación, ¿vale?

00:40:36

pero utiliza, imagínate cómo sería teniendo, desarrollando todo tu potencial de

00:40:47

alicación, eso sí lo puedo hacer al creador, que imagina, haga imaginar las personas,

00:40:51

pero recuerda que al creador está ofreciendo algo totalmente innovador, tiene que ser un

00:40:56

pensamiento totalmente si voy a comunicar de ser que tipo, voy a hacer un pensamiento fuera

00:41:02

de la caja totalmente diferente.

00:41:06

Lo que venden de siempre pongo el ejemplo con características típicas de Apple, es Apple,

00:41:15

es como que es lo diferente aquí, que es lo rompedor, porque todo el mundo compra

00:41:21

a iPhone, porque tienen la mente que es lo mejor, entonces como que hacer algo totalmente innovador,

00:41:28

no va a dor, entonces ellos venden que son los super más seguros que no se rompe la pantalla que tienen actualizaciones por en el tiempo, no sé qué, no sé qué, quieren que ofrecerle al otro, este innovación,

00:41:41

¿Sabes cómo? Que ayude, yo estoy comunicando, no, no es que voy a comunicarle a lo al que

00:41:49

sea creador, sino que estoy comunicando del creador, entonces, que ofrezco desde el creador,

00:41:53

pues ofrezco un sistema novedoso, oye mira, este yo te ofrezco directamente que tú puedas

00:41:59

tener imaginante cómo sería tu vida logrando todo esto, logrando que yo que tu desees, entonces,

00:42:08

pero yo te lo voy a enseñar con mi metodología exclusiva y única super

00:42:15

innovadora que te va a ayudar a jarto cerebro romper tu preencia hasta

00:42:20

tal tal tal tal como tiene que ser algo totalmente diferente y bueno pues yo he

00:42:25

creado un método que une lo corporal, lumental y lo emocional que te ayuda a

00:42:30

desbloquear como guaff en un momentito todo si te das cuenta el mensaje y así

00:42:34

diferente. El mago habla de maja, lo que te dije la mujer

00:42:39

holística, código secretos, este, el misterio, el todo

00:42:46

es posible, no tienes que forciarte mucho en ese tipo de

00:42:52

cosas. Yo veo, me quedo mucha gracia a la, las personas que

00:42:57

se han formado con la mujer holística, y ya tienen muchas

00:42:59

cosas de los audios. Yo sé, todas las que trabajan con esto

00:43:03

hace muchos audios, son audios de a través de la meditación, a dar cifralcódios, no sé qué, no sé qué,

00:43:09

no sé qué, no sé qué, y tiene mucho de eso, vale, entonces esto es mucho aquel tipo el mago,

00:43:13

cuando hablas de magia, habla de mago, cuando hablas de metodología innovadora y única y exclusiva,

00:43:22

eso es el que guarda, vale, o sea, es para que sepan diferenciar cómo es la voz de cada uno de ellos,

00:43:28

como una voz del arquetipo, ya te digo que mi arquetipo este más potente aunque no lo es

00:43:36

preso fuera tanto este mi arquetipo más potente el creador se declaró ya tuve la formación

00:43:42

de costelaciones online fue la primera, este la plataforma de costelaciones y montón de cosas

00:43:48

en mi vida que hecho esto que tienen ahora de los arquetipos siempre son cosas como muy

00:43:53

y conteras que no no son habituales,

00:43:56

entonces ese era el artículo creado.

00:43:58

Si tú transmitiendo en allí, aunque yo particularmente,

00:44:01

lo transmito del artículo creado.

00:44:05

Yo lo transmito desde ese mensaje,

00:44:08

pero para que sepan la diferencia.

00:44:10

Vale, le dije, se los dije,

00:44:12

pero que fuera desde su artículo más potente,

00:44:14

vale, para que fuera más y así yo para ustedes.

