

EL PODER DE LA PALABRA

Generando una nueva mentalidad empresarial



Número 5

Abril 2010

Frase del mes

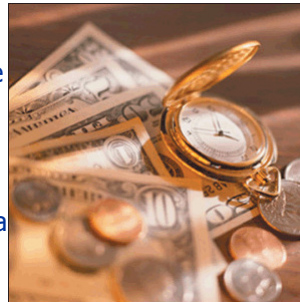
Los pensamientos te llevan a tus propósitos, tus propósitos a tus acciones, tus acciones a tus hábitos, tus hábitos a tu carácter y tu carácter determina tu destino.- Tyron Edwards

Finanzas personales

Por: Luis González

La edición pasada comentábamos, existen varios tipos de inversión de Capital. Recordemos que ésta es en pocas palabras, cuando compramos algo a un precio y lo vendemos con un precio mayor teniendo una ganancia.

Algunos puntos que hay que considerar para analizar una inversión de Capital:



1. ¿Qué porcentaje de esta inversión es de tu patrimonio? Hay que tener cuidado en el riesgo. Si es un porcentaje alto, recomendamos buscar una inversión menor al principio.
2. ¿Cuál es el porcentaje de utilidad de esta inversión? $\% \text{ Utilidad} = (P. \text{ Venta} - P. \text{ Compra}) / P. \text{ Compra}$. De tal forma que veas si realmente es una buena inversión.
3. En ocasiones no se conoce realmente en cuanto lo podrás vender en el futuro. Por ejemplo un Bien Raíz. Aquí se tiene que contemplar la "plus-valía" estimada en el tiempo.
4. En ocasiones vendemos algo, digamos un automóvil, y en lugar de "plus-valía" tenemos una depreciación del vehículo conforme pasa el tiempo.
5. También hay que considerar los costos de venta como escrituraciones, gastos financieros, notariales, bancarios, etc.
6. Comprar y vender acciones, por ejemplo, es una inversión de Capital también, en este caso recomendamos leer y entender el funcionamiento de la Bolsa de Valores, e ir invirtiendo poco a poco hasta que exista la confianza de saber hacerlo.

ARTICULOS

[Finanzas personales](#)

[Entrenamiento](#)

[Ventas](#)

[Emprendedores](#)

[Desarrollo Organizacional](#)

[Hábitos de éxito](#)

Mas Información

[Suscripciones](#)

[Eventos](#)

[Tienda Virtual](#)

[Contáctanos](#)

[Blair Singer en México](#)

[Video Motivacional](#)

7. Devaluaciones, fluctuación de tipos de cambio, incremento en precios, inflación y riesgos financieros son algunos de los puntos a considerar antes de invertir.

8. Es importante tener en cuenta también, que muchas veces estas inversiones son a largo plazo, esto significa que tendremos que tener nuestro dinero "parado" durante plazo sin poder tocarlo.

Vale la pena recordar que, si bien, una inversión de Capital puede ser extremadamente rentable, también puede ser desastrosa. La idea no es tener miedo en hacerlo sino educarse y entender el tipo de mercado en el que estoy "jugando".

La próxima hablaremos de inversiones de Flujo de Efectivo. Un abrazo.

Hasta la próxima.

Contacta a nuestro Escritor: luis@asgar.com.mx



LINKS DE INTERES



Entrenamiento

¿ESCUCHAS TODO LO QUE OYES... Y ENTIENDES TODO LO QUE VES? Por Paula Cáñez

La información que existe con respecto a la Comunicación No Verbal es infinita, para esta edición, he decidido que pongamos en práctica algunas de las cosas que hemos aprendido hasta el día de hoy, es decir, analizaremos un caso real.

En lo personal no acostumbro ver las noticias, sin embargo ésta vez, me fue imposible no escuchar el tan sonado caso de la niña desaparecida Paulette.

Lo que vamos a hacer es, partir de cuál "creemos" que sería la corporalidad de una madre que acaba de perder a una hija y observaremos esta entrevista. A continuación haré mis acotaciones indicando el minuto en el que se muestra falseo u ocultamiento de la verdad en base a los estudios de Paul Ekman, cada uno de ustedes haga sus propias conclusiones.

Hemos de recordar que Paul Ekman nos aclara que desarrollar estas habilidades nos ayuda a obtener más información, y no a juzgar a la persona que miente.



Min. .39: Encogimiento de hombros.

