

ESCRITUNIVERSO⁺

MAGAZINE

MZO, 2025
VOL 7

**ELSA
JENNER**

**FATIMA AIT
ZAHIRE**

LINA MARÍA AVENDAÑO

La triple escucha en los
emprendimientos

No es casual,
es el poder del ritual

**Esther
Blazquez**

EN PORTADA

GEMMA FILLÓL



EL NEGOCIO DEL EGO

Es muy personal. Lo profesional, es muy personal.

Hace tiempo que sabemos que **somos personas realizando una labor profesional, y, por tanto, lo primero es el humano**. Es el humano el que te manda el presupuesto, discute por teléfono, pone la mesa, contrata y despide o cambia pañales en un hospital. También es el humano, el que usa palabras para comunicarse en una reunión donde puede haber tensiones.

Sin embargo, tiene gracia que en esos momentos nos decimos lo de **"no te lo tomes personal"**. Me pregunto qué quiere decir que algo sea estrictamente profesional, cuando es la persona misma quien lo expresa. Como si fuera posible tomárselo de otra manera, una fingida, interpretando un papel de "cosa sin emociones", sin inteligencia humana. Tomárselo artificial, pues. Total, la IA no se enfada, de momento.

Entonces, sí está claro que **lo profesional es personal (de personas)**, eso quiere decir que incluye a otras personas. Es decir, lo profesional va de relaciones. Y puesto que no existe la relación perfecta, insisto, no existe, habrá un momento en que surgirá el conflicto.

He observado en muchos equipos directivos que frente a una conversación difícil se pide al otro que "deje el ego fuera de la sala" o que "intentemos no juzgar al otro". Esto, que no cala a nadie porque tras dos minutos de desacuerdo nos abocamos a querer tener razón, es una propuesta inútil.

Te explico por qué: el día que no tengas ego o juicio estarás muerto. Lo que sí puedes hacer es adquirir el compromiso de querer tener paz (en vez de razón). Y si de verdad consagras tu vida a la paz, tendrás una relación distinta con tu ego y con tu juicio. Les verás la patita y, entonces, lo observarás y echarás el freno de mano.

Te cuento cómo en una conversación tensa:

1.

Reconocer que estoy juzgando lo que tengo delante con todos mis sesgos, y que, seguramente, esté listo con la espada de samurái con el de enfrente, o que tal vez quiera salir corriendo porque me da miedo decir lo que pienso y entonces es mejor decir que el otro manipula y me voy a la cueva.

2.

Observar lo anterior y la emoción que emana de ella. Ira, decepción, tristeza...

3.

Al ver lo anterior, que ya me lo conozco, elegir la paz y, por tanto, respirar una sola vez (a veces solo hace falta una vez, palabrita) y decidir hacer preguntas para entender lo que tengo delante: cómo piensa y siente el otro, qué necesidades tiene. También comunicar las mías.



EL NEGOCIO DEL EGO ES TAN PREVISIBLE QUE YA CONOCES SU JUEGO ANTES DE ENTRAR A JUGAR.

El negocio de la mente, inherente al corazón, es mucho más apasionante, porque, si lo conoces, puedes decidirte por una buena vida, en la que siempre tengas este compromiso: **elegir la respuesta que tú le das a los egos, sobre todo al tuyo.**

Es bien sencillo de entender, y complejo en su ejecución, porque los egos siempre hacen el mismo trabajo: cargarse la belleza. Pero ojo, que si te das cuenta, si lo ves venir, podrás anticiparte. Y, ¿quién no quiere anticiparse en los negocios?

Me refiero a anticiparse, no sólo por amor al ROI, sino a la vida, que es una.

Yo he aprendido a navegar conversaciones difíciles entendiendo que son mi terreno para la paz. Es en la dificultad donde veo mis temores, que por supuesto me los recuerda el otro. Es gracias a esa relación y su conflicto, que yo puedo evolucionar. Porque sin el otro no hay vida.

Y, por tanto, es con el otro con quien aprendemos a conocernos en las duras y en las maduras.

Y ese sí que es un negocio rentable, tal vez el que más: saber quién eres.

