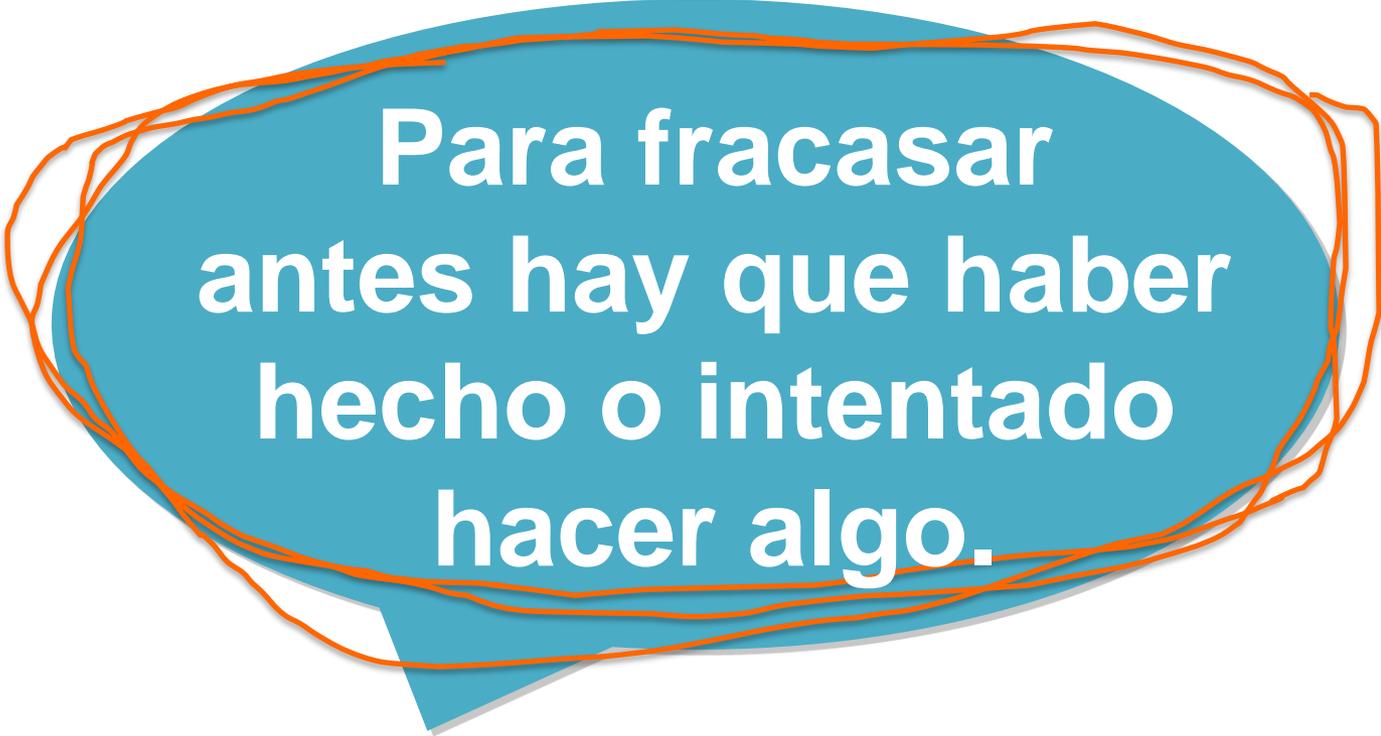


SUPERAR EL FRACASO

Pablo Adán



economistas



**Para fracasar
antes hay que haber
hecho o intentado
hacer algo.**



Hemos descendido a los infiernos



1

**ASUMIR EL
FRACASO**

A close-up photograph of a person's hand holding a small white rectangular sign. The person is wearing a dark suit jacket. The sign has the name 'PABLO ADÁN' written in black capital letters on the top line, and the word 'Fracasado' written in red lowercase letters on the bottom line. The background is a plain, light color.

PABLO ADÁN
Fracasado



Tu situación actual es el resultado de las decisiones que has ido tomando a lo largo de tu vida.

