

ALEJANDRO MOTTA

LOS OCHO DOMINIOS DEL EMPRENDEDOR



LOS OCHO DOMINIOS DEL EMPRENDEDOR

2 da
EDICIÓN

ALEJANDRO MOTTA

LOS OCHO DOMINIOS DEL EMPRENDEDOR

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informativo.

(datos ISBN, Hecho el depósito que prevé la ley 11.723, etc)

Datos de Edición:

Título Original: Los 8 Dominios del Emprendedor.

Primera edición: Febrero 2014

Segunda edición: Febrero 2016

Autor: Alejandro Motta.

Acompañan en la 2da Edición:

- María Gloria Gómez.
- Fernando Hindi.
- Liliana Arévalo.
- Jaime España Eraso.

Coach Literario: Ana María Inés Maidana.

Diseño 8 Dominios: Leandro Di Chiazza.

Tapa e Ilustración: Gonzalo Javier Ferrari.

Prólogo: Ana María I. Maidana.

Traducciones: Rosario Idiomas.

Una filosofía para emprender proyectos de negocios sin descuidar tu cuerpo, tu familia, tus amigos, el universo, tu carrera, tu dinero, tu tiempo libre.

Alcanza el éxito en los negocios sin descuidar el resto de tus Dominios...

Índice

Prólogo	6
Capitulo I _ Testimonios	8
María Gloria Gomez	12
Fernando Hindi	19
Liliana Arevalo	38
Jaime España Eraso	62
Capitulo II _ Explorando el Recorrido	75
Capitulo III _ Encontrando la Misión	88
Capitulo IV _ Los Pilares del Emprendedor	96
Capitulo V _ Respon. Confianza y Promesa	108
Capitulo VI _ Autoestima	123
Capitulo VII _ Niveles Lógicos	138
Capitulo VIII _ Objetivos Claros	157
Capitulo IX _ Los 8 Dominios	163
Capitulo X _ Accionando en los 8 Dominios	176

Prólogo

Este libro, *Los ocho dominios del emprendedor*, hace mágico el encuentro entre el autor y el lector. Me refiero a que genera una atmósfera de complicidad entre ambos mundos. El mundo-autor le habla directamente al mundo-lector. El primero entiende al segundo porque también emprende en su vida y lo guía por el camino que él mismo recorrió, como lo haría un amigo, como lo haría un maestro. Como si de estas líneas saliera un manantial de secretos que le tienden al mundo-lector una alfombra roja hacia sus sueños. Sueños ya no soñados, uniría más bien, al mundo-lector con sus deseos materializados. Conecta esta realidad concreta con la realidad soñada. Marca un sendero y si pudiera hablar este sendero, diría: “...el transitar hacia los sueños también se disfruta, no tiene que ser doloroso, no tiene que haber sacrificio imperioso, el camino puede ser el mismo sueño de otra forma representado, ese transitar hacia la meta también puede ser feliz...”

Es por esto que me parecería injusto citar a *Los 8 Dominios del Emprendedor* como un libro de estrategia empresarial o para crear un Start Up, porque eso no sería todo. Este libro amplía el desafío cuando habla de emprender en ocho diferentes áreas. Ya no estamos

hablando de un emprendedor poniendo su empresa en movimiento y que sólo gana dinero, estamos hablando de un emprendedor de la vida cuya empresa es la vida misma.

Un emprendedor que crea la familia que siempre soñó. Un emprendedor que comparte tiempo con sus afectos, que se sabe mortal, que prefiere poner su pasión en movimiento y nadie mejor que Ale Motta para que nos cuente de qué se trata. El autor, un incansable emprendedor Rosarino, te cuenta como dándote un obsequio, cuáles fueron sus pasos en busca de la felicidad. Para que puedas, como él, materializar tus deseos a luz de un buen día.

Ana María I. Maidana.

Coach Ontológico y Escritora.

Capítulo I

Testimonios

Diferentes perspectivas que dejarán un aprendizaje en tu haber.

En esta 2da edición quise sumar a este libro el aporte de algunas personas que desde sus diferentes puntos de vistas, han vivido los 8 Dominios de forma muy particular y que a través de su experiencia compartirán contigo un mensaje de aprendizaje.

Alguna vez alguien me enseñó que una persona inteligente aprende de sus experiencias, y que una persona sabia aprende de sus experiencias y de las experiencias de los demás... Sean sabios y capitalicen cada uno de sus aportes, no es necesario que las cosas te pasen para aprender.

En primer lugar podrán leer algunas líneas de mi esposa María Gloria a quien muchos compadecen por tener que soportar mi ritmo de vida. Sinceramente tengo que reconocer su capacidad de adaptación y su entrega porque cuando nos conocimos éramos estudiantes, ambos trabajábamos en relación de dependencia y mi comportamiento no predecía este Alejandro Motta que hoy vive cada día como si fuera el último en su vida. Luego de 15 años de compartir este camino solo espero que haya aceptado y no tolerado mi comportamiento...

En segundo lugar podrán leer los pensamientos y la mirada de Fernando Hindi, un profesional del Coaching a quien tengo una profunda admiración porque lo he visto en acción con grupos de 30 personas transformando sus miradas del pasado para re-diseñar el camino a sus sueños de una forma increíble. Allí por Febrero del 2010, Fernando me empezó a mostrar el camino y al día de hoy con la confianza de un amigo me sigue asistiendo para manejar mis energías y conducir las hacia mis objetivos.

En tercer lugar se encontrarán con el contenido generado por una compañera de mi certificación como Coach, Liliana Arevalo, que hemos coincidido tanto en esta filosofía que ella en persona se ha encargado de entrenar a emprendedores en la ciudad de Lima. Es muy interesante su relato porque cuenta técnicas y metodologías específicas de nuestro entrenamiento llamado “Taking Off – Accionando”, entrenamiento para emprendedores que solemos dictar desde la fundación emprendedores.la

Por último, y con mucho orgullo se podrán encontrar con un bonus de lujo. Mi colega y amigo Jaime España Coach y Conferencista internacional compañero de escenarios

quien desde su punto de vista y su relato nos deja reflexiones y aprendizajes.

El entender que en esta vida no estamos solos y que debemos compartirla con familia, amigos, colegas, hace que los logros materiales tengan otro sentido y que el crecimiento no se limite al crecimiento profesional sino que también tenga presente el crecimiento espiritual. El propósito de la vida es ser feliz, pero también asistir con todas nuestras posibilidades a que nuestros seres queridos también consigan la felicidad.

Tuve la dicha de poder bajar esta filosofía a las bases constitutivas de una organización denominada “emprendedores.LA”, Fundación a la cual día a día se suman más personas que creen que esta es la forma de emprender negocios y de generar pasión para impulsarlos. Lo más importante de tu proyecto de negocios eres tú y ahí es donde debes trabajar.

María Gloria Gomez

Nuestra historia comienza por el año 1996, siendo ambos estudiantes del interior, nos conocimos casi por casualidad compartiendo el mismo piso de un Edificio en Calle Maipú de la ciudad de Rosario, ciudad que ambos adoptamos como nuestro lugar para desarrollarnos y establecernos.

Y así fue que ambos comenzamos nuestros primeros pasos en esta ciudad: nos recibimos, tuvimos nuestro primer trabajo, comenzamos nuestra carrera profesional, nos casamos, nacieron nuestros tres hijos y vivimos la mayor parte de nuestras vidas aquí construyendo nuestros sueños. Porque son los sueños que nos mantienen con vida y con expectativas de crear nuestro destino.

En mi caso particular, al ser yo una persona sumamente pensante y reflexiva aunque muy emotiva, Los 8 dominios han sido y son parte fundamental de mi ser y mi equilibrio, la piedra fundamental de mi estructura, esa ecología a la que aspiro buscando armonía entre la familia, el trabajo, la vida social, mis amigos, el entorno, el universo, mi cuerpo y el dinero Y que no siempre logro; a veces mas conforme con un dominio que con otro pero viviendo mis verdaderos valores, sintiendo

muchas veces que soy como una equilibrista, donde mis dominios los varío según la situación y momento particular.

Es todo un arte que lleva tiempo y dedicación pero que se incorporó a mi vida y se hizo hábito.

Esta filosofía la vivo desde mi valor máspreciado: La Familia ... valor asociado a la seguridad afectiva e intelectual, nido de contención y aprendizaje contínuo.

La familia como proyecto de vida en común, donde habitan sentimientos de pertenencia y se establecen intensas relaciones.

La familia como un gran emprendimiento donde educar y desarrollar a seres humanos íntegros.

La familia asociada a la lealtad y la confianza.

Virtud que permite relacionarnos profunda y honestamente con el otro, que desde mi óptica desarrolla el alma y nos transforma en mejores seres humanos.

Hay mil maneras de vivir, yo elegí esta filosofía que llena mis espacios según mis objetivos y prioridades. Porque nuestros hijos seguirán nuestro ejemplo y no nuestro

consejo. Porque mi misión en la vida es Mi Familia sin lugar a dudas, todo el resto es consecuencia.

Y sin ánimo de aconsejar me atrevo a decir que poner en práctica Los 8 dominios, definitivamente es un camino que abre posibilidades de organizarnos y cumplir metas, posibilidades de accionar sobre nuestro ser de una forma ecológica con tu vida. Luego eliges el cómo, cuándo y fundamentalmente el para qué de ésta forma de vida.

Aquí te dejo parte del estribillo de un artista admirado por Ale y que lo identifica con estas palabras:

“No dejes que otros lo hagan por vos

Elegir, lo que sea pero elegir

Elegir, lo que quieras pero elegir

No dejes que otros lo hagan por vos...”

Su ídolo: Pedro Aznar

Tan simple y tan real....

A menudo me preguntan cómo es vivir, o mejor dicho convivir con AleMotta, un emprendedor serial que

aprovecha hasta el último minuto del día en pos de sus sueños; y realmente la percepción del afuera es muy distinta a la intimidad de nuestro hogar.

Nos enlazamos en una unidad buscando el bien propio y ajeno, con nuestros propios códigos buscando aquello que nos hace bien y que hace felices a los que nos rodean.

Siendo responsables fundamentalmente de nuestros actos.

Nuestro principal proyecto ha sido siempre y es "el proyecto familiar", la base y estructura que nos sostiene y equilibra, y nos empuja a crear nuevos proyectos!

Es nuestro cable a tierra, el indicador justo entre lo material y espiritual.

Si uno se lo propone encuentra espacios para amalgamar el trabajo, con la vida familiar y los demás dominios y sobre todo para amalgamar todo esto con nuestros sueños. Amalgamar palabra que me gusta usar en forma metafórica al referirse a cualquier mezcla sea de cosas o de personas.

Término que también acompaña a la música para mezclar varios compases. Y creo que Ale pudo amalgamar sus 8 Dominios de una forma diferencial y con una música especial.

Este último tiempo tuve la oportunidad de vivir muy de cerca el orgullo que es que un emprendedor tome las riendas de su vida y su proyecto y vuele muy alto. Ver en la mirada de Ale sueños hechos realidad, y eso sí que es un mimo al alma, a su alma.

Hoy entiendo sus sentimientos de ver crecer a sus pichones (así los llama), sentirse un poco padre de quienes llegan con muchas expectativas y pueden plasmarlas gracias al aporte de un mentor que les muestra el camino.

Estas líneas de una canción de Diego Torres puede transmitir el mensaje del libro desde su lado más emotivo:

“ Saber que se puede
querer que se pueda
quitarse los miedos
sacarlos afuera

Es mejor perderse
que nunca embarcar
mejor tentarse

a dejar de intentar “

Tan simple y tan real ...

Por todo esto cuando esta maravillosa filosofía es volcada en éste libro me pareció un enorme acierto, más aún teniendo como objetivo ayudar a quienes lo lean a que incorporen cuán importante es emprender en todos los ámbitos de la vida buscando la felicidad en primer lugar, porque el éxito será la recompensa y vendrá casi sin buscarlo.

Se trata de correr el riesgo, de sembrar buenas semillas para obtener buenos frutos, de atreverse a volar y poner en acción tu modo de vivir de acuerdo a tus valores y metas.

Porque estoy convencida y la vida me lo ha demostrado, es un bumerang ya que todo vuelve.

Un libro que INSPIRA, que empuja positivamente a HACER y a ELEGIR a estar en movimiento, a llevar adelante un proyecto sea laboral, personal, familiar....

A sacarse los miedos

UN LIBRO que inspira a EMPRENDER.

Porque en definitiva todos buscamos la felicidad, la variable es reconocer y tomar los mejores caminos para alcanzarla.

Y ésta puede ser una GRAN OPCIÓN.-

Desde el alma

Gloria

Fernando Hindi

Poniéndolos en autos...

Cuando Alejandro me pidió que escriba este capítulo, lo sentí como un gran halago y también como un reconocimiento al impacto que había tenido el proceso de coaching que realizamos hace más de más 5 años.

También fue un desafío personal dado que hasta el momento no escribí ningún libro, más allá de varios en carpeta. Razón por la cual, le dije “conta conmigo, voy a aprovechar para bajar algunos de los conceptos que expondré en mi primer libro”

Soy en primera instancia coach ontológico profesional, y me dedico, a esta altura de mi vida profesional, en forma casi exclusiva, a la formación de nuevos coaches mediante un programa que diseñe junto a mi socio, que en su momento fue quien me formo como coach originalmente. Además soy conferencista e imparto talleres de liderazgo personal, también, cada tanto, me hago agenda y realizo procesos de coaching personal.

Así es como lo conocí a Alejandro, luego de haber asistido a uno de los cursos que yo brindaba, me contacto porque quería realizar un proceso de coaching conmigo. Me explicaba que por tiempos y compromisos asumidos le era difícil cuadrar las actividades grupales propuestas

en el curso que había realizado y que prefería encaremos un proceso juntos.

Vi en él entusiasmo genuino por crecer y desarrollarse como persona y como profesional y sin pensarlo mucho, le dije al igual que con la escritura de este capítulo, “conta conmigo”. Y así fue que comenzamos.

El primer tema a tratar fue “la pasión”, como generarla, donde encontrarla y sobre todo como sostenerla. Debo confesar, que a mí me gusta trabajar con las personas de manera integral, es decir abarcando todas las áreas de su vida. Esto hizo que le presentara una propuesta de trabajo que le resulto interesante, tanto, que luego de adaptarla al emprendedurismo, lo transformo en un libro.

Hoy elige reeditarlo agregándole contenido, entre ellos, mi experiencia de trabajo con él, como oportunidad de que ustedes conozcan un proceso por dentro desde el diseño, la ejecución y la medición de los resultados.

Hecho este resumen, paso a contarle entonces, en que consistió el proceso de coaching personal que realizamos.

Qué es coaching ontológico?

Primero requiero contarles que entiendo por coaching. En nuestra página web de Grow Consultora definimos al coaching como ***“el arte de abrir espacios de crecimiento y aprendizaje en formas de ser y hacer,***

para optimizar nuestra manera de coordinar acciones con otros y así alcanzar los resultados deseados”

Vamos a desmenuzar esta definición, comencemos con que quiero decir cuando digo arte, al referirme al coaching como tal. Creo que en el arte existen diferentes técnicas y procedimientos, al igual que en el coaching, también hay un artista, alguien que lleva a delante esas técnicas y ese procedimiento, eso también coincide con el coaching, y por última hay un resultado del despliegue de dicha técnica, la obra que el artista crea, sin obra, no hay artista. Es decir, es en el resultado en donde el artista queda manifestado. En el coaching sucede algo parecido, es en el resultado en donde el proceso de coaching se hace evidente. La diferencia claro esta, es que el arte es el artista el responsable de la obra y en el coaching es el cliente quien genera su resultado, el coach simplemente acompaña en el proceso.

Dijimos entonces, ***“el arte de abrir espacios de crecimiento y aprendizaje...”*** Habitualmente vivimos en una inercia sin parar a revisar lo que estamos haciendo. ***“abrir espacios”*** se refiere a la capacidad de generar esos espacios de reflexión sobre nosotros mismos y las situaciones que nos creamos. Hay una frase muy conocida en la PNL que dice “el mapa no es el territorio” , que quiere decir esto? Cuando éramos chicos en la escuela trabajábamos con los mapas políticos y con los

mapas físicos. Los primeros nos dejaban ver las divisiones entre los países o provincias, mientras que los físicos nos mostraban el relieve. A la vez, si mirábamos el físico no podíamos reconocer los límites de los países mientras que si mirábamos el político no podíamos reconocer el lugar de las montañas. Claramente las montañas y los límites seguían estando en el mismo lugar, lo que sucede que el mapa que usamos es una representación de la realidad parcial, que nos permite ver algunas cosas mientras otras permanecen ocultas. En nuestra vida sucede algo parecido, tenemos un mapa de nuestra realidad, pero el territorio, la vida misma, es mucho más amplia. Con el mapa que tenemos hay cosas que vemos y otras que no. La idea de abrir un espacio es poder hacer en nuestro mapa marcaciones nuevas que nos completen la representación que tenemos de la realidad.

“de crecimiento y aprendizaje” Una vez leí una frase que decía “envejecer es obligatorio, crecer es opcional”, más allá del tono cómico, creo que el elegir crecer es una de las decisiones más importantes de nuestra vida. Entender que cuando ya no podemos cambiar una situación estamos frente a la oportunidad de crecer nosotros, de intervenir en nuestro “mapa”, me refiero al crecimiento de nuestra manera de ver el mundo, de desarrollarnos, de incorporar recursos que antes no teníamos. El aprendizaje se refiere a poder repetir en el

tiempo este nuevo observador que hemos desarrollado.

“en formas de ser y hacer...” Hoy coaching es una palabra de moda que la escuchamos en distintos dominios. En definitiva un coach, es alguien que entrena a otra persona para mejorar su performance. Así es que un coach de tenis asistirá a su cliente a mejorar su performance en tenis, un coach de canto a mejorar la performance como cantante, un coach de baile hará lo mismo con la performance de como bailar. Un coach ontológico entrenara a sus clientes en mejorar su performance como persona. En aquellas formas de ser que resulten necesarias para dar el paso que sigue, hay veces que se requerirá entrenar la flexibilidad, otras la amorosidad, quizás la toma de riesgo, en fin, cada persona es única y cada proceso de coaching también lo es. Estas formas de ser impactará en las maneras de hacer de quien toma coaching. Es muy común escuchar decir que una persona no lograba un resultado y cualquier otro hizo lo mismo y obtuvo lo que buscaba. Esto sucede cuando estamos apalancando en el ser como contexto del hacer.

“para optimizar nuestra manera de coordinar acciones con otros...” como seres humanos que somos vivimos en sociedad en un complejo entramado de coordinación de acciones, todo lo que hacemos a diario

es coordinar acciones con otros. Optimizar este “hacer” luego de haber trabajado el “ser”, es la mejor forma de generar cambios profundos en el operar de nuestros clientes.

“y así alcanzar los resultados deseados” En primera instancia, quien se acerca al coaching ontológico lo hace con la inquietud de modificar algún resultado. En mis seminarios siempre digo que llegamos a sentarnos en un taller de coaching porque hay algún resultado que queremos que no tenemos o bien, hay un resultado que tenemos que no queremos más”

Sin embargo es importante recordar que el resultado es el faro que nos indica que vamos por buen camino, pero el verdadero cambio que el coaching ontológico ofrece es la gran posibilidad de empezar a vivir en coherencia con nuestros valores y elecciones, asumiéndonos artífices de nuestros resultados y reconociendo el poder de intervención que tenemos en nosotros mismos y en nuestra realidad.

Manos a la obra...

En este rumbo comenzamos a trabajar con Alejandro. Rápidamente aparecieron los valores que guiarían el camino Visionario, Motivador e Inspirador. Sobre esos pilares empezamos a trabajar como contexto para definir su manera particular de vivir la vida.

Empezamos a definir distintos dominios de acción, evaluando como se sentía en ese momento y como le gustaría estar luego del proceso.

Esto es un aspecto fundamental en un proceso de coaching. Pongamos el ejemplo del GPS del automóvil. Lo primero que nos pide es nuestra ubicación actual, luego nuestro destino. Esto tiene lógica, dado que para delinear cual es el camino para llegar al destino que buscamos necesitamos saber desde donde partimos.

Gran tiempo del trabajo en la primera etapa fue entonces, ver el grado de satisfacción en cada aspecto de tu vida. Una vez definida la línea de partida, empezamos a visionar hacia dónde íbamos. Este detalle no es menor, muchas veces tenemos claro lo que no queremos, pero no necesariamente lo que nos gustaría. Vamos por la vida queriéndonos alejar de aquellas cosas que no queremos, y justamente, sin darnos cuenta las atraemos y generamos. Independientemente de esto, imagínense lo poco útil de ir al supermercado con el listado de lo que NO necesitamos.

Resulta fundamental entonces, fijar metas claras con indicadores de resultados que nos reflejen el cambio que estamos buscando. En algunos dominios fijar objetivos cuantificables es muy sencillos, mientras que otros necesitamos experiencia, creatividad y predisposición para pasar lo cualitativos a cuantitativo.

Teníamos ya desde donde partíamos, y hacia dónde íbamos. El paso siguiente fue trazar acciones marcadores, los mojones de este proceso, que es lo que tendría que ir pasando para saber que íbamos por buen camino. También definimos cuales eran los obstáculos que pensábamos que podían ocurrir, de tal manera de estar mejor preparados para afrontarlos.

