

EL ÉXITO PERSONAL

**RECURSOS Y PRÁCTICAS PARA EL
DESARROLLO INDIVIDUAL,
Guácimo, CR, noviembre de 2011**

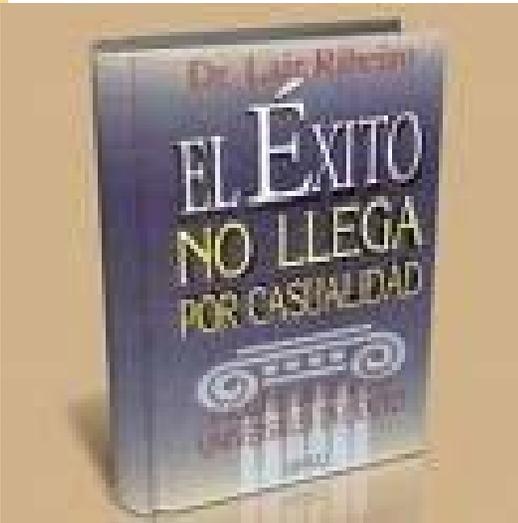


Por José Ruperto Arce Delgado

Tema basado en la filosofía de Stephen Coby

¿Te gustaría ser una persona de éxito?

- ¿QUÉ ES EL ÉXITO PERSONAL?



No es el dinero, no es la fama, no es el tipo de auto que tengo, no es el tipo de casa donde vivo, no son los viajes que hago al extranjero, no es el lugar donde voy de vacaciones. No es lo que los demás opinan sobre mi persona.

Coincido con el autor Franco Soldi cuando dice que "El éxito es la paz mental, es la autosatisfacción de saber que haces lo máximo para llegar a ser lo mejor que eres capaz de ser"

[Ver la referencia](#)



Yo creo que el éxito personal y profesional es una actitud ante la vida, es un estado de plenitud basado en hábitos, principios y valores de aceptación universal. Cuando una persona define su visión y sus propios valores y actúa en la vida de acuerdo con ellos, se puede decir que es una persona de éxito.

Las personas de éxito se caracterizan por tener tiempo para su desarrollo profesional, tienen tiempo para la familia, tienen tiempo para la vida espiritual y tienen tiempo para si mismos (para una distracción sana que fortalece el espíritu y el organismo). Son personas que sirven de modelo a otras personas.

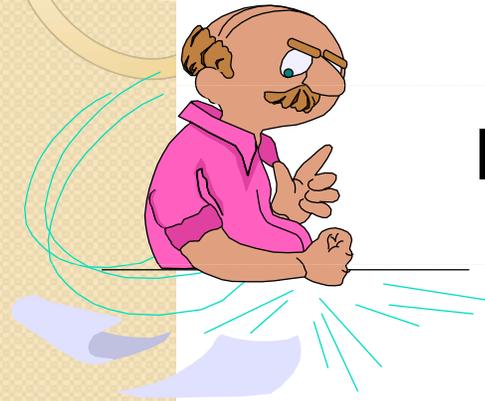


Son personas con conciencia social, quiero decir personas preocupadas por los demás seres humanos y toda la problemática que existe en su entorno.



Y algo que no se puede pasar por alto es que las personas de éxito siempre ven en el fracaso una oportunidad de crecimiento.

¿QUÉ HACER ENTONCES PARA ALCANZAR EL ÉXITO PROFESIONAL Y PERSONAL?



Según Stephen Covey, para vivir los criterios de éxito se requiere:
“Vivir una vida basada en principios, valores y hábitos de efectividad”

PRINCIPIOS Y VALORES

Nos demostramos a nosotros mismos que queremos ser individuos de éxito si nos esforzamos por cambiar con eficacia nosotros mismos. Exigir el cambio en los demás es un error.

El resultado es la construcción de una autoconfianza a prueba de bomba, a través del desarrollo del propio carácter, de la integridad, la honestidad y la dignidad humana, necesarias para transformar nuestro universo profesional personal en algo auténtico e Intransferible.

PRINCIPIOS

LEYES NATURALES O VERDADES UNIVERSALES

- ☞ Son universales.
- ☞ Producen resultados predecibles
- ☞ Externos a nosotros mismos
- ☞ Operan o funcionan con o sin nuestra comprensión y aceptación
- ☞ Son evidentes y claros cuando se comprenden.

