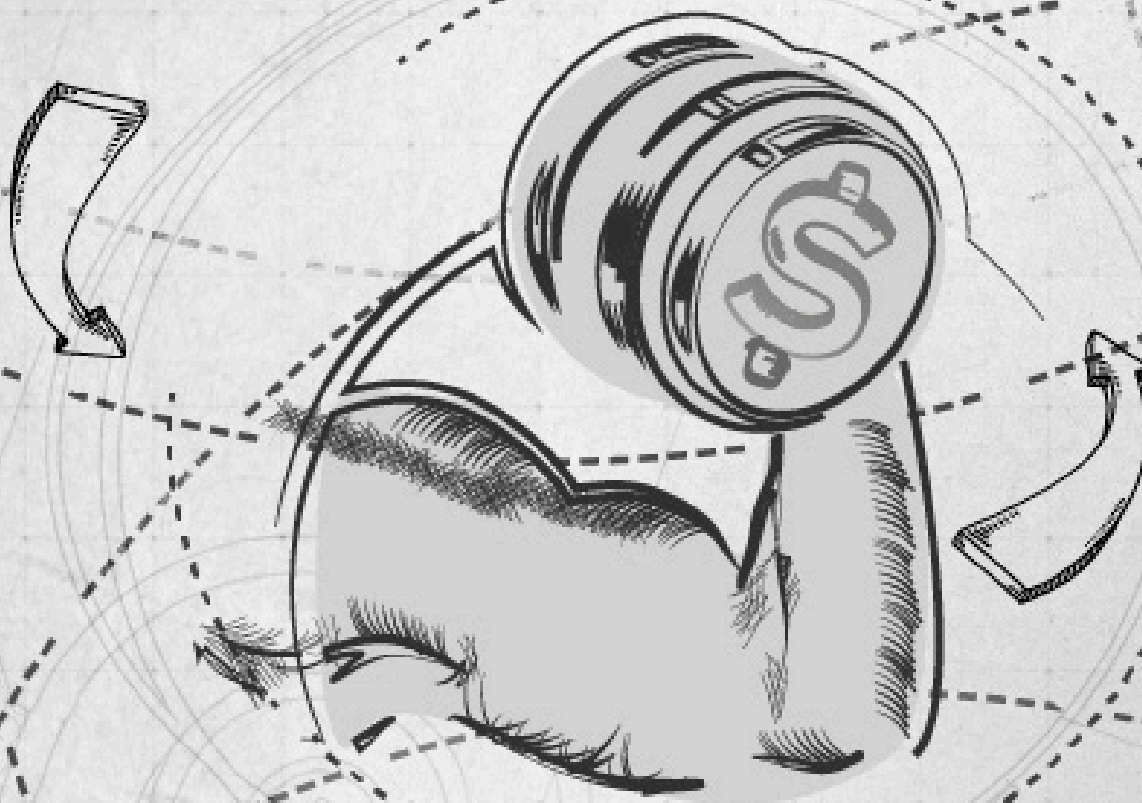




El Método Daniel Cestau Liz

Crea tu Mente de Éxito



ENTRENAMIENTO
EMPRENDEDOR

CUADERNILLO 5

ENTRÉNATE PARA LOGRAR EL ÉXITO MULTIDIMENSIONAL

AMÉRICO DANIEL CESTAU LIZ
EL MÉTODO DANIEL CESTAU LIZ
“CREA TU MENTE DE ÉXITO”
Ciudad de México, 2023
1a ed. - Ciudad de México, 2023
p.: 21,5 x 28 cm.

© Américo Daniel Cestau Liz, 2023

© Edición Américo Daniel Cestau Liz, 2023

Queda estrictamente prohibida, sin autorización previa y por escrito, de los titulares del copyright y/o derechos de autor respectivos, bajo las sanciones establecidas por las leyes aplicables, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía, el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares de la misma mediante alquiler o préstamos públicos.

Hecho el depósito que marca la ley.

Impreso en México, 2023.

ÍNDICE

ESFERA ENTRENAMIENTO EMPRENDEDOR

INTRODUCCIÓN	5
EL CONCEPTO DEL MÉTODO	7
LAS ESFERAS	8
RECOMENDACIONES IMPORTANTES	10
PRESENTACIÓN DE LA ESFERA ENTRENAMIENTO EMPRENDEDOR.....	13
UNIDAD I: EL PROTAGONISMO	17
UNIDAD II: EL DIAGNÓSTICO FODA	31
UNIDAD III: LA COMUNICACIÓN PRODUCTIVA	43
UNIDAD IV: EL RESULTADO Y EL LOGRO	59
UNIDAD V: EL PLAN DE MEJORA CONTINUA	79
EJERCICIOS DE LA ESFERA ENTRENAMIENTO EMPRENDEDOR	91
CONCLUSIONES	103

“Si uno avanza
confiadamente en la
dirección de sus sueños
y se esfuerza por vivir la
vida que ha imaginado, se
encontrará con un éxito
inesperado”.

Henry David Thoreau

INTRODUCCIÓN

El Método “Daniel Cestau Liz Crea tu Mente de Éxito” es de alguna manera el resultado de toda una vida de trabajo y aprendizaje, es el resultado de muchos éxitos y también de muchos dolorosos fracasos en el camino de emprender. Fracasos que traté siempre de capitalizar para sacar de ellos lo positivo y la valiosa experiencia que los mismos me debían obligadamente aportar.

Siempre transmito en mis conferencias que los que hemos tenido la fortuna de poder lograr todos los objetivos que nos propusimos en nuestra vida incluso algunos que jamás hubiéramos imaginado tenemos la imperiosa obligación de contar cómo lo hicimos a aquellos que están transitando el camino y pueden llegar a estar interesados en escuchar otras experiencias que los ayuden a acortar la tan mentada curva de aprendizaje.

Vivimos actualmente en un mundo en el que las nuevas generaciones buscan “Tener y Lograr” sin antes “Ser” pensando en que las metas se pueden lograr a través de caminos cortos.

La experiencia de los que hemos trabajado de sol a sol para conseguir resultados y fundamentalmente el equilibrio que nos permita alcanzarlos sabemos que esa posición está muy lejos de ser posible y tenemos que dar testimonio... más tarde el lector sacará sus propias conclusiones.

Este juego de cinco Cuadernillos que tienes hoy en tus manos son una herramienta importante que te ayudará a seguir de cerca clase a clase nuestro curso online.

Úsalos para hacer tus respectivas anotaciones, escribir allí todos los pensamientos que te surjan en el proceso y haz al final de cada uno sus correspondientes ejercicios con el objetivo de repensarte y dar el primer paso en busca de construir tu mejor versión.

Como siempre a través de mi email personal quedo a tus enteras órdenes para apoyarte en lo que puedas necesitar al respecto: dcestau@danielcestauliz.com.

EL CONCEPTO DEL MÉTODO



En este Método, el Mensaje de Éxito está Pensado, Creado y Diseñado para que cualquier persona con decisión férrea de construirlo, pueda lograrlo siguiendo el paso a paso. Para conseguirlo debes respetar y ejecutar los 3 verbos:

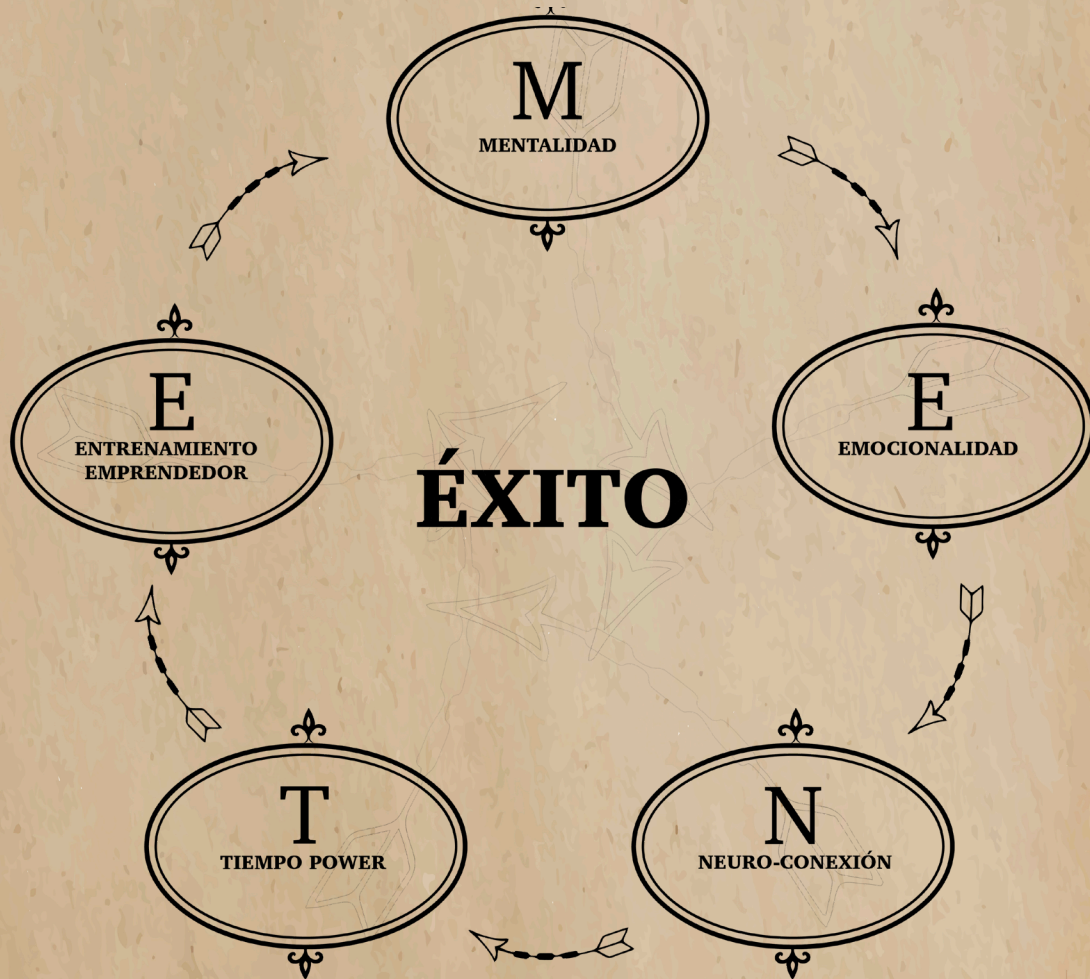


- **CONOCER:** Es necesario tomar Conocimiento de cómo está conformado el Método, cuáles son las Esferas que lo componen, las diferentes Unidades y Secciones para poder comprender mejor este contenido.
- **APLICAR:** Con conocer no alcanza, es requisito necesario, pero no suficiente, el Compromiso debe ser absoluto con hacer todos y cada uno de los Ejercicios, bajarlos a papel y llevarlos a la práctica. Esto va a ir generando Transformaciones en tu propio ser que se convertirán en una realidad tangible.
- **VIVIR:** Cuando logres conocer y aplicar el Método “Crea tu Mente de Éxito” comprendes que es una forma de vida que necesitas sostener, para siempre. Aprendes que se genera un estilo y una manera de “pararse” en el mundo que lo transforma todo.



“El ÉXITO no es un lugar al que llegar.
Es un ESTADO MENTAL y EMOCIONAL
que nos hace tomar DECISIONES estando
conectados con todo nuestro SER,
gestionando el TIEMPO
de modo poderoso y con aplicación
PLENA de nuestras
HABILIDADES EMPRENDEDORAS”.

LAS ESFERAS



El MÉTODO CREA TU MENTE DE ÉXITO, está conformado por 5 Esferas.
Las Esferas son los Ejes temáticos globales sobre los que gira todo.

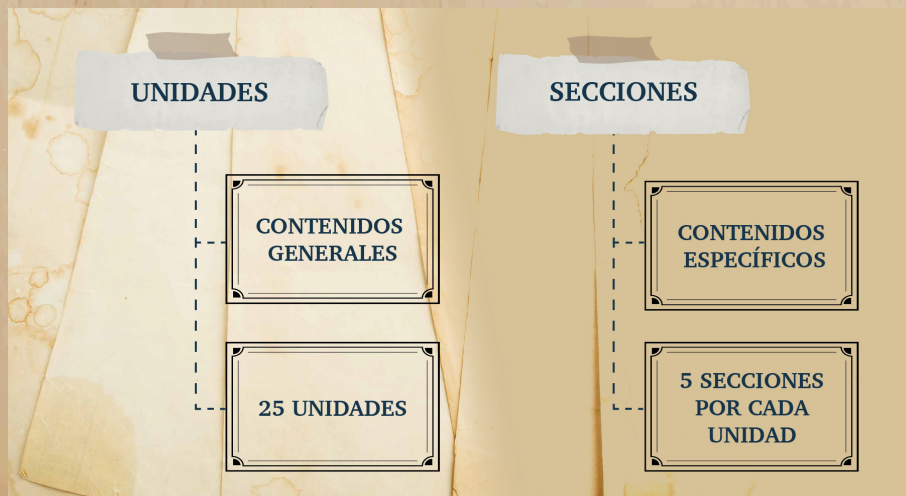


¿Cuáles son?