Ya estábamos listo para continuar y empezar a andar el camino. Me es importante aclarar, que basado en mi experiencia, estos primeros pasos son fundamentales para un exitoso proceso. Es necesario calmar las ansias de resultados inmediatos, entendiendo que todo lo realizado hasta este momento es un resultado y un avance en sí mismo. Si esto está bien hecho, el resto podría decir que es mucho más fácil y dinámico. Así lo entendió Alejandro y comenzamos a trabajar.

Por otro lado, cuando vemos todos nuestros resultados en perspectiva, los que nos gustan y los que no, podemos reconocer en los primeros, recursos propios que podríamos aplicar en los segundos.

Paso a paso...

Llego el momento de definir acciones concretas para ir acortando esa brecha entre donde estaba y donde quería estar.

En cada dominio fuimos eligiendo las mejores estrategias de acción. Semana a semana nos fuimos encontrando con acciones realizadas con éxitos, acciones no realizadas y acciones realizadas que no dieron el resultado esperado. Veamos en detalle.

Cuando realizamos acciones que nos generan los resultados deseados, es necesario realizar un paso más. Entender que se puso de manifiesto en nosotros como “forma de ser” que nos permitió ese “hacer” efectivo, esto nos hace tomar conciencia de nuestro crecimiento y favorece el poder repetirlo de ahora en adelante (aprendizaje). Por otro lado es una buena oportunidad para ver en que otro dominio podríamos aprovechar ese recurso obtenido.

Cuando nos encontramos con acciones no realizadas es una excelente oportunidad para reflexionar sobre cuáles son las creencias, juicios, mandatos, miedos que están operando en nosotros como limitantes, generándonos la oportunidad de interpretaciones más posibilitadoras para nosotros. Esos “darnos cuenta” que nos hacen ser más grandes que hasta ese momento.

Cuando realizamos una acción que no produjo el resultado buscado, es también oportunidad para revisarnos. La mayoría de las veces encontramos que si bien la acción fue adecuada, nuestra actitud al realizarlo, nuestra “forma de ser” no estaba alineada. Frente a esto,

se nos abren nuevos espacios de auto-observación y aprendizaje. Es función del coach ayudar al cliente a capitalizar estos pasos dados más allá del resultado mediato, recordando siempre el foco del proceso es la transformación personal del cliente.

En definitiva, como pueden ver, en los tres casos, se abren espacios de reflexión. De eso se trata de hacer a propósito, de hacer queriendo aprender, queriendo mejorar, capitalizando cada pasó dado, como un escalón más en nuestro crecimiento personal.

Luego de esta revisión, es momento de diseñar las nuevas acciones para la semana y así seguir jugando en la cancha llamada vida, para en el vestuario, o sea en la próxima conversación de coaching, seguir mirando lo realizado y eligiendo el siguiente paso.

Antes de lo pensado...

Como les contaba anteriormente, si la tarea del principio es hecha a conciencia el resto del proceso es mucho más dinámico.

El propio cliente se entusiasma con cada paso y empieza a generarse espacios de auto-observación autónomos en la semana, antes aun de la conversación con el coach. Entonces el mismo realiza el análisis de resultados de sus acciones y rediseña en consecuencias.

Aprovechando las sesiones para revisar las creencias más de fondo, repensar valores personales manifestados y terminar de construir al “ser” que vino a buscar al proceso de coaching ontológico.

Es acá en donde el coach y su cliente se dan cuenta que es momento de ir cerrando el proceso.

No hay placer más grande para mí como coach que distinguir cuando pude generar autonomía en mi cliente. Juzgo que Alejandro, gracias a su compromiso consigo mismo

En muy poco tiempo logro alinear su vida diaria a los valores y objetivos que concretizo en el proceso.

Decidimos entonces, dar por terminado lo que habíamos comenzado tan solo dos meses atrás. Una gran relación se generó entre nosotros que nos permitió seguir en contacto todos estos años.

Y ahora que sigue?...

Ya mucha agua corrió debajo del puente, cientos de procesos de coaching personal realizados con éxito, muchas experiencias reconfortantes y una sensación de tener que dar el paso siguiente.

Este modelo de trabajo, lo enseñamos en FICO (formación integral en coaching ontológico), con lo cual sé

que muchos ex alumnos, hoy colegas, están colaborando con miles de personas a alinear su vida a sus valores y objetivos. Esto me da una enorme satisfacción, y a la vez junto a la necesidad de dar el paso siguiente en mi profesión, me impulso a desarrollar nuevos modelos de trabajo.

Esto que les voy a contar ahora es la introducción a un nuevo modelo de trabajo que justamente en estos días Alejandro en su afán de estar a la vanguardia del desarrollo humano está tomando en forma personal y me pidió que lo compartiera en esta capítulo como regalo espacia hacia Uds.

Si bien podríamos pensar que este desarrollo es la secuela del proceso de los 8 dominios, es en realidad la precuela. Es decir, es un proceso transversal, una plataforma que nos permite optimizar el trabajo a realizar con el proceso de coaching personal que les conté hasta ahora. Sin embargo, creo que es necesario, primero realizar el proceso de los 8 dominios para luego poder profundizar desde esta nueva mirada que paso a contarles.

Hay una diferencia importante entre vivir a la deriva que vivir con atención hacia un rumbo, hacia objetivo específicos. Esto lo logramos con los 8 dominios. Pero a su vez, además de tener los objetivos, es crucial poner una mirada sobre el contexto desde donde estamos

yendo, independientemente del lugar a donde queramos llegar.

Nuestros propósitos son los motores de nuestras acciones. Muchas veces estos propósitos no los tenemos en cuenta, independientemente de ello, impactan y condicionan nuestra vida. El distinguirlos, simplificarlos en un esquema nos da la posibilidad de potenciar nuestro hacer.

Vivir a propósito...

Definé cuatro propósitos fundacionales, que quiero decir con esto? Que son los básicos e incluyen, a mi entender, otros propósitos más específicos. El ejercicio que te invito a realizar es pensar en cuales son aquellos propósitos que te mueven y ver si puedes ordenarlos dentro de estos cuatro que voy a proponerte.

No pretendo con esto, sostener una teoría para toda la humanidad, entiendo que cada ser humano es un infinito de posibilidades, sin embargo, veo un modelo lo suficientemente inclusivo para que cualquiera pueda usarlo y se sienta representado.

En primera instancia es preciso comprender que nuestro cerebro se encarga de nuestra supervivencia. Lo función es mantenernos vivos al instante siguiente. En definitiva y llevándolo a un terreno coloquial quiero que estemos bien.

De ahí que nos cuestan tanto los cambios, porque para el cerebro cambiar sin una necesidad de supervivencia es peligroso. Con lo cual debemos entender que “honrar la vida”, ir por nuestros sueños es cultural no biológico.

Entonces el primer propósito definido es el **BIEN-ESTAR**. Nuestro cerebro lo busca permanente, muchas de sus decisiones tienen que ver con el placer, con la recompensa, con nuestras necesidades principales.

Con esto quiero decir que en primer lugar deberíamos estar nosotros, no lo digo con una mirada egoísta, sino todo lo contrario, para poder estar para otros, necesito primero estar para mí.

Ya en este momento, ustedes pueden empezar a relacionar objetivos de los dominios que incluirían en este propósito. La salud, nuestro tiempo libre, el deporte, el descanso, la alimentación, leer un libro, mimarme, etc.

Es importante priorizarnos por sobre otras cosas. Ocuparnos a propósito del propósito del bien-estar.

Nuestra salud por ejemplo, radica en gran parte de lograr vivir en coherencia con nosotros mismos. En poder alinear nuestro sentir, pensar y hacer de una manera que estar a gusto con la expresión de quienes somos. Cuando esto no ocurre nuestra emoción impacta en nuestro cuerpo.

Nuestro mundo emocional va a ser crucial en lograr

efectividad en nuestra vida.

Si prestas atención, descubrirás que un muchas situaciones te encuentras defendiendo este propósito, pero al no tenerlo consiente, sos poco efectivo. Porque no logras ser claro con vos mismo y menos con tu entorno. Lo que provoca stress que impactan negativamente en tu bien-estar. Sin embargo, seguramente tendrás registro de momentos en donde lograste ser coherente con vos y te invadió una sensación de plenitud.

Solo cuando yo estoy en bien-estar, estoy en condiciones de incluir a otros en mi vida de una manera enriquecedora.

Justamente el segundo propósito es el de **RELACIONARME**, el ser humano es un ser social. Nos importan nuestras relaciones, disfrutamos mucho de ellas y también sufrimos mucho. Nuestras relaciones ocupan un lugar fundamental en nuestras vidas.

Para cualquier resultado que estemos buscando, si prestamos atención por un momento, nos daremos cuenta que requerimos coordinar algún tipo de acción con otra persona para lograrlo.

Nuestros resultados están limitados a nuestra capacidad de generar relación. Nunca tendremos resultados más grandes que el tamaño de nuestras relaciones.

Es interesante incluir en este propósito no solo las

relaciones familiares y sociales, sino también las laborales, dado que lo que estamos haciendo, recuerden que es transversal a todos los aspectos de nuestra vida, en todos ellos las relaciones están presentes. Y por supuesto nuestro bien-estar.

Los dominios son inclusivos unos a otros, no compartimentos estancos. De ahí radica el orden que les he atribuido.

Si una relación se compone de dos personas, y podemos verla como una receta en donde cada persona es un ingrediente, si yo no estoy en bien-estar, estoy agregando a la preparación un ingrediente en mal estado, lo que dará como resultado indefectible un plato no muy tentador. Aquí radica la importancia de primero estar bien conmigo mismo para luego enfocarme en estar bien con otros y además, tener en cuenta que el otro pueda estar bien consigo mismo, para que los ingredientes de este plato que será nuestra relación, sean de la mejor calidad posible.

Te invito a que te detengas cuantas veces has sufrido por no tener las relaciones “que” o “como” vos querías, pero cuantas veces te lo planteaste como un propósito fundamental en tu vida y por ultimo cuantas veces te ocupaste primero de estar bien con vos mismo para aportar calidad a una relación.

Una vez que estamos en bien-estar y que nuestras relaciones son como queremos que sean, estamos en condiciones de apuntalar el tercer propósito que es el del **DESARROLLO**. Entendiendo desarrollo como abarcativo a cualquier área de tu vida, no solo a tu trabajo. Puedo pensar en desarrollar un negocio, claramente, pero también puedo pensar en desarrollarme como deportista, o artista, o referente de mi barrio, en fin. Todo lo que implique un crecimiento de quien soy, podrá cuadrarse desde el propósito del desarrollo.

Creo fundamental, antes tener “saciados” los propósitos del bien- estar y el del relacionarme para encarar efectivamente el propósito del desarrollo.

Muchas veces queremos lograr un objetivo sin tener en cuenta el crecimiento, el desarrollo que necesitamos de nosotros mismos para estar en condiciones de lograrlo. Los objetivos funcionan como línea de llegada y los propósitos como línea de partida. Si yo quiero ubicarme como llegar a un destino mediante el GPS, lo primero que me pregunta es mi ubicación actual. Es importante entonces el tener clara noción de donde estamos y que queremos desarrollar de nosotros, que es aquello que nos mueve a ir por tal o cual objetivo.

Entonces si una vez desarrollados, con nuestras relaciones como queremos y en bien-estar con nosotros mismos, podemos empezar a desandar el cuarto y último

propósito que es el de la **TRASCENDENCIA**. Muchas veces este propósito aparece automáticamente una vez que los otros tres están alineados. Suele pasar en personas adultas, que lograron sus objetivos y frente al vacío que esto les provoca, deciden pensar en su legado, en lo que quedar de ellos cuando ya no estén físicamente.

Yo creo que el propósito de trascendencia es también mucho más terrenal y tiene que ver con la huella que voy dejando a mi camino. En mis relaciones, en mi vida profesional como también en mi comunidad. Esto a priori coincide con el párrafo anterior, la diferencia es que no me preocupa lo que quede cuando no este, sino hoy que estoy trascender mis propias posibilidades y expandirme a través de otros.

Yo siempre cuento que formo coaches profesionales en el afán de trascender y poder impactar en más vidas a través de ellos.

Quiero poner un ejemplo cotidiano para mostrarles desde que lugar funcionan estos cuatro propósitos.

Imagínense que llegan a sus casas, cansados, queriendo tirarse en el sillón un rato y su hijo pequeño viene queriendo jugar con usted.

Si el propósito que prevalece es el bien –estar, quizás le

diga que juguemos en un rato que ahora papa esta muy cansado.

Ahora bien, si prima el propósito de relacionarme, pondré atención a su pedido y seguramente jugare a cualquier cosa que me propongo.

Si pongo el foco en el propósito del desarrollo, en este caso como padre o familia, quizás le avise a mi otro hijo para que se sume al juego y fortalecer los vínculos entre todos.

Finalmente, si el propósito desde donde me muevo es el de transcendería, y entiendo el ser padre como un acto de formar personas para la sociedad que pertenezco, desarrollare un juego en donde pueda inculcarle valores que sean enriquecedores para todos.

Lo mismo puedo aplicarlo a cualquier orden de mi vida. Un día habitual puede ser bien distinto dependiendo desde que propósito lo este jugando.

Esta es mi invitación, vivir a propósito y con propósitos claros no otorgara un contexto de acción alineado a mis valores más importantes, proporcionándome no solo mayor efectividad si, y por sobre todo, mayor felicidad.

Liliana Arevalo.

LA RUEDA DE VIDA DEL EMPRENDEDOR COMO HERRAMIENTA DE TRABAJO.

MI ENCUENTRO CON LOS 8 DOMINIOS

Todos alguna vez nos hemos pasado por la traumática experiencia de extraviarnos de niños. Igualmente y luego en el camino de la vida adulta, muchos nos volvemos a extraviar en nuestro propio mundo emocional, probablemente guiados por nuestras creencias, experiencias y adherencias, pero siempre en el afán de lograr entendernos, valorarnos, autocorregirnos, disfrutar de uno, como de los demás o estar simplemente alegres.

En mi caso, tomé mi primer contacto con la Rueda de Vida o los llamados por mi gran amigo Alejandro Motta, *08 Dominios*, a través de un curso que tomé en Buenos Aires para certificarme como Coach y adquirir ese privilegio de ayudar otros y, en secreto, de ayudarme a mí misma también.

¿Qué es un coach? Es una pregunta muy sencilla de responder: es una persona que ayuda a la gente a conseguir sus sueños, sus metas, sus objetivos. Sin embargo, muchas veces he sentido que vivía mi vida como en automático, dentro una permanente situación de preocupaciones y desconcierto. Varios fueron los momentos y situaciones “accidentales”, que han tocado mi existencia obligándome a verme y formularme la pregunta: *¿quién soy y para qué estoy aquí?*. En otras ocasiones, he encontrado personas, en similares situaciones, llenas de desesperación, tristeza, angustia y hasta en llanto.

En este automatizado devenir de los sucesos, existieron momentos en los que, paralizada en mi zona de confort, tuve que sobrellevar relaciones o situaciones indeseables, simplemente por miedo a lo desconocido, como de una cárcel agobiante se tratara y con llaves oxidadas colgadas detrás de una puerta completamente abierta.

Sin verlo caí en el error de no decidir sobre infinidad de situaciones que me venían afectando negativamente, especialmente porque me exponían al riesgo que muten hacia problemas peores o incontrolables. En un

determinado momento, mi existencia se convirtió en un rompecabezas insoluble, donde las piezas parecían no encajar o faltar. Entonces fue buscando y explorando nuevos caminos, opciones y emociones, me topé con el Coaching y la Rueda de la Vida, herramientas muy sencillas, pero a su vez increíblemente potentes, ya que en una sola gráfica me permitió percibir de inmediato esas áreas de la vida que tenía que tomar en cuenta, esas áreas de las que quizá no era consciente, con sus pocas pero grandes secciones, para ser analizadas una a una con total detenimiento. Me ayudó bastante para ver dónde me encontraba en ese momento y en qué área estaba más estancada, cuál era mi punto de palanca y desde allí fijar nuevos objetivos reales a alcanzar en cada una de ellas.

Por lo mismo y con el fin de revisar cuán inmersa me encontraba en esta zona, pude encontrar momentos de conciencia, a través de estos dominios de vida que me permitieron, comprender, tomar valor y actuar. Encender la luz brillante de la conciencia. Sacar a prueba creencias no revisadas así como algunos malos hábitos.

La mayoría de personas no hacemos un alto en la vida para analizar donde estamos actual y realmente, para asegurarnos si estamos avanzando o no hacia nuestras metas, hacia nuestros sueños y lo que aspiramos.

Hemos venido a este mundo para ser felices y sentirnos bien. Cuando disfrutamos lo que hacemos transmitimos alegría, recibimos gratificantes experiencias, situaciones, personas y alegrías. Donde quiera que vamos es igual de satisfactoria, desde la experiencia más pequeña como escuchar nuestra canción favorita en la radio, hasta firmar el gran contrato que siempre estuvimos esperando.

Pero cómo saber si estamos haciendo lo que verdaderamente nos gusta y si estamos llevando una vida equilibrada en toda la medida posible. Los 08 Dominios para todo emprendedor, puede significar una nueva filosofía que nos ayude a analizar todos los ámbitos que debemos dominar precisamente, como son **nuestro Cuerpo, nuestra Familia, nuestro Entorno, nuestro Universo, nuestro Conocimiento, nuestra Empresa y nuestro Tiempo Libre**. Alcanzar el éxito en cada uno de ellos se convierte en una imperante, ya que nada puede tener sentido si por lograr éxitos en nuestra Empresa, sacrificamos nuestros afectos al no poder compartirlos con la familia, o nuestro desarrollo espiritual al no ofrecernos un tiempo libre para nosotros mismos.

Solo cuando me di cuenta de ello y de todo lo aprendido, como vivido personalmente, es que me he permitido

empezar a apoyar a otros para que puedan conquistar sus triunfos, sin dejar de permanecer alegres, ayudarles a aclarar sus dudas, sus confusiones y a atreverse abandonar sus zonas de confort.

COMO FUE MI PROCESO DE APRENDIZAJE

Uno de los elementos claves que aprendí fue el de crear conciencia, lo que implicaba adquirir un conocimiento claro y entendible de lo que uno ve, oye, siente. Cuanto más profundo es este conocimiento, más elevada es esta conciencia y se perciben con mayor nitidez los hechos más relevantes e importantes. Este conocimiento incluye el conocerse a sí mismo, conocer las emociones que están detrás de las acciones que uno realiza.

Elevar la conciencia permite sacar a la luz los atributos “únicos” del cuerpo y la mente de cada persona. Sin embargo, no todos necesitan elevar el mismo nivel de conciencia. Todo dependerá de la actividad que realicen. Un músico necesitará tener más conciencia auditiva, un escultor superior conciencia táctil, un empresario una amplia conciencia reflexiva. Lo importante es que la persona sea capaz de percibir lo que ocurre a su

alrededor, lo que está experimentando o sintiendo. Cuando se tiene un elevado nivel de conciencia, toda acción que realicemos será igualmente de un elevado nivel, más cuando el nivel de conciencia sea bajo, toda acción será igualmente pobre. Esto es importante para lograr un alto desempeño y ésta es la principal habilidad a desarrollar en un emprendedor.

Durante mi proceso de aprendizaje cobré conciencia de la importancia de permanecer centrada, conectada a mi visión, misión, valores y creencias, para vivir con un propósito de contribución más allá de mí misma. Tomé conciencia de lo que implica cuidar mi cuerpo físico, acompañar la mente cognitiva (lineal racional), con la mente somática (cuerpo-emoción) y con el campo (relaciones-entorno).

La Rueda de la Vida o los 08 Dominios es una herramienta de autoconocimiento que permite diagnosticar el grado de satisfacción actual en cada una de las diferentes áreas de la vida, ser consciente de aquellas que desean y plantearse nuevos objetivos de mejora para ser más feliz, porque a eso se resume todo, vivir en plenitud. En mi caso, pude descubrir, en qué

áreas me sentía más satisfecha, deseaba mejorar, prestar más atención, dedicar más tiempo y realizar cambios.

Hacerse la pregunta, ¿cuáles son mis sueños?, ¿Estoy realmente conectado con ellos?, ¿Qué me hace feliz?, genera un estado profundo de meditación y reflexión en uno, que termina muchas veces tomando cuenta si realmente está comprometiéndose con sus sueños y serán el motor que les permita avanzar decididamente y hacer todo lo necesario para alcanzarlos.

