

DESDE EL



Enfocarse y trabajar... no hay más que hacer

#CapacitaciónEnSeguros



Luz María Lefort Botello

Investigación y Didáctica Imesfac

“El éxito en la vida no se mide por lo que logras, sino por los obstáculos que superas” (anónimo).

Si bien los augurios económicos, sociales y políticos nos pintan un año difícil, es un hecho que las personas y empresas que llevan a cabo una planeación adecuada, que establecen unos objetivos sólidos y ponen manos a la obra tienen mayor probabilidad de tener éxito, aun en los momentos más difíciles, que aquellos que solamente se quejan y sufren y esperan que a Trump, a nuestro gobierno, a sus jefes o patrocinadores les llegue un rayo de inspiración divina y los salven.

En cuanto a nuestra economía, no depende solamente de la propia voluntad, sino de un conjunto de situaciones más complejas que involucran aspectos de difícil control.

Una crisis es una situación que nos estresa y nos causa angustia porque no podemos manejarla adecuadamente utilizando los métodos a los que estamos acostumbrados y que nos han dado resultados positivos en el pasado.

El ahorro es una pieza fundamental

Nosotros podemos hacer algo: cambiar la forma de pensar y estar atentos y preparados para afrontar el entorno. Esto es muy importante. Analizar el panorama con una visión a largo plazo junto con todos los esfuerzos que se hagan ahora se verá gratificado en el futuro. Recordemos que no hay mal que dure 100 años ni tonto que lo aguante.

1. El consumo inteligente es fundamental para evitar el despilfarro innecesario; comparar precios y analizar las opciones antes de decidir.
2. Valorar los gastos que no se puedan afrontar y reducirlos, y consumir lo que el país produce son prácticas sanas. Si los gastos generados son altamente superiores a los ingresos, seguramente será necesario adquirir otra fuente de ingresos o apretarlos el cinturón.
3. Revisar las deudas es aconsejable para ver hasta qué punto se pueden reducir. Guardemos las tarjetas de crédito. Hay que tener mucho cuidado con querer obtener un préstamo personal: hay que analizar muy bien la situación.

Nuestra actitud es determinante, tanto en la manera de vivir la crisis como en los resultados que obtendremos al final.

No permitamos que nuestros pensamientos alimenten nuestras preocupaciones. Está comprobado que alrededor del 75 por ciento de las preocupaciones de la gente nunca suceden.

Enfrentemos un día a la vez. El mañana no ha llegado. Si puedes hacer algo para evitar un problema que se te va a presentar, hazlo hoy. Si necesitas actuar para cambiar una situación o solucionar un problema, actúa hoy.

Entonces ¿por qué es tan difícil cum-

plir con los propósitos que nos hacemos a principios de año?

Las promesas son simples, aunque siempre ambiciosas: reemplazar viejos malos hábitos por otros que hagan bien al cuerpo y a la mente.

Pero cumplirlas suele ser más difícil de lo que parece. Y muchos desisten en cuestión de semanas. Estamos predispuestos a preferir las gratificaciones inmediatas antes que las recompensas a largo plazo. “Somos increíblemente creativos a la hora de comprometernos de forma vaga, y luego encontrar un sinnúmero de maneras de librarnos de estas resoluciones.”

Casi el 90 por ciento de las resoluciones de fin de año se quedan sin cumplir, según el psicólogo Richard Wiseman, quien propone cuatro pasos que pueden ayudarnos:

1. Ten un plan

Escríbelo y revisa los avances. Es más fácil lograr nuestros objetivos si los dividimos en pequeñas metas “y creamos así un proceso paso a paso”. Esto es especialmente eficaz si las metas son “concretas, medibles y con plazos establecidos”. Plantearse grandes objetivos es una de las causas más comunes para rendirnos.

Ten preparado un plan de contingencia por si empiezas a fallar. Tener previsto cómo responder ante cada circunstancia puede ayudar.

2. Díselo a tus amigos

Nos cuesta más cambiar de idea si nuestras promesas son públicas, no solo porque es más fácil ponernos excusas a nosotros mismos que a los demás, sino también porque los amigos y la familia son un apoyo cuando las cosas se ponen difíciles.

3. Céntrate en los beneficios

Es buena idea detallar, también por escrito, cómo cambiará nuestra situación una vez que logremos nuestro objetivo. No se trata de imaginar

a tu yo perfecto, sino de tener una lista objetiva de cómo otro comportamiento mejorará tu vida, escribe Wiseman en su libro. En cambio, quienes abandonan sus propósitos tienden a centrarse en “cómo el fracaso les llevará a seguir soportando los aspectos negativos de su estado actual”.

4. Establece recompensas para cada meta

Tienen que ser premios pequeños y, obviamente, que no entren en conflicto con nuestro objetivo global.

Un fuerte abrazo, y enfrentemos el 2017 con actividades productivas y diferentes.



Te invita a capacitarte con los mejores programas

TALLER DE PLANEACIÓN EMPRESARIAL

(Asesores y Agentes de Seguros)

19 y 20 de Enero | 2017

Psic. Miguel Angel Arcique Calderón

CONFERENCIA PERSPECTIVAS 2017

2 de Febrero | 2017

Act. Saúl Alejandro Martínez Velasco

CURSOS - TALLER | 2017

(Metodología Dinamizadora Presencial)

“NEGOCIAR PARA GANAR” (Asesores y Agentes de Seguros)
16 y 17 de Febrero

“CRISIS” (Ajustadores de Automóviles)
9 y 10 de Marzo

Impartido por el Mtro. Romano Rodríguez Fernández (invitado especial)

Experto Universitario en Dirección de Proyectos e-learning por la UNED y Counselling por la Universidad de Oxford

“LENGUAJE NO VERBAL” (Asesores y Agentes de Seguros)
23 y 24 de Marzo

Impartido por la Lic. Normalaura López Ramírez (invitada especial)

Síguenos en:    

Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C.

Vicente Guerrero No. 140, Col. Del Carmen Coyoacán, México 04100, D.F.

E-mail: josefina.magana@imesfac.com.mx

claudia.murcia@imesfac.com.mx

sandra.sanchez@imesfac.com.mx

Tels. 5659-22-45, 5659-65-13, 5659-07-83

www.imesfac.com.mx