

PSICOLOGÍA ESTRATÉGICA

PIENSA BIEN

EBOOK BY ALE DELOBELLE

ALEJANDRO DELOBELLE

TRAINING • COACHING • SPEAKING

NEO

Find your Way

LEADERSHIP • SALES • HOSPITALITY



NEO

NETWORK EXPLORING OPPORTUNITIES

Este ebook no ofrece fórmulas mágicas. Tampoco promete que alguien vendrá a rescatarte de tu zona cómoda.

Te hablo a vos, mujer, dentro de una empresa, liderando un proyecto o construyendo tu camino.

Quiero que seas tu propia sherpa.

Hacé una pausa, animate a algunas preguntas difíciles y escribí tus respuestas. La acción puede empezar antes de que te sientas lista.

Quiero que reconectes con esa parte tuya que busca manejar sus tiempos, crecer con sus propias reglas y subirte a un proyecto que tenga sentido.

Siempre estuvo ahí. Quizás solo necesita más claridad y organización.

Para un filósofo, pensar bien puede significar dudar con rigor y revisar supuestos.

Para mí, implica desarrollar maestría personal en cinco factores que influyen directamente en tus decisiones.

Pensar bien empieza cuando aquello que buscás nace de vos y puede mejorar también la vida de otras personas.

Bienvenida a tu proceso de transformación profesional.

Estás en NEO.
Es hora de PENSAR BIEN.



5

Factores en
los que tienes
que...

**PENSAR
BIEN.**

Buscá un

1

MOTIVO

Clarificá tu

2

DESEO

Confrontá tu

3

MIEDO

Elegí tu

4

CÍRCULO

Cumplí tu

5

PLAZO

Buscá tu **1** Motivo

“Nunca vas a sentirte perdida
cuando aquello a lo que
apuntás...

1. nace de tu interior y
2. puede mejorar la vida de otras
personas.”



Buscar un motivo te enciende.

Entender una decisión no alcanza. También necesitás una razón que te sostenga cuando aparezcan las dudas, el cansancio o las excusas.

Pensá en tu vida profesional de hoy.
Si tuvieras que evaluarla de 1 a 10, sin elegir 7, ¿qué número pondrías?

Si estás por debajo de lo que querés, aceptá el punto de partida sin resignarte a él.
Después hacete una pregunta que te ayude a pensar:

¿Estoy dispuesta a cambiar hábitos, comportamientos o creencias para avanzar?

Querer el cambio abre la puerta. Estar dispuesta a actuar te permite cruzarla.

A tus ganas las aplaudo, pero ellas no alcanzan.



Tu motivo se vuelve útil en los momentos difíciles.
Te recuerda por qué empezaste y qué vale la pena sostener.

Lo vas a reconocer porque te entusiasma y, al mismo tiempo, te exige crecer. Quizás hace tiempo que viene llamándote y preferiste postergarlo.

A veces, el primer motivo consiste en salir de una situación que ya no te hace bien. Tomalo como punto de partida. Después convertilo en una aspiración:

¿qué querés construir en su lugar?

No necesitás tener todo claro.

Necesitás una razón suficientemente importante para dar el próximo paso.

"MI MOMENTO DE QUIEBRE LLEGÓ CUANDO UN CLIENTE ME DIJO: 'TUS PROPUESTAS HABLAN MUCHO DE VOS Y MUY POCO DE NOSOTROS'. TENÍA RAZÓN: HABÍA CONVERTIDO CADA PRESENTACIÓN EN UN MONUMENTO A MI EXPERIENCIA."

Entonces, **PENSÁ BIEN...**

¿Cuál es el MOTIVO personal que te enciende ahora y a quién más beneficiará si decidís seguirlo?



Clarificá tu **2** Deseo

“Procurá que tu deseo viva apenas fuera de tu zona cómoda: en un territorio que te exija aprender y mantenga activo tu impulso inicial.”

Clarificar tu deseo te equilibra.

Un deseo difuso inspira por un rato. Un deseo concreto empieza a orientar decisiones.

