



TOTENYO ORGANIZACIÓ



# **REFLEXIONES EN TORNO A MI NEGOCIO**



**CONOCIÉNDOME  
EN LA  
ACCIÓN**



# TOTENYO ORGANIZACIÓN

LA ACTITUD --- PUNTOS DE INFLEXIÓN

## SITUACIONES POSITVAS

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_

## SITUACIONES NEGATIVAS

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_



¿JUGAMOS?

Trabajar solo  
Aplicar fórmulas  
Concluir tareas  
Analizar datos – información  
Organizar cosas  
Solucionar problemas  
Arreglar aparatos  
Trabajar con números  
Analizar-Diagnosticar-Predecir  
Mediar –Negociar  
Procesar datos  
Clarificar asuntos

Asumir riesgos  
Inventar soluciones  
Realizar actividades multifuncionales  
Hacer cambios – Modificaciones  
Vender ideas – Transmitirlas  
Desarrollar cosas nuevas – Diseños  
Generar ideas  
Jugar – Moverse – Accionar  
Tener mucho espacio  
Proveer visión  
Sentir emociones  
Establecer preguntas

Sentir estructura – Cohesión  
Establecer orden  
Mantenerse en el nivel  
Trabajar con documentos  
Apoyador  
Registrar estabilidad  
Mantener control de roles  
Atender detalles  
Ideas estructuradas  
Administrar  
Planear  
Previsor

Apoyar a otros  
Manifestar ideas  
Gustar de relaciones interpersonales  
Mostrar – Enseñar – Capacitar  
Saber escuchar  
Trabajar en grupo  
Disfrutar y sufrir con otros  
Influir en grupos – Protagonista  
Escribir - Poesía - Literatura  
Dramatizar - Actuar  
Aconsejar – Orientar – Conducir  
Persuadir

SANGUÍNEO

EXPRESIVO  
ATENTO  
CÁLIDO  
PLATICADOR  
ENTUSIASTA  
COMPASIVO  
AMISTOSO

INDISCIPLINADO  
INESTABLE  
IMPRODUCTIVO  
EGOCÉNTRICO  
EXAGERADO

FRIO  
AUTOSUFICIENTE  
DOMINANTE - IMPETUOSO  
RENCOROSO - IRASCIBLE  
SARCÁSTICO - CRUEL

INDEPENDIENTE  
VISIONARIO  
PRÁCTICO  
PRODUCTIVO  
DECIDIDO  
LIDER

COLÉRICO

ANALÍTICO  
ESTRATEGA  
ABNEGADO  
TRABAJADOR  
AUTO-DISCIPLINADO

MELANCÓLICO

0

NEGATIVO - VENGATIVO  
VARIABLE - SUSCEPTIBLE  
TEÓRICO - CRÍTICO  
PROPENSO A PERSECUSIÓN

MOROSO  
SIN MOTIVACIÓN  
EGOISTA - MEZQUINO  
AUTO-PROTECTOR  
INDECISO - COBARDE  
ANSIOSO

TRANQUILO  
CONFIABLE  
OBJETIVO  
DIPLOMÁTICO  
ORGANIZADO  
HUMORISTA

FLEMÁTICO



## Autodescubriéndome





HABILIDADES  
TÉCNICAS



Permiten mejorar los procesos.

HABILIDADES  
CONCEPTUALES



Permiten analizar el todo y por partes.

HABILIDADES  
HUMANÍSTICAS



Permiten establecer relaciones interpersonales efectivas.

HABILIDADES  
COMERCIALES



Permiten entablar relaciones comerciales exitosas.

## EJERCICIO:

1. Intente recordar, hasta donde sea posible, de la más reciente negociación o conversación y donde no haya tenido buenos resultados.
  2. Procure visualizar la escena, recordando el tema, las ideas, las palabras y las reacciones que se expresaron en ese momento.
  3. Recuerde lo que usted dijo, lo más exacto posible.
- 
1. Escriba lo que recuerde de dicha conversación
  2. Llegue a una conclusión del porque NO logró su objetivo.
  3. Anote las palabras débiles que utilizó en su conversación
  4. Sustituya las frases o palabras débiles por otras que sean de impacto.

Instale en su sistema y formas de pensamiento la forma renovada de su lenguaje acompañado de una actitud propositiva.

Cuando tenga una negociación exitosa, realice este mismo ejercicio recordando todo aquello que le resultó favorable y le permitió obtener buenos resultados con la finalidad de evaluar los procesos y replicar todo aquello que dio fuerza a la negociación.