00:44:17

Pero cuál es la cosa de los artículos que cuando nosotros trabajamos

00:44:21

con los artículos, no solo usamos los artículos,

00:44:23

Ahora ya no estamos sujetos a ellos, ya no estamos como a Mercedes, yo sino la idea es desarrollar

00:44:30

las actitudes, las habilidades de cada arquetipo. Entonces, cuando yo quiero crear algo original,

00:44:38

a ti me llamas arquetipo creador, cuáles son las características arquetipo creador como se

00:44:43

comunica, es ser arquetipo creador como es, son viejitos como yo, los de volver al futuro,

00:44:52

¿no? Este y yo lo pensamiento lateral lo ha rejado y lo

00:44:58

visionario que era este y yo también, ¿no? Estos a los para conectar

00:45:03

con ese arquetipo. Si yo quiero conectar por ejemplo con el

00:45:08

el el gobernante pues bueno nada más y nada menos para ser

00:45:12

el gobernante que el padrino, por ejemplo, la peli, el padrino,

00:45:17

este, el como se llama el del padrino que no me acuerdo,

00:45:22

este de que era autoridad total, el de también su sesión que es más actual, el jefe de la familia también, es el tipo que es el gobernante, el que pone las normas, el que dirige el que decide cómo se hacen las cosas, entonces, ¿cómo sería ese personaje mí, cómo lo viviría, como estoy allí para el otro.

00:45:45

utilizando esa característica. En este momento necesito sacar estas características, por ejemplo, si una persona compró a un curso nuevo,

00:45:51

hay quien tenga un que ser.

00:45:53

¿Qué tipo creen que si una persona compró un curso nuevo, que algún tipo debería hacer en ese momento?

00:45:59

¿Qué algún tipo tenga que activar en ese momento?

00:46:01

Cuando llegué a una persona y apuntó a un curso nuevo,

00:46:04

que a ustedes tengan idea de cómo se trabaja. ¿Qué algún tipo se le ocurre que pueda sacar en ese momento?

00:46:09

Bueno, yo me despido porque ya me tengo que ir a miquemos

00:46:15

y muchas gracias. Me siento que te llevas.

00:46:19

Me llevo al recordarte la comunicación del lenguaje corporal,

00:46:24

que básicamente cuando nosotros nos comunicamos,

00:46:27

lo que más comunica el 70 a 80 por ciento son los gestos.

00:46:31

Por mucho que tú digas algo, lo que más va a comunicar es lo que abas con tu cuerpo.

00:46:35

y eso es varios dísimos.

00:46:38

Bueno, otras cosas.

00:46:40

No venden esto todo básico.

00:46:42

Así que, es más gracia.

00:46:43

Besito, Viviana.

00:46:45

Chatea, todos.

00:46:46

Es una procesa.

00:46:50

Entonces, cuando una persona llega nueva,

00:46:52

que es lo primero que una persona compró a mi curso.

00:46:56

Que arque tipo te oque esta cara cuando esa persona

00:46:58

está compró a mi curso va.

00:46:59

Si alguien no sabe.

00:47:01

Igual el explorador

00:47:03

para que esa persona le pongan

00:47:08

el docente o el sabio. La persona que lo sabría de ojitos no está, que lo sabría porque

00:47:20

Juan que tipo que ya tiene mucho, sería el cuidado. Ya compro mi servicio, o el amigo,

00:47:28

ya que compro el servicio. Ahora, yo tengo que estar allí para ella, acompañar en el proceso,

00:47:34

eso, explicarle como ha sido todo, cuidarla porque no es que antes de comprobar el servicio

00:47:41

así, ya quiero convencer la nombre ahora, quiero que esa persona se sienta cómoda, este

00:47:45

confortable, se sienta calia, se sienta bien venida, estás aquí, estoy para servirte, estoy

00:47:53

para ayudarte, tienes alguna duda en algo, este de las gracias por haberte apuntado, tiene

00:47:58

que ser en ese momento cuando una persona compro a su servicio, en ese momento, la primer

00:48:04

encuentro con esas personas porque alias compro sus servicios es el cuidado, hay que darle la

00:48:10

cojida a esa persona, vale darle la cojida, la bienvenida, el buen líder tiene que saber acompañar a

00:48:17

esas personas desde la calidad, esto lo hace, saber el mayo muy bien, es el mayo, es la que había

00:48:23

venida toda, la que abraza, la que coja, un arquitecto que ya tiene muy potente, entonces excelente para

00:48:29

eso, ¿vale? Entonces, fíjense que es muy acogedor. Entonces, esto, lo que tengo que tener yo

00:48:35

pendiente en el liderazgo jugando una persona comprado en mi servicio, cuando una persona

00:48:39

este, eh, a confiado en mi baral cuando se oye que esta persona se sienta acogido, ¿vale?

00:48:46

Entonces, esto, ¿vale? Entonces, aunque yo fíjense lo importante es, todos los arquetipos tienen

00:48:53

su característica. Entonces, yo puedo, ya no estoy sujeta a la energía de la arquetipo,

00:48:58

y ahora puedo utilizar la energía de arque tipo como repuso.

