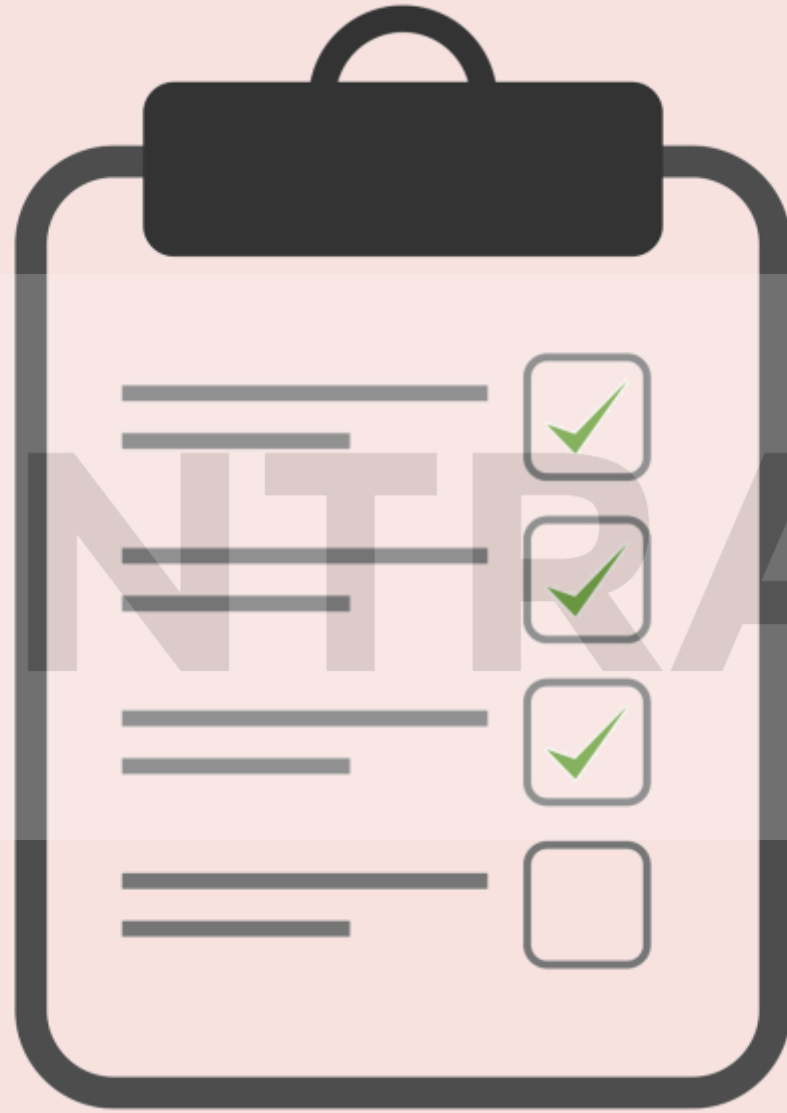


A bald man with a goatee, wearing a light blue polo shirt, is shown from the chest up. He has a wide, joyful smile and his eyes are squinted. His hands are clenched into fists, held up in a celebratory gesture. The background behind him consists of diagonal stripes in shades of blue and green on the left, and a large orange and white graphic on the right.

