

Año I · Tema 2

# Diseña las metas de tu futuro

Guía didáctica  
*Seminar ilustrado*  
*Workshop*

# Índice

I. Guía didáctica.....	Pág 1
Introducción.....	Pág 1
Ideas clave del seminar.....	Pág 1
Preguntas para la reflexión .....	Pág 3
Desarrollo del <i>Workshop</i> .....	Pág 3
II. <i>Seminar</i> ilustrado.....	Pág 5
III. <i>Workshop</i> . Actividades sesión 2.....	Pág 18



# I. Guía didáctica

## Introducción

De forma muy resumida, el objetivo de esta sesión es que los chicos tengan algunas herramientas que les ayuden a reflexionar sobre sus sueños y objetivos (metas), ayudarles a concretar las metas y a elaborar un plan que les ayude a hacerlas realidad.

Como podrás ver el contenido del *Seminar* de este tema se articula en tres epígrafes: 1. Herramientas para que reflexiones sobre tus objetivos; 2. Diseña tus objetivos; 3. Elabora un plan para conseguir tus metas.

## Ideas clave del *Seminar*

La exposición de las ideas claves debería durar 30 -40 minutos.

### Primera idea clave

#### Herramientas para que reflexiones sobre tus objetivos

La primera idea clave [el primer epígrafe] está bastante articulada. Comienza volviendo a recordar que conocer las fortalezas y debilidades personales, tanto del cuerpo como de la cabeza y del corazón, es clave para marcarse metas.

Para no quedarse corto hay que “soñar a lo grande” y a esta finalidad contribuyen, entre otros elementos:

- a. Las conversaciones con padres y mentores que nos ayudan a pensar a largo plazo.
- b. El compartir vida con amigos que ayudan a mirar alto.
- c. La lectura de buena literatura.

Estos tres elementos ayudan a tener una “visión grande y a largo plazo”: debemos explicarles que pensar a largo plazo es pensar “a 20 años vista”.

En tercer lugar, en el texto se recomienda a los participantes que miren el mundo (para elegir lo que quieren) con mentalidad de protagonistas y no de víctimas. Y en cuarto que lo hagan con “pensamientos positivos” (que normalmente no predominan sobre los negativos).

# Segunda idea clave

## Diseña tus objetivos

Tener objetivos es lo contrario a ir a la deriva. Pero debemos saber que hay una parte del cerebro reacia a realizar esta labor. Algunas estrategias ayudan mucho a conseguir los resultados:

- a. Redactar los objetivos, sabiendo distinguir “idea” y “objetivo”.
- b. Usar la estrategia SMART a la hora de redactar unos objetivos eficaces.
- c. Redactar los objetivos con un lenguaje motivante. Por último, los objetivos que cubren los cuatro ámbitos de TheMark (El trabajo, la familia futura, los amigos, la sociedad) ayudan a alcanzar una vida lograda.

No olvides que “crecer tú” no es algo egoísta -aunque puede serlo-; es la posibilidad de “ser” para poder “dar” a los demás.

Tercera idea clave (Elabora un plan para conseguir tus metas)

¿Cómo elaborar un plan para conseguir las metas?

Ya hemos trabajado la fase de determinación de objetivos (fase 1), que conviene redactarlos bien (fase 2). En la tercera fase, visualizaremos con frecuencia los objetivos como si ya estuvieran conseguidos. Podemos utilizar (fase 3) un “VISION BOARD” que nos ayudará a marcarnos acciones que necesitamos realizar a corto plazo para conseguir los objetivos. Por último, la cuarta fase (fase 4) podrás reflexionar para que entiendas qué llamamos “caerse para adelante” y “disfrutar también del camino, no solo de las metas”

Como explicamos en el Seminario Ilustrado os sugerimos dos posibilidades de desarrollo de este apartado 3. Elabora un plan.

1. Seguir como hemos hecho siempre: explicar y luego hacer el Workshop.
2. Explicar las Fases 3.1 y 3.2. y hacer la Actividad 1. Círculo de Oro; Explicar la Fase 3.2. y hacer la Actividad Complementaria Visión Board.
3. Explicar finalmente la Fase 4.

En este tema, el material del Workshop, que es abundante, hay que aplicarlo con prudencia. Nada impide, por ejemplo, explicar de forma sencilla el Círculo de oro, hacer -o no hacer- el Análisis de metas y objetivos, para acabar realizando la hoja-impreso de la Actividad 2. Actividad final para la toma de decisiones

# Preguntas de reflexión

Protocolo habitual. Posiblemente hay que optar por estas PR (Preguntas de reflexión) o por la 2ª parte de la Actividad 1 del Workshop . El objetivo más importante de este Workshop es hacer bien la Actividad 2.

## Desarrollo del Workshop

Proponemos tres actividades orientadas al diseño de las metas de tu futuro. Ya sabemos que la decisión de qué actividades se van a hacer la toma el moderador de las sesiones.