- **MENTALIDAD.**
- **EMOCIONALIDAD.**
- **NEURO CONEXIÓN.**
- **TIEMPO POWER.**
- **ENTRENAMIENTO EMPRENDEDOR.**

A su vez cada una de las Esferas está conformada por Unidades (los contenidos generales). Son cada uno de los títulos que le hemos dado a los contenidos centrales que conforman cada una de las Esferas. Hay 5 Unidades en cada una de ellas, por lo tanto, hay un total de 25 Unidades en todo el Método.

A su vez dentro de las Unidades vas a encontrarte con Secciones que son los Contenidos específicos que los conforman y hay 5 Secciones en cada una de las Unidades. Esto significa que cada Esfera tiene 5 Unidades conformadas, a su vez por 5 secciones cada una de ellas.



RECOMENDACIONES IMPORTANTES

1 SEGUIR EL ORDEN PROPUESTO EN EL MÉTODO.

Cada tema está pensado y diseñado con un orden determinado. Si no lo sigues y por ansiedad comienzas a adentrarte en nuevos temas sin haber incursionado en los anteriores el Método no podrá hacer su efecto.

2 HACER TODOS LOS EJERCICIOS EN ORDEN.

Al final de cada una de las 5 Esferas. Hemos incorporado los ejercicios prácticos que te permiten bajar a tu vida real todo lo visto y estudiado. Es absolutamente necesario que no pases a la siguiente Esfera sin haber completado la totalidad de los Ejercicios.

3 HACER UNA LISTA DE DECISIONES AL FINALIZAR CADA ESFERA.

Cuando termines de hacer los Ejercicios de cada Esfera recomendamos que defines una lista de las Decisiones que vas a tomar en base a los Ejercicios que has realizado y a lo que has comprendido en esa Esfera.

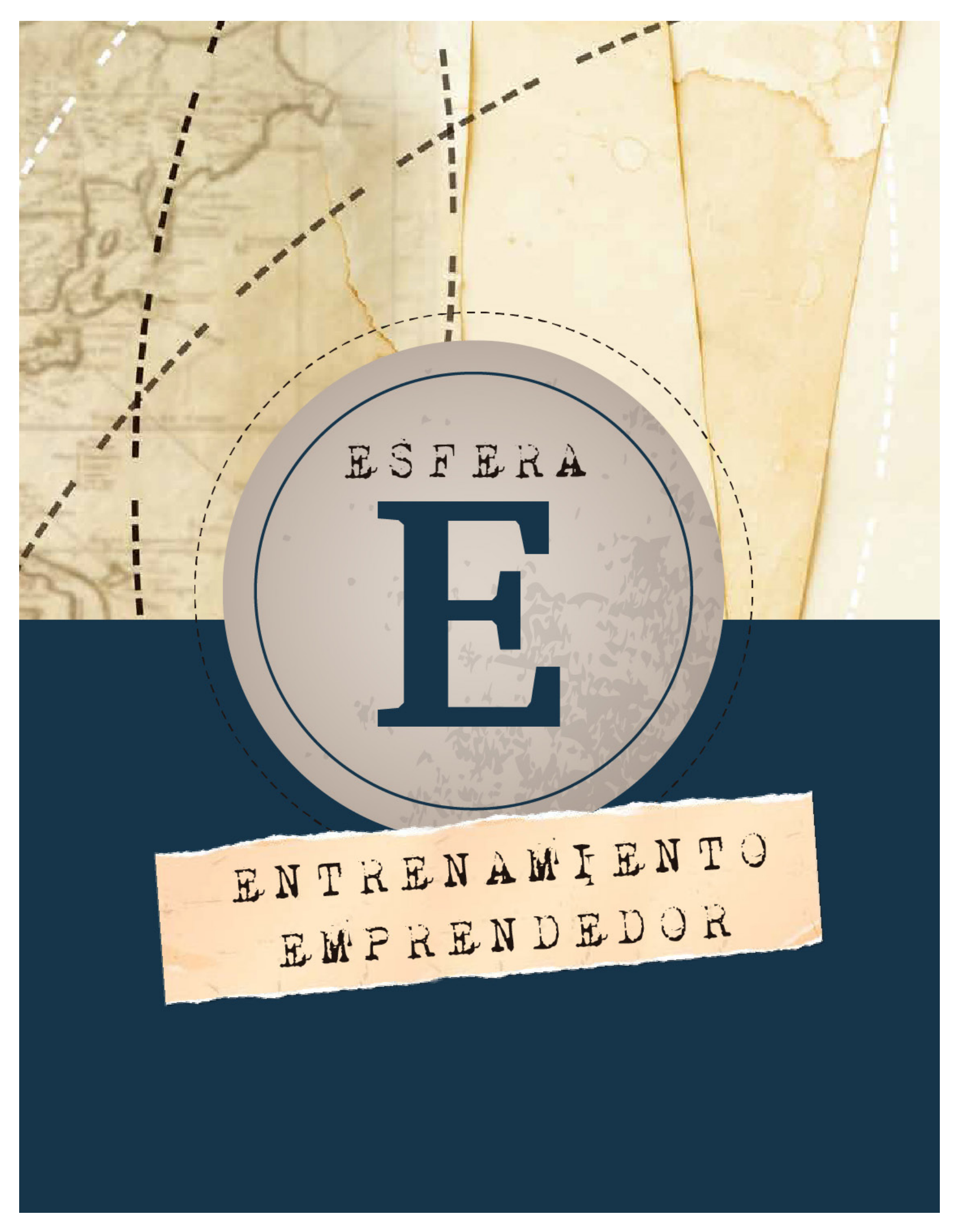
Asume que tales Decisiones las vuelques en tu respectiva agenda para que el Método Crea tu Mente de Éxito ya comience a dar frutos y a generar cambios desde la primera parte de la primera Esfera.

4 NO ESCUCHES TUS VOCES INTERNAS.

Si en tu vida actualmente no estás disfrutando de un Éxito Multinacional, significa que tu plataforma de Pensamientos no se ha estirado para lograr tus Objetivos, tus voces internas te enviarán mensajes de descreimiento, de juicio cerrado de no posibilidad, para seguir conservando y cuidando su estado actual. Es una de las instrucciones que trae el cerebro cuando se siente amenazado con la Transformación.

Cuando aparezcan estas voces debes dejarlas pasar sin detenerte. A medida que vayas explorando el Método las voces irán siendo cada vez más débiles hasta llegar a desaparecer. Tu Mente será tu principal desafío para avanzar.

Ahora ya están dadas las condiciones para comenzar a explorar el Método Crea Tu Mente de Éxito y deseo que durante el recorrido vayan apareciendo despertares de conciencia que alimenten en ti la construcción de una vida plena.

The image features a vintage-style background with a map and a circular logo. The logo is a grey circle with a dark blue border, containing the word 'ESFERA' in a serif font above a large, bold, dark blue letter 'E'. Below the logo is a torn piece of light brown paper with the words 'ENTRENAMIENTO' and 'EMPRENDEDOR' printed in a serif font. The background is a mix of light brown and dark blue.

ESFERA

E

ENTRENAMIENTO
EMPRENDEDOR

CONTENIDO DE LA ESFERA
ENTRENAMIENTO EMPRENDEDOR

Unidad I

EL PROTAGONISMO

Unidad II

EL DIAGNÓSTICO
FODA

Unidad III

LA COMUNICACIÓN
PRODUCTIVA

Unidad IV

EL RESULTADO
Y EL LOGRO

Unidad V

EL PLAN DE LA
MEJORA CONTINUA

¿QUÉ ES LO VEREMOS EN ESTA ESFERA?



Lo que vas a lograr con este Entrenamiento Emprendedor es poder construir y convertirte en un verdadero Emprendedor Exitoso, mediante el Trabajo y el Training en habilidades poderosas para obtener Resultados.



Aprenderás cómo ser Protagonista de tu propio Proyecto Emprendedor, cómo conocerte para realizar un Autodiagnóstico y un Análisis situacional, cómo adquirir una Comunicación Productiva, cómo diferenciar los Resultados de los Logros y cómo crear un Plan de Mejora Continua.

¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DE ESTA ESFERA?



LOS OBJETIVOS DE LA ESFERA ENTRENAMIENTO EMPRENDEDOR SON:

- Salir del mundo de la Queja y la Observación para transformarte en Protagonista de tu propio Éxito.

- Analizar tus Fortalezas y Debilidades Personales y como Emprendedor diagnosticar las Fortalezas y Oportunidades del Entorno para tomar Decisiones Asertivas.

- Crear una Comunicación Productiva que te permita coordinar acciones que te lleven al Éxito.

- Aprender a medir los Resultados y conectar con los Logros que vas alcanzando, para sostenerlos en el Camino al Éxito.

- Elaborar un Plan de Mejora Continua que te desafíe de manera permanente y te ayude a ser mejor y te mantenga en el Camino del Éxito.

UNIDAD I: EL PROTAGONISMO

Sección I:

El Emprendedor como Creador
de Realidades.

Sección II:

Somos protagonistas de
nuestras Visiones.

Sección III:

Fuera Victimismo.

Sección IV:

Las Excusas como inhibidoras
del Éxito.

Sección V:

Soy Protagonista de mi
propia formación.

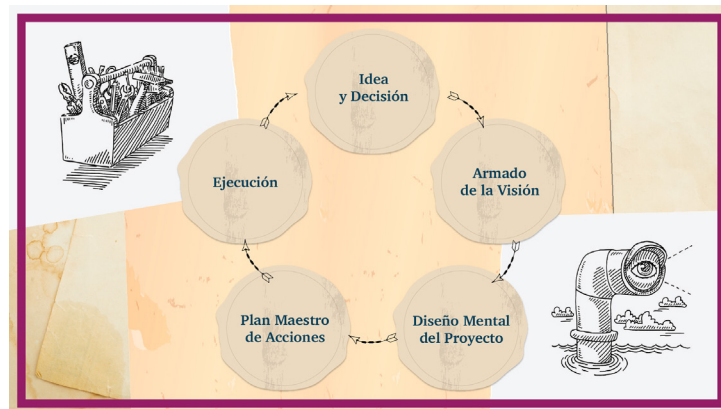
- SECCIÓN I -

EL EMPRENDEDOR COMO CREADOR DE REALIDADES.

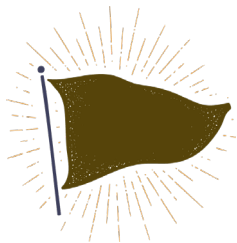


Emprendedor es aquella persona que emprende, encara, inicia, genera sus propios proyectos. Cuando decides de manera consciente y voluntaria darle vida a una idea, la transformas en una Visión, generando un Proyecto, elaborando un Plan, accionando en consecuencia, para obtener determinados Resultados.

➤ CIRCUITO DE FUNCIONAMIENTO DE UN EMPRENDEDOR.



- **Idea y Decisión.** Emprendedor es una persona que se conecta con su propia capacidad, con sus propias habilidades y se pregunta: ¿cómo puedo transformar esos talentos en algo valioso para la comunidad y que genere dinero en consecuencia?
- **Armado de la Visión.** Cuando tomas la decisión de darle vida a tus Ideas necesitas bajar esa idea a una Visión, porque si no lo haces, seguirás deambulando en el mundo inconsciente de tus pensamientos, quedándote en el plano de la idea, sin poder dar un paso más allá de la construcción de una vida exitosa.
- **Diseño Mental del Proyecto.** Una vez que deciden y arman la Visión, los Emprendedores necesitan generar un Proyecto en primer lugar en la mente.
- **Plan maestro de acciones.** Cuando en tu mente has logrado darle vida y confianza a lo que quieres alcanzar, necesitas armar el Plan Maestro de Acciones.
- **Ejecución.** Un Emprendedor consciente de su capacidad de creación, se pondrá de manera inmediata a ejecutar sus sueños, sin dilatación, sin pensarlo más.

