

EP: 245

Título: Te ayudamos a comenzar. Parte 2

Voces: Juan Vereecken & Ale Mendoza

Recursos recomendados: Libro Haga que Su Día Cuente, de John C. Maxwell /
Empieza con el Porqué, de Simón Sinek.

TE AYUDAMOS A COMENZAR. PARTE 2

1. Conéctate con tus _____.

"La gente no compra lo que vendes, sino por qué lo vendes"

–Simón Sinek

El _____ de oro de Simón Sinek es: los cómo, qué y por qué.

Todo el mundo sabe "qué" hace.

Algunos saben "cómo" lo hacen.

Realmente pocos saben su "por qué". Por qué lo hace.

La gente, las organizaciones, y las empresas exitosas tienen algo en común, entienden su por qué... Tiene claro su propósito, su causa.

La mayoría de las veces hablas de su qué y de su cómo pero muy poco hablas de su por qué.

El orden está en reversa porque las personas no _____ 'qué haces', compran el 'por qué lo haces'.

Los por qué le pegan a las _____ reales y profundas.



Para tener éxito a largo plazo, tienes que saber el "por qué"
de lo que estás haciendo

2. Haz un _____.

El plan puede ser tan _____ como lo necesites.

Proyecciones de gastos, ingresos, incorporación de personas al equipo, equipamiento, etc. Sin embargo, la sugerencia es que el plan sea muy simple y menos desarrollado al principio.

Muchas personas tienen una gran idea (impulsado por su propósito, su por qué), pero pasan demasiado tiempo tratando de desarrollar el plan _____ para poder lograrlo.

El problema es que la persona no _____, entonces no sabe lo que no sabe... necesita experiencia.

Es mejor tener una gran idea, tener dirección (un poco del plan), comenzar a hacer algo, comenzar a aprender, luego desarrollar ese plan elaborado... Así evitas 2 cosas:

- Trabajar demasiado tiempo en algo que no sabes
- Trabajar por tanto tiempo que pierdes tu pasión

La _____ te puede llevar la distancia que necesitas para obtener la experiencia necesaria para desarrollar un buen plan.

3. Haz un _____.

Este punto es sumamente importante para poder desarrollar un buen plan.

¿Qué tienes?

- Relaciones
- _____
- Tiempo

Relaciones: ¿Quién hace algo similar a lo que tú quieres hacer? Quizás puedes trabajar para esa persona un tiempo. Quizás puedes hacerle consultas.

¿Quién es bueno en finanzas?

¿Quién es sabio en Inteligencia Relacional?

¿A quién tengo en mi vida, de quien puedo aprender?

Dinero: ¿Cuánto dinero tienes o cuánto dinero puedes conseguir (recaudar)? No debes limitar lo que pudiera pasar, pero debes tener muy presente tus recursos, y tu _____ financiero.

Tiempo: ¿_____ tiempo le vas a invertir a esto? ¿Va a ser tu enfoque principal? La inversión de tiempo normalmente es el factor diferenciador de cuánto tiempo se va a llevar para que el proyecto tenga vida. Algunos proyectos nunca nacen por una falta de inversión de tiempo.



Con la lista de lo que tienes y no tienes, ya puedes llevar a cabo un plan.

4. Separa datos, _____ e intuición.

Los inicios tienen un nivel de particularidad, por eso debes tener estos tres elementos.

Los tres son importantes, pero:

- No los _____
- No te quedes con uno solo

_____ : Dan claridad y son objetivos. Te dan esa data dura, un cuadro real, historial y actual. Es necesario para cualquier emprendimiento. No _____ la verdad ni lo que está pasando actualmente.

Opiniones: Dan contexto y _____. No solicites las opiniones de cualquier persona, hay quienes matan sueños y mata ideas y te verás tentado a complacerlos. Rodéate de personas que estén comprometidas con tu éxito. Es bueno tener varias perspectivas, no solo de expertos en el tema.

