

**PROPÓSITO:****MOTIVACIÓN:**

ASÍ LO HACEN LOS EXPERTOS

**RED LLENA DE OPORTUNIDADES**

A Laura y Sandra les encanta el maquillaje, incluso, además de maquillar a sus amigas y familiares, las vecinas las contratan para que las maquillen y peinen cuando tienen algún evento. Laura, tiene un canal de youtube en donde explica diferentes tipos de looks y lo que está en tendencia. En razón de ello, hace casi tres años las amigas decidieron empezar a vender maquillaje, el negocio lo empezaron juntas, pero 8 meses después decidieron terminarlo porque no les dio resultado.

Hace 15 días, las amigas, que no se veían desde hace tiempo, se reencontraron para tomarse un café.

Laura le preguntó a Sandra...oye, vi a través de tus redes que continuaste con la venta de maquillaje, ¿cómo te ha ido?

Muy bien Lau, dijo Sandra, la verdad la experiencia que tuvimos juntas me ayudó muchísimo para retomar el negocio y hacer las cosas bien, jeje. Me di cuenta de que cuando arrancamos el negocio las dos las cosas no funcionaron por varios factores: primero no sabíamos quién era nuestro público objetivo, entonces nos lanzamos a comprar productos muy caros que no eran accesibles para las chicas que nos seguían en redes o nuestras amigas, por eso tuvimos que vender todo prácticamente a costo, lo que nos dejó tal como empezamos. Por otro lado, tampoco sabíamos cómo venderlos, es decir, no sabíamos cómo llegar a los clientes, ofrecerles un servicio adecuado y promocionar los productos. Adicionalmente, lo poquito que ganábamos no sabíamos cómo reinvertirlo o terminábamos gastándonoslo en el envío del producto o como dinero de bolsillo. En realidad, fuimos muy desordenadas con el dinero, nos lanzamos al agua sin ni siquiera indagar cómo vender y cómo invertir correctamente el dinero.

Como tu sabías, a pesar de que decidimos terminar con nuestro negocio yo estaba convencida de que ese era el camino para ganar dinero, por eso, me asesoré con una amiga de mi hermana quien me explicó cómo estructurar el negocio y me contactó con varios proveedores; ella me estuvo orientando casi tres meses.

Te cuento que gracias a las indicaciones de Marcela, la amiga de mi hermana, y a que he seguido al pie de la letra sus consejos, hace 7 meses tengo en funcionamiento mi propia página web, en donde no sólo vendo maquillaje para todos los gustos y bolsillos, jeje, sino también otros productos de belleza como cepillos, mascarillas, planchas, entre otros, que los mismos clientes me han ido solicitando. También me capacité en marketing digital junto con mi mamá, es Ila quien me ayuda a mover y atender las redes sociales; tengo clientes en diferentes ciudades del país y hago ventas por Instagram con mucha frecuencia.

Que interesante, dijo Laura, no sabes cuánto me alegra lo que me cuentas. Es cierta la reflexión que haces, recuerdo que en la época que decidimos vender maquillaje yo me dejé deslumbrar por todo lo que veíamos y si, compramos productos muy costosos y efectivamente lo que me quedó me lo gasté en maquillaje para mí, ¡que oso!

Te cuento que después de que decidimos no continuar nuestra sociedad, quise vender algunos productos, una marca me contactó porque mis tutoriales tienen bastante acogida, yo promocioné algunos de sus productos y con lo que me pagaron compré una mercancía finísima que mandé a traer

de España. Sin embargo, debido a mi desorden y con lo antojada que soy, el dinero que gané me lo gasté en vez de reinvertirlo, entonces tuve que hacer un préstamo para comprar más mercancía y te confieso...aun no termino de pagarlo. Por eso decidí dejar de vender...la verdad no creo que sea lo suficientemente buena para eso, sin embargo, sigo grabando mis tutoriales, sabes que adoro el maquillaje y que mi deseo es estudiar cosmetología.

Ay Lau, que lástima...yo sé que si te organizas puedes ser exitosa con la venta de los cosméticos, sólo es cuestión de decisión y aprender. Antes de retomar el negocio alcancé a pensar como tú, que no era buena para hacerlo debido a la experiencia que tuvimos, pero luego de dejarme orientar aprendí que es posible si hay orden. Definitivamente si no nos capacitamos y establecemos metas económicas concretas en relación con un negocio este no va a funcionar.

Te cuento que estoy muy contenta, aunque me ha costado mucho esfuerzo, con el dinero que he podido ahorrar voy a tomar un curso en Medellín el próximo mes con dos de los mejores maquilladores de Colombia, estoy feliz. Sé que lo que aprenderé con ellos no sólo será una inversión para mí, sino también para el negocio, pues ¿sabes? Ahora entiendo que el conocimiento también es un activo.