Me permito compartir una historia que me ocurrió años atrás cuando era adolescente. Estudié en un colegio religioso de mujeres con una filosofía de enseñanza basada en el amor, el espíritu y la fe. Una de las fechas más emocionantes y significativas para mí era la noche de *El Carol Night*, celebración navideña, donde participaba todo el alumnado. Cada alumna llevaba una vela encendida y se cantaban villancicos a la vez que se representaba el nacimiento del niño Jesús. Mi gran anhelo era pertenecer al coro oficial, tocando un instrumento: la guitarra. Yo no sabía tocarla, ni tenía una. Pero ese era mi sueño. Hasta que una navidad papá y mamá me entregaron el regalo más esperado: una guitarra, y mi sueño de pertenecer al coro del Carol Night el siguiente año se hizo visible para mí. Me preparé todo el año, ensayé día tras día. Era mi pequeño

emprendimiento, lo primero, tuve una visión. Luego tuve adquirir conocimientos técnicos como aprender las notas y los acordes de la guitarra. Desarrollar habilidades y competencias, planificar mis horas de ensayo, asumir riesgos, autocriticarme cuando no me salían bien las canciones y los acordes desentonaban. Sin embargo, todo mi pensamiento estaba en esa especial celebración y siempre era positivo. Lo más importante, yo creía que era posible. Hubo momentos tensos y de alta presión, pues las monjas eran muy perfeccionistas y no permitían errores. Así me pasé un año entero lleno de emoción y poniéndole pasión a esa juvenil aspiración.

Finalmente, llegó el momento de la selección del coro, el momento de la verdad. Éramos muchas las chicas que deseábamos pertenecer al coro, pero luego de muchos esfuerzos y méritos allí estaba yo, con mi guitarra en la primera fila de la banda. Fue uno de los momentos más felices de mi vida, un sueño cumplido.

Les comparto una reflexión:

Cuando pienses, elige con cuidado al pensar en cómo te has soñado...

Ideas albergadas por la mente humana son el capricho objetivizado de mañana”.

Es importante ser consciente de lo que realmente se desea alcanzar, pero primero superar los obstáculos que lo impiden, y el más grande obstáculo diría yo, está en la mente, porque es de acuerdo a lo que pensamos y sentimos, consciente o inconscientemente, que tomamos la decisión final para actuar y, a partir de ello, reconvertir nuestro destino.

COMO FUE MI EXPERIENCIA AL ENSEÑARLO A LOS JOVENES EMPRENDEDORES.

Ser Coach y acompañar a los emprendedores de la Fundación Emprendedores.la en Lima, Perú fue una experiencia muy enriquecedora. Todo emprendedor tiene aspiraciones que de alguna forma desea ver alcanzados y para lograrlo debe aprender a tomar las riendas de su propia carrera, saber realmente que quiere cuándo y cómo, a fin que pueda sentir que ha encontrado un nuevo sentido al cual dedicarse.

Mi primer contacto fue con un grupo de 12 jóvenes emprendedores en abril del 2012, deseando ver cristalizados sus proyectos, sus start-ups y con ello sus sueños. Para poder alcanzar sus objetivos ellos debían tener claro tres cosas: la primera, una visión, la segunda, una convicción que realmente era alcanzable y la tercera, confiar en sus propias capacidades.

Para empezar a andar por ese camino, eran importantes dos cosas: Responsabilidad y Compromiso.

Responsabilidad

Todos somos responsables de los que nos sucede, no existe una responsabilidad del 50%, 60% o 30%, simplemente soy responsable o no lo soy. No es culpa, no es obediencia, no es exigencia. Es una manera de ser, una elección plena del ser humano que dista mucho de buscar causantes o culpables. Es la actitud y nuestra habilidad de responder frente a una situación. Es nuestra elección de cómo posicionarnos frente a los acontecimientos que vivimos, es nuestra libertad de elegir nuestras propias acciones a cada momento y de cómo hacerse cargo.

Tiene que ver con hacerse serias reflexiones: *dado lo que hay, qué quiero respecto de esta situación, de qué me voy a hacer cargo?, qué elijo hacer?* Por ejemplo, un emprendedor que se acababa de asociar dijo: “estoy cansado de tener que hacerlo todo solo”. Su reacción y decisión era ponerse mal, discutir, enojarse, en ocasiones quedarse callado o finalmente retirarse. Esa fue su forma de responder. Justamente, cuando hablamos de nuestra interpretación sobre la Responsabilidad, esta tiene que ver en cómo me relaciono con las circunstancias, con las personas y qué hago respecto lo que me pasa. En este caso la persona se sentía mal, incómoda y elegía creer que se había cometido una injusticia.

Si reconocemos esto, en lugar de reaccionar, podemos reflexionar qué quiero yo de esta situación. Se puede decidir qué otra cosa hacer para ir generando un camino, un proceso nuevo para que esto pase. Podría ser, decirle a su socio cómo se sentía con ello y pedirle lo que necesitaba para estar bien con él y con él mismo. Cada situación en la vida nos ofrece la oportunidad de responder, pero principalmente de elegir cómo responder, y la manera en que lo hacemos determina cómo nos sentimos, qué tipo de vida nos construimos y qué posibilidades de resultados vamos a tener. Y por qué es tan importante diferenciar esto del ser humano

responsable desde este punto de vista? Hay dos posturas frente a la vida que van a impactar fuertemente en nuestra manera de ser, en nuestras posibilidades, en los resultados que podemos o no lograr, en las relaciones que podemos tener: una es *actuar como víctima* y otra es *actuar como responsable*. Como un héroe de nuestros propios sueños.

Actuar desde una postura responsable permite que se generen estrategias de anticipación, o de aprendizaje posterior a la experiencia. Se deben producir conversaciones generativas, aquellas que nos permitan abrirnos la posibilidad de reflexionar, de aprender, de accionar diferente. Y esto ya impacta en nuestra capacidad de acción y logro de objetivos. Nos sentimos mejor, no porque tenemos una garantía del cien por cien de lograr lo que queremos, sino porque nos estamos haciendo cargo de generar, nuestro propio poder personal, nuestras propias capacidades de elegir y accionar.

Los seres humanos, fundamentalmente en la niñez, escuchamos a nuestros padres preguntando: ¿quién es el responsable de esta pelea?, ¿quién es el responsable de este desorden en casa?. Y a partir del yo no fui, fue él,

desde esa aparente inocencia queremos garantizarnos la felicidad, la seguridad, a través de la aprobación de los otros o a través de complacer a los demás. Y así aprendemos a separarnos del problema. El inconveniente de esto es que también nos separamos de la solución, de hacer algo para superarlo. Y el problema de erradicarse de la explicación, es que uno pierde toda posibilidad de influir positivamente en la situación y, sin darnos cuenta, nos estamos negando y quizá desapareciendo.

Qué podemos hacer para empezar a revertir esto y pasar del comportamiento de víctimas a responsables?

El trabajo que se realizó con los Emprendedores fue el modelo de: Información | Conciencia/Reflexión | Elección/Decisión | Respuesta. Se trató de hacer un alto, prestar atención, darse cuenta, decidir qué es lo que se quiere y, finalmente, elegir cómo responder. Los responsables o protagonistas, aunque no siempre consigan los resultados que quieran, tienen grandes posibilidades de tener, al menos, más paz interior.

Compromiso

Compromiso es lo que transforma una promesa en realidad. Es la palabra que habla con coraje de nuestras

intenciones. Y las acciones hablan más alto que las palabras. Es hacerse del tiempo cuando no lo hay. Es el único insumo que tiene el poder de cambiar las cosas. El compromiso es un ingrediente básico y necesario para la acción, entendiendo como tal la ejecución de las decisiones acordadas. En cada sesión los emprendedores debían irse con algún compromiso, ya sea de acción o reflexión. La revisión del nivel de ejecución de los compromisos y los aprendizajes que se fueron derivando fueron claves para el avance y para afianzar cada vez más, su autoestima. Se definieron 05 niveles de compromiso para emprender un plan, proyecto de negocios, start-up:

Primer Nivel: Me interesa y espero que “algo” suceda.

Segundo Nivel: Estoy interesado, es una buena idea.

Tercer Nivel: Quiero que realmente suceda, hablemos y pongámonos de acuerdo.

Cuarto Nivel: Estoy comprometido, a menos que...

Quinto Nivel: Estoy 100% comprometido, hago lo que sea necesario.

El Compromiso del Quinto Nivel, es el real y verdadero compromiso.

Se definieron algunos compromisos tales como:

Me comprometo a seguir las recomendaciones e indicaciones que tendré en el "Taking-Off". Me comprometo a hacer realidad mi proyecto llevarlo a cabo y perseverar hasta el final.

Me comprometo a evaluar todos los escenarios posibles que impacten el desarrollo de mi proyecto. Me hago responsable de dar una orientación centrada en el cliente a mi proyecto.

Me comprometo a poner mi mayor esfuerzo, dedicación y dar lo mejor de mí en la elaboración y ejecución de mi proyecto. Asimismo me comprometo a no faltar a las sesiones y a apoyar a mis compañeros.

Me comprometo a profundizar mis ideas de negocio dedicándole más horas de las que actualmente le dedico.

Me comprometo a no rendirme en mi proyecto, en sacar adelante mi negocio, a escuchar y ser humilde con quienes se acercan a mí y rescatar lo mejor de ello y me comprometo sobre todo en no abandonar mi sueño.

Conozco de cerca a cada uno de estos emprendedores y puedo decir que sus compromisos fueron reales de nivel cinco: hicieron lo necesario para llevarlo a cabo, y así fue.

ACCIONANDO LOS 8 DOMINIOS

Estableciendo esta claridad de conceptos sobre Responsabilidad y Compromiso, fuimos Accionando con cada uno de los 08 Dominios del Emprendedor. Lo importante era que los participantes vivan centrados, abiertos, despiertos, conectados a sí mismos, preservando su propia energía y bienestar, deseando vivir la experiencia desde la zona de excelencia.

Trabajar los 08 Dominios de Emprendedor implicó un profundo contacto con el momento presente y desde allí soñar y pensar más allá. Definir un marco de proyección de mediano-largo plazo y un horizonte real.

El trabajo estaba en ellos, mi rol era muy simple: aportar energía al campo, directamente con palabras, preguntas,

alertarlos para estar atentos al equilibrio o desequilibrio, entre el ego y la pasión. Llámese Ego a la búsqueda de los beneficios, la ambición, enfoque cortoplacista, posturas reactivas mientras que la Pasión es la misión para la cual el proyecto fue creado, para producir bienes y servicios que aporten a la sociedad con un sentido profundo, un propósito de trascendencia al propio negocio. La Pasión es más proactiva.

El primer paso fue definir bien su sueño, el cómo querían ser recordados una vez que partan de este mundo y por qué deseaban ser recordados de esa forma. Teniendo en cuenta que en el Centro de los 08 Dominios están los valores: todos aquellos principios y cualidades que se consideraban valiosos en su vida Fue importante que cada uno definiera su Valor Personal. El Valor es una especie de brújula personal.

Luego se revisaron cada uno de los dominios, permitiendo identificar su grado de satisfacción: **Cuerpo, Familia, Entorno, Universo, Conocimiento, Dinero Empresa y Tiempo Libre.**

Para algunos emprendedores funcionó muy bien en la primera sesión y para otros menos, lo cual estaba bien. Esto se debe, muchas veces, al momento que alguien está viviendo, a su esquema mental, a las experiencias pasadas, o porque la persona, hasta ese momento nunca se había planteado analizar todos los ámbitos de su vida. No obstante, esto les proporcionó una información muy valiosa, pues se abrieron opciones, generaron sorpresas, se compartieron emociones y la visión que tenía cada uno de su vida. Es una herramienta que, luego de emplearse requiere tiempo para procesar y profundizarlos más adelante.

Los 08 Dominios graficados produjeron una herramienta muy visual, que permitió hacer preguntas relacionadas con aspectos auditivos y kinestésicos para poder profundizar y no limitarse a la representación misma. En cada momento se analizaron bajo los sistemas de representación utilizados en PNL: VAKOG (Visual, Auditivo, Kinestésico, Olfato y Gusto).

El segundo paso consistía en definir con exactitud qué objetivos trabajar para cada uno de los dominios, de acuerdo a las prioridades del momento, al tiempo de dedicación, según prioridades y finalmente de acuerdo a

nivel de desarrollo. En lugar de concentrarse en los problemas que se podían presentar, les instaba marcarse objetivos audaces. Cambiar el rumbo de ¿qué está mal? a ¿qué es lo que me propongo?. Era importante que estos objetivos expresaran sus propios valores, para que realmente tuviera sentido para todos.

El modelo que utilizamos para definir objetivos fue el SMART

(S) **e**Specífico, único y 100% de responsabilidad.

(M) **M**edible, Claro y Concreto.

(A) **A**lcanzable y ecológico que no perjudique otras áreas de su vida.

(R) **R**elevante y retador.

(T) **T** tiempo, que tenga fecha de realización.

En esta experiencia de generar objetivos en cada uno de los dominios, los emprendedores trabajaron en duplas brindándose feedback y realimentación permanente, lo que permitió al momento de compartir sus experiencias, crecer y enriquecer a todo el equipo con los aprendizajes adquiridos.

Para saber si el objetivo fijado estaba realmente funcionando, se les brindó la herramienta denominada Modelo T.O.T.E. Este modelo sostiene que todos los programas mentales y de comportamiento giran alrededor de tener metas fijas y medios variables para obtenerlas. En todo momento las personas se establecen metas, ya sea de forma consciente o inconsciente, y se desarrolla un T.O.T.E.:

T (Test) para saber si la estrategia seguida es la adecuada y chequear el progreso hacia la meta

O (Operar) para cambiar alguna parte de la experiencia de tal forma que acerque a la meta

T (Test) comparar lo obtenido y evidenciar que se ha obtenido la meta

E (Éxit) Salir hacia el siguiente paso.

Para lograr esto, es importante fijarse una meta futura clara, una evidencia sensorial usada por la persona para determinar su progreso, un conjunto de opciones que le permitirán abrir el abanico de elecciones y un comportamiento maduro, como coherente para implementar la opción elegida.

El Dancing SCORE

Existe un instrumento muy efectivo para visualizar el objetivo que se llama el Dancing SCORE por sus siglas en inglés (SYMPTOM, CAUSE, OUTCOME, RESOURCE EFFECT), Síntoma, Causa, Objetivo, Recursos, Efectos. Estos elementos representan la cantidad mínima de información que necesita ser tratado por cualquier proceso de cambio.

SYMPTOM se refiere a la situación actual, la más consciente en la mente de la persona.

CAUSA se refiere a los elementos responsables de generar o mantener la situación actual. Estas son menos conscientes que la situación en sí.

OBJETIVO se refiere al estado deseado que se desea alcanzar,

EFEECTO se refiere a las razones del individuo, lo que le motiva a alcanzar el objetivo propuesto.

RECURSO se refiere a todo elemento, interno o externo, que se considere un aporte para la consecución del objetivo.

Este modelo se utilizó como herramienta de trabajo con el grupo de emprendedores para el esclarecimiento de sus objetivos a través de las sensaciones, facilitando el encuentro de lo que realmente se busca y qué debería hacerse para conseguirlo, saltando de lo actual a lo deseado. Imaginando, sintiendo y recibiendo aquello que se desea, es una forma estimulante y creativa de alcanzar metas.

Mientras se desarrolla el Dancing Score, en cada uno de los pasos, el emprendedor se va conectando con la experiencia, vale decir, asociándose y viviéndola cómo si estuviera ocurriendo en ese momento. Lo importante es imaginar y sentir que ya han conseguido su objetivo en cada paso, analizando los síntomas, las causas, superando barreras y obteniendo recursos desde su interior. En cada paso se van revisando los niveles lógicos e ilógicos, que explica Alejandro en su libro, como parte del inevitable proceso de aprendizaje y cambio. Permite conocer en qué grado está el problema para

saber en qué nivel de pensamiento se debe trabajar, a nivel de entorno, de comportamiento, de competencias, de creencias, valores o de identidad. Permite también revisar los meta-programas, a través de preguntas tales como ¿te estás acercando o alejando?, ¿con qué o quién te estás comparando?, ¿Dónde tienes tu atención?

Por último en el futuro, habiendo influido su vida de una forma positiva gracias a los aprendizajes realizados, se les pidió evaluar su yo pasado, que se encuentra en esa situación y que le de algún consejo.

El deseo cumplido

Han habido momentos que muchos han dudado de su capacidad, han dudado de su capacidad para atraer a su vida sus deseos cumplidos, inclusive el transformarse en la persona que deseaban ser. El tiempo que tarda en hacerse realidad aquello que desean, está en proporción con el tiempo que le dediquen a su proyecto, en proporción a lo que sientan que ya son lo que quieren ser, en proporción a que sientan que ya poseen lo que desean. Puede parecer un fracaso, pero no lo es, se requiere fe, esfuerzo, perseverancia, y si no se siente

como algo que realmente se desea, tanto más demorará o no se logrará.

Puedo decir que el trabajo realizado en el “Taking Off – Accionando” con 12 jóvenes de la Fundación emprendedores.la Lima año 2012, fue una de las experiencias más gratificantes de mi carrera como Coach. Ahora en el 2015 sigo en contacto con muchos de ellos y veo cómo van cristalizando sus proyectos, como han equilibrado su vida, muchos han reconstruido sus familias, han viajado y siguen viajando, y cumpliendo sus sueños, sus start-ups, sus proyectos.

“Todo el mundo tiene un propósito en la vida... un don único o talento especial para ofrecer a los demás. Y cuando combinamos ese talento único con el servicio a los demás, experimentamos el éxtasis y el júbilo de nuestro propio espíritu, que es la meta última de todas las metas”.

Khalil Gibran, El Profeta

Jaime España Eraso

El emprendedor altamente productivo

Ante todo manifiesto a Alejandro Motta mi amistad, admiración y gratitud por invitarme a ser parte de este, su libro “Los ocho dominios del emprendedor” a quien le reconozco su profesionalismo como mentor de modelos de negocios fundamentados en valores.

Con mi aporte a este libro deseo invitar a cada lector a descubrir cómo convertir un emprendimiento en el medio ideal para servir y honrar a cada ser vivo de este planeta.

Para empezar, presento mi definición de **Emprendedor Altamente Productivo**:

“Persona que identifica una necesidad en una comunidad o contexto, y con valentía, integra pensamiento, emoción, palabra y acción para organizarse, retarse y arriesgarse con el propósito de transformar con amor y disciplina esa necesidad en una honrosa oportunidad de negocio”

Antes de continuar, interioriza cada palabra de mi anterior enunciado, pues contiene los componentes

indispensables para que un hermoso sueño evolucione hacia una atractiva realidad y con ella asegures un grato futuro.

Permíteme ahora desglosar este axioma:

Persona que identifica una necesidad en una comunidad o contexto,...

Al agudizar tu sentido de oportunidad, podrás relacionar lo que observas en el presente con las tendencias que posibilitarán un mejor futuro, en ese preciso instante elevarás tus posibilidades como **Emprendedor Altamente Productivo**.

Aquí surge la promesa única o propuesta de valor que te hará merecer como **Emprendedor Altamente Productivo** el amor y el respeto de tus grupos de interés.

Es así también, como identificarás nuevas opciones para diferenciarte y asegurar que quienes serán tus clientes te prefieran aunque existan otras opciones en el mercado.

...con valentía integra pensamiento, emoción, palabra y acción para organizarse, retarse y arriesgarse...

Como **Emprendedor Altamente Productivo** optarás por un estilo de vida en el que incorporarás orden a tus ideas,

deleite a tus emociones, firmeza a tus decisiones y practicidad a tus acciones, es así como avanzarás hacia el mejor resultado deseado.

Siendo un **Emprendedor Altamente Productivo** comprenderás que la calidad de tus resultados dependerá de tu esfuerzo y compromiso, así que con fe inquebrantable enfrentarás el riesgo y buscarás en las personas indicadas el apoyo necesario para vigorizar tus debilidades.

...con el propósito de transformar esa necesidad con amor y disciplina en una honrosa oportunidad de negocio.

Un emprendimiento sin disciplina es un bonito pasatiempo, por ello, los efectivos resultados de tu emprendimiento, serán consecuencia del amor y la dedicación que le inviertas.

Siembra alegría y recolectarás satisfacción, planta disciplina y cosecharás conducta, cree en ti y las personas creerán en ti.

Evoluciona tu modelo de negocio y obtendrás clientes, cultiva persistencia y lograrás permanencia en el mercado.

Fortalece tus competencias en administración y crecerás como empresario, mejora tus conocimientos en finanzas y obtendrás un negocio lucrativo.

Aprende de tus aciertos, asimila tus errores, invierte en ti para comprender mejor tu negocio, estudia los casos de emprendedores y empresarios exitosos.

Un Emprendedor Altamente Productivo alimenta integralmente sus cinco dimensiones de vida

Tu potencial energético se incrementa con tu actividad corporal, cerebral y espiritual, así que debes alimentar integralmente tus cinco dimensiones de vida: **Física, Emocional, Mental, Espiritual y Cognitiva**, ellas a su vez también son tus fuentes de energía.

Tu cuerpo adquiere energía del oxígeno, del agua y de los alimentos, los utiliza para mantener la temperatura corporal, para transmitir mensajes a través del sistema nervioso, para mantener el trabajo muscular y como reserva para realizar su trabajo, practicar algún deporte y asumir responsablemente sus responsabilidades.

Tu cerebro administra tus pensamientos, tus emociones, tus decisiones y es el órgano que más energía consume, por eso requiere fortalecerse con sana alimentación, profunda respiración, positivos pensamientos, objetivas emociones, constructivas comunicaciones, justas decisiones e impecables acciones, así como dormir, reír, descansar,...