_____ : Es resultado de la experiencia. Mientras más experiencias evaluadas tiene una persona, más intuición desarrolla en su vida.

5. _____ de tu motivación, confía en tu disciplina.

La disciplina te llevará a lugares donde la motivación no alcanza.

“Disciplina es la elección de alcanzar lo que realmente quieres haciendo las cosas que realmente no quieres hacer”.

–John C. Maxwell

La palabra desconfiar, no significa desconfiar... significa no creas que te puede llevar todo el camino, es decir, no creas que solo la _____ te puede llevar al resultado final.

La _____ por hacer algo al mismo tiempo te debe impulsar a hacer lo que realmente no quieres hacer, pero tienes que hacerlo.



En tu tiempo de pasión es cuando debes identificar las disciplinas necesarias.

La pasión y la _____ son hermanas que te ayudan a tener éxito. Durante el tiempo de gran pasión es cuando desarrollas tus disciplinas.

Crea disciplina en estas 4 áreas:

- En tu desempeño (productivas, de trabajo)
- En tus relaciones (emocionales)
- Espirituales
- Físicas

BONO: Escucha los episodios 9 y 10 de este podcast “Claves para construir autodisciplina”. También te recomendamos dos libros de disciplina: “Drive” de Daniel Pink y “Hábitos Atómicos” de James Clear.

6. Rinde _____.

Rendir cuentas siempre es _____ y es una disciplina que te hace mejor.

Para liderar mejor necesitas rendir cuentas.

En el episodio 134 hablamos sobre esto. Allí escucharás que actuar sin rendición de cuentas es promover el caos en tu vida y probablemente en la vida de otros.

Tus puntos ciegos tienen el potencial de _____ tu arrancada.

Tienes áreas de fortaleza, otras cosas que haces bien, otras que haces más o menos bien y también áreas débiles. Rinde cuentas de todo, en las tres áreas.

_____ de la seriedad o de los motivos de una persona si no está dispuesta a rendir cuentas.

EP: 245

Título: Te ayudamos a comenzar. Parte 2

Voces: Juan Vereecken & Ale Mendoza

Recursos recomendados: Libro Haga que Su Día Cuente, de John C. Maxwell /
Empieza con el Porqué, de Simón Sinek.

TE AYUDAMOS A COMENZAR. PARTE 2

1. Conéctate con tus porqués.

"La gente no compra lo que vendes, sino por qué lo vendes"
–Simón Sinek

El círculo de oro de Simón Sinek es: los cómo, qué y por qué

Todo el mundo sabe "qué" hace.

Algunos saben "cómo" lo hacen.

Realmente pocos saben su "por qué". Por qué lo hace.

La gente, las organizaciones, y las empresas exitosas tienen algo en común, entienden su por qué... Tiene claro su propósito, su causa.

La mayoría de las veces habla de su qué y de su cómo pero muy poco habla de su por qué.

El orden está en reversa porque las personas no compran 'qué haces', compran el 'por qué lo haces'.

Los por qué le pegan a las necesidades reales y profundas.



Para tener éxito a largo plazo, tienes que saber el "por qué"
de lo que estás haciendo

2. Haz un plan.

El plan puede ser tan específico como lo necesites.

Proyecciones de gastos, ingresos, incorporación de personas al equipo, equipamiento, etc. Sin embargo, la sugerencia es que el plan sea muy simple y menos desarrollado al principio.

Muchas personas tienen una gran idea (impulsado por su propósito, su por qué), pero pasan demasiado tiempo tratando de desarrollar el plan perfecto para poder lograrlo.

El problema es que la persona no tiene experiencia, entonces no sabe lo que no sabe... necesita experiencia.

Es mejor tener una gran idea, tener dirección (un poco del plan), comenzar a hacer algo, comenzar a aprender, luego desarrollar ese plan elaborado... Así evitas 2 cosas:

- Trabajar demasiado tiempo en algo que no sabes
- Trabajan por tanto tiempo que pierdes tu pasión

La pasión te puede llevar la distancia que necesitas para obtener la experiencia necesaria para desarrollar un buen plan.