**LA FASE 1
ESTÁ CLARA**

**Asumir el
origen**

**Reconocer
la situación**

**Voluntad de
superarlo**



LO PRIMERO ERES TÚ

Eres lo más importante de tu vida.

Si caes no te levantarás,

Debes salir emocionalmente lo más indemne posible.

Si te sobrepones podrás ir poniendo remedio poco a poco

TU

**NO TIENES
DEMASIADAS
OPCIONES**

Seguimos así, lamiéndonos las heridas

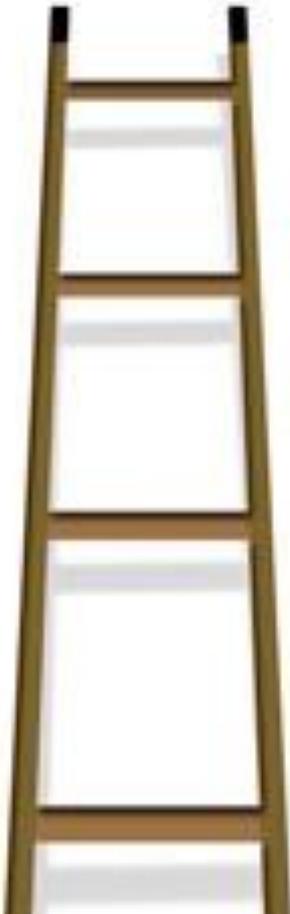
Buscamos acomodo por cuenta ajena

Volver y comenzar de nuevo adelante

A

B

C



**¿Pero qué es
el fracaso?**





0:01 / 4:03

⏪ 🔊 ⌂ ⚙️ 🗑️

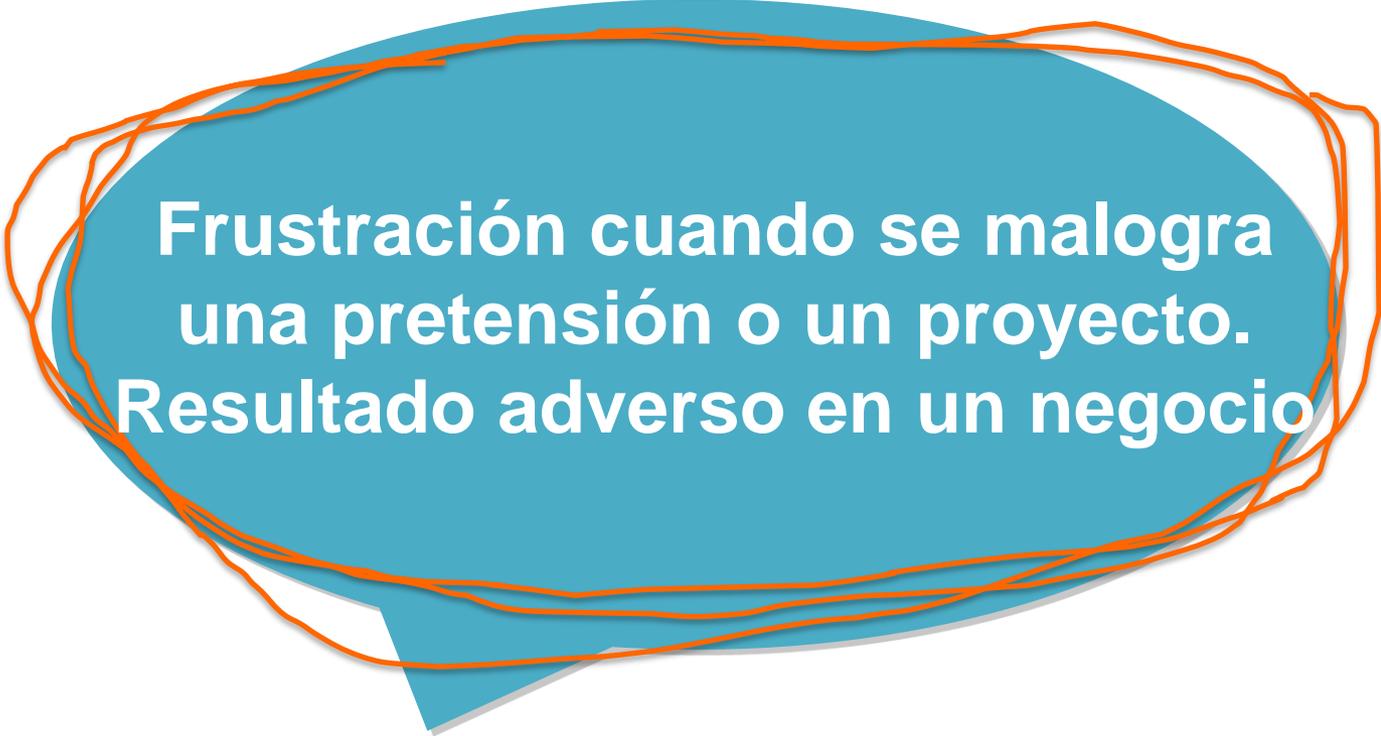
<https://www.youtube.com/watch?v=PIEshFraFS4>