Escrito por:
Esther Blazquez
*Consultora de
liderazgo y cultura
organizacional,
Speaker y
facilitadora*





No es casual, es el poder del ritual

*Los 6 rituales esenciales para
emprendedoras en busca de
armonía*

Fotografía por Lara López

En una sociedad liderada por una monocultura - empresarial y vital- que premia la rapidez, los resultados superficiales, la omnipresencia digital y que fomenta la "ocupaditis" como un nuevo modelo de éxito - que reza el dime cuan ocupada estás y te diré lo exitosa que eres-.

Los rituales son un acto de rebelión contra un patrón económico y social que se beneficia de nuestra propia desconexión personal y emocional.

¿Cómo puedes recuperar la conexión contigo en un mundo que parece diseñado para distraerte constantemente? ¿Cómo liderar con autenticidad y humanidad en la era del FOMO, el brainrot y la IA?

En 2022 me quemé, y francamente no entraba en mi imaginario que una persona optimista, emprendedora, posibilista y que ama lo que hace podría hacer de su ilusión ceniza. Ese año silencié muchas señales que mi cuerpo puso en alarma, pospuse conversaciones que pudieran generar incomodidad y decisiones de alta complejidad hasta que decidí pausar. Y en ese vacío encontré me encontré con mis sombras y con algunas respuestas.

De las más relevantes: la brecha entre donde estás hoy y donde quieres estar mañana está en tus rituales.

Un ritual es una experiencia intencional y simbólica que te conecta a ti.

Como emprendedoras, enfrentamos retos únicos. La presión constante por producir, innovar y liderar puede llevarnos a un estado de desconexión y agotamiento. Los rituales actúan como antídoto, permitiéndonos calibrar nuestra energía y recuperar la claridad mental necesaria para tomar mejores decisiones.

NO NECESITAS MÁS HÁBITOS, NECESITAS MÁS RITUALES

En un mundo empresarial obsesionado con la productividad y la eficiencia, tendemos a confundir hábitos, rutinas y rituales. Sin embargo, comprender sus diferencias es clave para transformar nuestra manera de liderar y emprender.

Un hábito es un comportamiento automático que, de tanto repetirlo, se ha vuelto inconsciente. Por ejemplo, ir andando al trabajo, o revisar el email nada más despertar.

Una rutina es un conjunto de actividades organizadas en un orden específico, como tu secuencia matutina de trabajo. En cambio, un ritual es una experiencia intencional y significativa que genera una respuesta emocional profunda.

La distinción radica en tres aspectos fundamentales:

1. Consciencia

Los hábitos se realizan inconscientemente, las rutinas requieren cierta atención, y los rituales demandan presencia plena.

2. Energía invertida

Los hábitos conservan energía al automatizar acciones, las rutinas requieren energía para mantener el orden, y los rituales transforman y elevan nuestra energía.

3. Intención

Los hábitos buscan eficiencia, las rutinas estructura, y los rituales conexión y significado.

Un ritual tan simple como una respiración consciente antes de cada reunión importante puede transformar tu presencia como líder. Una pausa intencional para celebrar los logros del equipo puede energizar a toda la organización. Un momento de reflexión al final del día puede ayudarte a procesar y soltar lo que ya no sirve.

Así que si los hábitos te hacen la vida más fácil **los rituales te hacen la vida más significativa.**

MIS SEIS RITUALES ESENCIALES PARA LÍDERES ALQUIMISTAS

A lo largo de mi pausa para recuperar mi energía, mi ilusión y hasta mi propósito, que es una brújula vital, empecé a ser consciente de la magia de los rituales. Porque no necesitamos más tiempo; **necesitamos más presencia, más intención y más significado en cómo, qué y quién invertimos nuestra energía.**

Estas seis tipologías de prácticas son esenciales para volver a mí. Ojalá te ayuden y empujen a crear un ecosistema de prácticas que te nutran para que tu negocio impacte mejor.

1. Rituales de bienestar

Diseñados para proteger tu calma, energía y darte equilibrio. Pueden ser tan simples como una respiración consciente antes de una reunión importante o un momento de reflexión al final del día. ¿Tienes claros los tuyos y cuando los necesitas? ¿Cuándo necesitas regenerarte?