LAS CREENCIAS Y COMPETENCIAS

**Su influencia en el
logro de objetivos**



INTERPLANT

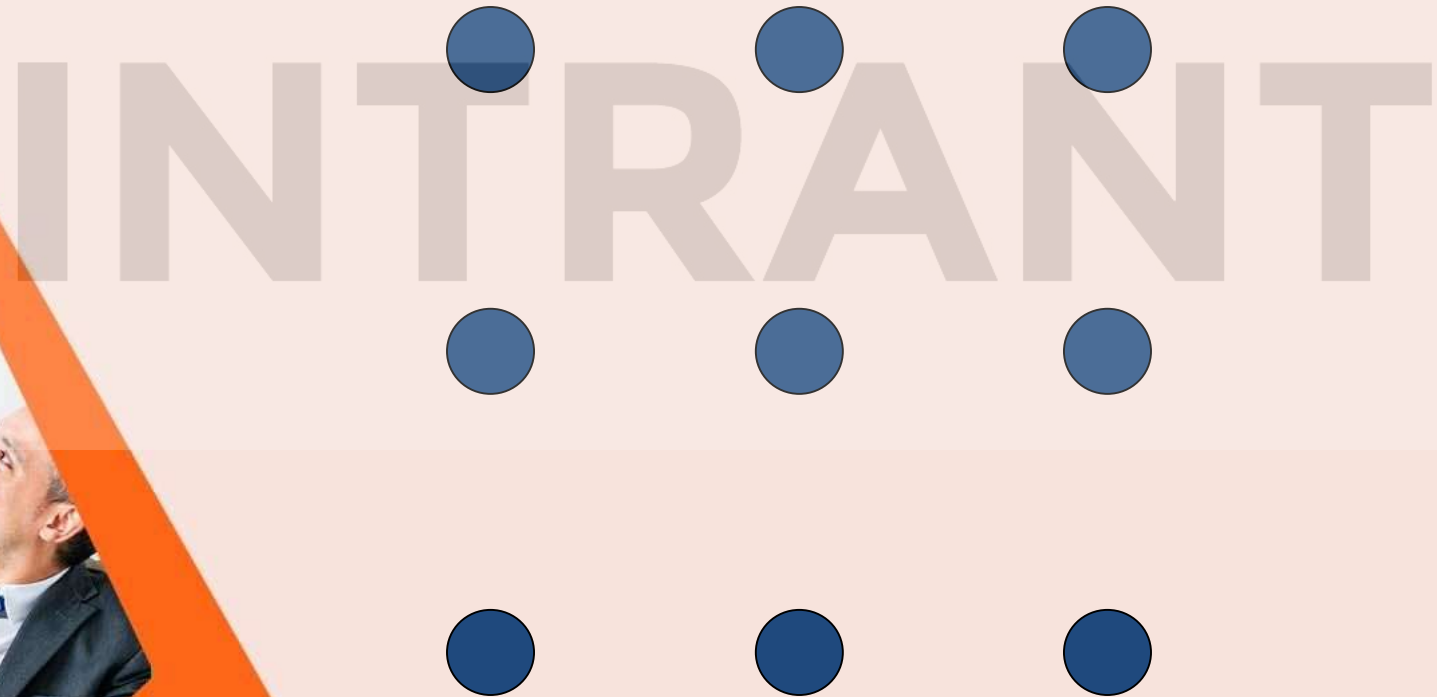
Módulo 1

Las Creencias y su Impacto en el Logro de Objetivos



DINÁMICA INICIAL

Unir todos los puntos con 4
líneas rectas sin despegar el
lápiz ...