El desarrollo de tu dimensión espiritual te permitirá tener una vida armoniosa dentro del ritmo en el cual te desempeñes, y aunque no necesariamente esté ligado con la idea de un momento de iluminación, si te posibilitará asumir el control de tu ego y vivir gozoso.

La espiritualidad te permite vivir tu vida de la mejor manera, con plena felicidad, con sentimiento de gratitud y con la firmeza de acercarte a Dios.

Algunas personas buscan en su emprendimiento ganar suficiente dinero para luego tener tiempo libre y hacer lo que más les gusta. Pero un **Emprendedor Altamente Productivo** es quien está haciendo de lo que más le gusta su estilo de vida, su forma de obtener dinero y la manera de laborar sin sentir que trabaja.

La competencia espiritual del Emprendedor Altamente Productivo.

Tu competencia espiritual incluye tu intensión de trascender, de entender lo sagrado, de mantener un comportamiento virtuoso y de comprometerte con aportar belleza al mundo.

Tu competencia espiritual la perfeccionas con el autoconocimiento, la interiorización, el vínculo profundo con los demás y la relación con Dios, de acuerdo con tu cosmovisión religiosa o espiritual.

En palabras de Viktor Frankl, el espíritu es como un eje que cruza tres planos; consciente, preconsciente e inconsciente, donde surge el concepto de “persona profunda” y donde nace la espiritualidad al servicio de la humanidad.

En verdad, la espiritualidad lo mejora todo, la armonía interior se refleja en el exterior y la espiritualidad está presente en un emprendimiento cuando con él, se honra a las personas como consecuencia de un actuar socialmente responsable.

Un **Emprendedor Altamente Productivo** se cultiva espiritualmente cuando viaja por el camino más seguro,

más práctico, más ético, más pulcro, más sano y este coincide con ser simultáneamente el más rentable.

La competencia espiritual en el emprendimiento es la garante de realizar una actividad comercial con una real visión sostenible que marque una tendencia responsable y que genere valor significativo de manera simultánea a todos los grupos de interés.

Aquí surge la inteligencia ética, encargada de guiar los juicios intuitivos sobre lo que está bien y lo que está mal, de nutrir el discernimiento, de contribuir a la felicidad colectiva y de aliviar el sufrimiento humano.

Inteligencia ética del Emprendedor Altamente Productivo.

La inteligencia ética es la que asegura al **Emprendedor Altamente Productivo** el éxito a largo plazo, por ello es necesario evolucionar a esta una nueva idea de inteligencia.

La inteligencia ética tiene como propósito que quienes habitamos el planeta realmente vivamos más dignamente, pues se ocupa de la felicidad colectiva, conocimiento que nos invita a abandonar la creencia que

es más inteligente quien busca su felicidad por encima de la de otros.

La inteligencia ética le permite al **Emprendedor Altamente Productivo** mantener el camino recto y correcto, autorregulándose, para no ceder a la tentación de transitar la ruta del corto plazo o el dinero fácil.

Un **Emprendedor Altamente Productivo** practica en su vida y sus negocios, la regla de oro de la ética, “No harás a otros lo que no deseas que te hicieran” o “Trata a otros como te gustaría ser tratado” o desde la perspectiva de la empatía “Ofrece a los demás lo que ellos verdaderamente necesitan y realmente desean”.

El éxito y la felicidad de un Emprendedor Altamente Productivo

Ron Jenson en su libro, “Cómo alcanzar el éxito auténtico” expone que el éxito integral es aquel que se presenta en todas las áreas de la vida de manera equilibrada y armoniosa.

Serás exitoso al obtener simultáneamente buenos resultados en tu emprendimiento, en tus relaciones

personales, en tus espacios familiares, en tus momentos sociales,... pues son tus áreas vitales y componen tu vida.

Un **Emprendedor Altamente Productivo** sabe que para triunfar de la forma correcta necesita integrar sus áreas vitales y que allí radica el verdadero éxito.

En otras palabras una vida bien administrada promueve un negocio bien administrado y las personas felices que crecen espiritualmente, son más productivas.

La marca de un Emprendedor Altamente Productivo

Un **Emprendedor Altamente Productivo** no se angustia por construir una empresa, se ocupa de construir una marca, ofrecer lo mejor y convertirse en el más sobresaliente referente de su sector.

Un **Emprendedor Altamente Productivo** toma la iniciativa, diseña su carrera y se esfuerza por sobresalir en un mercado saturado y competitivo.

Tu tienes la oportunidad de sobresalir en lo que te gusta, así que evoluciona, aprende, crece, esfuérzate da forma a tu marca personal, tu imagen profesional y tu concepto empresarial.

Es así como te conviertes en un **Emprendedor Altamente Productivo** y creas riqueza para bien de todos. Entre otros, de tus clientes que pagarán para beneficiarse con tus productos o servicios, de quienes serán parte de tu equipo y recibirán un salario por demostrar sus talentos y de tus posibles socios o inversionistas que participarán de las utilidades como retribución a su inversión y riesgo compartido.

La imagen del Emprendedor Altamente Productivo

La sabiduría popular frecuentemente declara; “Como te sientes, te proyectas y como te proyectas serás tratado”, quizá por eso quien se siente invencible así es percibido.

Pregúntate:

¿Cómo quiero ser reconocido?

¿Por qué deseo ser elegido?

¿Qué imagen deseo proyectar?

Y luego, encuentra la mejor manera de: **“Generar confianza, transmitir seguridad y ser visible a tu entorno”**

Teniendo en mente que **“Ante productos/servicios similares, las personas hacen la diferencia”**

Un **Emprendedor Altamente Productivo** construye su imagen fundamentada en su esencia, pues es así como podrá ser coherente al comunicar aquello que le hace diferente y por lo que será valorado.

Un Emprendedor Altamente Productivo es merecedor del amor y del respeto del entorno

Un **Emprendedor Altamente Productivo** es un ser humano que entiende la importancia de merecer el amor

y el respeto de su entorno, por ello desde el surgimiento de su emprendimiento cuida e incorpora cinco aspectos fundamentales a los que Latin American Quality Institute ha llamado los cinco capítulos de la Responsabilidad Total, ellos son:

Desarrollo sostenible: Su emprendimiento está enmarcado dentro del modelo de desarrollo que no agota los recursos para el futuro, en otras palabras atiende las necesidades de la generación actual, sin comprometer las necesidades de generaciones futuras.

Responsabilidad social: Con su emprendimiento contribuye activamente al mejoramiento social, económico y ambiental.

Calidad total: La calidad de su producto/servicio es consecuencia de su gestión ética y con su emprendimiento satisface colectiva e integralmente a sus grupos de interés.

Comercio justo: Su emprendimiento es realmente humanista, respetuoso de los derechos humanos y de la idiosincrasia en donde desarrolla su modelo de negocio.

Calidad educativa: Con su emprendimiento busca beneficiar a la sociedad aprovechando los recursos disponibles.

Mis reflexiones, decisiones y acciones

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Capítulo II

Explorando el Recorrido.

Recuerda que para re-diseñar tu futuro tienes que conocer tu presente y aprender de tu pasado.

Cada uno de nosotros tenemos una historia, cada uno de nosotros ha vivido experiencias que de alguna forma van forjando nuestro carácter, nuestros valores y que a partir de ellos nos vamos comportando por la vida viviendo nuestro SER.

A continuación quiero mencionarles aquellos sucesos más relevantes de mi historia, responsables de las decisiones que posteriormente tomé en mi vida.

1970

Nací en Pergamino, Argentina. Soy el tercero de cinco hermanos. Mi padre fue electricista de autos y mi madre ama de casa. Cuando nací mis padres tenían solo 23 años, ambos emprendedores audaces.

1971

Mis padres se mudaron a Buenos Aires con tres hijos pequeños. Pasé mi infancia allí, estudié en una escuela religiosa y asistí a un grupo de Boy Scout. Estos lugares han forjado gran parte de mi carácter.

1983

Regresé a Pergamino, mi ciudad natal.

Allí viví con mi abuela paterna, me cuidó hasta que regresó mi familia al año siguiente. Con ella aprendí que en la vida hay que luchar, es la gladiadora más grande que he visto.

1983

Comencé con mi enseñanza media en un colegio comercial. Allí conocí a "Mis Hermanos de la Vida", amigos con los que hasta el día de hoy, más allá de la distancia, seguimos conectados con el alma. Ellos son los responsables de mis valores en la amistad, honestidad e incondicionalidad.

1988

Me mudé a la ciudad de Rosario, allí comencé la carrera de Ingeniero Electrónico en la Universidad Nacional (UNR). No fui un estudiante sobresaliente, mi perseverancia hizo que terminara mis estudios. A diez materias de recibirme comencé a trabajar como Programador Independiente de Sistemas de Control de Máquinas Especiales.

En este tiempo incorporé y reforcé mi perfil analítico, planificador, disciplinado y fundamentalmente incorporé el hábito de querer automatizar y modelar lo que veo.

1997

Mi primer trabajo en relación de dependencia. Mi función era ser "Ingeniero de Productos Industriales" en un canal distribuidor Siemens; simultáneamente, me entrené en "Marketing Híper-Competitivo", tendiendo a salir del Perfil Técnico y empezando a formar mi Perfil Comercial.

1999

Ingresé a una prestigiosa Empresa de Ingeniería, fui invitado a sumarme para inaugurar un área de distribución de productos. En esta empresa aprendí el Profesionalismo y la Excelencia con que se pueden hacer las cosas.

1999

El 14 de enero me casé con María Gloria, la mujer que me acompaña en todas las decisiones y que me ha hecho vivir los momentos más felices de mi vida. Juntos estamos transitando este hermoso camino de la vida,

apuntalando Nuestros Sueños de Familia.

2001

El 12 de septiembre nació mi hijo, Santiago Alejo. Aunque no pude presenciar la cesárea, nunca voy a olvidar el llanto de alegría que se apropió de mi pecho.

2001

La crisis económica de Argentina me impulsó a lanzarme de manera independiente e ir en busca del sustento para vivir. No entiendo a los emprendedores que me dicen que "...Sin dinero no se puede emprender..." Porque cuando iniciamos CDS Ingeniería SRL con mis socios, yo me encontraba endeudado en más de U\$D50.000, alquilando vivienda y con un niño recién nacido.

Dicen que hay dos tipos de emprendedores: por Naturaleza y por Necesidad, yo sin duda estaba en esta última categoría.

Siempre sostuve que para tener éxito en los negocios hay que tener desarrollados el "perfil Técnico" y el "perfil Comercial". Si sólo eres bueno en uno de ellos, entonces búscate un socio.

Mis socios técnicos lanzaron una sólida oferta al mercado y pude pulir mi desempeño en lo comercial. Cursé un MBA y apliqué todas las prácticas de las materias que allí estudié en mi primer modelo de negocios "NETCDS Holding":

2003

Un empresario no necesita ser especialista en todas las áreas de una empresa (Estrategia, RRHH, Mktn, Gestión, Calidad, RRPP, Ventas, Finanzas, Leyes) pero sí conocerlas, por lo que cursé un MBA (Maestría en Administración de Negocios), carrera que abrió mis ojos a un nuevo mundo laboral.

2005

El 11 de agosto llegó mi segundo hijo, Tiziano Alejo. Mi primera asistencia como partero, un instante en la vida en donde mi pecho se inundó en lagrimas.

2005

Luego de experimentar la sensación de generar mis primeros 4 proyectos de negocios, descubrí que eso era lo que me gustaba hacer y es por eso que generé "MOTTA & Asoc", un estudio de servicios de consultoría y de formación para la generación de empresas. Es fabuloso descubrir tu camino profesional y como dicen: "Encuentra el trabajo que te hace feliz y no trabajarás más en tu vida"...

2009

El 5 de Agosto se produjo un punto de inflexión en mi vida, mi padre muere en un accidente automovilístico. Su inesperada partida a sus relucientes 64 años me hizo replantear mi vida y preguntarme si estaba SIENDO quien realmente quería SER. Inicé un camino de conocimiento interior recurriendo a la Meditación, Coaching, PNL y a todas las actividades que me asistieran a descubrirme.

Comencé a trabajar con una frase que dice "Vive como si quisieras vivir 100 años, pero estate preparado para morir mañana". Con la asistencia de un Coach Personal clarifiqué mis objetivos en los 8 Dominios: Mi Cuerpo, Mi Familia, Mi Entorno, El Universo, Mi Conocimiento, Mis Empresas, Mi Activo, Mi Tiempo Libre.

2010

A partir del 2009, comencé a transitar un camino de crecimiento espiritual que busqué por necesidad al conocer el "Para qué" de mis deseos... Creo que antes de ayudar a otros hay que ayudarse a sí mismo y eso marca el inicio del camino que debemos recorrer.

2011

Realizamos el 1er "Taking Off", un entrenamiento para

ayudar a emprender proyectos de negocios. Comenzó a gestarse la idea de “emprendedores.LA”. Una serie de actividades sociales que debían convivir con mis habituales actividades laborales, un gran desafío para encontrar y mantener el equilibrio entre lo espiritual y lo material.

2012

Con la necesidad de llevar la filosofía de los 8 Dominios a otros sitios, realizamos en este año el “Taking Off” en Lima-Perú. Por otra parte una gran satisfacción poder inaugurar el “Business Club Rosario”. Para lograr estar en muchos lugares, sin estarlo, es necesario generar equipos de trabajo y delegar. Aprendí que para delegar es fundamental “Confiar”, confiar en que las cosas se realizarán de todas formas. Mejor, Igual o Peor de cómo las haría uno mismo, pero se realizarán y eso es mucho más productivo que no hacer nada...

2013

Y cuando pensé que había alcanzado la máxima felicidad, el 14 de Marzo, nace la mujer más linda de la tierra, mi hija Lourdes María.

Y comprendí que la máxima felicidad, no existe, porque siempre podemos superarla...

Hoy me siento en Plenitud. Tengo un SUEÑO poderoso, OBJETIVOS correctamente formulados y un PLAN DE ACCION ECOLOGICO, donde las actividades de cada uno de los DOMINIOS no atentan contra las actividades de los otros dominios, sino más bien, se SINERGIAN.

El propósito de compartir los sucesos más relevantes de mi historia es para mostrarte de que forma tu puedes recorrer tu historia para escribir los tuyos, y que a partir de esa tarea puedas conocerte un poco más.

Recuerda que para rediseñar tu futuro tienes que conocer tu presente y aprender de tu pasado.

Bonus 2º Edición:

En el período que encierra la 1º y la 2º edición de este libro he tenido la oportunidad de vivir algunas

experiencias trascendentales en mi vida y que quiero mencionar porque puede que alguno de los lectores y practicantes de esta filosofía puedan alguna vez encontrarse en una situación similar.

Los que han realizado el entrenamiento “Taking Off – Accionando” en donde trabajamos en la generación de una agenda en los 8 Dominios tal como guía el último capítulo de este libro, sabrán que estas agendas son semestrales y es así como personalmente hago mi propia agenda (Enero a Junio y Julio a Diciembre), desarrollando una secuencia de tareas a realizar para que las metas y los objetivos se concreten.

Cuando transcurría Septiembre del 2014 comienzo a sentir una desmotivación absoluta por dos razones, primero que algunas de las zanahorias (Metas) que me había puesto para el segundo semestre ya las había alcanzado y las otras zanahorias que faltaban alcanzar, sabía que las iba a alcanzar con lo cual al desaparecer el desafío, desaparece la motivación y al desaparecer la motivación desaparece el sentido de hacer y esto en un análisis más profundo, conlleva al perder el sentido de existir.

Para que esto no les ocurra, les hago algunas recomendaciones... Establezcan metas ambiciosas pero al mismo tiempo factibles, es difícil pero tienen que lograr ese equilibrio.

Por otra parte deben procurar conseguir motivación por sus sueños, por vivir sus valores y no por concretar sus objetivos, No olviden que “Los Objetivos son excusas para vivir nuestros valores” y para ser coherentes con ello, debemos ser felices al transitar el camino mas que al alcanza el objetivo.

También les puede ocurrir que al alcanzar una Zanahoria y morderla tenga gusto a cebolla. Si esto te ocurriera tienes que replantearte algunas cosas, una de ellas es si la Zanahoria está alineada con nuestros sueños y que si en ella pudistes vivir tus valores. En esos casos haz un stop y dialoga con tu interior, busca la respuesta dentro de ti y reformula tu objetivo.

...”Cuando pierdes el rumbo y tus cinco sentidos no consiguen encontrarlo, entrégale la búsqueda al alma, seguramente este rumbo está en tu interior”...

Tengan mucho cuidado al momento de generar objetivos, el día a día nos hace ser muy racionales y olvidarnos de nuestros sentimientos al momentos de elegir una meta para concretar. En estos momentos de Stop en los que nos conectamos con nuestro interior en es momento ideal para formular objetivos porque ahí garantizamos que nuestro ser está decidiendo.

...”En el viaje de tu vida, que el alma elija tu destino, el corazón tu camino y que la razón solo resuelva los obstáculos que se irán presentando”...

Ten presente que la vida es una sucesión de eventos que deben generar sensaciones positivas para que cada día tenga sentido y que cada uno de esos días se deben encadenar para culminar cuando nos toque el momento de partir y que cuando ello ocurra estemos felices de haber transcurrido ese camino.

Nunca postergues vivir tus valores a través de cosas para luego que me reciba, para luego que me compre el auto,

para luego que me compre la casa, para luego que ahorre tanto dinero, para luego... para luego...

Porque el día de partir puede llegar y te encontrará dejando una vida de postergaciones sin haberte encontrado ni un segundo con la felicidad.

... **“Vive como si quisieras vivir 100 años, pero estate preparado para morir mañana”...**

Capítulo III

Encontrando la Misión

En la Misión o el propósito se encuentra el sentido de tu vida. No dejes de tenerla presente en tu mente, te empoderará en momentos difíciles...

Quiero contarte uno de mis mayores aprendizajes y tiene que ver con cual es mi misión en la vida...

Toda mi carrera universitaria, incluso a partir del 2001 cuando generé mi primera empresa, estuve muy concentrado en mis objetivos, principalmente de mis objetivos materiales.

Trabajaba fuertemente en la carrera profesional y en la producción de bienes. Un esfuerzo sobre-natural que se traducía en mi cuerpo con insomnio, cólicos, ansiedad y estrés. Fueron veinte años de arduo trabajo hasta que el 5 de agosto de 2009, recibí una llamada de mi hermano menor que me decía: "Papá tuvo un accidente en la ruta y falleció."

Fue un golpe muy fuerte que no pude ignorar, como sí había podido ignorar, en cambio, la muerte de mi hermana y otras malas noticias familiares que sucedieron durante esos 20 años de ceguera emocional.

La muerte de papá me trajo confusión. Lo primero que hice fue analizar a mi padre y su comportamiento en la

vida. Fue entonces, cuando me encontré con una sorpresa: todas sus virtudes eran mis virtudes y todos sus defectos eran mis defectos.

Frente a la alta probabilidad que me suceda lo mismo que le sucedió a él, inmediatamente me pregunté:

¿Estoy preparado para morir mañana?, ¿Cuál es el Objetivo de mi Vida?...

El cura que ofreció la misa de mi padre -parecía que sabía en lo que estaba pensando- dijo:

- “Porque el objetivo de la vida es muy simple, el objetivo de la vida es ser feliz y hacer felices a nuestros seres queridos”...

Él me ayudó a resolver el 50% de mi inquietud. Digo el 50% porque el resto era descubrir qué cosas me hacían feliz y qué cosas hacían felices a mis seres queridos.

Ahí me di cuenta que tenía mucho trabajo por delante,

tenía que buscar información que no estaba en libros, ni en Google, ni en Wikipedia. Esa información debía buscarla en mi interior.

A dos meses de haber fallecido mi padre tuve otra pérdida, un compañero de trabajo. El padecía de esa enfermedad que ni merece ser nombrada y que lo invadió en muy poco tiempo.

Antes que él muriera, tuve la oportunidad de hablar con él y desde el corazón me dijo:

- “Sé lo que estás sintiendo, pero no te vayas al extremo de la espiritualidad. No dejes de generar dinero porque el dinero es lo que me ayudó a criar a mi hijo, de la empresa comemos muchas familias y hace falta que la empresa funcione.”

Finalmente me di cuenta que tenía que lograr un equilibrio. ... ***“El Equilibrio entre lo material y lo espiritual”...***



Tenemos que saber cuál es nuestra identidad, cuáles son nuestros valores, cual es nuestra filosofía de vida, nuestra misión en la vida, cuáles son nuestros sueños, para que queramos concretarlos,... Es la única forma en que nuestras vidas tomen sentido y que disfrutemos día a día lo que hacemos.

En la búsqueda encontré una filosofía que es la que actualmente practico y divulgo, llamada "La Filosofía de los 8 Dominios del Emprendedor" y también encontré mi compromiso en que los Jóvenes emprendan sus proyectos de negocios enmarcados en esta filosofía.

Descubrí que mi Misión en la vida es:

“Motivar” e “Inspirar” a los jóvenes a que emprendan sus proyectos de negocios en ecología con su vida y que entiendan que no sólo tienen que ir en busca del éxito sino que tienen que ir en busca de la Felicidad.

Antes de emprender, se tu primer inversor...