@PabloAdanMico



Qué es el fracaso





**Frustración cuando se malogra
una pretensión o un proyecto.
Resultado adverso en un negocio**

2

**CAUSAS DEL
FRACASO**

**¿QUÉ HA PASADO?
¿POR QUÉ A MI?**

Motivos

Personales

- Cansancio, falta de experiencia o de preparación, falta de compromiso...

Sociales

- No he encajado con la gente, imposible entenderse con el jefe, los demás me han hecho la cama ..

Del proyecto

- Equipo inadecuado, escasa financiación, idea inmadura...

CAUSAS PERSONALES DEL FRACASO

Antecedente
hereditario no
favorable.

Falta de un
propósito bien
definido de la vida.

Falta de ambición

Falta de auto
disciplina.

Mala salud.

Falta de
persistencia.

Etc.



CAUSAS SOCIALES DEL FRACASO

Personalidad negativa.

Selección equivocada de personas de confianza

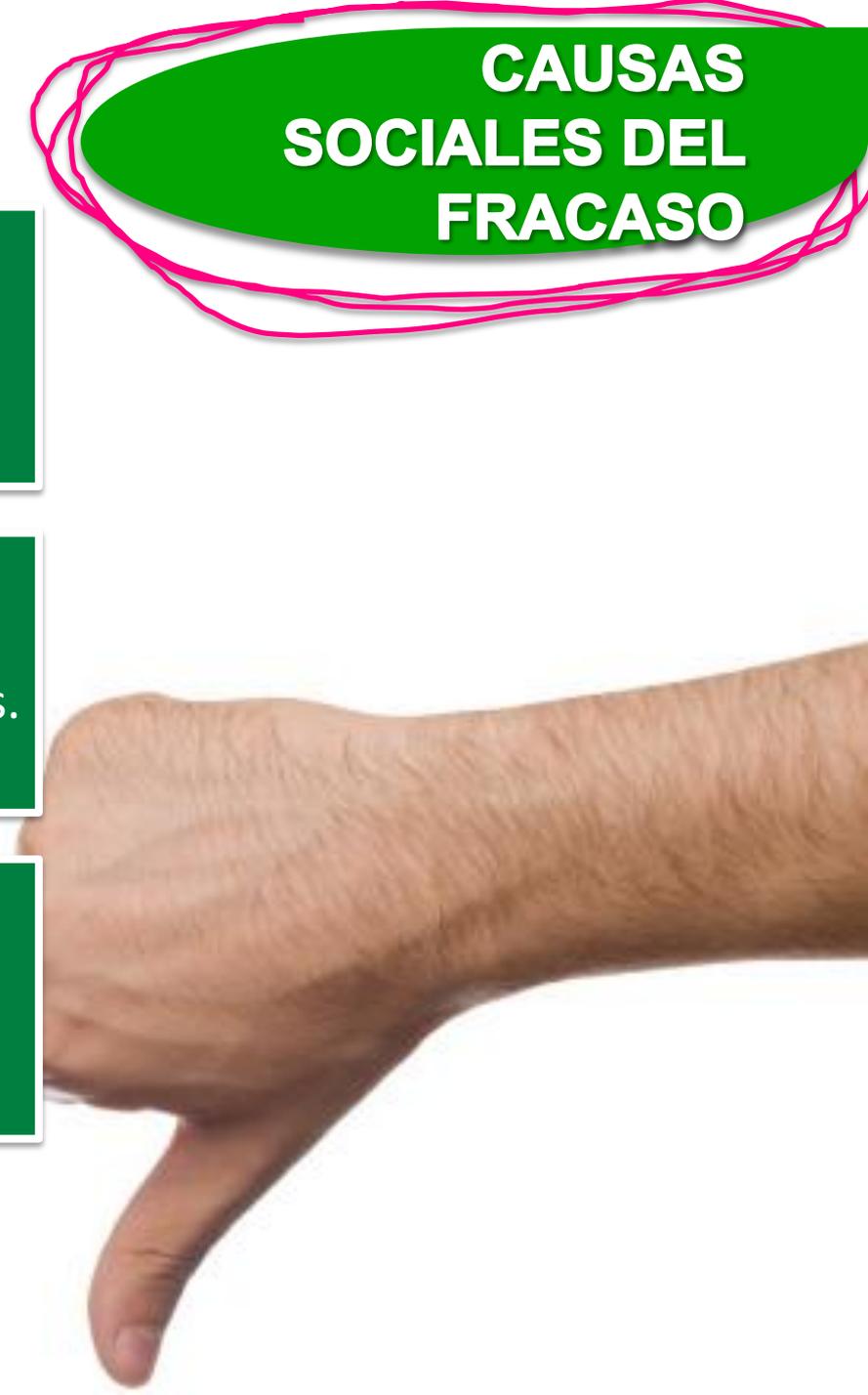
Mala selección de socios

Inhabilidad para cooperar con otros.

Egoísmo y vanidad.

Aislamiento

Etc.



CAUSAS DEL PROYECTO (3)

Falta de capital.

Gastar indiscriminadamente.

Falta de poder de decisión

Excesiva precaución.

Suponer, en vez de pensar.

Formación insuficiente.

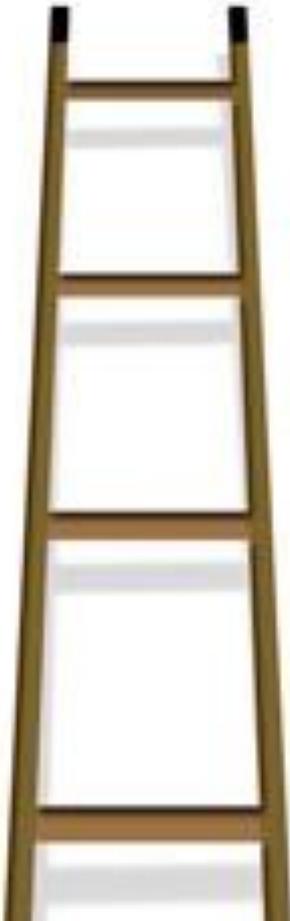
Etc.





