

EL PODER DE LA PALABRA

Generando una nueva mentalidad empresarial



Número 4

Marzo 2010 2010

Frase del mes

"Ojo a las situaciones inesperadas. En ellas se encierran a veces las grandes oportunidades." Joseph Pulitzer

Finanzas personales

Por: Luis González

En la publicación anterior hablamos de hacer tus 12 archivos, si te fue posible hacerlos te felicito, si no, te invito a que lo hagas.

Hoy hablaremos de las inversiones. En todos lados escuchamos que alguien invierte dinero en la bolsa, en bienes raíces, en acciones o en algún portafolio predefinido. Sin embargo pocas veces nos ponemos a pensar los tipos de inversión que hay.



Existen dos tipos de inversión básicamente. Inversión de Capital e Inversión de Flujo de Efectivo.

a) Inversión de Capital: Es aquella en la que básicamente compramos a un precio y vendemos a un precio mayor. Un ejemplo de esto es comprar o construir una casa, esperar algún tiempo y venderla con una ganancia.

b) Inversión de Flujo de Efectivo: Es aquella en la que otorgamos una cantidad de dinero a algo y en la que constantemente y durante un tiempo largo nos genera un ingreso por ese dinero. Un ejemplo es comprar o construir una casa y rentarla en el tiempo.

Parecería obvio lo que acabo de explicar, sin embargo, en muchas ocasiones no sabemos qué tipo de inversión nos conviene, o cuánto dinero asignar a cada una, o los riesgos y diferencias entre ellas. Robert Kiyosaki y otros autores citan que, la inversión de flujo de efectivo es lo que, a la larga, nos dará libertad financiera; la mezcla inteligente de los dos tipos de inversión es lo que te impulsará en el tiempo.

En el próximo artículo hablaremos de los tipos de inversión de Capital y sus variables a considerar como retorno de la inversión, plazos, intereses, ganancia, ganancia real, etc.

Hasta la próxima.

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

ARTICULOS

[Finanzas personales](#)

[Entrenamiento](#)

[Ventas](#)

[Emprendedores](#)

[Desarrollo Organizacional](#)

[Hábitos de éxito](#)

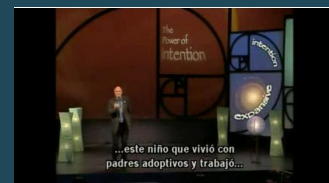
Mas Información

[Suscripciones](#)

[Eventos](#)

[Tienda Virtual](#)

[Contáctanos](#)



[Video Motivacional](#)



Entrenamiento

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

Y bien, lo prometido es deuda, y en esta edición hablaremos de la sonrisa, esa sonrisa que muchas veces nos han ayudado a mostrar nuestras verdaderas emociones desde la tristeza hasta tolerar la necesidad de alguien.

Vayamos al grano pues, y como siempre la recomendación es que sean sumamente observadores y mantengan alerta todos sus sentidos:



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



Amortiguada. Sentimientos positivos aunque disimulando la intensidad. Se aprietan los labios, salen "patas de gallo" y se estiran las comisuras de los labios.



Falsa. Su fin es camuflar, convencer al otro de que se siente una impresión positiva. Contradice la emoción interior. De todas, es la única sonrisa mentirosa.



Burlona. Llamada también "de Chaplin". Poco corriente. Los labios se elevan en un ángulo muy pronunciado. Insolente, se alegra del mismo hecho de sonreír.



Desdeñosa. Contracción del músculo orbicular de los labios, protuberancia en torno a las comisuras y, a veces, hoyuelo. Se confunde con una auténtica.



Temerosa. No hay expresión positiva. El músculo risorio tira de los labios hacia las orejas y los labios quedan en posición rectangular.



Triste. Muestra emociones negativas sin querer ocultar la desdicha. Es asimétrica y prolongada. Habitualmente implica que la persona no va a quejarse.

Es mi deseo que sea de gran utilidad toda esta información y aprendan a sonreír de acuerdo a la ocasión.

Hasta la próxima...

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

Cierre de Negociación

Por Jaime Velasco

Publicidad a través de los conocidos.

Una de las mejores herramientas que tenemos a disposición de nuestros negocios, y que relativamente no es onerosa, es aquella que se pasa de una persona a otra. La opinión que terceras personas guardan respecto a nuestros productos y/ o servicios, es sumamente poderosa y a la larga, es la que mayores beneficios nos traerá. Por ello les queremos ofrecer en esta ocasión, algunas sugerencias para fomentar el uso de este modelo de comunicación y ventas.

a) Establece tu "Promesa Única de Valor"

Recientemente hemos empezado a escuchar el término comercial "Océano Rojo", que es aquél en el que se encuentran el universo de marcas que luchan por construir un lugar en la mente del consumidor, y obtener para sí la preferencia en su decisión de compra. Por esto, se vuelve imprescindible que definamos en algunas sencillas palabras lo que hace diferente a nuestro producto/ servicio de entre el vasto (océano) grupo de ofertas comerciales que nos compiten.