Invierte tiempo en determinar el rumbo, no el rumbo de tu negocio, sino el rumbo de tu vida. Descubre cuál es tu Misión y cuáles son tus Valores porque ellos son los que determinarán tus decisiones cuando tu consciente no sepa qué decidir, ellos son los que respaldarán tus decisiones cuando tu consciente sí sepa que decidir. Ellos serán tu faro, tu guía. Encuéntralos y no los pierdas de vista.



Hay personas que dejan huellas, personas que son únicas por realizar cosas que generan cambios trascendetales en las personas. Esas personas son mi inspiración y son los modelos que elijo seguir. Cuando logramos vivir como elegimos vivir, cada día es una bendición. Todo esfuerzo, todo sacrificio resulta opacado por la felicidad del alma.

Busca este estado de satisfacción, es posible conseguirlo. Solo debes descubrir como quieres vivir el resto de tu vida, como quieres trascender sobre tus seres queridos, que huella quieres dejar en el universo,... Cuando esto suceda, conseguirás generar pasión en ti. Luego sólo es cuestión de encontrar la mejor metodología, la mejor receta que te llevará en esa

dirección. Consigue un referente, un modelo, un mentor, alguien que haya transitado el camino que tu deseas atravesar, el será un excelente recurso de inspiración.

...”Cuando la mente se ocupa de cumplir objetivos, el corazón acompasa con su ritmo y el alma sonrío de felicidad”...

Capítulo IV

Los Pilares del Emprendedor

Es muy importante que hagas tu “Plan de Carrera” y recuerda que tu crecimiento debe ser Profesional, Personal y Espiritual.

Si quieres constituirte en un emprendedor exitoso, consolidarte como un emprendedor serial, deberás trabajar sobre tres pilares fundamentales:

a. **Conocimientos Técnicos**

El tener un alto conocimiento técnico no te asegura el éxito en los negocios, sino todos los abanderados serían super-empresarios, los economistas serían hombres adinerados y los profesores de algebra serían grandes jugadores de villar.

Pero bien, teniendo en cuenta que las áreas en las que se desarrolla un proyecto de negocios son muchas (Estrategia, Marketing, RRHH, Gestión, Calidad, Finanzas, Alianzas, Leyes, etc.), necesitamos trabajar sobre nuestro **“Conocimiento Técnico General”**, que nos permita armar un **“Equipo de Trabajo”** con la mayor cantidad de especialistas complementarios posibles e interactuar con ellos para alcanzar los objetivos del proyecto.

En mi experiencia, tuve la fortuna de encontrarme con profesionales que no solo fueron muy buenos en su

especialidad, sino que también mi proyecto les resultó una herramienta interesante para su crecimiento profesional.

Es por eso que soy un convencido de que el mejor asesor, no es el de mayor honorario, sino aquel que le interesa tu proyecto y que está dispuesto a adoptarlo como suyo poniéndole todo su conocimiento y todas sus energías para lograr los objetivos.

Te aconsejo que realices un listado de conocimientos técnicos que requiere tu proyecto y que reclutes, selecciones y sumes a tu equipo recursos inteligentemente. Recuerda que los amigos son para ir a jugar al fútbol, o para salir a bailar y conquistar chicas.

Tomate el armado de un proyecto de negocios como tal y adopta como socio aquel que tenga conocimientos técnicos, habilidades y competencias complementarias, que tus defectos sean cubiertos por las virtudes de las personas de tu equipo y que tus virtudes cubran los defectos de las personas de tu equipo. Busca armar equipos con conocimientos y habilidades heterogéneos y con visiones y misiones homogéneas.

“Recuerda que ningún DT formaría un equipo de futbol con 11 porteros, ni con 11 defensores”... Arma equipos de forma inteligente, los negocios son negocios y como tal debes ser analítico y dejar la emocionalidad de lado.



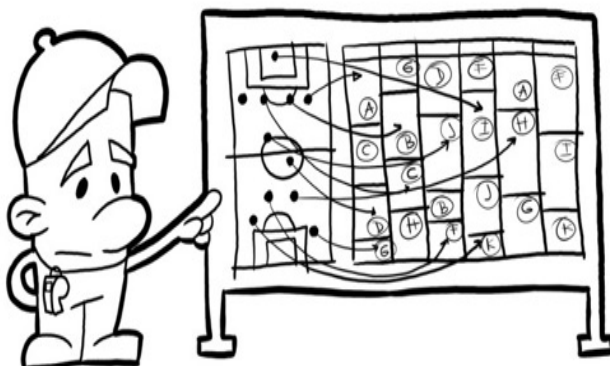
b. **Competencias y Habilidades**

En este pilar se concentran todas las habilidades que normalmente se desarrollan participando de talleres y actividades que tengan la posibilidad de simular una situación real, que nos entrene en forma práctica y que nos permita poner en práctica dichas Competencias.

Estas Competencias y Habilidades son utilizadas en mayor o menor escala en todo tipo de negocios. Muchas de ellas son innatas y otras tendremos la posibilidad de desarrollarlas. Si ambas cosas no suceden, debo ser consciente de ello y tenerlo en cuenta para complementarme con algún integrante de mi equipo, porque en definitiva lo que debemos lograr es que el Team sea competitivo y no yo como único individuo.

En mi experiencia, siempre me orienté a que mi equipo de trabajo contara con **“Las 11 competencias y habilidades de un Manager”** (Visión, Planificación, Administrador de Recursos, Comunicador, Motivador, Desarrollador de Personas, Manejo de Conflictos, Poder de Análisis, Generador de Procesos, Asumir Riesgos, Autocrítica).

E insisto en que es muy difícil que una persona tenga estas 11 competencias y habilidades, normalmente nuestro fuerte está en dos, en tres o en el mejor de los casos en cuatro de ellas. Es por eso que recomiendo que seas autocrítico, que te auto-evalúes, de igual manera con tus socios y/o integrantes de tu equipo y en función de este análisis, tal como lo hace un DT (Director Técnico de fútbol) armes tu equipo inteligentemente. De la misma manera, ***“Genera un organigrama, distribuye responsabilidades, funciones y roles teniendo bien presente el perfil de tus jugadores”***.

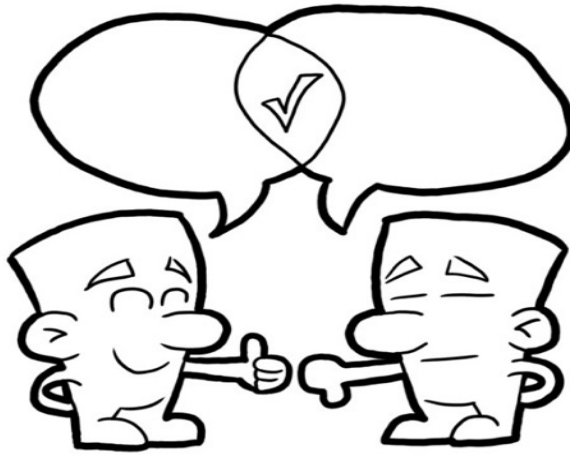


c. **Inteligencia Emocional**

El pensamiento positivo impulsa resultados positivos, todo lo que creemos que será posible, logramos concretarlo. De la misma forma sucede con nuestros pensamientos negativos, con nuestras creencias limitantes.

Se dice que:

...“Entre los que creen que las cosas le irán bien y los que creen que las cosas le irán mal, hay algo en común. Y es que Ambos tienen razón”...



Como mencionábamos, el Pensamiento positivo o negativo, genera resultados deseados y no deseados. Ahora si estos pensamientos están en un plano consciente, ¿Qué pasa con aquellos que están en un plano inconsciente?. Ellos también generan creencias positivas y negativas que se traducen en conductas y acciones que aparecen en los momentos que debemos tomar decisiones.

La inteligencia emocional juega un papel muy importante al momento de la toma de decisiones, principalmente en los momentos críticos, de alta presión o gran stress. El inconsciente de cada uno de nosotros toma decisiones

basado en mapas mentales y el mayor enemigo son los miedos. Tus miedos te limitan en la concreción de tus metas, tus objetivos, tus sueños.

Personalmente creo que éste es el pilar más importante de los tres que he mencionado y es simplemente porque es el que no puedo buscar en alguien de mi equipo para que me complemente, puesto que si no tengo capacidad de atravesar mis miedos y revertir mis creencias limitantes, estaría apagando mi esencia emprendedora, mi alma soñadora y principalmente la iniciativa a la acción.

Se los quiero clarificar con algunos ejemplos de casos que he tenido la oportunidad de ver entre mis emprendedores.

En una oportunidad dos emprendedores, socios en un negocio de comidas, no lograban generar una estrategia diferenciadora convincente y eso que uno de ellos tiene una gran creatividad. El gran problema residía en que su creatividad estaba opacada por el gran carácter de su socio que sin aportar ninguna idea en este aspecto mostraba una actitud muy crítica. Tan crítica como la del

hermano mayor del emprendedor creativo quien humilló toda su infancia y adolescencia con su superioridad en los juegos y deportes. El emprendedor creativo, veía a su hermano en su socio y eso bloqueaba toda posibilidad. Hacerle la estrategia diferenciadora, era solo resolverle ese problema, cambiarle su punto observador de su experiencia con su hermano fue resolver el problema de raíz.

En otra oportunidad un emprendedor que provenía del área técnica, no conseguía inducirse y mucho menos ser efectivo en las ventas de sus desarrollos web. Cuando conversamos y le pregunté que era un vendedor para él, rápidamente dijo ...”Un vendedor son esos que te llaman al celular y te ofrecen una y otra y otra cosa fastidiándote a toda hora”... Es claro que si esa era la imagen que tenía de un vendedor, nunca iba a querer ser un vendedor.

Para progresar en cada una de estas áreas vas a necesitar realizar un listado de prioridades, listando los temas que tienes que abordar, y como todo, debes asignarle tiempo y dinero. Si no lo haces en forma ordenada, generando y siguiendo una especie de “Plan de Carrera”, vas a ahogarte de información, vas a

empezar sin terminar, vas a postergar, ... en definitiva, vas a tener esa sensación de materia pendiente.

Busca asistencia, de otras personas para fortalecerte en cada una de estas 3 áreas. Te aconsejo que busques:

- a. Asesores para las áreas técnicas que sean tu debilidad o la debilidad de tu equipo.
- b. Un Mentor que haya transitado el camino que tú quieres transitar y te pueda advertir y aconsejar sobre decisiones correctas que minimicen los riesgos. Recuerda que solo los Miedos son Imaginarios, pero los Riesgos son reales, es cuestión de minimizarlos.
- c. Un Coach que te asista a descubrir cuáles son tus Creencias Limitantes, cuáles son tus Miedos y por supuesto a atravesarlos. Por otra parte que te ayude a visualizar Tus Sueños, el “Para Que” quieres concretarlos.

Te deseo lo mejor para el desarrollo de esta tarea, es muy importante que hagas tu “Plan de Carrera” y recuerda que tu crecimiento debe ser Profesional, Personal y Espiritual.

Capítulo V

Responsabilidad, Confianza y Promesa.

Te recomiendo que incorpores el significado de cada una de estas palabras, sin ellas no conseguirás logros sustentables siendo emprendedor.

Cuando inicié el camino del crecimiento personal, y al realizar los primeros cursos de coaching y ojear algunos libros de referencia noté que todos usaban como introducción algunas palabras con sus respectivas definiciones que formaban parte luego, la base como para poder seguir hablando de otros conceptos más prácticos, es decir, eran como las bases de una construcción. Si no entendemos estos conceptos y más aún, si no los incorporamos como base en la construcción de nuestra vida, es difícil seguir construyendo...

Tres de esas palabras para alcanzar el éxito, son:

“Responsabilidad | Confianza | Promesa”.

Para lograr capitalizar el contenido del libro, te recomiendo que incorpores el significado de cada una de estas palabras, sin ellas no conseguirás logros sustentables siendo emprendedor.

Responsabilidad.

Algunos la definen como un valor que está en la conciencia de las personas, que les permite reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos, siempre en el plano de lo moral.

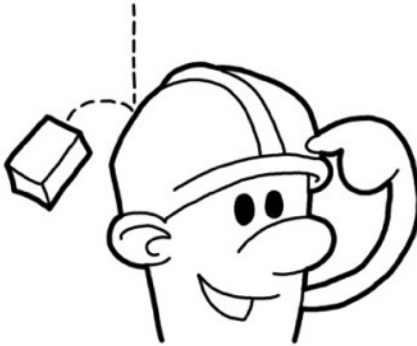
Te invito a que pensemos en esta noción: somos responsables de cada una de las cosas que suceden, sólo que elegimos en qué hacernos cargo.

No sólo tenemos responsabilidad sobre las consecuencias de nuestros actos –esto estaría emparentado con la ética y el comportamiento- sino que somos responsables sobre todo lo que ocurre en el mundo, mirando a la responsabilidad como la capacidad de responder por aquello que pasa.

Sólo cuando hacemos consciente nuestra influencia directa o indirecta sobre los hechos podemos hacernos cargo para intervenir sobre estos sucesos.

Un activista de Greenpeace se siente responsable por el medio ambiente y hace algo al respecto. No estoy diciendo que esto está bien o mal, lo traigo como ejemplo: elegimos cuándo y dónde hacernos cargo.

Si adoptáramos la actitud contraria, de “Victimización”, sólo seremos observadores y de ninguna manera podríamos influir para que los resultados cambien.



Teniendo esta mirada de absoluta responsabilidad, ya no puedes ser “víctima” de lo que te sucede y siempre puedes hacer algo al respecto para cambiar tu destino, para intervenir en lo que sea que quieras modificar.

Esta conciencia no es fácil de digerir, porque nos obliga a hacernos cargo de todo lo que nos pasa, nos muestra que elegimos todo lo que nos sucede, incluso cuando no elegimos, estamos eligiendo no elegir.

Por otra parte, nos ofrece un poder de intervención rotundo, la capacidad consciente de dar respuesta.

Para graficar esto, que siempre somos capaces de dar respuesta si lo elegimos, tengo una metáfora para mostrarte:

1. Bajo por la calle.
Hay un enorme hoyo en la acera.
Me caigo dentro.
Estoy perdido... me siento impotente.
No es culpa mía.
Tardo una eternidad en salir de él.



2. Bajo por la misma calle.
Hay un profundo hoyo en la acera.
Finjo no verlo.
Vuelvo a caer dentro.
No puedo creer que esté en el mismo lugar.
Pero no es culpa mía.
Todavía me lleva mucho tiempo salir de ahí.



3. Bajo por la misma calle.
Hay un profundo hoyo en la acera.
Veo que está allí.
Caigo de todos modos... es un hábito.
Tengo los ojos abiertos.
Sé donde estoy.
Es culpa mía.
Salgo inmediatamente de él.



4. Bajo por la misma calle.
Hay un profundo hoyo en la acera.
Paso por un lado.



5. Bajo por otra calle.

(Extraído de “Autobiografía en 5 capítulos” del lama tibetano Nyoshul).

Confianza.

A partir de varias definiciones, llegamos a una conclusión:
La confianza es un juicio personal que hace un individuo sobre otro y dicho juicio se conforma a partir del observador y de la visión que tiene en su mente sobre el mundo.

En sociología y psicología social, la confianza es la creencia en que una persona o grupo será capaz y deseará actuar de manera adecuada en una determinada situación y pensamientos.

La confianza es una hipótesis sobre la conducta futura del otro. Es una actitud que concierne el futuro, en la medida en que este futuro depende de la acción de un otro. Es una especie de apuesta que consiste en no inquietarse, no-control sobre otro y del tiempo.

Cuando se pierde la confianza, es por agotamiento emocional.



Personalmente creo que el Juicio de Confianza que se realiza sobre una persona está basado en tres variables:

- Conocimientos Técnicos: Es el saber que se consigue mediante la experiencia, la observación o el estudio.
- Competencias y Habilidades: La competencia hace referencia a la capacidad o conjunto de capacidades que

se consiguen por la movilización combinada e interrelacionada de conocimientos, habilidades, actitudes, valores, motivaciones y destrezas, además de ciertas disposiciones para aprender y saber.

- **Inteligencia Emocional:** es la capacidad para reconocer sentimientos propios y ajenos, y la destreza para manejarlos.

Daniel Goleman estima que la inteligencia emocional se puede organizar en cinco capacidades: conocer las emociones y sentimientos propios, manejarlos, reconocerlos, crear la propia motivación, y gestionar las relaciones.

Tú confías en alguien porque es tu decisión, porque lo ves competente, honesto, porque cuando miras el historial de acuerdos ves que siempre ha cumplido contigo.

Tú eliges en quién confiar o no. Algo parecido sucede cuando confías en ti mismo –autoconfianza- estás eligiendo el nivel de relación que quieres tener contigo mismo de cara al futuro.

Para ilustrar esto, elegí este cuento:

Cuentan que hace muchos años vivía un califa avaro y cruel que sentía verdadera pasión por las apuestas. Se decía que sólo apostaba cuando tenía la certeza absoluta que iba a ganar. Y para ello imponía las condiciones de la

apuesta para asegurarse siempre la victoria.

Una mañana, al salir a uno de los patios, vio una enorme pila de ladrillos. Al instante gritó:

-“¿Quien quiere apostar conmigo?”.

Ninguna de las personas que estaban en el patio respondió dado que conocían sus temibles condiciones a la hora de apostar.

El califa enfadado por el silencio de las personas ante su ofrecimiento, volvió a decir:

-“Apuesto a que nadie es capaz de transportar esta pila de ladrillos con sus manos de un lado al otro del patio antes de que el sol se ponga”.

Un joven albañil que se encontraba ahí, le preguntó:

-“¿Cuál sería la apuesta?”.

-“Diez tinajas de oro si lo consigues”, le respondió el califa.

-“¿Y si no lo consigo?”, le preguntó el joven albañil.

-“Entonces te cortaré la cabeza”, le contestó el califa.

El joven albañil, tras dudar unos minutos, le contestó:

-“Acepto la apuesta con una condición: podrás detener el juego en cualquier momento y si lo haces, sólo me darás una tinaja de oro”.

El califa, sorprendido por la condición impuesta por el joven y tras meditarlo para tratar de encontrar donde estaba la trampa, aceptó la condición solicitada por el joven albañil. Y la apuesta empezó.

El joven empezó a transportar los ladrillos con sus manos y tras una hora de trabajo, sólo había transportado una pequeñísima parte de los ladrillos. Y sin embargo, sonreía.

-“¿Por qué sonríes?”, le preguntó el califa. “Está claro que vas a perder la apuesta. Nunca lo conseguirás”.

-“Te equivocas”, le contestó el joven albañil. “Estoy seguro de que voy a ganar”.

-“¿Cómo es eso posible?”, le preguntó el califa sorprendido.

-“Porque te has olvidado de algo muy sencillo y por eso sonrío”, contestó el joven albañil y siguió transportando los ladrillos.

Ante esa respuesta, el califa empezó a inquietarse. ¿Se habría olvidado de algo? La condición parecía sencilla y era imposible poder transportar los ladrillos en el día.

Harían falta varios hombres más.

Al cabo de varias horas, el califa le volvió a preguntar al joven albañil si seguía convencido de ganar. La respuesta fue la misma acompañado de una gran sonrisa.

El califa se sentía cada vez más agitado. ¿Cómo era posible que fuese a ganar?. Empezó a sudar ante la posibilidad de perder la apuesta y 10 tinajas de oro. Consultó con varios matemáticos, astrólogos y todos le dieron la misma respuesta: es imposible que un sólo hombre pueda cumplir la apuesta.

A medida que iba pasando el día, el califa se sentía cada vez más perturbado, pese a que la pila de ladrillos estaba casi entera, estaba claro que no iba a ganar la apuesta, entonces ¿Por qué sonreía?.

-“¿Por qué sonrías?”, le preguntó nuevamente el califa cuando quedaba ya unas pocas horas para que se escondiese el sol.

El joven albañil, pese al cansancio, le respondió:- “Sonríó porque voy a ganar un tesoro”

-“Eso es imposible”, le dijo el califa. -“El sol está en la segunda mitad del cielo y la pila de ladrillos es muy alta todavía”.

-“Has olvidado algo muy sencillo”, le contestó nuevamente el joven albañil.

-“¿Qué me he olvidado?” le preguntó el califa consumido por la posibilidad de perder.

-“¿Quieres detener el juego, entonces?”, le contestó el joven. -“Eso significará que habré ganado la apuesta y habrás perdido una tinaja de oro”.

-“¡Sí, sí!, ¡dime qué me he olvidado!. ¿Es algo sencillo?”, le preguntó el califa.

-“No has prestado la suficiente atención a la condición que puse”, le dijo el albañil.

-“Pero si no he hecho otra cosa que pensar en ello”, protestó el califa.

-“Sí, pero sin comprender que para mí una tinaja de oro es un inestimable tesoro. Desde el principio sabía que no podía ganar la apuesta pero yo sólo quería una tinaja. Y tú te jugabas diez tinajas “, le dijo el joven.

“Te has olvidado de lo más sencillo”, prosiguió el joven.

“Te has olvidado que podías perder la confianza en ti mismo”.

“El califa que apostó su confianza”. (Cuento popular).