**LAS CAUSAS DE MI
FRACASO**

PERSONALES	SOCIALES	DEL PROYECTO



**¿Soy culpable
o responsable?**



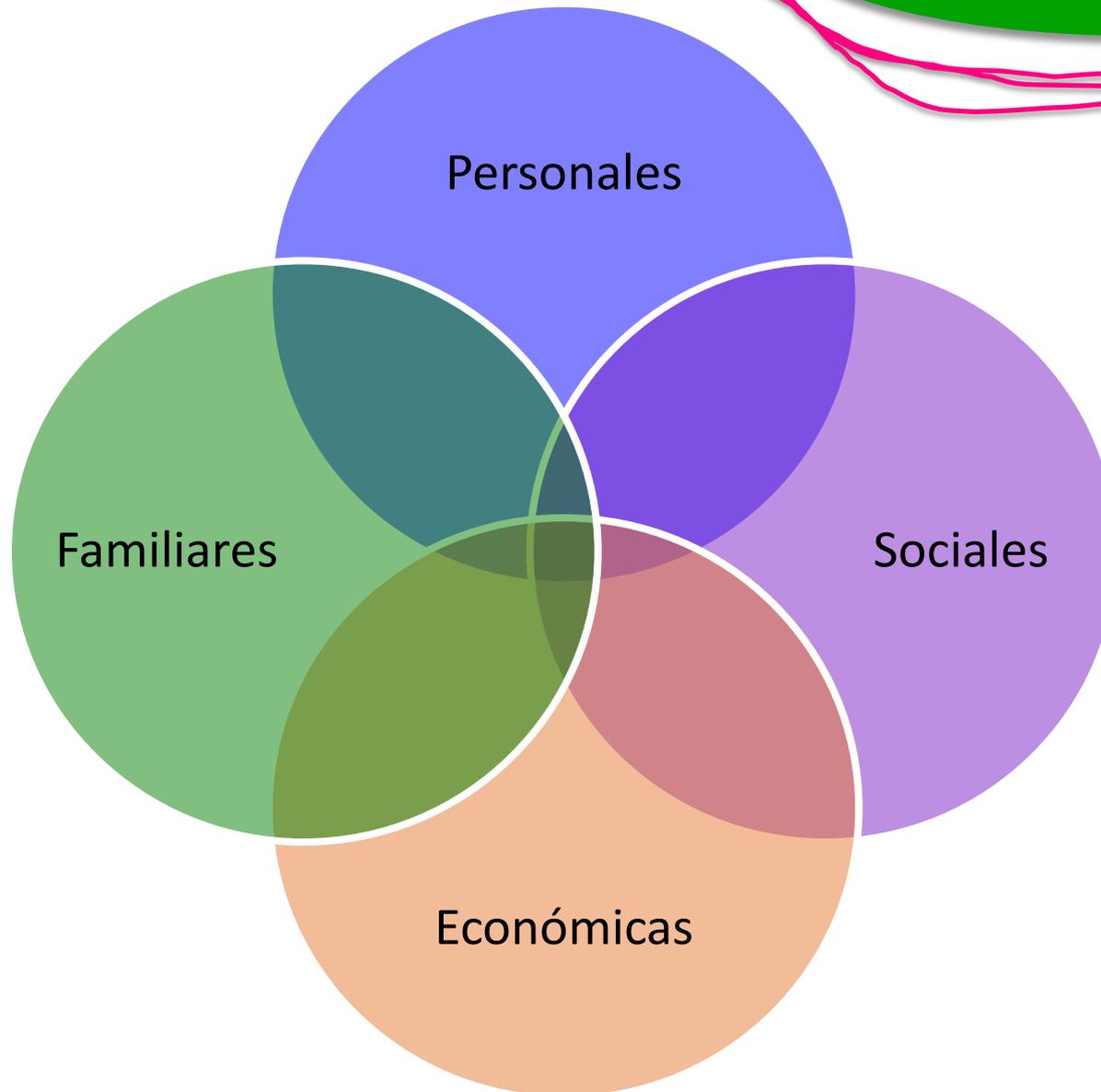
3

**CONSECUENCIAS
DEL FRACASO**

**FRACASAR ES UNA
PUTADA**



CONSECUENCIAS DEL FRACASO



CONSECUENCIAS DEL FRACASO

PERSONALES

- Autoestima
- Capacidad
- Seguridad
- Tiempo dedicado
- Oportunidad perdida.

SOCIALES

- La percepción de tu entorno sobre tu capacidad
- Menor relación
- Pérdida de status

ECONÓMICAS

- Si has perdido dinero o si condiciona tu futuro a corto plazo
- Puede que aún debas algo

FAMILIARES

- Ser percibido como fracaso en tu ámbito familiar,
- No poder devolver dinero prestado.