VALORES

SON EL VALOR Y LA PRIORIDAD QUE LE DAMOS A LAS PERSONAS, COSAS, IDEAS Y PRINCIPIOS

- ☞ Ideas y creencias que escogemos
- ☞ Son internos, subjetivos y dependen de cómo cada uno de nosotros ve el mundo.
- ☞ Están influenciados por la sociedad, nuestra forma de crianza y nuestra reflexión personal.

EJEMPLOS DE VALORES

Respeto

Colaboración

Servicio

Responsabilidad

Perseverancia

Solidaridad

Amistad

Proactividad

Espiritualidad

Conciencia

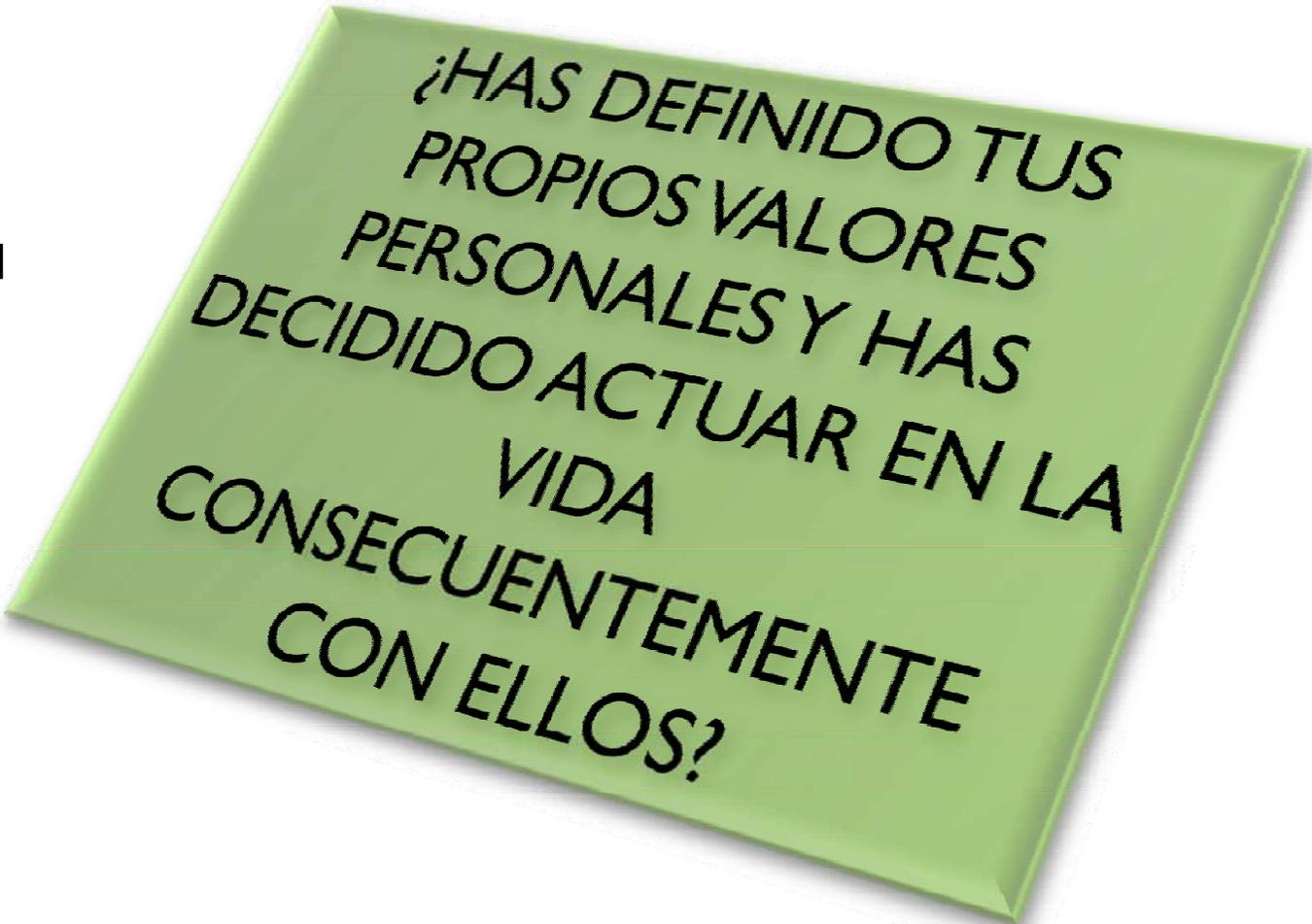
ambiental

Honestidad

Aprendizaje

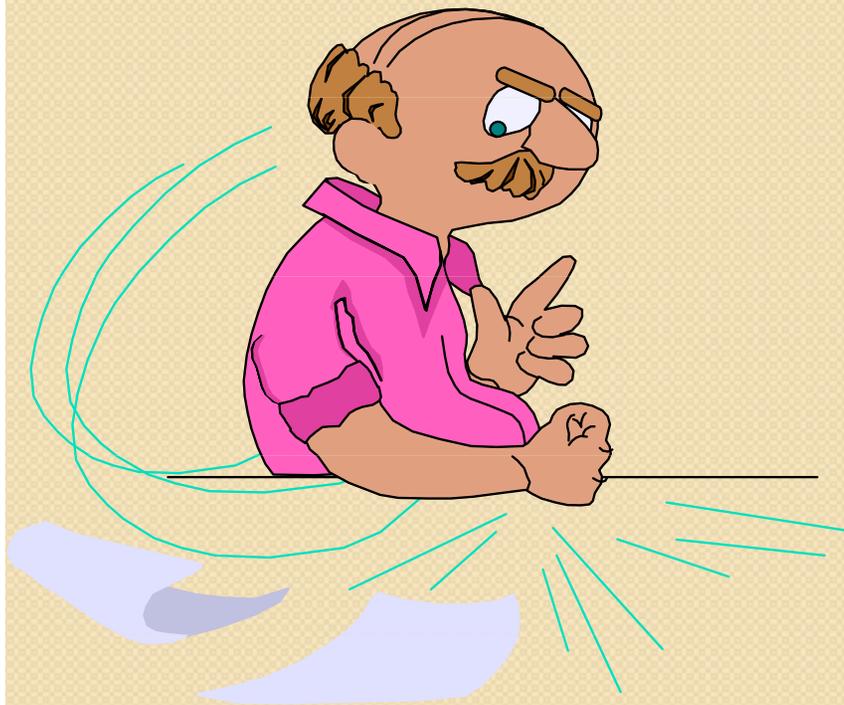
Desaprendizaje

Organización, etc.



**¿HAS DEFINIDO TUS
PROPIOS VALORES
PERSONALES Y HAS
DECIDIDO ACTUAR EN LA
VIDA
CONSECUENTEMENTE
