PONTE EN MODO ON

# GUÍA

### AUTOCONOCIMIENTO

El jinete y el elefante
Herramientas:
DISC
DAFO

### OBJETIVOS

Tu propuesta de valor
Siguientes pasos

### ESTRATEGIA

Visibilidad
Comunicación

Te presento la guía hacia el éxito
¿cuál es el tuyo?

01

# AUTOCONOCIMIENTO

# AUTOCONOCIMIENTO

Si has sentido que no quieres estar donde ahora estás, si has pensado más de una vez que te encantaría hacer algo distinto a lo que haces o si anhelas un cambio, te encuentras en un proceso de transición profesional.

Y los cambios, cuestan.
Los cambios, incomodan.
Los cambios, pueden dar miedo.

Para iniciar cualquier cambio, debemos tener muy presentes los 3 pasos que el psicólogo estadounidense Haidt menciona a través de su metáfora: el jinete y el elefante.

# AUTOCONOCIMIENTO

**1. Dirije al jinete.**

El jinete es la parte **racional**. Hace referencia a lo que quieres conseguir, a los objetivos, metas y retos. Antes de ponerte en marcha, antes de tomar acción, antes de moverte, dirije al jinete. Identifica el punto al que quieres ir, qué es lo que realmente te gustaría conseguir, cuál es tu destino. El jinete, la razón, te apoyará con la lógica, la perseverancia y la disciplina.

**2. Motiva al elefante.**

El elefante es la **emoción** y pesa 6 toneladas... por muy buen jinete que seas, por muy bien que hayas identificado tu objetivo, si el elefante no descubre qué es aquello que realmente le mueve, no se moverá. Mover 6 toneladas, no es sencillo. El elefante necesita encontrar un sentido a lo que hace, necesita conectar con su motivación, necesita QUERER moverse. Y solo lo hará cuando descubra aquello que le hace vibrar, aquello que es importante para él, más allá de un beneficio cortoplacista. Eso sí, en cuanto el elefante se mueve, arrasa con todo.

**3. Allana el camino.**

Si ya sabes dónde quieres ir, porqué y para qué, póntelo fácil y no te compliques el **camino**. Elimina aquello que te frena, modifica lo que puedas para acercarte a tu meta e incorpora lo necesario para avanzar a tu ritmo, según tus necesidades.

# HERRAMIENTAS: DISC

Para poder planificar TU camino, debes conocer cuáles son tus necesidades, tus motivaciones y tus miedos a la hora de tomar decisiones.

Esta información te ayudará a encontrar aquellas estrategias, rutinas y formas de trabajar que mejor se adecuen a tu estilo de comportamiento, para cumplir con los compromisos necesarios para avanzar.

El perfil **DISC** nos ofrece esta información.

Las siglas **DISC** provienen de la combinación de las primeras letras de estas 4 palabras y se relacionan con 4 colores.

**Directo**: cómo respondemos a desafíos y retos (Rojo)

**Influyente**: cómo nos relacionamos e influimos en los demás (Amarillo)

**Seguro**: cómo respondemos al ritmo de las cosas y los cambios (Verde)

**Cumplidor**: cómo respondemos a las normas establecidas (Azul)

# PERFIL DISC

## ENTRE OTRAS, OBTENDRÁS LA RESPUESTA A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

¿Cómo es tu ritmo de trabajo?

¿Cuáles son tus fortalezas a la hora de organizar, priorizar y planificar tareas?

¿Cuáles son tus limitaciones, debilidades o áreas de mejora a la hora de organizar, priorizar o planificar tareas?

¿Cómo te gusta relacionarte con las personas?

¿En qué tipo de ambiente te gustaría trabajar?

¿Cómo gestionas la incertidumbre?

¿En qué te apoyas cuando te bloqueas?

# DAFO

## Un DAFO para cada opción

| | FACTORES NEGATIVOS | FACTORES POSITIVOS |
|---|---|---|
| VARIABLES INTERNAS | **DEBILIDADES**<br>Qué variables internas, que solo dependen de mí, dificultan que consiga mis objetivos | **FORTALEZAS**<br>Qué variables internas, que solo dependen de mí, facilitan que consiga mis objetivos |
| VARIABLES EXTERNAS | **AMENAZAS**<br>Qué factores externos a mí, dificultan que consiga mis objetivos | **OPORTUNIDADES**<br>Qué factores externos a mí, favorecen que consiga mis objetivos |

Si estás pensando en cambiar de sector o ámbito puedes realizar un DAFO distinto para cada uno de ellos. Te ayudará a identificar tu punto de partida en cada una de las opciones.

Si ya tienes tu propio proyecto o vas a emprender, completa un DAFO para cada uno de los servicios o productos que quieras llevar a cabo. Te ayudará a tener una visión global de lo que puedes aportar a tus clientes.

Si aún no sabes cuál es tu VALOR DIFERENCIAL, completa el DAFO contestando a la siguiente pregunta: ¿a qué ayudas?