### La Actividad 1

**El círculo de oro** es preparatoria para la Actividad 2 que es la central de este Workshop (y para la que deberán disponer de 25 minutos). En la **Actividad 1**, hay que comenzar explicando bien el Círculo de oro y comprobando que lo entienden, manejando algún ejemplo: ¿por qué tu madre o padre cuidan la alimentación de la familia? ¿cómo lo realizan? ¿qué hacen? **En la segunda parte de la Actividad**, se propone que a la luz de estos conocimientos se realice un análisis de las metas u objetivos personales. De nuevo estamos ante preguntas personales que deberán ser respondidas personalmente y cuyo análisis general, por lo demás breve, se debe restringir a lo que los chicos quieran exponer en público, como ya indicamos en el tema anterior. Si se han hecho las PR, posiblemente no sea necesario hacer esta 2ª parte.

### La Actividad 2

**Actividad final para la toma de decisiones** es la central de este Workshop y por ese motivo se ha de realizar con suficiente tiempo (25 minutos). Lo más importante en esta actividad es que a) en primer lugar piensen en metas en los cuatro ámbitos para dentro de 5 años [no es necesario que anoten el que (How) y el cómo (What)] y b) después rellenen la tabla de Objetivos para un año. Basta con que cumplimenten un objetivo por área. Esta hoja de objetivos será el centro de la siguiente conversación con el mentor.

### La Actividad Complementaria

**Vision board** es un ejemplo que les puede ayudar a realizar el suyo en casa.

# GUÍA DE SESIÓN DE MENTORING (HOJA “MEJORA”)

A los chicos hay que dejarles 10 minutos para completar esta hoja u optar porque la completen por su cuenta. Hay que remarcar que, aunque la actividad de 2 les ha abierto los ojos en los cuatro pilares de TheMark, ahora se les va a pedir que cierren el foco y trabajen sobre una sola meta u objetivo.

Nota: Hemos desarrollado un *O102 Seminar* **ILUSTRADO** que refleja una posible puesta en escena de la sesión, que puede resultar más interactiva.

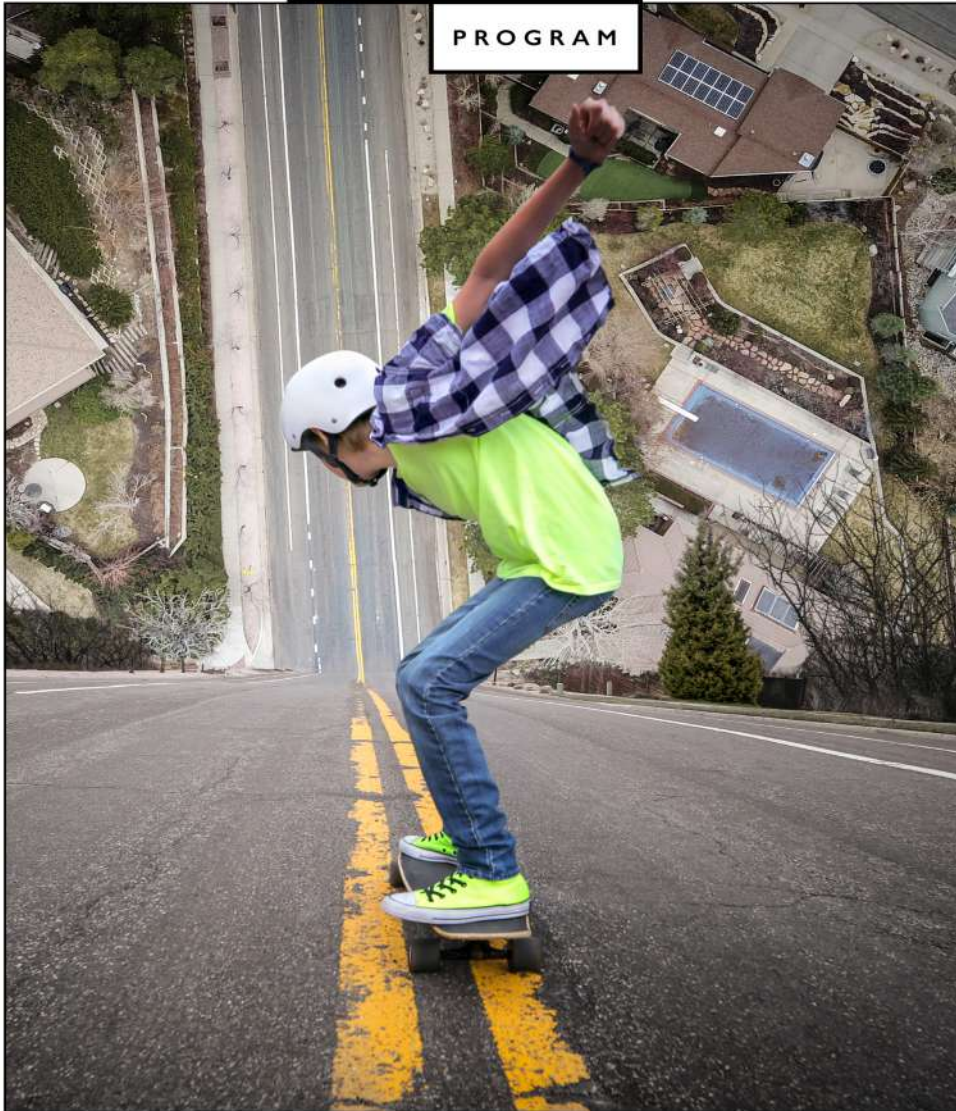
En este caso el *Seminar* **ILUSTRADO** recoge las dos opciones de puesta en práctica que hemos indicado más arriba. Una de ellas integra actividades del *Workshop*.