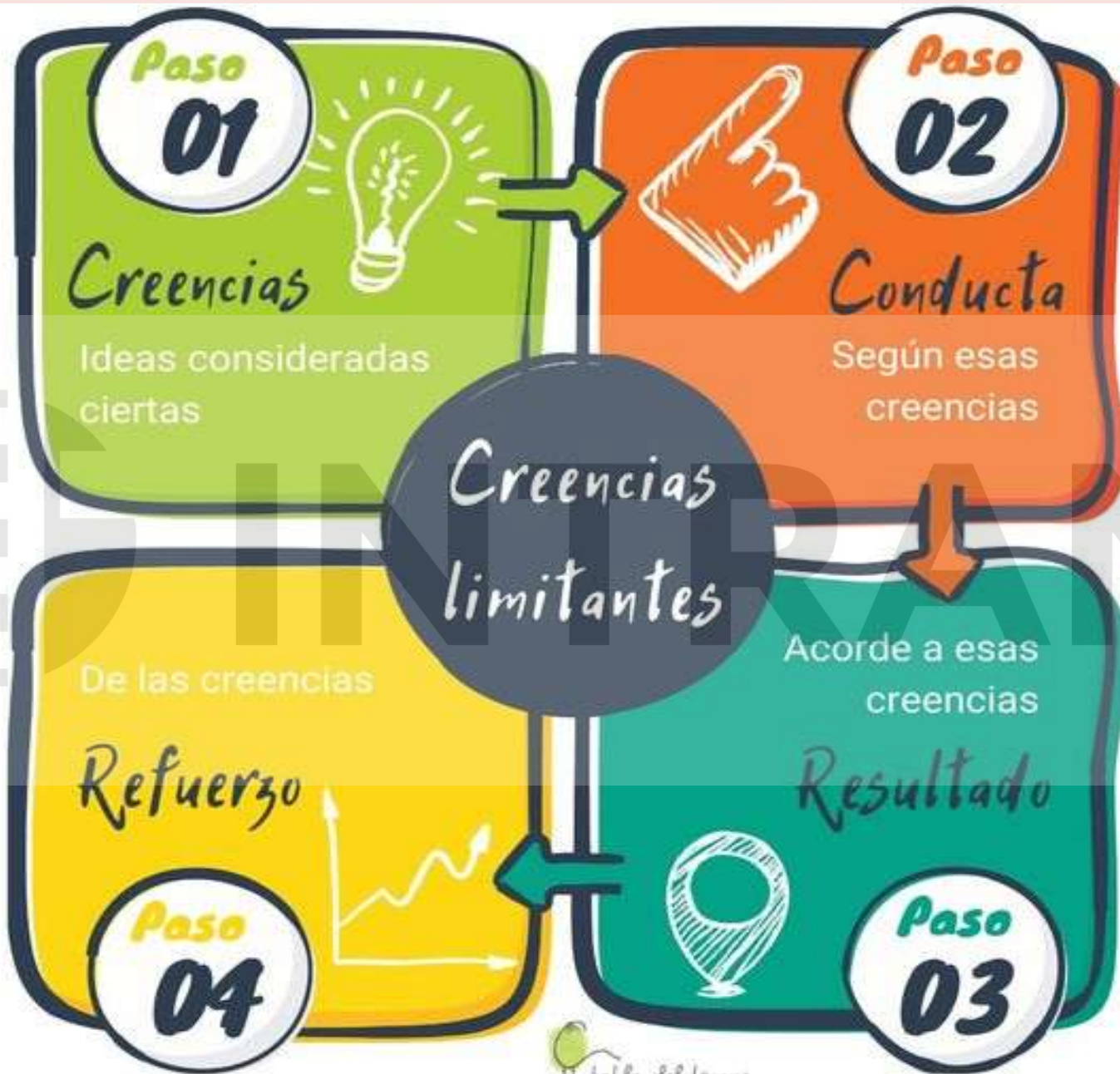


**“Tanto si crees que puedes
como si crees que no puedes,
estas en lo cierto”**

Henry Ford

¿Que son las creencias?

Las creencias son **afirmaciones**, pensamientos, **juicios** e ideas sobre nosotros mismos, sobre la gente de nuestro entorno, el mundo que nos rodea y su funcionamiento.



¿Cómo se forman las creencias?

Las creencias se forman durante nuestro desarrollo y proceden de muchas fuentes distintas:

- Educación
- Entorno Social, cultural, político, económico.
- Figuras parentales/Autoridad
- Acontecimientos traumáticos
- Experiencias repetitivas

Una creencia nace de una idea que con el paso del tiempo va reafirmando a través de las experiencias que se viven.



¿Tus Creencias son conscientes o inconscientes?

Las creencias no son invariables ni permanentes, si no que surgen, cambian y se van desarrollando.

¿Qué creencias vale la pena mantener para alcanzar nuestros objetivos?

¿Cuáles nos son útiles?

¿Me ayudan en el camino o lo entorpecen?

Ejemplos de Creencias

- “Ya estoy muy viejo para estudiar lo que me gustaría.”
- “Estoy listo para un cambio.”
- “Los hombres no lloran”.
- *Seguramente voy a lograr todo lo que quiero.*

¿Qué creencias vale la pena mantener para alcanzar nuestros objetivos?

¿Cuáles son útiles?

¿Me ayudan en el camino o lo entorpecen?



INTRANT





*Tus creencias
crean tu realidad.*

Melodie Bettie



Las creencias limitantes (AM) son esos pensamientos contruidos a través de la experiencia, que hacen interpretar la realidad de una manera **que limita tu desarrollo potencial** e impide que alcances aquello que deseas.