2. Rituales de transición

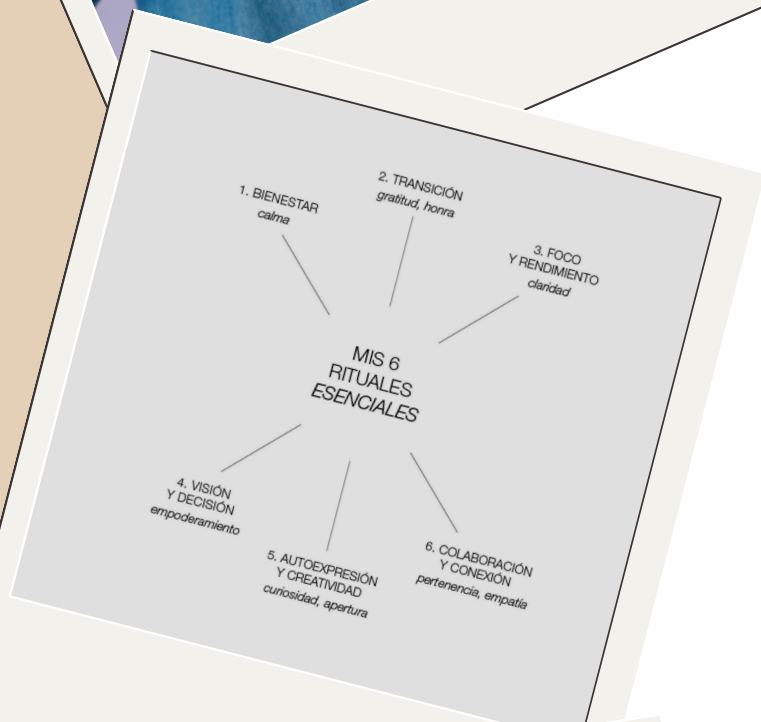
Marcan los inicios y finales, ayudándote a navegar cambios significativos en tu negocio o vida personal. Son especialmente valiosos en momentos de pivote empresarial de expansión o de contracción. Personalmente, me agrada empezar el año con un ritual para enfocar mi visión del año. O cuando cierro un proyecto también me agrada crear espacios que generen simbólicamente esa nueva era. ¿Qué transiciones son relevantes para ti? ¿Qué marca el inicio o final de una nueva era?



Fotografía por Lara López



Fotografía por Lara López



Fotografía por Lara López

3. Rituales de foco

Potencian tu concentración en el día a día creando espacios protegidos para el trabajo profundo entrando en estados de flujo. ¿Trabajas cada día de manera enfocada en bloques de tiempo? ¿Cómo puedes potenciar entrar en ese estado de concentración?

4. Rituales de visión y decisión

Prácticas que nos ayudan a crear pausas estratégicas que nos generen claridad para la posterior toma de decisiones o mantener la conexión con la visión a largo plazo de tu empresa. Yo misma creo espacios mensuales para poder repensar prioridades. ¿Qué prácticas te ayudan a estar alineada a tu visión? ¿Cómo puedes crear un espacio para compartir o tener perspectiva de tu visión? Mi mastermind -mi grupo de crecimiento empresarial-, por ejemplo, es un ritual básico para mantener esta visión.

5. Rituales de autoexpresión y creatividad

Estas prácticas nutren tu capacidad innovadora y mantienen viva la llama creativa, esencial para el liderazgo visionario. No podemos crear si no estamos nutridas energéticamente. Por tanto hay que generar espacio para prácticas que exploran con curiosidad, juego y divertimento tu negocio y propósito o por el contrario realizar actividades que te expanden a mezclar y combinar ideas nuevas. ¿Cómo nutres tu creatividad y curiosidad como líder? ¿Qué actividades individuales y/o colectivas te ayudan a estar conectada a tu autoexpresión y creatividad?

6. Rituales de colaboración y conexión

Por último, y no menos importante, los rituales de conexión fortalecen los vínculos con tu equipo y/o comunidad, creando una cultura empresarial más humana y sostenible.

¿Qué actividades te ayudan a fortalecer el vínculo con tu equipo? ¿Cómo creas horizontalidad en el grupo? ¿Cómo se resuelve un conflicto?

La diferencia entre una líder agotada y una líder inspiradora no está en las horas que trabaja, sino en cómo gestiona su energía.

