



UNIVERSIDAD TÉCNICA  
NACIONAL



VICERRECTORÍA DE EXTENSIÓN Y ACCIÓN SOCIAL

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO Y LA  
INCUBACIÓN

MANUAL DE PLAN DE VIDA Y CARRERA EMPRESARIAL



Tomado del Instituto Politécnico Nacional de México (IPN). Elaborado por: Lic. Laura Hernández Villalobos, IBQ Ma. de los Ángeles Gutiérrez García y Lic. Miguel Laurentino Ortega Garay. Actualización: Lic. Mirtza Polanco Olguín, 2012.

---

## CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	7
JUSTIFICACIÓN .....	9
GUÍA VISUAL.....	10
ICONOS .....	11
UNIDAD 1.....	12
PLAN DE VIDA Y CARRERA EMPRESARIAL .....	12
OBJETIVO DE LA UNIDAD.....	12
1.1 IMPORTANCIA DE PLANIFICAR TU VIDA .....	12
1.2 REQUISITOS PARA DEFINIR TU PLAN DE VIDA.....	13
1.2.1 ¿QUIÉN ERES? .....	14
1.3 ANÁLISIS FODA .....	17
VALORES Y PROGRAMACIÓN MENTAL.....	23
MISIÓN PERSONAL .....	24
VISIÓN PERSONAL .....	26
ÁREAS FUNCIONALES.....	29
ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS.....	29
DETERMINACIÓN DE PRIORIDADES.....	30
¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR? .....	33
ESTRATEGIAS .....	37
CÓMO DESARROLLAR UNA ACTITUD MENTAL POSITIVA.....	37

---

---

ASERTIVIDAD .....	38
PENSAMIENTO SISTÉMICO.....	46
CREATIVIDAD .....	48
PRINCIPIOS PRÁCTICOS DE ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO .....	50
¿QUE ES UNA EMPRESA?.....	53
HABILIDADES EMPRESARIALES .....	54
PLANEACIÓN DE CARRERA EMPRESARIAL .....	55
EVALUACIÓN DEL CURSO .....	59
GLOSARIO.....	60
BIBLIOGRAFÍA .....	62
CRÉDITOS.....	63

**- OBJETIVO DEL MANUAL -**

---

---

**CONSTRUIR UN PLAN DE VIDA Y CARRERA EMPRESARIAL A TRAVÉS DE LA PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN, DIRECCIÓN Y CONTROL, QUE REPERCUTA EN LA VIDA COTIDIANA Y EMPRENDEDORA.**

---

---

¿Te parece difícil? Tal vez un poco, pero sé muy bien que con toda la capacidad que tienes, sólo necesitas una porción de paciencia, tenacidad, y entusiasmo para direccionar tu vida. **¡Tú eres el mejor!**

## - PRESENTACIÓN -



Hola, bienvenido

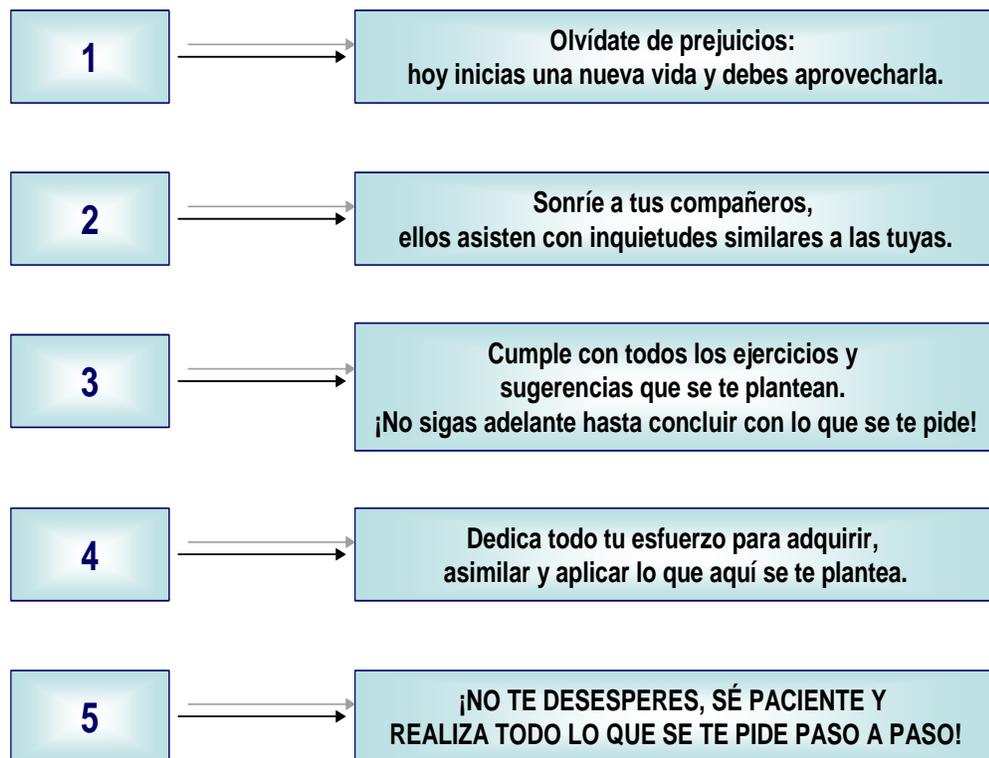
Me agrada estar en tus manos, pero más aún, saber que seremos compañeros durante el proceso formativo que estás por iniciar en el curso **“Plan de vida y carrera empresarial”**.

He sido elaborado para servirte de guía durante el curso, con el fin de que aproveches cada uno de los momentos del programa y que al finalizar, obtengas los resultados esperados y te sientas satisfecho de tus logros. Mi propósito es retador, pero si te comprometes y realizas todos los ejercicios, estoy seguro de que cuando finalice este curso, podrás:

- Establecer tu análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, con el propósito de hacer una Planeación de Vida y Carrera Empresarial realista y bien fundamentada
- Utilizar herramientas para ser una persona asertiva, creativa y con una actitud mental positiva
- Diseñar el propio Plan de Vida y Carrera Empresarial
- Aplicar estrategias efectivas para alcanzar los objetivos y metas que te propongas y
- Aplicar y evaluar los resultados alcanzados al fortalecer la confianza en ti, reconociendo tus habilidades emprendedoras.

## - RECOMENDACIONES PARA EL DESARROLLO EXITOSO DE ESTE CURSO -

Para cumplir con los objetivos planteados en el diseño de este curso, es necesario que establezcamos un sencillo compromiso:



Te aseguro que obtendrás los elementos necesarios para planear tu vida y carrera empresarial, y saldrás de este curso siendo una persona diferente, con una nueva visión.

¡Buena suerte!

## INTRODUCCIÓN

Este curso es el primero de cuatro que están enfocados a brindar a los estudiantes una serie de herramientas para el perfeccionamiento de sus habilidades emprendedoras. El segundo de ellos es Innovación y Desarrollo de Nuevos Productos, en el que se incluye el tema de la Propiedad Intelectual; posteriormente se les capacita en la Elaboración de un Plan de Negocios y por último en el Desarrollo de Habilidades Gerenciales, con lo cual los emprendedores concluyen su proceso básico, formativo, extracurricular, que aunado al desarrollo de un prototipo, a la conclusión de su Plan de Negocios preliminar y a la exposición de su proyecto en algún evento de emprendedores y empresarios, los prepara para continuar en el proceso de incubación para cumplir con el objetivo de creación de una empresa.

Este proceso tan brevemente descrito implica un trabajo extraordinario, que solamente será posible si los emprendedores tienen claramente definido su propio Plan de Vida y Carrera Empresarial, que será un documento que les permita estructurar sus objetivos, con base en el conocimiento de sus fortalezas y debilidades, y en el reconocimiento de los factores externos que pueden contribuir o dificultar el logro de dichos objetivos.

Así, este curso enfatiza en la capacidad humana que nos diferencia de los demás seres vivos: LA CONSCIENCIA, que etimológicamente significa darse cuenta y que nos permite contestar las siguientes preguntas existenciales:

¿Quién soy? y ¿Para qué estoy aquí?

A partir de estas cuestiones los emprendedores reafirmarán su conocimiento personal y el análisis de sus limitaciones y amenazas externas les permitirá transformar su destino, a partir de asumir de manera responsable la propia existencia. Por ello en la primera parte del manual se abordan temas relacionados con el autoconcepto y la autoestima.



En la segunda mitad del curso nos enfocaremos en el entendimiento de la empresa y de las características y habilidades emprendedoras, para que los participantes establezcan metas y elaboren objetivos que les faciliten incursionar en el ámbito empresarial.

También se desarrollarán habilidades emprendedoras como: el pensamiento sistémico, la comunicación asertiva, la creatividad y la administración del tiempo.

La suma de ambos conocimientos: el personal y el empresarial será el factor que motive a los participantes a comprometerse para el cumplimiento de sus objetivos y por tanto, ir construyendo sobre bases sólidas un proyecto empresarial, sin perder de vista aspectos éticos, que permitan la creación de empresas socialmente responsables.

A lo largo de este curso, ubicaremos a los emprendedores en situaciones en las que deberán considerar factores personales (que incluyen aspectos físicos, intelectuales y afectivos), familiares, sociales y profesionales (conocimientos técnicos y experiencias adquiridos en el ámbito laboral o educativo).

## JUSTIFICACIÓN

Muchas personas han tenido el interés de iniciar un negocio propio; algunas lo han logrado y se han convertido en hombres y mujeres exitosos, pero otros sólo lo han soñado, olvidando que el éxito se basa en una definición clara de metas y objetivos, fundamentados en una filosofía y visión empresariales.

Los expertos reconocen que el empresario requiere conocimientos de economía global, administración, procesos productivos, desarrollo tecnológico y la protección de dicha tecnología, y un entendimiento claro del mercado; pero enfatizan en la necesidad de tener la habilidad para resolver conflictos que se establecen en las relaciones humanas dentro de la organización. La capacidad del empresario de conocerse a sí mismo para lograr desarrollar sus talentos y favorecer la motivación, la creatividad y la capacidad de trabajar en equipo de sus colaboradores es un factor clave en la competitividad de las empresas; pero todo ello requiere de una Planeación personal y empresarial (Navarro, Abel, 1991).