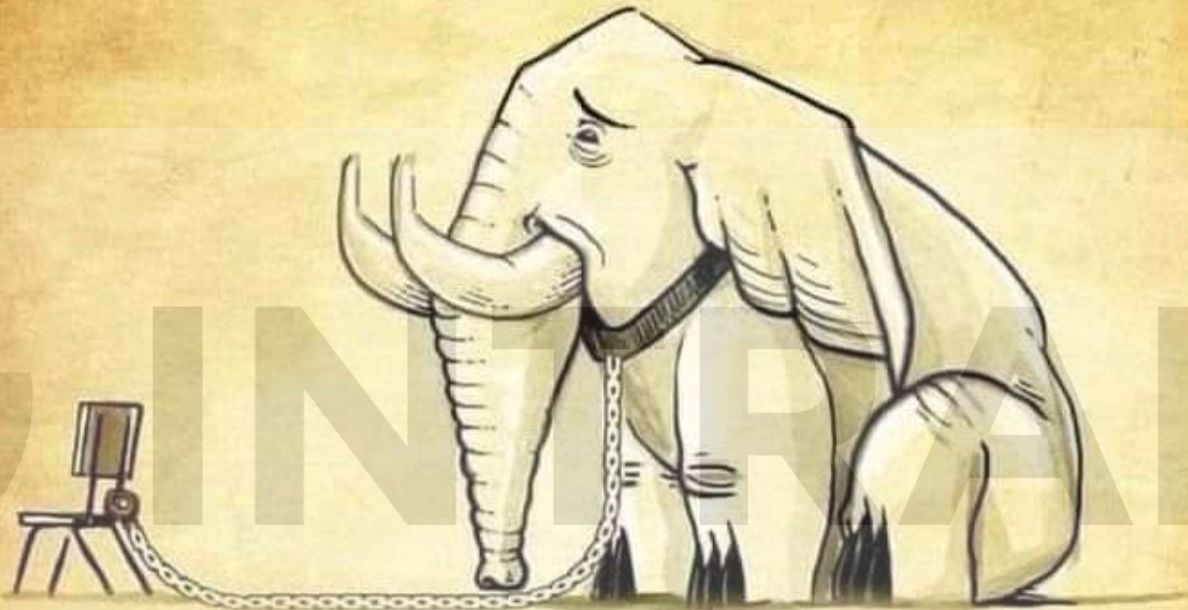
“No puedo...”,

Mi opinión no es importante.

“No valgo para...”,

Siempre me pasa lo mismo

No puedo, no puedo y nunca podré.



**Tus
Creencias**

Tú

Aceptó su impotencia y se resignó a su destino.

“Es imposible...”

Tener mucho dinero te vuelve corrupto

Todos somos un poco como el elefante del circo: vamos por el mundo atados a cientos de estacas que nos restan libertad.



CREENCIAS/PENSAMIENTOS AM (ATRASAN TU MOVIMIENTO)



LINTIRANT

Debemos esforzarnos en ser críticos con nuestras creencias más arraigadas, con nuestras representaciones de la realidad que pueden entorpecer nuestro crecimiento como personas y nuestro camino hacia una mayor felicidad o bienestar.

Las creencias limitantes (AM)

- Miedo a hablar en público
- Miedo a ser rechazado
- Miedo a esforzarse para nada...



Veamos un ejemplo:

Dos hermanos gemelos que intentan conquistar a la misma chica. Uno está seguro de que va a salir con ella, mientras el otro cree que no es lo suficientemente atractivo.

¿Cuál crees que tiene más probabilidades de conseguirlo?



Las creencias potenciadoras

- Son positivas y estimulantes
- Te dan el permiso
 - Amplían la percepción y nos centran en aspectos que antes pasábamos por alto.



MINIRANT

**CREENCIAS/PENSAMIENTOS FM
(FACILITAN TU MOVIMIENTO)**



EJERCICIO DE INTEGRANTES CREENCIAS

Las creencias son elecciones.

Primero eliges tus creencias.

*Entonces tus creencias
afectan tus elecciones.*

Roy T Bennett

¿Como cambiar una creencia limitante?

- Detectar el pensamiento o la creencia limitante.

¿Qué te impide alcanzar lo que deseas?

¿Qué crees que te frena?

- Date cuenta de los resultados que estás obteniendo.

Asociar la creencia limitante al dolor.

¿Qué te esta costando tener esa creencia?

¿Qué precio estás pagando por tenerla?

• **Date cuenta de la intención positiva que tiene esa creencia.**

¿Qué beneficio obtienes de mantener esa creencia o ese pensamiento?

• **Elige un nuevo pensamiento o creencia potenciadora.**

Tiene que tener la misma intención positiva que la creencia limitante anterior. Si la anterior creencia quería protegerte de algo, es necesario que la nueva creencia mantenga esa intención.

Módulo 1:

REPASANDO

1. Definimos creencias y su papel en la formación de la identidad y el comportamiento.
2. Diferenciamos creencias limitantes y potenciadoras.
3. Identificamos cómo las creencias afectan la motivación y la confianza en uno mismo.
4. Observamos estrategias para identificar y cambiar creencias limitantes.

Módulo 2

Competencias y su Relación con el Logro de Objetivos



Módulo 2:

Competencias y su Relación con el Logro de Objetivos

1. Explicación de las competencias clave en el liderazgo y el logro de objetivos.
2. Identificación de las competencias más relevantes para el éxito personal y profesional.
3. Desarrollo de habilidades de comunicación efectiva y persuasión.
4. Técnicas para mejorar la toma de decisiones y la resolución de problemas.



DINÁMICA INICIAL



REFLEXIONEMOS

¿Qué aprendiste de esta dinámica?

