

1.-PROBLEMAS

“OPORTUNIDAD DE DEMOSTRAR DE LO QUE ESTOY HECHO”

Hay una palabra que está completamente estigmatizada socialmente y de la que muchas personas huyen o se esconden. Esta palabra que ha sido cargada de un estigma negativo es **“PROBLEMA”**. Pero alto ahí, analizaremos porque ha sido estigmatizada y porque es un error temerle.

Primero que todo si analizas lo que aprendimos en la introducción de este programa te darás cuenta de que las ideas que existen sobre algo se traspasan de generación en generación, y si nadie en ese proceso se detuvo a pensar sobre la idea en cuestión, estarás recibiendo ideas creadas por personas que no son más inteligentes que tú. Y que además vivían en una generación completamente distinta a la actual. En la que la seguridad y estabilidad era el norte al que apuntaba las brújulas de las personas. Pero hoy en día ese escenario ha cambiado totalmente.

Nunca en la historia de la humanidad habían existido tantos millonarios de tan corta edad. Es decir, jóvenes que antes de los 21 años ya tenían su futuro económico asegurado. Y ellos usaron ese concepto del que tanta gente huye para sacar provecho y transformarlo en una palabra maravillosa que se llama **OPORTUNIDAD**.

Según los grandes y exitosos empresarios de distintas edades y distintos rubros, la crisis es igual a **OPORTUNIDADES**, y la diferencia es que el común de las personas sigue huyendo y los grandes empresarios de la actualidad la toman como la oportunidad de ayudar y generar emprendimientos.

Antes de seguir quiero que hagamos un reencuadre de conceptos, y me des tu definición de:

- Problema:

- OPORTUNIDAD:

“LOS EMPRENDEDORES NO LLORAMOS EN LOS FUNERALES, VENDEMOS LOS PAÑUELOS”

2.- ESTRUCTURA MENTAL DE LOS PROBLEMAS

¿Qué es un problema? ¿Por qué las personas huyen de los problemas?

Socialmente están enmarcados en un contexto negativo y limitante, comúnmente las personas ocupan Pobrelabras al momento de referirse a problemas o al enfrentarlos, además lo analizas desde su S.R.A. Es decir, dependerá de la calibración del sistema reticular ascendente la forma en que cada persona se relacione con problemas. Es decir, depende de:

- El autoconocimiento de mis habilidades, y la importancia que le doy a cada una de ellas
- Donde tengo calibrado el SRA
- Que lenguaje ocupo

Preocupar vs ocupar

Preocupar: Coloca mi SRA en modo pensamiento inactivo, no hago nada solo le doy vuelta al problema en mi cabeza.

- ¿porque las personas se preocupan en vez de ocuparse de situaciones?
(Teoría del cerebro flojo – procrastinar)

Ocupar: Dirige mi SRA a la acción:

Tipos de problemas:

Internos: Procesos internos que dificulten mis capacidades de como resuelvo mis problemas a diario (que pienso, creo y hablo)

- Será muy difícil
- Es imposible
- No sé hacerlo
- No creo que pueda lograrlo
- **¿Porque vs para qué?**

¿Por qué?: VICTIMIZA Y BLOQUEA. teoría del cerebro flojo

¿Para qué?: ENTIENDES, APRENDES Y SOLUCIONAS.

te mostrare como el enfoque de ciertas preguntas pueden direccionar de manera errónea nuestros resultados en las distintas situaciones de nuestra vida. En resumen, de la forma en que nos preguntemos las cosas, es el secreto para poder solucionarlas.