## II. *Seminar Ilustrado*

THE MARK

PROGRAM



### SESIÓN 2

Diseña las metas de tu futuro

Esta página corresponde a la número **19** en el **Libro del alumno**

# Regla de oro

“ *Los obstáculos son las cosas horribles que ves cuando quitas la vista de tus metas.*”

**Henry Ford**

## Objetivos de la sesión

1. Explicar algunas herramientas para que reflexiones sobre tus sueños y objetivos.
2. Sugerir consejos para mejorar la capacidad de concretar metas.
3. Detallar cómo elaborar un plan para que tus objetivos se conviertan en realidad.





# Ideas Clave

## 1. Herramientas para que reflexiones sobre tus objetivos

### 1.1. Conócete a ti mismo

En el tema anterior estuviste reflexionando sobre quién eres, cómo eres y cómo quieres ser. Estos tres aspectos deben ser una constante, no dejes nunca de profundizar en ellos. Te beneficia conocer cuáles son tus fortalezas y debilidades. Todos las tenemos. ¿Sabes que todas las formas de ser tienen puntos fuertes y débiles? Por ejemplo, una persona que es muy ordenada tiene el peligro de ser rígida, una persona con capacidad de querer puede ser muy sentimental, etc.

Para refrescar nuestras cabezas, ¿quién me enuncia una fortaleza y una debilidad suya? Mejor aún si la debilidad está asociada a la fortaleza. [También se puede enunciar la fortaleza y debilidad de un "conocido" si no se animan a comentar algo de sí mismos.]

Hay que **educar los grandes poderes de cada ser humano**. Para eso, primero debes conocer cuáles son los tuyos y hacerlos fuertes. El cuerpo es uno de los poderes del ser humano, por eso es bueno que estés fuerte y tomes alimentos saludables. La capacidad de amar, los afectos, es otro de esos poderes y también conviene que sea fuerte y que lo alimentes correctamente. Hay que educar la capacidad de amar igual que hay que educar tu mente y tu capacidad de concentración y tu capacidad de influir y servir.

¿Se os ocurre cómo alimentar la capacidad de amar?

Si te conoces podrás apoyarte en tus cualidades positivas y mejorar en los aspectos que se te dan peor. Y, como ya sabes y ahora te recuerdo, toda meta tiene un comienzo y el comienzo es el lugar en el que estás ahora.



Antes de 1.2. ¿Quién me dice un aspecto de cómo le gustaría ser o que fuera su vida a los 35 años? (Es una forma de pensar con horizonte amplio).

## 1.2 Amplía los horizontes de tu vida. Sueña a lo grande

### 1. Amplías horizontes cuando tú, con la ayuda de tu familia o de tu mentor, aprendes a pensar a largo plazo y no a corto.

A corto plazo piensan los niños: hacen siempre lo que les apetece y es normal que sea así. Las personas maduras piensan y actúan a largo plazo. Son capaces de retrasar una gratificación inmediata por otra mejor que recibirán más adelante. Dejan de hacer lo que les apetece en ese momento para conseguir lo que realmente quieren. Conviene educar los deseos para querer cosas mejores.

### 2. Amplías horizontes cuando tienes un grupo de amigos que te llenan de energía, te desafían y te animan a apuntar alto. Piensa en cómo es tu grupo de amigos: ¿Son buenos amigos y buenas personas?, ¿mi amistad les ayuda a ser mejores?

Al final, **tener objetivos magnánimos, nobles y grandes, depende sobre todo de ti.** Tú eres el que tiene el poder de establecer metas altas y quien puede poner esfuerzo por conseguirlas. Ten en cuenta que es tu vida, lo que quieras hacer con ella depende mucho de los objetivos que te marques y de cómo te capacites para lograrlos. **Si no tienes objetivos harás sólo lo que te apetece en cada momento y no lo que quieres: perderás libertad.**

### 3. Amplías horizontes cuando lees mucho. Las personas más influyentes, los líderes, leen una gran cantidad de libros al año. Leer es aprovechar el conocimiento de otros, subirse a los hombros de las experiencias de otras personas.

Es un trampolín para saltar más alto. Quizás pienses que puedes convalidar la lectura viendo vídeos, pero eso no suele funcionar. Leer te hará salir de la superficialidad. Te ayudará a tener tu propio criterio y a madurar. Las personas maduras que tienen objetivos altos leen, se forman, practican, fallan y vuelven a empezar hasta conseguirlos. Pide a tu mentor que te recomiende algún libro.

