

MAPA DE TU *Conocimiento*

Descubre todo lo que ya tienes para comenzar a construir tu negocio de transformación.



1. EMPECEMOS POR TU HISTORIA

Antes de pensar en qué vender, mira tu propio camino.

¿Qué experiencias de tu vida te han enseñado algo que hoy podrías compartir con otras personas?

Escribe 3 a 5 experiencias que hayan generado en ti un aprendizaje importante.

Experiencia 1:

¿Qué aprendí de ella?

Experiencia 2:



¿Qué aprendí de ella?

Experiencia 3:

No busques solamente experiencias “bonitas”. También pueden existir aprendizajes provenientes de momentos difíciles, cambios, errores, procesos o desafíos.

2. ¿QUÉ SABES?

Ahora vamos a sacar de tu cabeza todo aquello que has aprendido.

Haz una lista sin juzgarla.

Puede incluir:

Estudios y certificaciones.

Cursos y formaciones.

Libros o temas que has estudiado profundamente.

Métodos o técnicas que conoces.

Conocimientos adquiridos por experiencia.

Temas sobre los que podrías hablar durante horas.



Mi lista de conocimientos

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

No necesitas saber todavía cuáles vas a utilizar. Solo sácalos de tu cabeza.



3. ¿QUÉ SABES HACER?

Aquí vamos a separar lo que sabes de lo que sabes hacer.

Pregúntate:

¿Qué puedo hacer especialmente bien?

¿Qué sé enseñar?

¿Qué sé explicar?

¿Qué sé facilitar?

¿Qué sé acompañar?

Escribe todas las habilidades que reconozcas en ti.

Mis habilidades:













4. TUS DONES Y TALENTOS

Ahora vamos un poco más profundo.

Hay cosas que aprendemos y otras que parecen formar parte de nuestra manera natural de ser.

Completa:

Las personas suelen buscarme cuando necesitan...



Algo que para mí resulta natural y para otros puede ser difícil es...





Me dicen frecuentemente que soy buena para...



Lo que más disfruto hacer cuando estoy ayudando a alguien es...



Si no tuviera miedo de mostrarme, me encantaría enseñar/acompañar...





5. ¿QUÉ TRANSFORMACIÓN HAS VIVIDO?

Piensa:

¿Qué versión de ti existía antes de adquirir todo este conocimiento?



¿Qué cambió en ti después de vivir ese proceso?



¿Qué sabes hoy que te habría gustado saber cuando estabas atravesando ese proceso?





Y ahora:

¿Qué transformación podrías ayudar a otra persona a vivir?







6. ENCUENTRA LOS PUNTOS QUE SE REPITEN

Ahora viene el ejercicio más importante.

Mira todo lo que acabas de escribir:

Tus experiencias + conocimientos + habilidades + dones + transformaciones.

Y pregúntate:



¿Qué temas aparecen una y otra vez?
Escribe entre 1 y 3 temas centrales.

Tema 1:



Tema 2:



Tema 3:





7. TU ACTIVO DE CONOCIMIENTO

Ahora vamos a reunir las piezas.

Completa esta frase:

“Mi principal activo de conocimiento está relacionado con...”

✓ _____

Y ahora:

“A través de este conocimiento, experiencia y habilidades, podría ayudar a otras personas a...”

✓ _____

Y finalmente:

“La transformación que siento que puedo poner al servicio de otros es...”

✓ _____



8. TU PRIMER DESCUBRIMIENTO

No busco que salgas de aquí con el negocio terminado.

Busco que puedas decir:

“Ahora reconozco que tengo algo valioso que puedo convertir en una propuesta de transformación.”

Completa:

Antes de hacer esta hoja de ruta pensaba que mi conocimiento era...



Ahora descubro que mi conocimiento también puede...



Lo que más me sorprendió descubrir de mí fue...





Tu conocimiento es la materia prima.

Tu historia le da profundidad.

Tu experiencia le da autoridad.

Tus habilidades le dan forma.

Tus dones le dan esencia.

Y cuando todo esto se organiza, comienza a aparecer
una posibilidad:

**Crear una transformación que puedas
poner al servicio de otros.**

Guarda esta hoja de ruta. La vamos a necesitar en el
siguiente paso de nuestro recorrido.

Nos vemos en la Clase 2.