Por ejemplo, frente alguna situación no favorable (problemas) las betas se preguntan ¿POR QUÉ A MÍ?, esta pregunta lo que hace es colocarte en el papel de víctima y te coloca en MODO BLOQUEO de cualquier forma de solución. Por el contrario, los ALFAS frente a una situación no favorable, nos preguntamos ¿PARA QUÉ ME PASO ESTO?, esta pregunta te coloca en una posición de ENTENDER que APRENDIZAJE recojo de algo aparentemente no favorable y además

SITUACIÓN	¿POR QUÉ?	¿ PARA QUÉ?
¡NO TENGO DINERO, NO PUEDO HACER NADA!	¿POR QUÈ A MI? AHORA NO PODRE HACER NADA PORQUE NO TENGO DINERO	¿PARA QUE ME PASO ESTO?, PARA APRENDER A GENERAR INGRESOS DESDE LA NADA Y OCUPAR TODAS LAS HERRAMIENTAS COGNITIVAS Y MIS HABILIDADES.
¡NO TENGO ESTUDIOS UNIVERSITARIOS!		
¡MIS PADRES NO TIENEN DINERO PARA PAGAR MIS ESTUDIOS!		

Ventajas y características de los problemas:

- Características:
 - Todos sin excepción tienen solución
 - Todos tienen muchas aristas
 - Un estado actual que se desea cambiar
 - Un estado deseado que se desea alcanzar
 - Una brecha definida por los dos estados mencionados
 - Un procedimiento de solución
 - Existencia de un gran número de soluciones
 - Necesidad de determinar la mejor solución
 - “El hecho que no se te ocurra algo a ti, no significa que no sea solucionable”
- Ventajas
 - Te permiten conocer habilidades y capacidades que quizás no sabías que tenías
 - Te permiten trabajar procesos mentales que tienen que ver con el pensamiento lateral
 - Te hacen más inteligente
 - Suben tu autoestima e incrementan tu seguridad
 - “oportunidad para demostrar de lo que estoy hecho”

3.-MINDSET DEL EMPRENDEDOR

¿Cómo debe pensar un emprendedor? ¿Cuál es la estructura mental del emprendedor en relación a los problemas?

- Debe pensar creativamente
- ¿Pero que es la creatividad?

La creatividad es el proceso en el que generamos mejoras en algún aspecto en algún producto servicio o proceso. Se relaciona con la INNOVACION. Y tiene 4 estructuras cognitivas.

- Flexibilidad: Capacidad de encontrar soluciones en donde aparentemente no las hay.

ACTIVIDAD

$$\begin{aligned} 111 &= 13 \\ 112 &= 24 \\ 113 &= 35 \\ 114 &= 46 \\ 115 &= \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 6+3 &= 39 \\ 9+1 &= 810 \\ 7+5 &= 212 \\ 6+5 &= 111 \\ 7+3 &= \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2 &= 6 \\ 3 &= 12 \\ 4 &= 20 \\ 5 &= 30 \\ 6 &= 42 \\ &= \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 3 \star 2 &= 10 \\ 4 \star 3 &= 21 \\ 5 \star 4 &= 36 \\ 6 \star 5 &= 55 \\ 7 \star 6 &= \end{aligned}$$













$$\begin{aligned} 6+4 &= 210 \\ 9+2 &= 711 \\ 8+5 &= 313 \\ 5+2 &= 37 \\ 7+6 &= 113 \\ 9+8 &= 117 \\ 10+6 &= 416 \\ 15+3 &= \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 111 &\rightarrow 12 \\ 231 &\rightarrow 24 \\ 324 &\rightarrow 36 \\ 435 &\rightarrow 48 \\ 542 &\rightarrow \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 8819 &= 5 \\ 7111 &= 0 \\ 2172 &= 0 \\ 6666 &= 4 \\ 1111 &= 0 \\ 3212 &= 0 \\ 8196 &= 4 \\ 2581 &= \end{aligned}$$

- Originalidad: Generar una respuesta a cuestionamientos aparentemente sin solución.

