

Pedir es un arte.

¡Métele caña al
pedirólogo
que ya eres!

EL TEST DEL ***PEDIRÓLOGO***

Cambia el chip para dar,
pedir y conseguir lo que
te dé la gana.

 **Silvia
Bueso.**

Conferenciante, formadora y
coach, experta en el Arte de
Pedir

Autora del libro 'El Arte de
Pedir para Conseguir tus
Objetivos'

www.silviabueso.com



**PEDIR NO ES VERGONZOSO.
PEDIR ES UN ARTE HUMANO.
PEDIR ES UN ARTE
EXQUISITAMENTE POTENTE Y
TRANSFORMADOR.**

Yo también me lancé a la aventura



El 31 de enero de 2017 empezaba una nueva etapa para mí. Ya no tendría una nómina y un trabajo fijo, y me dedicaría 100% a El Arte de Pedir. Mi miedo era paralizante y mi alegría puro fuego.

Cinco días más tarde, un coche me atropellaba yendo en moto. Fue un choque directo. Podría haberme matado. Renací y, sobre todo, paré. La vida así lo quiso, y tras una cirugía de urgencia, pasé largos meses de baja. Fueron meses duros. Eran mis primeros meses como emprendedora y mi cuerpo no estaba listo para darle caña a El Arte de Pedir. ¡Eso sí, estaba viva!

Estar reviva ha subido el volumen de mi chispa y esencia, y tengo prisa. Estoy aquí y quiero que mi voz sea escuchada, provocando un tsunami de emociones que desencadenen decisiones transformadoras en las personas. Soy sacudidora y serena, y mi intuición es mi brújula.

“Disfruto enseñando todo lo que he aprendido como emprendedora y pediróloga, y me siento envchufada a la vida cuando devuelvo mis aprendizajes a los pedirólogos como tú. A través de mis conferencias, cursos, consultoría, y procesos de coaching y acompañamiento personalizados me doy de pleno para que aprendas a dar, pedir y conseguir, como yo también aprendí hace unos años”.

1. El test del pedirólogo

Coge un lápiz o un bolígrafo y completa el test a continuación, eligiendo entre la respuesta A y B, para saber cómo vives las peticiones.

1. ¿Cómo vives tus peticiones?

- ☐ A. Vivo cada petición como un acto vergonzoso, intimidatorio y osado.
- ☐ B. Entiendo que pedir es ayudar y servir a los demás para ayudarme a mi mismo.

2. ¿Qué importancia le das a las relaciones?

- ☐ A. Crear relaciones sólidas no es mi prioridad porque tengo prisa por conseguir resultados.
- ☐ B. Mi foco está en crear relaciones de valor que resulten en acuerdos de valor.

3. ¿Cómo son tus primeros encuentros con tu público?

- ☐ A. No tardo en hablar de mí y de mi proyecto ante mi público para no perder la oportunidad.
- ☐ B. Mi interés por mi interlocutor, sin la presión de las agujas del reloj.

4. ¿Cómo desvelas los intereses compartidos?

- ☐ A. Estoy tan desesperado que sólo hablo sobre mis necesidades e intereses.
- ☐ B. Mi foco está en detectar los intereses compartidos para crear soluciones de beneficio mutuo.

5. ¿Cómo preparas la propuesta de valor?

- ☐ A. No tardo en enviar una propuesta, sin realizar una investigación previa.
- ☐ B. Me muestro abierto y escucho sus ideas para diseñar juntos la propuesta de solución.

6. ¿Cómo entiendes que es la relación con tu público?

- ☐ A. Voy como gallina sin cabeza y me someto e infravaloro con facilidad a mi público.
- ☐ B. Yo elijo con quien me relaciono y siempre entiendo que la relación es de igual a igual.

7. ¿Cómo te muestras ante tu público objetivo?

- ☐ A. Simplemente actúo y finjo ser alguien que no soy para ganarme el sí de mi público.
- ☐ B. Me muestro tal y como soy, con autenticidad y en línea con mis valores y esencia.

8. ¿Cuál es tu mirada a tu público ideal?

- ☐ A. Les veo como objetos para conseguir lo que yo quiero.
- ☐ B. Les veo como personas con quien crear una conexión y una relación con sentido.

9. ¿Cómo te ganas la confianza de tu interlocutor?

- ☐ A. Doy por hecho que hay confianza y disparo rápido la propuesta para no perder la oportunidad.
- ☐ B. Sé que lleva tiempo ganarme la confianza y me esmero en conseguirlo de forma planificada.

