

Saca lo mejor de ti

PSICOLOGIA

Nº187

Práctica

**LAS CLAVES
DE ADULTERIO**

La última novela
de Paulo Coelho

WHATSAPPITIS

¡Cuidado!

Las redes sociales
te perjudican

**Ejercicios
para
quererte
más**



Paulino Castells

“El bien de los hijos
está por encima de los
problemas paternos”



**Vive con
amor**

A mayor
paz mental,
**MAYOR
SALUD**

LAS CLAVES PARA TENER PAREJA (adecuada)



Consultorio counselling

de Maryam Varela

La calma y la paciencia son las grandes fortalezas del débil

“Quiero ser modelo, ¿qué hago para que me tomen en serio?”

Estimada Maryam, sus artículos me parecen alentadores, por eso he decidido pedirle opinión. Mi sueño es ser modelo. Me falta altura para triunfar, pero soy muy fotogénico y atrevido ante una cámara. Incluso propongo ideas a los fotógrafos, y estos, modestia aparte, se quedan fascinados, porque son muy rompedoras. Creo que puedo tener futuro como modelo o diseñador de fotografía artística,

pero como tengo 17 años, no sé cómo introducirme y qué hacer para que me tomen en serio. ¿Puede darme alguna sugerencia? JAIME

Jaime, percibo tu interés y tus prisas por hacerte un nombre en este campo, pero quiero serte sincera. Primero: la prisa tropieza con sus propios pies. Por eso, te diría que fueras con más calma; la impaciencia te puede llevar a equivocarte o a no saber discernir la mejor opción. Piensa que la paciencia es la fortaleza del débil, mientras la impaciencia es la debilidad del fuerte. En segundo lugar, el sector de la moda no es fácil, hay mucha competencia y está lleno de riesgos (sexo, drogas, alcohol...), ya que muchas personas, con tal de conseguir la fama, están dispuestas a todo. Te animo a seguir estos cuatro pasos con detenimiento:

1. Ser consciente de los riesgos que implica. Analiza biografías de jóvenes que se han metido en este campo y saca tus propias conclusiones.
2. Pregúntate si hay algo que estés dispuesto a sacrificar.
3. Trabaja por encontrar el centro de tu personalidad, para tener tus propios criterios y principios sólidos.
4. Diseña una hoja de ruta para tener claro adónde quieres ir realmente

(tu foco) y qué pasos vas a seguir para conseguirlo.

5. Comienza a caminar con paciencia y paso firme.

MI CONSEJO: para lograr el triunfo, siempre es indispensable pasar por la senda de los sacrificios.

“Deseo montar un negocio, pero no tengo experiencia”

Siempre he trabajado en diseño gráfico, pero estoy planteándome montar, junto con una amiga, una empresa de servicios de actividades extraescolares. No tiene nada que ver con lo que siempre he hecho y todo es nuevo para mí. ¿Por dónde empiezo? ¿Cómo llevar a cabo este proyecto? NEREA

Querida Nerea, emprender un negocio es un proceso. Nace con un sueño y se convierte en una idea que debe planificarse, y luego, trabajar duro para construirlo y que dé los frutos deseados. El éxito está en planificar detenidamente tu proyecto:

1. Define tu idea de negocio. Si ya la tienes (empresa de servicios de actividades extraescolares), toma una decisión al respecto y define la clase de negocio que desees construir.
2. Pon por escrito el plan de negocio.

SU LIBRO



PASIÓN. Maryam Varela.
Editorial: Edición Personal.
Páginas: 156. Precio: 15 €.

¿Tienes algún sueño por cumplir? ¿No te atreves a dar el paso para hacerlo realidad?

¿Los contras superan a los pros en todos tus proyectos y acabas desistiendo? Escribe a nuestra experta restauradora de sueños, Maryam Varela, y te asesorará para que puedas cumplirlos. Más información en tel.: 609 84 00 78 y www.elmundodelasemociones.com



Poner en orden tus ideas te ayudará a ver los pros y los contras y descubrir debilidades o aspectos no considerados que podrían ser claves.

3. Plasma una visión de negocio. ¿Hacia dónde vas? Esta es la parte intangible, pero es importante para generar la energía y emoción necesarias para trabajar y lograr cosas.

4. Haz un estudio de mercado. Sencillo y práctico, que te ayude a identificar tus clientes potenciales y a tomar decisiones sobre dónde trabajar, cómo enfocar tus recursos de

promoción y publicidad y la ubicación de tu local u oficina.

5. Define la imagen de tu empresa. Esta tiene que ver con el nombre que eliges, un eslogan, los colores que manejarás en tu publicidad y todo aquello que defina lo que deseas proyectar. Las empresas transmiten muchas cosas con su imagen: alegría, seriedad, profesionalismo, rapidez, seguridad, etc. Lo que sea que quieras proyectar, defínelo desde un inicio con tu imagen.

6. Elabora un presupuesto: inversión

y gastos de operación. Contempla, por separado, el presupuesto de inversión, que debe reflejar cuánto dinero necesitas para arrancar y de dónde vendrá, del de operación: gastos fijos y variables. Eso te ayudará a ver si cuentas con lo necesario para empezar y si es rentable.

7. Realiza los trámites necesarios para formalizar tu empresa. Hay muchos requisitos de inscripción que deberás cumplir antes de abrir las puertas al público. Investiga a fondo para cumplir todos.

8. Elige al personal. Establece desde un inicio una cultura de servicio al cliente de altos estándares. El éxito aquí tiene que ver con el servicio al cliente y con saber vender.

9. Promociona tu negocio. Prepara una campaña de promoción y publicidad para entrar al mercado dirigiéndote a tus clientes potenciales. Comienza ofreciendo un beneficio adicional atractivo.

10. Abre tus puertas. Una vez que hayas planificado bien, estarás lista para operar. Procura que todos los detalles estén afinados, pero no te afanes si algo sale mal; siempre podrás corregir.

MI CONSEJO: no te apresures y no inicies tu empresa bajo presión.

Tus preguntas a la experta

Escribe a: Revista Psicología Práctica. "Consultorio Maryam Varela".

C/ Príncipe de Vergara, 109, 2ª planta. 28002 Madrid. O bien, envía un e-mail a la dirección: mbellmont@globuscom.es