Promesa

La Promesa es un contrato por el cual una de las partes, o ambas, se obligan, dentro de cierto lapso al cumplimiento de una condición.



El cumplimiento de nuestras promesas genera un incremento de la Confianza, incentiva a recibir más Responsabilidad, aumenta la Seguridad y eleva nuestra Autoestima

Por el contrario, el NO cumplir nuestras promesas, nos margina de la sociedad generando incertidumbre en nuestro desarrollo.

Si hacemos un pequeño ejercicio, preguntándonos quienes son nuestros Amigos y quienes son nuestros Enemigos, encontraremos que lo que los diferencia es el haber cumplido o no con su palabra.

Es por eso que si estamos en el camino de fortalecer nuestro Autoestima, aumentar nuestro Liderazgo, mejorar

nuestro poder de Seducción, maximizar nuestro poder de Motivación, nuestra capacidad de Persuasión, Debemos:

- Responsabilizarnos por nuestros actos.
- Generar confianza en nuestros Stakeholders.
- Cumplir con cada una de nuestras Promesas.

Para trabajar estos puntos, debemos hacerlo desde el inconsciente, trabajar nuestros Valores, nuestros Principios, Nuestra Filosofía de Vida. Es la única forma de SERLO y no ACTUARLO, es la única forma que nuestro camino al éxito sea posible y sustentable en el tiempo, sin generar stress por actuar lo que no somos.



Capítulo VI

Autoestima

Si tu Autoestima está alta, todo lo que escuches te Inspirará, si por el contrario, ésta se encuentra baja, sólo generarás envidia.

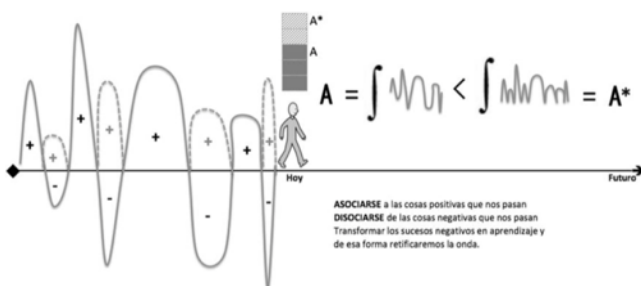
Mantente alerta. Depende de ti.

En primer lugar, denominemos sinónimos a las siguientes palabras: Autoconfianza = Autoestima.

Entonces, la autoestima se trata de un juicio de valor que una persona hace sobre sí misma, basándose en los tres parámetros de medición que nombramos anteriormente: Conocimientos Técnicos, Competencias y habilidades, Inteligencia Emocional.

Para entender el significado de autoestima me gusta mostrar lo siguiente:

Tracemos una línea que represente el tiempo, aquí vemos al comienzo de esta línea nuestro nacimiento y en el otro extremo, el futuro. Si nos posicionáramos en un punto intermedio, estaríamos marcando el día de hoy, podríamos ver que la recta queda separada en dos segmentos.



El primer segmento representa nuestro pasado, en donde

hemos vivido experiencias positivas, por ejemplo, el día que nos recibimos, cuando nos casamos, el día que tuvimos un hijo, cuando conseguimos nuestro primer empleo, el día en que abrimos nuestra empresa. Y también experiencias negativas como haber reprobado algún examen, perdido dinero, cuando perdimos una novia, perdimos un torneo, fundimos una empresa, nos separamos de matrimonio o también podría ser la muerte de un ser querido.

Todas y cada una de estas experiencias forjaron nuestro carácter, son parte de nuestra forma de ser. Estas experiencias, junto con nuestra educación y crianza, hacen que hoy en día contemos con menores o mayores recursos.

¿Qué quiero decir con esto?

Por ejemplo:

- Aquellos que han conquistado o influido sobre personas positivamente podrían sentir confianza en sí mismos.
- Si han conseguido buenos resultados a partir de su improvisación podrían sentirse creativos.
- Aquellos que han podido estudiar diferentes carreras, como licenciaturas o diplomaturas, podrían sentirse seguros de sí mismos para empezar y terminar proyectos.

- Quienes han confiado trabajos a otras personas y han tenido buenos resultados podrían sentirse capaces para delegar.

También, podría suceder que ciertas reacciones frente a sucesos que no pudimos manejar tendrían una influencia negativa en nuestro accionar futuro.

Por ejemplo:

- Quienes han dejado una carrera por la mitad podrían sentirse inseguros para empezar y terminar un proyecto.
- Aquellos que han sido defraudados por su pareja o sus amigos podrían sentir inseguridad al momento de confiar.
- Quienes han tenido que rendir cuenta a sus padres, por tener padres sobre-protectores, podrían tener miedo al fracaso.
- Al igual que aquellos que han vivido en ambientes competitivos sentirían miedo de que sus amigos lo vean fracasar.
- Aquellas personas que han vivido en familias muy

humildes tendrían miedo a tener éxito porque eso los desvincularía, los separaría de sus afectos.

Entonces vemos que todas estas experiencias positivas generan una actitud proactiva, una actitud de confianza, de alguien que quiere avanzar. Mientras que las experiencias negativas, todo lo contrario, generan miedo y paralizan al emprendedor.

Aquí tenemos un gran desafío:

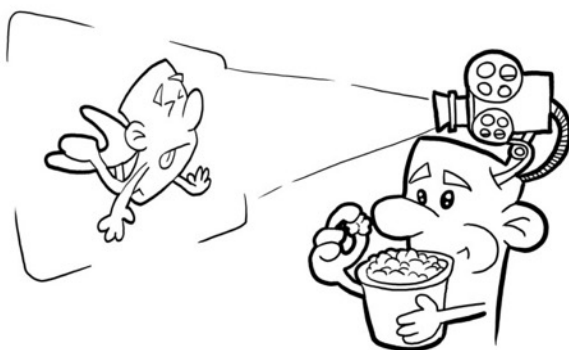
Aprender a obtener de todas las experiencias algo positivo. Incluso cuando la experiencia nos parezca negativa, algo nos estará enseñando.

Para las experiencias positivas deberíamos rescatar cuáles fueron los recursos que utilizamos para generar ese resultado y para las experiencias negativas deberíamos recurrir a los llamados fracasos exitosos.

Poder extraer de cada resultado no deseado un aprendizaje.

Una técnica efectiva para asociarse a las experiencias positivas vividas es visualizar esas experiencias rodando en una película de cine y que nosotros seamos los actores principales.

Por otra parte podríamos dissociarnos de las experiencias negativas haciendo de cuenta que si la experiencia es una película de cine nosotros seríamos los espectadores. Desde la posición de un espectador, esa experiencia negativa podría ser incorporada por nosotros desde otra óptica y no generaría un sentimiento de dolor en nuestro cuerpo ni en nuestra mente.



De esta forma no llevamos al inconsciente el miedo que nos podría paralizar en el futuro.

Una vez realizada esta tarea de asociarnos a las experiencias positivas y dissociarnos de las negativas, nos encontramos en un estado de máximos recursos.

Siempre y cuando hayamos generado aprendizaje de todas las experiencias, atravesado los miedos y

eliminado las creencias limitantes para afrontar los desafíos futuros.

Lo que estaremos haciendo es elevar nuestra autoestima y a partir de ese estado, generar actitud emprendedora para los próximos pasos.

¿Cuáles son esos próximos pasos?

Si queremos un futuro con éxito sin descuidar la felicidad, debemos tener muy en claro:

¿Adónde vamos?

¿Cuáles son nuestros sueños?

¿Cuáles son nuestros valores?

¿Cuál es nuestra filosofía de vida?

¿Cuáles son nuestros principios?

Recuerda que los objetivos son excusas para vivir nuestro valores y cuando vivimos nuestros valores, para conseguir nuestros objetivos, disfrutamos del recorrido.

Es por eso que debes rectificar la curva de tus experiencias y aclarar tu misión en la vida.

“El verdadero hombre es aquel cuya altura no está dada por su estatura física, sino por la dimensión de sus

SUEÑOS, y su horizonte no lo marca las montañas sino la fe en sí mismo” - Jorge Angel Livraga Rizzi.

La subjetividad con que nos evaluamos proviene de los mensajes que hemos recibido por parte de personas importantes en nuestras vidas.

Los mensajes negativos que recibió una persona en su niñez o en su adolescencia, se traducen en trastornos emocionales y físicos, produciendo limitaciones en la vida misma.

Ahora, el desafío consiste en ir descubriendo todas esas heridas que residen dentro de nosotros e ir transformando esas inseguridades en elementos que jueguen un rol positivo al momento de hacer nuestra valorización. Es cambiar nuestro "observador" y generar de esas malas experiencias, un aprendizaje.

Lo que pensamos en el presente construye el camino hacia nuestro futuro.

Sólo tenemos que conocer nuestro sueño, desearlo con el corazón y trabajar duro para conseguirlo.

Si nos hacemos responsables de nuestro futuro tenemos el control de nuestra vida. Si hacemos responsables a Dios, a nuestros padres, a los políticos, a la sociedad, lo único que estamos haciendo es ceder el poder a otro y victimizarnos.

Te propongo ir en busca de pequeños logros y a partir de ellos hacer nuestro juicio de valor, la autoestima crecerá lentamente y estaremos preparados para el siguiente desafío.

Cuando pensamos en “Yo lo pude hacer una vez” es más fácil provocar “Yo lo podré lograr tantas veces como quiera”.

No olvides:

- Incrementar tus Conocimientos Técnicos incorporando información útil y necesaria para dar el siguiente paso.
- Mejorar tus Competencias y Habilidades participando de talleres de formación.
- Desarrollar tu Inteligencia Emocional, descubrir cuáles son tus Creencias Limitantes y trascenderlas. Hazte aliado de tus Miedos, no dejes que limiten tu crecimiento.

Escucha tus miedos, ellos son los que te muestran el área donde falta desarrollarte. Cuando te hagas cargo de lo que genera tu miedo, este desaparecerá.

Recuerda que el Riesgo es inevitable, pero el Miedo es una opción en la cual tu puedes elegir tenerlo o atravesarlo.

Si tu Autoestima está alta, todo lo que escuches te Inspirará, si por el contrario, ésta se encuentra baja, sólo generarás envidia. Mantente alerta. Depende de ti.



SE quien quieres SER HOY

Erróneamente suelo escuchar a los jóvenes decir:

-“Mi Sueño es tener mi propia Empresa”.

Tomemos como ejemplo este caso, un joven viene a mí con esa inquietud y entonces le pregunto:

-“¿Para qué?” incansablemente.

-“Para lograr independencia económica.”

-“¿Para qué?”

-“Para luego buscar y lograr independencia financiera.”

-“¿Para qué?”

-“Para tener más tiempo libre.”

-“¿Para qué?”

-“Para poder viajar con mi esposa y mis hijos.”

-“¿Para qué?”

-“Para disfrutar tiempo juntos y generar momentos inolvidables.”

-“¿Para qué?”

-“Para Trascender en ellos y que me recuerden como un padre presente...”

De hacer este ejercicio de cuestionar una y otra vez el “¿Para qué?” de sus respuestas, surge que su Sueño es Trascender de una manera particular sobre sus seres queridos y NO tener una empresa.

Vemos que tener la propia empresa es un medio para llegar a su verdadero sueño, como un puente.

La importancia de declarar en primer lugar cuales son los Sueños de una persona reside en que se consigue el recurso más importante: MOTIVACION.

A partir de la visualización de éstos Sueños y el hecho de deseárselos enormemente, se produce PASION, una Pasión que todo lo puede, una Pasión que no se agota pese a probar numerosas metodologías para lograr las metas y los objetivos parciales propuestos.

Volviendo al ejemplo de la empresa propia y que era un medio para conseguir su meta. Ahora hay una nueva investigación que debemos realizar, entonces le pregunto:

-“¿Cómo quieres que te recuerden tus seres queridos?”

-“Quiero que me recuerden como un hombre sensible, cariñoso y honesto. Como una mujer segura, comprometida y amorosa, como una mujer valiente, fuerte y buena madre. Como un hombre visionario, motivador e inspirador...”

Entonces pregunto:- “¿Qué estás haciendo para que ello suceda? ¿Estás Siendo quien quieres Ser, para ser recordado y trascender como tal?”

Es muy difícil que te recuerden como una persona creativa, emprendedora, honesta, o el atributo que quieras si pasas por la vida sin “Serlo”. Y no te preocupes si no lo estás “Siendo”, porque puedes iniciar el camino para lograr una transformación y esa transformación se inicia desde la conversación que tienes con tigo mismo.

En una oportunidad escuche a Guillermo Villarios hablando de “El Lenguaje y el Destino”, una charla de Programación Neuro Lingüística (PNL) que me dio la convicción de que cada cosa que decimos marca nuestro camino al SER.

El Poder de la Palabra: ...”Dime como hablas y te diré quien eres”... Guillermo habla de ocho pasos que las personas suelen recorrer para construir su destino, y cuando este camino se transita de forma consciente, permite que el individuo pueda hacerse cargo tanto de sus éxitos como de sus fracasos, y a partir de esa postura tener la posibilidad de modificar y mejorar los resultados.

Villarios nos dice que tus palabras, incluso tus conversaciones internas generan programas mentales (creencias, paradigmas,...) en tu lado izquierdo de tu cerebro, a partir de tus programas mentales generen a tu mente consciente determinados pensamientos y a partir de ellos generan sentimientos. Estos pensamientos impulsados por los sentimientos generan conductas, actitudes, comportamientos y la repetición de éstos

generan hábitos y a partir del conjunto de éstos hábitos se forma nuestro carácter y éste talla nuestro destino, nuestro SER.

Por lo que si tus palabras son positivas, tus programas mentales serán positivos, tus pensamientos serán positivos, tus sentimientos serán positivos, tus pensamientos positivos animado por sentimientos positivos generarán conductas positivas y la repetición de estas generarás hábitos positivos y carácter positivo y por supuesto un destino prospero.

...”Dime como hablas y te diré quien eres”...

Al descubrir cómo queremos trascender en los demás, qué queremos ser en esta vida, todo es más fácil. Si descubrimos por ejemplo, que queremos ser un “Hombre Creativo” y trabajamos en serlo, vamos a ser creativos para cuidar nuestro cuerpo, para generar momentos singulares con nuestros hijos, para cocinar, para jugar, para hacer negocios, para todo en todas las áreas de nuestra vida.

Busca tu SER...

Todo está en manos de nuestra Autoestima, ella es la que decide si, a partir de un suceso, generamos "Envidia o Inspiración".

Sabiendo que funcionamos de esta forma, solo queda trabajar sobre nuestra Confianza, sobre el Juicio de Valor que hacemos sobre nosotros mismos, sobre si creemos en que tenemos "El Conocimiento Técnico", "Las Competencias y Habilidades" y "La Inteligencia Emocional" para conseguir los Objetivos que nos proponemos.

Capítulo VII

Niveles lógicos

O Niveles del pensamiento

Ascendiendo en ambas pirámides; mirando en tu interior, buscando llegar tanto a la ESPIRITUALIDAD como así también a la AUTO-REALIZACIÓN.

Uno de los temas que incluye la Programación Neurolingüística es "*Los Niveles Lógicos*". Considero que este es un tema fundamental que deben conocer las personas que deseen desarrollarse en la vida. Normalmente el día a día nos atrapa, vivimos la vida que podemos y no la que queremos. El desafío es empezar a pensar en una vida deseada, hecha a propósito, asique tengamos en cuenta algunos conceptos que deberían estar alineados con nuestros sueños.

Frente a las preguntas que se te podrían disparar de cara a tus sueños, preguntas como:

- ¿Mi sueño es realmente mi sueño?
- ¿Cómo sé si el sueño que persigo está conectado a mi identidad, a mi espiritualidad?
- ¿Cuáles son los Valores y las Creencias que me acercan a mi sueño?
- ¿Cuáles son las competencias y habilidades que debo desarrollar para que me faciliten el camino?

- ¿Cuál debe ser mi comportamiento y el lugar ideal para que mi sueño se desarrolle?.

Puedes encontrar la respuesta en los *Niveles Lógicos*, es por eso que aquí te muestro una compilación de información integrada por teoría, ejemplos y opiniones de diferentes autores.

... *Gregory Bateson*, resaltó la importancia de los "Niveles lógicos" del pensamiento y su mecanismo. Señaló que en los procesos de aprendizaje, cambio y comunicación existen unas jerarquías naturales. La función de cada uno de los niveles de pensamiento es organizar la información del nivel inferior y subsecuentes niveles...

...*Bateson* observó que con frecuencia, la confusión de los niveles lógicos es lo que origina los problemas en el ser humano...

... *Robert Dilts* ha retomado este modelo de los niveles lógicos y lo ha formalizado de tal manera que podamos

utilizarlo para descubrir y comprender el modelo del mundo de una persona...

Los diferentes niveles de pensamiento o estratos de la mente son, de forma ascendente:

ESPIRITUAL – “YO”

Es el nivel de trascendencia, donde soy parte de un sistema más vasto y donde estoy consciente que lo que haga o deje de hacer, afecta a todos los que me rodean, aún cuando ya no esté en este mundo.

IDENTIDAD – “YO SOY”

Según el concepto que tengo de mí mismo voy a desarrollar una "misión" y elaborar creencias para poder lograr esta misión.

CREENCIAS O VALORES – “YO CREO”

Sobre lo que creo que soy o no soy capaz de lograr en mi vida y según esto voy a desarrollar, o no, mis capacidades.

COMPETENCIAS Y HABILIDADES – “YO PUEDO”

Son mis aptitudes o la falta de ellas, y según estas me conduzco en mi contexto.

COMPORTEAMIENTO – “YO HAGO”

Es lo que hago o dejo de hacer y es cómo me conduzco en mi contexto.

MEDIO AMBIENTE – “YO HABITO”

Es mi contexto, y la manera en que éste me afecta. El nivel básico es nuestro entorno o ambiente, nuestras restricciones externas. Actuamos en ese entorno a según nuestro comportamiento.



Nuestro comportamiento está dirigido por nuestras competencias y habilidades.

Estas están organizadas por las creencias que a su vez, están teñidas según nuestra identidad.

El lenguaje que utiliza una persona muestra cuál es el nivel de referencia donde se encuentra el problema.

Ejemplos:

- “En Argentina no se puede proyectar a largo plazo.”
Nivel de pensamiento: Medio ambiente.

- "Yo no descanso lo suficiente."

Nivel de pensamiento: Comportamiento.

- "No logro concentrarme en los problemas."

Nivel de pensamiento: Competencias.

- "Al que madruga, Dios lo ayuda."

Nivel de pensamiento: Creencias.

- "Soy pura creatividad."

Nivel de pensamiento: Identidad.

Cuando es más alto el nivel del problema se tendrá que trabajar en un nivel de pensamiento más profundo. El inconveniente muchas veces es cuando a un comportamiento lo manejamos a nivel de identidad y no lo es.

No es lo mismo decir: "*No soy capaz de controlarme con*

la bebida", que decir "*Soy alcohólico*".

Debemos estar muy atentos al lenguaje que usamos. Las palabras tienen una carga bioquímica en nuestro cuerpo y nuestra mente.

Si nosotros manejamos a nivel identidad un mal comportamiento, como es un vicio, mentalmente estamos negando cualquier esperanza para poder cambiarlo.

Podríamos decir, en este caso: "*Soy una persona buena con un problema de alcoholismo*". Para nuestra mente, el alcoholismo ya no es algo definitivo y sin curación, esto implica una posibilidad de recuperación ya que "*soy una persona buena*".

Supongamos que un niño no hace bien su examen. El maestro le podría decir:

“Había mucho ruido en el salón y esto seguramente te distrajo”

Esto genera la menor presión sobre el alumno. A un nivel de Medio ambiente.

“Has hecho mal el examen”

En este caso la responsabilidad ya cae sobre el alumno, centrándose en una acción específica.

“Tus aptitudes para las matemáticas no son buenas”

Aquí la implicancia es más amplia, ya que le está hablando a nivel Capacidades y lo está incapacitando.

“Creo que este examen no fue el mejor que has hecho, sin embargo lo que importa es que sigas intentándolo”

A nivel Creencias o valores, el maestro está reforzando la creencia de que lo importante no es obtener una buena calificación, sino seguir trabajando.

“Eres un mal estudiante”

En este caso, el maestro se está dirigiendo a nivel Identidad. Estas palabras afectarían la totalidad del alumno. No es lo mismo creer que no soy capaz de sobresalir en una materia, que creer que soy un inútil.

Este ejemplo debería llevarnos a la reflexión sobre la manera en que nos comunicamos con nosotros mismos. Nuestras conversaciones internas pueden generar limitaciones que nos alejen de nuestros objetivos. También tenemos que cuidar como nos comunicamos con nuestro entorno al modular nuestro mensaje, teniendo en

cuenta que nuestras palabras pueden afectar o condicionar la relación con nuestros seres queridos.

Continuamos...

La interrelación entre niveles neurológicos es ilustrada por Weerth (1998) a través del siguiente ejemplo práctico:

"Cuando alguien se propone algo tan aparentemente sencillo como dejar de fumar, esto concierne a la conducta. Pero para llevar a cabo esa conducta sería preciso desarrollar mapas internos y capacidades, por ejemplo para superar el estrés. No se trata únicamente en terminar con la conducta de fumar. También determinadas creencias se hallan a menudo ligadas a ella. En algunas personas es incluso la conciencia de la propia identidad lo que se encuentra asociado a esa conducta."