00:49:01

Y eso es lo que yo quiero que ustedes aprendan en su liderazgo.

00:49:04

Utilizo todos los arque tipos que existan para poder,

00:49:08

hay un arque tipo de la estrategia, hay el arque tipo del servidor.

00:49:14

Bueno, pues simplemente aprendo a desarrollar esos arque tipos que necesito aquí en

00:49:19

este momento para estas personas, que en un momento determinado tienen alguna duda,

00:49:23

algún problema.

00:49:26

¿Pregunta a comentario?

00:49:34

Interesante lo que acaba de decir porque yo pensé en el Saiy, porque desde tiene los conocimientos,

00:49:38

pero es verdad que cuando alguien viene por primera vez o te compra algún servicio producto,

00:49:44

hay que apapacharlo, hay que cuidarlo, hay que ser súper bienvenido.

00:49:55

Y se está bienvenido.

00:49:59

para ayudar la pero que el primer momento, pues sí,

00:50:01

a papacharla.

00:50:03

Exactamente.

00:50:04

Sí, que se hace.

00:50:04

Y agradecerle, no?

00:50:06

Su la confianza que venga lo mismo, ¿no?

00:50:10

Sí, sí.

00:50:10

Tienes razón.

00:50:12

Aquí es para ti, si no se deshacen una duda,

00:50:15

tienes mi correo, tienes el grupo de tele, gran.

00:50:18

Este a ver que dudas tiene, que necesidades que se está

00:50:21

movido ahora, puedes empezar a ver esto.

00:50:24

No sé qué, todo, como indicaciones,

00:50:26

tiene que ser como muy esta cogida principal.

00:50:28

eso hace que una persona confía a largo plazo en ti porque se ha sentido bienvenida que no entre

00:50:35

por lo claro cuando todo cuando compramos y hacemos una inversión y sobre todo 100 inversiones

00:50:38

grandes, si no es como un susto, no me van a estar far, no sé si en que me he metido telecasiéndose

00:50:44

no vamos a darles esa seguridad y esa acogimiento a las personas.

00:50:48

Vale, es súper importante.

00:50:50

Claro, Lucio, ahora está pensando al final, es un proceso trapeutico, en un proceso

00:50:53

otra peótico en la primera fase es la comodación que esa persona se sienta cómoda,

00:51:00

pues al final es lo mismo, de a recé paso, luego ya habrá netapas en las que tendrás que utilizar

00:51:06

la confrontación, otro tipo de arquitecto, claro, el hacerle ver cosas, el potenciar sus recursos,

00:51:15

Bueno, el otro tipo de arquietipos, el salio, el siente sobre esto, o cosas que es exactamente.

00:51:25

Y que no veamos cómo el arquietipo es una cárcel y estoy y ya es que yo lo que pasa es

00:51:30

que sué de arquietipos, no, la idea y yo quiero que entiendan en este curso es que estos

00:51:35

arquietipos lo puedo trabajar ya no estoy a emerger de ello, ya no soy un títere de esa base

00:51:40

que son los arquétipos sino que ahora puedo trascenderlo y mirar yo quiero comunicar algo, puedo

00:51:45

comunicar desde liderazgo un liderazgo de un sabio de un gobernante, yo a veces no es un gobernante

00:51:51

también y digo a ver estos son los puntos, estos son las cosas y esto es lo que es, otra vez es

00:51:59

no, otra vez es post creando pues soy la creativa, cuando quiero que alguien entiende algo pues me

00:52:04

pongo creativa también y se lo explicó de diferentes maneras, la otra vez es le digo una persona que

00:52:09

que tienen poca fe con respecto a algo que está insegura, que está en un pensamiento

00:52:12

en el nativo, le ayuda bueno, la más y es posible, tú lo puedes lograr, no está

00:52:18

complicado, entonces aprender a utilizar, aprender a verlo como recursos, todo lo que nosotros

00:52:25

estamos utilizando, que sea nuestro recurso, que no es que no lo podemos lograrse, puede

00:52:29

lograr si puedo utilizar todo esta gran recurso que está aquí para mí, ¿vale? A ver, chicos,

00:52:36

¿Qué nos llevamos hoy?

00:52:40

Es mucha claridad.

00:52:42

Esto de la del comportamiento, o sea, de la gestualidad.

00:52:48

Cuando observas a la persona, es verdad que hay que hacer ejercicios.

00:52:54

Mira, no te al espejo.

00:52:55

¿Cómo hablas?

00:52:56

¿Cómo sonríes?

00:52:57

¿Cómo?