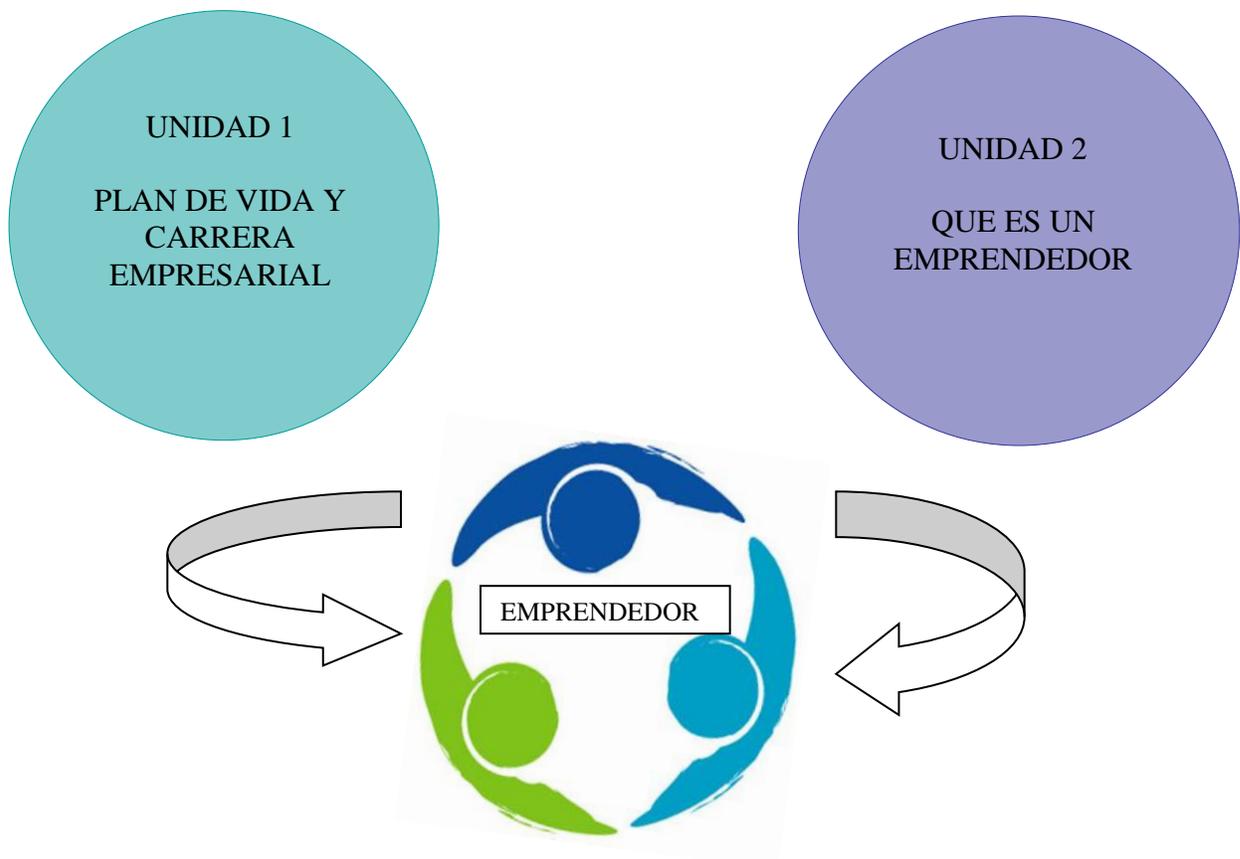


Sin embargo, resulta contradictorio que el profesionalista que participa en la dirección de empresas, estando plenamente convencido de la necesidad de formular planes y programas de acción para mejorar la situación del negocio, generalmente deja de aplicar esos principios a su vida personal.

En efecto, uno es como una organización que debiera proyectarse hacia el futuro, aprovechar oportunidades, fijar objetivos, desarrollar estrategias y en general, vivir con un sentido de misión y propósito, y tiene que ser así, porque el mundo actual de cambio acelerado, con eventos inciertos, exige personas efectivas, orientadas a resultados. Es indiscutible que los beneficios reales que alcanza una planeación estratégica en las organizaciones, también las propiciará en nosotros; ya que un plan personal genera una actitud para pensar en el futuro, es una guía del ahora para llegar al mañana.

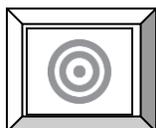
## GUÍA VISUAL

Este manual de capacitación fue diseñado para tu fácil lectura y comprensión, la siguiente guía visual, muestra las unidades que integran el curso de Plan de vida y Carrera Empresarial

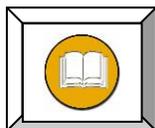


## ICONOS

Los siguientes símbolos te ayudaran a identificar cada uno de los elementos que estructuran el curso d mediciones.



Objetivo



Tema



Conclusión



Actividad



Evaluación



Glosario



Bibliografía

## UNIDAD 1

### PLAN DE VIDA Y CARRERA EMPRESARIAL

#### OBJETIVO DE LA UNIDAD

Reconocer la importancia que tiene la elección de un plan de vida en la elaboración de una carrera empresarial, tomando en cuenta los aspectos personales, contextuales que en ello interviene.

Planeación de vida y carrera empresarial es la actitud, aptitud, arte y disciplina de conocerse a sí mismo, de detectar las fuerzas y debilidades y proyectar el destino propio hacia el funcionamiento pleno de las capacidades, motivaciones y objetivos de vida personal, familiar, social y profesional (Casares, David et. al. 1999)

Significa definir y promover la autorrealización, con el uso de herramientas para el desarrollo de una actitud mental positiva, de la asertividad, creatividad y el manejo adecuado del tiempo, para trazar metas y alcanzar objetivos específicos de vida y carrera empresarial.

#### 1.1 IMPORTANCIA DE PLANIFICAR TU VIDA Y CARRERA EMPRESARIAL

Cada momento de la vida tiene un sentido, cada experiencia un valor, nada se da por casualidad ni por “suerte”.

Por eso, si no tienes una buena planeación de vida y carrera, corres el riesgo de vivir con un vacío existencial, producto de la falta de consciencia del propio sentido de la vida.

La planeación significativa de vida y carrera empresarial contribuye a que te veas a ti mismo desde una nueva perspectiva; te permite definir:



- ❖ Tus capacidades y limitaciones, oportunidades y amenazas, como persona y como emprendedor
  - ❖ Tu misión y visión
  - ❖ Tus valores
  - ❖ Estrategias para perfeccionar tus habilidades emprendedoras
- TODO ELLO PARA:
- ❖ La planeación, organización, dirección y control de tu Plan de Vida y Carrera Empresarial.

## 1.2- REQUISITOS PARA DEFINIR TU PLAN DE VIDA Y CARRERA EMPRESARIAL

Para diseñar tu plan de vida y carrera empresarial, necesitas definir objetivos vitales y profesionales, que marquen el proceso para tu desarrollo. Estos objetivos deberán cubrir cuatro áreas de contacto: *Contigo mismo, con tu familia, con tu proyecto emprendedor y con la sociedad.*

Además, para elaborar dicho Plan, necesitas definir:

- ¿Quién eres?
- ¿En dónde has estado?
- Tu análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)
- ¿Cuáles son tus valores?
- ¿Cuál es tu misión y tu visión personales?
- Áreas funcionales
- ¿Cuáles son tus objetivos?
- ¿Qué es un emprendedor?
- Habilidades emprendedoras
- ¿Qué es una empresa?
- Estrategias para alcanzar tus metas
- ¿Cuál es el plan de acción que te permitirá alcanzar tus objetivos?
- ¿Qué indicadores utilizarás para saber si estás cumpliendo con tus objetivos?



Ayudarte a definir estos aspectos, es la finalidad de este curso y de este manual.

## 1.2.1- ¿QUIÉN ERES?

Para diseñar un buen plan de vida, necesitas ante todo conocerte a ti mismo, sin embargo, este conocimiento debe ser completo y basado en una reflexión profunda sobre aspectos importantes de tu vida. No se puede hablar de una buena planeación si no existe un autoconocimiento de las capacidades y debilidades propias.

Con el propósito de reflexionar sobre el tema se sugiere leer el siguiente texto:

### **EL GRAN PODER**

Cuenta una leyenda que en el principio de los tiempos, el Supremo Creador se reunió con los grandes sabios de la corte celestial para dar respuesta a una inquietud: ¿Dónde ocultar el don que haría poderoso al hombre, de tal manera que éste no pudiera encontrarlo? (por temor a que le diera malos manejos).

- En el fondo del mar. Argumentó uno de ellos.

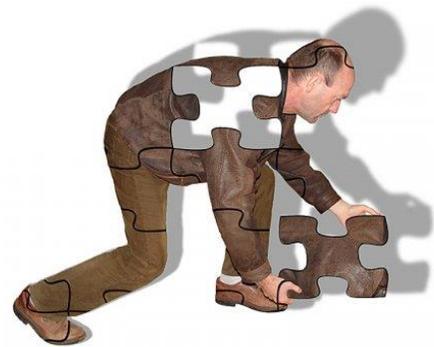
- ¡No!, exclamó otro. El hombre es tan inteligente que algún día desarrollará una máquina para sumergirse, permanecer dentro del agua y descubrirlo.

- Ya está, dijo otro más, lo pondremos en la luna.

- No creo que sea conveniente, replicó el más viejo de todos. Con toda la capacidad que se le ha dado al hombre, algún día diseñará la tecnología para viajar al espacio. Definitivamente no es un lugar seguro.

- La solución es muy simple, comentó otro que durante la discusión permanecía observando calladamente. ¡Lo pondremos dentro de él! La humanidad siempre busca respuestas en el exterior. ¡Jamás se le ocurrirá buscar en su interior!

Después de haber encontrado la respuesta, registraron los acuerdos y levantaron la sesión, confiados en que su decisión había sido la acertada.



Como verás, la mayoría de nosotros pasamos mucho tiempo buscando en el exterior soluciones o responsables de lo que nos sucede, desconociendo las capacidades que tenemos.

Es muy frecuente encontrar personas que cuando están ante una situación conflictiva, se rinden con facilidad, argumentando que no pueden o no encuentran la solución. **¡Qué lástima!**, desperdiciar así las capacidades que con mucho esmero la naturaleza o el ser supremo depositó sin distinción, en cada uno de nosotros.



### Ejercicio No. 1

#### Autoconocimiento

- ¿Cuál es tu reflexión de la lectura que acabamos de realizar?
- ¿Qué don escondió el Supremo Creador en el interior del ser humano?
- ¿Qué importancia tendrá este don para tu realización personal y cómo lo puedes utilizar?

Podemos definir al **Autoconcepto** como la percepción que tiene cada persona de sí misma. En términos específicos, son sus actitudes, sentimientos y conocimientos respecto a sus capacidades, habilidades, apariencia y aceptabilidad social.

El inicio de la formación del autoconcepto también tiene que ver con la percepción que tienen los demás de uno mismo, siendo ellos un espejo en el cual nos reflejamos, nos descubrimos, nos estructuramos y nos reconocemos.

Para establecer este concepto es necesario estar consciente de los diferentes roles que desempeñamos y su importancia.



El autoconcepto se integra por:

**Autoimagen.-** que se refiere a la manera en que uno se describe a sí mismo, el tipo de persona que uno piensa que es, le guste o no.

**Autoestima.-** es el grado en el cual la persona se agrada y acepta o aprueba a sí misma, y qué tan valiosa se considera.

El sí mismo ideal.- es el tipo de persona que se desearía ser.

Como mencioné, cuando diseñamos nuestro plan de vida y carrera, ponemos en juego nuestro futuro, por lo tanto, no podemos programar actividades sin un pleno conocimiento de las capacidades y debilidades que integran nuestra personalidad.



