



MADRID

CICLO DE IN-FORMACIÓN  
PARA EMPRENDEDORES 2017

SI MPRENDES,  
*Madrid te ayuda*

*Cursos de In-formación  
para emprendedores*

## MODULO 2: IDENTIFICACIÓN DE METAS Y TOMA DE DECISIONES EMPRENDEDORAS.

Juan E. Monsalve

[juanmonsalve@vatea.es](mailto:juanmonsalve@vatea.es)

[www.vatea.es](http://www.vatea.es)

[www.dialocum.com](http://www.dialocum.com)

eslabon

1

# DIFERENCIANDO IDEAS Y CONCEPTOS

## LOS PILARES

IDEA  
EMPREDEDORA



- Plan de empresa.
- Estudio de mercado.
- Plan de viabilidad.
- Análisis competencia.
- Etc.

PERSONA  
EMPREDEDORA

Recursos personales.  
Visión emprendedora.  
Inteligencia ejecutiva.  
Inteligencia emocional.  
Etc.

# ¿QUE ES LIDERAR?

- ❑ Proceso dinámico. Acumulativo.
- ❑ Conocimientos, maneras de hacer.
- ❑ El líder actúa. Hace cosas.
- ❑ Se lidera así mismo y lidera a un conjunto de personas, entorno a una misión y visión.
- ❑ Es esencial tener una visión.
- ❑ Se necesitan competencias.



# LA PRIMERA DECISIÓN

DESDE LA VISIÓN

“Tengo una idea”

DESDE LA NECESIDAD

“No tengo alternativa”

ESTADO DE ANIMO

(VISION) AMBICIÓN

(NECESIDAD) RESIGNACIÓN



# EMPEZANDO POR EL PRINCIPIO: MI VISION EMPRENDEDORA

“La visión emprendedora tiene que ver con los sueños que tenemos.  
Pero con un matiz, se trata de los sueños puestos en acción.  
Hay que hacer cosas.”

Se trata de contestar sencillas preguntas:

1. ¿Qué quiero alcanzar?
2. ¿Para qué quiero alcanzarlo?
3. ¿Qué estoy dispuesto a hacer?
4. ¿Qué no estoy dispuesto a hacer?



- Sueños puestos en acción.
- El objetivo al que deseamos dirigirnos (idea de deseo).
- Es el final del camino. Matizando.
- Generar escenarios futuros.
- Es motivación y energía.
- Es emoción.
- Es acción. Es hacer cosas, es trabajar.
- Implica valentía y riesgo. Aceptarlos.
- Valores.
- Concreta. Definida.

# ....SIGUIENDO CON LA VISIÓN EMPRENDEDORA

## Implica 4 PRE-

*(RAE anterioridad local o temporal, prioridad, encarecimiento)*

**PRE-VER**

**PRE-SENTIR**

**PRE-TEXTO**

**PRE-DECIR**



# LA LEY DE LAS 4 PRE

# MIS RECURSOS PARA ALCANZAR MI VISION

- ¿Qué necesito para lograr la visión?
- ¿Qué tengo ya?
- ¿Qué me falta?
- ¿Qué me impide alcanzar mi visión?
- ¿Qué tengo que aprender?
- ¿Qué tengo que desaprender?
- ¿A qué te comprometes para alcanzarla?
- ¿Quién me puede ayudar?
- ¿Cuándo sabré que estoy preparado?
- ¿Y mi entorno?

## PLAN DE ACCION/ DESARROLLO PERSONAL



# ROMPIENDO LA ZONA DE CONFORT



# ROMPIENDO LA ZONA DE CONFORT II

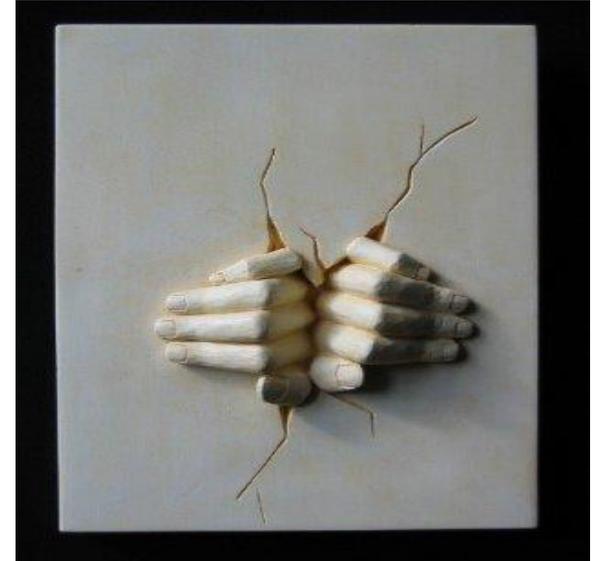
## Algunas cuestiones:

- La relación con el miedo.
- La relación con la incertidumbre.
- La aceptación del no. Venta.
- Autodisciplina.
- Estructuración del tiempo.
- Comunicación interpersonal.
- Motivación intrínseca.
- Procrastinación.
- Saber pedir ayuda.
- Mis creencias personales.
- Valores.
- Mi forma de ver el mundo.
- Otras.



# ROMPIENDO LA ZONA DE CONFORT III

1. *No decir, “no sé”.*
2. *Querer tener claro todo, todo el tiempo.*
3. *Pensar que no podemos aprender.*
4. *Pensar que la información es saber hacer.*
5. *No pedir ayuda.*
6. *Confundir lo que sé, con lo que soy.*
7. *No dar autoridad a quién puede ayudarnos.*
8. *No poseer humildad.*



# TOMA DE DECISIONES

## MODELO RACIONAL



## MODELO INTUITIVO

- Evaluación de la situación.
- Definición cuestiones críticas.
- Especificar decisión.
- Tomar decisión.
- Implementar decisión.
- Monitorear la evolución.

- Intuición como conocimiento tácito.
- Las emociones guían y filtran decisiones.
- El instinto y reconocimiento de patrones.

# ¿QUE DECISIÓN ADOPTO?

Dos modelos de toma de decisiones:

- **Racional.**
- **Intuitivo.**



- ¿Estoy dispuesto a aceptar el riesgo?
- ¿Cuándo sabré que he sobrepasado mi nivel de aceptación?
- ¿Qué tiene que pasar?
- ¿Es el momento? ¿estoy preparado para aceptar el reto?
- ¿Y los que me acompañan?

# TOMA DE DECISIONES II: TRAMPAS



- **La inmovilidad;** damos más peso a la primera información que recabamos.
- **El status quo;** mantener la forma de actuar presente, ya que antes ha tenido result
- **Costo incurrido;** mantenemos formas de hacer, actuar o metodologías, por lo que hemos gastado.
- **Evidencia confirmada;** cuando buscamos información únicamente que confirme nuestra posición.
- **Exceso de confianza;** cuando el que toma decisión tiene un valoración sobrestimada de sí mismo.
- **El encuadre;** cuando el tema sobre el que tenemos que decidir, no está bien formulado.
- **Acontecimientos recientes:** cuando los acontecimientos recientes le damos una relevancia sobredimensionada.
- **Prudencia;** Cuando la cautela, el miedo al riesgo y la inseguridad impide desplegar otras opciones.