00:52:57

¿Cuál es la expresión que haces eso?

00:53:00

Yo ya lo he hecho algunas veces, pero lo voy a reforzar,

00:53:03

sobre todo para mis rils, para transmitir algo. Así que eso es lo que me llevo, sobre todo

00:53:12

observarme y hacer ejercicios delante del espejo para hablar, para ver qué transmito o preguntarle

00:53:20

también a personas, a ver, te voy a decir esto, como si estuviera grabando un ril que sientes, eso también

00:53:27

me ha ocurrido pedir pedido opiniones gracias gracias a ti en la urea

00:53:33

alguien más que se llevo yo igual mucha claridad y esto que dice luzes yo no me

00:53:40

puedo hablar del espejo de lo que digo a ti quiero empezar a habilitar me encanta

00:53:45

la manera me gustó mucho como lo hizo Sonia

00:53:50

gracias a alguien más bueno yo me llevo también pues muchas cosas no el el

00:53:58

el conocer todos estos arquetipos, el ver cómo, bueno la conexión humia arquetipo me llevo eso,

00:54:04

en hacer las cosas desde ahí, en hacer las cosas desde ahí, porque bueno, pues desde ahí desde la conexión real fluyen las cosas,

00:54:10

y luego aparte el poder experimentar con lo otro tipo de arquetipos y bueno, sobre todo, pues eso pues,

00:54:19

pues, sobre todo si hay conexión, yo me llevo esto también, no?

00:54:23

Que si hay conexión ya hay verdad, las cosas fluyen.

00:54:27

Y bueno, pues eso, el continuar conectada a mí, a mí, a qué tipo, y poder explorar,

00:54:35

también con explorar con otros arquetipos y meterme, bueno, pues, pues en esto, no?

00:54:45

por cierto son el noche lo que explicamos fue en que consiste la red de prosperidad que a ti te gustaba

00:54:51

entonces lo pusimos ayer y bueno los demás fue en opinar acerca de que les pareció la

00:54:59

la red de la red de la no en el uro de Silvia que estaba en i Gustavo

00:55:03

wow no gusta o no para el día me de fan y sabe y me mando un mensaje me dijo no te pierdas la clase de

00:55:10

que seguro que explícalo de ayer que estuvo genial y yo esperaba hoy en la clase de ayer pero

00:55:17

me imagino que es el link que mandaste no antes. Sí sí. Vale pues yo lo revisé. No lo he puesto

00:55:27

ya lo he puesto, no? No quiero hablar como en las clases repetidas, sobre todo porque aquí hay

00:55:33

personas que no vienen los otros días, entonces me interesa más que de expresión y este liderazgo

00:55:39

todas esas cosas. Entonces como que sume a lo que vimos a Nonshi como tenemos queremos en la red pues

00:55:44

simplemente entonces las características que empezó a dar es cómo mejorar mi liderazgo y una

00:55:49

de las cosas es conociendo todos los arquetipos viendo como comunico comunicando efectivamente no

00:55:54

solamente con mi cuerpo sino también este con mi expresión verbal entonces un poquito que quería

00:56:00

profundizar en esto vale?

00:56:02

Bueno, pues ya lo mismo, porque tengo muchas ganas de saber.

00:56:06

Sí, valir cosas a tus preguntas.

00:56:08

Gustavo, lo explico enrique.

00:56:10

Gustavo, ¿qué te llevas?

00:56:11

Sé que no puedes hablar, puedes escribirlo.

00:56:18

No, yo creo que ya se fue a otro lugar.

00:56:24

Vale, chicos, velaciones de corazón por estar aquí hoy.

00:56:27

Tengo que grabar ahorita este ratito, lo que diré liderazgo que no lo grabé.

00:56:32

Sí.

00:56:32

Así que, pues nada, hacer trabajo y todo doble el robo ratito.

00:56:35

Bueno, pues nada, un besito nos vemos en la siguiente.

00:56:38

Gracias por el gran tiempo.

00:56:40

Y recuerden dejarme los comentarios.

00:56:42

Voy a irles en los de las que tipos que día noche.

00:56:44

Y ahora en un rato lo subo, que seguramente ya está convertido.

00:56:48

Y esto también que vimos colocar en los ejercicios de que ejercicios es

00:56:53

bueno ser para ese un liderazgo mucho más efectivo.

00:56:57

Besito.

00:56:57

OK.

00:56:58

Y ahora vamos en la siguiente.

00:56:59

A un día.

00:57:00

Ya, gracias.