10. ¿Cómo encajas el no por respuesta?

- ☐ A. Me lo tomo fatal, como un ataque personal, y me frustro hasta el punto de querer tirar la toalla.
- ☐ B. Me tomo cada no como la oportunidad para lograr el tan deseado sí.

Cuenta cuántas A y cuantas B has contestado para saber qué letra es la ganadora.



Si la mayoría de tus respuestas son A,

no te desesperes ni tires la toalla. Es normal. Yo también he estado en este lugar y he sentido lo que ahora estás sintiendo. Respira y en las siguientes páginas te doy consejos y ejercicios para salir airoso como *pedirólogo* que eres.



Ejercicios

¡A practicar, *pedirólogo*!

Deja ya de estirarte de los pelos y desesperarte por no encarar las peticiones como te gustaría. Sé que estás estresado por no lograr tus objetivos y seguramente te comes el tarro. Reconocer cómo te sientes y cómo vives cada petición es un primer paso.

○ ¿Qué hacer cuando vives las peticiones como un acto vergonzoso y temerario?

- **Abraza y acepta las emociones que sientes:** cuanto más te resistes a aceptarlas, más persisten.
- **Ámate tal y como eres:** deja de fustigarte, y mantén un diálogo amable contigo mismo.
- **Respira y respira:** toma aire y relaja tu cuerpo y mente.
- **Pregúntate que necesitas:** date un respiro para ganar energías y recuperar tu chispa.
- **Pide ayuda:** es genial alcanzar tus metas con la ayuda de ayudadores de tu elección.
- **Relaciónate:** elige con quien compartir lo que sientes. Sentirte escuchado es vitamina pura.

○ Y el primer paso consiste en...

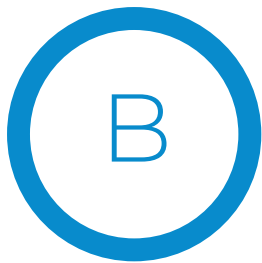
Te propongo que respondas las preguntas a continuación. Tómate tu tiempo.

- ¿Qué nueva perspectiva sobre pedir vas a incorporar a partir de ahora?
- ¿Qué será distinto y posible cuando pidas desde esta nueva perspectiva?
- Como pedirólogo, ¿qué valores quieres mantener intactos?

○ Otro paso más valiente consiste en...

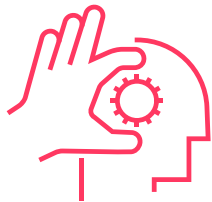
Si pedir te resulta osado, dar es la medicina que necesitas. No hay nada más sanador que dar y servir a los demás, sin esperar nada a cambio. Piensa en cinco personas a las que quieras darte y pregúntate:

- ¿Qué sabes de ellas y de sus intereses personales y profesionales?
- ¿Cómo podrías ayudar, dar y sorprender a estas personas? (por ejemplo: enviarles artículos sobre sus aficiones, compartir fotografías sobre sus paisajes favoritos...)
- ¿Cómo te sientes cuando das a los demás?



Si la mayoría de tus respuestas son B,

monta una fiesta ya y celébralo por todo lo alto. Puede que sea un buen momento para reforzar tus súper poderes como *pedirólogo*. En las siguientes páginas, encontrarás ejercicios para darle aún más alas y subir el volumen de tu chispa como pedirólogo.



Ejercicios

¡A practicar, *pedirólogo*!

¡Eres pedirólogo de raza! Te felicito en mayúsculas. Los resultados han llegado gracias a tu actitud y a las técnicas que has puesto en práctica. Sé que te sientes orgulloso y con las pilas cargadas. Este es un buen momento para darle más brillo al pedirólogo que ya eres y potenciar aún más tu magia y súper poderes.

○ ¿Qué hacer para potenciar tus súper poderes como pedirólogo?

- **Celebra tus hitos alcanzados:** Recuerda cada logro para revivirlo y para afianzar el aprendizaje.
- **Ganas de aprender:** haz balance de tus experiencias y piensa en qué podrías mejorar y reforzar.
- **Pide feedback:** pide opinión a tus clientes, donantes, reclutadores, amigos y familiares .
- **Pon foco:** prioriza y decide en qué poner tu atención.
- **Da las gracias:** lanza esta palabra mágica a todas las personas que te han acompañado.
- **Date un premio:** ¡Date un buen capricho!

○ Y el primer paso consiste en...

