

## «NO PUEDO»

Mary estaba desesperada, tenía casi 4 meses tratando de hacer crecer su negocio y **no podía...**

Cada mes, las cuentas por pagar en su casa y la inversión que tenía que hacer en su negocio, la tenían mas atormentada.

Hacía todo lo que se suponía debería **hacer**: Contactaba a nuevos prospectos, asistía a capacitaciones, mostraba sus productos a cuanta persona se encontraba, y aún así el negocio no prosperaba.

Lo que Mary no se daba cuenta, es que aunque hacía TODO lo que se suponía haría crecer su negocio, su **energía** daba un mensaje equivocado.

Una cosa es lo que hacemos y otra es «*cómo lo hacemos*», la información que hay en nuestra mente y emociones se MANIFIESTA en nuestro lenguaje corporal, mirada, voz, arreglo y «*vibra*»... Se puede hacer ajustes en el exterior para dar el mensaje adecuado, pero siempre existirá una «*sensación*» para los demás que no se entiende pero **se siente**.

Cuando pensamos y sentimos «NO PUEDO», «NO SÉ», «NO SOY CAPAZ» hacemos las cosas con la **vibración** equivocada... Los resultados no serán los que esperas, pues aunque lo que haces importa, el cómo lo haces importa mucho también.

Hay que entender que las actitudes, la seguridad, la mirada, el lenguaje corporal y hasta las palabras, son la mayor parte del tiempo INCONSCIENTES.

Son producto de esa INFORMACIÓN que esta guardada en nuestra mente y emociones desde nuestra infancia (o antes) y que a lo largo de la vida se «arraigan» y se CONFIRMAN con nuestras experiencias de vida y la INTERPRETACIÓN que le damos a lo que nos pasa.

Imagina que el universo a todo te dice «**SI**»... entonces si tu piensas o sientes, «*no puedo hacer esto bien*»... Esa inseguridad que sientes se manifestará en **la forma** en que haces las cosas, resultado: LAS COSAS NO SALEN COMO QUIERES. Pero además como el universo a todo te dice que si, te pondrá a personas o situaciones que constantemente te recordarán o te dirán «*no puedes*»

Conforme pasa el tiempo sigues confirmando que no puedes y la inseguridad se sigue **reforzando**...

Lo que no nos enseñan o no queremos aprender, es que cuando algo no te sale bien, **SI TIENE SOLUCIÓN**... Seguir **practicando** hasta que lo puedas hacer bien o mejor aún, te vuelvas una experta en eso que ANTES no podías hacer bien.

Por pena, por miedo al que pensarán o por cualquier auto-limitación, cuando alguien siente que «*no puede*» hacer algo, deja de hacerlo o lo sigue haciendo con miedo.

Pero yo te aseguro, que si haces **repetidamente** aquello que quieres hacer bien pero con la ACTITUD DE APRENDER, no de demostrar algo o hacerlo porque no te queda de otra. Hazlo con la actitud de «*estoy aprendiendo*» y verás que SI PUEDES hacer lo que deseas, sólo es cuestión de práctica y actitud.

Que pasa cuando das ese paso y aprendes a HACER eso que antes pensabas «*no puedo*»? Viene un reforzamiento en tu AUTOESTIMA... Viene una sensación de empoderamiento personal y es cuando se empieza a manifestar tu **magia femenina**.

Mi mamá decía «**La acción cura el miedo**»... Ah! que mal que me caía cuando me decía eso... Pero ahora que lo veo desde otro lugar, puedo ver la riqueza de esa frase.

Te propongo hacer un ejercicio:

- 1.- Haz una **auto-análisis** de una situación que quieras resolver o avanzar en este momento de tu vida. Escribe tres cosas en las que creas que la sensación de «no puedo» te están auto-saboteando.
- 2.- Escribe en cada caso, qué deberías **practicar** para aprender a hacer eso como una profesional?
- 3.- Escribe en cada caso un **plan de acción** concreto que te ayude a esa práctica. (Recuerda en las lecturas pasadas como hacer una meta o plan de acción) Te sugiero en este caso que sean metas a muy corto plazo por ejemplo una semana, para que puedas evaluar tus resultados.