CON ELLOS?**

PREGUNTA?



¿Están nuestras acciones basadas en los valores que yo hemos escogido, o son más bien el producto de las circunstancias, los sentimientos o los caprichos?

LOS VALORES, LOS
PRINCIPIOS Y LOS
HÁBITOS
FORTALECEN
NUESTRA CUENTA
EMOCIONAL

¿Qué es la cuenta bancaria
emocional?





CUENTA BANCARIA EMOCIONAL

Ejemplo de depósitos y retiros

DEPÓSITOS

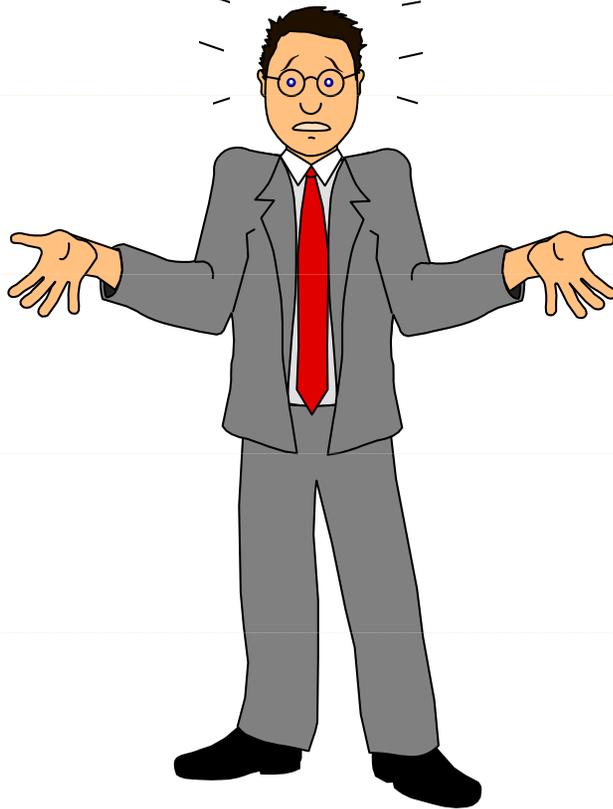
Ser cortés y considerado
Cumplir las promesas
Ser leal a los demás
Ser humilde
Respetar las expectativas
Ser solidario

RETIROS

Ser descortés y no considerar
No cumplir las promesas
Ser desleal a los demás
Ser orgulloso
Irrespeto a las expectativas de otros
No le importan los problemas de otros

