

Preguntas para uno mismo.

Material Preparado por Raúl A. Perez Verzini basado en Stephen R. Covey y William Bridges

El objetivo de este escrito es guiarnos a través del fascinante proceso de descubrir nuestro propósito en la vida.

Consiste en una serie de ejercicios a realizar paulatinamente. Tómese tiempo. No es una tarea para una tarde.

Si pienso en el esfuerzo que implica hacer todo esto, tal vez no encontraré fuerzas o estímulos suficientes para enfrentarlo. En cambio si cada día hago un paso, al cabo de treinta días habré dado treinta pasos!. Es como comerse un elefante. Es tan grande que a primera vista me sentiré tentado a creer que es imposible, o las resistencias internas al esfuerzo me tentarán a abandonarlo. Ahora bien, si todos los días me como un bife, al cabo de un cierto tiempo lo habré completado y me sentiré orgulloso por haber cumplido el desafío que me propuse.

Ejercicio para definir una Visión / Misión (propósito) Personal

Una de las experiencias más liberadoras de la vida es la de comprometerse a seguir los dictados de la conciencia. Hay una paz que conquistamos cuando nos comprometemos a hacer lo que sabemos que es lo mejor, aunque sea difícil y suscite oposición.

Consigna: Escribir lo que surja en primera instancia. No reprimirse.

- Si tuviera **tiempo** y **recursos** ilimitados: ¿qué haría?
- ¿Si tuviese el **éxito** asegurado en lo que eligiese HACER, que escogería?
- ¿Cuál es la fuerza que le impulsa en la vida?
- ¿En que piensa la mayor parte del tiempo?
- ¿Cuál es su obsesión?
- Cuando sueña despierto, ¿qué se ve hacer?
- De entre todas sus actividades, ¿Cuáles son las que le deparan una profunda satisfacción?
- ¿Cuáles fueron los momentos más felices de su vida?
- ¿Por qué fueron felices esos momentos?
- ¿Cuáles son las 3 o 4 cosas que considera más importantes?
- ¿Cuando piensa en su **trabajo**, ¿Qué actividades le parecen más valiosas?
- ¿Cuando piensa en **su vida personal** ¿Qué actividades le parecen más valiosas?
- ¿Qué podría hacer mejor en beneficio de los demás?
- Aunque antes de ahora haya descartado muchas veces esos pensamientos por distintas razones, ¿hay cosas que cree que debería hacer? ¿Cuáles son?

- ¿Cuáles son las metas más importantes que desea alcanzar los próximos 12 meses, 3 años y 5 años, en cada uno de los roles que le toca ejercer?
- Si fuera atropellado el día de mañana por un camión, ¿qué es lo que quedaría inconcluso en su vida?
- ¿Cómo le gustaría ser recordado?

Valores

Hacer un listado de los valores que considera son irrenunciables en su vida y que sabe en lo más profundo de sí mismo/a que conducen a una vida plena, gozosa y feliz.

Consigna : Ordenar valores de acuerdo a la importancia que tienen para usted.

Futuro

Imaginar un futuro con lujo de detalles. Intentar describirlo lo más concretamente posible. Aunque en otras oportunidades ya hubiera rechazado alguna idea, escríbala nuevamente si siente que es algo que aun está en la “panza”.

Consigna: Que los sueños reflejen los valores.

Revisión de Visión y Misión.

Relea todo lo que escribió y responda

- ¿Es esto lo que quiere?
- ¿Es así como siente?
- ¿Puede verse feliz en el futuro siendo como soñó?

ÁREAS DE EXPERIENCIA

Las áreas de experiencia o recursos son aspectos de usted, de su situación o la historia de su vida que podría utilizar en su provecho en el mercado de trabajo actual. Su valor depende de la situación en la que se encuentre. Por ejemplo, saber español es USA es diferente que saberlo en Argentina.

Dado que dependen del contexto, la identificación definitiva surgirá luego de conocer las necesidades insatisfechas del mercado que elija.

Es la situación del huevo y la gallina: Sus recursos (no sólo económicos sino personales) contribuyen a crear su “producto” únicamente después de conocer su mercado. Pero sus recursos pueden sugerirle mercados que debería explorar y posiblemente productos nuevos a desarrollar.

Cualquier experiencia puede ser un recurso si se une al deseo, si es apoyado por las aptitudes (competencias personales) y si viene bien a su forma de ser (su carácter y temperamento).

- ¿Qué hay en Usted que no todos los demás tengan o hagan?
- ¿Cuál es su mercado? Me refiero al suyo, no al de su compañía!

La tarea consiste en descubrir para que mercado está mejor preparado. Su mercado son las personas que le rodean con sus necesidades insatisfechas. No se trata de pensar en términos de empleo sino de oportunidades!

Se trata de revisar permanentemente el mercado en busca del trabajo que necesita hacerse.

Consigna: No empiece comunicándose con su mercado. Comience con lo que el mercado trata de decirle a usted!

Suerte en el viaje y llámenos si necesita ayuda. info@actiongroup.com.ar