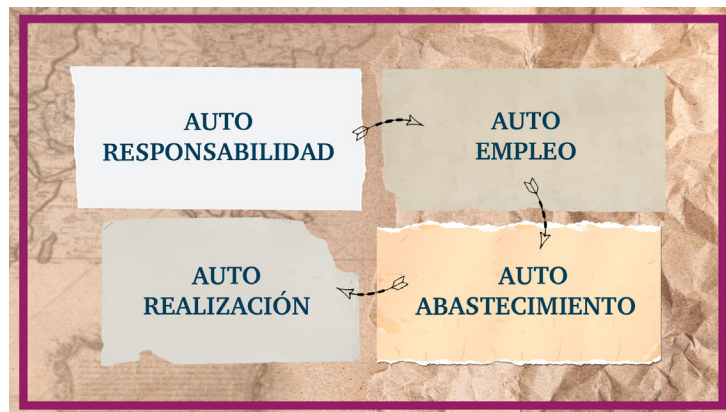


- SECCIÓN II -

SOMOS PROTAGONISTAS DE NUESTRAS VISIONES

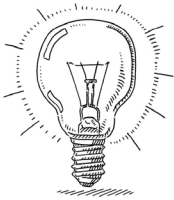


En la actualidad se está produciendo un despertar de Conciencias, y muchas personas están viendo que es el Autoempleo y la Autoresponsabilidad, los que van a permitir que se Autoabastezcan. El Emprendedor debe de tener estos puntos claros.



- **Autoresponsabilidad.** La tenemos todos los seres humanos es hacerte cargo de ti mismo. La palabra Responsabilidad proviene del término latín conformado por 2 términos, RESPON de respuesta y SABILIDAD de habilidad. Capacidad de esto significa entonces que eres absolutamente hábil para responder, capaz de generar tus propias respuestas, ante lo que va sucediendo en la vida.


- **Autoempleo.** Una vez conectado con toda tu Auto responsabilidad y tu poder interior, estarás en condiciones de generar tu propio empleo.
- **El Emprendedor Protagonista y Creador de Realidades.** Se refiere a aquel que genera su propio Espacio de Trabajo, haciendo una actividad que ame hacer y para la cual tiene una habilidad que genera Valor para otras personas.
- **Autoabastecimiento.** Una vez que conectas con tu Autoresponsabilidad y con la creación de tu Autoempleo, como consecuencia viene el Autoabastecimiento.
- **Autorealización.** Al estar conectado con tu Autoresponsabilidad, estas trabajando día a día en el Autoempleo, y estas Autoabasteciéndote lo que viene a continuación es levantarte y sentirte orgulloso de ser Protagonista.



Es importante detectar tus propias Creencias Limitantes, las Enuncias, las Desafíes, las Cuestiones. Entender que es una opinión del Cerebro, no un hecho, ni mucho menos una Verdad.

**LAS CREENCIAS LIMITANTES
COMO IMPEDIMENTO DE ÉXITO:**

- "NO ES POSIBLE SUBSISTIR SIN UN TRABAJO EN RELACION DE DEPENDENCIA".
- "SER EMPRENDEDOR ES INSEGURO".
- "¿Y SI NO CONSIGO CLIENTES?"
- "¿Y SI CON LO QUE GENERO NO ME ALCANZA?"



- "NADIE VA A QUERER CONTRATAR MIS SERVICIOS O COMPRAR MIS PRODUCTOS".
- "HAY MUCHOS HACIENDO LO MISMO, NO VAN A ELEGIRME A MÍ".
- "YO NACÍ PARA SER EMPLEADO".

- SECCIÓN III -

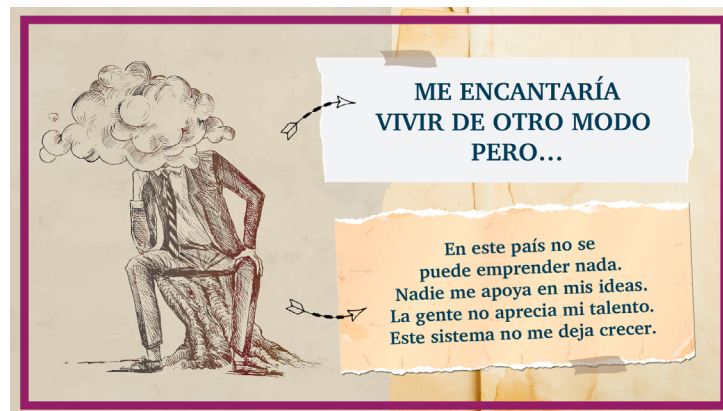
FUERA VICTIMISMO



Un Protagonista de Éxito no puede habitar en un espacio de Victimismo. El Victimismo es ese escenario en el que puedes elegir habitar, cuando le adjudicas al exterior la responsabilidad de tus Fracazos, o de los Proyectos que no pudiste llevar a cabo.

Una persona parada en una posición de Víctima es alguien que eligió darle más poder a las circunstancias que a sus propios sueños.

- Como puedes ver a simple vista hay dos líneas de Pensamiento que están conviviendo en la Mente a la misma vez, ¿cuál ganará? la que más alimentemos, a la que más tiempo y visión de veracidad le otorguemos como en la historia de las dos cosas que llevamos adentro.

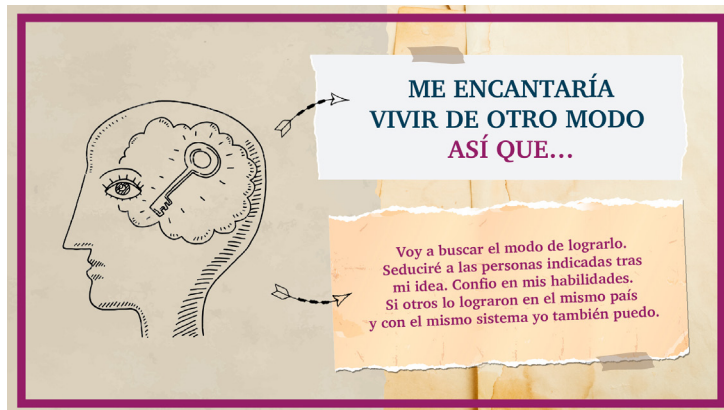
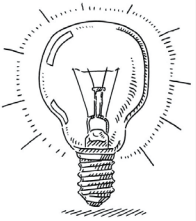


Las Emociones que adoptas cuando te pones en situación de Victimismo, van reforzando el Círculo Interno de Impotencia y, ¿qué es la Impotencia? es justamente lo que no necesitas sentir.

Para cambiar la realidad que vives, la Impotencia es la falta de poder, es sentir que no puedes, que no hay nada bueno esperándote, que no gozas de las habilidades necesarias.



■ ¿Cómo quedaría el nuevo cuadro de Posibilidad Mental? si lo graficamos con un estilo similar al del Victimismo.



1

Primer Paso. Quitar la palabra “pero”. El término, “pero” elimina el Valor de todo lo que hemos afirmado.

2

Segundo Paso. Quitar el color negro de la nube de pensamiento para dotarla de otro color, un color más esperanzador, porque cuando estas sumido en pensamientos negros y negativos nada bueno puede surgir, por lo tanto, necesitas darle otro color a tu mente para que piense distinto.

3

Tercer Paso. Elegir afirmaciones que abran posibilidades.

- SECCIÓN IV -

LAS EXCUSAS COMO INHIBIDORAS DEL ÉXITO.

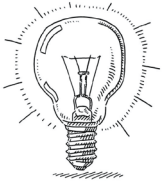


Muy relacionado con el concepto del Victimismo, está el de la utilización de Excusas, que te alejan de tus sueños. Desde pequeños has sido entrenado a dar explicaciones ante las cosas que no lograbas.

- ¿Cómo se formula una Excusa? Por ejemplo, decir: “No logro ganar el dinero que quiero”, porque... y ya dices una frase que lo justifica. La Excusa funciona como un Amortiguador, para proteger del dolor de la culpa, que te genera no estar teniendo la vida que quieres. Lo peor de esta situación es que calma momentáneamente la sensación, pero solamente es un parche, un analgésico, al que en poco tiempo se le va a ir el efecto, dejándote en carne viva frente a la realidad.



- Atrévete a responder estas preguntas, a sacudir el polvo de tus pensamientos, a remover las cenizas de los sueños que has quemado, para eso necesitas decir: ¡fuera excusas!



Las Excusas funcionan como Tranquilizadoras y Justificadoras, pero el gran problema con ellas es que te dejan siempre en el mismo lugar, pero amparados por una justificación que te tranquiliza.



- Y así se te va pasando la vida, las ganas, los sueños, el entusiasmo. Y vas recluyéndote en cárceles mentales y emocionales que te alejan de los sueños que hubieras podido Crear tan sólo si te atrevieras a el momento. La posibilidad, es ahora, la creación de realidad comienza ya mismo.



- SECCIÓN V -

SOY PROTAGONISTA DE MI PROPIA FORMACIÓN.

Entre el punto A del presente y el punto B, se encuentra ese futuro que quieres Crear, se encuentra tu Brecha. Esa Brecha está conformada por todo aquello que necesitas aprender, es la medida de la expansión que necesitas realizar, una forma práctica y completa de determinar esa Brecha de Aprendizaje es hacerla por área de Conocimiento, por práctica, por habilidad, de modo que resulte esclarecedor hacer la indagación sobre...

¿Qué necesito aprender para acortar la Brecha A y llegar a nuestro punto B?



Brecha de aprendizaje		
ÁREA A EXPANDIR	CONOCIMIENTOS QUE NECESITAMOS	DECISIÓN TOMADA
Tecnología.	Utilización de x Programa Informático.	Contratar Curso en línea - Fijar Fecha.
Manejo de Redes Sociales.	Gestión de Contenidos.	Armar esquema de estudio con videos tutoriales de YouTube - Fijar Fecha.
Gestión de Recursos Económicos.	Administración de Finanzas - Contabilidad para emprendedores.	Reunirme con mi amigo Contador para que me diga los pasos a seguir - Fijar Fecha.
Armado de Equipos.	Formas de Convocatoria Delegación de tareas Comunicación.	Reunirme con la hermana de X que es Coach y que puede orientarme.

Existe una gran diferencia entre Conocer y Aprender.

- **Conocer** es adquirir la información para crear el Marco Teórico de un determinado tema, saber los tips, los Consejos. Por ejemplo, si ves todos los vídeos de este Método para crear una Mente de Éxito y no haces un solo ejercicio, o no aplicas cada paso a tu realidad cotidiana, no habrás adquirido los conocimientos para ser Exitoso.
- **Aprender** es adquirir la Capacidad y Acción Efectiva, qué significa esto. Es saber hacer, logrando lo que te propusiste es incorporando un hacer productivo, que al ejecutar las Acciones te lleven al lugar al que quieres llegar.

CONCLUSIONES

CONCEPTOS CLAVES

- La **IDEAS** se transforman en **REALIDADES**, sí así lo **DECIDES**.
- Todo **EMPRENDEDOR** es un **CREADOR DE REALIDADES**.
- Debes expulsar de tu vida el **VICTIMISMO**.
- Eliminar **DEFINITIVAMENTE** las **EXCUSAS** es **INDISPENSABLE**.
- La **FORMACIÓN** es **TU RESPONSABILIDAD ABSOLUTA**.



UNIDAD II: EL DIAGNÓSTICO FODA

Sección I:

El Diagnóstico FODA,
¿En qué consiste?

Sección II:

La Examinación de MIS
FORTALEZAS (internas).

Sección III:

La Identificación de MIS
DEBILIDADES (internas).

Sección IV:

El Análisis de MIS
AMENAZAS (externas).

Sección V:

El Estudio de MIS
OPORTUNIDADES (externas).

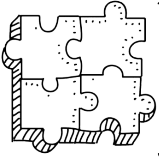
- SECCIÓN I -



EL DIAGNÓSTICO FODA, ¿EN QUÉ CONSISTE?

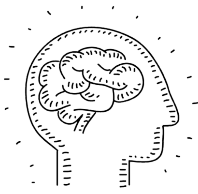
El FODA es una herramienta de Diagnóstico y de Toma de Decisiones. Te permitirá evaluar las Situaciones Externas e Internas de una Empresa, Proyecto, o Persona. Sirve para establecer cuáles son: las Amenazas, Fortalezas, Oportunidades, y Debilidades que tienes en tu vida.

- Es utilizado también como una herramienta de Crecimiento Personal para realizar diagnósticos de las situaciones de vida, de forma personal o grupal. Es una técnica que se basa en cuatro cuadrantes: Fortalezas, Amenazas, Oportunidades, y Debilidades.



