

Lo que resuelves también cuenta

Tal vez organizas información, encuentras errores o explicas algo hasta que otra persona lo entiende. Como te resulta familiar, puedes pensar que «no es para tanto».

Para reconocer una habilidad, empieza por una situación concreta: qué estaba pasando, qué hiciste y qué quedó más claro, más ordenado o más fácil después.

EJEMPLO ILUSTRATIVO

Situación: los pedidos de un pequeño negocio estaban repartidos en varios mensajes.

Acción: reuniste nombres, fechas y pendientes en una lista.

Resultado observable: quedó claro qué faltaba entregar.

Esto permite nombrar una habilidad: organizar información. Antes de convertirla en una oferta, hay que comprobar si alguien necesita esa ayuda y en qué condiciones.

De problema a habilidad

Elige una situación real. Describe hechos; no necesitas inventar una gran historia de éxito.

1. ¿QUÉ PROBLEMA HABÍA?

2. ¿QUÉ HICISTE TÚ?

3. ¿QUÉ CAMBIÓ Y CÓMO LO SABES?

UN PASO PARA EXPLORAR

Pregunta a alguien que tenga ese problema cómo lo resuelve hoy y qué le cuesta más. Escucha antes de ofrecer una solución.

Reconocer una habilidad es un punto de partida; no demuestra que exista demanda ni garantiza ingresos.