Min. 41: La mueca hacia el lado izquierdo, muestra desprecio

Min.1.04: Uso de manipulador, rascándose la nariz que aunque es un signo que utilizan más los

hombres, en este caso aplica como manipulador, además del poco uso de ilustradores.

Min 1.11: Una mirada clara hacia la izquierda, señal de que está inventando la respuesta o creando algo ficticio. En esta fracción es cuando es más perceptible, sin embargo en toda la entrevista son repetitivas, así como la mirada evasiva a la cámara.

Min 2.32: Desprecio nuevamente.

Min.3.10: En este minuto y los 2 subsecuentes, afirma una cosa y con su cabeza lo niega.

Por último el movimiento de la frente es nulo, y no hay signos de tristeza, es decir, las comisuras de los labios no están hacia abajo y las cejas no están unidas al centro y ligeramente caídas, es decir, como lo muestra la foto de la derecha.



Hagan sus propias conjeturas y nos vemos hasta la próxima.

Contacta a nuestro Escritor: paula@asgar.com

Cierre de Negociacion

Por Jaime Velasco



Publicidad a través de los conocidos.

Aprovecha gente "retransmisores" de tu producto

Cuando estamos en lugares tales como reuniones en el club, en algún evento social o de trabajo o bien utilizando nuestra página de Internet, podemos identificar personas quienes ya saben de nosotros y que además son conocidas en círculos algunos sociales, empresariales, etc. Estas personas con quienes ya estamos bien relacionados y que adicionalmente tienen una buena imagen de quienes somos, nos pueden otorgar un apoyo muy valioso para seguir edificando nuestra marca y entorno de negocio.

Estos influyentes individuos, a través de sus palabras, sugerencias o contactos, pueden ser aliados invaluable para que nuestro negocio prospere. Sabemos de organizaciones que por el sencillo hecho de haber contado con el respaldo de alguien conocido en algún círculo social determinado, escalaron hacia arriba varios pasos de "un solo golpe", haciendo que se dieran a conocer mucho más rápido.

Podríamos llegar a pensar que nosotros no conocemos mucha gente así, pero si nos damos el tiempo suficiente y le invertimos al tema, podemos hacer un listado de 100 personas de entre quienes seguramente surgirán aquéllos a quienes con confianza podemos acercarnos para pedirles su apoyo. No lo demos por hecho, ni lo "echemos en saco roto".

Continuará.....

Contacta a nuestro Escritor jaime@asgar.com.mx

El Reto de Ser Emprendedor

Por: Blanca Figueroa



EMPRENDIENDO MI VIDA

Es común que al escuchar el término "*Emprendedor*" nos venga a la mente una serie de características que describen el perfil de una persona emprendedora: capaz de asumir riesgos, innovador, flexible, dinámico, creativo y orientado al crecimiento. La palabra "emprendedor" inmediatamente liga con la palabra "empresario", sin embargo, al menos así lo creo, puede tener un enfoque mucho más personal.

En su mayoría, los expertos en el tema se han preocupado por facilitar herramientas y crear una mentalidad enfocada en el desarrollo de nuevos negocios, dejando muy de lado el desarrollo del individuo en el ámbito personal.

Y, es que a todos nos ha pasado (a algunos más de una vez como es mi caso) que en determinado momento de nuestras vidas parece ser que el universo conspirara en nuestra contra y por más que buscamos parece ser que nunca volveremos a ver la luz del sol. Es por eso que decidí en esta ocasión hacer una analogía entre las características que definen el perfil de un emprendedor de negocios, con las situaciones que vivimos en el día a día en el ámbito familiar, de pareja y laboral.

Quién mejor que ellos para darnos muestra de fortaleza y perseverancia ante todas las adversidades a las que se enfrentan cotidianamente.

Ser capaz de asumir riesgos. Es la naturaleza del ser humano el tener miedo a probar o experimentar cosas nuevas, tenemos miedo a perder nuestra "falsa seguridad", estamos inmersos en un área de confort la cual no nos exige, ni nos produce algún tipo de alteración emocional, sin embargo, tampoco nos permite desarrollar nuestro potencial, ni ver qué hay del otro lado de la barrera que nosotros mismos construimos. Cuantas veces por miedo a sufrir o a perder lo que tenemos aprendemos a vivir con alguna situación que no nos es del todo agradable, cuando lo único que hacemos es postergar decisiones y angustias. Podemos inventar mil y un excusas y justificaciones que a nuestro parecer influyen demasiado en la decisión a tomar, pero, seamos sinceros, lo que hacemos es buscarle "madre" a nuestros miedos. No contamos con un "mapa mágico" que nos trace la mejor ruta a seguir para alcanzar algo que deseamos, ni que nos diga certeramente qué es lo que va a pasar o contra qué nos vamos a enfrentar una vez tomada determinada decisión. Pero piénsalo... ¿te da felicidad alguna seguir inmerso en esa serie de situaciones a las cuales prefieres dar la espalda y no tocar porque son hilos extremadamente sensibles? ¿Quieres seguir guardando tus monstruos en el closet de tu habitación?