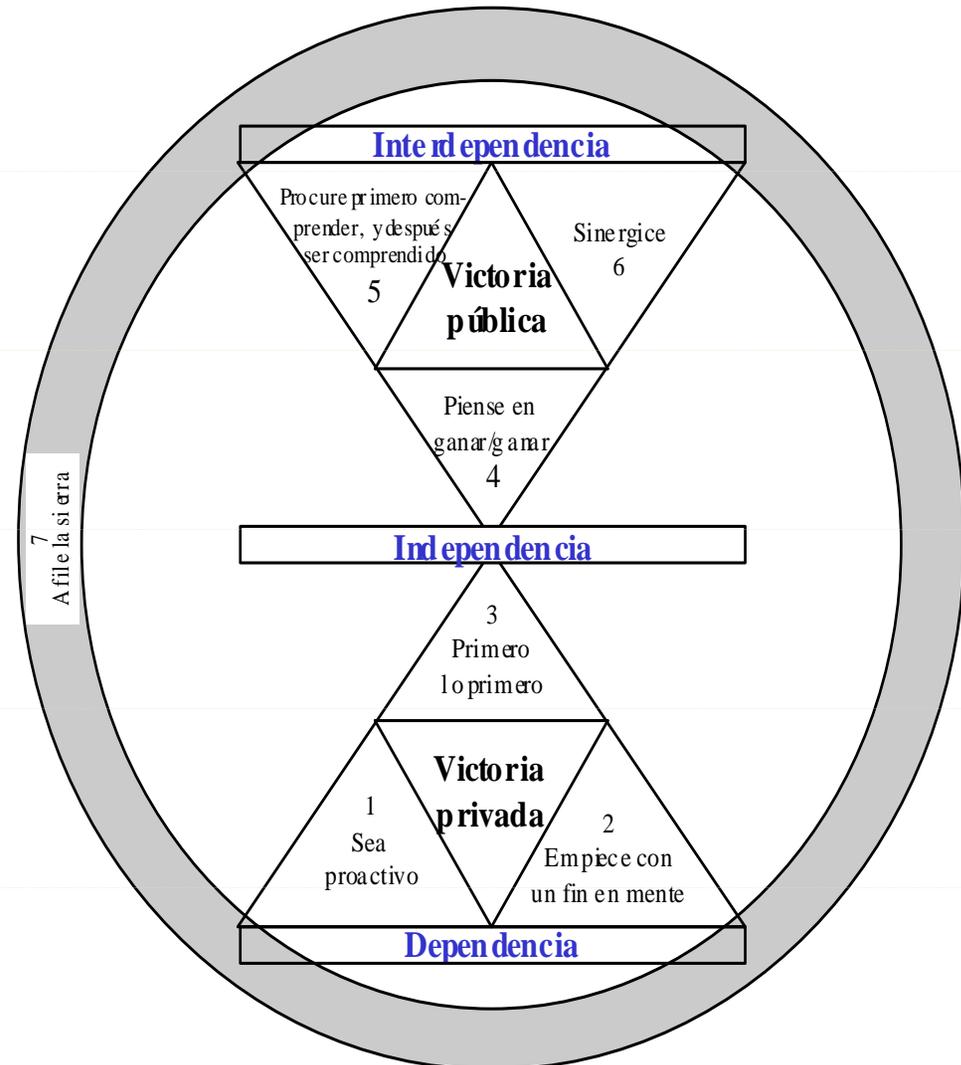
¿Qué es un hábito?

Los hay negativos
y positivos.



Ir a la siguiente dirección: <http://bit.ly/u6GRI5>

Hábitos que nos ayudan a fortalecer nuestros valores





Hábito 1

PROACTIVIDAD O COOPERACIÓN CREATIVA

**ENFRENTANDO LAS SITUACIONES
DEL DIARIO QUEHACER**

SEA PROACTIVO

Hábito de la Visión Personal y profesional

Principio:

**CADA UNO ES RESPONSABLE DE SUS PROPIAS
DECISIONES Y TIENE LA LIBERTAD DE ESCOGER**

Paradigmas:

**Soy responsable de mi comportamiento y de mis propias decisiones
Soy capaz de aumentar mi libertad personal y nivel de influencia con
solo ser proactivo
Soy responsable de mis propios paradigmas.**