La forma de hacer esto es delimitar claramente qué es lo que nos hace realmente diferentes de entre nuestra competencia, y cuáles son nuestras características positivas que marcan el por qué debería inclinarse quien adquiere un bien o servicio para decidirse por el nuestro. La venta de "transmisión viral" se vuelve exitosa cuando identificas un "motto" (tema, razón, objetivo, etc.) que posea la habilidad de atraer fuertemente la atención de aquella persona que está en busca de satisfacer una necesidad.

En la actualidad tenemos a nuestra disposición todo un ejército de herramientas para impulsar esta tarea. Páginas en Internet tales como Twitter, NetLog, Facebook, etc., son ámbitos en los que es relativamente sencillo llevar a cabo esta táctica. Así mismo, hay a quienes les ha resultado efectivo el enviar muestras de su producto, acompañado de alguna nota amigable de agradecimiento por su uso.

Continuará.....

Contacta a nuestro Escritor jaime@asgar.com.mx

El Reto de Ser Emprendedor

Por: Blanca Figueroa



EMPRENDEDORES...SUPERHEROES?

¿Qué tan raro es encontrarnos con alguna persona emprendedora hoy en día? ¿Se están extinguiendo?, y es que, tal parece que tuvieran todo en contra, que a cualquier persona con un poco de sentido común le frenaría la idea de concebir algún tipo de negocio. Muchos políticos creen que los emprendedores son un mal necesario, que explotan a los trabajadores, las leyes los arrastran y sofocan cada vez más, pareciera ser que el objetivo es desalentarlos y hacerlos desistir de su idea de "cambiar el mundo", y el riesgo los asecha todos los días, sin embargo, ahí siguen, ¿para qué?...

Y entonces pensé en Batman!, ¿Por qué existe Batman en un mundo paralelo al que llaman "Ciudad Gótica"? ¿Por qué cree que una sola persona puede inspirar al mundo a cambiar, a ser mejor?. Suena un poco descabellado e incluso infantil el hecho de comparar a Batman con los emprendedores, pero detente por un momento a pensar en todo lo malo que acecha al país, mala educación, mala salud, mala infraestructura, mucho crimen, mucha pobreza y mucha indiferencia, y a pesar de todo esto, los emprendedores crean negocios, riquezas y empleos, se enfrentan a todos los retos posibles, convierten las amenazas en oportunidades y los males en bienes.

Un emprendedor que detecta la mala educación es capaz de crear un sistema educativo privado a bajo costo para que los jóvenes tengan acceso a una educación integral, otro emprendedor al darse cuenta del deficiente servicio de salud, diseñó un esquema que abarata los costos de los medicamentos y consultas al médico. Y en mi caso, tengo la fortuna de conocer a una persona que sintió la necesidad de transmitirle a la gente conocimientos y herramientas para darle valor a sus vidas, mediante cursos, talleres y conferencias, potencializa la vida de las personas a través del cambio de mentalidad y actualmente dueño y fundador de Asgar Corporation.

Los emprendedores generan alrededor del 80% de la economía del país, no tengo la menor duda de que los emprendedores son superhéroes enmascarados que nadie conoce y nadie ve. Simplemente están ahí, contra todo y contra todos los que se ponen en su camino. Es hora de crearles el salón de la fama, la liga de la justicia, no porque ellos pidan ser reconocidos, sino porque es importante que más gente conozca sus logros y méritos, y quizá con eso se comience a vivir una nueva cultura en México que en lugar de frenar, empuje a los emprendedores presentes y futuros a crear más riqueza para todos.

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

Historia de Éxito

Por Cristina Ariztegui



Fundada en Estados Unidos en 1886 por David H. McConnell, un neoyorquino quien a los dieciséis años vendía libros de puerta en puerta.

McConnell descubrió que no siempre era bien recibido con sus productos, por eso se le ocurrió la idea de dar a cada potencial cliente un "producto que lo atrapara" bajo la forma de un pequeño frasco de perfume de aceite de rosa. Así descubrió que las mujeres preferían el perfume a los libros, por lo que en 1886 fundó la compañía California

Perfume Company, con sede en Nueva York. La empresa prosperó y el Sr. McConnell decidió comenzar a formar su propia fuerza de ventas, reclutando así a la primera mujer Consejera de la historia, la señora Florence Albee de Winchester New Hampshire, quien viajaba en tren, a caballo y a pie para vender Avon y reclutar a otras agentes.

En 1926 se publicó el primer catálogo con fotografías a tamaño natural de los productos.