¿Se os ocurre alguna meta que te haya surgido al oír hablar a un amigo o al leer un libro? Un, ¡yo quiero ser así, alcanzar eso!

**En definitiva, quiero que tengas una visión grande de tu vida** y para eso necesitas tener clara tu misión. Esa es la visión que quiero que tú tengas.

### 1.3. Elige lo que quieres

Hay dos maneras de enfrentarse a los objetivos:

- **Mentalidad de víctima.** La mentalidad de víctima es la mentalidad dominante en el 85% de las personas. La mentalidad de víctima es aquella que dice: “querría lograr estas cosas, pero no puedo”. No puedo porque no tengo dinero, no tengo formación, no tengo suerte, el país no ayuda, tengo este defecto, etc. La mentalidad de víctima es: no puedo lograr mis sueños por cosas que no dependen de mí.



- **Mentalidad de protagonista.** El protagonista no es un tonto o un ingenuo. No niega la realidad. El protagonista dice: “frente a esta situación que se me presenta, ¿qué respuesta quiero dar?” Frente a una realidad que me impide avanzar puedo disparar la creatividad. La creatividad es una función muy especial de nuestro cerebro que se activa cuando estamos con la mentalidad de protagonista, y me ayuda a visualizar alternativas diferentes ante un mismo problema o reto.

¿Recuerdas haber superado un “no puedo” y haberte lanzado hacia delante?



## 1.4. Mejora tu actitud. Los pensamientos se materializan

Según la neurociencia tenemos 100.000 millones de neuronas y alrededor de 60.000 pensamientos al día. **La mayoría de estos pensamientos, cerca del 80%, suelen ser negativos y acerca de nosotros mismos.** Este hecho tiene un impacto directo en nuestra capacidad de lograr resultados. ¿Sabes por qué?

**Los pensamientos negativos generan imágenes mentales negativas** y estas generan estados de ánimo negativos. Y con un estado de ánimo negativo se es menos eficaz: los resultados tardan más en llegar. La persona que está en esta situación, con predominancia de pensamientos negativos, tiende a bajar su ritmo vital.

Las imágenes mentales negativas nos hacen interpretar la realidad de forma equivocada y tener conductas equivocadas. Así **los resultados negativos quedan asegurados.**

Es un círculo vicioso que podemos romper. Es un círculo en el que puedes decidir cambiar los pensamientos. Cuando cambias los pensamientos cambias los sentimientos, y cuando cambias los sentimientos, cambia lo que haces. Y cuando cambia lo que haces, cambia el resultado. Cada vez que te descubras teniendo un pensamiento que no te sirve puedes cambiarlo por un pensamiento que sí te sirva.

Por ejemplo, puedes cambiar una percepción negativa sobre tu forma de estudiar por el pensamiento de que estás aprendiendo a estudiar mejor. Estoy aprendiendo a estudiar, estoy aprendiendo a relacionarme mejor, estoy aprendiendo a cuidar mi cuerpo, estoy aprendiendo a no tener relaciones tóxicas, a querer... Así empiezas a disfrutar de las cosas y a tener más impacto en tus resultados.

Cuando cambias lo que piensas, cambia tu imagen mental y cambian tus acciones. Por eso Henry Ford decía: **“Si crees que puedes, tienes razón, si crees que no puedes, también tienes razón”.** Ciertamente esta frase de Henry Ford no es cierta: no es verdad que por pensar que algo podemos hacerlo, ya podemos hacerlo. Pero la traemos a colación porque es más fácil que algo puedas conseguirlo si crees que puedes conseguirlo.

1) ¿Tú has experimentado que hay más pensamientos negativos que positivos?

2) ¿Se te ocurre un pensamiento negativo que te haya parado o uno positivo que te haya lanzado hacia adelante?



## 2. Diseña tus objetivos

Ahora que hemos visto algunas ideas previas al establecimiento de objetivos, quiero ayudarte a que diseñes los tuyos. Tener objetivos es lo contrario de vivir a la deriva.

Un objetivo es la búsqueda constante de una meta valiosa hasta ser alcanzada. Los objetivos tienen una parte magnífica. **Hay una parte del cerebro que le encantan los objetivos. Pero hay otra parte a la que no le gustan nada los cambios.** Te lo voy a explicar de forma sencilla. **El cerebro tiene varias partes:**

Te sugerimos que si vas justo de tiempo expliques -de esta página- sólo lo destacado en azul.



- **Parte pensante o neocórtex.** Se considera el área cerebral responsable de nuestra capacidad de razonamiento, permite el pensamiento lógico y la consciencia. Se trata del área del cerebro que permite todas las **funciones mentales superiores y las funciones ejecutivas.**

- **Sistema límbico.** Es el cerebro que compartimos con los mamíferos. El sistema límbico es aquella parte de nuestro cerebro encargada de **regular las respuestas fisiológicas y emocionales** de nuestro cuerpo.

- **Cerebro reptiliano.** Es la zona más interna del cerebro. **Regula el ritmo cardíaco, la respiración, la temperatura. Regula muchos aspectos que es mejor no modificar, porque son necesarios para tu supervivencia.** Esa es la parte del cerebro a la que no le gusta cambiar. Esta parte es la que, si llevas mucho tiempo fumando, te dice: “no dejes de fumar”. Es la parte del cerebro que hace que muchas personas no puedan lograr sus objetivos.