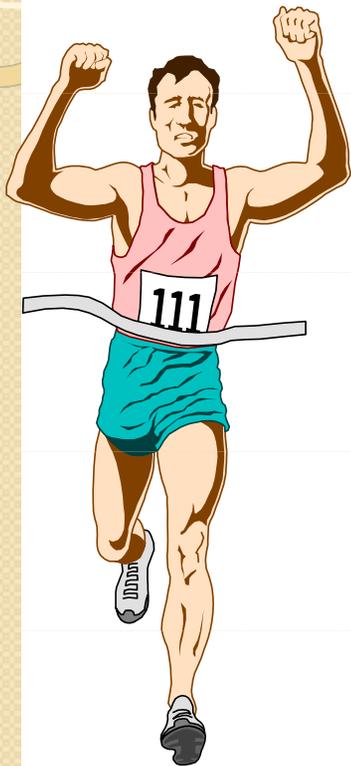


Hábito 2

**EMPIECE CON UN
FIN EN LA MENTE**

**EL HÁBITO DE LA
PLANIFICACIÓN**

ESTABLECER METAS EN LA VIDA



- **El segundo hábito tiene que ver con las metas**
- **Las metas pueden ser en diferentes áreas: trabajo, estudio, ahorro, empleo, vida espiritual, salud, problemas sociales**

**P
R
E
S
E
N
T
E**

A LA DERIVA

INCIERTO

METAS

FUTURO
PREDECIBLE

**F
U
T
U
R
O**



**LA PERSONA DE ÉXITO DEFINE SU
VISIÓN DE FUTURO**

**ESCRIBA SU VISIÓN DE FUTURO Y SI DESEA
COMPÁRTALA CON EL RESTO DE GRUPO**

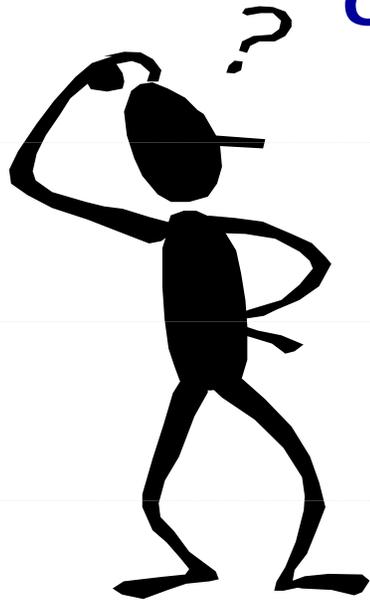
**LA CREACION MENTAL ANTECEDE A
LA CREACIÓN FÍSICA**



Hábito 3

PRIMERO LO PRIMERO

ESTABLECIENDO PRIORIDADES



¿Soy capaz de decir NO
a lo poco importante, sin
importar cuán urgente
sea y decir SI a lo
importante?

Administración del Tiempo

**I
M
P
O
R
T
A
N
T
E**

URGENTE

I

**ATENDER CRISIS CON USUARIOS
COMPRAS APREMIANTES
REUNIONES
REPARACIONES**

NO URGENTE

II

**PREVENCIÓN
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO
EDIFICAR RELACIONES HUMANAS
IDENTIFICAR OPORTUNIDADES
DOCUMENTAR PROCEDIMIENTOS**

**N
O
I
M
P
O
R
T
A
N
T
E**

III

**VISITAS IINESPERADAS
LLAMADAS TELEFÓNICAS SIN
IMPORTANCIA
REUNIONES SIN AGENDA**

IV

**COSAS TRIVIALES
CORRESPONDENCIA IRRELEVANTE
CHAT SIN IMPORTANCIA
DISTRACCIONES POR INTERNET**

MATRIZ DE LA ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

I m p o r t a n t e	<u>URGENTE</u> I <ul style="list-style-type: none">* Estrés* Agotamiento* Administración de crisis* Siempre apagando incendios* Proyectos cuyas fechas vencen	<u>NO URGENTES</u> II <ul style="list-style-type: none">* Visión, perspectiva.* Equilibrio* Disciplina* Pocas crisis
	NO I m p o r t a n t e	III <ul style="list-style-type: none">* Concertación en los plazos cortos* Administración de crisis* Carácter de camaleón atento a la reputación* Considera que las metas y los planes no valen la pena* Relaciones muy frágiles





PRIMERO LO PRIMERO

Hábito de la Administración Personal

Principio:

**LA EFECTIVIDAD REQUIERE DE UN BALANCE
ADECUADO ENTRE LAS RELACIONES
PERSONALES, LOS "ROLES" Y LAS ACTIVIDADES.**

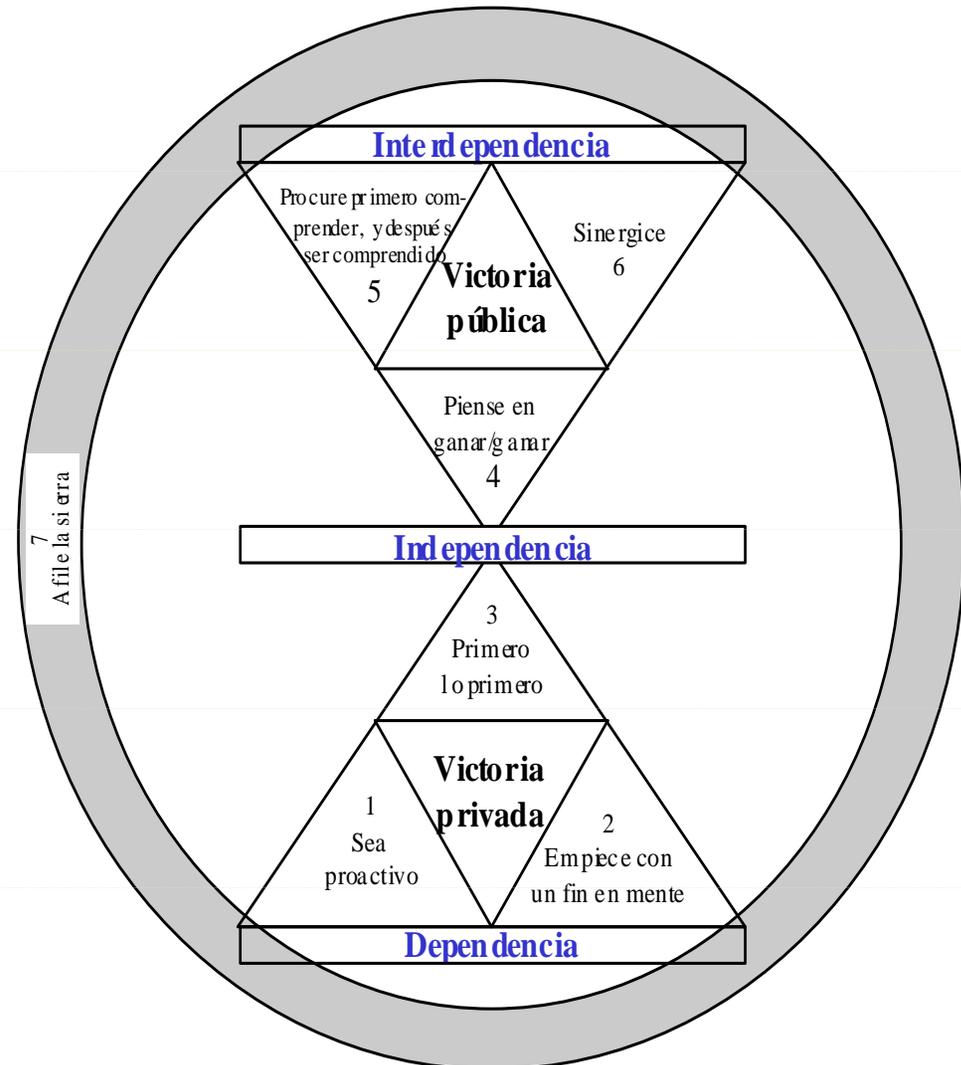
Paradigmas:

**Las cosas más importantes nunca deben quedar a merced
de las cosas menos importantes.**

Sea fiel a su misión a través del cumplimiento de las metas

Concéntrese en las cosas importantes en lugar de las cosas urgentes

Hábitos que nos ayudan a fortalecer nuestros valores



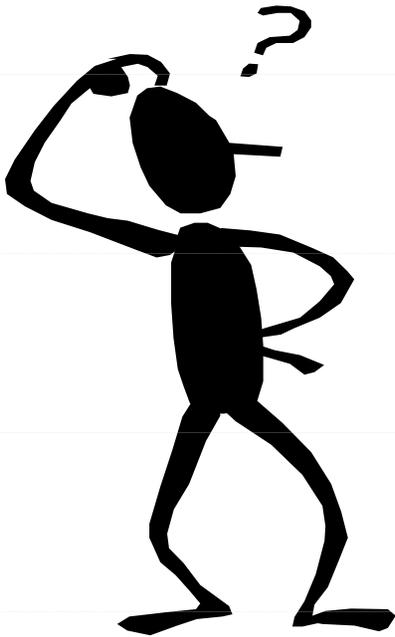


Hábito 4

GANAR GANAR

RELACIONES INTERPERSONALES

¿Busco siempre el
beneficio mutuo en las
relaciones
interpersonales?