Al darte el espacio para ver más allá del día a día, puedes tomar decisiones con mayor claridad y enfoque, potenciando además de tu bienestar, tu propia definición de éxito.

Reconocer que, aunque el mundo exterior nos invita a estar constantemente conectadas, es en la pausa consciente donde realmente nos regeneramos para volver a crear -y a creer-.

En un entorno empresarial cada vez más complejo y demandante, sé una rebelde con pausa.

Y recuerda:

**SI NO
EMOCIONAS,
NO EXISTES.**

Escrito por:

Gemma Fillol

Emprendedora, mentora, conferenciante y autora

www.gemmafillol.com - @gemmafillol

Fotografías de portada y artículo por Lara López

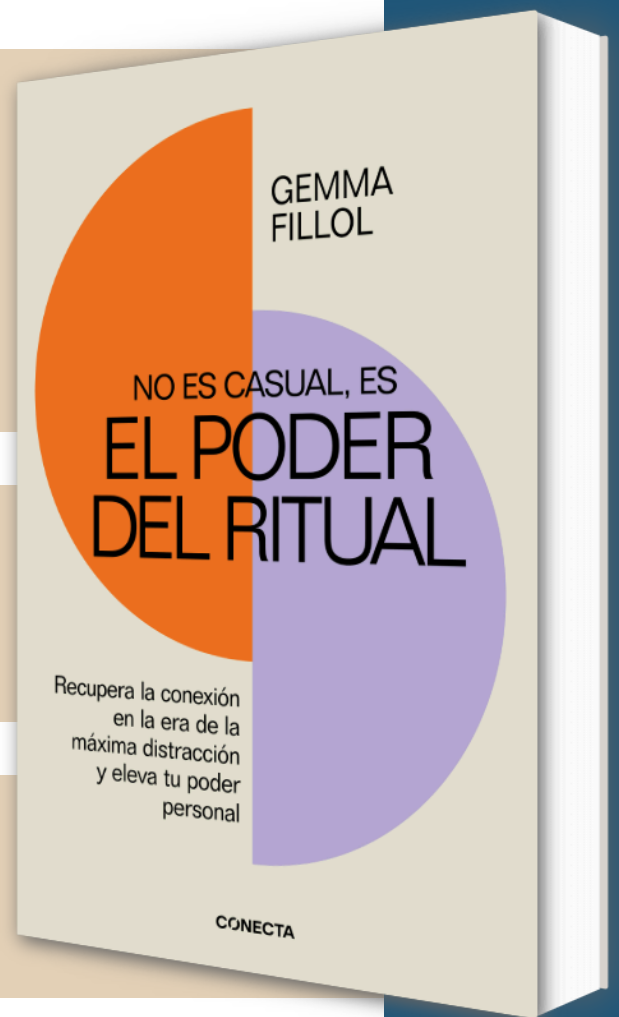


El título de este artículo tampoco es casual, es un guiño al nuevo libro de Gemma Fillol publicado por el sello Conecta de Penguin Random House, disponible en todas las librerías el **13 de marzo**.

Esta guía recoge todo el conocimiento y experiencia de la autora como emprendedora, formadora, consultora y conferenciante profesional con más de 20 años liderando experiencias formativas que transforman.

Si te ha gustado su artículo, el libro te ayudará a:

- Hacerte tuyos los más de treinta rituales diseñados para proteger la conexión contigo (integración, imaginación, intuición, toma de decisiones y adaptación) y cultivar la conexión en tribu (conversación, inspiración, relación, cooperación, celebración).
- Profundizar y comprender la anatomía de un ritual esencial y los beneficios detrás de estas prácticas intencionales, avaladas por la neurociencia.
- Aprender un método simple para diseñar y liderar tu propio laboratorio de rituales: Ritualab y convertirte en una líder alquimista.



Cada ritual es una invitación a pausar, a respirar y a recordar quienes somos verdaderamente.

13 DE MARZO DISPONIBLE



PRIMERO SE RÍEN, LUEGO TE COPIAN

Elsa Jenner

Escritora, coach literario y mentora
estratégica de negocios digitales



[elsajennerautora](#)

No sé si te has dado cuenta de que últimamente se premia la conformidad: decir lo que todos esperan oír, publicar más de lo mismo en redes sociales y repetir las fórmulas de éxito que les han funcionado a otros.