Alguien me comentó, recién había yo tomado la decisión de manera muy drástica de no vivir más con mi madre: -Las decisiones más difíciles en la vida se toman así, (haciendo tronar sus dedos) de "chingadazo"-. Así que, ¡actúa! El pensamiento no es igual a ideas, el pensamiento es igual a acciones. Emprende tu vida y sé capaz de tomar riesgos.

CONTINUARÁ...

Contacta a nuestro Escritor: blanca@asgar.com.mx

Historia de Éxito

Por Cristina Ariztegui



Walt Disney nació el 5 de Diciembre de 1901 en la Ciudad de Chicago, Illinois, Estados Unidos.

Su inclinación artística ya era evidente a los siete años, cuando vendía sus propios sketches y dibujos a los vecinos, en vez de hacer la tarea, se dedicaba a dibujar animales y paisajes de la naturaleza.

En la adolescencia estudió arte y fotografía, esto le permitió realizar caricaturas de apoyo a las tropas que peleaban en la primera guerra mundial al ser enviado como chofer de ambulancias y para oficiales de la Cruz Roja en Francia.

De regreso a Estados Unidos, se dedicó a seguir su carrera como artista comercial, ilustró varias campañas publicitarias y fundó una pequeña empresa llamada LAUGH-O-GRAMS, con lo cual, produjo animaciones para comercios locales. LAUGH-O-GRAMS finalmente se fue a la quiebra, pero esto no detuvo al tenaz Walt, con la ayuda de su hermano Roy O. Disney crean su estudio Disney Brothers y son contratados por los estudios Universal. Es entonces cuando Disney creó a uno de los seres animados más emblemáticos del siglo XX: MICKEY MOUSE.

Disney compró la patente de Technicolor por dos años, y en 1932, su producción FLORES Y ARBOLES, una de las primeras caricaturas a color, le hizo merecer el OSCAR DE LA ACADEMIA DE ARTES Y CIENCIAS CINEMATOGRAFICAS, y así poco

a poco la construcción de su propio estudio en Burbank California, contando casi con 1,000 empleados. Durante los siguientes años, los estudios de Walt Disney completaron grandes clásicos: PINOCHO, DUMBO, BAMBI y FANTASÍA.

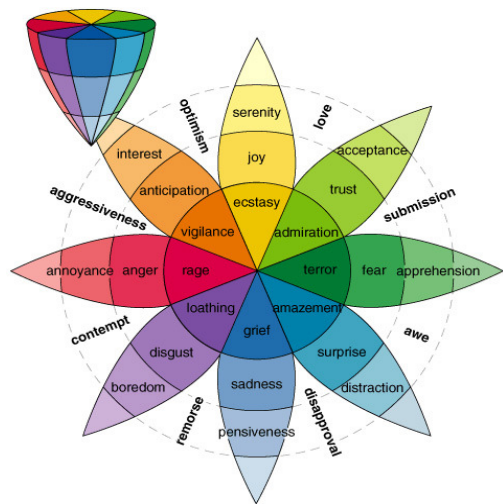
El 15 de Diciembre de 1966, muere a causa de cáncer pulmonar.

En el mundo del espectáculo de masas y la cultura popular estadounidense, Walt Disney ocupa un lugar importante ya que su influencia en la vida cotidiana de los habitantes del mundo, aún se puede percibir.

contacta a nuestro Escritor crisrina@asgar.com.mx

EL HÁBITO DE MANEJAR NUESTRAS EMOCIONES

Hoy seré el maestro de mis emociones. - Og Magdino.



¿Quién no ha estado ciego de rabia, Verde de envidia o 'locamente enamorado?',
¿Cuántas veces has sido títere de tus propias emociones? Y luego te has arrepentido de lo que dijiste o hiciste en un arranque de emoción desenfrenada.