ESCENARIOS POSIBLES EN UNA NEGOCIACIÓN

- **Yo gano y la otra pierde (ganar-perder)**
- **Yo pierdo, la otra persona gana (perder-ganar)**
- **Ambos pierden (perder-perder)**
- **Ambos ganan (ganar-ganar)**

**Esta última situación (ganar-ganar)
es la que buscan las personas de
éxito.**

GANAR - PERDER:

Es la tendencia a usar el poder, la posición, los títulos, las posesiones o la personalidad para lograr lo que se persigue sin importar su efecto.

GANAR-PERDER no permite obtener los resultados que se requieren

COMPETENCIA NO COOPERACIÓN

PERDER – GANAR

ES LA POSICIÓN DE LAS PERSONAS QUE ESTÁN DISPUESTAS A AGRADAR O QUE NOS SON CAPACES DE MANEJAR UNA NEGOCIACIÓN.

Buscan su fuerza en la aceptación de los demás o en su popularidad.

Su estilo de liderazgo es permisivo e indulgente.

PERDER – PERDER

Esta situación se da cuando se reúnen en una negociación dos personas obstinadas y dispuestas a perder. El resultado final es que ambos pierden.

ES LA FILOSOFÍA DE LA GUERRA.

Aquí una ilustración de una situación perder - perder

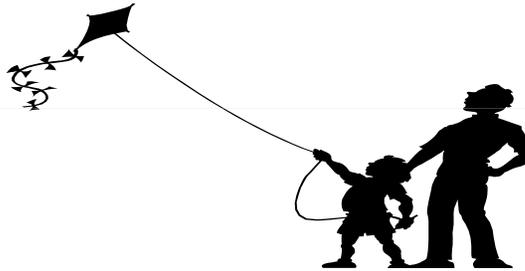


GANAR – GANAR

**ES LA POSICIÓN MENTAL Y EMOCIONAL
QUE PROCURA EL
BENEFICIO MUTUO EN TODAS LAS INTERACCIONES**

COOPERATIVO NO COMPETITIVO

EL HÁBITO DE GANAR - GANAR



Es una opción que satisface tanto mis
necesidades como las de la otro persona

**EXISTE SUFICIENTE PARA TODOS
ES EL HÁBITO DE LA GENTE DE ÉXITO.**

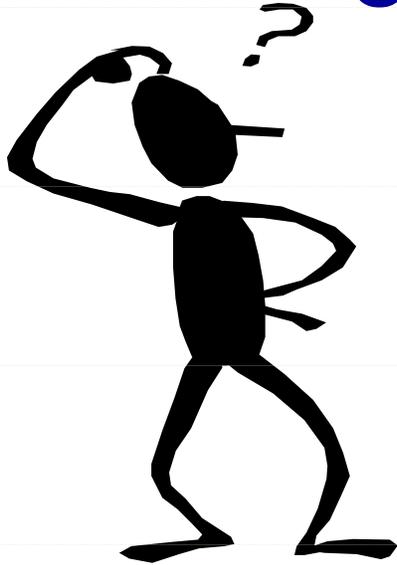


Hábito 5

**PROCURE PRIMERO
COMPRENDER Y LUEGO
SER COMPRENDIDO**

**PONERSE EN LOS ZAPATOS DE LOS
COMPAÑEROS DE TRABAJO, VECINOS,
FAMILIARES, ETC**

¿Valoro las diferencias de opinión, puntos de vista y perspectivas de otras personas cuando busco nuevas soluciones?





Para escuchar empáticamente

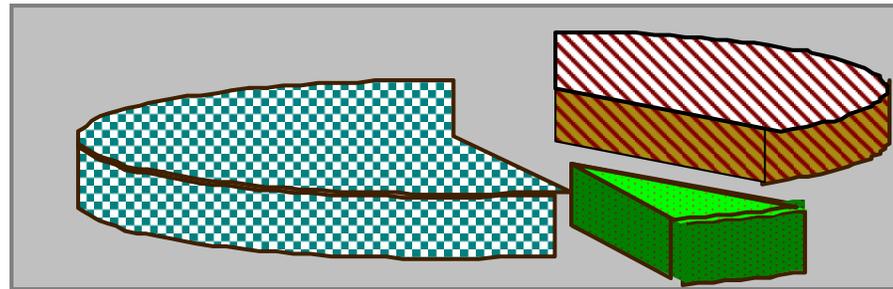
Son aquellas situaciones en que me pongo en la situación de la otra persona

Esa persona es importante para mí

Yo estoy dispuesto a escucharle y uso los mejores mecanismos de comunicaciones con ella

¿Cómo nos comunicamos?