Al principio parece cómodo y ofrece una sensación de falsa estabilidad, pero esa tendencia al «consenso inmediato» puede ser una señal de que llegas tarde y tu propuesta es aburrida.

¿Por qué? Porque **si todo el mundo está de acuerdo contigo desde el minuto uno, probablemente no estás aportando algo verdaderamente disruptivo o único.** Así de simple.

Es la trampa de lo predecible y si tu mensaje no recibe críticas, es que has caído en ella.

La tentación de alinearse con corrientes mayoritarias nace de un instinto de protección: no queremos correr riesgos ni exponernos a la crítica. Sin embargo, en un entorno saturado de mensajes, las ideas mansas y predecibles terminan por hacerte invisible.

La historia demuestra que **las innovaciones que transformaron la cultura o los mercados fueron, casi siempre, malinterpretadas o ridiculizadas al principio.** Los grandes cambios han surgido de mentes que no necesitaron la aprobación de todo el mundo para lanzarse.

Una idea nueva, a menudo, se enfrenta a la risa y a la incompreensión antes de validarse. Eso sí, una vez asentada, todo el mundo dice: «¡Era obvio que funcionaría!».

***Halla tu propia voz
(y defiéndela).***



Para crear algo diferente, hace falta introspección y valentía. Poner a prueba tus convicciones implica exponerse al escrutinio público. Una opinión tibia tal vez reciba menos ataques, pero también genera menos impacto.

Tus propias vivencias, percepciones y experiencias son un arsenal de autenticidad. Si suavizas demasiado tu mensaje por miedo a desentonar, terminarás por diluir la esencia que te hace única.

Claro que no se trata de polemizar por polemizar. Se trata de proponer una mirada distinta arraigada en tu verdad y, al defenderla, estar dispuesta a refinarla —no a eliminarla— cuando recibas reacciones negativas o dudas constructivas. ¿La clave? **Honestidad y un sentido claro de propósito.**

En el barrio digital (como lo llamaría Irene Milian) el primero que adopta una nueva estrategia o un mensaje diferente tiene ventaja.

Mientras todos se aferran a lo que «ya va bien», apuesta por lo que todavía genera incertidumbre: escribe un libro, entra en nuevas plataformas como Substack, presenta una mejor versión de tus productos o innova con tus lead magnets; no digo que tengas que crear una superrevista como esta, pero mientras todo el mundo crea un podcast para captar audiencia, tú puedes crear algo diferente.

Ahí es donde puedes erigirte como referente.

Es preferible fallar temprano y aprender en un terreno inexplorado que jugar siempre a la defensiva en un escenario saturado.

Será más duro, más difícil, habrá más incertidumbre, pero en la medida en que te desvías de la senda trillada, mayores pueden ser las recompensas. La gente que destaca no lo hace porque copie a la perfección; lo logra porque identifica oportunidades donde otros solo ven amenazas.

Si todos asienten y aplauden tus ideas de inmediato, pregúntate si realmente estás innovando. Tal vez solo repites lo que la mayoría quiere escuchar.

El verdadero avance nace en la periferia de la comodidad, allí donde las ideas brillan con luz propia.

Dar pasos firmes hacia una visión que pocos comparten no es fácil, pero es en esa valentía donde se gesta el auténtico progreso.

Al final, la elección es tuya: ser una más en la masa o apostar todo por lo que realmente crees, con la convicción de que, aunque hoy parezca arriesgado, mañana puede convertirse en la chispa que cambie tu mundo —y tal vez el de los demás — para siempre.

Elige vivir desde tu diferencia.





LA TRIPLE ESCUCHA EN LOS EMPRENDIMIENTOS

Escrito por:

Lina María Avendaño Medina
*Consultora Senior, Docente
Universitaria, Facilitadora y
Conferencista*

***“Quien no te quiere oír, no te escucha, ni siquiera si gritas.
Quien te quiere entender, te entiende, si incluso no hablas” – Cita popular***

Emprender requiere de múltiples habilidades y herramientas, y la escucha es una de las más importantes y transformadoras en la comunicación –en cuanto, a que es la base en el establecimiento y consolidación de cualquier relación interna y externa-. En este contexto, la escucha se refiere a la capacidad del emprendedor para prestar atención activa y obtener información de las necesidades de las diferentes partes involucradas, en un entorno que expone una dinámica cada vez más desafiante, la escucha se convierte en un **arte y un estilo de vida**.