Está demostrado que menos del 10% de las personas que se proponen objetivos a comienzo de año los cumplen. Te voy a dar algunas estrategias para ayudarte a conseguir tus resultados:

## 2.1. Redacta tus objetivos por escrito

Según un estudio de la Universidad de Pensilvania solo el 4% de los que no escriben sus objetivos los logran, frente a un 44% de los que escriben sus objetivos. Esto es un motivo para empezar a escribirlos. Pero, si además de escribirlos los lees cada semana, aumenta un 200% tus opciones de lograrlos. Estudios de la Universidad de Virginia explican que las personas que escriben sus objetivos y los releen ganan 9 veces más dinero que los que no lo hacen. Escribir tus objetivos puede cambiarte la vida.

Muchas personas creen que tienen objetivos, pero tienen ideas. **Un objetivo es algo concreto. Una idea es algo difuso.** La diferencia entre una idea y un objetivo es que un objetivo responde a tres preguntas:

- ¿Qué quiero?
- ¿Cuánto quiero?
- ¿Para cuándo lo quiero?

Antes de seguir, se les puede pedir que enuncien un objetivo y analizar con ellos si es objetivo o idea.

Los objetivos desdibujados dan resultados desdibujados. Una idea sería: “Quiero sacar mejores calificaciones”. Un objetivo es sacar 4 sobresalientes en estas 4 asignaturas y 5 notables en estas. El cerebro va más rápido y se acelera cuando tenemos objetivos concretos. Otro objetivo concreto es, por ejemplo, quiero tener una media de 8,8 a final de curso.

## 2.2. Estrategia de los objetivos inteligentes: SMART

A la hora de redactar objetivos asegúrate que cumplen estas características.

- **E**specífico. La mayor cantidad de detalles posibles.
- **M**edible. Cuántos sobresalientes quieres sacar. En qué quieres mejorar una relación concreta.
- **A**lcanzable. Si no son alcanzables nos frustramos. Por ejemplo, quiero jugar en Roland Garros el año que viene.
- **R**esponsable. Esto que te estás proponiendo te viene bien a ti y a las personas que te rodean.
- **T** tiempo. Tener una fecha límite. La fecha límite enfoca al cerebro a lograrlo.

Pídeles que escriban y luego lean un objetivo SMART.

## 2.3. Cuando te pongas objetivos usa el lenguaje de la motivación, no el de las obligaciones

Tengo que estudiar 5 horas para lograr un 9 de media, tengo que ir al gimnasio, tengo que llamar a esta persona, debería, etc. Los “deberías”, los “tengo que”, son de la familia de la OBLIGACIÓN. Reemplázalos por la familia de la MOTIVACIÓN y la LIBERTAD: quiero hacer esto, puedo hacer esto, elijo hacer esto... Esas palabras encienden tu motivación esencial para lograr las metas. Recuerda que tener objetivos es pasar de hacer lo que te apetece a hacer lo que quieres.

Antes de 2.4. ¿Recordáis los cuatro pilares de TheMark?

## 2.4. Ordena tus sueños en los 4 ámbitos de theMark

Cómo estás viendo, los pilares de theMark están puestos en sueños hacia afuera: el trabajo, la familia futura, los amigos, la sociedad.

Existe un estudio de un doctor de Harvard (Robert Waldinger; [https://www.ted.com/talks/robert\\_waldinger\\_what\\_makes\\_a\\_good\\_life\\_lessons\\_from\\_the\\_longest\\_study\\_on\\_happiness?language=en](https://www.ted.com/talks/robert_waldinger_what_makes_a_good_life_lessons_from_the_longest_study_on_happiness?language=en)) hecho durante más de 80 años a más de 1300 personas que dice que la clave para una vida feliz está en las relaciones, en la profundidad y calidad de tus relaciones. Los resultados son evidentes, según explica Waldinger:

por encima de la fama y el dinero, **lo que da la felicidad son las relaciones con las personas**. Y no solo eso, sino que hay una **conexión directa entre las relaciones, la felicidad y la salud**. “El hallazgo sorprendente es que nuestras relaciones y lo felices que somos en ellas tiene una poderosa influencia en nuestra salud”, explica el profesor en el Harvard Gazette.

Por eso, **los pilares de theMark están enfocados hacia afuera. Pero esa no es toda la realidad. Este curso parte de ti. Se trata de que crezcas tú**, que te valores, que inviertas en ti, que te comprometas con tu crecimiento y que lo des todo. Si tu vaso está lleno, podrás llenar el vaso de los demás. Por eso, quiero que sueñes en grande, te llenes de herramientas y crezcas.



Os sugerimos dos posibilidades de desarrollo de este apartado 3. Elabora un plan.