Mi propio deseo es acercarle a una persona que todavía no conozco una idea, una perspectiva o un apoyo capaz de mejorar su camino profesional. NEO nació para multiplicar esa posibilidad y ayudar a más consultoras a confiar en su voz, sus servicios y su capacidad de generar valor.

Eso me moviliza. También me obliga a aprender, probar, exponerme y mejorar.

Cada vez que nombrás con precisión lo que deseás, empezás a reconocer las decisiones que pueden acercarte a ello.

Escribilo sin emojis: ¿qué querés conseguir y por qué importa ahora?

El deseo tiene que atraerte, pero también tiene que interesarte el proceso que exige.

En mi caso, disfruto escribir, crear, facilitar, probar ideas, conversar y aprender. Todas esas acciones forman parte del camino.

Ubicá tu deseo un poco fuera de la zona cómoda, allí donde te obligue a desarrollar una capacidad nueva.

Desear no garantiza el resultado. Sí aumenta las posibilidades porque orienta tu atención, tus decisiones y tu esfuerzo.

Visualizá el proceso, no solamente la llegada. Preguntate si estás dispuesta a practicar, corregir y sostener lo necesario.

Al mismo tiempo, reconocé todo lo que ya te trajo hasta acá.

Tus aciertos, tus errores y tus aprendizajes forman parte del punto de partida.

Decir “lo intentaré” deja abierta una salida. Elegir una acción concreta cambia la conversación con vos misma.

Tal vez el resultado no sea el esperado. Aun así, vas a poder decir: “Actué, di lo mejor que tenía y aprendí algo que puedo usar en el siguiente intento”.

La oportunidad suele aparecer antes de que te sientas lista. Apoyate en lo que sabés y aprendé el resto en movimiento.

Cuando el avance tarde en hacerse visible, registrá hechos pequeños: una conversación iniciada, una propuesta enviada, una idea probada o una decisión que antes postergabas.

La gratitud ayuda a recuperar perspectiva. Agradecé algo concreto y, desde ahí, elegí el siguiente paso.

Tu medida de progreso:
actué, aprendí y sé qué voy a hacer ahora.

"DURANTE AÑOS CULPÉ AL PAÍS, A LA COMPETENCIA Y
A MI PAREJA POR MIS RESULTADOS PROMEDIO.
HASTA QUE ENTENDÍ ALGO INCÓMODO: NI YO MISMA
SABÍA QUÉ QUERÍA LOGRAR EN CADA CONVERSACIÓN
CON MIS CLIENTES."

Entonces, **PENSÁ BIEN...**

¿Qué DESEO concreto te
importa lo suficiente como
para aprender, arriesgarte y
sostener el proceso?



Confrontá tu **3** Miedo

“Quizás todavía no reconociste tu zona de genialidad.

Ese lugar donde confluyen tus talentos, tu energía y una contribución valiosa.

No la minimices. Puede convertirse en el punto de apoyo para atravesar tus miedos.”

Confrontar tus miedos te hace más libre.

Prestá atención a todas las explicaciones que empiezan con **“no podría”, “no debería” o “no convendría”**. Algunas describen un riesgo real. Otras protegen la imagen que construiste de vos misma.

No hace falta discutir eternamente con el miedo.

Elegí una acción pequeña, concreta y segura. Es tiempo de que le empieces a faltar un poco el respeto.

La adversidad también entrena. Y ningún punto de partida es más real que el lugar en el que estás hoy.

La cantidad de herramientas, plataformas y estímulos disponibles puede abrumarte. No necesitás dominar todo. **Aprendé solamente aquello que sirve al próximo paso de tu proyecto.**

Tranquila. Aquí afuera, podés avanzar sin tener resuelto el camino completo.

El miedo no siempre te pide que te detengas. A veces señala un riesgo real. Otras veces anticipa una amenaza que todavía no existe. Aprender a distinguirlos evita que una incomodidad decida por vos.

Cuando aparezca, preguntate:

¿Qué hecho concreto lo activa?

¿Qué parte estoy imaginando?

¿Cuál es la acción más pequeña y segura que puedo dar?