## Ejercicio No. 2

*¿En dónde has estado?*

Describe brevemente la situación de tu vida, incluyendo tu pasado, tomando en cuenta forma, estilo y calidad de vida en los siguientes aspectos:

a) Personal:

---

---

---

---

---

---

---

b) Familiar:

---

---

---

---

---

---

---

c) Profesional (laboral o escolar):

---

---

---

---

---

---

---

d) Social:



b) Ahora escribe durante 5 minutos cuáles son tus principales debilidades y amenazas:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Ejercicio No. 4****FODA**

A partir de la información de los ejercicios anteriores elabora tu FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES

OPORTUNIDADES	AMENAZAS

Ahora que tienes tu FODA analiza tus respuestas y pon a cada una: **(C)** si lo puedes cambiar, **(D)** si lo puedes desarrollar y **(A)** si no se puede ninguna de las dos.

Al finalizar reflexiona el tiempo que quieras sobre los aspectos que puedes y quieres modificar o desarrollar y escríbelos a continuación:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Tu participación es importante y voluntaria. Conviene que analices algunos ejemplos de debilidades para que reestructures tus respuestas, siendo más objetivo; por ejemplo, en lugar de decir: “soy obeso”, menciona: “tengo el 20% más del peso adecuado para mi talla y edad”; o en lugar de decir: “soy torpe”, señala: “tengo dificultades para desarrollar trabajos manuales”. El propósito de replantear estos adjetivos es darles un carácter operativo, susceptible de cambio, medible y por otro lado, eliminar la carga afectiva negativa de dichas aseveraciones.

Recuerda que muchas definiciones que tenemos de nosotros, son resultado de etiquetas que nos fueron adjudicadas y no nos hemos dado el tiempo para reflexionar sobre su veracidad. **Un lenguaje positivo favorece la autoestima.**



### Ejercicio No. 5

#### Intereses Personales

Una vez que has establecido tus capacidades y limitaciones reflexiona sobre tus intereses, es decir, las actividades que más disfrutas.

¿Cuáles son las 10 actividades que más te gusta hacer?

- |          |           |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____  |
| 2. _____ | 7. _____  |
| 3. _____ | 8. _____  |
| 4. _____ | 9. _____  |
| 5. _____ | 10. _____ |



### 1.4 - VALORES -

En la actualidad se enfatiza en las habilidades y talentos de los individuos, destacando:



- capacidad para trabajar y aprender en equipo,
- liderazgo,
- habilidad para comunicarse de manera eficiente,
- análisis de problemas y toma de decisiones,
- y capacidad para negociar, entre otras.

Estas habilidades son importantes, pero tienen un carácter instrumental, son *medios* para lograr *finés*. Todos los fines deben tener un contenido ético-valorativo, es decir, deben perseguir valores a través de los cuales se logre el bienestar del hombre, en lo individual y social, para lograr la productividad y el bien común.

Por ello, un elemento fundamental de todo proceso formativo es el **código ético**, es decir, la orientación, uso y destino que des al manejo de tus habilidades: toma de decisiones, ¿para qué?; uso de la información, ¿por qué?; negociación y capacitación, ¿con qué fin?; trabajo en equipo ¿para lograr qué beneficios?

Alfonso Siliceo (2005) señala los valores de los auténticos líderes:

- **Amor y compromiso:** es una necesidad básica, esencial para el ser humano. Erich Fromm dijo: “el amor es la única respuesta satisfactoria al problema de la existencia del hombre”. El amor es creación, construir en beneficio propio y de los otros, significa la energía y voluntad humano-espiritual. No se refiere al vínculo con una persona específica, sino al tipo de relación del individuo con el mundo como totalidad. Cuando amamos establecemos una relación gratificante con nosotros mismos, con los demás y con la naturaleza. El amor incluye cuatro actitudes básicas:
  - a) Cuidado: preocupación activa por la vida
  - b) Responsabilidad: asumir las consecuencias de los actos y estar dispuesto a “responder” a las necesidades propias y de los otros.
  - c) Respeto: capacidad de aceptar a los demás como son, tener consciencia de su individualidad; significa procurar que los demás se desarrollen como son. El respeto se fundamenta en la libertad.
  - d) Conocimiento: trascender a la preocupación personal, para conocer a las personas y el mundo que nos rodean

- **Congruencia y credibilidad:** es uno de los valores más importantes, pero de los más difíciles de encontrar. Ser congruente significa disciplina, lealtad, integridad, convicción, tenacidad, cumplimiento, consistencia y sinceridad. La conducta congruente genera confianza y credibilidad.
- **Honestidad:** es integridad, es libertad. Significa verdadero, confiable, respetuoso de sí mismo, del otro y del mundo. También son sinónimos las palabras justo, leal, íntegro y transparente.
- **Humildad y generosidad:** a este valor también se le puede llamar modestia y “sencillez de espíritu”, aunque cabe aclarar que para ello se requiere una alta autoestima. Los líderes son generosos y tienen un sentido de trascendencia.
- **Equidad y justicia:** La justicia es un valor cuyo criterio se basa en el derecho; es dar a cada quien lo que le corresponde, a favor de su perfeccionamiento y la equidad es dar a todas las personas el mismo valor, a pesar de sus diferencias.



**Ejercicio No. 6**

*Reconociendo mis valores*

a) ¿Cuáles de estos valores son importantes para ti? Jerarquízalos de acuerdo a su relevancia.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

b) ¿Conoces algún otro valor? ¿Cuál es y cómo lo puedes definir?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

**Ejercicio No. 7***Valores y programación mental*

- A partir de hoy y durante toda una semana vas a trabajar con el valor que has colocado en el primer lugar de tu escala de valores.
- Todas las mañanas al despertar vas a repetirte mentalmente la frase de automotivación: durante esta semana desarrollaré más y más... (señala el valor seleccionado). Por ejemplo, si el valor que has colocado en primer lugar de tu escala fuese la “justicia”, entonces la frase sería: “Durante esta semana seré más justo”.
- En el transcurso del día realiza una sesión de relajación (cierra los ojos y respira profundamente) y cuando tengas tu mente en paz, repite la frase de automotivación.
- Por la noche antes de dormir, haz un examen de conciencia, repasa las acciones que realizaste durante el día y evalúa tus aciertos y desaciertos en cuanto a la aplicación del valor en el que estás trabajando. Finaliza repitiendo la frase de automotivación.
- Durante toda una semana aplica tu máximo esfuerzo para vivir de acuerdo con este valor. Apóyate en la programación de metas para llevar a cabo comportamientos que plasmen el valor en hechos prácticos de la vida cotidiana.
- La semana siguiente trabajarás con el valor ubicado en segundo lugar de la escala, y así sucesivamente. Cuando hayas completado la escala vuelve a iniciar.

## - MISIÓN PERSONAL -

Una vez que has identificado tus talentos, intereses y valores, puedes determinar en qué campo te gustaría incursionar y en dónde tienes más posibilidades de destacar, con el propósito de enfocar tus esfuerzos al logro de tus metas, para evitar que con el tiempo lamentes no haber hecho las mejores elecciones.

La misión se refiere a lo que quieres ser y hacer y se fundamenta en cómo te gustaría verte en determinado tiempo (visión) y en tus valores.

Definir tu misión te ayuda a disminuir la mediocridad y a desarrollar tus talentos. Todos tenemos las mismas posibilidades de éxito, pero depende de cada uno el aprovechar o dejar pasar las oportunidades que se nos presentan Navarro Abel (1991)



La misión incluye tus valores y se caracteriza por:

- a) Ser clara
- b) Alcanzable
- c) Medible
- d) Motivante y
- e) Encaminada a lograr beneficios



### Ejercicio No. 8

#### *Elementos para definir la misión personal*

¿Qué quieres lograr en tu vida? (Tus metas fundamentales, lo que deseas hacer de ti mismo y con tu entorno).

---



---



---



---

¿Para qué lo quieres lograr? (Con qué finalidad deseas alcanzar tus metas, cuál es su trascendencia).

---

---

---

---

---

¿Cuáles son los valores más importantes que deben contribuir y respaldar los logros que deseas alcanzar? (Si persigues un solo valor, puedes llegar al fanatismo, si son muchos disminuyen tu fuerza).

---

---

---

---

---

Resumen de tu misión personal:

Redacta una síntesis de tu misión, integrando los tres incisos anteriores:

---

---

---

---

---

---

---

---

## - VISIÓN PERSONAL -



Es aquella idea o conjunto de ideas que tienes de ti mismo a futuro. Es el sueño máspreciado a largo plazo. “Le da sentido a los planes, programas, proyectos, acciones y decisiones” (Corona, Rafael, 2001, p. 33)

La visión requiere una aguda conciencia de sí, una imaginación fecunda, paciencia y perseverancia. La visión personal permite comprender el poder interior de elegir las respuestas y actitudes ante los azares de la vida, de acuerdo con los principios y valores asumidos. (Covey, Stephen, 2001)

Características de la visión:

- a) Debe contener objetivos a mediano y largo plazo
- b) Ser alcanzable
- c) Real
- d) Medible
- e) Motivante y
- f) Encaminada a lograr beneficios



### Ejercicio No. 9

#### *Visión desde la muerte*

Deja que tu mente imagine libremente y proyéctate en el día de tu muerte. Imagina una edad específica, un lugar, unas personas concretas y llena los espacios que aparecen a continuación redactando tu propia “**esquela**”.

\_\_\_\_\_ murió ayer a la edad de \_\_\_\_\_  
 Era miembro de \_\_\_\_\_, le sobreviven \_\_\_\_\_

---

En la época de su muerte se dedicaba a \_\_\_\_\_  
Para llegar a ser \_\_\_\_\_. Será recordado  
por \_\_\_\_\_  
porque \_\_\_\_\_  
Será llorado por \_\_\_\_\_ porque \_\_\_\_\_

---

El mundo perderá su valiosa contribución en las áreas \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_. Aunque siempre lo deseó, no logró \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ El cuerpo será \_\_\_\_\_

---

Se pueden enviar flores \_\_\_\_\_

Ahora contesta las siguientes cuestiones:

1. Me sentiré en plenitud conmigo mismo el día de mi muerte si he logrado dar:

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Me sentiré en plenitud el día de mi muerte si he logrado hacer:

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Me sentiré en plenitud conmigo mismo si el día de mi muerte he permitido recibir de la vida y de los demás:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

4. En tu vida actual ¿qué metas o expectativas están en proceso de realización y cuáles son ideas irrealizables, que sólo son “buenos propósitos” o “promesas que nunca cumples”? Relaciónalos en los espacios siguientes.

Reflexiones:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

5. Después de contestar las preguntas anteriores, redacta otra esquela que te gustaría apareciera, si murieras dentro de 5 años.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

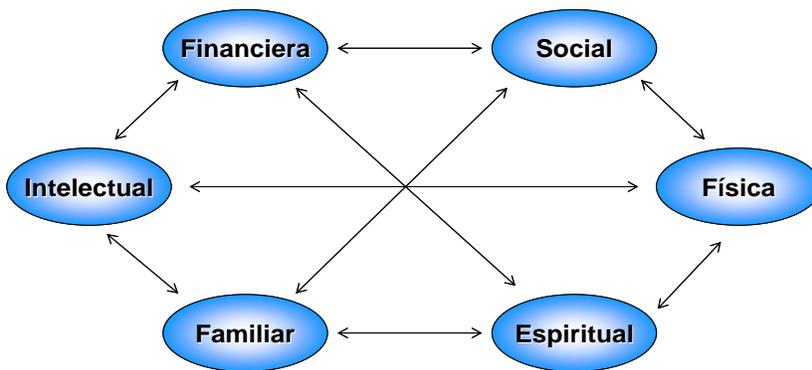
---

---

## ÁREAS FUNCIONALES

Antes de hacer tu Plan de Vida es importante considerar el siguiente esquema, ya que debes tomar en cuenta todos sus elementos para una programación realista.