Sandra, no sabes la envidia de la buena que me da escucharte hablar así, como dijiste al principio de nuestra conversación, lo que para mí fue un error, para ti se convirtió en una lección para encaminar correctamente el negocio que tienes andando. Te veo muy bien, muy organizada y muy platuda, jaja. Aunque creía que nuestro emprendimiento había sido una pérdida de tiempo, ahora que lo mencionas y escuchando tu perspectiva, creo que además de recuerdos me deja una gran enseñanza: primero, con esfuerzo y dedicación todo es posible, y segundo sino me organizo con mis finanzas y me mido con mis gastos no podré cumplir mis propósitos y sólo quedaré con deudas.

Gracias amiga por compartirme tu experiencia, no imaginé que este café fuera a ser tan provechoso. ¡salud!

### EXPLICACIÓN:



APROVISIONATE

**La inteligencia ejecutiva** es la capacidad de dirigir bien el comportamiento, eligiendo las metas, aprovechando la información y regulando las emociones. Son destrezas que unen la idea con la realización, es toda operación mental que permite elegir objetivos, elaborar proyectos y organizar la acción para realizarlos.

Se caracteriza por dos grandes funciones básicas:

- Inhibir la respuesta: La mente te envía muchas ideas de la forma en que puedes resolver algún problema, la capacidad de inhibir es rechazar las ideas que no sirven y seguir buscando hasta encontrar las que si sirven. **Ejemplo:** Estas ahorrando para una patineta nueva, observas una promoción de un celular y te llega la idea de comprarlo, comienzan a llegar muchas ideas justificando la compra, la capacidad de inhibir esa respuesta de necesidad de comprar el celular la logras, cuando recuerdas que en este momento estas ahorrando para comprar una patineta eléctrica.
- Dirigir la atención: Tenemos una atención involuntaria dirigida por las necesidades y los estímulos. **Ejemplo:** El gato salto a la mesa y dirijo mi atención para que no se riegue el jugo. En segundo lugar tenemos una atención voluntaria que requiere control de mecanismos mentales automáticos (percepción, sistema motor, memoria de trabajo, emociones etc)

**Ejemplo:** Me concentro para resolver una tarea, un examen o aprender a tocar una canción.

El talento ejecutivo global es la capacidad de inhibir una respuesta y mantener la atención en un objetivo. De esta forma la inteligencia ejecutiva sería como un gran director de orquesta, toma las decisiones y organiza todo el talento que tienes.

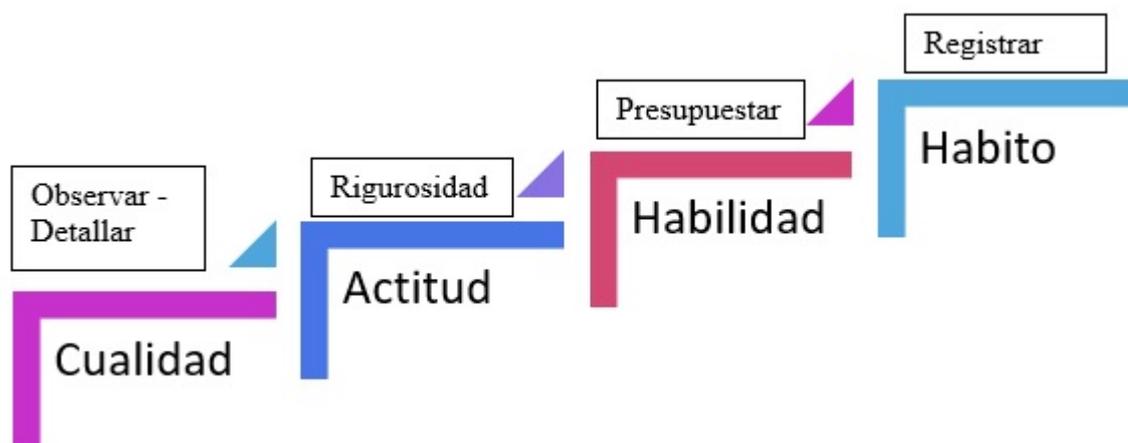
En las sesiones anteriores nos centramos en la importancia de conocer nuestras cualidades, actitudes y hábitos, aprendimos que existen rasgos en nuestra personalidad que afectan en gran medida nuestras decisiones. Ahora sabes que puedes entrenar tu inteligencia ejecutiva para tomar decisiones con información y no dejarte llevar por el impulso.

En la toma de decisiones tenemos tres grandes momentos:

- Observar, delimitar nuestra pregunta a resolver
- Describir, nombrar todas las características que nos ayudan a evaluar la decisión que debemos tomar
- Analizar para predecir, organizamos la información para seleccionar el mejor escenario y tomamos la mejor decisión, esperando que la inteligencia ejecutiva actúe y lo planeado suceda. Es decir, después de organizar la información debemos:
  - Inhibir la información que nos separa del objetivo
  - Concentrar la atención en el objetivo que tenemos.

