

“Un miedo viene a verme” / 15/01/2025

Paqui:

Candela: Es normal que sientas miedo de hacer cosas nuevas. Vamos a perderlo cuando empecemos a hacerlas y las repetamos varias veces. También es normal que te pase con tu negocio, pues es algo “relativamente nuevo”. Ánimo, la práctica traerá la tranquilidad.

Andrea: Reconfortarte a tí es como tratar de reconfortarme a mi misma. La solución no está en la formación, estoy segura de que tienes de sobra. Te (y me) diría que mires hacia atrás y veas todo lo que has recorrido. Todo el mundo empieza algo en algún momento, y estoy segura de que cuando empiezan no son expertos tampoco.

Bárbara: Divide ese objetivo en tareas super pequeñitas que te sean fáciles de conseguir para que veas que es posible y que lo lograrás. Más cuando ya lo has conseguido antes.

Esther: Creo que el disparador tiene la clave. Trata de definir más exhaustivamente los servicios para que estés más tranquila de lo que “incluye” o “no incluye”. Y escucha a tus tripas para detectar cuándo estás “regalando” y no debería ser así.

Candela:

Paqui: Algo que intento repetirme es que nadie sabe al 100% lo que está haciendo. Si has llegado hasta donde estás es porque has sabido hacer lo que estabas haciendo.

Andrea: No te adelantes a lo peor ni sufras sin necesidad.

Bárbara: Eres una persona super constante y trabajadora y ese trabajo traerá sus frutos y te hará mejorar.

Esther: Hay gente cobrando mucho más caro que tú y tienen trabajo, así que tranquila. Si les parece caro tu trabajo, ese cliente no es para ti.

Elisa: Nuestro trabajo no recae al 100% de nosotras por lo que los resultados tampoco. Es la segunda empresa que montas y si has llegado hasta aquí es porque has sabido gestionarlo.

Recomendación de libro: sé amable contigo mismo kristin neff

Andrea:

Paqui: Mirar atrás y ver lo que has conseguido, dónde estabas y dónde estás.

Candela: Consulta tus dudas porque nadie lo sabe todo y siempre tienes oportunidades de aprender.

Elisa: Buscar asesoramiento y dejarte ayudar.

Bárbara:

Recomienda dos libros: Vivir sin jefe y libertad financiera de Sergio Fernandez

Vendes o vendes de Grant Cardone

Poder sin límites de Tony Robbins

Hacer mucho networking y salir de nuestra burbuja, crear una red de contactos y apoyo.

Esther:

Paqui: Cambia tu diálogo interno, tienes una energía muy bonita y aunque te autopercibas como poco profesional, yo si te percibo como una profesional como la copa de un pino.

Escribe todos los días frases para entrenar al inconsciente, escribiendo aquello que valoramos de nosotras mismas. Y escribir mis logros cada día.

Candela: está bien no saber hacer algo o hacerlo por primera vez y confía en el proceso, porque nadie nace sabiendo. Están confiando en ti porque te ven capaz.

Andrea: Que vea la clase de finanzas de expertas x celeste con Mireia Escarré.

Bárbara: Cuando algo no sale como quieres puedes intentar identificar el porqué, y si es algo interno, puedes escribir la situación, el problema y la solución y crear tus propios mandamientos. No siempre las cosas salen mal porque sean tu culpa y muchas veces la responsabilidad es de otros.

Elisa: “Tratar de ser perfectas muchas veces no va de la mano con la constancia y el éxito”. Ponte en valor y date cuenta de lo que estás haciendo y de que lo estás haciendo bien, siempre tienes oportunidad de mejorar.

Recomiendo el libro “organízate con eficacia” podcast (en inglés): On Purpose - Jay Shetty

Elisa:

Paqui: Pensar qué es lo peor que puede pasar, el peor de los casos nunca es tan malo como lo pintamos. Cambia el diálogo interno porque la mente se cree lo que día a día le decimos.

Candela: las personas que te evalúan seguramente no tienen ni idea de lo que estás haciendo, tómatelo como una oportunidad de demostrar el valor de tu trabajo y tomate con calma el no saber hacer algo, siempre hay margen de aprender.

Andrea: El síndrome del impostor nunca nos abandona, lo más importante es aprender a vivir con él.

Bárbara: Estás en el camino correcto, se percibe seguridad en ti y has podido encontrar la manera de unir tus dos mundos de una manera muy top.

Esther: no tengas miedo de subir los precios, tu sabes lo que vales y si alguien no está dispuesto a pagar por tu trabajo, no merecía la pena trabajar con él. todo pasa por algo. clientes hay muchos y lo único que tenemos que hacer es salir a buscarlos.