Los seres humanos nacemos dependientes, pero al irnos desarrollando de manera equilibrada, vamos generando nuestra identidad a través de la autonomía e independencia, para después vincularnos de manera efectiva con los otros, en esquemas de interdependencia, en los ámbitos familiar, laboral y social.



La interdependencia es el paradigma del nosotros, brinda la posibilidad de combinar nuestros talentos y experiencia con los de los demás, para llegar a resultados superiores (Covey, Stephen, 2001).

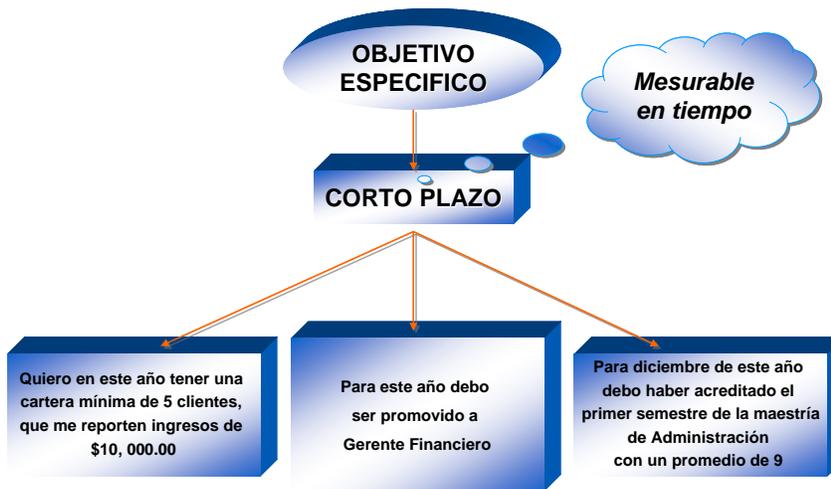
Fuente: Planeación Estratégica Personal

## ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS

### Objetivo general:

Es la expresión que señala lo que queremos ser o lograr a mediano o largo plazo y no necesariamente medible.





**Objetivo específico:**

Es el evento futuro a corto plazo que deseamos alcanzar como un paso para llegar al objetivo general. Es un objetivo medible en el tiempo, con base en lo que concretamente se pretende lograr.

**DETERMINACIÓN DE PRIORIDADES**

Establecer prioridades es importante, ya que permitirá centrar los recursos en los objetivos fundamentales para lograr nuestras metas. Entre más objetivos generales tengamos, mayor necesidad habrá de priorizar. Demasiados objetivos pueden confundirte, sobre todo cuando existe conflicto entre ellos.



## Metodología para determinar prioridades de objetivos

a) Escribe tus objetivos generales

---

---

---

---

---

---

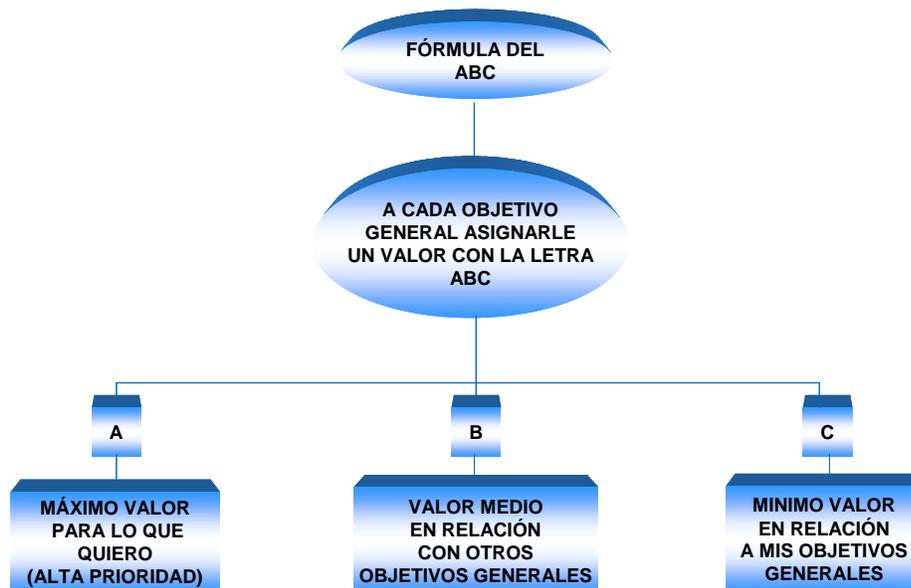
---

---

---

---

b) Califica cada objetivo con A, B o C, de acuerdo con la siguiente fórmula.



c) Lee los objetivos que marcaste con A, examínalos y analízalos una vez más, tal vez exista todavía un conflicto entre ellos, o representen una lista numerosa

- d) Si es así, procede a una segunda asignación de prioridades, siguiendo el mismo procedimiento de calificación ABC
- e) Aplica lo anterior sólo a los objetivos generales que calificaste con A, esto con el propósito de que solamente tengas los más importantes (deben mostrar tus deseos y aspiraciones fundamentales)
- f) Con esta información puedes plasmar en la siguiente tabla tus objetivos específicos a corto, mediano y largo plazo

Actividad a desarrollar	Resultado esperado	En qué tiempo

- g) En el siguiente cuadro, coloca todos los obstáculos que consideres podrían impedir el logro de tus objetivos (necesidad de hablar otro idioma, desarrollar nuevos conocimientos, tener mayor experiencia, obtener promedio de 9 para obtener una beca)
- h) Analiza esos obstáculos, y en el cuadro de "ACCIONES A EMPRENDER", enlista lo que debes hacer para superar cada dificultad

### **ACCIONES A EMPRENDER**

PROBLEMÁTICA	ACCIONES A EMPRENDER

--	--



### **SUGERENCIAS PARA ALCANZAR TUS OBJETIVOS**

- 1) Coméntalos con personas que te ayuden a lograrlos (amigos, compañeros de trabajo, personas que tienen ideas, necesidades o motivaciones similares).
- 2) Imagínate a ti mismo como si ya los hubieras alcanzado, siente la satisfacción de lograr lo que te propones. Si crees que no vas a sentirte satisfecho con tus logros, modifica tu o tus objetivos.
- 3) Es necesario que dividas cada uno de tus objetivos generales en objetivos específicos y felicítate cuando alcances cada uno de ellos.
- 4) Si fuera necesario, busca información sobre los beneficios adicionales que obtendrás al alcanzar tus objetivos y si no te parecen muy valiosos, modifícalos
- 5) Elabora estrategias para poder cumplir tus objetivos.

### **¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR?**

El emprendedor es una persona inquieta, dispuesta a aprender, que se arriesga de forma lógica, buscando cambios. Sabe tomar decisiones calculadas, es generador de ideas y busca la innovación; aprovecha nuevas oportunidades, creando ventajas comparativas y competitivas, desarrollándose dentro del mundo empresarial.

Es la persona capaz de percibir una oportunidad de producción o de servicio, empleando y asignando los recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para crear una empresa que genere valor a nivel personal y social.



**Ejercicio No. 10***Autoevaluación*

Realiza el siguiente ejercicio de autoevaluación para descubrir tus habilidades como emprendedor:

Instrucciones: Marca con una X la respuesta que mejor te describa

¿Eres un autoiniciador?

\_\_\_\_\_ Hago las cosas por mí mismo. Nadie tiene que decirme que avance.

\_\_\_\_\_ Si alguien me inicia, sigo caminando sin problema.

\_\_\_\_\_ Lo tomo con tranquilidad. No hago las cosas a menos que las tenga que hacer.

¿Cómo te relacionas con otras personas?

\_\_\_\_\_ Me gusta la gente. Me llevo bien con casi todo el mundo.

\_\_\_\_\_ Tengo muchos amigos, no necesito uno más.

\_\_\_\_\_ La mayoría de la gente me irrita.

¿Puedes dirigir a otros?

\_\_\_\_\_ Puedo hacer que la mayoría de la gente avance cuando le doy instrucciones

\_\_\_\_\_ Puedo dar órdenes si alguien me dice qué es lo que debemos hacer.

\_\_\_\_\_ Dejo que los demás inicien las cosas, después, si así lo siento, me incorporo.

¿Puedes tomar responsabilidades?

\_\_\_\_\_ Me gusta hacerme cargo de las cosas y ver que se lleven a cabo

\_\_\_\_\_ Si tengo que hacerlo me hago cargo, pero prefiero que otro sea el

responsable.

\_\_\_\_\_ Siempre hay alguien deseoso de demostrar qué tan listo es. Yo digo:  
déjenlo que empiece

¿Qué tan buen organizador eres?

\_\_\_\_\_ Me gusta tener un plan antes de iniciar algo. Normalmente yo soy el que organiza las cosas, sé cuando el grupo quiere hacer algo.

\_\_\_\_\_ Yo lo hago bien hasta que las cosas empiezan a ser muy confusas.  
Entonces renuncio.

\_\_\_\_\_ Ya tengo todo listo y entonces algo viene y da muchos problemas. Por eso yo tomo las cosas como vienen.

¿Qué tan buen trabajador eres?

\_\_\_\_\_ Avanzo lo que sea necesario. No me importa trabajar mucho para lograr lo que quiero.

\_\_\_\_\_ Trabajo duro un rato, pero cuando tengo suficiente, me detengo.

\_\_\_\_\_ No veo que el trabajo duro me lleve a ningún lado.

¿Puedo tomar decisiones?

\_\_\_\_\_ Me decido rápidamente si tengo que hacerlo. Normalmente me salen bien las cosas

\_\_\_\_\_ Puedo hacerlo si tengo suficiente tiempo. Si tengo que tomar una decisión rápida, después pienso que debí haber decidido de otra manera.

\_\_\_\_\_ No me gusta ser el que tome las decisiones.

¿Puede la gente confiar en lo que digo?

\_\_\_\_\_ Por supuesto que pueden. Yo no digo cosas si no las siento.

---

\_\_\_\_\_ Trato de ser franco la mayoría del tiempo, pero algunas veces simplemente digo lo que es más fácil.

\_\_\_\_\_ Para qué molestarme si la gente tiene ideas preestablecidas

¿Puedo insistir en algo?

\_\_\_\_\_ Si me decido a hacer algo, no permito que nada me detenga.

\_\_\_\_\_ Normalmente termino lo que empiezo, si todo va bien.

\_\_\_\_\_ Si no sale bien desde el principio, renuncio. Para qué me voy a estar mortificando.

¿Qué tan buena salud tengo?

