



**Los más pequeños son nuestros maestros.** Y si eres padre o educador, seguramente sabrás que los niños y niñas son más sabios de lo que nos imaginamos. Y si no, pregúntate lo siguiente: **como padre** ¿cuántas veces has cedido a peticiones de tus hijos, aunque puedan parecerse egoístas y que no se preocupan por ti? **Y como educador**, ¿cuántas disputas en el recreo te han pedido que solventes mediante tu mediación?

Con Silvia Bueso, los más menudos, las familias y los educadores aprenderán a pedirse desde el darse, creando relaciones con sentido, en los hogares y en los entornos educativos, dentro y fuera de las aulas.

## 1. ¿Qué es 'El arte de pedir'?

**Todos pedimos y en todos los ámbitos de la vida**, sin embargo, son pocas las personas adultas que se sienten cómodas al hacerlo. La mayoría sentimos vergüenza y malestar. Pedir es fundamental para conseguir cualquier objetivo que te propongas, desde convencer a un inversor con tu proyecto emprendedor, captar fondos para una entidad o fundación, vender un producto o servicio, e incluso conseguir el trabajo ideal.

**Los niños, sin embargo, viven el pedir y también el dar con naturalidad**, y en muchos casos abordan cada petición con autenticidad y franqueza. ¿Qué hace que perdamos esta mirada fresca y natural de niños y nos aterre de adultos pedir?



'El arte de pedir para conseguir tus objetivos' es el método diseñado por Silvia Bueso gracias a sus años de experiencia como vendedora, captadora de fondos y emprendedora con el que aprenderás las **técnicas, las habilidades** y la **actitud para pedir** -o vender- y alcanzar los resultados deseados.

En pocas palabras, el método 'El arte de pedir para conseguir tus objetivos' sacará el pedirólogo y darólogo que llevamos dentro y lo mejor de todo es que disfrutaremos, con ejercicios, dinámicas y mucha acción, pidiendo y consiguiendo lo que nos propongamos.

## 3. ¿Cuáles son los resultados del método?

El método tanto favorece una **transformación personal** como potencia **la acción de pedir**, sin que sea una pesadilla y también **la acción de dar**, de forma desinteresada, para que las peticiones se hagan realidad. La magia está en crear relaciones que duren hasta el infinito, sea cual sea la respuesta a la petición.



### Transformación personal

- **Afrontar los miedos**, las vergüenzas y las creencias limitantes para pedir.
- Realizar cada petición, **cuidando la relación** y creando conexiones humanas;
- Potenciar la **escucha activa**, la intuición, y el arte de preguntar.
- **Conocerse mejor**, siendo auténticos y aprendiendo a vencer el no por respuesta.
- **Sentirse cómodos y orgullosos** al pedir.

### Los aprendizajes de alumnos de 4to de primaria son:

- Para pedir a papá y mamá lo que quiero, primero he de darles un abrazo y preguntarles cómo están.
- Las rabiets no sirven para nada cuando me dicen que no. Lo mejor es contar hasta 10 y así tranquilizarme.
- Sea lo que sea que pida, he de hacerlo con respeto y con buenas palabras, sin gritar ni exigir.
- No es bueno ver a los papás como un monedero que paga por nuestros deseos. Nuestros papás son personitas.
- Reconozco que en ocasiones los profes solo me interesan para que resuelvan las disputas en el patio que no me atrevo a solucionar solo.
- Si los papás llegan a casa muy cansados o tal vez enfadados, no es buen día para pedirles nada de nada.
- Observar bien a quién pido me ayuda a intuir qué emociones siente en ese momento y así decidir si dar el paso de pedir o no.
- Si quiero ir al parque, es más probable que mis padres me digan que sí si he hecho los deberes, arreglado la habitación y ayudado en casa.
- Antes me enfadaba si me padres me decían que no íbamos al cine y ahora he aprendido a preguntar cuándo iremos y cómo me he de portar para que me digan que sí.
- Si un día pido con exigencias y malas formas, pedir perdón es una muy buena solución.

### 4. ¿Para quién es el método 'El arte de pedir' para MENUDOS PEDIRÓLOGOS?

'El arte de pedir para MENUDOS PEDIRÓLOGOS va dirigido a:

- Escuelas y centros educativos;
- Educadores de todo tipo;
- Escuelas de padres;
- Familias.

### ¿Cómo puedes aprender el método 'El arte de pedir'?

Son diversos los formatos de aprendizaje. Silvia es **ponente habitual** en eventos de captación de fondos, ventas, comunicación efectiva (elevator pitch), empleo y educación, y reinención profesional, y emprendimiento. Su estilo es motivador e inspirador, y comparte toda su experiencia apoyándose en su método 'El arte de pedir'. Si quieres ver las charlas de Silvia Bueso, visita y suscríbete a su [canal de YouTube](#).

Son **charlas y talleres** prácticos y participativos en los que se enseñan las técnicas, las habilidades y la actitud para pedir y alcanzar las metas más deseadas. Taller de duración negociable, en formato presencial in-company, en lugar acordado, o en formato webinar online. Los temas que trata Silvia en sus charlas y talleres son:

- Pedir no es vergonzoso. Pedir es un arte
- Yo no pido. ¡Mentira gorda!
- Los súper poderes como pedirólogo
- ¿Eres más de dar o de pedir?
- ¿Cómo crear conexión humana en un mundo altamente desconectado?
- Si tu me das, yo te doy. El tsunami de generosidad que pide este mundo.
- Cocinando a fuego lento las relaciones: chup, chup y chup.
- Cuando los hijos ven a sus padres como un monedero para sus antojos
- Deja de controlar y date para crear soluciones WOW
- ¿Sois padres/educadores pedigüenos o padres pedirólogos?
- Cuando tirar la toalla no está permitido: Vence las rabiets y supera el no por respuesta

### 5. Sobre Silvia Bueso



Silvia Bueso es conferenciante, formadora y coach, creadora de 'El arte de pedir', un método para aprender a "pedir sin pedir" como vía para captar fondos para causas sociales y fundaciones; para comunicar con gancho un proyecto emprendedor; para captar y fidelizar clientes para el negocio o bien para reinventarse profesionalmente y conseguir el trabajo ideal. Las claves de su método están plasmadas en su nuevo libro ***El arte de pedir para conseguir tus objetivos*** (Editorial CulBuks).

El método 'El arte de pedir' nace gracias a la experiencia de Silvia en puestos de responsabilidad en el ámbito de la comunicación corporativa para varias empresas y multinacionales y como captadora de fondos de la Fundación ESADE. Posteriormente, ha completado el Programa de Desarrollo Directivo de ESADE, es coach certificada por ICF y ha cursado el programa internacional de liderazgo de CTI. Silvia también es licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona y Periodismo por la Universitat Pompeu Fabra.

[www.silviabueso.com](http://www.silviabueso.com)