Además de ayudar a priorizar los ítems a desarrollar, el FODA permite desarrollar Proyectos y evaluarlos en el tiempo, considerando el análisis de la información suministrada y las modificaciones que se puede realizar en cada paso.

- También está relacionado con la Planificación Estratégica, ya que es utilizado como un instrumento de Diagnóstico. Para desarrollar la Matriz FODA, se debe tener conocimiento de la forma en cómo se utiliza. Por ejemplo, establece que hay dos factores que corresponden a Situaciones Externas: que son las Amenazas y las Oportunidades. Y hay 2 Factores Internos como las Fortalezas, y las Debilidades.



- SECCIÓN II -



EXAMINACIÓN DE MIS FORTALEZAS (INTERNAS).

<input checked="" type="checkbox"/> Saber hacer las cosas con habilidades y destrezas.	<input checked="" type="checkbox"/> Tener habilidades de tolerancia.
<input checked="" type="checkbox"/> Tener conocimiento experto en la materia.	<input checked="" type="checkbox"/> Tener disposición de hacer.
<input checked="" type="checkbox"/> Disposición de aprender.	<input checked="" type="checkbox"/> Conocimientos en nuevas tecnologías.
<input checked="" type="checkbox"/> Ser empáticos y estar dispuestos a ayudar y compartir.	<input checked="" type="checkbox"/> Habilidades de escucha activa.
<input checked="" type="checkbox"/> Ser educados y respetuosos.	<input checked="" type="checkbox"/> Habilidades de comunicación.

- 1 ¿Qué cosas sabemos hacer muy bien, mejores que otras?
- 2 ¿Somos buenos en lo que estamos desarrollando?
- 3 ¿Tenemos suficiente conocimiento en nuestro trabajo?
- 4 ¿Somos colaboradores?
- 5 ¿Somos comunicativos?
- 6 ¿Nos gusta trabajar en equipo?
- 7 ¿Somos responsables?
- 8 ¿Somos empáticos?

La Aptitud es una característica psicológica y permite realizar adecuadamente o no una Actividad Planteada. Por ejemplo, la capacidad para desempeñar una función especializada en un trabajo, como la aplicación de los conocimientos contables.

La Actitud es la manera en la que te comportas ante los demás, tu forma de ser y de actuar.

- Algunas Actitudes Positivas es tener eso justamente Actitud Positiva ante las circunstancias de la vida, ser colaboradores, brindar ayuda incondicional a otros, tener actitudes amorosas y de fe, actitudes de confianza, actitudes de análisis crítico ante los hechos, actitudes de mediación, etc.



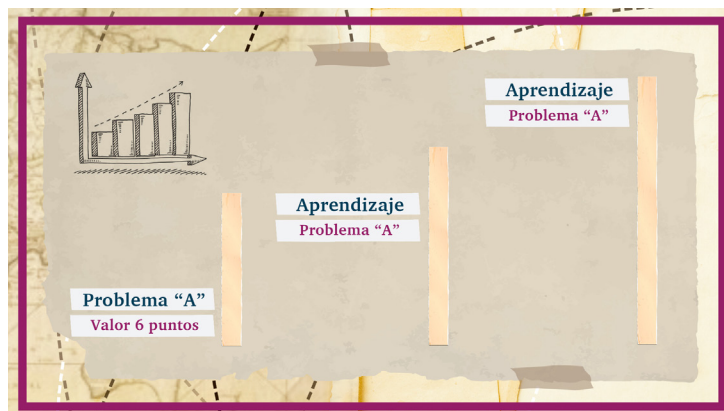
- SECCIÓN III -

LA IDENTIFICACIÓN DE MIS DEBILIDADES (INTERNAS).

<input checked="" type="checkbox"/> Ser impuntuales.	<input checked="" type="checkbox"/> Ser perfeccionistas.
<input checked="" type="checkbox"/> Ser deshonestos.	<input checked="" type="checkbox"/> Ser envidiosos y chismosos.
<input checked="" type="checkbox"/> Ser cobardes al momento de enfrentar las responsabilidades por algo mal hecho.	<input checked="" type="checkbox"/> Procrastinar.
<input checked="" type="checkbox"/> Desconfianza en nosotros mismos.	<input checked="" type="checkbox"/> Ser conformistas con lo que hacemos y tenemos.
<input checked="" type="checkbox"/> Ser soberbios.	<input checked="" type="checkbox"/> Ser egoístas, y poco colaborativos.



Cada situación problemática que se presenta permite generar una Matriz de Aprendizaje, que jamás hubieras experimentado si la situación no hubiera ocurrido. Mientras más Aprendizaje absorbas, mayor Fortaleza y dominio del problema vas a tener, es así donde vas a encontrar muchas posibilidades de disminuir las Debilidades o eliminarlas por completo.



- SECCIÓN IV -

EL ANÁLISIS DE MIS AMENAZAS (EXTERNAS).

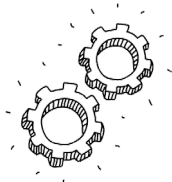


Las Amenazas, son situaciones Externas. Son difíciles de detectar, pero sí se pueden manejar. Son Acciones que no dependen de tus Aptitudes, ni Actitudes, son propias del Entorno. Al hacer la lista de Amenazas que afectan el problema planteado existen variables como: macroeconómicas del país, situaciones políticas que afectan a la economía, etc.



Realmente cada situación de Amenaza puede jugar a favor, si toda gira en torno a la Actitud de cada situación, lo que importa es cómo afrontas cada Situación, las Estrategias y cada Decisión que vas a tomar para alcanzar tus Metas.

Las Amenazas se deben revisar al momento de identificarlas y poder afrontarlas de manera eficaz.



Cuando usas estas Herramientas garantizas un Análisis Objetivo de la situación, podrás tomar decisiones con Bases Medibles, quizás no puedas controlar tu Entorno, pero sí podrás intervenir en cómo los afrontas internamente.

- SECCIÓN V -

EL ESTUDIO DE MIS OPORTUNIDADES (EXTERNAS)

Las Oportunidades hacen referencia como las Amenazas a Variables Externas, es decir no son controladas, se dan por distintas causas o por distintas motivaciones.



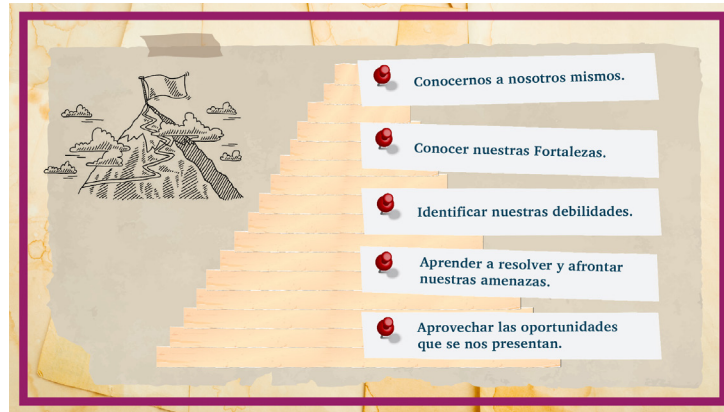
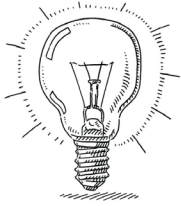
Las Oportunidades no son cuestión de suerte como las catalogan algunos, son una serie de eventos que, si bien no controlas, si puedes estimular con una Actitud Positiva, y con las Aptitudes correctas.

- 1 Observar en el entorno el mercado financiero y su comportamiento.
- 2 Revisar qué tipo de diversificación financiera podemos iniciar.
- 3 Hablar con los expertos en el sector y solicitar asesorías.
- 4 Podemos revisar si conviene invertir, o montar un emprendimiento.
- 5 Dependiendo de nuestra decisión, observar el mercado y la competencia.
- 6 Priorizar las oportunidades que vayan surgiendo.
- 7 Solicitar apoyo a instituciones crediticias o a personas conocidas.
- 8 Crear una red de aliados.



Debes aprovechar las Oportunidades que se presentan. Aprender a resolver y afrontar las Amenazas, identificar Debilidades, conocer las Fortalezas.

El Emprendimiento puede ser una gran Oportunidad de mejora financiera y personal, aunque puede convertirse en una Amenaza cuando no sabes cómo reaccionar ante los fracasos que puedan surgir en cada intento.



- Eres responsable de tus Triunfos y también de tus Fracasos. Los primeros te motivan a seguir y serán felicidad, y los segundos también te deben motivar y te deben enseñar. El Aprendizaje que traen consigo, aumenta las Fortalezas y las Oportunidades, para que puedas afrontar y minimizar las Debilidades y las Amenazas.

Es una gran Oportunidad trabajar con esta Matriz para poder diseñar estrategias lógicas para alcanzar los resultados deseados en un tiempo establecido.



CONCLUSIONES

CONCEPTOS CLAVES

- Aprende a utilizar el **DIAGNÓSTICO FODA**, como una **HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO**.
- La Matriz te posibilita el **DISEÑO DE ESTRATEGIAS EN TU PLAN DE VIDA**.
- Aprende a conocer tus **FORTALEZAS Y DEBILIDADES**.
- Analiza tus **AMENAZAS EXTERNAS**.
- Aprende a encontrar **NUEVAS OPORTUNIDADES** y a usarlas a favor de tu Plan de Vida.



UNIDAD III: LA COMUNICACIÓN PRODUCTIVA

Sección I:

El Modelo Comunicación Productivo.

Sección II:

La Escucha como protagonista.

Sección III:

Los Cuatro Actos del Lenguaje que
crean Realidad.

Sección IV:

La Comunicación no verbal
y su importancia.

Sección V:

Saber hablarle a la “Escucha” del otro.

- SECCIÓN I -

EL MODELO COMUNICACIONAL PRODUCTIVO.



La Comunicación es el intercambio de Información entre un Emisor y un Receptor. El Proceso fundamental de la Comunicación descansa en la Transmisión efectiva del Mensaje. Por lo general el Mensaje debe salir del Emisor y llegar de forma clara al Receptor, aunque en estas circunstancias tan lineales, (como muestra la imagen) el Mensaje sale del receptor y puede sufrir variaciones en el camino y llegar de una forma distinta al Receptor. Esto se conoce como Ruido en el Mensaje.

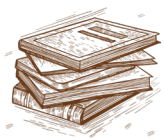


- Las **Creencias** influyen en el Lenguaje Comunicacional, ya que intervienen con un sesgo ideológico que dificulta el Mensaje, cuando el Emisor no tiene las mismas Creencias.
- Las **Costumbres** influyen cuando están marcadas en el Emisor o el Receptor y se contradicen generando distorsión de la información.
- Las **Emociones** son vitales en el Proceso de la Comunicación ya que muchas veces el Mensaje se distorsiona por estar en un estado Emocional específico.
- El **Entorno** es, cuando emites un Mensaje y hay muchos Mensajes a su vez y si es que llega lo hará de forma distorsionada o mezclado con otros Mensajes.
- El **Idioma** es una barrera en la Comunicación, ya que lo constituye un conjunto de Códigos que forman el Idioma de cada país o territorio convirtiéndose en una dificultad para entender el Mensaje.
- La **Educación**. Aunque el Lenguaje es parte integral de los Procesos Educativos, hay que entender que existen muchas personas en el mundo que carecen de Educación Formal.

LOS MENSAJES DE VALOR SON:	LOS MENSAJES DE NEGATIVOS O DESTRUCTIVOS SON:
<ul style="list-style-type: none"> 1. Temas de educación o formación. 2. Palabras de agradecimiento. 3. Mensajes de Amor y de pasión. 4. Palabras de ayuda y motivación. 5. Mensajes de instrucciones de trabajo, de estudios, de tareas claros. 6. Palabras de llamados de atención, hechos con respeto y con la finalidad de mejorar las circunstancias o procesos. 7. Palabras de autoayuda. 8. Mensajes de reflexión. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Palabras ofensivas. 2. Palabras de violencia. 3. Mensajes de desvalorización. 4. Palabras cargadas de un componente grotesco y soez. 5. Mensajes con malas intenciones ocultas. 6. Palabras de descrédito. 7. Mensajes equivocados para confundir al receptor. 8. Palabras de discriminación.