\_\_\_\_\_ Nunca me canso

\_\_\_\_\_ Tengo la suficiente energía para la mayoría de las cosas que quiero hacer.

\_\_\_\_\_ Parece que me quedo sin energía más rápido que la mayoría de las personas.

### **Como interpretar las respuestas**

¿Están la mayoría de tus marcas junto a la primera respuesta? Si es así ¡Felicidades! Probablemente tienes lo que se necesita para poseer y operar una empresa. Si muchas de tus respuestas están junto a la segunda opción, considera trabajar para fortalecer tus puntos débiles. Si la mayoría de tus respuestas caen en la tercera opción, necesitas prepararte más si tu interés es convertirte en empresario.

Ahora que ya conoces las características del emprendedor, realizaremos algunas actividades que te ayudarán a fortalecer esta área de tu personalidad.

Algunas de las estrategias para cumplir tus objetivos como emprendedor son: tener una actitud mental positiva, ser asertivo, aprender a trabajar en equipo y desarrollar un pensamiento sistémico.



## CÓMO DESARROLLAR UNA ACTITUD MENTAL POSITIVA

La mayor parte de los seres humanos permiten que las circunstancias determinen sus actividades, mientras que en el empresario se da el caso inverso. Una actitud mental positiva te ayudará a concentrar tu atención en las actividades que quieres realizar y los resultados que esperas lograr. Aún tus experiencias negativas siempre tendrán algo de positivo. Debes mantener una actitud mental positiva hacia todo lo que ocurre y tener presente que puedes sacar provecho de cualquier tipo de experiencia.

Adquirir una actitud mental positiva requiere tiempo y disciplina. En este empeño, las siguientes sugerencias pueden ser de gran utilidad para adquirirla:

- ❑ Participa únicamente en actividades constructivas.
- ❑ Mediante tu trabajo proponte lograr metas positivas.
- ❑ Elige la compañía de personas que piensan y actúan con espíritu emprendedor. Uno adquiere la forma de pensar y de actuar de la gente cuyo trato frecuenta.

- ❑ Evita las ideas y pensamientos negativos.
- ❑ Reconoce que eres tú mismo el que controla tu mente, y utilízala para tu beneficio.
- ❑ Permanece siempre al acecho de oportunidades para mejorar tu vida personal y tu actividad emprendedora.
- ❑ No vaciles en renunciar a una idea que no produzca los resultados esperados, es mejor cambiar de rumbo que aferrarse a proyectos que no resulten viables en la práctica.
- ❑ El medio en que vives influye en tu desempeño. Si ese medio no es el que necesitas, modifícalo para crear un ambiente más positivo y favorable a la consecución de tus metas.
- ❑ Ten confianza en ti mismo y en tu capacidad; el éxito sonríe a quienes confían en su propia habilidad y la usan al máximo.
- ❑ Combate la tensión mental mediante la acción. Concentra tu pensamiento en un problema determinado, y una vez que hayas tomado una decisión actúa para resolverlo.
- ❑ Come con moderación; haz ejercicio físico y descansar lo suficiente.
- ❑ Separa las cosas importantes de las que sólo son urgentes, para realizar las importantes primero, con la intención no de preocuparte por ellas, sino de actuar para resolverlas.
- ❑ Prepara planes, a fin de estar listo tanto si sucede lo peor que puede ocurrir, como lo más probable o lo mejor.
- ❑ Si quieres reducir tu estrés, dedica el tiempo necesario a planificar tu trabajo y esfuérate en cumplir tu plan.

## **ASERTIVIDAD**

Debido a diversos factores, para muchas personas es fácil hablar de sus ideas o pensamientos; pero presentan serias dificultades para expresar sus sentimientos y emociones, e incluso para identificarlos.

Esta dificultad para manifestar los estados afectivos causa inseguridad y lesiona las relaciones interpersonales, dificultando la capacidad para dirigir y trabajar en equipo.

La conducta asertiva te brinda la posibilidad de ser auténtico; de luchar por lo que quieres, sin que esto te provoque ansiedad, porque no lesionas los intereses de los demás; te permite expresar de forma sincera tus pensamientos y ejercitar tus derechos sin que por ello reduzcas el valor de los otros.

Características de la asertividad:

- 1) Comunicar las ideas de manera efectiva.
- 2) Mantener la integridad; es decir, ser congruente entre aquello que se piensa, se hace y se siente.
- 3) Defender los derechos.

Las personas tenemos de manera general tres estilos de comunicación:

- 1) Pasiva
- 2) Asertiva (Proactiva)
- 3) Agresiva

A continuación te invitamos a contestar el siguiente cuestionario de autoevaluación.



## Ejercicio No. 11

### *Inventario de asertividad*

Anota dentro del paréntesis el número que consideres más adecuado, de acuerdo con la siguiente clave:

(0) = Falso
(1) = A veces
(2) = Cierto

Recuerda: El primer paso para el cambio es la honestidad.

No.	Situación	A	B	C
1.	Ordinariamente se me ocurren las ideas cuando ha pasado ya la oportunidad de expresarlas.	( )		
2.	En general, cuando me relaciono con los demás, lo hago con tranquilidad, sin tratar de defenderme.		( )	
3.	Para actuar no me gusta pensar las cosas dos veces. Actúo aunque después alguien se vea perjudicado.			( )
4.	Soy suficientemente flexible como para encontrar la actitud adecuada en cualquier circunstancia.		( )	
5.	Logro mis metas muchas veces a expensas de otras personas.			( )
6.	Me cuesta trabajo comunicar a los demás lo que siento y pienso.	( )		
7.	Me gusta elegir por los demás.			( )
8.	Me agrada dirigir la conversación y suelo tener la última palabra.			( )
9.	Antes de actuar tengo el cuidado para no dañar a otros, ni a mí mismo.		( )	
10.	Me gusta tener relaciones interpersonales con todo tipo de personas.		( )	
11.	Fácilmente me someto a lo que otros quieren o mandan.	( )		
12.	Padezco problemas de salud por la tensión o ansiedad que me produce el trato con los demás.	( )		
13.	Generalmente tengo fricciones y problemas con las personas con que trato.			( )
14.	Me siento seguro ordinariamente.		( )	
15.	Soy extremadamente sensible cuando alguien me critica.			( )
16.	Me cuesta mucho trabajo hacer algo que aunque deba hacerlo pueda molestar a alguien.	( )		
17.	Suelo pedir permiso aún para hacer cosas que no requieren autorización.	( )		
18.	Ordinariamente me siento rechazado por los demás.			( )
19.	Suelo expresar con naturalidad y espontaneidad mis sentimientos y emociones.		( )	
20.	Ordinariamente me siento capaz en lo que hago.		( )	
21.	( ) Casados: Tengo un cónyuge sumiso e hijos obedientes. ( ) Solteros: Mis parientes cercanos son sumisos y obedientes.			( )
22.	Rara vez logro lo que me propongo	( )		
23.	Cuando sin querer, hago algo inapropiado o que moleste a otros, me siento mal y con ansiedad.	( )		

24.	Generalmente soy buscado y admirado por los demás, debido a mi seguridad y tranquilidad.		( )	
25.	Siento que valgo mucho como persona.		( )	
26.	Mis amigos y familiares consideran que tengo mal carácter			( )
27.	Creo que la mayoría de la gente es tonta			( )
28.	Ordinariamente elijo por mí mismo como vivir mi vida, tomando en cuenta a los demás.		( )	
29.	Prefiero huir de los problemas, antes que resolverlos.	( )		
30.	No permito que el afecto y el cariño tomen parte en mis decisiones			( )
31.	Me gusta trabajar solo porque las demás personas son lentas o flojas.			( )
32.	Siempre he hecho lo que mis padres u otras personas importantes en mi vida me han dicho que haga.	( )		
33.	Ordinariamente alcanzo mis objetivos, habiendo yo decidido cómo llegar a ellos.		( )	
34.	Creo que no tengo ideas propias de gran trascendencia y por tanto busco la guía de otros.	( )		
35.	Me siento una persona tranquila y feliz.		( )	
36.	Cuando hago o discuto algo, regularmente busco ganar.			( )
37.	Si en alguna reunión hay algo que me molesta, por respeto a los demás prefiero no decirlo.	( )		
38.	Me gusta aceptar la realidad, aunque sea conflictiva.		( )	
39.	Por lo regular no me molesta cuando otros pretenden buscarme ventaja, si son felices así, mejor los dejo.	( )		

**Calificación:** Haz la suma y escribe los resultados en seguida:

TOTAL COLUMNA A =

TOTAL COLUMNA B =

TOTAL COLUMNA C =

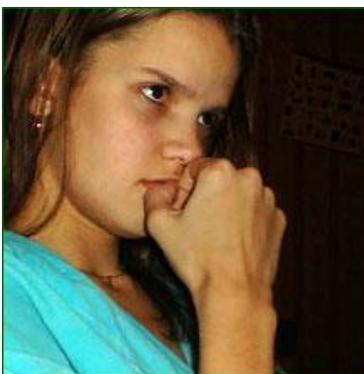
**Resultados.** El mayor puntaje en las columnas indica:

**A = Conducta Pasiva    B = Conducta Asertiva    C = Conducta Agresiva.**

**Análisis Cualitativo.**

A Conducta Pasiva	B Conducta Asertiva	C Conducta Agresiva
<p><b><u>Implica</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Violar los derechos propios.</li> <li>➤ Dejar de manifestar pensamientos, sentimientos y creencias.</li> <li>➤ Expresarse con disculpas innecesarias.</li> <li>➤ Pasar inadvertido.</li> <li>➤ Evitar solucionar los problemas.</li> <li>➤ Tener miedo excesivo a la crítica.</li> <li>➤ Conducta ansiosa, por sentimientos de culpa.</li> </ul>	<p><b><u>Implica</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Manifestar y hacer valer los derechos personales.</li> <li>➤ Expresar los pensamientos, sentimientos y creencias, sin lesionar a los demás.</li> <li>➤ Comunicarse en forma sincera, directa y oportuna.</li> <li>➤ Ser tomado en cuenta por los demás.</li> <li>➤ Asumir las consecuencias de los actos y solucionar los problemas creativamente.</li> <li>➤ Aceptar la crítica y buscar retroalimentación.</li> <li>➤ Conducta relajada.</li> </ul>	<p><b><u>Implica</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Violar los derechos ajenos.</li> <li>➤ Pretender imponer los propios pensamientos, sentimientos y creencias.</li> <li>➤ Expresarse agresivamente, con poca sinceridad y de manera inoportuna.</li> <li>➤ Ignorar a las personas y lo que dicen.</li> <li>➤ Responsabilizar a los demás de los errores y evadir responsabilidades.</li> <li>➤ Rechazar la crítica.</li> <li>➤ Conducta ansiosa, por la necesidad de dominar y degradar a los demás.</li> </ul>

La comparación entre los patrones de conducta sumisos, agresivos y asertivos permite analizar los beneficios personales, profesionales y organizacionales que reporta la conducta asertiva.



### Conducta pasiva:

Es una clara manifestación de baja autoestima, que lesiona los intereses de la persona. Esto se debe a que no existe la capacidad para identificar los propios deseos y necesidades; o bien, por considerar que son menos valiosos que los de los demás.

