

MANUAL PARA EL ÉXITO DURANTE TIEMPOS DIFÍCILES

Jean-Paul Pangalos

**TRANSFORMANDO LAS ANSIEDADES Y EL
MIEDO ACTUAL EN CRECIMIENTO
ESTRATÉGICO, PROGRESO Y LOGROS.**



ACERCA DE

Este texto fue inspirado por Dan Sullivan de Strategic Coach en respuesta al clima de miedo, ansiedad e incertidumbre que siguió al 11 de septiembre.

Con todo lo que estamos atravesando ahora, esto es más importante que nunca.

Estas diez estrategias mantienen el enfoque en las oportunidades de crecimiento, progreso y logros que surgen cuando el mundo que nos rodea se vuelve más turbulento. Esperamos que apoyen tu pensamiento creativo, comunicaciones y acciones mientras navegas en los próximos meses.

Por favor, siéntete libre de compartirlo.



01

OLVÍDATE DE TI MISMO Y CÉNTRATE EN LOS DEMÁS

La incertidumbre puede llevar a las personas a encerrarse en sí mismas, sintiéndose aisladas e impotentes.

La mejor estrategia para evitar esto es ir en la dirección opuesta, expandiendo tu conexión con los demás y enfocándote en ayudarlos a transformar sus aspectos negativos en positivos.

Cuanto más contribuyas de esta manera, menos tendrás que preocuparte por tu propia situación. Te convertirás en una fuente de confianza para todos los demás.



02

OLVÍDATE DE TUS "COSAS Y CONCÉNTRATE EN TUS RELACIONES

En tiempos de incertidumbre, las personas se asustan por la viabilidad de sus "cosas": sus empresas y los empleos que tienen.

Una respuesta más estratégica para afrontar esto es ignorar tu propio producto y centrarte en profundizar en la fortaleza y la posibilidad de todas tus relaciones, con familiares, amigos, miembros de tu equipo, proveedores, clientes y comunidad.

Cada vez que fortalezcas una relación, aumentará la viabilidad de tus "cosas".



03

OLVÍDATE DE VENDER Y ENFÓCATE EN CREAR VALOR

A la mayoría de las personas no les gusta que les vendan.

Y en tiempos de miedo e incertidumbre se bloquean, no cogen el teléfono y es lo último que está en su mente.

Pero lo que la gente quiere en todo momento es la creación de valor, es decir, soluciones que les ayuden a eliminar sus peligros, capturar sus oportunidades y reforzar sus fortalezas.

Cuando te concentras en proporcionar estas tres soluciones, las ventas surgirán de manera natural.



04

OLVÍDATE DE TUS PÉRDIDAS Y CONCÉNTRATE EN TUS OPORTUNIDADES

Las cosas que tenías y que pudiste haber dado por sentadas a veces desaparecen.

Algunas personas nunca superan esto.

Siguen intentando reproducir sus viejos juegos. Una mejor estrategia es comenzar un juego completamente nuevo, usando nuevas ideas, nuevas energías, nuevas herramientas y nuevos recursos.

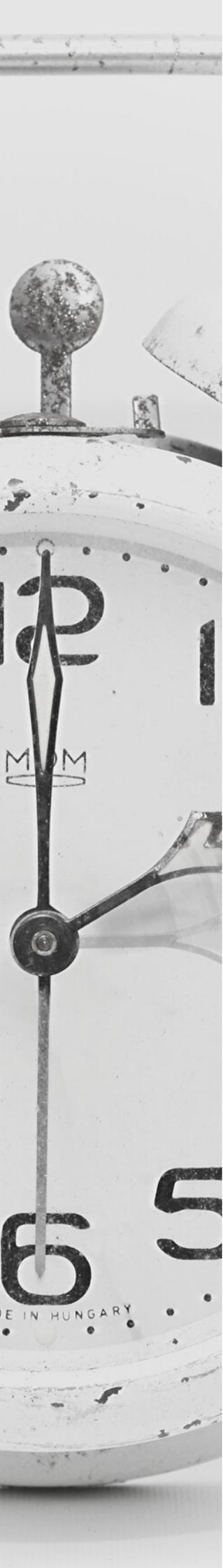
A medida que el mundo cambia, las oportunidades se vuelven repentinamente disponibles para lograr mucho más que nunca en el pasado.



