

# EL PODER DE LA PALABRA

Generando una nueva mentalidad empresarial



Número 7

Mayo 2010

## Frase del mes

A partir de cierto punto no hay retorno. Ese es el punto que hay que alcanzar.-  
Franz Kafka.

## Finanzas personales

Por: Luis González

Que tal, voy a tomarme la libertad de darle un pequeño giro a nuestro tema. Considero de gran interés lo que les voy a platicar. En días pasados, llegó a mis manos un Diario muy particular. Se trata del "Diario San Diego - Voz de Nuestra Comunidad" de San Diego California. Este Diario, con fecha 29 de Abril 2010, tiene un artículo (promocional) escrito por el Sr. Pedro Cabral, asistente del Abogado Kenneth Cooke, llamado "Las Maravillas de una Bancarrota" - Cómo solucionar todos sus problemas económicos -.



En un estilo totalmente "chicano" nos escribe de que la "la mayoría de nosotros" siempre estamos endeudados y - queremos creer en un sistema honesto y limpio donde los bancos no nos van a traicionar - . Nos describe, cómo a través del declararse en "Bancarrota Capítulo 7" pasa lo siguiente: elimina todas las deudas que tiene, no pierde sus casas, autos, joyas, pieles, ropa, muebles y hasta con las tarjetas de crédito. Y luego dice textualmente: "Nada, absolutamente nada, le gana a una Bancarrota!" Describe también los beneficios de la "Bancarrota Capítulo 13" en donde la persona puede detener la venta de su casa y borrar la 2ª hipoteca, línea de crédito o préstamo y cómo volver a tener una línea de crédito limpia en 12 meses. Por último dice: "Recuerde, la Bancarrota es maravillosa, y puede solucionar todos sus problemas económicos!!"

Reitero que es un anuncio para público en los Estados Unidos y no para México, sin embargo dejo a tu consideración lo siguiente: ¿Será que las

## ARTICULOS

[Finanzas personales](#)

[Entrenamiento](#)

[Ventas](#)

[Emprendedores](#)

[Desarrollo Organizacional](#)

[Hábitos de éxito](#)

## Mas Información

[Suscripciones](#)

[Eventos](#)

[Tienda Virtual](#)

[Contáctanos](#)

[Blair Singer en México](#)

[Cómo identificar tu Pasión](#)

leyes realmente permiten hacer eso?, ¿Será que algún día en México tendremos este tipo de "historias"? ¿Quiénes de nosotros deberíamos declararnos en bancarrota en México? Reflexionemos si el "sistema" económico en el que vivimos, realmente todavía tiene sentido. 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

A finales del mes pasado tuve el gusto de entrenarme con Erika Rosenberg en la Universidad de Berkeley, ella es actualmente, entre otras cosas, Asesor Científico de la Serie Lie to Me, y ha trabajado de la mano de Paul Ekman en sus estudios de Micro-expresiones.



Para mí y para Luis González fue un gusto y una gran experiencia estar entrenándonos con ella durante una semana, ya que estamos seguros de que tener las bases científicas de la comunicación no verbal, nos ayudará enormemente a mejorar las habilidades de nosotros mismos en el día a día, y más adelante estaremos compartiendo esta información dando talleres de comunicación no verbal, para todos los rubros, recursos humanos, vendedores, compradores, etc. y cualquier persona que desee mejorar en este campo, no debemos olvidar que en un conversación, el 93% es CNV y sólo el 7 % son palabras, así que, a quién no le gustaría desarrollar estas habilidades y sobre todo aprender a reconocer en otros, lo que realmente sucede a nivel emocional.

Este próximo mes nos estaremos certificando como los primeros Face Coders en México, cuando esto suceda se los haremos saber para qué festejen con nosotros este triunfo.



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

## Cierre de Negociacion

Por Jaime Velasco



## LINKS DE INTERES





## Publicidad a través de los conocidos.

### Los Jinetes del Apocalipsis

Bueno, quizás no lo sean todos ellos pero lo cierto es que los medios de comunicación son poderosos instrumentos con los que podemos dar a conocer nuestro producto o servicio, sin que ello implique necesariamente alguna erogación significativa. Ojo: no nos estamos refiriendo a comprar una campaña publicitaria millonaria en televisión, o miles de anuncios espectaculares en la calle, sino a lo que vienen siendo publicaciones en alguna revista o periódico, "posteos" en sitios de Internet, entrevistas en radio (Nacional o Localmente), menciones e insertos en medios informativos (en donde podemos incluso tener acceso a los tableros del club, los "corchos" en los autoservicios e iglesia, etc.).