La dificultad para manifestar los sentimientos negativos (o inaceptables) está condicionada en gran medida por el aprendizaje social, en donde se premia la represión de los deseos; sin embargo como estos afectos forman una parte vital de la personalidad, tienen que emerger en algún momento, y en situaciones conflictivas pueden surgir de manera violenta.

Las personas pasivas experimentan un temor excesivo ante la crítica, por lo que evitan proponer soluciones a los problemas y por tanto limitan su creatividad.

Sin duda este comportamiento se convierte en un círculo negativo, disminuyendo paulatinamente la autoestima y la productividad.

**Conducta asertiva:**

Es característica de una personalidad equilibrada. Los individuos asertivos son capaces de manifestar y hacer valer sus derechos, sin lesionar los intereses de los demás. Esta es un comportamiento que caracteriza a los emprendedores exitosos.

La asertividad implica una comunicación directa, honesta y congruente; es decir, un estado de coherencia entre lo que se piensa, se siente y se hace.

Asertividad significa auto respeto, confianza en sí mismo, asumir la vida con madurez y responsabilidad.

Las personas asertivas son flexibles, por lo que disfrutan los cambios y el desarrollo personal, por ello son capaces de tolerar la frustración y la incertidumbre que caracteriza al mundo empresarial. Asumen su propia valía, independientemente de la crítica; sin embargo conocen sus limitaciones y buscan la manera de superarlas.

La asertividad propicia un ambiente de colaboración y estimula la creatividad; favoreciendo la expresión de las ideas y las emociones, en un ambiente relajado.

**Conducta agresiva:**

Se observa cuando la gente lesiona los derechos de los demás, buscando imponer los criterios personales, por lo que se rompe la comunicación. Es la manifestación de sentimientos de angustia y desconfianza, que buscan compensarse a través de la violencia o el sarcasmo.

Como existe un gran temor a la crítica las personas agresivas evitan manifestar sus sentimientos y sus ideas (que pudieran ser creativas), dando lugar a la improductividad.

Al igual que la pasividad, la agresividad es la manifestación de una baja autoestima, que dificulta el establecimiento de relaciones interpersonales satisfactorias.



## - TRABAJO EN EQUIPO -

Las nuevas tendencias laborales y la necesidad de reducir costos, llevaron a las empresas a pensar en los equipos como una forma de trabajo habitual. Alcanzar y mantener el éxito en las organizaciones modernas requiere talentos prácticamente imposibles de encontrar en un solo individuo.

Las nuevas estructuras de las organizaciones, con menos niveles jerárquicos, requieren una interacción mayor entre las personas, que sólo puede lograrse con una actitud cooperativa y no individualista.

La necesidad de trabajar en equipo llegó de la mano de propuestas como Calidad Total, Sistemas Integrados de Gestión, Reingenierías y Procesos de cambio y otras que requieren la participación e interrelación de diversos sectores funcionales de las empresas.

El trabajo en equipo se refiere a la serie de estrategias, procedimientos y metodologías que utiliza un grupo humano para lograr las metas propuestas.

Concepto de equipo: Número reducido de personas con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo y un planeamiento común, que comparten una responsabilidad.



### Ejercicio No. 12

#### *¿Trabajas en grupo o en equipo?*

A continuación se describen 10 situaciones en las que debes:

1. Distribuir 10 puntos entre las dos opciones (A y B), asignando el puntaje mayor a la respuesta que consideres más adecuada a tu forma de pensar y actuar. No es válido calificar cada alternativa con 5 puntos, puesto que tienes que inclinarte por alguna de las 2 opciones. Por ejemplo, colocar: 6 y 4 ó 2 y 8 ó 9 y 1, etc.
2. No uses más de 10 puntos.

	1.	En mi entorno de trabajo, la conducta de los integrantes tiende a:
	A	El logro de metas u objetivos compartidas por los integrantes.
	B	Los propósitos de los integrantes son de índole meramente personal.
	2.	Las relaciones entre los integrantes se caracteriza por:
	A	Una sensación de solidaridad, apoyo y armonía
	B	La clara distinción entre ellos y nosotros.
	3.	La información para tomar decisiones se maneja:

	A	Completa. Con apertura y con diálogo
	B	En secreto. De manera misteriosa
	4.	Siento que los integrantes de mi equipo:
	A	Evalúan asertivamente el esfuerzo personal (individual) y le dan el reconocimiento que se merece.
	B	Sobrevalúan su propia contribución a los procesos de trabajo y no reconocen el trabajo de otros.
	5.	Cuando el trabajo lo exige y los individuos tienen que trabajar juntos, entonces percibo que:
	A	Se superan las dificultades normales de integración y el trabajo se hace de modo natural.
	B	Es necesaria mi intervención para conciliar y así lograr que se haga el trabajo.
	6.	Puedo percibir que el ambiente de trabajo en el equipo:
	A	Es relajado y agradable, sin negar la disciplina.
	B	Es unas veces tenso y otras veces hostil.
	7.	En general, las acciones o estrategias para lograr los objetivos:
	A	Son aceptadas y compartidas por casi todos los integrantes
	B	Causan sorpresa entre los integrantes y también son rechazadas
	8.	Para analizar problemas y tomar decisiones, los integrantes de las organizaciones (equipo) en el que participo:
	A	Buscan interactuar con la opinión de los demás y así plantear alternativas y tomar decisiones.
	B	Manejan argumentos para mantener su posición en el trabajo y presentan soluciones no sujetas a discusión.
	9.	Percibo que entre los integrantes de mi equipo:
	A	Existe un clima de verdadera confianza.
	B	Desconfiamos unos de los otros.
	10.	En la interacción los miembros de mi equipo:
	A	Manejan la fórmula: Yo gano: tú ganas.
	B	Manejan la fórmula: Yo estoy bien: tú estás mal; ó la de yo gano: tú pierdes.

Ahora, traslada a la siguiente tabla, la puntuación que asignaste a cada descripción (A y B).

	COLABORACION	COMPETENCIA
1	A =	B=
2	A =	B=
3	A =	B=
4	A =	B=
5	A =	B=
6	A =	B=
7	A =	B=
8	A =	B=
9	A =	B=
10	A =	B=
	SUMA _____ %	SUMA _____ %

El resultado de la suma de cada columna se divide entre 10, para obtener el porcentaje de colaboración y de competencia, para definir que tipo de trabajo realizas.

## PENSAMIENTO SISTÉMICO

El pensamiento sistémico es un marco conceptual, un cuerpo de conocimientos y herramientas que se han desarrollado para que los modelos resulten más claros y por tanto se puedan modificar. Permite visualizar el todo y su relación entre cada uno de sus elementos, para la toma de decisiones más certeras.

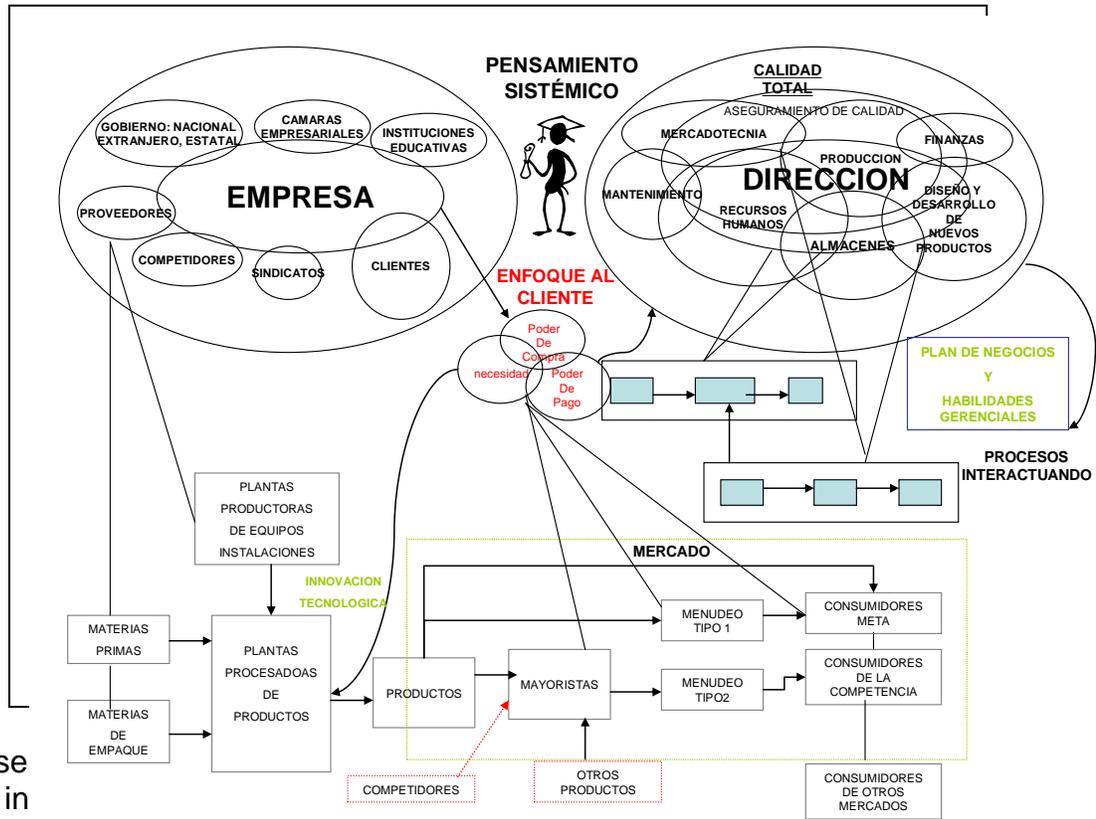
Un sistema, por definición, es un todo integrado. El todo no puede existir por sí mismo, ya que depende de las partes que lo conforman y a su vez estas partes dependen del todo; ejemplo: **El Ser Humano**.

El individuo está conformado por diversos sistemas: el nervioso, óseo, urinario, etc., cuyas funciones posibilitan la existencia de un sistema mayor que los contiene: el ser humano. A estos órganos del cuerpo se les denomina subsistemas. Por otra parte, para sobrevivir, el individuo requiere el sustento proporcionado por la ecología biológica-social-económica (supra sistema) del que forma parte.

Lo mismo sucede con la empresa: como un todo está interactuando con otros subsistemas que son las áreas o departamentos que la conforman, y a su vez se ubica dentro de un sistema socioeconómico más grande (macroambiente o suprasistema).

El pensamiento sistémico permite comprender el funcionamiento de toda organización, mediante un cambio de paradigma que implica dejar de considerar que la empresa funciona de manera aislada.

A continuación se muestra un esquema de pensamiento sistémico para la empresa moderna:



Como se social, in

competidores, sindicatos, instituciones educativas, cámaras industriales, gobierno, entre otros), pero a su vez, internamente está relacionada con subsistemas (departamento de investigación y desarrollo, mercadotecnia, finanzas, etc.) que permiten su operación. Esta interacción se explica a través de un modelo llamado **enfoque a procesos**, basado en la identificación de *clientes internos*, que tienen necesidades que deben ser satisfechas mediante *proveedores internos*. Lo anterior facilita la satisfacción del cliente externo (**enfoque al cliente**).