¿Qué competencias son claves para lograr los objetivos?

Definición Competencia

Son aquellas características individuales (motivación, valores, rasgos, etc.) que permiten a un profesional desempeñarse óptimamente en el logro de un objetivo ya sea personal o profesional.

- **Capacidad Productiva**
- **Experiencia adquirida**
 - **Potencialidades**



INTRANT

Competencias

Relevantes

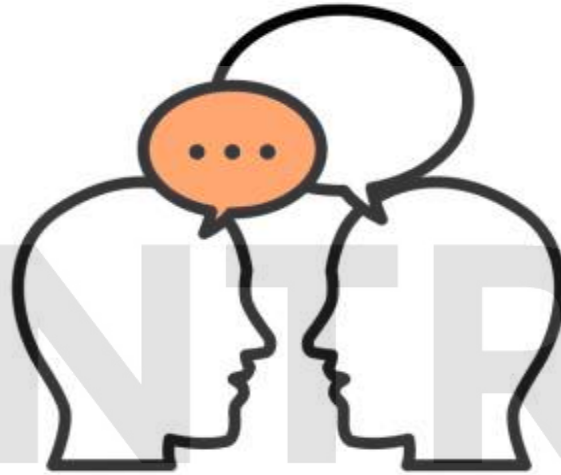


COMPETENCIAS CLAVE DEL S.XXI



CONOCERSE A UNO MISMO

Autorregulación
Flexibilidad
Bienestar
Autoconciencia
Responsabilidad
Adaptabilidad
Planificación y organización
Persistencia
Profesionalismo
Iniciativa
Integridad



SABER COMUNICARSE

Comunicación
Colaboración
Empatía
Negociación
Relación-curación



PROGRESAR EN LA SOCIEDAD

Pensamiento crítico
Creatividad
Emprendimiento
Ética
Pensamiento sistémico
Confort con ambigüedad
Mentalidad de crecimiento
Gestionar el aprendizaje

AUTOEVALUACIÓN COMPETENCIAS CLAVES



EVALUA TUS

COMPETENCIAS



INTEGRANT



REFLEXIONEMOS

Qué aprendiste de esta
EVALUACIÓN?

Qué competencias son
claves para lograr los
objetivos que deseas?





¿PORQUE ES

IMPORTANTE LA
INTRANT
COMUNICACION

EFFECTIVA?



INTRANT



¿Que es la Comunicación Efectiva?

La comunicación efectiva es el proceso de compartir ideas, pensamientos, conocimientos e información de la forma más comprensible para el receptor del mensaje.

Algunas de sus características son:

- **Claridad**
- **Empatía**
- **Escucha Activa**

¿Cuáles son los 4 acuerdos?

- Utiliza las palabras para hablarte con amor

Sé impecable con tus palabras

- Cuando esa persona te insulta eso no tiene nada que ver contigo

No tomes nada como personal

- Si no entiendes algo, en lugar de suponer pregunta

No adivines ni supongas

Haz siempre lo máximo y lo mejor que puedas.

- Esfuerza cada día por ser mejor, pero no te castigues si no lo logras

Que es la Persuasión?

Persuadir, según la RAE, significa “inducir, mover a alguien con razones a creer o hacer algo”.

Para lograr que una persona actúe o piense de determinada forma se utiliza el lenguaje persuasivo a través de la comunicación.



Estrategias para persuadir e influir positivamente en los demás

- Trabaja el nivel de empatía.
- **Soltar la rigidez.**
- Busca un ganar ganar para todos.
- **No es convencer, es conectar.**
- Abrir posibilidades al otro.
- **Crea confianza.**
- Elige bien tus palabras.
- **Se Coherente.**



Proceso toma de decisiones

- Trabaja el nivel de empatía.
- **Soltar la rigidez.**
- Busca un ganar ganar para todos.
- **No es convencer, es conectar.**
- Abrir posibilidades al otro.
- **Crea confianza.**
- Elige bien tus palabras.
- **Se Coherente.**



Proceso toma de decisiones

- ¿Sabías que casi el 90% del tiempo las decisiones son automáticas?
- Estamos capacitados para tomar decisiones importantes.