En 1928, McConell lanzó una nueva línea de productos llamada Avon, nombre que tomó de la ciudad inglesa de Starford upon Avon. Los productos tuvieron tanta aceptación que, en 1939, decidió cambiar el nombre de la compañía por el de Avon Product, Inc.

Avon es la mayor empresa del mundo en los sectores de cuidado de la piel antiedad, fragancias y maquillaje, y sus ventas sobrepasan los ocho mil millones de dólares anuales.

La revista Fortune la menciona entre las empresas líderes y sus acciones se cotizan en los principales mercados bursátiles del mundo.



Cuenta con más de cinco millones de Representantes a nivel mundial. Gracias a su método sencillo y probado para alcanzar el éxito económico, constituye una oportunidad única para Representantes de más de 100 países.

Contacta a nuestro Escritor cristina@asgar.com.mx

Abracadabra.

Por Francisco Topete

No es lo que entra en la boca lo que contamina al hombre más lo que sale de la boca es lo que contamina al hombre.

Mateo:15



Una antigua palabra muy usada en la magia nos explica el poder que tienen nuestras palabras.

Abracadabra... la raíz de esta palabra proviene del hebreo Aberah KeDabar significa "ir creando conforme hablo" y representa que nuestras palabras crean la realidad en la que vivimos.

Las palabras son carros de guerra tirados por los caballos de las emociones y guiados por el auriga de las ideas. Son el envoltorio de un regalo que puede contener luz o veneno. Son por sí mismas tan poderosas como para engrandecer o destruir a nuestros semejantes o incluso a nosotros mismos.

Nuestros abuelos tenían razón en corregir nuestra forma de hablar, no solo por fórmulas sociales y respeto, sino porque en su sabiduría entendían que las palabras preceden a las emociones y anteceden a las acciones.

Somos lo que afirmamos... ¿qué es lo que te dices cuando te ves en el espejo por las mañanas? ¿Qué es lo que te dices cuando has fracasado en un proyecto? ¿Cómo es tu diálogo interior cuando intentas hacer algo que te da miedo?

Es normal que nos gritemos alguna grosería cuando nos aplastamos un dedo o se nos olvida algo, pero no es lo correcto. Si tuvimos padres que abusaron verbalmente de nosotros, nosotros haremos lo mismo con nuestra persona y con nuestros hijos hasta que no tomemos conciencia.

Es normal que escuchemos una voz dentro de nuestra cabeza que nos recuerda lo lentos, ineptos, tontos, inseguros e imperfecto que somos. Pero es nuestra decisión permitirle que nos siga torturando o detenerla recordando todos los éxitos que hemos tenido en la vida.

No te sorprendas de no tener lo que deseas si lo único que ha salido de tu boca son víboras y culebras.

Para corregir tu forma de hablar yo te recomiendo que dejes de usar palabras altisonantes que aun cuando en algunas ocasiones son divertidas, también son como jauría que loca de sangre ataca cuando nos enojamos y si bien muerden al objeto de nuestra furia también acaban por devorar nuestra alma. No permitas jamás que tu voz interior te maldiga o insulte. Calladla recordándole que el amo eres tu y di en voz alta una afirmación que te de poder y confianza.

Crea y utiliza frases de poder con las siguientes características:

En presente, primera persona y positivas, el verbo debe de presentarse en gerundio y agregar alguna palabra que termine en mente.

Ten mesura, templanza y prudencia al hablar. Que tu boca preceda a tu virtud. Crea una vida de éxito con tus palabras.

Contacta a nuestro Escritor paco@asgar.com.mx



Fábula

Se juntaron el león y el asno para cazar animales salvajes. El león utilizaba su fuerza y el asno las coces de sus pies. Una vez que acumularon cierto número de piezas, el león las dividió en tres partes y le dijo al asno:

La primera me pertenece por ser el rey; la segunda también es mía por ser tu socio, y sobre la tercera, mejor te vas largando si no quieres que te vaya como a las presas.

Moraleja : Para que no te pase las del asno, cuando te asocies, hazlo con socios de igual poder que tú, no con otros todopoderosos.

El libro del mes

EL ABC PARA CREAR UN EQUIPO DE NEGOCIOS

Blair Singer.

Este libro, nos habla más que nada que toda empresa siempre debe de estar guiada el "LIDERAZGO" y por un "CÓDIGO DE HONOR", esto es para que todos estén de acuerdo en lo que se hace y se dice dentro de la organización y a su vez poder ganar y cumplir metas que te hagan crecer como equipo y hacer de esto "UN NEGOCIO EXITOSO".

También nos muestra la manera de como crear tu propio código de honor tanto personal como dentro de tu organización y lo más importante es que nos enseña que cada uno de nosotros debemos de llevar a cabo cada una de las reglas establecidas en este código.

