

Hoy te traigo un breve ejercicio de reflexión que te va a permitir entrenarte en ser más proactivo.

Recuerda que para ser proactivo debes:

- 1- Visualizar escenarios posibles (Anticipar)
- 2- Desarrollar planes estratégicos (Decidir)
- 3- Ejecutar los planes (Actuar)

Este ejercicio te va a ayudar en los dos primeros puntos, para que estés listo al momento en que tengas que actuar.

Si te acostumbras a cultivar la línea de pensamiento en la que te orienta este ejercicio sencillo, te entrenarás poco a poco en ser proactivo antes que reactivo en las decisiones de tu emprendimiento y de tu vida.

**Piensa en UNA situación que confrontes en este momento con tu negocio que sea conflictiva, que te esté generando algún tipo de inconveniente en tu emprendimiento. Cualquier tema sencillo es factible de ser utilizado para el ejercicio, no tiene que ser un aspecto fundamental de tu negocio, puede ser un detalle sencillo del día a día.**

**DESCRIBE LA SITUACION QUE ESCOGISTE**

¿Qué está ocurriendo? ¿En qué consiste el problema que esa situación te causa? \_\_\_\_\_

¿Qué beneficio te traería resolverlo? \_\_\_\_\_

## Ahora vamos a tratar de enfrentar la situación de conflicto que confrontas con un pensamiento proactivo:

Describe nuevamente la misma situación, pero ahora descríbelo de manera que en lugar de contar un problema cuentes una oportunidad \_\_\_\_\_

Define un objetivo claro que quieres lograr para aprovechar esa oportunidad \_\_\_\_\_

Identifica al menos dos posibles escenarios (*reales, que efectivamente puedan ocurrir, factibles*) que podrían ocurrir en el futuro cercano y que podrían afectar la forma como aprovechas esa oportunidad

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

Traza una estrategia, un breve plan de acción para aprovechar la oportunidad y cumplir tu objetivo en cada una de las dos circunstancias.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

¿Cómo difieren los dos planes de acción? \_\_\_\_\_



Comparte tus resultados con un comentario en nuestro post en el blog, o comenta en nuestro grupo de Facebook.