- Por su parte Dilts (1997) a través de la ejemplificación de un caso de alcoholismo define con mayor precisión cada uno de los niveles neurológicos implicados en este caso concreto:

- Identidad: "Soy un alcohólico y siempre lo seré"

- Valores y Creencias: "Tengo que beber para continuar tranquilo y estar normal"
- Capacidades: "No puedo controlar la bebida"
- Conducta: "Tuve que beber demasiado en la fiesta"
- Ambiente: "Cuando salgo con mis amigos me gusta beber".

Esta interrelación entre los distintos niveles neurológicos es resumida por Dilts y DeLozier (2000) en los siguientes términos:

- 1.- Los factores del entorno determinan las oportunidades y dificultades externas a las que debe hacer frente una persona.
- 2.- El comportamiento está constituido de las acciones y reacciones específicas del individuo frente a su entorno.
- 3.- Las habilidades o capacidades orientan y proporcionan una dirección a las acciones comportamentales a través de un mapa, plan o estrategia mental.
- 4.- Las creencias y valores proporcionan el factor de refuerzo (motivación) que apoya o niega las

habilidades.

5.- Los factores de identidad determinan el objetivo general y forman las creencias o valores a través de nuestro sentido de sí mismo.

6.- Los factores relacionados con la espiritualidad constatan el hecho de que formamos parte de un sistema global, que va más allá de nuestra propia identidad como individuos.

Cuando se diseña el proceso de intervención para lograr resolver un problema, es necesario determinar exactamente en que nivel lógico se encuentra y saber que al accionar sobre uno de ellos, puede ocasionar impactos reflejos sobre los demás.

Quiero destacar la importancia de trabajar sobre los niveles más profundos (Creencias/Valores, Identidad y Espiritualidad) que son los niveles que más descuidados están en las sociedades en las que vivimos.

"La gente viaja para maravillarse ante las cumbres de las

montañas, ante las olas enormes de los mares, ante los grandes cauces de los ríos, ante la vasta extensión del océano, ante el movimiento circular de los astros, y pasan ante ellos mismos sin maravillarse." San Agustín.

Antes de finalizar con este capítulo, me gustaría traer el concepto de la pirámide de Maslow, que desde otro punto de vista analiza las necesidades del ser humano y la reacción natural de ir cubriendo sus necesidades más básicas, para luego desarrollar el deseo de los niveles más elevados de la pirámide. La pirámide de Maslow se describe como una pirámide de 5 niveles:

Necesidades Fisiológicas básicas para mantener la homeostasis (referente a la salud). Dentro de estas, las más evidentes son:

- Necesidad de respirar, beber agua, y alimentarse.
- Necesidad de mantener el equilibrio del PH y la temperatura corporal.
- Necesidad de dormir, descansar y eliminar los

desechos.

- Necesidad de evitar el dolor y tener relaciones sexuales.

Necesidades de seguridad y protección.

Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas se mantienen compensadas. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido, incluso desarrollar ciertos límites en cuanto al orden. Dentro de ellas encontramos:

- Seguridad física y de salud.
- Seguridad de empleo, de ingresos y recursos.
- Seguridad moral, familiar y de propiedad privada.

Necesidades de afiliación y afecto.

Están relacionadas con el desarrollo afectivo del individuo, son las necesidades de:

- Asociación
- Participación
- Aceptación

Se satisfacen mediante las funciones de servicios y prestaciones que incluyen actividades deportivas, culturales y recreativas. El ser humano por naturaleza siente la necesidad de relacionarse, ser parte de una comunidad, de agruparse en familias, con amistades o en organizaciones sociales. Entre estas se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor. Estas se forman a partir del esquema social.

Necesidades de estima.

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, una alta y otra baja.

- La estima alta concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad.
- La estima baja concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

La merma de estas necesidades se refleja en una baja autoestima y el complejo de inferioridad. El tener satisfecha esta necesidad apoya el sentido de vida y la valoración como individuo y profesional, que tranquilamente puede escalonar y avanzar hacia la necesidad de la autorrealización.

La necesidad de autoestima, es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta en el hombre de éxito que siempre ha soñado, o en un hombre abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios.

Autorrealización o auto-actualización.

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: «motivación de crecimiento», «necesidad de ser» y «autorrealización».

Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano, se halla en la cima de las jerarquías, y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido de la vida mediante el desarrollo potencial

de una actividad. Se llega a ésta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, o al menos, hasta cierto punto.



La intersección de la “La Teoría de Maslow” y la de “Los Niveles Lógicos” son dos conceptos que generaron un antes y un después en mi interpretación de la Vida y está siendo un recurso muy importante para desarrollar la Planificación de mis días.

En una oportunidad un amigo me dijo:

“...Lamentablemente las personas debemos ascender en la pirámide de Maslow antes de ascender en la pirámide de los Niveles Lógicos. Porque es muy difícil pensar en

nuestra Identidad y nuestra Espiritualidad si no tenemos las Necesidades Fisiológicas resueltas...”

Creo que nuestra sociedad, de alguna manera, funciona de esa forma, y que en el día a día estamos ocupados y preocupados por satisfacer nuestras necesidades básicas y no nos hacemos tiempo para ascender.

El comprender los Niveles Lógicos y descubrir cual es nuestra condición en cada uno de sus escalones, nos permite poder interpretar cuales son las necesidades que satisfacen cada uno de los escalones de la pirámide de Maslow. Que es lo que cada uno entiende por Seguridad, Protección, Afecto, Estima y Autorrealización. Hasta que no sepamos lo que necesitamos no podremos satisfacerlo.

Espero el concepto de estas pirámides también sean de utilidad para ti, que estás leyendo este libro, y que te inspire para seguir investigando y continuar ascendiendo en ambas pirámides; mirando en tu interior, buscando llegar tanto a la ESPIRITUALIDAD como así también a la AUTO-REALIZACIÓN.

Capítulo VIII

Objetivos Claros

"Los Objetivos son excusas para vivir nuestros
Valores"

Que fácil parece y que difícil resulta escribir correctamente nuestros "Objetivos". Más del 80% de las veces que leo Objetivos y/o Metas de los emprendedores me encuentro con que están incorrectamente redactadas y esto hace que la persona no solamente no logre el objetivo propuesto, sino que también muchas veces sienta una injusta frustración.

En primera medida, un objetivo debe cumplir con las siguientes 5 condiciones para considerarse bien redactado.

1.- Un objetivo debe redactarse en forma positiva.

Es incorrecto decir "voy a dejar de llegar tarde", debo decir "voy a llegar puntual". Es incorrecto decir "voy a dejar de ser egoísta", debo decirme "voy a ser generoso"...

2.- Un objetivo debe ser ejecutable y sostenible por uno mismo. El decir voy a una entrevista a conseguir inversión para mi proyecto no esta bien, porque el otorgamiento de la inversión no depende de mí, sino del inversor y el no conseguirlo podría generar en mí

frustración. Una forma correcta de redactar el objetivo sería "voy a preparar y realizar mi mejor presentación ante inversores, siendo creativo, honesto y seguro".

3.- Un objetivo debe generar sensación positiva en la persona. Si hacemos algo que queremos dejar, debemos buscar hacer otra cosa que genere en su lugar una misma o mayor sensación positiva. He escuchado decir que un fumador encuentra en el hecho de fumar una sensación positiva, como por ejemplo disminución de la ansiedad. Conociendo esta sensación, la persona puede buscar realizar otra acción que genere la misma sensación como puede ser la Respiración o Meditación, de manera de recurrir a ella en vez de fumar.

4.- Un objetivo debe ser cuantificado y debe tener fecha. Esto es lo que diferencia un objetivo de un "Sueño". El decir "voy a incrementar las ventas" es un sueño. Para que sea un Objetivo, debo decir por ejemplo "Voy a incrementar las ventas en un 20% antes que termine el trimestre, manteniendo la rentabilidad y los clientes activos". Cuanto más nivel de detalle le agreguemos, mejor será.

5.- Un objetivo debe ser Ecológico. Cuando hablamos de ecología, nos referimos a los 8 Dominios. No por

concretar un objetivo en el dominio de "Mi Empresa" voy a descuidar a "Mi Familia" o "Mi Cuerpo". Su objetivo demanda dos recursos limitados como lo son "El Tiempo y el Dinero", es por eso que los plazos de concreción y el dinero invertido deben ser asignados con cierta lógica. Cuando trabajes y generes varios objetivos en los 8 Dominios, vas a encontrarle mucho sentido a este punto, porque tendrás que analizar ecología entre más de una decena de objetivos.

Estas cinco condiciones son básicas y cuando las utilices unas cuantas veces, vas a generar el habito. Ahora eso no es todo porque los objetivos también tienen que cumplir con dos condiciones más:

1.- **Los Objetivos tienen que estar "Alineados" con tus Sueños**, tus Objetivos son escalones que integrados forman tu escalera que te lleva a tus SUEÑOS.

2.- Dicen que **"Los Objetivos son excusas para vivir nuestros Valores"**. Tienes que asegurarte que cada Objetivo, cada Meta, cada Tarea de tu agenda vivas tus valores y de esa forma conseguirás disfrutar el camino.

En una oportunidad un emprendedor que había cambiado



de proyecto me pregunto qué opinaba al respecto, si había tomado una decisión correcta...

Le pregunte:

-“¿Qué valores estabas viviendo en el proyecto anterior?”

-“Vivía el Valor de la Creatividad y la Independencia” –me respondió.

Entonces le pregunte:

-“¿Que valores estás viviendo en el nuevo proyecto?”

Y luego de pensar unos minutos me respondió:

-...”También, estoy viviendo el valor de la Creatividad y la Independencia” ...

El emprendedor se dio cuenta que no había estado errado en la decisión y que el proyecto solo es una excusa para vivir sus valores y sentir felicidad en este camino que es la vida.

Capítulo IX

Los ocho dominios

A partir del conocimiento de estos dominios, el desafío es poder accionar equilibradamente sobre cada uno de ellos, buscando que no compitan entre ellos, sino más bien, lograr sinergia.

Los ocho dominios del emprendedor es una filosofía que se basa en ser exitoso en todos los ámbitos que manejamos en nuestra vida. No tiene sentido ser exitoso en los negocios si a cambio tengo que sacrificar mis afectos, mis ratos de ocio, o mi crecimiento en otras áreas de mi vida.

Cuando concentro toda mi energía en un solo dominio, descuido el resto de los dominios. Los precios a pagar pueden ser:

- Enfermar mi cuerpo
- Separarme de mi pareja
- No ver crecer a mis hijos
- No disfrutar del tiempo con mis amigos
- No colaborar en la sociedad
- No realizar un plan de crecimiento profesional
- No dedicarle tiempo a mis hobbies
- No tener tiempo libre.

En la vida accionamos en distintas áreas y *los ocho dominios* las define como:

Mi Cuerpo.

Es el móvil de mi alma. Tal como si fuera un automóvil, si le doy cualquier tipo de combustible, no lo dejo descansar el tiempo suficiente, lo llevo a 200 km/h todo



el día, no le hago los servicios de mantenimiento, lo llevo rozando y confrontando con los demás automóviles que voy cruzando ¿Cuánto tiempo durará este automóvil?

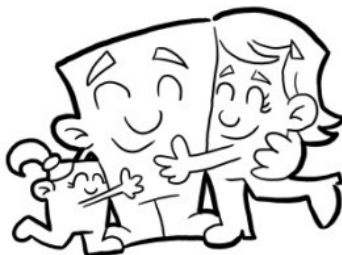
Haciendo esta analogía con tu cuerpo, te pregunto ¿Cuál sería el “service” y cuál es el trato que necesitaría tu cuerpo para un rendimiento óptimo?

Mi Familia.

¿Qué tipo de relación quieres que exista entre los integrantes de tu familia?

Basándonos en tus valores y principios,

te pregunto ¿Qué tipo de familia quieres tener?.



Cada uno de nosotros podemos lograr mejorar la manera de relacionarnos con nuestros seres queridos, podemos responsabilizarnos y lograr que la comunicación, el amor y el respeto sean moneda corriente en nuestra familia.

Si tu objetivo en la vida es ser feliz y hacer felices a quienes te rodean, tienes que conocer qué cosas hacen felices a todos los que integran tu familia.

Pregúntale a tu esposo, a tu esposa, a tus hermanos, a tus padres, a tus hijos, “¿Qué es lo que te hace feliz?”, es muy probable que no lo sepas y es muy importante asistirlos para que lo logren. Si te interesa que tu familia forme parte de tu felicidad, ellos también deben ser felices.

Mi Entorno.

Son todos aquellos seres que amamos que son importantes para nosotros y que



nosotros somos importantes para ellos. Yo lo defino como el grupo de personas que irían a tu cumpleaños o a tu casamiento o a una fiesta que organices. Y consecuentemente, aquellas personas por las cuales tú dejarías lo que estás haciendo e irías a sus respectivos cumpleaños. Al igual que con los integrantes de tu familia pregúntales “¿Qué es lo que te hace feliz?, ¿Cuáles son tus sueños?”. Si somos recursos facilitadores para que ellos alcancen esos sueños, nuestro contexto se transforma. Encuentra la manera de mostrar tus sentimientos, dile a las personas que quieres que las quieres, el lugar es aquí y el momento es ahora.

El Universo.

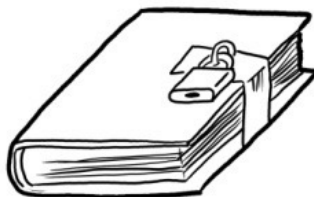
Son todas las personas que no están en mi entorno, es el medio ambiente, el resto del mundo. Generalmente vemos que ocurren en la sociedad cosas



que no estamos para nada de acuerdo y normalmente pasamos a tomar una actitud crítica, de victimización. Eventualmente nos quejamos y decimos: “Ya no se puede vivir con todos estos políticos corruptos”, “No puede ser que la ciudad esté tan sucia”, “El tránsito es un desastre”, “No debería haber tantos niños de la calle”, “No debería haber países con hambre”, “No deberían existir guerras” y más ejemplos. Ahora, si nos ponemos en una posición de víctima y no en una posición de responsabilidad, es muy difícil que podamos hacer algo para producir el cambio. Ninguna persona puede sola ocasionar un cambio, se trata de colaborar, como dijo madre Teresa de Calcuta: *"lo que yo hago es como una gota en el mar pero sin esa gota el mar sería más pequeño"*.

Mi Conocimiento.

Este dominio comprende todos tus conocimientos, los que hacen un crecimiento profesional, personal y espiritual. En



este dominio se traza tu plan de carrera mirando la

información y también la formación. Y la pregunta que quiero hacerte es: ¿Qué conocimiento técnico o que competencias y habilidades te están faltando para dar el siguiente paso, para subir al siguiente nivel?.

Mi Empresa.

(mi Start Up): este dominio comprende a tu trabajo, a tu proyecto de negocios. Cualquiera sea tu estado laboral, siempre tienes algo



por hacer. Robert Kiyosaki, autor de “Padre rico, padre pobre”, dice que las personas pueden pasar por cuatro estados que son: empleado, autoempleado dueño y por último inversor. Es por eso que siguiendo una estrategia adecuada y las recomendaciones de un mentor es que puedes evolucionar en esta línea de crecimiento.

Mi Dinero.

Citando nuevamente a Robert Kiyosaki, traemos un concepto suyo que habla de la "Independencia Económica", que significa generar mensualmente el



dinero necesario para satisfacer mis necesidades y también lograr la "Independencia Financiera", ésta se logra cuando podemos hacer que el dinero acumulado genere renta, intereses suficientes para poder vivir sin trabajar. Si conseguimos valorizar el plan de acción, como si fuera el presupuesto de un proyecto, de nuestros objetivos y de nuestros sueños, sabremos cual es el dinero que necesitaremos.

Mi Tiempo Libre.

Este dominio se ocupa de todas las actividades que te gusta realizar, como por ejemplo, viajar o practicar algún hobby.



A partir del conocimiento de estos dominios, el desafío es poder accionar equilibradamente sobre cada uno de ellos, buscando que no compitan entre ellos, sino más bien, lograr sinergia.

Si te preguntara ¿Qué recursos necesitas para lograr los objetivos de cada dominio? ¿Cuál sería tu respuesta?...

Los recursos que generalmente nos decimos que necesitamos son Tiempo y Dinero. Esto es lo que nos decimos a nosotros mismos y a los demás: “No tengo tiempo” o “No tengo dinero”. Si hablamos de hacer un viaje, siempre falta alguno de estos recursos o ambos. Lo mismo sucede si queremos hacer un entrenamiento o algún hobby.

La falta de tiempo, no existe. La falta de dinero tampoco existe, el dinero está ahí, sólo hay que hacer que venga a nosotros.

Lo que vamos a descubrir juntos es que el éxito reside en la habilidad de Administrar los recursos de Tiempo y Dinero

Tiempo, tenemos todos la misma cantidad, y dinero hay suficiente en el mundo.



Para lograr una administración efectiva del tiempo necesitas aprender a manejar la agenda: consiste en

registrar tareas que estén, principalmente, direccionadas hacia tus objetivos. Y que esos objetivos estén alineados hacia tus sueños. Te sugiero que prepares tu agenda planificando cada una de las tareas y micro-tareas, conectándote contigo mismo.

Algunas preguntas para hacerte cuando planifiques tu agenda:

¿Cuáles son mis sueños?

¿Estoy conectado con mis sueños?

¿Qué es lo que me hace feliz?

¿Es importante para mí?

¿Cuánto tiempo le voy a dedicar a cada dominio?

Sólo cuando logres tener esta agenda, "Tu Agenda", podrás accionar y maximizar los resultados deseados.

Sólo en la acción se ve el compromiso. Si estás comprometido con tus sueños, si ves el valor de cumplir tus metas, vas a dedicarle todos tus recursos y vas a accionar consecuentemente.

Recuerda que cuando tú no haces tu agenda, la sociedad la hace por ti, y en ese caso puede ocurrir que veas pasar un día sin haber hecho nada por ti, una semana, un mes. Y hasta podrías pasarte la vida sin haber hecho nada por concretar tus sueños.

Quisiera traer nuevamente un concepto que ya mencioné en los primeros capítulos y tiene que ver con distinguir la “Excelencia” de lo “Perfecto” y lo quiero mencionar más que nada para aquellos que son muy exigentes para consigo mismo y que por buscar la perfección no disfrutan de la excelencia de sus logros.

Si consideramos que la Perfección solo se consigue maximizando los resultados que se consigue al utilizar todos los recursos del universo y que la Excelencia es consecuencia de maximizar los resultados de la utilización de los recursos que tengo a mi alcance, es mas conveniente concentrarnos en conseguir excelencia y no perfección como resultado de nuestros actos y de esta manera celebrar la vida desde nuestra superación personal y no comparando nos con personas que cuentan con otro tipo de recursos. La superación personal es algo que está 100% a nuestro alcance trabajarla para mejorarla y es allí donde tenemos que ir ampliando el

alcance de nuestros recursos. El Crecimiento Económico, Profesional, Personal y Espiritual deben estar al orden del día y es por eso que a continuación vamos a trabajar una metodología de planificación de tiempos para que sistematicemos y saquemos provecho del recurso más escaso de nuestra vida que es el tiempo.

Capítulo X

Accionando en los 8 Dominios.

Tienes que focalizar en tus Sueños, tus
Objetivos y de las tareas que ellos generan en
tu agenda.

Este capítulo te será útil para ver una metodología de planificación que puedes usar para diseñar y redactar tu agenda para un período determinado (aconsejo que sean 6 meses).

Creo que para alcanzar objetivos, y más si estos son muchos simultáneamente, hay que tener dos cosas. Una es “METODOLOGÍA” y otra es “PASIÓN” una tan importante como la otra y es por eso que haremos foco y desarrollaremos ambas.

En primera instancia te voy a invitar a que realices un relevamiento interno haciéndote preguntas que quizás no te hayas realizado antes y que nunca es tarde para hacértelas y reflexionar a partir de ellas.

Muchos de los emprendedores han realizado este trabajo para con sus proyectos, me refiero en buscar y escribir la Misión, la Visión, los Valores de su empresa, pero no se han tomado el tiempo de realizarlo consigo mismo.

Bueno ahora es el momento...

Etapa de Relevamiento:

Luego de haber incorporado determinados conceptos y haber descubierto nuestra identidad, valores y creencias te invito a trabajar sobre una metodología para generar una agenda personal colmada de tareas que te llevarán a concretar objetivos alineados a tus sueños.

a) A estas instancias del libro quiero que escribas algunas declaraciones y que las tengas presente al momento de realizar el ejercicio de los 8 Dominios en las páginas siguientes, ahora completa las líneas de puntos:

Lo que más quiero en esta vida es o son:
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(La intención es que encuentres cual es Tu Sueño).