ACTIVIDAD

	<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>		<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>		<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>		<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>		<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>		<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>		<p>Nombre:</p> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

4.-OPORTUNIDADES (problemas) EXTERNAS

Los que puedo ayudar a resolver con mis habilidades, las necesidades insatisfechas de las personas

- Emocionales: Relaciones intra e interpersonales.
 - Ejemplos:

- Funcionales: Soluciones a dificultades cotidianas.
 - Ejemplos:

- Sociales: Relacionadas al entorno.
 - Ejemplos:

¿De dónde vienen estas oportunidades?

LA PIRÁMIDE DE MASLOW



5.- SOLUCIONEITOR

Producción de ideas: ¿Qué son? ¿de dónde vienen? ¿Cuáles son sus funciones?

Análisis de conceptos:

- ¿Qué es un problema? ¿Qué es empatizar? ¿Qué es innovar?
- Problemas: Oportunidad. Ventajas de ser solucionador vs preocupador (lloras o vendes pañuelos)

ACTIVIDAD



Hacer fuego:

hacer música:

Crear un juego:

crear una señal para ser rescatado:

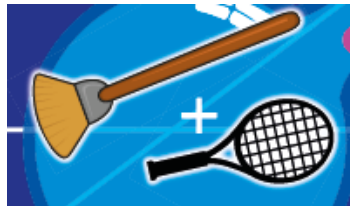
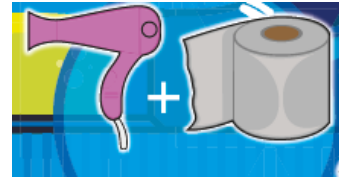
Sacar agua de un pozo:

- Innovar: Blockbuster /netflix – radio taxi/Uber.

ACTIVIDAD



ACTIVIDAD 2



- Empatizar: Entender una situación desde la vereda de la solución.
 - Importancia en el emprendimiento.

ACTIVIDAD

“UNA MONTAÑA DE CONFLICTOS”

6.- COMO DESCUBRIR PROBLEMAS

- Observar
 - Mirar es algo que hacemos con nuestro cuerpo.
 - observar es algo que pasa en nuestra mente
- Oír
 - Resiste las ganas de interrumpir
 - Haz preguntas
 - Enfócate
- analizar

volvamos a maslow:

¿Tomando en cuenta la escala de maslow, qué necesidades identifico en mi circulo mas cercano?

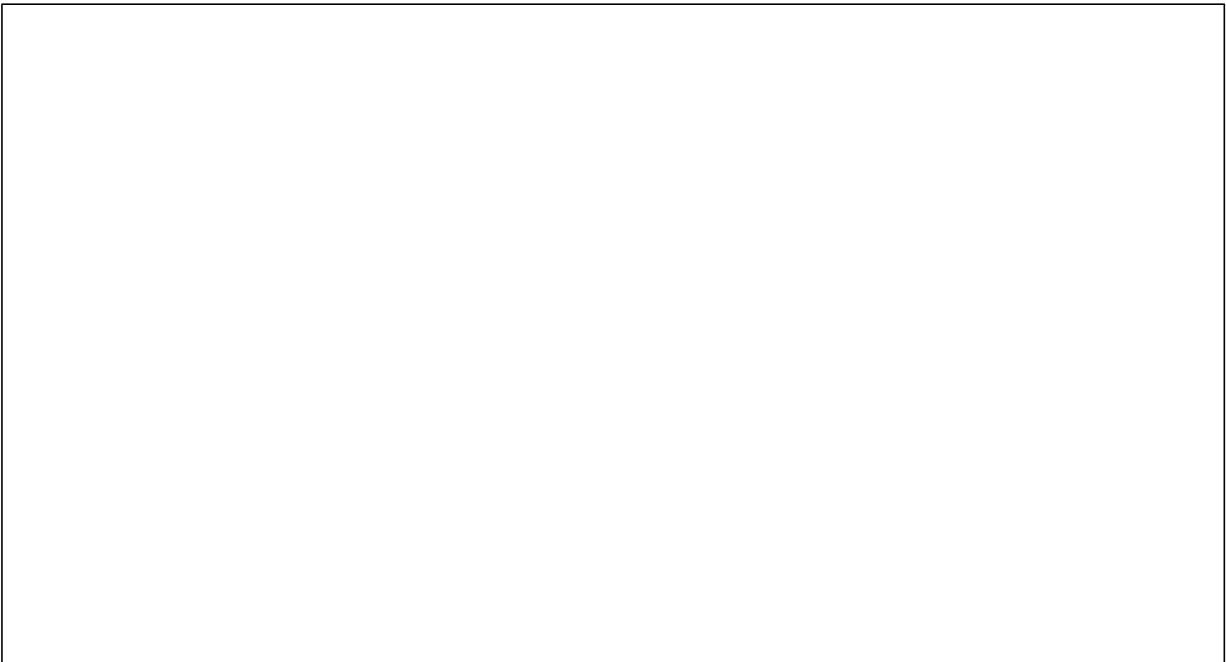
Necesidad de autorrealización
Desarrollo del potencial.