**Ejercicio No. 13**

*Pensamiento Sistémico*

Utilizando como referencia el esquema anterior, elabora en equipo una idea de un producto o servicio, considerando los sistemas y subsistemas con los que podría interactuar en la realidad.

## CREATIVIDAD

Es la capacidad de encontrar o inventar nuevas relaciones entre las experiencias pasadas y conocimientos aprendidos, para dar soluciones a problemas planteados, tratando de que la solución propuesta sea la más sencilla posible.

La creatividad se relaciona con ciertos aspectos de la personalidad como:

- a. La motivación. Conjunto de intereses que impulsan la actividad de un individuo.
- b. La autoestima. Valoración de cada uno hace de sí mismo.
- c. Estilos cognitivos. Modos habituales de pensar y entender de un individuo.
- d. Capacidad de logro. Nivel que una persona es capaz de alcanzar las metas y objetivos que se propone.
- e. Tolerancia a la frustración. Capacidad de una persona para hacer frente a la adversidad y seguir llevando adelante sus fines y proyectos.

Existen cuatro condiciones que posibilitan la creatividad:

- a. Creación de problemas. Habilidad para plantear, identificar o proponer problemas.
- b. Evento integrador. Se considera a la creatividad como un proceso que da lugar a una idea diferente, de acuerdo con la personalidad de cada individuo.
- c. Fenómeno múltiple. Es la diversidad de formas de enfocar las situaciones o problemas.
- d. Evento de aprendizaje. Buscar nuevos paradigmas, sin temor a la incertidumbre.

### ¿CÓMO SE LOGRA SER CREATIVO?

Es un proceso personal, que cada individuo realiza de forma única. Para obtener ideas creativas se requiere autodisciplina y concentración. La creatividad es sinónimo de aprender a aprender.

Ser creativo es ver las cosas de una forma diferente, para ello existen dos elementos fundamentales:

- a) Creencia sólida de que uno es capaz de lograr lo que se propone si se esfuerza lo suficiente, tener confianza en sí mismo y sus capacidades.

- b) La convicción de que nuestro talento no es menor al del resto de la gente.



### Ejercicio No. 14

#### *Innovando un producto*

Imagina que te enfrentas a la creación de un nuevo producto para tu empresa, lo cual te preocupa.

- Llena la siguiente tabla de acuerdo a lo que se te indica en cada columna:
- La columna TIC corresponde a tus temores e ideas críticas (negativas).
- En la columna TOC escribe tareas, opciones, capacidades, e ideas positivas que permitan solucionar los planteamientos de la columna anterior.

MIEDO A CREAR UN NUEVO PRODUCTO	
TIC	TOC

*¡La auto-afirmación es clave para emprender tareas creativas!*

### Ejercicio No. 15

#### *El caso NASA*

Suponga que forma parte de la tripulación de una nave espacial que se dirige a una estación situada en la superficie iluminada de la luna. Por fallas mecánicas se ven obligados a descender a unos 300 km. de la estación. En el alunizaje forzoso se dañó gran parte del equipo de salvamento. Sobrevivir en ese medio dependerá de poder llegar a la estación, de modo que es necesario escoger los objetos más útiles para el viaje de 300 km.

En seguida tiene una lista de los 15 objetos que quedaron en buenas condiciones. La tarea consistirá en ordenarlos de acuerdo a su importancia para realizar el

viaje. Coloque el número 1 en el objeto que considere más importante, el número 2 en el siguiente de importancia, y así sucesivamente hasta llegar al número 15, que será el que consideren menos importante.

<u>Objetos</u>	<u>Respuesta individual</u>	<u>Respuesta de grupo</u>
Caja de fósforos	_____	_____
Alimento concentrado	_____	_____
50 pies de cuerda nylon	_____	_____
Seda de paracaídas	_____	_____
Unidad portátil de calefacción	_____	_____
Dos pistolas calibre 45	_____	_____
Una caja de leche en polvo	_____	_____
Dos tanques de oxígeno	_____	_____
Mapa estelar de las constelaciones	_____	_____
Bote salvavidas	_____	_____
Brújula	_____	_____
Cinco galones de agua	_____	_____
Señales luminosas	_____	_____
Botiquín de primeros auxilios	_____	_____
Radio transmisor-receptor	_____	_____

### Solución al ejercicio de la NASA

- |                  |               |               |
|------------------|---------------|---------------|
| 1. Oxígeno.      | 2. Agua.      | 3. Mapa.      |
| 4. Alimento.     | 5. Radio.     | 6. Cuerda.    |
| 7. Botiquín      | 8. Seda.      | 9. Bote.      |
| 10. Señales.     | 11. Pistolas. | 12. Leche.    |
| 13. Calefacción. | 14. Brújula.  | 15. Fósforos. |

## **PRINCIPIOS PRÁCTICOS DE ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO**

- Para quien se propone mejorar la administración de su tiempo, el primer paso consistirá en averiguar cómo lo está empleando (análisis del tiempo).
- Anticipar y prevenir es mejor que remediar. Casi todo toma más tiempo del que originalmente se piensa. Si se prevé lo inesperado se evitan desagradables sorpresas y se tiene la capacidad de mantenerse dueño de la situación.

- Los plazos definidos fuerzan en forma adecuada la acción. El imponerse a sí mismo fechas límite, facilita la autodisciplina y la toma de decisiones y, de este modo, favorece la eficiencia.
- Tener los propios objetivos vitales por escrito y revisarlos periódicamente (por ejemplo una vez al mes o cada seis meses), parece ser la mejor garantía de no perder la orientación y de no malgastar tiempo y energías en cosas secundarias.
- Agrupar tareas similares formando bloques evita confusiones, elimina repeticiones y economiza tiempo y esfuerzos.
- Siendo las interrupciones enemigos crónicos del tiempo, conviene diseñar tales programas y controles que, por su propio peso, reduzcan dichas interrupciones.
- Algo útil para lograr una estructura consiste en dividir los propios objetivos en :
  - Objetivos **de mantenimiento**: actividades de alimentación, ejercicio, recreo, terapias...
  - Objetivos **de crecimiento**: fortalecerse física y mentalmente, aprender (leer, tomar cursos), ocupar determinados cargos...
  - Objetivos **de innovación**: crear nuevos métodos, nuevas relaciones laborales, productos más originales ...
- Los conflictos entre objetivos se resuelven estableciendo y decidiendo prioridades.

### Ejercicio No. 16

#### Manejo del Tiempo

A continuación hay diez afirmaciones sobre el manejo del tiempo. Encierra en un círculo la que sea más próxima a tu forma de vida.

1. Cada día dedico un tiempo a planear mi proyecto emprendedor.
  - a. Casi nunca.
  - b. A veces.
  - c. Frecuentemente.
  - d. Casi siempre.

2. Cada año me fijo metas específicas y las pongo por escrito.



9. Soy capaz de decir “no” cuando se me requiere en cosas que interfieren con mi tiempo destinado a asuntos pendientes.

- |                    |                  |
|--------------------|------------------|
| a. Casi nunca.     | b. A veces.      |
| c. Frecuentemente. | d. Casi siempre. |

10. En forma habitual practico la relajación para reducir las tensiones.

- |                    |                  |
|--------------------|------------------|
| a. Casi nunca.     | b. A veces.      |
| c. Frecuentemente. | d. Casi siempre. |

Califique como sigue:

- 4 puntos por cada “**casi siempre**”
- 3 puntos por cada “**frecuentemente**”
- 2 puntos por cada “**a veces**”
- 1 punto por cada “**casi nunca**”

Sume los puntos obtenidos.

Si la suma es:	La evaluación será:
10 – 25	Mal, debes preocuparte.
25 – 30	Bien, pero puedes mejorar.
30 – 35	Muy bien.
35 – 40	Excelente.

## ¿QUE ES UNA EMPRESA?

Entre las definiciones más frecuentes de una empresa podemos destacar:

- Conjunto de individuos cuya interacción influye en la coordinación de la producción de bienes y servicios para satisfacer las demandas del mercado.

- Persona física o moral que se crea por la voluntad de los accionistas para elaborar o comercializar un artículo o producto, prestando servicios y buscando ganancias lícitas.
- “Unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en la que la propia empresa actúa” (Mercado, Salvador, 2000, p. 33)

En todas las definiciones se destaca la idea de la empresa como sistema y, por tanto, su manejo y control deben efectuarse con base en sus componentes y en la interacción de los mismos, con el propósito de alcanzar los resultados esperados, es decir, su razón de ser.

Estos conceptos te permiten reafirmar la importancia de desarrollar el pensamiento sistémico para la creación y dirección de un negocio.

## HABILIDADES EMPRESARIALES



El nuevo ambiente empresarial exige un cambio con respecto a la orientación de dirección de producción-ventas que anteriormente se requería. En la actualidad es importante desarrollar habilidades gerenciales que permitan la sobrevivencia de la organización a largo plazo, pero esto es un reto, ya que como es sabido, a los seres humanos nos resulta difícil adaptarnos al cambio, enfrentarnos a la incertidumbre que lo acompaña. Así, los empresarios de hoy se enfrentan al reto de adaptarse y cambiar sus organizaciones de acuerdo con la realidad del mundo, y para ello deben estar preparados.

Las principales habilidades que requiere el empresario son:

- |  |   |                     |
|--|---|---------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Capacidad de Innovar y Desarrollar Nuevos Productos</li> <li>b. Conocimientos de Administración</li> <li>c. Conocimientos técnicos</li> <li>d. Habilidades para definir y comunicarse con su mercado</li> <li>f. Manejo de recursos y de esquemas de financiamiento</li> <li>e. Habilidades gerenciales</li> </ul> | } | Plan de<br>Negocios |
|--|---|---------------------|

La parte **innovadora** del emprendedor consiste en mantener a la propia empresa joven y con mucho vigor, impulsando constantemente el desarrollo de nuevas ideas o ampliando su negocio. El emprendedor conserva la inquietud por innovar,

desarrollar nuevos productos, ofrecer nuevos servicios e implementar métodos de trabajo novedosos.

La **habilidad administrativa** permite la planeación estratégica de las actividades empresariales, mediante sistemas de planeación, organización, dirección y control.

La **habilidad de producción** favorece el manejo eficiente y control de todo lo referente al proceso de elaboración de bienes y/o servicios. Un empresario con esta habilidad trabaja en la planeación de la producción y mejoras a la misma, mediante la innovación, control y aseguramiento de calidad, mantenimiento, higiene, control de devoluciones y emisiones al medio ambiente, entre otros, para lograr que la producción sea eficaz y eficiente.

Sin la **habilidad de mercadeo** una organización no tiene futuro, ya que ésta facilita el intercambio entre productor y comprador, de forma que ambos tienen ventaja. Con un mercadeo eficiente se expande la demanda de productos y servicios que la organización ofrece, es por tanto, una habilidad creativa, proactiva y nunca reactiva.

El aspecto **financiero** es otro elemento fundamental para el éxito empresarial, ya que permite el manejo adecuado de los recursos materiales de la organización y su viabilidad, junto con la consistencia técnica y la pertinencia del mercado, permiten al emprendedor acceder a esquemas de financiamiento. Recuérdese que la razón de ser de una empresa es la rentabilidad.