¿PARA QUÉ UTILIZAMOS CADA UNO DE LOS LENGUAJES?	
EXPLICATIVO	GENERATIVO
<p>PARA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • DESCRIBIR. • EXPLICAR. • JUSTIFICAR. • FUNDAMENTAR. 	<p>PARA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • GENERAR NUESTRAS DECISIONES. • DECRETAR MIS DECISIONES. • PEDIR LO QUE NOS HACE FALTA. • OFRECER LO QUE SEA NECESARIO. • HACER PROMESAS. • IMPLEMENTAR ACCIONES. • COORDINAR ACCIONES CON OTROS.

- 1** **Primer Paso:** Recibir la Información, significa captar auditivamente.
- 2** **Segundo Paso:** Interpretar la Información, cargarla en tu computadora mental y procesarla.
- 3** **Tercer Paso:** Evaluar la Información, ver como lo que se ha dicho se relaciona o cómo encaja en tu modo de pensar.
- 4** **Cuarto Paso:** Responder Física Intelectual y Emocionalmente a lo que se ha dicho.
- 5** **Quinto Paso:** Saber Escuchar es un don que atrae a la gente, es un don que se valora en cualquier circunstancia.



Estos 5 pasos te permiten desarrollar a Voluntad tu Proceso de Escucha Activa ya que intervienen diferentes conocimientos, en el momento en que te comunicas con otras personas.

- SECCIÓN II -

LA ESCUCHA COMO PROTAGONISTA.

Escuchar es la más desafiante de las cuatro y la más importante de las Competencias, su importancia radica en la inclusión de Procesos Cognitivos, la forma en que comprendes e Interpretas Mensajes.



Procesos Afectivos de Motivación, cuando prestas atención y los Procesos Conductuales cuando respondes utilizando comentarios verbales, entonces en base a todo esto, para que puedas ser un oyente Eficaz, debes tener en cuenta lo que estás pensando sobre la Comunicación que se está recibiendo lo que estas sintiendo y también el contexto de tu Comunicación.



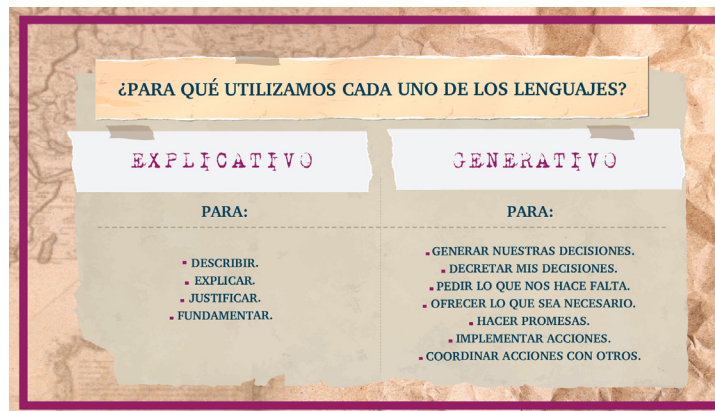
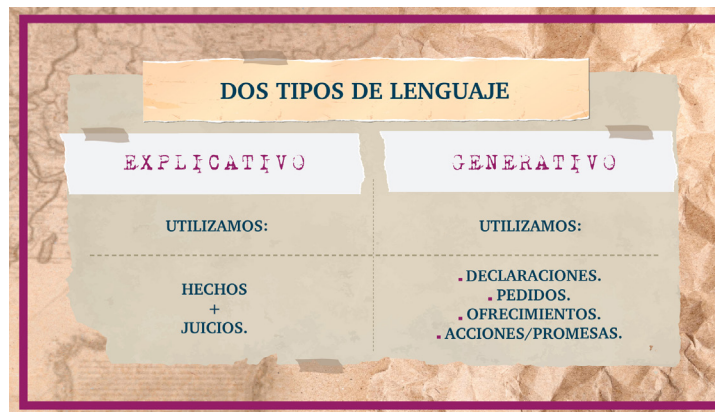
Escuchar de Manera Activa, es la Conexión con tus semejantes a través de la Meta Comunicación, mediante la cual captas con otras personas los aspectos de los elementos del Mensaje, como la Postura, el Tono de Voz, las Dudas, las Emociones que se expresen en el Mensaje. Observar y Escuchar te permite incorporar una espiral positiva, que favorece el desarrollo de Escuchar con Efectividad y la mejora de la Competencia de la Comunicación Interpersonal.

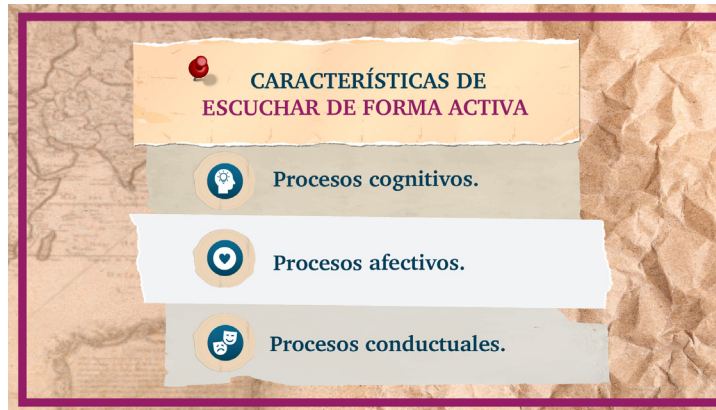
- SECCIÓN III -



LOS CUATRO ACTOS DEL LENGUAJE QUE CREAN REALIDAD.

- En este viaje que necesitas realizar entre el Punto A y el deseado Punto B, necesitas coordinar Acciones. En primer lugar, con clientes, colegas, proveedores, familia, amigos, jefes, compañeros, que son tu red personal imprescindible para el logro de resultados.
- Es necesario detenerte a trabajar en el modo en que te comunicas día a día, para ver si puedes aprender a hacerlo de una forma más poderosa y asertiva. Cuando descubres tu Brecha, puedes al menos tomar dos actitudes conversacionales, qué es lo que te dices internamente.



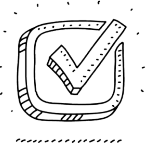


▶ **Los Cuatro Actos del Lenguaje: las Declaraciones, los Pedidos, los Ofrecimientos y las Promesas.**



- Para poder comunicarte de un Modo Efectivo, necesitas saber que lo que cada uno ve, no es sino que la forma de interpretar o decodificar lo que observa, escucha y ve cada persona.





■ Utilizamos cada uno de los Lenguajes, en el caso de elegir una Actitud Conversacional explicativa el poder está afuera, en las circunstancias, en la familia, en el Gobierno, en la macroeconomía, en cualquier lado menos en ti mismo.

Para que esa Comunicación sea Efectiva necesitas tener claros cuáles son los Actos del Lenguaje que necesitas, el Explicativo es para describir, explicar, justificar, fundamentar.

➤ **El Generativo, es generar decisiones, decretar tus decisiones, pedir lo que te hace falta, ofrecer lo que sea necesario, hacer promesas, implementar acciones, coordinar acciones con otros.**

PEDIDOS Y OFRECIMIENTOS

PEDIDOS	OFRECIMIENTOS
<ul style="list-style-type: none">• PARA HACER SABER AL OTRO LO QUE NECESITAMOS PARA OBTENERLO.• PARA AUMENTAR NUESTROS RECURSOS.• PARA COORDINAR ACCIONES.• PARA SER MÁS EFECTIVOS.	<ul style="list-style-type: none">• PARA HACERLE SABER AL OTRO LO QUE PODEMOS BRINDARLE.• PARA COORDINAR ACCIONES.• PARA AUMENTAR LOS RECURSOS DEL OTRO.• PARA ORDENAR NUESTRAS ACCIONES.• PARA SER MÁS EFECTIVO.

Requisitos de un pedido

- ALGUIEN QUE PIDE.
- ALGUIEN QUE RECIBE EL PEDIDO.
- LO PEDIDO EXPRESADO CON TOTAL DETALLE Y CLARIDAD.
 - ¿PARA CUÁNDO?
- CONDICIONES DE SATISFACCIÓN.
- EL PARA QUÉ DEL PEDIDO.
- ELECCIÓN DEL CONTEXTO ADECUADO.

Para cumplir con nuestras Metas:

NO	PARA SER ÍNTEGROS.
BASTA	PARA NO SEGUIR PERMITIENDO.
SI	PARA IR POR LO QUE SI QUIERO.
NO SÉ	PARA ABRIR EL ESPACIO AL APRENDIZAJE.
GRACIAS	PARA SER DESDE LA ABUNDANCIA.
PERDÓN	PARA DECLARARLO/ACEPTARLO/PERDONARME.
AMOR	PARA APRECIAR, VALORAR.



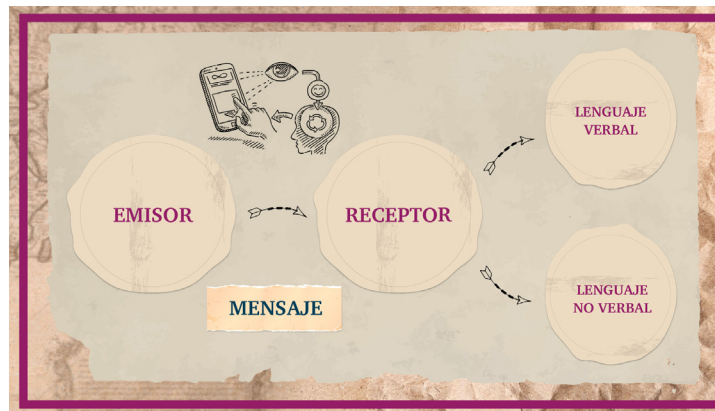
Las Promesas son el Resultado de un Pedido al que han dicho que sí y de un Ofrecimiento al que han dicho que sí. Son los Compromisos que se asumen cuando estás relacionándote y creando realidad mediante la Comunicación.

- La Promesa es un Acto del Lenguaje de los más poderosos, porque constituye la piedra angular de la realización de acciones conducentes, hacia esa Visión y Éxito Personal.



- SECCIÓN IV -

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y SU IMPORTANCIA.



El Lenguaje No Verbal ayuda a entender cómo funciona el nivel del cerebro ante la Información que recibe. Por ejemplo, el Cerebro Reptiliano aloja al centro primitivas emociones, en él también se guardan las reacciones gestuales y de movimiento, ya que fue el inicio de la forma de Comunicación.



El Lenguaje No Verbal ocupa el 93% de la Comunicación, la postura de los brazos, el movimiento de las manos, la mirada el tono de voz, la energía irradiada, todo constituye el Lenguaje No Verbal y que es más trascendente que el propio Lenguaje, debes convertirte en especialista en Comunicación para alcanzar un nivel de influencia y de lectura de las demás personas, que te permita construir un Éxito Relacional que genere la senda para el logro de tus sueños.

- SECCIÓN V -

SABER HABLARLE A LA “ESCUCHA” DEL OTRO.



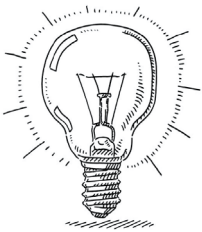
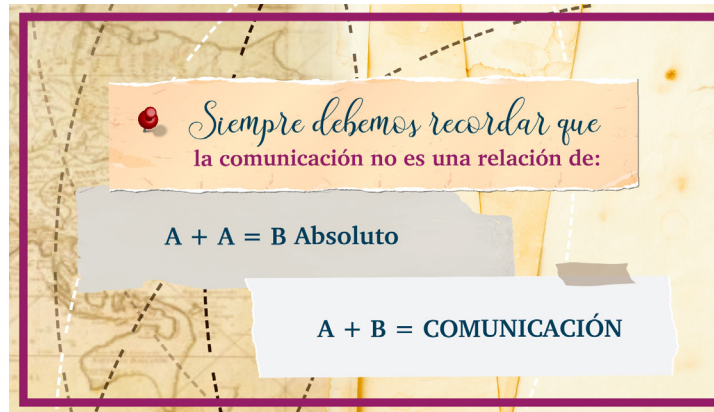
➤ Cuando envías el Mensaje das por sentado que ya el Mensaje debe ser procesado por el Receptor de acuerdo con la intención y el Modelo de Pensamiento. Por lo general se pretende que el Mensaje se reciba y se acate de manera textual y sin ninguna Retroalimentación o con una aceptación absoluta.



La ruptura de la Retroalimentación se produce cuando el Mensaje es interpretado por el Receptor desde sus propias Emociones o Modelo de Pensamiento, es decir, el Emisor envía la Información sin tomar en cuenta la escucha del otro.

