



**Título documento**

**Aprende a planear**

**Nombre del autor**

**Johana Romero Mahecha**

**Tipo de documento**

**Consejos prácticos**

**Año**

**2013**

## ORGANÍZATE PARA ALCANZAR TUS OBJETIVOS

La planeación en el proceso emprendedor es como el corazón en el cuerpo humano, sin él no podemos sobrevivir, afirma Jairo Tapias en su libro “**Desarrollo empresarial. Guía para la creación de empresas. Fomento al espíritu empresarial**” y sí que tiene razón. Después de 6 años de estar trabajando en el Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende me uno a esa afirmación, sin una investigación de mercados y un plan de empresa o de negocios, nuestros emprendimientos no avanzan o peor aún no sobreviven y esto sucede por falta de planeación. Es por esto que la planeación debe estar en cada una de las actividades que pretendamos desarrollar, no solo a nivel empresarial sino también en la vida diaria.

Los estudios confirman que las personas que son exitosas tienen la característica primordial del establecimiento de metas. El 3% de la población establece metas, el 97% son aquellos que no tienen metas para su vida por eso están condenados a ayudar a otras personas a que logren las de ellas ¿en que porcentaje quiere estar? La habilidad para establecer metas es la clave el éxito y eso es planeación.

Cuando se establecen metas podemos controlar los cambios, nos libera, nos llena de energía positiva, persistencia y nos mueve a seguir luchando por lo que queremos nos sentimos vivos. Por eso lo primero que debemos hacer es tener un propósito definido e importante “decidir lo que se quiere hacer” porque bajo sus propios pies ahora mismo está todo lo que está buscando.

En la vida debemos tener metas equilibradas, no solo enfocadas a conseguir dinero y cosas materiales, sino desde una mirada a las diferentes áreas de la vida para lograr metas: personales, familiares, empresariales, emocionales, materiales, espirituales y las que usted quiera agregar. Por cada una de ellas establezca entre tres (3) y cinco (5) metas, las cuales deben tener las siguientes características:

1. Medibles
2. Tangibles o intangibles
3. A corto (90 días) y largo (de 2 a 3 años) plazo.
4. Tiempo para evaluarlas

Teniendo en cuenta lo anterior tomaremos como ejemplo de la filosofía oriental un libro denominado “el libro de oro” el cual es especial por su contenido energético que ayuda a materializar proyectos y objetivos:

Lea detenidamente las instrucciones de uso, evite tachar o romper sus hojas.

Instrucciones para el uso apropiado de este libro:

1. Antes de escribir tómese un tiempo para conectarse consigo mismo, asegúrese que lo que proyecta no le genera algún tipo de daño a otros o a si mismo, y plantee sus proyectos.
2. Al redactar, concrete sus ideas, sea coherente con su forma de pensar, sentir y actuar personal o de su organización.
3. El momento adecuado para escribir el libro puede ser luna llena, fin de año, fecha de cumpleaños o de constitución de su empresa o cuando tenga sus objetivos definidos.
4. Al darle inicio procure un sitio cómodo, en paz, con espacio y tiempo suficiente, lea y reflexione.
5. Una vez haya escrito el libro de oro guárdelo en un sitio, evite su divulgación, cada dos meses lea sus proyectos y verifique su avance.

¿Quién escribe el libro? Sí usted! Usted es el escritor del libro de oro, recuerde que su vida exterior debe ir de acuerdo con su vida interior, esa es la clave. Solo se logra tener autoestima cuando las metas y los valores encajan como anillo al dedo.

***“La calidad de vida de una personas esta en proporción directa a su compromiso con la excelencia sin importar el campo que haya escogido para su logro”***

***Vincent Barbier***

Esto tiene que ver con la anatomía de los resultados que dice lo siguiente: todos queremos lograr algo, es decir obtener un **resultado**. Ese resultado para poderlo alcanzar viene de unas **acciones** que se hacen para lograr el resultado. Esas acciones vienen de unos **compromisos** que se hacen que se convierten en acciones para lograr el resultado. Esos compromisos salen de unas **conversaciones** que se tienen que se convierten en compromisos que son acciones para lograr el resultado. Esas conversaciones se establecen teniendo claro un **propósito** e importante para lograr obtener el **resultado** que se quiere alcanzar.

Para lograrlo te sugiero contestar los siguientes cinco interrogantes:

1. **¿Qué es lo que le importa en el proceso empresarial?**
2. **Cuáles son las conversaciones que debe tener con respecto a lo que me importa con:**