Otra de las tareas claves a las que se enfrenta un empresario es, por supuesto, ejercer **habilidades gerenciales**, entre las que se incluyen el liderazgo, la comunicación efectiva, capacidad de trabajar en equipo y toma de decisiones, entre otras. Estas habilidades permiten relacionarse de manera eficaz con los grupos de interés (accionistas, directivos, empleados, clientes y proveedores), con el fin de alcanzar sus objetivos empresariales.

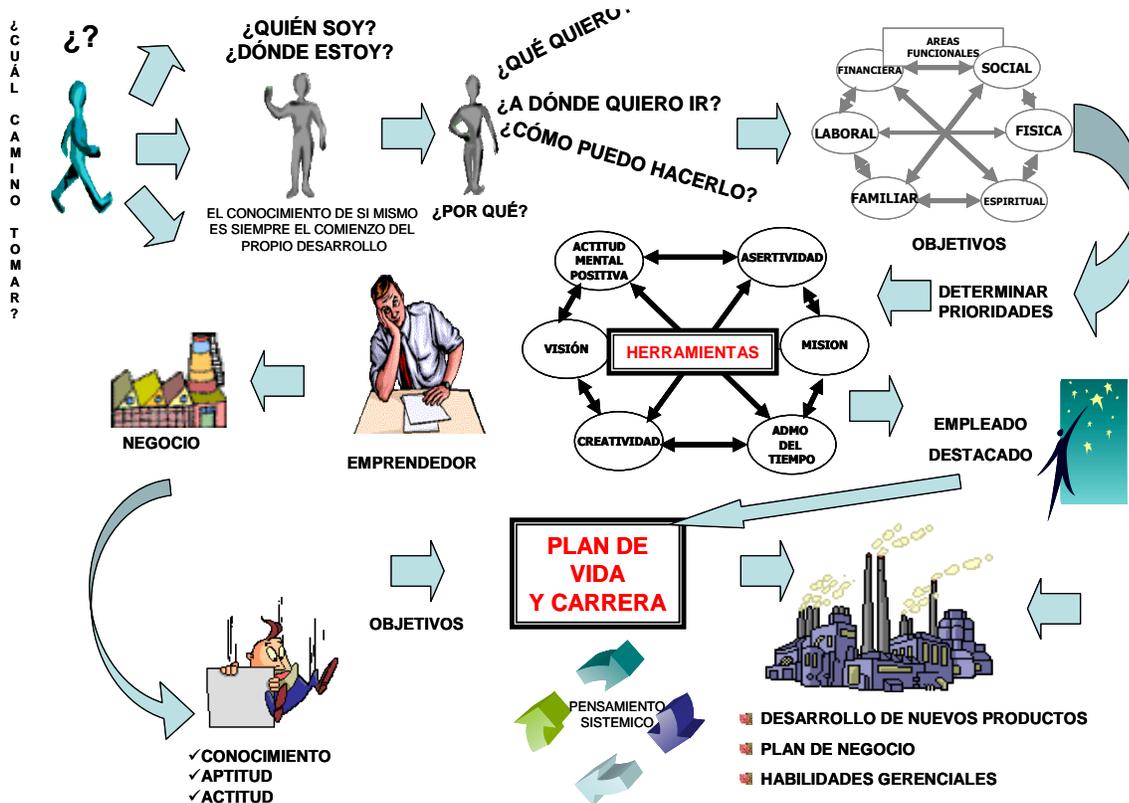
## PLANEACIÓN DE CARRERA EMPRESARIAL



Con lo que has aprendido a lo largo de este curso, ya cuentas con los elementos para diseñar tu Plan de Vida y Carrera Empresarial, que será tu guía para alcanzar tus objetivos, considerando tu análisis FODA, tus valores, tu misión, las áreas funcionales y las habilidades emprendedoras que detectaste, así como aquellas que necesitas desarrollar.

Este Plan tiene como finalidad tu desarrollo personal, que involucra conocimientos, habilidades y actitudes, que deben ser acordes con los objetivos y políticas de la empresa que quieres crear.

Organiza la información que has elaborado a lo largo del curso para definir tu Plan de Vida y Carrera Empresarial, con base en el siguiente esquema:



**Ejercicio No. 17**

**INTEGRACIÓN PLAN DE VIDA Y CARRERA**

QUÉ HARÉ	DECIDIR LO QUE HE DE HACER	HACERLO		
		TIEMPO PLANEADO (FECHA)	RESULTADO ESPERADO	RECURSOS NECESARIOS
OBJETIVOS GENERALES (LARGO PLAZO)	OBJETIVOS ESPECIFICOS (CORTO PLAZO)			




NOTA: Para llenar esta tabla deberás evaluar en cada período de tiempo el avance de tu Plan, con el propósito de determinar si el camino que has recorrido es el correcto, qué obstáculos se te pueden presentar, y como realizarás acciones correctivas a la posible desviación o buscar alternativas para cambiar de camino.

## EVALUACIÓN DEL CURSO

Nuestro interés es conocer los alcances del taller en el que acabas de participar. Tu sinceridad al contestar las siguientes preguntas nos ayudará a superar las deficiencias para atenderte mejor.

Nombre: \_\_\_\_\_ Escuela: \_\_\_\_\_

Nombre del taller: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

• Nombre del instructor: \_\_\_\_\_

• La calidad de la información proporcionada fue:

a) excelente      b) buena      c) regular      d) mala

• El material didáctico utilizado fue:

a) excelente      b) bueno      c) regular      d) malo

• Considera que la calidad de la exposición fue:

a) excelente      b) buena      c) regular      d) mala

Explique por qué

---

---

---

---

• Qué habilidades adquirió durante el curso

---

---

---

---

• ¿Cuáles serían las sugerencias que harías para mejorar el taller en el que acabas de participar?

---

---

---

---

---

---

---

---

## GLOSARIO

**Actitud:** Tendencia de aceptación o rechazo hacia cierta situación determinada.

**Aptitud:** Habilidades o competencias que posee un individuo para realizar ciertas tareas.

**Autoconcepto:** es la percepción de una persona acerca de sí mismo, en términos específicos, son sus actitudes, sentimientos y conocimientos respecto a sus capacidades, habilidades, apariencia y aceptabilidad social. Todos estos aspectos influyen en una alta o baja autoestima.

**Autoestima:** Es la valía que cada persona tiene de sí misma. Hay individuos que están satisfechos de lo que son y de lo que hacen, que se aceptan y valoran lo suficiente y por lo mismo sienten seguridad para ponerse metas y poder alcanzarlas, se dan a sí mismas un lugar dentro de la sociedad, la familia, el trabajo, etc.; sin embargo, existen personas que se auto derrotan, que no se sienten capaces de lograr las cosas que desean, que no se valoran lo suficiente para sentir que "pueden", que merecen el éxito, ser queridas, reconocidas, etc.

**Calidad:** Nivel de satisfacción y eficiencia con que un producto o servicio cumple las expectativas del mercado.

**Eficaz:** Es un indicador que permite comparar el resultado obtenido con los objetivos establecidos.

**Eficiente:** Es un indicador que permite evaluar el rendimiento de los recursos empleados. Por ejemplo:

Porcentaje de producto terminado = 
$$\frac{\text{producto terminado}}{\text{materia prima empleada}}$$

**Emprendedores:** Los hombres y mujeres que se encuentren en proceso de creación de una micro, pequeña o mediana empresa, a partir de una idea o

proyecto de negocio y que sea el resultado de un programa de emprendedores o de una metodología reconocidos por el Consejo Directivo de la Secretaría de Economía (De acuerdo con las Reglas de Operación del Fondo PYME).

**Estrategia:** En administración se refiere al uso de los recursos y habilidades de la organización, aprovechando sus oportunidades y evaluando los riesgos en función de objetivos y metas.

**Organización:** Cuando dos personas o más se unen para llevar a cabo una tarea o cumplir un objetivo y establecen una estrategia para llevar a cabo lo planeado.

**Personalidad:** Se define como la interacción dinámica de los factores biológicos, psicológicos, sociales y espirituales de cada individuo, que lo hacen único. También se puede explicar como la suma del temperamento (factores innatos) y el carácter (resultado del aprendizaje).

**Plan:** Determinación de opciones en función a una meta.

**Plan de negocios:** documento empresarial que refleja el análisis y la evaluación de un proyecto.

**Proactivo:** Es la persona que piensa antes de actuar, que propone y genera cambios, en contraste con la persona reactiva, que sólo reacciona ante las situaciones.

**Programa:** Consiste en lograr metas con la mejor opción, teniendo en cuenta el tiempo y los recursos.

---

## BIBLIOGRAFÍA

- ⇒ Acosta, María (1995). *“Un Proyecto de Vida para Directivos”*. Editorial Panorama, México.
- ⇒ Bongiovanni, Cristina (2003). *“Curso de Formación de Emprendedores”*. Editado por la Universidad Nacional de Río Cuarto. Argentina.
- ⇒ Casares, David et. al. (1999). *“Planeación de Vida y Carrera”*. Editorial Limusa, México.
- ⇒ Conocimiento es Futuro. CONCAMIN.
- ⇒ Corona, Rafael (2001). *“Estrategia”*. El cambio en la proyección del pensamiento empresarial. Editorial SICCO, México.
- ⇒ Covey, Stephen (2001). *“Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva”*. Ed. Grijalva. México.
- ⇒ Maucher, Helmut et al. (2003). *“El Futuro de la Alta Dirección”*. Editorial Oxford University Press, México.
- ⇒ Mercado, Salvador (2000). *“Administración Aplicada”*. Teoría y práctica. Grupo Noriega Editores, México.
- ⇒ Navarro, Abel (1991). *“Desarrollo de Nuevos Empresarios”*. Editorial Línea y Color S.A. de C.V., México.
- ⇒ Rodríguez, Mauro (1998). *“Administración del Tiempo”*. Editorial Manual Moderno, México.
- ⇒ Rodríguez, Mauro (1997). *“Planeación de Vida y Trabajo”*. Editorial Manual Moderno, México.
- ⇒ Siliceo, Alfonso (2005). *“Líderes para el Siglo XXI”*. Editorial McGraw Hill, México.

## **CRÉDITOS**

Este documento fue tomado de:

La condensación de la presente obra concluyó en mayo de 2006,  
en la Coordinación de Vinculación del IPN,  
Unidad Profesional “Adolfo López Mateos”  
Av. Miguel Othón de Mendizábal s/n, Esq. Miguel Bernard,  
Edificio de la Secretaría Técnica 2º. Piso  
Col La Escalera, C.P. 07738 México D.F.

La 1ª. Actualización de la obra se concluyó en junio del 2012  
En el Departamento de Formación Empresarial,  
Del CIEBT

Publicado por la UTN, según el acuerdo general de cooperación  
entre Instituto Politécnico Nacional de los Estados Unidos Mexicanos  
y la Universidad Técnica Nacional (UTN) de la República de Costa Rica,  
firmado el 27 de junio de 2014.