

# EL PODER DE LA PALABRA

Generando una nueva mentalidad empresarial



Número 4

Febrero / 2010

## Frase del mes

El futuro tiene muchos nombres. Para los débiles es lo inalcanzable. Para los temerosos, lo desconocido. Para los valientes es la oportunidad. Víctor Hugo

## Finanzas personales

Por: Luis González



Anteriormente, platicamos los diferentes tipos de gasto que tenemos normalmente. El control de los gastos es primordial para comenzar a tener un orden financiero.

Uno de los primeros pasos que debemos de tener es el orden. Existe un sistema llamado "LOS DOCE ARCHIVOS". A continuación te menciono cuáles son. Te invito a que pruebes las ventajas del orden. Te llevarán a tener un mejor control de tus gastos y es parte del inicio para conseguir la libertad financiera.

1. Declaraciones de Impuestos
2. Cuentas de Jubilación
3. Seguridad Social y Nómina
4. Ahorros y cuentas de Cheques
5. Cuentas de la "Casa"
6. Deudas de tarjeta de crédito
7. Otras deudas
8. Cuentas de Inversión
9. Seguros
10. Testamento Familiar
11. Cuentas de los "Niños"
12. Planificador e inventario de lo que se desea en el futuro.

Ordenando de forma regular tus documentos y llevando el registro de los gastos es el inicio de la disciplina necesaria para conseguir el orden financiero. Constantemente estamos buscando como incrementar los ingresos. Sin embargo no nos gusta pensar en cómo disminuir nuestros gastos siendo que la segunda depende totalmente de ti, mientras la primera depende de tu empresa, el mercado, tu patrón, tus clientes, etc., etc., etc.

## ARTICULOS

- [Finanzas personales](#)
- [Entrenamiento](#)
- [Ventas](#)
- [Emprendedores](#)
- [Desarrollo Organizacional](#)
- [Hábitos de éxito](#)

## Mas Información

- [Suscripciones](#)
- [Eventos](#)
- [Tienda Virtual](#)
- [Contáctanos](#)

## [Video Motivacional](#)



Tenemos el gusto de

Antes de enfocar todas tus energías en el incremento de los ingresos asegúrate que tus gastos están controlados y son los mínimos. En general tus gastos deberían de verse así:

- a) 10% Ahorro para emergencias
- b) 15% Ahorro para creación de activos (Inversiones)
- c) 10% Caridad o beneficencia
- d) 5% Seguros
- e) 60% Gastos Regulares (Incluyendo Hipoteca y/o renta.

Sé que se ve complicadísimo, sin embargo con disciplina, cambio de mentalidad y compromiso real es posible hacerlo.

Hasta la próxima.

Contacta a nuestro Escritor: [luis@asgar.com.mx](mailto:luis@asgar.com.mx)

## Entrenamiento

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

La detección de una mentira, conforme nos adentramos en estos temas es sumamente fácil, lo que no es tan fácil es vivir con ello. Justo ayer, mi madre soltó una mentira y mientras observaba como su cuerpo me gritaba todo lo contrario, pero al final es mi madre, y pues tampoco pretendía enfrentarla y obligarle a decir la verdad, de cualquier forma su cuerpo, su cara, su respiración me lo decían a gritos. Lo he repetido muchas veces en estos pequeños artículos, pero es importante, el hecho de compartir esta información con ustedes es que tengamos una mejor comunicación y hacernos más conscientes de cómo manejamos nuestro cuerpo, o como nos maneja él a nosotros, andar por ahí diciéndole a todo el mundo que miente, no es de una persona agradable, si así lo quieren ver.

Veamos 3 emociones más, de fácil detección:



**a) Miedo:** Notamos los ojos perfectamente abiertos, las cejas se elevan al centro y hay movimiento en toda el área de la frente, la boca aparece ligeramente abierta mostrando los dientes y el labio inferior con un ligero descenso.



**b) Esfuerzo:** La nariz se eleva, hay una notable compresión en los párpados, incluso el cuello muestra fuerza y se aprietan los labios.

informarles que debido al crecimiento que hemos tenido, este mes cambiamos nuestras oficinas a:

**Av. del Real No. 143 Col. Calesa.**

Queremos compartir con ustedes este GRAN LOGRO, ya que forman parte fundamental de éste.