1. Seguir como hemos hecho siempre: explicar y luego hacer el Workshop.
2. Explicar las Fases 3.1. y 3.2. y hacer la Actividad 1. Círculo de Oro; Explicar la Fase 3.2. y hacer la Actividad Complementaria Vision Board.
3. Explicar finalmente la Fase 4.

En este tema, el material del Workshop, que es abundante, hay que aplicarlo con prudencia. Nada impide, por ejemplo, explicar de forma sencilla el Círculo de Oro, hacer -o no hacer- el Análisis de metas y objetivos, para acabar realizando la hoja-impreso de la Actividad 2. Actividad final para la toma de decisiones.

## 3. Elabora un plan para conseguir tus metas

A continuación, te voy a explicar cómo diseñar tus objetivos y elaborar un plan para alcanzarlos:

### 3.1. Fase de estudio

**Piensa tus objetivos a 20 años con mentalidad de directivo.** Piensa en cómo te ves dentro de 20 años. Haz un esfuerzo de imaginación. Sueña a lo grande partiendo de tus talentos. Organiza tus objetivos en los 4 ámbitos de theMark. En el trabajo, en tus amistades, en cómo capacitarte para llegar a ser un buen padre o madre de familia, en la sociedad.

**Comenta estos objetivos con tu mentor.** Puedes comentarlos también con personas de tu confianza: familia, amigos. Eso te ayudará a afianzar, enfocar y marcar metas realistas y elevadas.

Pasa el **filtro SMART** a tus objetivos.

### 3.2. Fase de redacción

Redacta los objetivos que has estado trabajando con tu círculo más cercano. Esta es solo una primera redacción, que podrás reescribir más tarde.



### 3.3. Fase de asentamiento

**Visualiza esos objetivos como si ya los hubieses logrado.** Haz esto con frecuencia. Así tu cerebro estará enfocado en lo que quieres y no en lo que te falta para lograrlo.



Una herramienta muy útil para la visualización es crear tu propio *VISION BOARD*.

**A.** Un *VISION BOARD* es una pizarra o un tablón donde pones tus objetivos a 20 años con imágenes. Puedes recortar esas imágenes de revistas, poner fotos, frases, dibujos... Por ejemplo, si quieres ser ingeniero, tener una empresa, tener una familia 10, tener muchos amigos, ser un gran jugador de pádel y conocer a Rafa Nadal: en tu "vision board" habrá una foto de un puente en construcción, una foto de un matrimonio alegre, otra de una persona rodeada de amigos, otra de tu jugador de pádel favorito y otra de Rafa Nadal.

**B. Piensa en las acciones que te gustaría hacer cada día para acercarte a esos objetivos.**

Cuanto mayores sean los objetivos, más grandes y atrevidas serán las acciones, pero también tendrás más motivación. Tener metas altas te ayuda a ser más creativo.

**Ten en cuenta que cuando los objetivos son grandes tienes mayor riesgo de fallar.**

De hecho, los fallos son más grandes en proyectos más ambiciosos. ¿Y no hay peligro de que me marque un objetivo tan grande que caiga sobre mí y me haga daño? En esta vida puede pasar de todo, aunque lo que más pasa es que no se haga nada por pereza, por miedo, por no confiar en uno mismo. Si te marcas metas ambiciosas, les pasas el filtro SMART y hablas con tus mentores, el riesgo de un objetivo que caiga sobre ti y te haga daño es ínfimo.



### 3.4. Fase de sostenibilidad

**Piensa en tus fallos como aprendizajes.** Es importante que sepas que cuando andes, cuando avances van a aparecer errores. Podemos ver las equivocaciones como la “antesala de los acontecimientos”. En la acción es inevitable equivocarse. Toda persona que lucha por sacar adelante objetivos se equivoca. Cuando los objetivos son grandes, los fallos tienen más relevancia y siempre están ahí. Pero te invito a tener la actitud de los campeones. **A eso lo llamamos tropezar hacia adelante.** Te invito a que te detengas y preguntes lo siguiente: ¿Qué has aprendido de este fallo?, ¿cómo te tratas a ti mismo cuando te equivocas?, ¿qué te dices a ti mismo, cómo te sientes, qué actitudes tomas? A partir de hoy, puedes decidir usar la actitud de abrazar el error como el inicio del aprendizaje. Puedes decir: tropecé hacia adelante. Trátate bien cuando te equivoques, aprende y vuelve a disfrutar.

**Disfruta en el camino por conseguir los objetivos.** Los buenos montañeros disfrutan de todo el camino de subida a la montaña. Si un alpinista sólo disfrutara al llegar a la cima viviría una vida muy triste. La mayoría del tiempo de una expedición es el estudio de la viabilidad, la preparación de los materiales, la formación del equipo, las ascensiones, los retrocesos y el momento de coronar es muy breve. Intenso pero breve. Disfruta todo el recorrido y serás capaz de hacer un esfuerzo sostenible.

**Revisa tus objetivos de vez en cuando y mira cuál es el que más te entusiasma, el que más te ilusiona.** Cuando selecciones el que más te emociona podrás descubrir un propósito, un sentido.