3. Haz un inventario.

Este punto es sumamente importante para poder desarrollar un buen plan.

¿Qué tienes?

- Relaciones
- Dinero
- Tiempo

Relaciones: ¿Quién hace algo similar a lo que tú quieres hacer? Quizás puedes trabajar para esa persona un tiempo. Quizás puedes hacerle consultas.

¿Quién es bueno en finanzas?

¿Quién es sabio en Inteligencia Relacional?

¿A quién tengo en mi vida, de quien puedo aprender?

Dinero: ¿Cuánto dinero tienes o cuánto dinero puedes conseguir (recaudar)? No debes limitar lo que pudiera pasar, pero debes tener muy presente tus recursos, y tu tope financiero.

Tiempo: ¿Cuánto tiempo le vas a invertir a esto? ¿Va a ser tu enfoque principal? La inversión de tiempo normalmente es el factor diferenciador de cuánto tiempo se va a llevar para que el proyecto tenga vida. Algunos proyectos nunca nacen por una falta de inversión de tiempo.



Con la lista de lo que tienes y no tienes, ya puedes llevar a cabo un plan.

4. Separa datos, opiniones e intuición.

Los inicios tienen un nivel de particularidad, por eso debes tener estos tres elementos.

Los tres son importantes, pero:

- No los confundas
- No te quedes con uno solo

Datos: Dan claridad y son objetivos. Te dan esa data dura, un cuadro real, historial y actual. Es necesario para cualquier emprendimiento. No niegues la verdad ni lo que está pasando actualmente.

Opiniones: Dan contexto y perspectiva. No solicites las opiniones de cualquier persona, hay quienes matan sueños y mata ideas y te verás tentado a complacerlos. Rodéate de personas que estén comprometidas con tu éxito. Es bueno tener varias perspectivas, no solo de expertos en el tema.

Intuición: Es resultado de la experiencia. Mientras más experiencias evaluadas tiene una persona, más intuición desarrolla en su vida.

5. Desconfía de tu motivación, confía en tu disciplina.

La disciplina te llevará a lugares donde la motivación no alcanza.

“Disciplina es la elección de alcanzar lo que realmente quieres haciendo las cosas que realmente no quieres hacer”.

–John C. Maxwell

La palabra desconfiar, no significa desconfiar... significa no creas que te puede llevar todo el camino, es decir, no creas que solo la motivación te puede llevar al resultado final.

La pasión por hacer algo al mismo tiempo te debe impulsar a hacer lo que realmente no quieres hacer, pero tienes que hacerlo.



En tu tiempo de pasión es cuando debes identificar las disciplinas necesarias.

La pasión y la disciplina son hermanas que te ayudan a tener éxito. Durante el tiempo de gran pasión es cuando desarrollas tus disciplinas.

Crea disciplina en estas 4 áreas:

- En tu desempeño (productivas, de trabajo)
- En tus relaciones (emocionales)
- Espirituales
- Físicas

BONO: Escucha los episodios 9 y 10 de este podcast “Claves para construir autodisciplina”. También te recomendamos dos libros de disciplina: “Drive” de Daniel Pink y “Hábitos Atómicos” de James Clear.

6. Rinde cuentas.

Rendir cuentas siempre es incómodo y es una disciplina que te hace mejor.

Para liderar mejor necesitas rendir cuentas.

En el episodio 134 hablamos sobre esto. Allí escucharás que actuar sin rendición de cuentas es promover el caos en tu vida y probablemente en la vida de otros.

Tus puntos ciegos tienen el potencial de arruinarte tu arrancada.

Tienes áreas de fortaleza, otras cosas que haces bien, otras que haces más o menos bien y también áreas débiles. Rinde cuentas de todo, en las tres áreas.

Sospecha de la seriedad o de los motivos de una persona si no está dispuesta a rendir cuentas.