## LINKS DE INTERES





c) **Sonrisa Sincera:** Dura más cuando los sentimientos positivos son muy intensos. Participa el músculo cigomático. Se elevan las mejillas y salen "patas de gallo"

En especial de la sonrisa hablaremos más a fondo, ya que hay 7 tipos de sonrisas, falsa, burlona, desdeñosa entre otras, y generalmente es la que nos ayuda a salir del paso; cuantas veces no le han sonreído a alguien con solo la intención de quedar bien, pero debemos recordar que existe la mentira "social". Recuerden la última vez que sonrieron a una idea "grandiosa" de su jefe.

Hasta la próxima...

Contacta a nuestro Escritor: [paula@asgar.com](mailto:paula@asgar.com)

## Cierre de Negociación

Por Jaime Velasco



Hasta ahora hemos hablado de los primeros pasos de la visita planeada, que son Planeación, Acercamiento, Apertura y presentación.

Ya a estas alturas de nuestra visita, el cliente y yo estamos en un ambiente de mucha energía, con un entorno cordial y muy adecuado para llegar así al momento cumbre de nuestra reunión.

En este punto es en donde "aterrizamos" todo aquello para lo cual nos preparamos, y es lo que podemos también llamar "el momento de la verdad". No hay más "después", ni "para mañana"; es ahora y aquí en donde tenemos (por decirlo en términos deportivos) "la portería frente a nosotros, para meter el gol, y anotar a nuestro favor".

Como ya habíamos venido generando pre-cierres con nuestro cliente, nos será más fácil el llegar a la conclusión de la negociación. Aquí es de suma importancia (y no es poco resaltarlo: de suma importancia) que si el cliente ya está listo para decir que "sí" a nuestra propuesta de negocio, no continuemos dándole argumentos ni razones por las cuales nos deba comprar. Cerremos ya de una vez, si es que el cliente ya está listo.

De lo contrario, el cliente podría empezar a tener entonces pensamientos de duda, incertidumbre o desconfianza, y al final de cuentas entorpecer toda la negociación. Es crucial cerrar cuando el cliente ya está listo.

Para ello, existen algunas preguntas que podemos usar como herramienta para cerrar. Algunos ejemplo de ello podrían ser: "Bien, ¿entonces qué fecha agendamos para la entrega?", "El modelo a entregar, ¿va a ser el regular o el Premium?", "¿De qué modo le puedo apoyar para pasar a recoger el anticipo antes de final de mes?", etc.

NOTA: Es siempre importante el no realizar lo que se denominan "preguntas cerradas" cuya respuesta es "sí" o "no". ¿Por qué? Por la sencilla razón de que si hacemos preguntas cerradas nos exponemos a que nos "paren en seco" con un

"no".

Ejemplo: En lugar de preguntar: "¿Le mando la factura mañana para el anticipo?", es más conveniente preguntar así: "¿Qué le parecería si mañana entrego la factura para tener el anticipo?"  
Continuará..

Contacta a nuestro Escritor [jaime@asgar.com.mx](mailto:jaime@asgar.com.mx)

## El Reto de Ser Emprendedor

Por: Blanca Figueroa



...Para hacer una transición de un sistema oligárquico hacia un 'buen capitalismo' se necesitan políticas públicas que impulsen el emprendedurismo con cambios legales, institucionales y de impuestos.

La meta final es lograr que la entrada y la salida del mercado sea sencilla, asegurar la competencia y desalentar la corrupción. Si a un país le preocupan los oligopolios los emprendedores son la respuesta, ellos pueden ayudar con eso, pues hacen el mercado mucho más competitivo.

Para crear una economía emprendedora en México Robert E. Litan recomienda facilitar la apertura de nuevos negocios; recompensar el crecimiento; y crear leyes antimonopolio y fomentar el comercio internacional. "México tiene el TLCAN, lo que obliga a muchas compañías a competir con firmas de Estados Unidos. Por ejemplo, Cemex tiene que competir en el escenario mundial, y eso la hace competitiva", dice Litan.