**IMPORTANTE:** tus objetivos pueden ir cambiando con el tiempo según vayas conociéndote más y descubriendo tus talentos. Eso no quiere decir que sea mejor que no los tengas. Escribe ahora tus objetivos e irás añadiendo otros más adelante.



# Preguntas para la reflexión

1. ¿Conozco cuáles son mis talentos para enfocar hacia ellos mis objetivos?
2. ¿Tengo grandes objetivos a largo plazo? ¿Me valoro lo suficiente como para que sean grandes sueños?
3. ¿Cómo es mi actitud ante los objetivos? ¿Tengo mentalidad de protagonista o mentalidad de víctima?
4. ¿Comparto mis objetivos con la gente que tengo cerca y que me valora, me quiere y me puede dar un consejo acertado?
5. ¿Qué significa que si no tienes objetivos harás sólo lo que te apetece en cada momento y no lo que quieres: perderás libertad?
6. ¿Conozco el protocolo SMART para la redacción de objetivos?
7. ¿Estoy comprometido con escribirme los objetivos y releerlos con frecuencia? ¿Soy capaz de visualizarlos para enfocarme en ellos? ¿Conozco la herramienta del "visión board" muy utilizada en sistemas de coaching?



THE MARK

PROGRAM



## Sesión 2

# Actividades

Diseña las metas de tu futuro

Esta página corresponde a la número **24** en el **Libro del alumno**

# Regla de oro

*“ Los obstáculos son las cosas horribles que ves cuando quitas la vista de tus metas.”*

**Henry Ford**

## Índice de actividades

Actividad 1: El círculo de oro

Actividad 2: Actividad final para la toma de decisiones

Actividad complementaria: Vision board



# Actividad 1:

## El círculo de Oro<sup>(1)</sup>

El “círculo de oro” es un modelo simple con el que Simon Sinek propone una manera de pensar, de actuar y de comunicarse que permite ser inspirador para sí mismo y para otras personas.

Es un patrón que podemos aprender y aplicar de forma natural.

Al estudiar diversos tipos de empresas y líderes inspiradores como Apple, Harley Davidson o Martin Luther King, Sinek se planteó: ¿Por qué Apple es tan innovador año tras año, y sigue siendo más innovador que su competencia siendo -como todas las demás- una empresa con acceso a los mismos medios y en busca de similares talentos? ¿Por qué parecen tener algo diferente si realmente comparten los mismos recursos?

Su respuesta: “Todas las personas saben lo que hacen, no muchas conocen el “cómo” se hace, y muy pocas saben “por qué” hacen lo que hacen. Quien tiene un porqué encuentra un cómo y un qué”.

**“Quien tiene un porqué encuentra un cómo y un qué”**

Un círculo compuesto por tres preguntas que se encierran una dentro de otra y que explican por qué unas personas y organizaciones inspiran y otras no. Las tres preguntas son: por qué, cómo y qué. Y todo empieza desde dentro hacia fuera: en el porqué.

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

# EMPIEZA

CÓMO LOS GRANDES LÍDERES  
MOTIVAN A ACTUAR

# CON EL

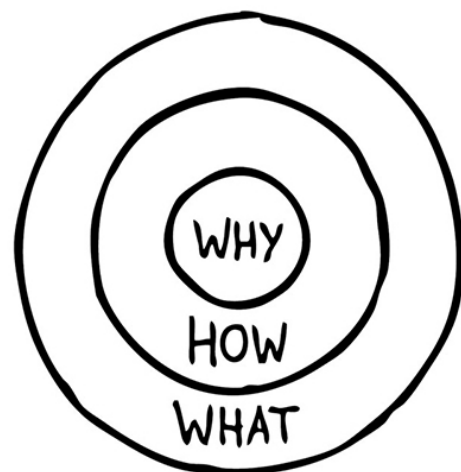
SIMON SINEK

NUEVA  
EDICIÓN  
DE UN  
CLÁSICO

# PORQUÉ

Empresa Activa

2ª edición



**(1)** La explicación del Círculo de Oro puede ser resumida brevemente por el moderador y pasar a la contestación de preguntas.



## EL PORQUÉ

Es tu propósito: tu motivación para actuar, tu causa o tu creencia. ¿Por qué existe tu empresa? ¿Por qué te levantas cada mañana? ¿Por qué estudias? ¿Por qué ayudas a los demás? Esta es la razón o creencia que guiará y justificará a los dos siguientes factores. Son los valores, principios o propósitos que orientan la forma de pensar de las personas y organizaciones.

## EL CÓMO

Son las acciones, procesos y estrategias que la persona u organización pone en marcha para hacer realidad el qué. En este punto Sinek recomienda entender bien cómo se hacen las cosas y gestionarse a sí mismo o a los colaboradores de tal manera que se hagan responsables de su trabajo para mejorar los resultados.

## EL QUÉ

Son tus resultados, lo que quieres alcanzar, lo que quieres ofrecer a la sociedad, son formas tangibles para traer tu PORQUÉ a la realidad. Hay que ser lo más claro y coherente posible al analizar los resultados.