Escuchar va mucho más allá del simple hecho de oír: es una habilidad consciente, para captar, comprender y responder de manera efectiva las necesidades, ideas y emociones de terceros. De aquí, es comprensible que la escucha se convierta en un elemento **indispensable y diferenciador** en el desafiante camino del emprendimiento.

La esencia de una buena escucha se compone a partir de **disciplina, compromiso, atención plena, empatía, apertura y la capacidad de no juzgar**. Aunque es fácil sentirse agobiado, cabe recordar que como la mayoría de habilidades, la escucha consciente puede **aprenderse, desarrollarse y perfeccionarse** con práctica y dedicación.

Para un abordaje integral de este tema, resulta clave adoptar el enfoque de la **triple escucha**, que, en el contexto del emprendimiento, amplía nuestra capacidad de conexión y permite construir relaciones más sólidas, genuinas y efectivas.

Ahondando en este enfoque, es posible identificar tres pilares, cada uno orientado hacia uno mismo, el cliente y los colaboradores:

1. Escucha hacia uno mismo:

Se basa en cultivar y desarrollar la autoconsciencia, es decir, conocernos y aceptarnos plenamente para facilitar el entender y aceptar a los demás. Implica identificar nuestras fortalezas, oportunidades de mejora y emociones, reflexionando sobre nuestras acciones para asegurar que estén alineadas con aquellos valores que consideremos esenciales. Este proceso fomenta una conexión más auténtica con nosotros mismos, lo que a su vez fortalece nuestra capacidad de conectar de manera genuina con los demás.

2. Escucha hacia el cliente:

Implica esforzarse por entender a profundidad las necesidades, y desafíos de los clientes, no basta con asumir sus requerimientos. Es fundamental para el desarrollo de soluciones personalizadas, oportunas y que aporten un valor agregado. De esta forma, la resolución de sus problemas se nutre de relaciones basadas en la confianza y la conexión genuina. Entre los resultados, la fidelización de los clientes, una mayor satisfacción, y una relación exitosa y sostenible a largo plazo benefician a ambas partes, haciendo que se retroalimenten y crezcan juntas.

3. Escucha hacia el equipo

Pretende crear un ambiente en donde todas las perspectivas sean bienvenidas y valoradas, clave para fortalecer la cohesión, colaboración y motivación del equipo, integrando a los colaboradores y promoviendo un sentido de pertenencia. Una escucha activa y genuina fomenta el compromiso, impulsa la creatividad y abre las puertas a la innovación. La transformación del ambiente de trabajo, esencial para el crecimiento y éxito de cualquier proyecto, se hace consecuentemente posible.

En consideración a todo lo anterior, el enfoque de la triple escucha permite desarrollar una **perspectiva, propia y ajena, más amplia y consciente**. Por medio del fortalecimiento de esta habilidad, se favorece la construcción de emprendimientos **aún más responsables, conscientes y compatibles con un propósito superior, en la búsqueda de un impacto positivo y sostenible**.





EL PODER DEL STORYTELLING: CÓMO CONSTRUIR UNA MARCA CON PROPÓSITO Y CONECTAR CON TU AUDIENCIA

Si hay algo que tengo claro en mi camino como brand creative strategist y emprendedora, es que **todos somos storytellers. Todos contamos historias, aunque a veces no nos damos cuenta.** Las marcas, al igual que las historias, son creadas por personas para otras personas, y es en esa conexión donde reside la magia. A lo largo de los años he visto cómo muchas marcas se enfocan solo en vender un producto o servicio, pero se olvidan de lo realmente importante: conectar de verdad con su audiencia.