05

OLVÍDATE DE TUS DIFICULTADES Y CONCÉNTRATE EN TU PROGRESO

Las cosas pueden no ser tan fáciles como lo fueron antes. Nuevas dificultades pueden derrotarte o revelar nuevas fortalezas. Los músculos de tu cuerpo siempre se fortalecen al trabajar contra la resistencia. Lo mismo pasa con los "músculos" en tu mente, tu espíritu y tu carácter. Trata todo este período de desafío como un momento en el que puedes hacer tu mayor progreso como ser humano.



06

OLVÍDATE DEL "FUTURO" Y CÉNTRATE EN EL AHORA

El "futuro" es algo "abstracto".

Solo existe como una idea y un concepto.

El único futuro que tiene algo de realidad es el que tu creas continuamente para ti mismo a través de las contribuciones, logros y resultados de cada día.

Este es un excelente momento para ignorar todos esos expertos que nunca vieron venir las circunstancias actuales.

Concéntrate en lo que puedes hacer en el transcurso de las siguientes 24 horas, y serás el único experto en el futuro que necesites.

07

OLVÍDATE DE QUIÉN ERA Y CONCÉNTRATE EN QUIÉN PUEDES SER

Muchas personas se definen por circunstancias externas.

Cuando estas cambian abruptamente o inesperadamente, no saben quiénes son, por lo que siguen tratando de ser quienes solían ser.

De ahora en adelante, toma tus señales desde adentro, desde tus sueños, ideales, valores y principios.

Estos nunca necesitan cambiar, independientemente de las circunstancias.

Aprovecha la confusión externa para volverte autodirigido, autogestionado y motivado.



08

OLVÍDATE DE LOS EVENTOS Y CONCÉNTRATE EN TUS RESPUESTAS

Cuando las cosas van bien, muchas personas piensan que realmente tienen el control de los eventos.

Por eso se sienten tan derrotados y deprimidos cuando las cosas se tuercen. Piensan que han perdido alguna habilidad fundamental.

Las personas más consistentemente exitosas en el mundo saben que no pueden controlar los eventos, pero trabajan continuamente para lograr un mayor control sobre sus respuestas creativas a esos eventos.

Cada vez que hay miedo, incertidumbre o incomodidad, es un momento excelente para enfocar tu atención y energías en ser creativamente receptivos a todos los eventos impredecibles que se avecinan.



09

OLVÍDATE DE LO QUE TE FALTA Y CÉNTRATE EN LO QUE ESTÁ DISPONIBLE

Cuando las cosas cambian para peor, inevitablemente echas en falta muchos recursos deseables, incluyendo información, conocimientos, herramientas, sistemas, personal y capacidades.

Estas deficiencias pueden paralizar a muchas personas, que creen que no pueden tomar decisiones y tomar medidas.

Una respuesta estratégica a esto es aprovechar todos los recursos que están disponibles de inmediato para lograr muchos pequeños resultados y lograr el mayor progreso diario posible.

Trabaja con todos los recursos y oportunidades disponibles, y tu confianza crecerá exponencialmente.



10

OLVÍDATE DE QUEJARTE Y CONCÉNTRATE EN SENTIR GRATITUD

Cuando los tiempos se ponen difíciles, todos tienen que tomar una decisión fundamental: quejarse o sentir gratitud.

En un entorno donde el sentimiento negativo es rampante, las consecuencias de esta decisión son mucho mayores.

Quejarse solo atrae pensamientos y personas negativas.

La gratitud, por otro lado, crea la oportunidad para que surjan las mejores ideas, acciones y resultados.

Concéntrate en toda la gratitud que puedes sentir ahora, comunícalo y mantente conectado cada día a los mejores desenlaces posibles.

JEAN-PAUL PANGALOS

Me llamo Jean-Paul Pangalos y soy Consultor y Mentor de empresarios.

Además soy el primer Profit First Certified Professional de España.

Tengo más de 17 años de experiencia como empresario, asesor y coach, y ayudo a mis clientes a mejorar la tesorería de su empresa y aumentar la rentabilidad para que puedan tener más beneficios (y más dinero en sus bolsillos).

Acompaño a emprendedores y propietarios de negocios a gestionar sus empresas, aumentar la confianza en sí mismos y a implantar estrategias y herramientas que mejoren los resultados.

El objetivo es conseguir que los empresarios disfruten del estilo de vida que realmente quieren, con más libertad, más tiempo y con la tranquilidad de tener un negocio permanentemente rentable y sostenible en el tiempo.



+34 661703147



info@enterpriselab.es



@jeanpaulpangalos



Jeanpaul Pangalos

