



## Cerrar con gusto

POR JOHN FISCHER

**N**os estamos aproximando al final del 2015. En muchas personas, la despedida del año despierta una mezcla de reacciones. Algunas de estas positivas y otras no del todo placenteras.

Invitamos a los lectores de *e-Trato Hecho* a recordar que nosotros los seres humanos tenemos la capacidad para escoger nuestros pensamientos, y que ahora, al cierre del año, conviene entablar diálogos con nosotros mismos que sirvan para fortalecer la confianza que sentimos en nosotros mismos y también la satisfacción que sentimos por nuestros logros en el 2015.



Todos los años, abundan los consejos de expertos en esta temporada. Muchas veces sus

recomendaciones plantean nuevos retos y te piden mejorar aspectos de tu manera de ser y de hacer. Nosotros ofrecemos las siguientes recomendaciones fáciles de llevar a cabo y que no generan ningún estrés.

Tres consejos para fortalecer tu bienestar emocional



**1. RECORDAR LOS MOMENTOS EN LOS QUE TE SENTISTE BIEN DURANTE EL AÑO POR TERMINAR.** Trata de enfocarte en tantos casos como puedas. Repásalos uno por uno como si fueran “repeticiones” de jugadas deportivas en la televisión. ¿Qué sentiste: alegría, orgullo, satisfacción u otras emociones?

Recuerda también qué acciones tuyas dieron lugar a estas reacciones positivas.

Invertir unos minutos en este ejercicio fortalece la confianza que uno siente en sí mismo y cultiva la sensación de bienestar. Además,

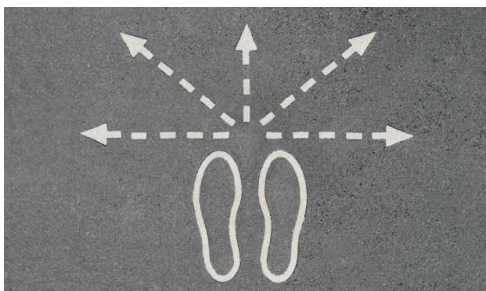
es placentero volver a vivir y sentir emociones agradables. Recordarlas promueve pensamientos positivos.

## 2. REPASAR TUS VALORES PERSONALES.

Tus valores contribuyeron a tus éxitos y a la satisfacción que sentiste en el trabajo durante el año que está por terminar. ¿Sabes cuáles son tus valores? ¿Los tienes presentes? ¿Estás consciente del modo en que influyen en cómo eres y en tu conducta?

Hace poco, durante un curso, un vendedor relató al grupo que uno de sus valores es “aprender continuamente” y que cada vez que usa una habilidad mejor que antes o emplea con mejor efecto una estrategia, se siente bien consigo mismo y con su trabajo. ¿Tuviste experiencias similares al poner en práctica tus valores?

Cuando la conducta de uno no es congruente con sus valores, surgen conflictos, estrés e insatisfacción. Por ejemplo, un valor importante para muchos vendedores es apoyar a sus familias. Sin embargo,



cuando por falta de una buena planeación y organización de trabajo u otras razones, los vendedores trabajan “horas extras” quitando tiempo a la convivencia familiar o cuando, estando en casa, no son capaces de “bajarle la cortina” al trabajo, se hacen presentes emociones como la frustración, decepción, incapacidad y otras.

Por todo lo anterior, te conviene repasar tus valores y volverte más consciente de cómo contribuyen a ser quien eres, a tus éxitos y al gusto que sientes por tu trabajo.

## 3. CELEBRAR TU UNICIDAD.

Las personas exitosas y felices saben que son únicas, que no hay copias y que su unicidad contribuye a sus éxitos y logros. A veces perdemos tiempo pensando en lo que no somos, en lo que no sabemos hacer o en cómo son otros. En realidad, nuestros éxitos son una consecuencia de nuestras cualidades, capacidades y valores personales. Reconoce los destellos de tu estilo personal único.



Ahora, como una de tus actividades para “cerrar el año”, celebra todos tus éxitos, grandes o pequeños, del 2015, los valores que sirven para mantenerte sobre rieles y las cualidades de tu estilo personal y único.

*¡Feliz año!*



¿Te gustó el boletín? ¿es útil? Puedes descargar este y otros **e-Trato Hecho** en nuestro sitio totalmente gratis, los generamos pensando en ustedes, la fuerza de ventas.

**¿Quieres enviar este número del boletín e-Trato Hecho a colegas?**

Haz clic en el botón reenviar en el menú de tu administrador de correos.

**Deseas conocer números anteriores de e-Trato Hecho,** haz clic aquí.

**¿Quieres mantener actualizados a tus compañeros?**

Regáleles una suscripción gratuita de **e-Trato Hecho**, el boletín electrónico de **TOP LINE Growth Consulting** creado para vendedores y promotores. Envíanos sus nombres y direcciones, haz clic aquí.

**Si no deseas recibir e-Trato Hecho,** haz clic aquí para cancelar.

Visítanos en

[www.TOPLINEconsulting.com.mx](http://www.TOPLINEconsulting.com.mx)