Para no ir tan lejos les compartimos dos ejemplos reales que hemos aprovechado en Asgar Corporation: El primero de ellos han sido un par de entrevistas radiofónicas a las que hemos sido invitados (una con Sergio Sarmiento en "La Red de Radio Red", y la segunda en el programa "Saldo a Favor" a través de Opus 94.5 FM (Cd. México), con Eduardo Sastré y Aarón Constantiner.

Por último es útil comentar que sitios como Twitter, Facebook, NetLog, etc., son lugares en los que la comunicación "de boca en boca" es muy eficiente y efectiva.

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

## El Reto de Ser Emprendedor

Por: Blanca Figueroa



### EMPRENDIENDO MI VIDA

Innovador. La **Innovación** es la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad, según Wikipedia.

¿Cuántas veces hemos intentado realizar algo que deseamos con fervor? Y por una u otra razón no lo logramos, tal pareciera que siempre nos topamos con circunstancias adversas que bloquean nuestro camino a la meta. Al no conseguirlo, lo único que nos viene a la mente es: ¿por qué siempre me pasan estas cosas a mí? ¿Por qué no puedo tener lo que deseo? Y por una necesidad del ser humano para no sentirnos culpables y cargar un menor peso de conciencia, empezamos a buscar culpables y justificaciones de nuestros fracasos, y podemos llegar a crear una novela con las historias que inventamos que hasta nosotros mismos terminamos creyendonos; siendo que "X=X, X no es igual a Y + mis historias", es decir, "No lo hiciste es igual a no lo hiciste" fin del cuento, y no, "No lo hiciste es igual a no lo hiciste porque...".

Sin embargo, en lo que debemos de detenernos a pensar y examinar son los orígenes de nuestros actos, el por qué actuamos como actuamos, y analizar si la manera en que venimos haciendo las cosas es la mejor manera de hacerlo, la mayoría de las veces, por miedo a "innovar" nuestra manera de actuar seguimos un mismo patrón de conducta y por consiguiente obtenemos los mismos resultados. La definición de locura según Einstein es: "Hacer la misma cosa una y

otra vez, esperando obtener diferentes resultados". ¿Cómo esperas obtener algo diferente, si no modificas tus acciones?

Para obtener resultados diferentes, debemos cambiar nuestros orígenes, es decir, nuestras actitudes, comportamientos y conductas; nuestros orígenes son como las raíces de un árbol, es nuestro mundo interno, lo que determinará nuestro futuro y los resultados que podríamos obtener.

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

## Historia de Éxito

Por César Espinosa Montero



Una de las cosas que he aprendido en esta vida es: *"Aprende siempre de los mejores"*. Así que por eso, quiero compartir contigo las 13 máximas de un personaje que es reconocido mundialmente por sus logros en diversos negocios, tales como la construcción de rascacielos, competiciones de belleza y en los reality show, como el famoso programa de TV: "El aprendiz", les estoy hablando de : Donal Trump, éstas son:

- 1) De cualquier forma tenemos que pensar, así que ¡Más vale pensar en grande!.
- 2) Comienza con lo básico y luego empieza a construir (Educación intelectual) Al igual que en la construcción, los caminos son lo más importante.
- 3) No puedes dejar tu destino a la suerte, tienes que construirlo con sabiduría e inteligencia, tomando las mejores decisiones.
- 4) Genera "Momentum" y así manténlo, este es la energía que se requiere para poder sacar cualquier proyecto adelante.
- 5) Mantente enfocado, si pierdes el foco o tu meta todo se vendrá abajo.
- 6) Ve soluciones, no problemas. Requisito indispensable para pensar en grande, los problemas sin importar lo que hagas, siempre se van a presentar. Así que, aprende a manejarlos.
- 7) Ten una actitud de siempre querer aprender. Piensa ¿Hoy qué cosas puedo aprender que actualmente no sé?.
- 8) Aprende todo lo que puedas sobre lo que actualmente estás haciendo.
- 9) Sé afortunado, entre más trabajos más afortunado te convertirás.
- 10) Sé apasionado, nadie puede tener éxito en aquello que no ama.
- 11) Mirátete como la persona exitosa que ya eres. Esto convertirá tus pensamientos en una forma mucho más positiva.
- 12) Sé inteligente, mantente abierto a nuevas oportunidades e innovaciones. Ser inteligente significa que saber usar lo que tienes a la mano.
- 13) Nunca te rindas. Pierdes cuando te rindes.