## EJERCICIO DE EJEMPLO

NO PUEDO	PRÁCTICA	PLAN DE ACCION
<p>Hablar con desconocidos para tener mas clientes</p>	<p>Atreverme a hablar con gente que no conozco</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Hablar cada día por lo menos con una persona que no conozco para sentirme segura.</li> <li>-Saldré a eventos o lugares dónde estar en contacto con gente.</li> <li>- Empezaré comentando del clima o un tema universal para abrir conversación.</li> <li>-Si se presta la persona, le contaré mi opinión de ese tema u otro adecuado a la ocasión para abrir la vía de comunicación.</li> <li>-Si lo permite le preguntaré su opinión</li> <li>-No me sentiré mal si alguien no quiere platicar, yo cumplí mi objetivo al atreverme a establecer una conversación.</li> </ul>
<p>Que confíen en mi o en mi producto</p>	<p>Confiaré en que soy capaz de apoyar a los demás y que mi producto es bueno para solucionar este tema en particular</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mi actitud será de ayudar mas que de vender</li> <li>-Conoceré mas de mi producto y de los testimonios que refuercen la confianza</li> <li>-Llevaré la conversación a conocer mas de esa persona para crear una oportunidad de ver si le puedo apoyar en algo</li> <li>- Si veo que puedo ayudar o aportar, le ofreceré mas información pero sin mencionar la venta (a menos que pregunte abiertamente)</li> </ul>
<p>Crear una relación ganar-ganar</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Llevaré mis tarjetas para dárselas si se presenta la oportunidad y tomaré sus datos</li> <li>- Le mandaré la información que le pueda interesar para resolver la situación que necesita o para mandar un mensaje positivo a su vida.</li> <li>- No presionaré, periódicamente estaré en contacto para saludarlo y ver como esta, reforzando la información que le pueda interesar. Para eso necesito saber de él o ella, mi objetivo será ayudarle.</li> <li>- Llevaré con inteligencia la información para que el o ella sean los que me quieran comprar por confianza no por presión.</li> </ul>

## EJERCICIO DE EJEMPLO

PLAN DE ACCION	NIVEL DE AUTO-CONFIANZA DIA 1	NIVEL DE AUTO-CONFIANZA DIA 7	OBSERVACIONES
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Hablar cada día por lo menos con una persona que no conozco para sentirme segura.</li> <li>-Saldré a eventos o lugares dónde estar en contacto con gente.</li> <li>-Empezaré comentando del clima o un tema universal para abrir conversación.</li> <li>-Si se presta la persona, le contaré mi opinión de ese tema u otro adecuado a la ocasión para abrir la vía de comunicación.</li> <li>-Si lo permite le preguntaré su opinión</li> <li>-No me sentiré mal si alguien no quiere platicar, yo cumplí mi objetivo al atreverme a establecer una conversación.</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mi actitud será de ayudar mas que de vender</li> <li>-Conoceré mas de mi producto y de los testimonios que refuercen la confianza</li> <li>-Llevaré la conversación a conocer mas de esa persona para crear una oportunidad de ver si le puedo apoyar en algo</li> <li>- Si veo que puedo ayudar o aportar, le ofreceré mas información pero sin mencionar la venta (a menos que pregunte abiertamente)</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Llevaré mis tarjetas para dárselas si se presenta la oportunidad y tomaré sus datos</li> <li>- Le mandaré la información que le pueda interesar para resolver la situación que necesita o para mandar un mensaje positivo a su vida.</li> <li>- No presionaré, periódicamente estaré en contacto para saludarlo y ver como esta, reforzando la información que le pueda interesar. Para eso necesito saber de él o ella, mi objetivo será ayudarlo.</li> <li>- Llevaré con inteligencia la información para que el o ella sean los que me quieran comprar por confianza no por presión.</li> </ul>			