Necesidad de autoestima
Reconocimiento, confianza,
respeto, éxito.

Necesidades sociales
Desarrollo afectivo, asociación,
aceptación, afecto, intimidad sexual.

Necesidad de seguridad
Necesidad de sentirse seguro y
protegido: Vivienda, empleo.

Necesidades fisiológicas o básicas
Alimentación, mantenimiento de salud,
respiración, descanso, sexo.



Tomando en cuenta las necesidades que encontraste en tu entorno más cercano, escoge alguna que te haya llamado la atención. Imagina que vas donde una o varias personas que tienen dicha necesidad. Haz una lista de preguntas que les harías para conocer más sobre esa necesidad a solucionar. (mínimo 5 preguntas)

Tipo de preguntas:

- **VALORACIÓN:**
 - ¿Qué te parece todo esto?
 - ¿Cómo te sientes al respecto?
- **EXPLORACIÓN:**
 - ¿Desde qué otros puntos de vista podrías mirar este asunto?
- **EXTENSIÓN:**
 - ¿Qué Otras ideas tienes al respecto?
- **IDENTIFICACIÓN DE TEMA:**
 - ¿Cuál parece ser el mayor obstáculo?
 - ¿Qué es lo que más te preocupa de?
- **DE RESULTADO:**
 - ¿Qué resultado quieres conseguir?
 - ¿Cómo sabrás cuando consigas eso que quieres?

<ul style="list-style-type: none">• • • • •

7.- ANALISIS DE OPORTUNIDADES

Técnicas de análisis:

- **LOS 5 PORQUE:**

La técnica de los 5 Porqué es un método basado en realizar preguntas para explorar las relaciones de causa-efecto que generan un problema en particular. El objetivo final de los 5 Porqué es determinar la causa raíz de un defecto o problema.

Esta técnica se utilizó por primera vez en Toyota durante la evolución de sus metodologías de fabricación, que luego culminarían en el Toyota Production System (TPS). Esta técnica se usa actualmente en muchos ámbitos.

La técnica es sencilla, no tiene gran dificultad de aplicación, es una herramienta fácil y muchas veces eficaz para descubrir la raíz de un problema. Ya que es simple, se puede adaptar de forma rápida para que puedas resolver casi cualquier problema, por lo que debemos hacerla nuestra y aplicarla siempre que sea necesario.

Problema: **Mi auto no arranca.**

- ¿Por qué no arranca? Porque la batería está muerta.
- ¿Por qué la batería está muerta? Porque el alternador no funciona.
- ¿Por qué el alternador no funciona? Porque se rompió la cinta.
- ¿Por qué se rompió la cinta? Porque el alternador está fuera de su tiempo útil de vida y no fue reemplazado.
- ¿Por qué no fue reemplazado? Porque no estoy manteniendo mi auto de acuerdo a las recomendaciones del fabricante.

ACTIVIDAD

Define varios problemas y utiliza la técnica de los por qué para llegar a la raíz del problema.