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

## EL HÁBITO DE MANEJAR NUESTRAS EMOCIONES

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



El tiempo es un recurso limitado, es imperativo por tanto ser selectivo a la hora de decidir lo que hacemos con él. Según Stephen Covey en " los 7 hábitos de la gente altamente efectiva" deberíamos de priorizar nuestras actividades según el cuadrante de "urgente - importante, no urgente -no importante". Dándole prioridad

Las cosas Importantes no urgentes y sacando de nuestras vidas las actividades no urgentes no importantes sin embargo poder identificar las actividades que pertenecen a cada cuadrante no es tan simple como parece. *Brian Tracy*, en *¡Tráguese ese sapo!* Propone tres preguntas que debemos de hacernos continuamente para mantenernos enfocados en las cosas más importantes:

**¿Cuáles son mis actividades de mayor valor?**. De todas las cosas que tenemos pendientes ¿cuales aportarán más a nuestra empresa? ¿a nuestra familia? ¿a nuestra vida? Escoge 5 cosas que se deben de hacer en el día, en la semana, en el mes para cada uno de los rubros y cúmplelas. Y aun cuando parezca que 5 es muy poco veras que te has vuelto mucho más eficiente de lo que eras.

**¿Qué puedo hacer, que sólo puedo hacerlo yo, y si lo hago bien producirá una verdadera diferencia?**. Esta pregunta está ideada por *Peter Drucker*

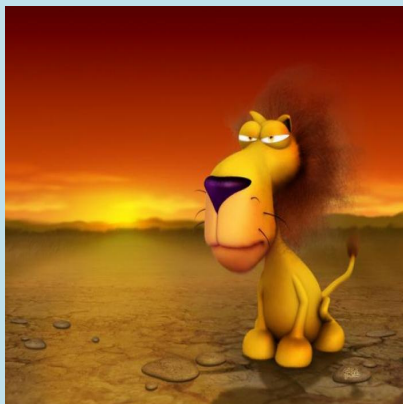
, y es realmente inspiradora, Además te pone en perspectiva para poder "delegar", *Luis González Aspuru* quien es mi mentor me ha dicho en varias ocasiones "Hay dos tipos de actividades, las que abren círculos y las que cierran círculos, una persona efectiva se concentra en actividades que cierran círculos" conviértete en un cerrador.

¿Cuál es hoy el uso más valioso de mi tiempo?. Dice *Brian Tracy* que, precisamente esta, es la pregunta clave de la productividad, y que tiene una respuesta concreta a cada hora del día. Nuestro trabajo es formular continuamente esta pregunta, y actuar siempre conforme a la respuesta.

Si respondemos con precisión a estas tres preguntas, podremos:

- Establecer prioridades claras
- Superar la postergación de actividades y decisiones
- Realizar actividades que implique el uso eficaz de nuestro tiempo

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



## Fábula

Dos excursionistas se encontraban en los adentros de una peligrosa selva cuando de repente se encuentran de frente con un gran león hambriento, uno de los excursionistas se asusta y queda paralizado mientras que el otro, lentamente, saca sus zapatos y se pone unas zapatillas deportivas que tenía en su mochila. El excursionista asustado le pregunta:

- "Para que te pones zapatillas, aunque corras lo más rápido que puedas no vas a ser más veloz que el león"

A lo que el otro contesta:

- " No necesito ser más veloz que el león solo más rápido que tu"

### Moraleja:

- 1.- Sobrevivir a la adversidad requiere de hacer los ajustes necesarios al momento de ubicar el problema paralizarse es perecer.
- 2.- Para ganar terreno en el mundo empresarial hay que competir con sagacidad e inteligencia



## El libro del mes

### **NIETZSCHE PARA ESTRESADOS**

Este libro nos habla de 99 puntos de la filosofía contra las preocupaciones, no habla sobre la práctica. Cada uno de los capítulos abre con el punto y después es explicado por el autor Allan Percy, que nos sirve de ayuda para tomar decisiones, recuperar el rumbo perdido, darle la importancia a las cosas que nos suceden durante nuestro día a día.

UNOS DE LOS PUNTOS QUE MENCIONA SON :

- Buscar el porque vivimos.

La felicidad es Frágil.

- Saber a donde te diriges.

- Ruta personal: que este nos habla de trazar una línea y en ella poner el camino que queremos, rumbo de nuestra vida, pasos para tu ruta personal y por último tómalos ahora.
- Amarse a uno mismo: Vive para ti y huye de las comparaciones.
- El éxito no existe.

No dice que todos los grandes pensamientos son concebidos al caminar y nos menciona unos pasos que debemos de seguir para encontrar nuestro camino:

- Cita con nosotros mismos.
- Escoger un lugar para la cita.
- Escoger día y hora para la cita.
- Anotar las cuestiones que te preocupen.
- No te pongas límites.
- Escoge un buen lugar para filosofar.
- Lleva ropa ligera y holgada.