Visualiza y describe a continuación una situación en la que logras vencer todas tus creencias limitantes y te atreves a crear circunstancias para lograr tus tan deseados objetivos. Responde las preguntas dándole alas a tu imaginación:

¿Dónde estás?; ¿Qué y quién está a tu alrededor?; ¿Cómo te sientes?; ¿Cuál es el ambiente del lugar en el que estás?; ¿Qué llevas puesto?; ¿Cómo vences tus creencias limitantes y miedos?; ¿Qué circunstancias provocas para lograr tus objetivos?; ¿Cuál es tu impacto?; ¿De qué te sientes más orgulloso?

○ Otro paso más valiente consiste en...

Si pedir te resulta osado, dar es la medicina que necesitas. No hay nada más sanador que dar y servir a los demás, sin esperar nada a cambio. Piensa en cinco personas a las que quieras darte y pregúntate:

- ¿Qué te hace auténtico?
- ¿Qué te diferencia de los demás?
- ¿Qué palabras te definen?
- ¿Qué valores te mueven?
- ¿En qué momento o situación sentiste tu autenticidad?
- ¿Cómo te gusta dejar huella y que te recuerden? ¿Cómo podrías ayudar, dar y sorprender a estas personas? (por ejemplo: enviarles artículos sobre sus aficiones, compartir fotografías sobre sus paisajes favoritos...
- ¿Cómo te sientes cuando das a los demás?



**¡Felicidades por disfrutar del
pedirólogo que eres!
Lo has conseguido y quiero
que lo celebres.**

**Pides con mucho arte y
consigues tus metas.**

**Dilo a gritos conmigo.
Pedir no es vergonzoso.
Pedir es un arte y es
humano.
Pedir requiere actitud,
generosidad,
consciencia y mucho
corazón.**

2. Las diez reglas de oro del pedirólogo

Pedir NO es



1. Colocar, rogar, intimidar o suplicar.
2. Atropellar las relaciones y ser un fanfarrón y un vendemotos.
3. Meter chapas de forma egocéntrica y monologal.
4. Hablar de lo tuyo para conseguir tu objetivo.
5. Controlar y tomar el mando, imponer soluciones egoístas sin escuchar a los demás.
6. Someterte, rendirte o infravalorarte.
7. Un papel que desempeñas fingiendo ser alguien que no eres.
8. Centrarte en el tema y disparar para conseguir porque crees que las relaciones son algo de usar y tirar.
9. Intimidar a los demás y dar por hecho que hay confianza.
10. En resumen: pedir no es vergonzoso ni un acto impropio y temerario.

Pedir SÍ es



1. Servir a los demás para servirte a ti mismo.
2. Cuidar la relación, independientemente del acuerdo o desacuerdo.
3. Crear un diálogo abierto e improvisar según las circunstancias, sin tener un guion rígido y estructurado. eectarlosinteresescomunesparalograrobjetivosdebeneficiomutuo.
4. Soltar el control y aceptar las emociones, las circunstancias y el contexto que está presente.
5. Entender que las relaciones son de igual a igual, sin jerarquías. Todos ganamos.
6. Ser auténtico, fiel a tus valores, a tu esencia y a tu manera de ser.
7. Interesarte, lo primero, por la persona, después conectar con ella y, por último, si hay un tema común, explorar soluciones conjuntas.
8. Ganarte la confianza del otro.
9. En resumen: pedir es un arte y es humano. Requiere actitud, generosidad, consciencia y mucho corazón.

¡Gracias *pedirólogo* de raza!



Mi objetivo es enseñar el arte de pedir a través de:

Conferencias, formaciones, consultoría, y acompañamiento y coaching a medida

ENSEÑO EL ARTE DE PEDIR EN TODAS SUS VERTIENTES:



**PARA CAPTAR
FONDOS**
FUNDRAISING

ONGs
Causas sin ánimo de lucro
Asociaciones
Fundaciones
Emprendedores



**PARA COMUNICAR
CON GANCHO**
ELEVATOR PITCH

Pitch de tu proyecto/
causa
Pitch personal (Tu don)



**VENDER SIN
VENDER**
VENTAS CON ALMA

Vendedores
Equipos comerciales



**FUTURO
PROFESIONAL**
REINVENCIÓN

Trabajo ideal
Universidades
Escuelas

Pídete que trabajemos codo a codo escribiéndome a
silvia@silviabueso.com.

PEDIR ES UN ARTE
LAS CLAVES PARA SER
PEDIRÓLOGO DE RAZA

**Silvia
Bueso.**

¿Te atreves a conseguir sin tener que pedir?