Maya Angelou lo dijo de manera magistral: “La gente olvidará lo que dijiste, olvidará lo que hiciste, pero nunca olvidará cómo la hiciste sentir.” Y eso es exactamente lo que hace el storytelling. **Nos hace sentir, nos inspira, nos conecta.**

Desde pequeños, crecemos rodeados de historias. Yo misma recuerdo las noches en el desierto de Marruecos, cuando mis primas me contaban relatos fantásticos. No había chocolate caliente ni marshmallows como en las películas, pero esos momentos se quedaron grabados en mi memoria. Y es que **no recordamos datos o cifras, sino experiencias que nos hicieron sentir algo.**

Con las marcas ocurre lo mismo.

La gente no recuerda el precio exacto de un producto, pero sí la emoción que sintió al descubrirlo, al usarlo o al conectar con su mensaje.



En mi trabajo, he aprendido que **las marcas que cuentan su historia de forma auténtica son las que realmente destacan**. Pero, a pesar de eso, uno de los miedos más comunes que veo es el de mostrar el lado humano de la marca. Hay una creencia de que una marca debe ser perfecta, siempre exitosa y sin errores. Pero, en realidad, **lo que genera una conexión verdadera es mostrar el camino recorrido: las decisiones, los aprendizajes, los giros que tomamos y los momentos de duda**. Eso es lo que hace que una marca se sienta cercana y real, porque todos estamos en constante evolución.

Otro error común es **no conocer bien a la audiencia**. No puedes contar la misma historia de la misma manera a todo el mundo. Para conectar de verdad, primero hay que entender a quién le estás hablando.

Cada vez que trabajo con una marca, siempre hago las mismas preguntas:

***¿Quién es tu audiencia?
¿Qué les importa?
¿Cómo puedes hacer que se
identifiquen contigo?***

Cuando tienes claras esas respuestas, puedes comunicarte de una forma más auténtica y natural.

Otro punto clave es **tener un propósito claro**. No se trata solo de vender algo, sino de transmitir un mensaje, de generar un impacto positivo. Siempre le pregunto a mis clientes: *“¿Por qué haces lo que haces? ¿Qué te mueve?”* Ese **"por qué"** es el núcleo de cualquier historia poderosa. Cuando una marca sabe por qué existe y lo comunica con autenticidad, la conexión con la audiencia es mucho más profunda.

El storytelling no termina cuando defines tu propósito. Una vez que tienes claro el mensaje central de tu historia, lo importante es **ser coherente y comprometido con lo que haces**. No puedes contar una historia hoy y actuar de manera distinta mañana. La coherencia genera confianza, y la confianza es lo que construye lealtad.

Las historias evolucionan, y la audiencia también. No podemos quedarnos estancados en el mismo relato si el mundo cambia o si las necesidades de nuestros clientes evolucionan. Por eso, escuchar activamente a tu público es esencial. Si no estás atento a esos cambios, corres el riesgo de perder relevancia.

En un mundo donde en redes sociales todo parece perfecto, **mostrar la realidad de tu proceso es más valioso que nunca.** Nos han acostumbrado a ver solo los éxitos, pero la verdad es que emprender tiene altibajos, momentos de duda y de esfuerzo. Y eso está bien.

Las marcas que dejan huella son las que muestran su humanidad. Las que cuentan su historia sin miedo a ser imperfectas.

El storytelling no es solo una herramienta de marketing, es la forma en que construimos relaciones duraderas.

Al final, los consumidores buscan algo más que productos o servicios. Buscan marcas con las que puedan identificarse, con las que compartan valores, y que les hagan sentir parte de algo más grande. Esa es la clave, lo que hace que te elijan a ti y no a tu competencia.

No hace falta una historia perfecta ni un guion impecable.

Lo que importa es ser genuino.

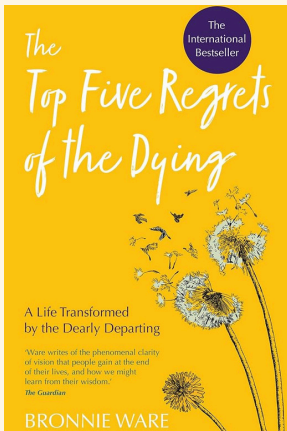
Porque la gente no conecta con la perfección, conecta con la verdad. Y esa, sin duda, es la mejor historia que puedes contar.