Cuando ya no esté en este mundo, quiero que me recuerden como un Hombre/Mujer:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(Escribe 2, 3 o 4 atributos, adjetivos que te gustaría escuchar de tu mujer, tus hijos, tus hermanos, tus padres, amigos... estos seguramente serán Tus Valores)

Quiero vivir haciendo:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(Si de esa forma quieres vivir, es porque crees que esa es Tu Misión)

Para que quiero desarrollar mi misión:
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(El ¿Para Qué? de tu misión, te hará descubrir cuál es Tu
Visión)

Si me tuviera que describir con un objeto seria:
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

... .. (En el objeto se verán reflejado tus valores, como
por ejemplo, hay personas que se ven representados
como un “Faro”, otros como una “Copa de Cristal”, o en
mi caso en un “Tutor”, esa será Tu Identidad)

b) Ahora en las líneas de puntos vamos a listar los 8 Dominios pero con un orden particular. Vamos a listarlas de mayor a menor por orden de importancia para cada uno de nosotros.



Recuerda que esto es muy subjetivo y depende mucho de la necesidad que tengas "Hoy", que estás haciendo este ejercicio. Si lo estás completando en una de las Clases del "Taking Off" no te detengas a debatir con sus compañeros, porque como ya dije, este orden depende de tu prioridades y del momento en que te encuentres. Hay quienes han vivido problemas graves de salud y es por eso que consideran como importante el D1, como también hay padres separados que tienen problemas

para ver a sus hijos y por ese hecho colocan como prioritario D2, como para otros lo más importante es la música, sin ser éste su trabajo con lo cual no ven sentido vivir sin el D8...

Toma esta dinámica como un ejercicio que te impulse a conocer un poco más de ti.



c) Ahora vas a colocar junto a cada Dominio (del listado Ranking que armaste en la página anterior un porcentaje correspondiente al tiempo que hoy le estás dedicando.

..... %
..... %
..... %
..... %
..... %
..... %
..... %
..... %
..... %

TOTAL 100%



Y vamos a sacar nuestra primera conclusión.

Por ejemplo si mi ranking es:

Mi Familia

Mi Cuerpo

Mi Empresa

Y en ese orden y el porcentaje de tiempo que le estoy dedicando es:

Mi Familia: 30%

Mi Cuerpo: 00%

Mi Empresa: 70%

Concluimos en que algo anda mal...

Este paso solo es de reflexión, no vamos a continuar con estos datos.

d) Ahora te invito que hagamos un trabajo de relevamiento, quiero que pongas el nivel de satisfacción de cada uno de los 8 Dominios utilizando una escala porcentual del 0 al 100%. ¿Cómo te sientes en cada uno de ellos, siendo el 100% tu situación ideal?

D1_Mi Cuerpo%

D2_Mi Familia%

D3_Mi Entorno%

D4_El Universo%

D5_Mi Conocimiento%

D6_Mi Empresa%

D7_Mi Dinero%

D8_Mi Tiempo-Libre%

Nota: si es necesario, vuelve a leer el significado de cada uno de estos Dominios en el capítulo anterior.

e) Sigamos con el trabajo de relevamiento y contesta las siguientes preguntas:

¿Cuáles de los Dominios es el más importante para mí?

.....

¿Por qué?

.....

.....

.....

¿Cuál es el menos importante?

.....

¿Por qué?

.....

.....

.....

¿Cuál es el más sensible, que lo trabajas y rápidamente obtienes buenos resultados?

.....

¿Por qué?

.....

.....

.....

¿Cuál de ellos es el más difícil, el que aunque le dediques tiempo, no obtienes buenos resultados?

.....

¿Por qué?

.....

.....

.....

¿Cuáles de ellos hacen sinergia, cuáles van de la mano?

.....
¿Por qué?

.....
.....
.....
.....
¿Cuáles de ellos se compiten, cuando le dedicas a uno se te cae el otro?

.....
¿Por qué?

.....
.....
.....
Y tomate tiempo para responder esta pregunta porque es la más importante:

¿Cuál de los dominios es el "Apalancador", si en ese estas bien, los otros se acomodan prácticamente solos?.

Habitualmente suele tomarse como dominio apalancador nuestro trabajo, aquella fuente de dinero que hace posible satisfacer nuestras necesidades primarias. Pero esto no es siempre así con lo cual dejo librado a tu consideración cual es este dominio para ti.

.....

¿Por qué?

.....
.....
.....

Etapas de Definición de Planilla de Asignación de Tiempos:

Habiendo concluido con la Etapa de Relevamiento y utilizando la información recolectada, definamos una plantilla denominada "Plantilla de Asignación de Tiempos". Esta planilla es muy similar al Horario que utilizábamos en el colegio para saber cuando teníamos cada materia. Entonces a partir del tiempo que tenemos mientras no dormimos, vamos a asignar módulos de tiempo a cada uno de los 8 Dominios teniendo en cuenta en primer término la última pregunta del apartado anterior, que destacaba cual es nuestro dominio "Apalancador". Nos guste o no este dominio, si es nuestro Apalancador, debe tener nuestra mayor asignación de tiempo y atención con lo cual, sin escatimar, remarcamos en nuestra planilla módulos para dicho dominio.

Luego seguimos asignando módulos con el resto de los dominios barriendo desde los más importantes a los menos importantes. Ten presente el ranking que realizaste y el porcentaje de satisfacción que tienes en cada uno de ellos.

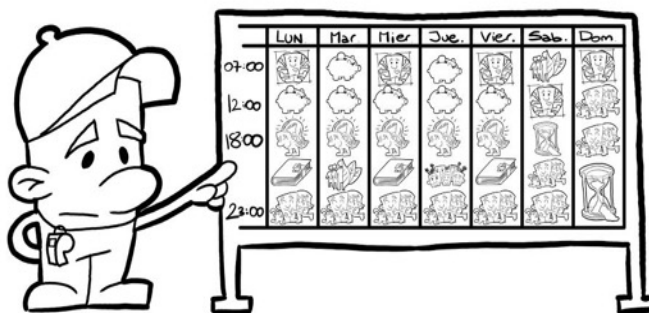
Te recomiendo que incorpores a esta planilla pequeños módulos de 30 minutos todos los días a primerísima hora - puede ser mientras desayunas- para realizar una revisión de la agenda diaria. Como así también un par de horas semanales -puede ser el desayuno del sábado o el domingo- para revisar la agenda semanal. Es notable como se maximiza el rendimiento del tiempo diario y semanal al realizar esta pequeña rutina de planificación.

Otra recomendación que te hago es que aprendas a

decir que NO. Y si no lo logras, te recomiendo que lo trabajes en terapia o en sesiones de coaching porque las interrupciones y las tentaciones que en el día a día se te presentan son innumerables.

Tienes que focalizar en tus Sueños, tus Objetivos y de las tareas que ellos generan en tu agenda.

Habiendo completado la "Planilla de Asignación de Tiempos", vas a tener una especie de horario con la distribución de los dominios más importantes para vos ocupando la mayor cantidad de tiempo y los dominios menos importantes ocupando la menor cantidad de tiempo.



Vamos a dejar esta planilla un momento, la utilizaremos más adelante.

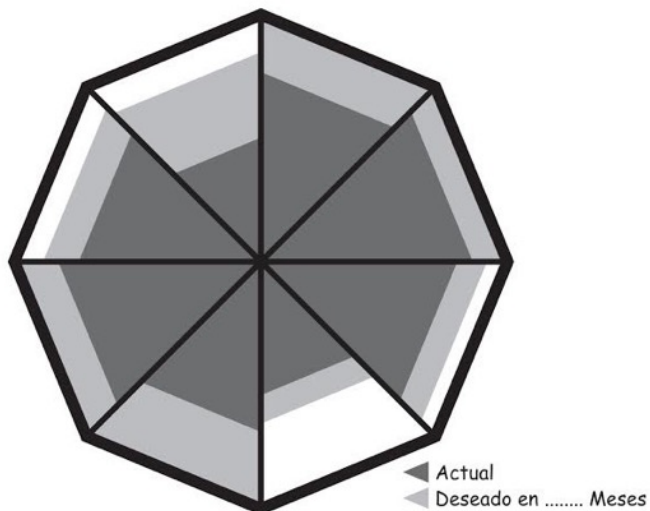
Etapas de Definición de Objetivos:

Ahora quiero que en la torta de la gráfica, coloques en cada uno de los 8 Dominios tu nivel de satisfacción, los porcentajes que hallamos en la Etapa de Relevamiento.

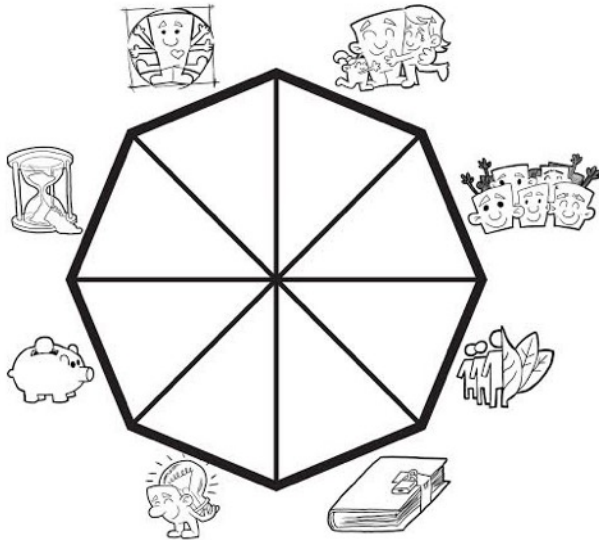
Ahora vas a pensar y visualizarte de acá a un tiempo específico, por ejemplo a 6 meses y vas a colocar en la misma torta qué nivel de satisfacción quieres tener en cada uno de los dominios. Puede ocurrir que tengas un nivel de satisfacción del 50% y que en 6 meses quieras tener un 100% o que quieras tener un 70% porque estas visualizando tu 100% para un plazo mayor, para un plazo de un año. También puede ser que tengas un nivel de satisfacción del 50% y que en 6 meses quieras seguir en un 50% o que tengas un nivel de satisfacción del 100% y que en 6 meses no te importe si esta satisfacción baja, pero no menos de un 70%.

Todos estos porcentajes son muy subjetivos, es por eso que este ejercicio es personal y no sirve compararlo con los resultados de otra persona o tus mismos resultados en diferente época.

Una vez completada la torta te quedará algo así:



Aquí vas a marcar el nivel de satisfacción en cada dominio y luego el nivel de satisfacción deseado en un plazo de, por ejemplo, 6 meses:



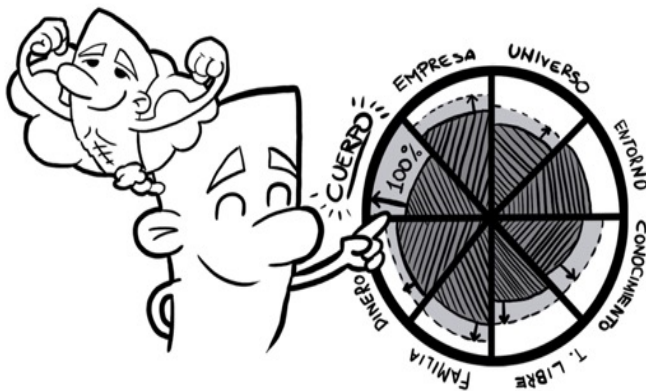
Plan a Meses

Saltando de lo Actual a lo Deseado:

Vas a tomar dominio por dominio y analizar el salto que quieres dar.

Tomemos el primer Dominio, “Mi Cuerpo”.

Pregúntate: ¿Qué tiene que ocurrir para elevar tu nivel de satisfacción al porcentaje deseado? ¿Qué objetivo deberías conseguir para que tu nivel de satisfacción crezca al nivel deseado?



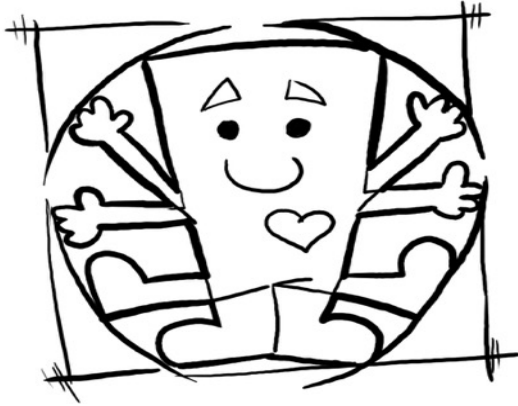
Tu respuesta puede ser algo así:

Adelgazar 10 kilos en los próximos 6 meses.

- Tener resistencia como para correr 10 Km.

Recuerda que los objetivos tienen que ser redactados en forma positiva, deben ser ejecutables por ti mismo, cuantificables, deben despertarte una sensación positiva y ser ecológicos.

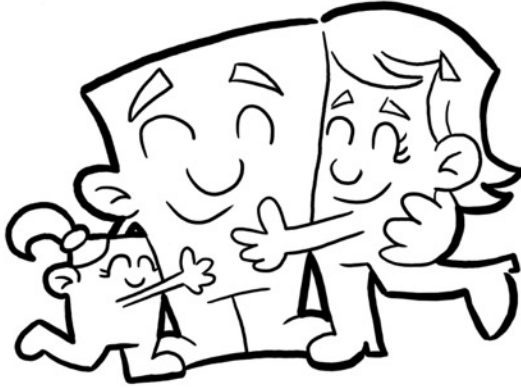
Entonces, para alcanzar mi nivel de satisfacción en los diferentes Dominios, tengo que concretar los siguientes Objetivos:



“Mi Cuerpo”:

Objetivo 1:
.....
.....
.....

Objetivo 2:
.....
.....
.....



“Mi Familia”:

Objetivo 1:
.....
.....
.....

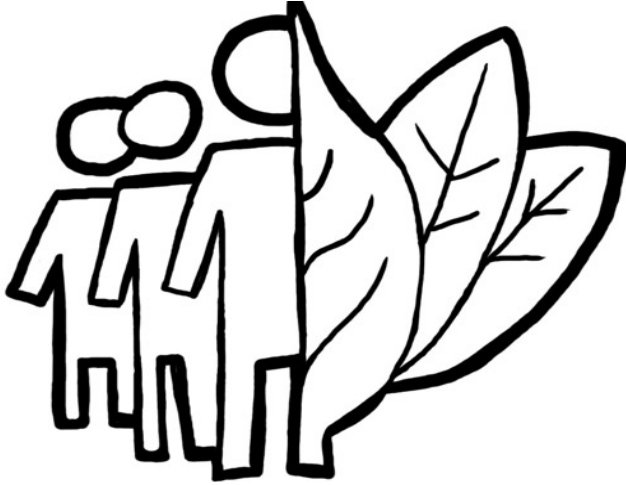
Objetivo 2:
.....
.....
.....



“Mi Entorno”:

Objetivo 1:
.....
.....

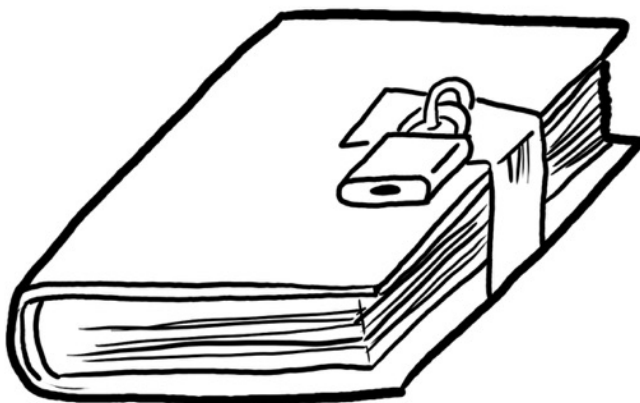
Objetivo 2:
.....
.....
.....



“El Universo”:

Objetivo 1:
.....
.....

Objetivo 2:
.....
.....



“Mi Conocimiento”:

Objetivo 1:
.....
.....

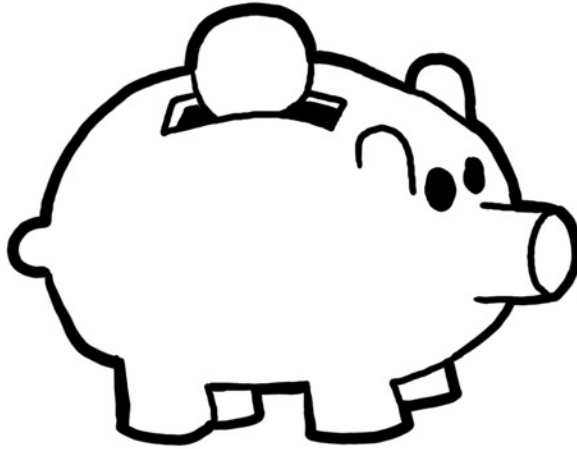
Objetivo 2:
.....
.....
.....



“Mi Empresa”:

Objetivo 1:
.....
.....

Objetivo 2:
.....
.....



“Mi Dinero”:

Objetivo 1:
.....
.....

Objetivo 2:
.....
.....



“Mi Tiempo Libre”:

Objetivo 1:
.....
.....

Objetivo 2:
.....
.....

Explotando los Objetivos:

Luego de haber escrito un par de objetivos por dominios y habiéndonos asegurado que dichos objetivos están bien redactados y cumplen con los 5 axiomas mencionados en el breve capítulo de “Objetivos”, pasemos al siguiente paso que consiste en explotar en “Tareas” la concreción de los mismos.

Por Ejemplo: si en 6 meses quiero cumplir el objetivo de viajar a NY, tengo que recrear el recorrido de todas las tareas previas que debo concretar para que esto suceda.

Entonces, de futuro a presente:

En la semana 24 (6 meses): Vuelo a NY

En la semana 23 : Disponer del dinero para llevar al viaje.

En la semana 22 : Haber informado a todas las personas necesarias de mi ausencia.

En la semana 21 : Haber reservado Hotel.

En la semana 20 : Haber generado la hoja de ruta con los lugares que no debo dejar de visitar.

En la semana 19 : Decidir de las últimas 3 opciones de hoteles, el indicado.

En la semana 18 : Seleccionar del listado de “lugares imperdibles” los que quiero visitar en función al tiempo de mi estadía y a mis recursos económicos.

En la semana 17 : Pedir recomendaciones de hoteles a amigos de gusto compatible.

En la semana 16 : Buscar en Internet lugares para visitar y hacer un listado de “Lugares Imperdibles”

....

En la semana 5 : Reservar Vuelos

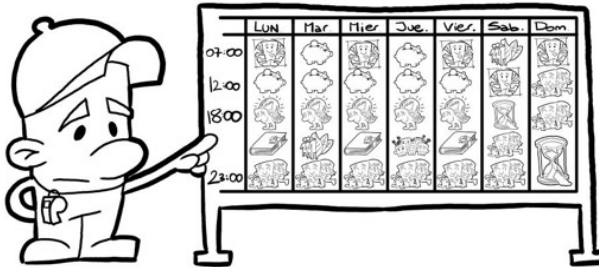
En la semana 4 : Buscar opciones de Vuelos (Fecha y precios)

En la semana 3 : Estimar Dinero que se puede reunir para el viaje y posibles fechas en las que me puedo ausentar de mis obligaciones.

En la semana 1 y 2 : pensar que tan importante es realizar este viaje y que valores voy a vivir al realizarlo. El tener esta información suele ser muy

importante para generar pasión y anteponerse a todos los obstáculos que se van a ir presentando al querer concretarlo.

Cada una de estas tareas van a ir ocupando un lugar en la planilla de asignación de tiempos, vista anteriormente, en el espacio de tiempo asignado para ese dominio.



Es decir, que si el viaje a NY forma parte de un objetivo del dominio 8 (Mi Tiempo Libre), todas las tareas que surjan de dicha explosión del objetivo deben realizarse en los días y horarios asignados.

Cuando no respetamos esto, es decir, cuando dejamos de hacer cosas de un dominio por hacer otras de otro

dominio, es cuando comienzan a generarse conflictos en nuestra mente y sentimos que los dominios compiten entre sí.

Lo peor que puede pasar es que la carga de tareas sea tanta que no entren en el módulo de tiempo asignado para ese dominio, y que en vez de viajar en 6 meses tengamos que reprogramar el viaje para dentro de 9 o 12 meses.

Entonces, dos opciones, o reasignamos los módulos de tiempo o extendemos la fecha de la concreción del objetivo.

Si no hacemos ninguna de estas dos cosas, vamos a estar sobre-exigiéndonos, sufriendo stress y hasta frustrándonos.

Y seguro que no quieres eso para ti.

Realiza este trabajo con cada uno de los objetivos declarados en cada uno de los 8 dominios. Vas a generar un listado de tareas enorme que conformarán tu agenda, una agenda alineada con tus sueños.

Recuerda que si tu no haces tu agenda, la sociedad la hará por ti, y puede suceder que pase un día, una

semana, un mes sin haber hecho nada por ti y lo peor, puede que te pase la vida sin haber vivido tus sueños.

Estás a unos minutos de terminar de leer este libro, realiza el último “Stop”. Mira por la ventana y verás un mundo que te está esperando, verás un escenario en el cual debes ser el protagonista, un universo que necesita sentir tu huella, una vida que merece ser vivida...

Respira profundo y siente en tu pecho la inmensa dicha de merecerlo y la profunda confianza de que “SI PUEDES”. Acciona sobre tu agenda y se Feliz.

Te deseo lo mejor de esta vida y gracias por leer mis pensamientos.

Por tu Inspiración....