Proceso de toma de decisión



- Nivel de Urgencia
- Evaluas variables
- Identificas emocion

Priorizas lo importante
Creas un plan de acción

Tomar la Mejor decisión

Enemigos del proceso de toma de decision

Zona de confort

Dolor o placer

Escapar o evitar (Miedo)

- Nivel de Urgencia
- Evaluas variables
- Identificas emocion

Priorizas lo importante
Creas un plan de acción

Módulo 2

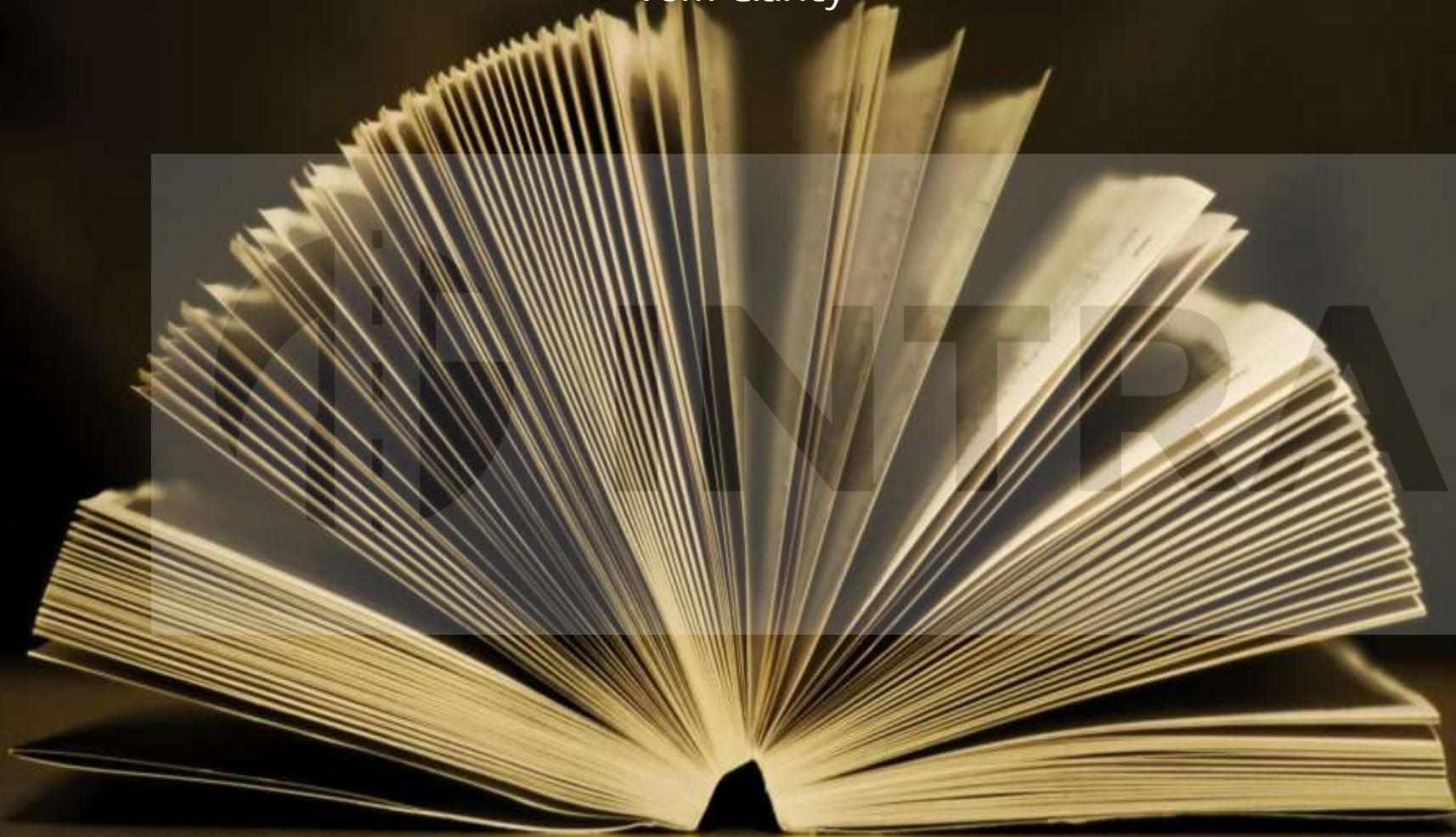
Repasando

Competencias y su Relación con el Logro de Objetivos

1. Definición de las competencias clave en el liderazgo y el logro de objetivos.
2. Identificación de las competencias más relevantes para el éxito personal y profesional.
3. Desarrollo de habilidades de comunicación efectiva y persuasión.
4. Técnicas para mejorar la toma de decisiones y la resolución de problemas.

“La vida es aprendizaje. Cuando dejes de aprender, mueres”.

Tom Clancy



¿Cual es la idea mas ponderosa que has aprendido en este módulo?