Escrito por:

Fatima Ait Zahrire - Co-founder
SU_Studio & Brand Creative Strategist



LIBROS RECOMENDADOS

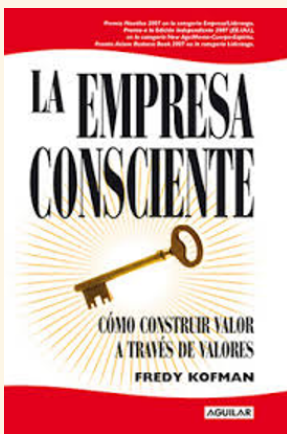


The 5 Regrets of the Dying

◆ Bronnie Ware

Te recomiendo que lo leas mientras escuchas DTMF de Bad Bunny. Tienen mucho en común ambas creaciones.

Recomendado por Esther Blazquez



La Empresa Consciente

◆ Fredy Kofman

me encanta porque el autor va más allá de los temas y no se queda con los conceptos básicos sobre principios y valores, complementa con ejercicios, ejemplos personales y corporativos para poner en práctica en nuestros emprendimientos y para la vida misma, es una lectura obligada para liderar con propósito y una mayor consciencia

Recomendado por Lina María Avendaño Medina

UN LUGAR PARA QUEDARTE



◆ 1.Recomendado por Esther Blazquez

El destino más relevante y crucial para todos los seres humanos del planeta es uno: el adentro. Cuando las personas aprenden a mirar dentro de ellas mismas, ahí lo encuentran todo. El regalo de este destino: que ya No necesitan buscar afuera lo que anhelan. Encuentran belleza fuera porque la han conocido por dentro. Si buscas un lugar para este viaje, se vale el sofá de casa, irte a La Palma, o dar un paseo por tu ciudad.

Vivir de escribir

SEE ALL



Monetiza tu pasión por la escritura: 7 plataformas que te pueden ayudar a lograrlo

El mundo editorial ha muerto.

ENE 2 · ELSA JENNER



Cómo gané 12 000€ en un mes en Amazon con mis libros y conseguí que las grandes...

5 claves que te ayudarán a lograrlo a ti...

DIC 5, 2024 · ELSA JENNER



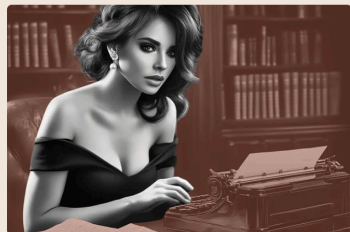
Vivir de escribir: ¿mito o realidad?

6 claves para escribir y vivir de tu pasión

NOV 7, 2024 · ELSA JENNER

Consejos de escritura

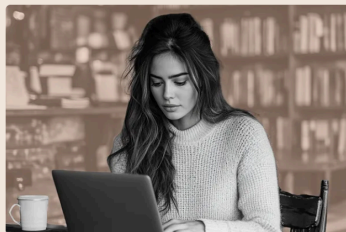
SEE ALL



Haz de tu libro una herramienta indispensable que nadie pueda ignorar

Aplicar esto lo cambia TODO

ENE 9 · ELSA JENNER



Deep work: La herramienta que te ayudará a trabajar menos

5 claves para ser más productiva en un...

DIC 19, 2024 · ELSA JENNER



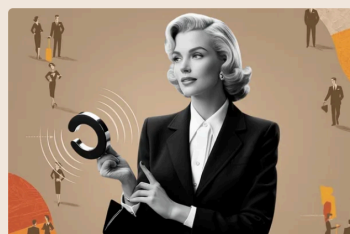
¿Te va a quitar la IA el trabajo de escritora? La verdad escalofriante sobre la...

Cómo usar IA para escribir sin frustración...

DIC 12, 2024 · ELSA JENNER

Marketing y ventas

SEE ALL



La vida es venta: Si te cuesta vender, esto te ayudará a convertir desconocidos en...

¿Por qué nadie te compra? Aquí la...

HACE 22 HORAS · ELSA JENNER



Tu lista, tu poder: Cómo construir una base sólida de potenciales clientes

Consigue tus 100 primeros fans; 5 ideas...

FEB 6 · ELSA JENNER



Tu libro, tu autoridad

La estrategia más rentable para hacer que...

NOV 14, 2024 · ELSA JENNER



**Revista patrocinada por Escritunverso,
tu universo de escritura y ventas.**