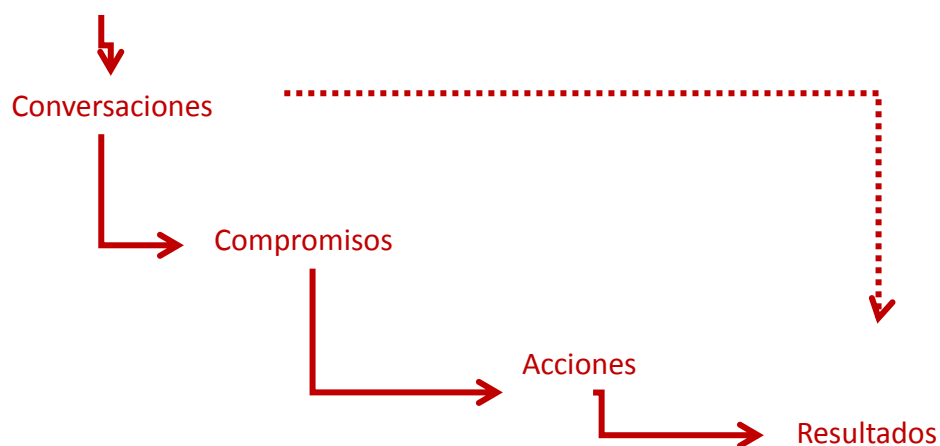
Usted mismo

Otras personas

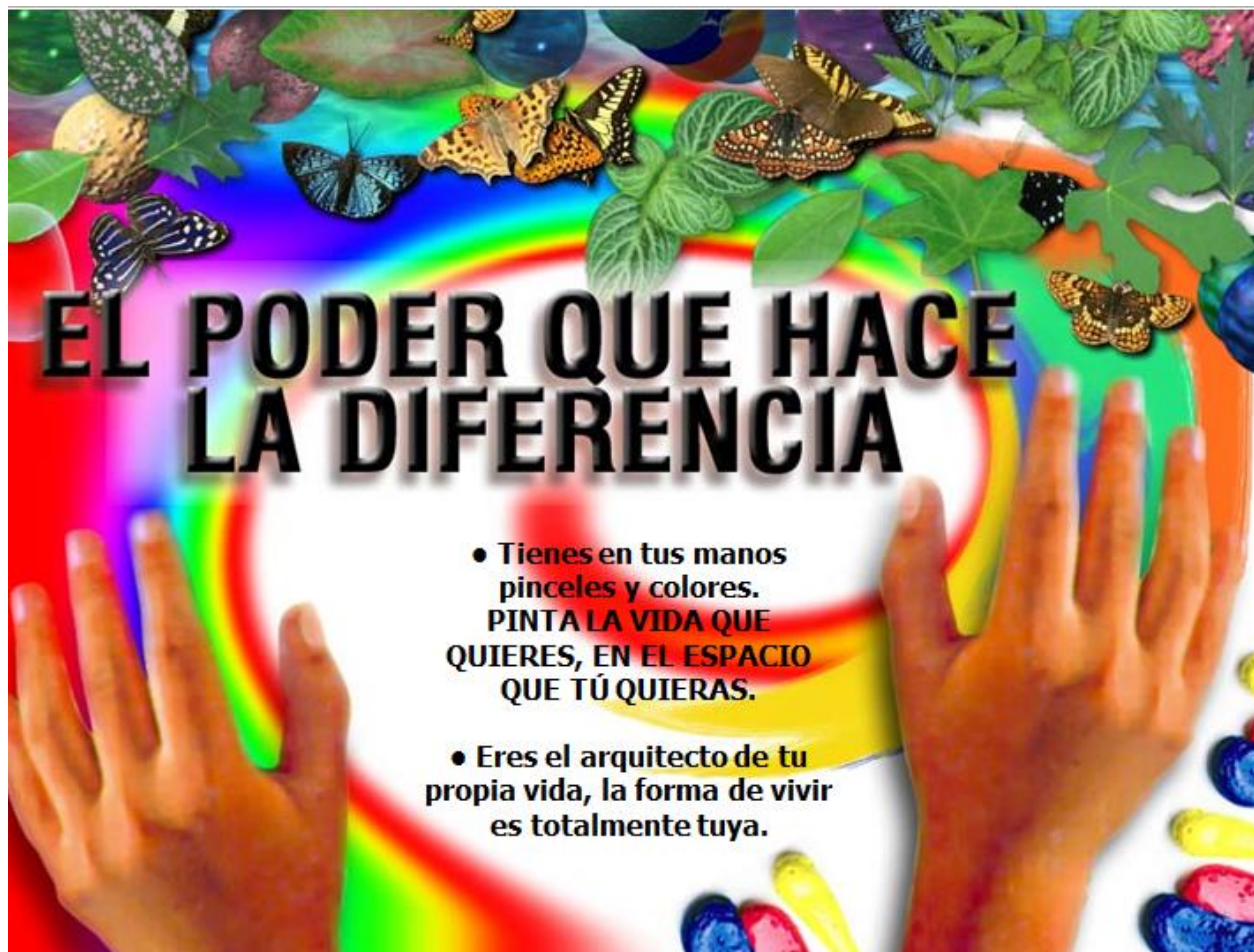
3. **¿Con qué se compromete como emprendedor para que pase lo que realmente le importa?**
4. **Acciones para cumplir con los compromisos**
5. **¿Cuáles son los resultados que espera obtener al realizar las acciones que apoyan el cumplimiento de los compromisos?**

## ESQUEMA DE LA ANATOMÍA DE LOS RESULTADOS

Lo que es importante para el logro de resultados  
como empresario



¡Comienza ahora!



# EL PODER QUE HACE LA DIFERENCIA

- Tienes en tus manos pinceles y colores. **PINTA LA VIDA QUE QUIERES, EN EL ESPACIO QUE TÚ QUIERAS.**
- Eres el arquitecto de tu propia vida, la forma de vivir es totalmente tuya.

## Referencias Bibliográficas.

- Artículo Noveduc, Buenos Aires, febrero de 2009.
- Tapias Ospina, Jairo (2000). *Desarrollo empresarial. Guía para la creación de empresas. Fomento al espíritu empresarial*, Bogotá: Corporación Universitaria de Colombia.
- *Planea tu vida para el éxito*. En:  
<http://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/01/01/planea-tu-vida-para-el-exito/>