Módulo 3

Integración de Creencias y Competencias en el Logro de Objetivos



Módulo 3:

Integración de Creencias y Competencias en el Logro de Objetivos

1. Cómo alinear creencias y competencias para maximizar el rendimiento.
2. La importancia de establecer metas claras y realistas.
3. Técnicas de visualización y programación mental para alcanzar objetivos.
4. Estrategias para superar obstáculos y mantener la motivación a largo plazo.

¿Que tan
productivo
has sido en
este 2023?





DINAMICA

INICIAL

INTRANT

¿ Cómo Gastarías E\$1,440 en un día?

Condiciones:

- No los puedes guardar
- Los tienes que gastar ese mismo día
- Si dejas algo, desaparece
- Al otro día recibes la misma cantidad

¿Qué harías para hacer el
MEJOR uso de ese
dinero?





A black and white photograph of a person in motion, blurred to suggest a fast pace. The person is wearing a light-colored long-sleeved shirt and dark pants. The background is dark and textured, possibly a wall with some circular patterns. A semi-transparent dark grey horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the text. The text is in a bold, italicized, orange-yellow font. The overall mood is one of urgency and the value of time.

***Si amas la vida
no malgastes el tiempo,
porque de tiempo
se compone la vida***

“

**ESTABLECER
METAS ES EL
PRIMER PASO
PARA CONVERTIR
LO INVISIBLE EN
VISIBLE.**

TONY ROBBINS

”

¿Cómo DEFINIR METAS?

ESCRIBE TUS METAS

MI META ES _____

1

¿Qué quiero hacer?
¿Para qué?

¿Qué necesito?

¿Cómo se va a lograr?

2

3

¿Se puede hacer?
¿Qué se puede hacer?

¿En cuánto tiempo se va a lograr?

¿Quiénes estarán involucrados?

4

Como NO lograr tus objetivos



NO SE LO
QUE QUIERO



NO DEFINES
OBJETIVOS
CLAROS



FALTA DE UN
PLAN



NO SER
CAPAZ



NO DECIDIR

Formas de no lograr objetivos



DESENFOQUE

ENFOCATE



DESINTERES

INTERESATE



DISPERSION

LIMITATE



DISTRACCION

COMPROMETETE

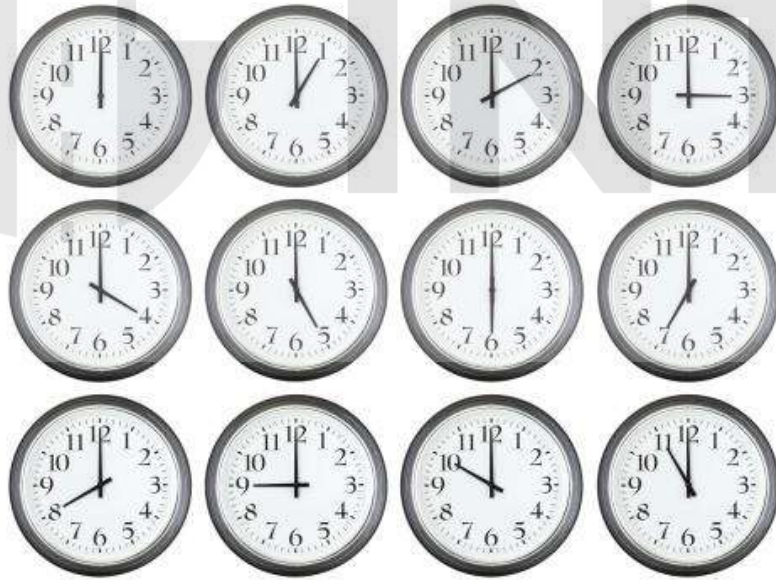


DESCONFIANZA
DESANIMO

CONFIA

**“Somos lo que
repetidamente hacemos”** (Aristóteles).

La excelencia es un hábito.



**Somos producto
de nuestras
decisiones.**

- Esta fotografía es un ejemplo claro:



¿En qué
estás
invirtiendo
tu tiempo?

¿En qué inviertes tu dinero?

¿En qué
inviertes tu
energía?



INTEGRANT

***¿Cómo
empiezo?***

**“No tienes que ser
excelente para
empezar, pero tienes
que empezar para
ser excelente”.**



INTEGRANT



Módulo 3: REPASANDO

Integración de Creencias y Competencias en el Logro de Objetivos

1. Cómo alinear creencias y competencias para maximizar el rendimiento.
2. La importancia de establecer metas claras y realistas.
3. Técnicas de visualización y programación mental para alcanzar objetivos.
4. Estrategias para superar obstáculos y mantener la motivación a largo plazo.