En efecto, la actividad económica en algunos estados que tienen cada vez mayor relación con los mercados internacionales genera mayores oportunidades para ser proveedores de estas empresas transnacionales y, al mismo tiempo, la necesidad de desarrollar una base de recursos humanos más preparados.

Pero Linda Rottenberg también señala que hay algo que cambió: "Hombres como Azcárraga, Zambrano, Toni Slim, Marcos Achar, Carlos Fernández o Pedro Aspe, saben que para hacer crecer a este país no basta sólo con ellos, sino que tienen que construir una gran clase media y que los emprendedores tienen el potencial para beneficiar a la economía".

Contacta a nuestro Escritor: [blanca@asgar.com.mx](mailto:blanca@asgar.com.mx)

## Historia de Éxito

Por Jaime Velasco



La historia de Apple empieza mucho antes de los setentas, en la década de los cincuentas con Steve Wozniak quien era muy diferente a los chicos de su edad: un amante de la electrónica. A los trece años obtuvo un premio científico al hacer su propia calculadora para restas y sumas, con transistores que le regaló un ingeniero.

En 1968, a los dieciocho años, cuando estaba estudiando en la Universidad de Berkeley, California, la "Ingeniería en Ciencias de la Computación" conoce a Steve Jobs, quien era cinco años menor que él. Un amigo en común los presenta a ellos dos justo antes de que Jobs cumpliera catorce años. Aunque compartieran su interés por las computadoras, diferían en su forma de pensar: Wozniak era simplemente un amante de la electrónica, en tanto que Jobs parecía ver a la electrónica como un medio para llegar a un fin: hacer dinero. Wozniak no tenía ambición, Jobs, no tenía otra cosa en mente.

En abril de 1976, Jobs de 21 años, consigue \$250.000.00 USD para abrir "Apple Computer". Su plan de negocio tenía como meta de ventas de 500 millones de dólares en los siguientes 10 años.

El nombre "Apple" pudo haber sido simplemente una manera de crear un nombre pegajoso o agradable, además de muy americano, en una industria de la alta tecnología no se caracterizaba por ser cálida o "amigable". Las versiones acerca del origen del nombre varían.

### Apple a través de sus Productos

**1977:** El Apple II sale al mercado.

**1980:** Apple sale a bolsa.

**1982:** Microsoft comienza a desarrollar aplicaciones para Apple.

**1984:** Apple lanza el Macintosh.

**1985:** Steve Jobs abandona Apple.

**1990:** Aparece el primer Mac de bajo costo

**1991:** Apple lanza el primer PowerBook

**1997:** Steve Jobs es nombrado CEO "interino" de Apple

**1998:** llega el iMac original

**2001:** Apple lanza el iPod

**2003:** Apple estrena su tienda de música en línea iTunes Music

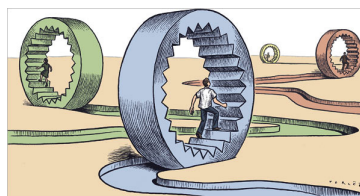
Contacta a nuestro Escritor [jaime@asgar.com.mx](mailto:jaime@asgar.com.mx)

## El hábitos de Ponerse en marcha

Por Francisco Topete

### Preparen, Fuego, Apunten.

Habían pasado un mes entero desde que deje a Espiridion con la tarea de observarse a sí mismo, llegó a nuestra cita puntual y se sentó con una mirada de expectación y frustración. Le pregunté



como le había ido con la tarea y me comentó que no había sido fácil pero que se había observado a si mismo diciendo y haciendo cosas que sabía que no eran ni convenientes ni sanas y sin embargo no lograba dejar de hacerlas, era como una lucha interna y aun cuando en ocasiones lograba detenerse, en otras muchas, no lo lograba.

Lo tranquilice diciéndole que el hábito anterior trataba precisamente de que se diera cuenta de que hábitos negativos tenía que cambiar pues el 50 % del camino se recorre justamente aceptando que existe algo que cambiar. Ahora el nuevo habito será precisamente el de ponerse en marcha para cambiar esos hábitos que Él ya había detectado a través de la observación.