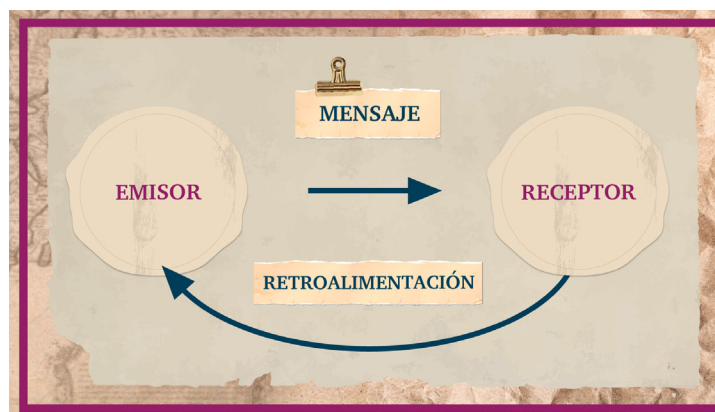


- Entender que lo que quieres expresar no es una verdad absoluta y cada uno puede o no interpretarla y sacar sus propias Conclusiones.

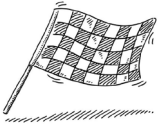


Una de las situaciones más lamentables en los procesos de comunicación es no saber escuchar al otro. El lenguaje Verbal, el Intercambio de Palabras y la Comunicación tienen muchas formas de poder manifestarse, el Lenguaje Verbal de Intercambio de Palabras.

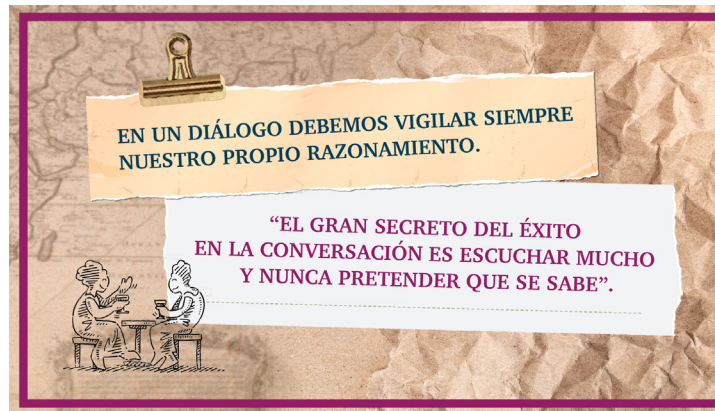
El tema de la Comunicación tiene su fundamento en el Mensaje, pero también en la capacidad de escuchar la Retroalimentación en el Proceso de Información, en este Proceso donde el Emisor debe escuchar la Retroalimentación de su Mensaje emitido donde experimentas un quiebre.



Ejemplos de No Escucha al Otro: Emitir el Mensaje desde la soberbia del que sabe más que los demás, no aceptar opiniones de los Receptores, molestarse si alguien opina diferente al Emisor, usar expresiones verbales y no verbales que enfatizan que el Emisor es quien tiene la razón, no aceptar las fallas en la ejecución por parte del Receptor Mensaje enviado.



Entender que el Receptor acepte el Mensaje de forma arbitraria, disminuir al Receptor al momento de escuchar sus Opiniones, es importante resaltar que muchas personas consideran que, al escuchar al otro, pierden autoridad y Liderazgo, nada más lejano de la realidad. De hecho, la Escucha Activa es una de las características del Liderazgo.



CONCLUSIONES

CONCEPTOS CLAVES

- Aprende a comunicarte de manera productiva y precisa con **UN MENSAJE CLARO**.
- Utiliza los cuatro Actos del Lenguaje de manera **PODEROSA**.
- Aprende a distinguir **HECHOS** de **JUICIOS**..
- Desarrolla la **Comunicación NO VERBAL** activamente..
- Aprende mejorar **TU ESCUCHA** al comunicarte con los **OTROS**.



UNIDAD IV: EL RESULTADO Y EL LOGRO

Sección I:

La Diferencia entre los Resultados y los Logros.

Sección II:

¿Cómo medir los Resultados?

Sección III:

¿Cómo conectar con los Logros?

Sección IV:

El Éxito como un camino de construcción.

Sección V:

La Celebración y el Disfrute.

- SECCIÓN I -

LA DIFERENCIA ENTRE LOS RESULTADOS Y LOS LOGROS.

- Los Resultados es aquello que resulta en la aplicación del accionar, esos Resultados pueden ser conscientes, decididos, diseñados y realizados, mediante el Plan Maestro de Acción, o por el contrario puede producirse de manera inconsciente, no decidida, sin diseño, y casi de manera accidental, por el devenir mismo.



Los Resultados los puedes obtener de 2 modos: por Diseño o por Accidente, de cualquier manera, generan Resultados, tanto si lo haces por decisión consciente, como por no haber decidido nada, tanto si los generas con acciones o por inacción.



Los Resultados Conscientes van a ser por una decisión plena, pero los Inconscientes lo serán por automatismo, mostrarán resultados inconscientes.

- Si tienes Resultados Conscientes fue por Ejecución Sostenida, y Resultados inconscientes por inacción, si tienes Resultados Conscientes es por haber aprendido cosas nuevas, Resultados Inconscientes por no haberte desafiado, Resultados Conscientes por haber formado equipo.

RESULTADOS CONSCIENTES	RESULTADOS INCONSCIENTES
Por decisión plena.	Por automatismos.
Como consecuencia de un Plan.	Por dejarnos llevar por el día a día.
Por ejecución sostenida.	Por inacción.
Por haber aprendido cosas nuevas.	Por no habernos desafiado.
Por haber formado equipo.	Por querer hacer todo solos.
Por haber soltado creencias limitantes.	Por aferrarnos a nuestra mirada sobre las cosas.

Los Resultados Desfavorables que se han alcanzado son por Decisión Consciente, suena raro, pero lo haces a menudo. Forman parte de una Estrategia, se puede decir, que es de modo Pensado y Decidido.



Debes celebrar tus Resultados y Logros y tenerlos muy en cuenta a ambos todo el trayecto, ya que esto te generará mayor fortaleza para seguir adelante tras tus metas.

Cuando sólo te fijas en los Resultados, corres el riesgo de cansarte, claudicar, sentir que no estas avanzando. Eso genera emociones que te frenan.



Debes gestionar el reconocimiento propio tanto de Resultados como de Logros para hallar el equilibrio y el incentivo necesario para seguir enfocado en la meta que te has propuesto.



- SECCIÓN II -

¿CÓMO MEDIR LOS RESULTADOS?

- Los Resultados los mismos son todos medibles y es trascendental poder llevar un control de los mismos. Todo aquello que mides es lo único que se puede gestionar y mejorar, si no llevas ese registro vas a boicotear tarde o temprano todo el trabajo realizado.

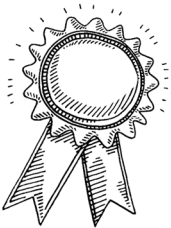


Cuando has diseñado el Plan Maestro de Acción, fijado Metas y cada una de esas Metas, determinado ciertos objetivos a alcanzar, tanto las Metas como los Objetivos son medibles y se transformarán en Resultados, cuando llegue la hora en que decidas evaluar las consecuencias de la aplicación del diseño de Acciones.

- Lo ideal es que puedas crear un Sistema Simple de Medición a tu medida que puedas rápidamente y con simplemente echar una mirada mostrar la situación en la que te encuentras, muchas veces querer hacer un sistema sofisticado, que luego a la hora de utilizarlo para realizar la evaluación, resulta tan complejo que lo dejas de usar.



- Puedes medir por porcentajes con un gráfico de “torta”, que te permita ver en detalle el nivel de cumplimiento de la Meta Propuesta, o por ejemplo, se puede medir con colores, estableciendo una especie de semáforo donde el rojo simbolice lo que has realizado, lo que has alcanzado, el amarillo lo que está en camino a hacerse y en verde lo que ha tenido un resultado satisfactorio.



Se puede medir con nombres cada Resultado, denominaciones que marquen cómo vas en cada Meta propuesta, podrías hacer algo similar a aceptable, medianamente aceptable, o inaceptable. Podrías también ser más creativo y utilizar palabras que con humor muestren en qué nivel de satisfacción te encuentras con relación a cada Meta.

Utilizar emoticones o cualquier otra imagen que signifique algo específico para que al verlos te des cuenta dónde estás parado y te resulte más ameno verlo.



¿PARA QUÉ MEDIR?

- Las Mediciones de Resultados dentro de los Proyectos tienen una única finalidad, ayudar en el Proceso de Toma de Decisiones. La Evaluación de Resultados debe estar prevista en forma Periódica y la periodicidad de ésta dependerá del tipo de proyecto que estés llevando adelante, en el momento en que estás viendo que lo que te habías propuesto como Objetivo, como Meta no está siendo alcanzado, es allí mismo, donde debes Tomar Decisiones inmediatas.
- **La Procrastinación en la Toma de Decisiones puede ser mortal para tu proyecto, junta toda la información necesaria, haz las consultas que correspondan y Toma Decisiones.**
- Cuando dilatas la Toma de Decisiones puedes entre otras cosas, arruinar los Procesos, dañar los Recursos Humanos con los que trabajas, caer en deudas innecesarias. Las consecuencias pueden ser realmente graves si no actúas a tiempo.

Por eso es importante crear un Sistema de Medición que sea amigable para que te sea simple utilizarlo y favorezca la Toma Oportuna de Decisiones.



- SECCIÓN III -

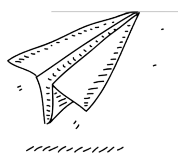
¿CÓMO CONECTAR CON LOS LOGROS?



Logros son aquellos que obtienes a consecuencia de haber alcanzado una expansión en relación con la situación de la que partiste. Todo avance que signifique que has aprendido algo nuevo, que has salido del lugar en el que te encontrabas debes considerarlo como un Logro.

- Por ejemplo: si mejoras la gestión del tiempo, si comienzas a utilizar las hojas de trabajo, si estas gestionando mejor tus emociones, si te deshiciste de muchas creencias limitantes, eso es un gran logro.





- Estos Logros tienen una importancia enorme en la construcción de Éxito. Vencer las Creencias sobre lo “inútil” de llevar agenda, revertir el pensamiento de que el tiempo es “tirano” y “no alcanza para nada”. Para estar en este espacio de Logro debiste haber atravesado un Proceso Interno profundo, atreverte a cuestionar lo que pensabas, a tener el coraje de dejar de tener razón sobre cómo se hacen las cosas, alejarte de lo que te han enseñado a pensar, desafiando modelos mentales aprendidos.

¿Cómo no vas a celebrar estos logros? ¿Cómo vas a dejarlos pasar como si nada hubiera pasado? No cuesta mucho conectar con los Logros porque todos somos “resultadistas”.

- Estar en Modo Control, significa estar ansioso, pendiente, exigido y a su vez, desconectado de los avances que vas realizando.
 - Estar en Modo Control, cuando estás en el miedo y de inseguridad, se ve reflejado en el estado emocional. El Modo Control genera sentimientos que te alejan de la construcción de Abundancia.
-



- Una Exigencia Equilibrada es aquella que te muestra la forma de hacer lo que necesitas hacer, te recuerda tu Plan Maestro de Acción, te habilita para hacer la misa adicional, te alienta a trabajar un rato más, a terminar una tarea determinada.
- La Exigencia Desequilibrada es la que impide reconocer los Logros Intermedios, que son los que te llevarán a los Logros Finales, alcanzar los estados que te propusiste al fijar tus Metas con sus Objetivos respectivos.



Conectar con los Logros es muy importante en la construcción, pero sobre todo si quieres que sea integral: Éxito con salud física, Éxito con salud en nuestras relaciones, Éxito con salud familiar, Éxito con salud económica, Éxito con salud, en el reconocimiento y Éxito con salud en tus Planes de Ocio.

- SECCIÓN IV -

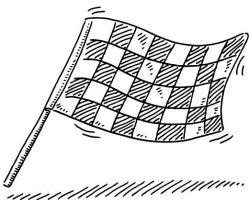


EL ÉXITO COMO UN CAMINO DE CONSTRUCCIÓN.

El Éxito debe ser entendido como un Camino de Construcción.

- No es lineal, no es directo, no es unidireccional, no es un camino llano. El camino al Éxito está plagado de momentos y de cómo te paras frente a esos momentos, dependerá poder hacer el camino, una senda hacia el Éxito o un atajo hacia tu propia derrota.

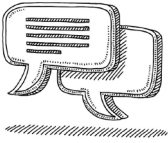
“Si quieres llegar donde la mayoría no llega, necesita hacer lo que la mayoría no hace”.