Observa el siguiente esquema relacionado con el hábito de registrar a diario nuestros gastos y así tener organizado nuestro presupuesto.

1. Si una persona tiene las cualidades de ser muy observadora y detallista.
2. Es probable desarrolle una actitud favorable hacia la rigurosidad. que hace referencia a la disposición de ajustarse a un método cuando se produce o se busca comprender algo.
3. Estas actitudes y cualidades van a favorecer desarrollar la habilidad para presupuestar y por último ayudara muchísimo para adquirir el hábito de registrar los ingresos y gastos en un archivo de presupuesto.



Este esquema ejemplifica la importancia de conocer nuestras cualidades y actitudes, es decir no siempre es suficiente tener el conocimiento, la técnica o la habilidad; encontramos como otras características muy personales ( ser detallista) pueden ayudar alcanzar nuestros objetivos, conocerse y observarse es una herramienta poderosa para entrenar nuestra **inteligencia ejecutiva**, estar en constante crecimiento y mejorar nuestra toma de decisiones.

La mejor manera de identificar esas variables es realizar una auto-observación muy detallada de la situación que no estamos logrando, en este ejemplo muchas personas saben como llevar un

presupuesto, saben organizar un excel con las casillas correspondientes, pero no son rigurosas, les cuesta mucho llevar el detalle de las cosas, estas personas necesitan revisar las acciones mas pequeñas para adquirir la actitud que le permita lograr el objetivo.

Revisa el siguiente video, entrenamiento de disciplina.

### Pasos para crear una rutina

La clave para desarrollar una habilidad, es hacer la tarea mas pequeña, una solución para nuestro ejemplo del presupuesto puede ser, organizar el dinero en sobres:

1. Cada mes seleccionas en que vas a gastar tu dinero y organizas las categorías en sobres (Comida, transporte, diversión - cine - parque de diversiones - Ahorro); puedes dividir como lo consideres.
2. Colocas en la parte de afuera del sobre la cantidad con la que inicias el mes. Ejemplo cine \$50.000
3. Cada vez que retires dinero, en el mismo sobre registras el día y la actividad para la que retiraste el dinero.

Esta pequeña tarea, mejorara tu cualidad de detallar y ayudara a lograr el objetivo de registrar tus gastos.



**ARCA DE LA SABIDURIA:** A lo largo de la sesión vas a encontrar palabras claves que te ayudaran a desarrollar la competencia, memoriza y consúltalas las veces que sea necesario, las definiciones son tomadas del diccionario de la Real Academia de La Lengua Española.

Necesitas saber qué es ...

**CONSTANCIA:** Voluntad inquebrantable y continuada en la determinación de hacer una cosa o en el modo de realizarla. **EJEMPLO:** Estableces que el 10% de tus ingresos debe irse al ahorro hasta completar el dinero que requieres para un celular nuevo. Cumples tu propuesta y objetivo, sin importar que te antojos de realizar otros gastos.

**CONTROL DEL TIEMPO:** Capacidad para determinar y alcanzar los objetivos en el tiempo propuesto. **EJEMPLO:** Estables que levantándote mas temprano, puedes caminar al colegio y ahorrar lo del transporte para que en SEIS meses logres completar el dinero de la chaqueta que quieres. Te disciplinas para cumplir con levantarte más temprano y guardar el dinero del transporte durante 6 meses.

**PROCRASTINACIÓN:** Postergación o posposición es la acción o hábito de retrasar actividades o situaciones que deben atenderse, sustituyéndolas por otras situaciones más irrelevantes o agradables por miedo o pereza a afrontarlas. **EJEMPLO:** Te cuesta mucho trabajo iniciar la tarea de matemáticas, decides hacer otras cosas (jugar, dormir, hacer la tarea de lenguaje) y aplazas iniciar.

### EJERCICIOS:



DESAFÍOS DE PRUEBA

Vuelve a leer la historia de Laura y Sandra, marca con una V los pasos que si realizo y con una F los pasos que no utilizo en la toma de decisiones informada.

1. Identificación del problema o dilema a resolver.



2. Recopilación de información útil relativa a dicho problema.



3. Identificación de prioridades y alternativas posibles.



4. Evaluación de escenarios y consecuencias posibles.



5. Decisión y e valuación de los resultados.



Analicemos la historia de Laura y Sandra, escribe en que momento su inteligencia ejecutiva les ayuda a tomar mejores decisiones:

---



---



---



---



---



---

**EVALUACIÓN:**



COMPARTE TUS HALLAZGOS:

---

¿Conoces historias similares a las de Laura y Sandra? Comparte con tus compañeros

---

---

Describe con tus palabras que te deja la importancia de analizar nuestras cualidades y defectos, para obtener lo que queremos.

---

---

**BIBLIOGRAFÍA:**