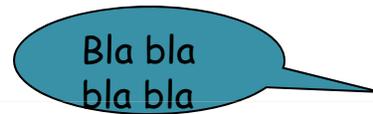
Lenguaje corporal
55%



Sonidos
38%



Palabras
7%



**LAS PERSONAS DE ÉXITO BUSCAN
PRIMERO ENTENDER PARA
LUEGO PODER SER ENTENDIDAS**

**Son personas que han aprendido a
escuchar empáticamente**





Hábito 6

EL HÁBITO DE LA SINERGIA

**LA CONJUNCIÓN DE IDEAS NOS HACE
PERSONAS EFICIENTES**

4 + 4 = 13 **SINERGIA**

La esencia de la sinergia es valorar las diferencias y respetarlas, crear solidez y compensar las debilidades.

Principio:

EL TODO ES MEJOR QUE LA SUMA DE SUS PARTES

Paradigmas:

Valoro las diferencias de los otros para crear una mejor opción?

El trabajo cooperativo produce mejores resultados a largo plazo.



Hábito 7

RENOVACIÓN

**DESARROLLO PROFESIONAL,
AUTOAPRENDIZAJE, CAPACITACIÓN, ETC.**

Hábito 7: AFILE LA SIERRA

Este es el hábito de la renovación personal.

Principio:

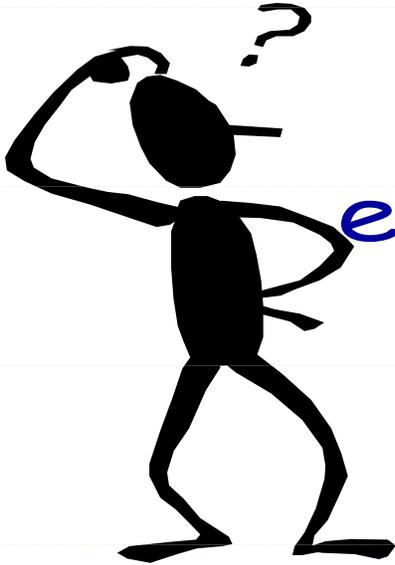
LOS RESULTADOS LLEGAN LUEGO DE ALCANZAR EL
DESARROLLO DE CAPACIDADES

Paradigmas:

**Aumento mi efectividad a través de la renovación personal
continua en cada una de las dimensiones de mi vida**

.

¿Estoy realmente comprometido con el mejoramiento de las dimensiones física, espiritual, mental y socio-emocional de mi vida?



Las cuatro dimensiones del ser humano



RENOVACIÓN

Una persona se encuentra tan inmersa en su trabajo que olvida dedicar tiempo al conocimientos de nuevas normas y las facilidades que brindan los sistemas para hacer el trabajo eficientemente. Si lo hiciera le haría ahorrar muchas horas de esfuerzo.

Aplicado a nuestra vida afilar las tijeras se refiere a dedicar un breve espacio de nuestra vida a mejorar nuestras condiciones físicas e intelectuales mediante el ejercicio físico, el estudio, etc.

4x3

10x9

Hábitos de la persona triunfadora

Afilar el machete

Proactivo

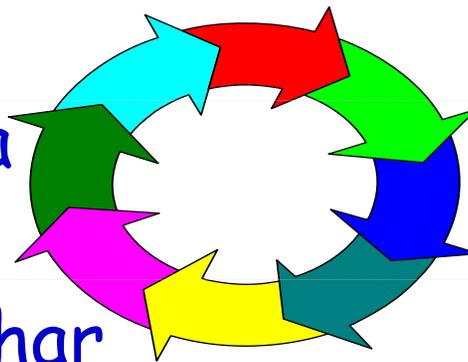
Cooperación creativa

Visión

Saber escuchar

Prioridades

Ganar-ganar



CONCLUSIÓN

Las personas de éxito llevan una vida equilibrada, saben que las cuatro dimensiones de la vida son importantes (física, mental, espiritual y emocional-social)
Son personas con hábitos de efectividad y valores.

LAS PERSONAS DE ÉXITO SABEN
CONSTRUIR SU FUTURO Y VALORAN A LAS
DEMÁS PERSONAS POR LO QUE SON, NO
POR LO QUE TIENEN.

*Cada libro
representa un
hábito*





**Muchas gracias
por su atención**