Debes comprender que nada es Absoluto y que todo es Impermanente. Si hoy no lograste lo que estaba en tu expectativa, no significa que no podrás alcanzarlo mañana, cambiando algunas variables.

➤ Todo es relativo. Aprende a ver la relatividad en las circunstancias y ve construyendo la Certidumbre de que vas a lograrlo de una manera u otra, por tanto, no haberlo logrado en una determinada ocasión es sólo un escollo en el camino.

➤ Necesitas convertir esa piedra en el camino en una parte de tu Nueva Construcción, todo es Impermanente, la situación, circunstancia, incluso las emociones son Impermanentes. No van a quedarse ahí para siempre, se irán y lo más increíble es que tienes el poder para modificar lo que sea cuando conectas con tu Autoresponsabilidad. Ocuparte cabal y abnegadamente de transformar lo que está interponiéndose entre el punto A y el punto B.



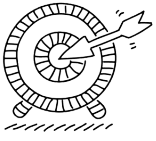
SIEMPRE QUE ESTES RESPETANDO LAS 3 CLAVES DEL ÉXITO, LO DEMÁS SON SITUACIONES ABSOLUTAMENTE NORMALES. CUANDO ESTÁS CREANDO ALGO QUE NUNCA HABÍAS CREADO.

EL EQUILIBRIO EN TODO TRAE COMO RESULTADO: LA FELICIDAD.



Deberás evaluar, cuáles son las cosas que están bajo tu Control, si llevas adelante estás puedes enfrentar de otro modo a aquellas que no están bajo tu control, sabrás qué hacer, cómo reaccionar, como responder frente a las circunstancias, buscar y encontrar salidas.

- Trabajar lo mejor que te sea posible, dando lo mejor de ti.
- Hacer ese kilómetro adicional.
- Chequear los resultados.
- Celebrar los LOGROS INTERMEDIOS.
- Dejar que te ayuden personas que tienen más experiencia en un determinado tema.
- Organizar tus PRIORIDADES.
- Llevar un Calendario equilibrado y productivo.
- Cumplir las PROMESAS que agendaste para ejecutar.
- Tomar Decisiones OPORTUNAS.
- Hacer previsión en cuanto a los presupuestos del proyecto.



El camino consiste en desarrollar nuevas Cualidades para aumentar las posibilidades de Éxito. Debes poner el foco en Crecer y Expandirte, si estás haciéndolo, debes confiar en el camino que vas trazando.

Es bueno pensar en un camino sinuoso, (no recto) porque eso permitirá comprenderlo mejor, pensar como si fuera un camino en forma de espiral ascendente te ayuda a orientar el Éxito como un ascenso, pero comprendiendo que debes dar vueltas y giros hasta llegar.



Al construir en trayecto ascendente como indica la flecha del costado, vemos en la espiral que el camino no es recto, no es directo, tiene giros tiene un ritmo, en cada vuelta aprendes algo nuevo, adquieres experiencia, sabes algo más, comprendes algo que no habías comprendido, generas un nuevo despertar de tu conciencia. Comprender este principio es vital para seguir en ascenso hacia la construcción de tu Éxito Personal.

- SECCIÓN V -



LA CELEBRACIÓN Y EL DISFRUTE.

Tomar la decisión de ser feliz es de valientes, de personas que se atreven a salir de la mediocridad, para crearse un Mundo Disfrutable y digno de ser vivido, no necesitas ser como nadie, tu deber es ser tú mismo, con eso generar valor en el mundo y que ese valor sea reconocido económicamente y de otras muchas maneras.

- Honrar la vida es el gran destino de los grandes, celebrando y disfrutando cada momento, saboreando, sintiendo intensamente, despertando del letargo, sacudiendo las telarañas de la resignación, desplegando las más inmensas alas que te permitan volar alto y lejos.

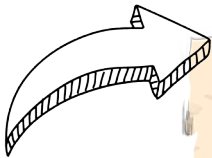


Como escribió la gran Eladia Blázquez: “No es lo mismo vivir, que honrar la vida”, magistral letra que nos plantea un desafío enorme para lograr vivir cada día de nuestra existencia.

- No durar de la mejor forma, no transcurrir, no permanecer, no callar, ni consentir, ni perdurar. Vivir es la invitación que hacemos también desde este Método “**Crea tu Mente de éxito**”, que vive, honrando la vida, sacándole todo el jugo, momento, siendo la mejor versión de ti mismo, retando el destino para jugar el partido que decidas jugar.
- No importan las cartas que te hayan dado, lo que importa es el juego que vas a decidir jugar con ellas. La celebración como puente y poder estar presente aquí y ahora, para hacer una fiesta de cada avance que vas teniendo, no se necesitan acontecimientos especiales, la vida ya es suficiente razón para celebrar.



Las Emociones abren posibilidades, son imanes poderosos para atraer hechos que aumenten esas mismas sensaciones. Celebrar implica emocionalmente ser agradecidos, sentir alegría, estar entusiasmado, y honrar lo que vives.



¿Por qué decimos que utilizaremos la Celebración como un Puente? Porque cuando Celebras se crea un Puente Invisible hacia el Éxito. Dignificas tu existencia, potencias tu capacidad de generar logros, vibras en Abundancia.



Cuando no Celebras, el Mensaje que das a la vida, al Universo, a los demás, es que no valoras, ni agradeces. Es como si dijeras: “No valoro mi vida, ni las de los que amo, no hay razones para Celebrar, no vale la pena conectar con la fuente de creación, no honro la vida, la doy por sentada” esa actitud genera Escasez.



El Disfrute junto con la capacidad de Celebrar tiene la habilidad de disfrutar, sentirte en goce, alegría, placer en cada cosa. Si no te detienes en cada avance que haces y lo disfrutas, relamiéndote en la sensación de insatisfacción por y si no, ¿para qué? ¿qué sentido tiene todo si no vamos a disfrutarlo?

■ No valoro ni agradezco.

■ No valoro mi vida, ni la de los que amo me importan.

■ No hay razones para celebrar.

■ No vale la pena conectar con la fuente de creación.

■ No honro la vida, la doy por sentada.

En una maravillosa película de Disney Pixar, titulada “Soul”, el protagonista muere, pero no acepta haber muerto, porque tenía un sueño por cumplir, quería tocar su instrumento en una banda famosa y ser reconocido.



Pasa su existencia obsesionado con lograr eso y cuando finalmente luego de pelearse con todo el mundo del cielo logra volver a la vida y tocar esa banda que soñaba, se da cuenta todo lo que no había disfrutado ni valorado.

- Vive la experiencia que dura menos de una hora y luego entiende que la vida merece otro tipo de tratamiento y valoración, el film muestra cómo una experiencia cercana a la muerte te conecta con la vida, descubriéndola como un regalo y un verdadero privilegio.

Disfrutar es un principio inherente a la Abundancia si quieres vivir en ella, aprende a disfrutar. La sensación de que siempre hay algo más que lograr, algo más para hacer, algo más para comprar, te deja incompleto, las elecciones conscientes son las que van a dar los verdaderos motivos de Celebración y Disfrute.

CONCLUSIONES

CONCEPTOS CLAVES

- Necesitas tener clara la diferencia entre **RESULTADOS** y **LOGROS**.
- Los **RESULTADOS** deben ser **MEDIDOS DE MANERA EFICAZ**.
- Necesitas encontrar **TU SISTEMA DE MEDICIÓN PERSONALIZADO**.
- **EL CAMINO DEL LOGRO** es una construcción **QUE DEBES LLENAR DE CELEBRACIONES permanentes**. Debes distinguir entre **CONFIANZA** y **MIEDO**.
- **EL DISFRUTE** es la savia de tu **ÉXITO**, **PASE LO QUE PASE**.



UNIDAD V:

EL PLAN DE MEJORA CONTINUA

Sección I:

¿Qué es y para qué sirve?

Sección II:

Los Cuatro Ejes de la Mejora Continua.

Sección III:

La Apertura al cambio.

Sección IV:

El Merecimiento como Base de Crecimiento.

Sección V:

El Chequeo y la toma de Decisiones.

- SECCIÓN I -

¿QUÉ ES Y PARA QUÉ SIRVE?

Consiste en un sistema simple fácilmente aplicable, en el que determinas un Proceso para estar chequeando de manera sostenida, que el modo en que estás haciendo las cosas, está siendo realmente efectivo.

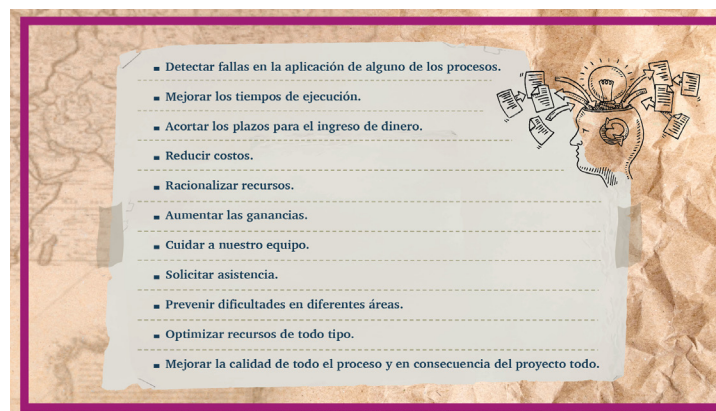


Periódicamente te comprometes a revisar los Procedimientos que estas llevando adelante, las Acciones, los Tiempos, la Calidad los Resultados Alcanzados, el Desgaste que implica, la Eficacia de los Procesos, los Costos Económicos, las Ganancias y todo lo que forma parte de tu Plan Maestro de Acción.



Los Planes de Acción no deben estar escritos en piedra y debes estar dispuesto a revisarlos corregirlos y mejorarlos de manera permanente, para que evites consecuencias no deseadas.


Algunos de los beneficios son los siguientes:



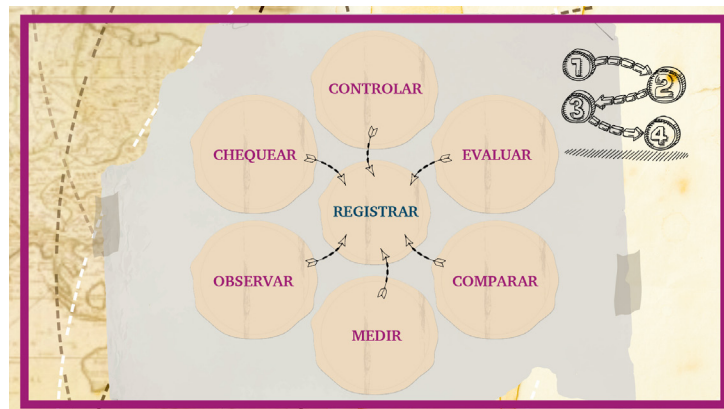
➤ Los Perjuicios que puedes experimentar en caso de no contar con un Plan de Mejora Continua, podrían ser:

PERJUICIOS

- Pérdida de tiempo en cada parte del proceso.
- Realizar tareas que no aportan valor al proyecto.
- Dificultad en la generación de ganancias.
- Cansancio y hasta renuncia de integrantes de nuestro equipo, si contamos con uno.
- Pago de costos innecesarios.
- Duplicación de tareas.
- Retraso en la puesta en marcha de determinados pasos del Plan.
- Abandono del proyecto por falta de resultados.



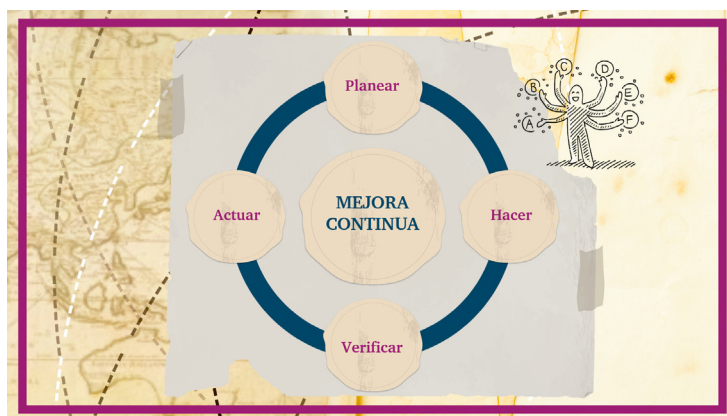
Los verbos que aplican a la Mejora Continua son: Controlar, Evaluar, Comparar, Pedir, Observar y Chequear. Cada uno de estos verbos conllevan acciones diferentes, pero a la vez son todos necesarios para garantizar el Plan de Mejora Continua.