El control de los estados anímicos no significa reprimir o inhibir si no modular y eventualmente transmutar. Siempre ha existido más de una manera de matar pulgas, y en esto de las emociones hay muchas técnicas sin embargo, las que recomiendo más, por

su efectividad, son las siguientes:

1. Respiración:

La respiración es la fuente que le da vida a nuestras emociones, cuando respiramos agitadamente (con la parte superior de los pulmones) nuestras emociones del momento sufren una transformación volviéndose más intensas. Piensa en cómo respiras cuando estas enfadado, o angustiado o aun cuando estás muy feliz , te darás cuenta que comienzas a respirar más rápido, aumentando la frecuencia y velocidad de tus respiraciones.

Por el contrario cuando respiras profundamente haciéndolo con el abdomen las emociones se diluyen, respira pausadamente con el estómago y cualquier emoción perderá su intensidad.

2. Pensamientos:

Los pensamientos, son la tierra donde florecen las emociones. Dicen las tradiciones taoístas que ahí donde va la mente va la energía. Los pensamientos son inertes e intangibles hasta que son fecundadas por la energía de la emoción y los hijos de estos son las acciones y las palabras. Sin embargo no hay forma de que una emoción negativa fecunde a un pensamiento positivo o viceversa. Cambia tu forma de pensar y cambiarás la emoción que la acompaña.

3. Corporalidad

Si no puedes cambiar las emociones desde su origen mental, hazlo entonces en la

corporalidad, hay una liga invisible entre la emoción y postura que adoptamos. Aprietas la mandíbula cuando estas enojado, te encorvas cuando estás triste, sacas el pecho cuando estas orgulloso y sonríes cuando estas feliz. En un momento de fuerte emoción antes de hacer nada obsérvate... si tienes una corporalidad determinada cámbiala a su opuesto para quitarle fuerza y hacerla más manejable. Pero no creas que una sonrisa es la solución hay sonrisas de miedo de desesperación de odio y de desprecio. Cuando cambies tu corporalidad cambia tu postura no solo tu gesto. Para poder modificar cualquier emoción, y no actuar cegado por ellas debes de tomar en consideración los siguientes puntos:

- a) Observa que es lo que sientes.
- b) Acepta que tienes esa emoción.
- c) Disminuye su intensidad.
- d) Transfórmala en una emoción nueva.

Contacta a nuestro Escritor paco@asgar.com.mx

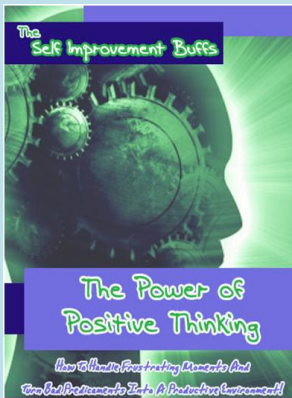
Fábula



Había una vez un cirquero, que año tras año daba exactamente el mismo espectáculo sin embargo tenía mucho éxito pues era el único en la región, el circo estaba atendido por enanos que no podían aspirar a ser cirqueros debido a su tamaño. El cirquero se sentía tan confiado por su éxito que le dejó a los enanos las tareas más pesadas y difíciles mientras él se dedicaba a saborear su riqueza; con el tiempo se dió cuenta que sus enanos estaban fortaleciéndose y se veían algo más grandes sin embargo su comodidad lo hizo ignorar lo que estaba sucediendo, finalmente un día los enanos crecieron y el circo quebró.

Corolario: El día que te crezcan los enanos se te acabo el circo.

Moraleja: En el mundo empresarial cuando dejas que la competencia crezca casi siempre te superará.



El libro del mes

EL PODER DEL PENSAMIENTO

(Como manejar los momentos frustrantes y convertir las dificultades en un entorno productivo).

Este libro nos habla de que el pensamiento es un cambio de vida completo, nos dice que una vez que empiezas a pensar positivamente comenzaras a cosechar recompensas, todo lo que necesitas es un trabajo enfocado, dedicado y constante en estar capacitando a tu mente en el pensamiento positivo.

Este libro nos enseña también a mirar las perspectiva desde el pensamiento de un

niño y nos dice que nosotros como adulto deberíamos de ser igual, no tener miedo **a las cosas nuevas, no caminar contra los reto, ignore reglas, ambicione.**

También nos menciona la relación acerca del Pensamiento Positivo y del Lenguaje Corporal nos dice que el movimiento de nuestro cuerpo nuestras expresiones faciales y movimiento de los ojos algunas veces contradicen con lo que estamos diciendo y es por eso que debemos de aplicar estos dos puntos en conjunto si no la gente pensara que a menudo mentimos.

Y recuerde siempre tener un pensamiento positivo, trabajar en usted y en su actitud en general.