La tarea ahora se refería a seguir los siguientes pasos:

- 1.- Anotar el hábito que se desea cambiar en una libreta especial (Ejemplo ver televisión por las noches) solo elegir uno o dos por vez. Intentar cambiar más hábitos solo hará que se sienta mucho peso y se abandone todo el proyecto.
- 2.- Entender que no se puede "Quitar un hábito" solo se puede sustituir por otro, por lo que se debe de elegir un hábito que lo sustituya (Ejemplo leer un libro interesante) y escribirlo al lado del hábito.
- 3.- El Hábito nuevo debe de ser algo que sea agradable de entrada (si el habito nuevo es algo que se odia eventualmente se abandonara regresando al anterior (ejemplo si se lee de un tema pesado o aburrido se tendrá la tentación de prender la televisión para "relajarse").
- 4.-El habito nuevo debe de practicarse al menos por 21 días de forma diaria.
- 5.- Una vez instalado el hábito nuevo se tomará el proceso con un hábito nuevo.

Las últimas recomendaciones son:

Piensa en positivo,es decir si estas pensando "no tengo que hacer esto" lo que harás es que ocupe espacio en tu mente y te será más difícil librarte del antiguo hábito, sin embargo si estas pensando en lo agradable, divertido o productivo que te será la práctica del nuevo hábito, éste ocupará espacio quitándole importancia al anterior.

Ponte en acción aun cuando no esté muy claro como practicarás el nuevo habito o no se ajuste completamente a tus horarios.

La verdad es que nunca estarás totalmente preparado para comenzar a hacer algo.

Entiende este proceso de cambio de hábitos como un hábito en sí. Esto te mantendrá siempre haciendo cosas nuevas y por tanto estarás consiguiendo resultados distintos a los que actualmente tienes. Este es el principio del crecimiento personal.

Contacta a nuestro Escritor [paco@asgar.com.mx](mailto:paco@asgar.com.mx)

## Fábula del Fontanero

Había una vez un fontanero muy bueno al que un día llamaron con urgencia para poner un parche a una tubería. El fontanero replicó "esa tubería no necesita un parche, lo que hace falta es cambiar todo el sistema de fontanería de la casa". Los dueños de la casa le dijeron "ya, lo sabemos, pero ahora mismo tenemos prisa. El agua se sale y lo encharca todo, no



tenemos dinero para cambiar el parche... Pónganos el parche ahora y en cuanto cobremos la paga le llamaremos para cambiar toda la fontanería".

El fontanero aplicó el parche, cobrando barato en espera de poder llevarse luego el contrato de cambio de fontanería. Y puso el parche muy bien para que vieran una muestra de cuán hábil podía llegar a ser. Tan bien puso el parche que dejó de gotear por completo, y así los dueños de la casa perdieron la prisa. Pasó un mes, y luego otro, y luego otro...

Un año y medio después los dueños de la casa decidieron cambiar la fontanería completa. Como habían podido ahorrar durante mucho tiempo gracias al parche del fontanero, reunieron una buena cantidad y diseñaron un cambio que incluía griferías de oro, bañeras de mármol, duchas de hidromasaje... Tan goloso resultó el proyecto que muchas grandes empresas de fontanería presentaron sus ofertas junto con la del fontanero. Y a la hora de evaluarlas todas, al llegar a la del humilde fontanero, los dueños de la casa dijeron "este es un parcheador, no es quien necesitamos para nuestro bonito y nuevo sistema de fontanería".

**Moraleja uno:** lo provisional, con demasiada frecuencia, se convierte en permanente.

**Moraleja dos:** si pones parches, serás "el de los parches".

DALE CARNEGIE

**CÓMO  
GANAR  
AMIGOS  
E INFLUIR  
SOBRE LAS  
PERSONAS**

*Editorial Sudamericana*

## El libro del mes

### **CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS**

Dale Carnegie.

Este libro, aunque su nombre suena un poco cursi, nada tiene que ver con su contenido, contrario a esto, proporciona técnicas "maquiavélicas" para lograr influenciar realmente en las relaciones interpersonales. "Si quieres recoger miel, no des puntapiés a la colmena".