# Análisis de metas/objetivos

## A la luz del modelo “El círculo de oro”.

**1.** ¿Tienes un proyecto personal, profesional, familiar...? ¿Dónde te gustaría estar en 10 años?

Ahora, elige una de ellas para trabajarla a continuación:

**3.** ¿La decisión elegida responde a un porqué, a un cómo o a un qué?

**2.** ¿Cuáles son las 3 decisiones más importantes que has tomado en tu vida? ¿Cuáles son las 3 decisiones más importantes que has tomado esta semana? ¿Cuáles son las 3 últimas decisiones que has tomado?

**4.** ¿Te has parado a pensar el porqué? ¿Sabes los motivos de lo que haces?

**5.** ¿Es esa la mejor manera de alcanzar ese objetivo o meta?



6. ¿Sabes distinguir cuándo tus motivaciones (p. ej. encontrar el camino más rápido) nacen de una debilidad (pereza) o de una cualidad buena (eficacia)?
7. ¿Qué es lo mejor que te podría pasar el año que viene? ¿Y lo peor?
8. ¿Qué está en tu mano hacer para que ocurra lo mejor y no lo peor?
9. ¿Hay algo en tu rutina diaria, algún rasgo de tu carácter (de cómo eres) que sea un obstáculo para conseguir tus objetivos?
10. ¿Alguna vez te has dado cuenta de que para conseguir lo que querías debías cambiar de estrategia?
11. ¿Tienes en la actualidad algún reto a medio o corto plazo en relación a tu rendimiento académico, en relación a tu carácter, en relación a algún deporte...?
12. ¿Llevas el control de algún tipo de actividad orientada a conseguir un objetivo? (el nº de tiros a puerta en tus entrenamientos, nº de horas de juego para ganar en un juego de ordenador, nº de abdominales al día para tener un six pack de photoshop, nº de horas de estudio para mejorar tu media 1 punto...)

# Actividad 2:

## Actividad final para la toma de decisiones

Después de la sesión teórica de la primera parte del día, más sus preguntas de reflexión, así como el análisis de metas u objetivos a la luz del Círculo de oro, tu mente ya está más preparada para tomar decisiones con más acierto.

Piensa dónde te gustaría estar dentro de 5 años, qué metas (objetivos) te gustaría alcanzar en cada uno de los cuatro frentes que TheMark te propone: personal, familiar, profesional y social) y aplica el Círculo de Oro a esas metas (objetivos). Se aconseja no más de una meta u objetivo por área.

Céntrate cada vez en una meta (objetivo) de uno de los cuatro aspectos de tu vida, no en todos a la vez.

Una vez definidos, elige una meta de las cuatro que has escrito para profundizar un poco más. Para ello, responde a las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué (Why) quiero eso que me he propuesto? O lo que es lo mismo, ¿qué motivos me guían?

Empieza la cadena de porqués desde abajo y procura “alargarla” al máximo, sin contentarte con respuestas rápidas.

No te conformes con respuestas rápidas: después de encontrar un porqué pregúntate el porqué del porqué... y “alarga” la cadena de porqués todo lo que te parezca adecuado.

2. ¿Qué (What) voy a hacer para dar cumplimiento a los objetivos que me he propuesto en mi vida personal, familiar, profesional y social?

3. ¿Qué medios voy a poner (How) para llevar a cabo esas acciones (What) y así dar cumplimiento a mis objetivos?

Para eso te recomendamos que completes la ficha a continuación.



# Tabla de objetivos a un año

	ESTUDIO	FAMILIA	AMIGOS	SOCIEDAD
OBJETIVO (A un año)				
¿POR QUÉ? Propósito, motivo				
¿CÓMO? (medios para alcanzar el resultado)				
¿QUÉ? (resultados esperados a corto plazo)				

## Ejemplo de Tabla

	ESTUDIO	FAMILIA	AMIGOS	SOCIEDAD
OBJETIVO (A un año)	Sacar un 9 de media en 4º de ESO	Conseguir que mi casa sea más alegre	Tener 5 amigos muy buenos	Colaborar con un proyecto social
¿POR QUÉ? Propósito, motivo	Por que quiero dar seguridad a mi familia en el futuro	Porque quiero mejorar el ambiente familiar	Porque quiero hacer mejor a la gente cercana	Para devolver a la sociedad todo lo que tengo
¿CÓMO? (medios para alcanzar el resultado)	Haciendo un horario y mejorando mi capacidad de concentración.	Sonriendo y haciendo alguna tarea de casa	Pensar planes e invitar amigos	Pedir información en el colegio sobre algún proyecto
¿QUÉ? (resultados esperados a corto plazo)	Tener un horario esta semana y chequear las horas	Preguntar a mis padres por alguna tarea que puedo hacer y hacerla	Hablo con un amigo para organizar un plan mensual	Apuntarme en un proyecto de ayuda social

# Actividad Complementaria: Vision Board

Además recuerda que puedes hacer tu VISION BOARD. Una pizarra o cuaderno con fotos, dibujos, recortes en los que pongas tus objetivos a 20 años. Recuerda que cuanto más concretos sean mejor te dejo algunos ejemplos

