

APRENDE A

APRENDER



*Este libro lo escribes
tú*

TU NOMBRE



Maria Elena Benito González

OBERON

ESTE CUADRO INCLUIRÁ UN CONCEPTO, IDEA O FRASE CÉLEBRE SOBRE LA QUE REFLEXIONAR.

SECCIÓN «ESTE LIBRO LO ESCRIBES TÚ»

Reflexiones compartidas sobre el tópic.

He escrito este capítulo a modo de INSTRUCCIONES para el buen uso y máximo disfrute de este libro. Presta atención a mis sugerencias:

Después de leer el tema desarrollado, te tocará contar tu historia, porque sí, tienes mucho que contar; está ahí en tu cabeza, pero si no te paras a tomar conciencia de tus experiencias y a materializarlas en el papel, ni siquiera sabrás los tesoros que esconde tu cerebro. Yo siempre te daré alguna explicación previa para darte pie a seguir.

Además, te ofrezco una guía de preguntas que puedes hacerte; seguro que te ayudarán a pescar pensamientos y anécdotas dignos de ser contados:

- ✓ ¿En qué momentos usé esta herramienta en el pasado? (Incluso antes de saber que existía y que tenía un nombre propio y una explicación científica).
- ✓ ¿Qué oportunidades tengo para utilizarla a partir de ahora?
- ✓ ¿Cómo podría haber mejorado mi vida si hubiera sabido esto?
- ✓ ¿Cómo va a cambiar mi vida a partir de ahora si aplico estos conocimientos en mi día a día?
- ✓ También puedes pensar en gente de tu entorno: tus amigos, tus padres, tu hermano pequeño. A veces, vemos más claras las cosas en los demás que en nosotros mismos: puede ser que detectes la procrastinación en tu hermano a la hora de hacer los deberes, los olvidos de tu padre con las fechas de los cumpleaños porque no usa ningún tipo de agenda, la actitud derrotista de tu amigo Rafa con el tema de los deportes porque piensa que lo hace fatal...

En definitiva, para poder escribir, deberás convertirte en un observador del mundo exterior; pero también de tu mundo interior, no lo olvides.

- ✓ Nunca viene mal una visión crítica: tal vez encuentres argumentos para rebatir la idea. No tienes por qué creerte a pies juntillas todo lo que dicen los libros. Por ello, también puedes incluir comentarios y opiniones en contra o matices que podrían mejorar o complementar el apartado.

PALABRAS CLAVE

¿Qué palabra puedo elegir que represente la idea o concepto?

Esa palabra provocará un tirón mental del resto de la información, incluso de un párrafo entero.

Por ejemplo:

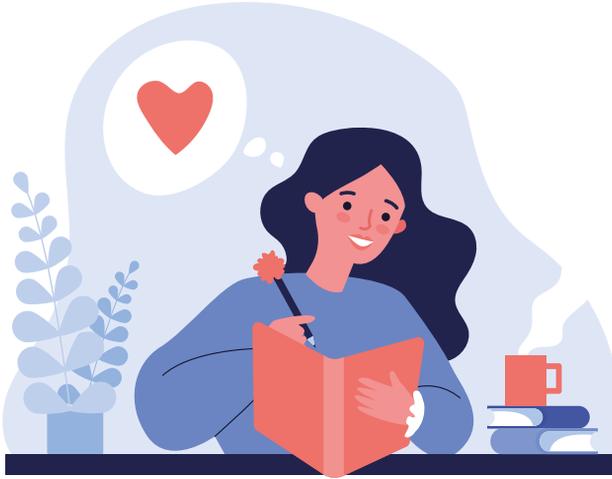
Tu historia

Guía preguntas:

- ✓ Pasado
- ✓ Futuro (oportunidades)
- ✓ ¿Mejoras?
- ✓ Gente entorno
- ✓ Observador
- ✓ Visión crítica

(¿Has observado que en el texto ya he ido subrayando las palabras clave? Así puedo localizarlas si necesito repasar algo al respecto.)

Esta es tu sección para resumir la información. Con tus palabras clave construye un pequeño mapa mental o, si no hay suficiente información, algún esquema sencillo con flechas, llaves, dibujos... Te darás cuenta de que cuando quieras repasar la información, con solo un golpe de vista serás capaz de volar por las páginas casi de manera instantánea. Te daré algunos ejemplos en los siguientes temas. Otros los tendrás que hacer tú.



¿Sabes quién me hizo reflexionar sobre esto? Anxo Pérez en unas «Jornadas del éxito». Ya hablé de Anxo en AAA, pero, por si no has leído todavía el otro libro, te presentaré a Anxo: es una persona muy inteligente y trabajadora, con varias carreras universitarias y muchas facetas profesionales. Últimamente, se ha hecho famoso en España por ayudar a la gente a estudiar idiomas con una plataforma llamada 8Belts. Ahí empecé yo a estudiar chino mandarín. Anxo también trabaja como *coach* impartiendo jornadas y seminarios. Pues bien: en uno de estos seminarios, nos contaba que, si queríamos vender un producto a alguien, en el intercambio de información entre ambas partes, debíamos conseguir que **EL CLIENTE NOS DIJERE CON SUS PROPIAS PALABRAS** qué no le convenía del producto pero, sobre todo, **QUÉ ES LO QUE MÁS LE GUSTABA DEL MISMO**. Escucharse a sí mismo hablando de las bondades de nuestro producto era el arma más potente para convencerle; su propia voz argumentando las ventajas del producto, siempre le inspiraría mucha más confianza y convencimiento que el mejor de los argumentos esgrimidos por el comercial más increíble del mundo.

Por eso mismo, necesito que participes todo el tiempo, que te detengas a escuchar tus pensamientos y que los escribas. Siempre te fiarás más de tu «vocecita interior» que de lo que te pueda decir yo. Y, recuerda que, al fin y al cabo, **TODOS SOMOS COMERCIALES**, siempre queremos vender algo: una opinión, un punto de vista, una respuesta en un examen oral, un argumento en una conversación con tus padres, una determinada imagen personal cuando conocemos a una persona nueva (por ejemplo, esa chica que te gusta, pues claro que me he dado cuenta... se te pone una cara de pánfilo cuando miras a Iratxe...). Así que podrás usar con frecuencia este pequeño truco para conectar con los demás y acercarles tus posturas. Yo lo estaré usando continuamente a lo largo de estas páginas y conseguiré vender «mi producto» (mis consejos) solo si consigo que participes escribiendo tus experiencias pasadas y tus planes futuros aplicando estas enseñanzas.