02

# OBJETIVOS

# TU PROPUESTA DE VALOR

## ¿POR QUÉ TÚ Y NO OTRA OPCIÓN?

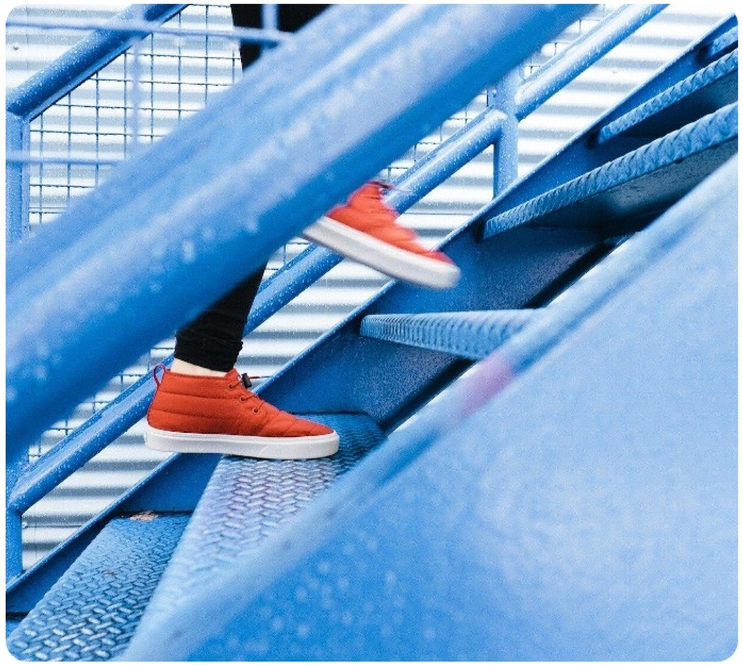
El objetivo final del Plan es que tu opción como profesional, tu proyecto o negocio sea la mejor solución para la empresa que busca candidatos o para el cliente que busca servicios o productos como los que ofreces. Porque ahí está el éxito, en cubrir necesidades y ofrecer soluciones.

Y para ello es fundamental que tengas la respuesta a las siguientes preguntas:

¿Qué aportas a los demás?
¿Qué gana la empresa al contratarte o los clientes al comprarte?
¿Qué haces de manera diferente a los demás?
¿Qué solucionas?

# SIGUIENTES PASOS

## ¿Y AHORA QUÉ?



Una vez tengas identificado tu objetivo, tus fortalezas y limitaciones, las de tu proyecto o propuesta como profesional, debes poner en marcha las acciones para conseguirlo.

1. Haz un listado de todas las cosas que quieres hacer.
2. ¿Qué recursos materiales y/o humanos necesitas para hacerlas?.
3. Asígnales un tiempo y agéndalas.

¿Porqué lo quieres hacer?
¿Para qué lo quieres hacer?
¿Cómo lo vas a hacer?

HAZ, aunque sea algo pequeño, HAZ.
Las ideas provocan el cambio, pero las acciones lo consiguen.

03

# ESTRATEGIA

# VISIBILIDAD

## ¿Cómo va a saber el mundo que existes?

Por muy buen profesional que seas o por mucho que puedas ayudar a empresas o clientes, de nada sirve si no lanzas tu mensaje al mundo y te das a conocer.

**¿Cómo van a saber las empresas que eres el candidato idóneo si no te conocen?**

Ten en cuenta que solo 1 de cada 5 ofertas de empleo se publican.
El resto de vacantes se cubren de manera interna, a través de contactos o porque tu cv, propuesta o solución llega en el momento en que se identifica una necesidad y TÚ eres la solución.

**¿Cómo van a saber tus posibles clientes que les puedes ayudar?**

Define bien tu marca, cuáles son tus valores, tu visión y tu misión y explica al universo cómo haces las cosas.

Para ambos casos puedes utilizar las distintas rrss, adaptando el tipo de mensaje en función del auditorio de cada una de ellas.

# COMUNICACIÓN

## La comunicación es la base de toda relación

Debes definir la estrategia de comunicación que vas a seguir.

Cómo te vas a vender y cómo te van a comprar, es decir:

Cómo vas a llegar a las empresas en las que quieres y te gustaría trabajar y cómo te van a encontrar.

Cómo vas a llegar a tus posibles clientes y cómo te van a encontrar.

Cualquier encuentro o conversación con otra persona puede terminar en una colaboración, en una oportunidad o en una referencia, por lo que tienes que tener muy preparado tu discurso de venta, de venta de tu VALOR.

# COMUNICACIÓN

## Elabora tu discurso de VALOR

**DISCURSO DE VALOR:**

Prepara una narrativa que dé respuesta a quién eres como profesional, qué es lo que haces, cómo lo haces de manera diferencial a otros que hacen lo mismo que tú, qué aportas y a qué ayudas.

No es necesario que lo elabores siguiendo esta estructura, lo importante es que cuando termine cualquier encuentro o conversación la otra parte tenga claro quién eres, qué haces y qué solución ofreces para que te pueda recomendar.

Ensáyalo tantas veces como sea necesario para que suene de manera natural, ágil y fresco. No te repitas, no te enrolles y pon foco en el objetivo. Sé claro, conciso y breve.

# Y CUANDO TENGAS DUDAS, NO OLVIDES PREGUNTARTE...

# ¿CÓMO QUIERES TRABAJAR? TÚ DECIDES

www.martafreire.com