# INICIANDO

N°	ACCIÓN	ESTRATEGIA
1		
2		



DEBILIDADES	ACCIONES PARA COMBATIRLAS



# OBJETIVOS



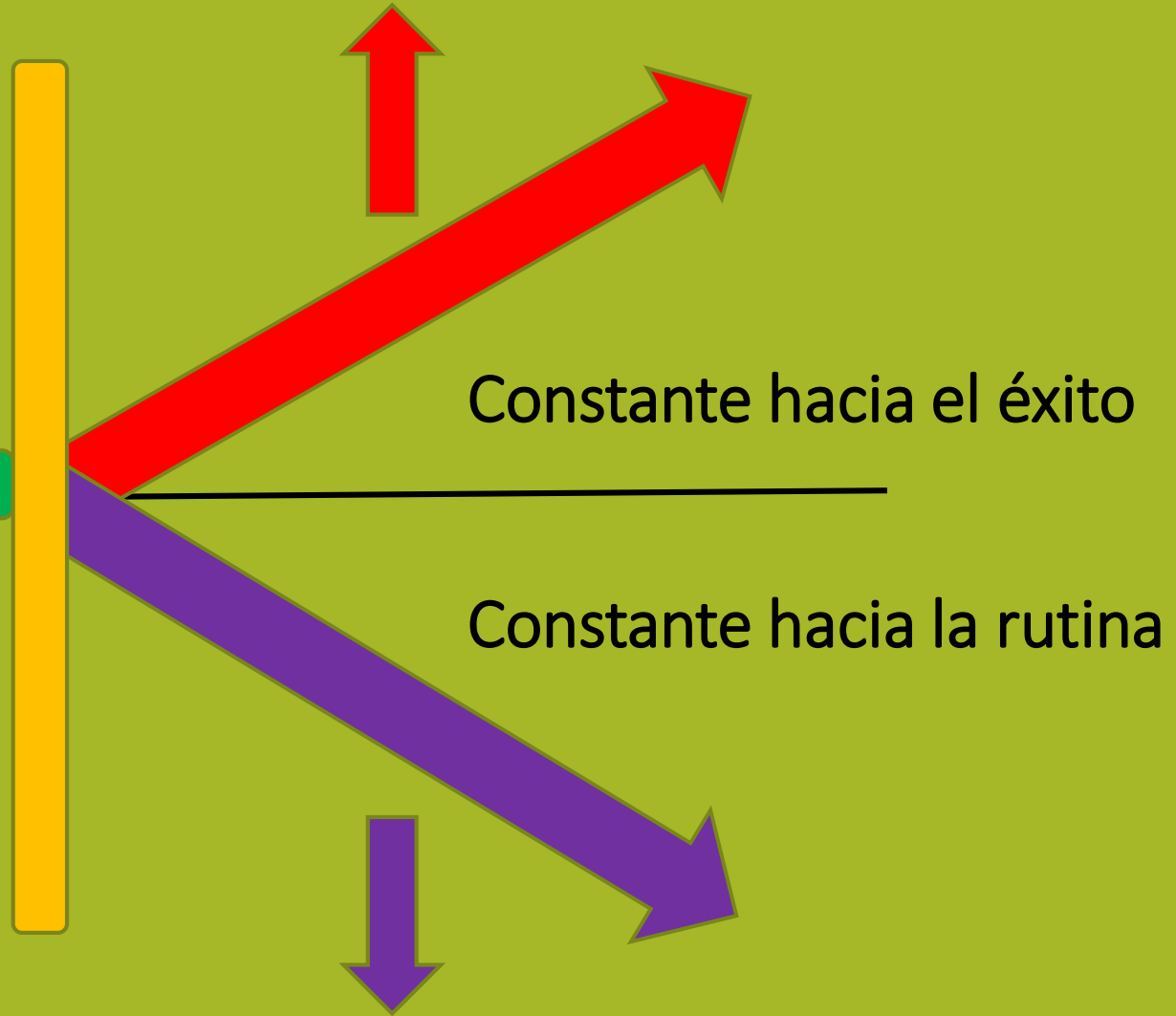
-  PERSONAL
-  PROFESIONAL
-  PAREJA
-  FAMILIAR
-  SOCIAL

MENTAL	DESARROLLO

Punto de Inflexión

Cambia la  
constante de tus  
acciones

Y . . .  
Evoluciona!



¡GRACIAS!

**TOTENYO ORGANIZACIÓN**  
*LIC. SAMUEL GONZALEZ MONTAÑO*  
[samuel@totenyo.org](mailto:samuel@totenyo.org)  
811 55 99 046