También podés apoyarte en tu zona de genialidad, concepto desarrollado por Gay Hendricks: las actividades donde confluyen tus talentos naturales, tu energía y una contribución valiosa.

Reconocer ese territorio no significa hacer solamente lo fácil. Significa construir desde el lugar donde generarás tu mejor trabajo.

Territorio sagrado, si los hay. Descubrilo.



Revisá de tanto en tanto las creencias con las que interpretás tu realidad. Algunas te ayudaron a llegar hasta acá. Otras ya cumplieron su función.

Muchos miedos nacen en experiencias pasadas y reaparecen frente a situaciones parecidas. Si no los observás, pueden filtrarse en tu manera de vender, negociar o mostrarte.

Por ejemplo, si antes de contactar a un cliente pensás “perdón por molestarte”, quizás ya estás anticipando el rechazo. Esa expectativa modifica tu voz, tu pregunta y tu capacidad para sostener la conversación.

Reescribir un patrón comienza con una acción visible: hacer la pregunta, sostener el precio, pedir una decisión o volver a llamar.

Tu historia pasada explica algunos temores. No tiene que escribir los próximos capítulos.

De tu vida. De tu negocio. De eso que te llena de orgullo. De este cambio que acabás de comenzar.



Steve Jobs decía que los puntos se conectan mirando hacia atrás. Tu experiencia también contiene señales que quizás todavía no relacionaste.

Revisá los momentos en que aprendiste rápido, ayudaste a alguien, atravesaste una dificultad o sentiste orgullo por tu trabajo. Allí puede haber pistas sobre tu próxima decisión.

Después, poné tu proyecto en palabras. Escucharte explicarlo en voz alta te ayuda a distinguir entusiasmo, dudas y contradicciones.

Elegí a alguien de confianza y compartile tu intención. Pedile preguntas, no aprobación.

Confío en vos. Estás escribiendo tu propia historia.

El coraje no elimina el miedo.
Evita que tenga la última palabra.



"NO ES EL FRACASO LO QUE MÁS PESA.

ES LA POSIBILIDAD DE HABER SIDO
EXTRAORDINARIA Y NO HABERTE DADO LA
OPORTUNIDAD DE INTENTARLO."

Entonces, PENSÁ BIEN...

¿Qué te animarías a hacer si
supieras que las personas
importantes para vos
no van a juzgar el resultado?



Elegí tu **4** Círculo

“Al crecer, algunas relaciones van a sostenerte y otras intentarán devolverte a una versión anterior.”

Elegir tu círculo también significa revisar quién alimenta tus posibilidades y quién refuerza tus límites.”

(Re)elegir tu círculo te hace crecer.

Observá a las personas con quienes compartís tiempo,
decisiones y dudas.

CARÁCTER. ¿Confiás en su
integridad y en sus intenciones?

IDEAS. ¿Sus preguntas amplían tu
mirada? ¿Podés compartir las tuyas
sin reducirlas para encajar?

ENERGÍA. ¿La relación te ayuda a
avanzar o te deja más pequeña,
cansada y confundida?

No todas las relaciones tienen que ser profundas. Pero sí necesitás un puñado de personas
que celebren tu avance, te ayuden a pensar y se animen a decirte algo cierto
cuando haga falta.

**Ese círculo puede ser presencial o virtual. Lo importante es la calidad de la
conversación y la reciprocidad que construyen.**

Es poco lo que se puede lograr sólo por uno mismo.

Mi propio trabajo creció gracias a personas que confiaron, recomendaron, cuestionaron y abrieron puertas. También creció cada vez que pude hacer lo mismo por alguien más.

NEO existe para multiplicar ese intercambio entre profesionales que quieren desarrollar su negocio sin perder identidad.

Tu círculo profesional no tiene que darte siempre la razón. Tiene que ayudarte a pensar mejor, testear antes, recuperarte más rápido y sostener decisiones difíciles.

Algunas relaciones te acompañarán durante años. Otras cumplirán una función durante una etapa. Elegilas con intención y cuidá la reciprocidad.

Y no necesitás que todo el mundo entienda tu proyecto.