- SECCIÓN II -



LOS CUATRO EJES DE LA MEJORA CONTINUA.



➤ **Planear.** Este paso lo hemos trabajado determinadamente, cuando vimos el Plan Maestro de Acción, el puntapié inicial de todo el Plan, de aquí comienza todo.

➤ **Hacer.** Has trabajado también la conexión con la Acción, la trascendencia de hacer que las cosas pasen, de ejecutar los planes de no procrastinar, de ejecutar las tareas de forma inmediata, de organizarnos de aprovechar los recursos. Este es el segundo eje de la Mejora Continua.

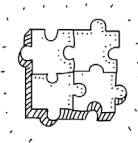
➤ **Verificar.** Ver tu Tablero de Gestión, el que creaste para ir midiendo los Resultados Intermedios con las variables de registro y medición que hayas elegido.

➤ **Actuar.** En este paso lo que haces es tomar decisiones. Con todo lo que analizaste, en base a lo verificado.





Centrando en el Esquema del Plan de Mejora Continua, necesitas trabajar con los Cuatro Ejes que lo conforman.



Este Plan es un gran tranquilizador para las mentes perfeccionistas y también funciona como un salvador. La Mejora Continua permite obtener satisfacción constante, porque vas viendo cómo todo lo que creas va mejorando más y más, paso a paso.

Posibles errores en el Plan de Mejora Continua

- Hacerlo a destiempo.
- Hacerlo de modo pendular (a veces sí y otras veces no).
- Hacerlo de manera desprolija.
- Hacerlo de manera superficial.
- No tener todas las variables de medición en cuenta.
- Sesgar la mirada para manipular los resultados.

The block includes an illustration of a person looking thoughtful, with a lightbulb idea above their head, and a red pushpin holding the title box to a background of crumpled paper.

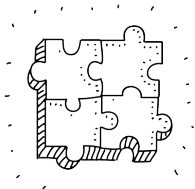
- SECCIÓN III -

LA APERTURA AL CAMBIO.



Para poder aplicar El Plan de Mejora Continua, es necesario desarrollar la Apertura al Cambio. Estar abierto al Cambio, cuando no te aferras a la forma en que sueles hacer las cosas. Cuando no te cierras a hacer las tareas del modo en que te lo decimos, sin atender a otras miradas o consejos.

- **La Apertura al Cambio es la premisa Mental y Emocional que se requiere para que tus Proyectos resulten exitosos y te acerquen a la concreción de los sueños.**

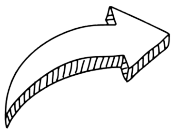


Nos alejan de la apertura al cambio

- La necesidad.
- La cerrazón.
- El miedo a lo nuevo.
- El querer hacer las cosas con el patrón conocido.
- No escuchar consejos.
- No consultar expertos.
- No dejarnos acompañar.
- La terquedad.
- El egocentrismo.
- La soberbia.
- La comodidad.
- La procrastinación.
- La desidia.



Necesitas desarrollar otro tipo de habilidades, como, por ejemplo: Pensar con Mentalidad de Abundancia, Gestionar de manera sabia las Emociones, saber Trabajar en Equipo, Construir una Comunicación Asertiva, Aprender a Planificar eficazmente o conocer de Procesos y Mejoras.



- Estos son algunos ejemplos que te pueden ilustrar en el camino de la comprensión de las Limitaciones. No para sentirte insuficiente frente a tu Proyecto, sino para encarar la expansión en el área de las Habilidades Personales Emprendedoras y de Trabajo en Equipo, que vendrán a complementar las habilidades técnicas propias de la profesión o talento que cada uno de pueda aplicar al Plan.



- SECCIÓN IV -



EL MERECIMIENTO COMO BASE DE CRECIMIENTO.



- Cuando llegas al diseño del **Plan de Mejora Continua**, es el momento de medir la Conexión con la cosecha de tu esfuerzo personal, al aplicar el sistema de chequeo de cómo va funcionando el Plan y su Ejecución, estarás comenzando a entrar en la etapa de la Cosecha. Las Leyes de la Siembra y la Cosecha están funcionando siempre, hagas algo de modo consciente o no, siempre cosecharás lo sembrado, es ley.
- Ahora bien, muchas veces lo que sucede es que está averiado el Sistema Interno de Merecimiento y eso hace que desconectes con todo lo bueno que puedas obtener. Al punto de creerte indigno de disfrutar y construir el Éxito.

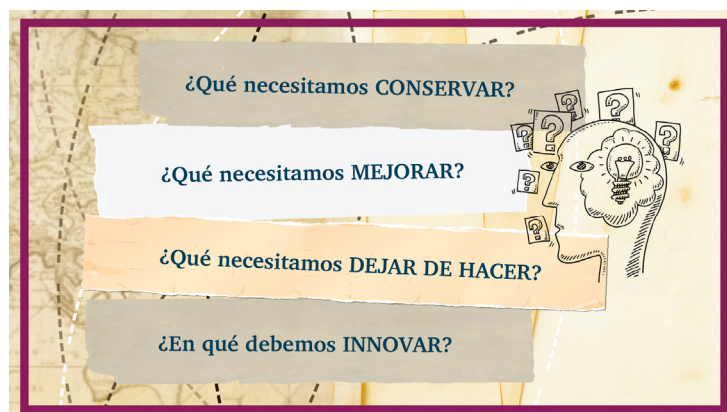
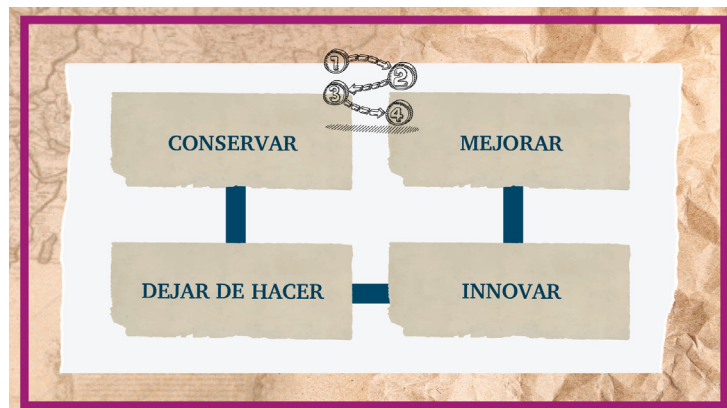


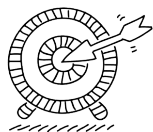
- SECCIÓN V -

EL CHEQUEO Y LA TOMA DE DECISIONES.



Este cuadro es básico para la Toma de Decisiones y permitirá, darle simpleza y rapidez a este Proceso tan valioso y vital para el funcionamiento de tu Proyecto.





1 Primera Pregunta Maestra: ¿Qué necesitas conservar? Analiza todos los Procesos que están bien hechos, las Acciones que te dieron resultados positivos, los Recursos Humanos que respondieron bien, las Inversiones correctamente realizadas, las tareas hechas con Eficiencia, todo lo que ha sido nutritivo para tu Proyecto, lo conservas y continúas haciéndolo.

2 Segunda Pregunta Maestra: ¿Qué necesitas mejorar? Son todos aquellos aspectos que, si bien están respondiendo, consideras que hay aún un espacio de Mejora para que se tornen más funcionales a tu Proyecto. Las Mejoras pueden ser de diferente tipo, por lo que ponderarás las Mejoras que generen con más celeridad resultados positivos.

3 Tercera Pregunta Maestra: ¿Qué necesitas dejar de hacer? Son todos aquellos Procesos, Tareas, Acciones, Inversiones, Utilización de Recursos, que necesitas abandonar, dejar de hacer, no aplicar más. Por alguna razón es algo que no está funcionando y que puede generar Perjuicios a los Procesos en los que está sumido. Es importante tomar la decisión a tiempo para evitar consecuencias no deseadas que terminen arruinando todo lo construido.

4 Cuarta Pregunta Maestra: ¿En qué debes Innovar? Es pensar en todo aquello que podrías hacer que aún no hayas hecho, es estar abierto a la Innovación, al estreno, a tomar Ideas de otros que puedan ser oportunas y aplicables. Aquí la Apertura al Cambio cobrará un papel fundamental de modo de no debes quedarte paralizado o bloqueado, viendo como algo no está funcionando, sin implementar las innovaciones necesarias. El Chequeo y la Toma de Decisiones es profundamente valioso y no es un tema menor cuando de crear Éxito se trata.

CONCLUSIONES

CONCEPTOS CLAVES

- **EL PLAN** te garantizará **LA MEJORA CONTINUA**.
- Necesitas tener los **CUATRO EJES** en **FUNCIONAMIENTO** de manera **síncrona**.
- Estar **ABIERTO AL CAMBIO** es la premisa para **MEJORAR**.
- Para **CRECER GENUINAMENTE** debes sentir que te **LO MERECE**S.
- **EL CHEQUEO** y la **TOMA DE DECISIONES** son **CRUCIALES** para **MEJORAR**



EJERCICIOS



UNIDAD I-

1

REFLEXIONA A CONCIENCIA CUÁLES SON TUS CREENCIAS LIMITANTES EN RELACIÓN CON EL PROYECTO QUE ESTÁS ELABORANDO.

SIGUE LAS PAUTAS DEL TÍTULO: LAS CREENCIAS LIMITANTES COMO IMPEDIMENTO DE ÉXITO.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2

UNA VEZ DETECTADAS TRABAJA EN LOS PUNTOS IMPLICADOS PARA CONVERTIRLOS Y SALIR DE LA ZONA DE VICTIMISMO.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3 ARMA TU PLAN DE FORMACIÓN PERSONAL EN BASE AL SIGUIENTE CUADRO:

ÁREA A EXPANDIR	CONOCIMIENTO QUE NECESITAS	DECISIÓN TOMADA
.....
.....
.....
.....
.....

- UNIDAD II -

1 ANOTA 5 AMENAZAS QUE TENGAS IDENTIFICADAS:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

2 HAZ UNA LISTA DE LAS 5 OPORTUNIDADES QUE TENGAS IDENTIFICADAS:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

3

HAZ UNA LISTA DE LAS 5 FORTALEZAS QUE TENGAS IDENTIFICADAS:

1

2

3

4

5

4

HAZ UNA LISTA DE LAS 5 DEBILIDADES QUE TENGAS IDENTIFICADAS:

1

2

3

4

5

UNIDAD III-

1 ¿CUÁLES SON LOS ESPACIOS A MEJORAR EN TU COMUNICACIÓN PARA QUE SEA MÁS PRODUCTIVA?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2 ¿QUÉ NUEVAS DECLARACIONES DEBES CREAR PARA CONECTAR CON TU VISIÓN?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- UNIDAD IV -

1 QUÉ PEDIDOS NECESITAS REALIZAR?, ¿A QUIÉNES?

PEDIDO	A QUIÉN	FECHA
.....
.....
.....
.....
.....

2 ¿QUÉ NUEVAS PROMESAS NECESITAS GENERAR PARA LOGRAR CUMPLIR CON LA PLANIFICACIÓN REALIZADA.

PROMESA	A QUIÉN	FECHA
.....
.....
.....
.....
.....

3 COMPLETA EL CUADRO DE LAS DECLARACIONES FUNDAMENTALES ESTABLECIENDO EN CADA UNA DE ELLAS, LAS DECISIONES QUE MARCARÁN TU PROYECTO.

DECLARACIONES FUNDAMENTALES	MI DECISIÓN
NO	
BASTA	
SI	
NO SÉ	
GRACIAS	
PERDÓN	
AMOR	

4 EN BASE A LAS EXPLICACIONES RECIBIDAS SOBRE LOGROS, HAZ UNA LISTA DE LOS LOGROS QUE QUIERES DISFRUTAR Y CELEBRAR DENTRO DE TU PROYECTO:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5

PARA SALIR DEL MODO CONTROL, ¿DÓNDE VAS A ELEGIR PONER TU ENERGÍA? HAZ UNA LISTA:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- UNIDAD V -

1 DISEÑA TU PLAN DE MEJORA CONTINUA, ANOTANDO LOS PASOS QUE VAS A IR DANDO, DE MODO DE TENER CLARO Y PRESENTE EL PROCESO PARA LOGAR TU ÉXITO:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2 PREGUNTAS MAESTRAS:

¿QUÉ NECESITAS CONSERVAR?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿QUÉ NECESITAS MEJORAR?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿QUÉ NECESITAS DEJAR DE HACER?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

¿EN QUÉ DEBES INNOVAR?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**CONCLUSIONES
DE LA ESFERA
ENTRENAMIENTO
EMPRENDEDOR**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