Módulo 4

Aplicación Práctica y Plan de Acción



Módulo 4:

Aplicación Práctica y Plan de Acción (45 minutos)

1. Análisis de casos de éxito y lecciones aprendidas.
2. Desarrollo de un plan de acción personalizado para el logro de objetivos.
3. Herramientas y recursos para continuar el desarrollo de creencias y competencias.
4. Sesión de preguntas y respuestas.



ESTUDIO CASO EL CIRCO

DE LA MARIPOSA

Cambio de Creencias – Transformación de Resultados
Aplicación Práctica y Plan de Acción

Lecciones de éxito evidenciadas en el cortometraje

- Todos los días haz algo que te acerque a tus metas.
- **Claridad en tu meta, que la entienda un niño.**
- Conviertete en un aprendiz.
- **No es convencer, es conectar.**
- Confía en tu potencial.





Desarrolla tu plan de acción

- Todos los días haz algo que te acerque a tus metas.
- **Claridad en tu meta, que la entienda un niño.**
- Conviertete en un aprendiz.
- **No es convencer, es conectar.**
- Confía en tu potencial.

*Si quieres saber cuáles son tus
verdaderas creencias,
echa un vistazo a tus acciones.*

Roberto antonio

“Cuanto mayor es la lucha,
mayor es el triunfo”

El Circo de las Mariposas

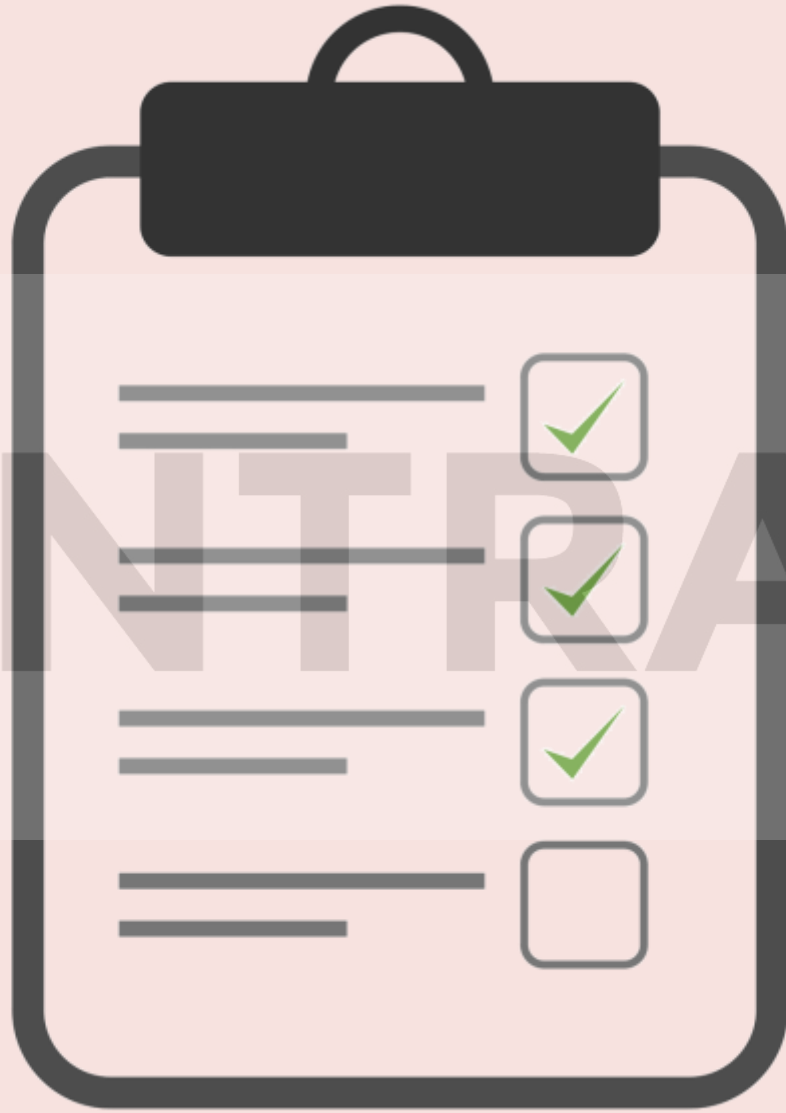


INTEGRANT

RECOMENDACIONES

Cambio de Creencias – Transformación de Resultados
Aplicación Práctica y Plan de Acción





INTERPRETANT

Cierre y preguntas