Necesitás comprenderlo vos y rodearte de personas que se alegren de verte crecer.

"NO ACABÁS DE RECIBIR SOLAMENTE UN EBOOK. TAMBIÉN ACABÁS DE ELEGIR UN CÍRCULO CON EL CUAL PENSAR, PROBAR, APRENDER Y CRECER."

Entonces, **PENSÁ BIEN...**

¿A quién quiero **acercar** y de
quién necesito **tomar distancia**
para que mi círculo me potencie?



El apoyo profesional no siempre aparece por casualidad. Elegir tu círculo es una decisión estratégica. Al sumarte a NEO ya diste ese paso: ahora participá, pedí ayuda y ofrecé la tuya.



"TU SUEÑO SE CONVIERTE EN PROYECTO EL DÍA QUE DEJA DE SER 'ALGÚN DÍA' Y SE VUELVE 'PARA TAL DÍA'."

Cumplir tus plazos te ordena.

Un deseo empieza a convertirse en proyecto cuando tiene una fecha. Sin un marco de tiempo, lo urgente ocupa el lugar de lo importante y la acción queda para "algún día".

Tim Urban muestra cómo los plazos activan la urgencia y limitan la procrastinación. **El desafío profesional aparece cuando nadie fija la fecha por vos.**

Poné un marco concreto: **¿cuándo vas a iniciar, qué señal mostrará que avanzaste y cuándo revisarás el resultado?**

Eso que hacías en entorno 'corpo' ahora aplícalo, pero para vos.

Elegí un plazo que te exija sin transformarse en una ficción. Después dividilo en pasos observables.

Entonces, **PENSÁ BIEN...**

¿Qué fechas concretas voy
a definir para iniciar,
revisar y sostener mis
primeros pasos?

El próximo paso consiste en escribirlo.



Definí a quién querés ayudar, qué cambio querés impulsar y qué vas a hacer durante los próximos siete días.

Después, hacé que tu LinkedIn también lo exprese.

Llegaste al final de este recorrido.

Ahora ya no se trata solo de leer, sino de mirar tus propias respuestas: tu motivo, tu deseo, tu miedo, tu círculo y tu plazo.

Ese es tu mapa. No es teoría, es tu vida escrita en cinco verdades simples y poderosas.

A partir de hoy, lo único que separa lo que pensaste de lo que lograrás es tu decisión de actuar.

Recordá: nadie vendrá a rescatarte, porque vos ya elegiste ser tu propio SHERPA.

Animate a dar el primer paso, sostenelo con intención y confiá en que el camino se irá revelando.

Es tu momento de PENSAR BIEN – y de rodearte de quienes se alegran de verte crecer.





AHORA, TU CÍRCULO TAMBIÉN ES NEO

Llegaste hasta acá con cinco respuestas que pueden orientar tu próximo paso.

En NEO vas a encontrar un espacio para convertirlas en conversaciones, decisiones y práctica compartida.

TU PRIMERA SEMANA

1. Presentate y contá qué estás construyendo.
2. Compartí una de tus cinco respuestas.
3. Elegí una acción concreta para los próximos siete días.

**Entraste para pensar mejor.
La comunidad te ayudará a sostener lo que decidas.**



BIO

Alejandro Delobelle es consultor senior, facilitador, executive coach y speaker especializado en Liderazgo Intencional, Ventas Consultivas y gestión del cambio. Desarrolló su carrera ejecutiva en Gillette de Argentina, GSK, AGA Linde Healthcare y Naturgy, con alcance regional para siete países de Sudamérica en AGA.

Se formó en Liderazgo, Coaching y Facilitación en Cambridge University como parte de su certificación internacional de Tutor GSK, y en Sales Performance Acceleration en Kellogg School of Management.

Ha acompañado a más de 2.000 participantes y brindado más de 50 conferencias internacionales. Es speaker certificado por Vistage, entrenador por AchieveGlobal y profesor invitado de la UCA.

Es autor de más de 10 ebooks y 180 ediciones, y fundador de Comunidad NEO, donde acompaña a más de 50 consultores de cinco países de Latinoamérica.