LOS AFECTADOS

LOS AFECTADOS

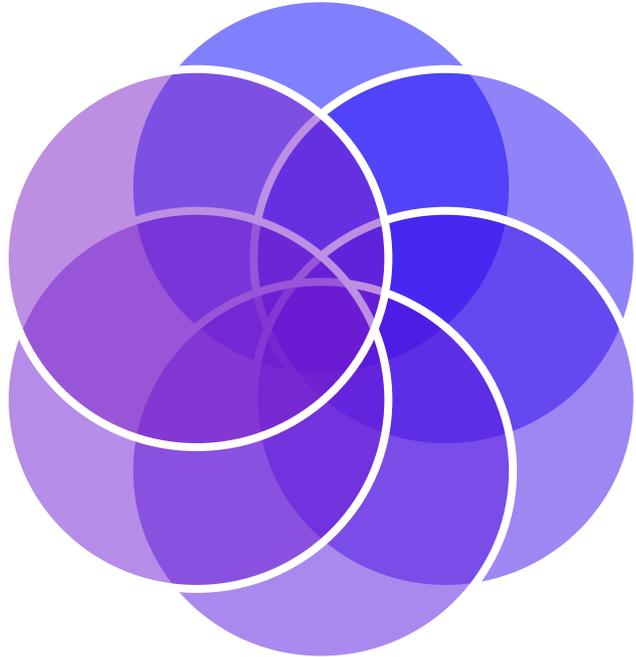
Familia

Inversionistas

Amigos

Socios

Proveedores



Banco

CÓMO TRATAR A LOS AFECTADOS

FAMILIA

- es lo que siempre seguirá contigo

AMIGOS

- Se sincero con ellos. La amistad es parte de nuestra propia vida

PROVEEDORES

- Les haces perder dinero. Normalmente llega poco a poco. Han confiado en ti

BANCO

- Re financiarás. El dinero es “una cosa”

PROVEEDORES

- Re negocio con ellos. Mantén contacto posterior. Actúa de embajador de ellos ante terceros

SOCIOS

- No son fundamentales. Os unía un sueño pero ya no está. Es algo pasajero, aunque puede ser para toda la vida

INVERSIONISTAS

- Si ganan bien. Si pierden, es parte de su negocio

**QUIENES SON MIS
AFECTADOS. COMO
TRATARLOS**

AFECTADOS	ACCION

**¿ A QUIÉN DAS
AUTORIDAD?**



4

**¿QUÉ
APRENDEMOS?**

FRASESMANIA.COM

**Por qué nadie
se acuerda de
mis victorias y
todo el mundo
me sigue
hablando de
mis fracasos?**

frasesmania.com

No se sale
adelante
celebrando
éxitos...
...sino
superando
los fracasos

gananci.com

“ El éxito es en un **99%**
fracasos.

Soichiro Honda
Industrial japonés fundador de
Honda Motor, 1906-1991

El fracaso es parte
de la vida; si no
fracasas no
aprendes...
...y si no aprendes,
no cambias

Mi Granero

FRASESMANIA.COM
Por qué nadie
se acuerda de
mis victorias
todo el mundo
me sigue
hablando de
mis fracasos
frasesmania.com

No se sale
adelante
con el éxito
...sino
superando
los fracasos

“ El éxito

El fracaso es parte
de la vida; si no
fracasas no
aprendes...
...y si no aprendes,
no cambias
Mi Granero



COSAS POSITIVAS	COSAS NEGATIVAS

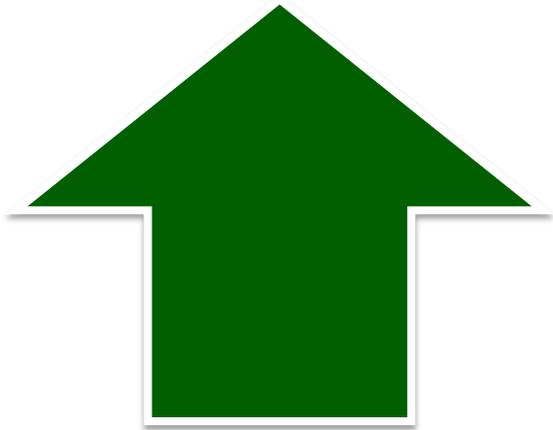
5

**GANAR
CONFIANZA EN TI
MISMO**

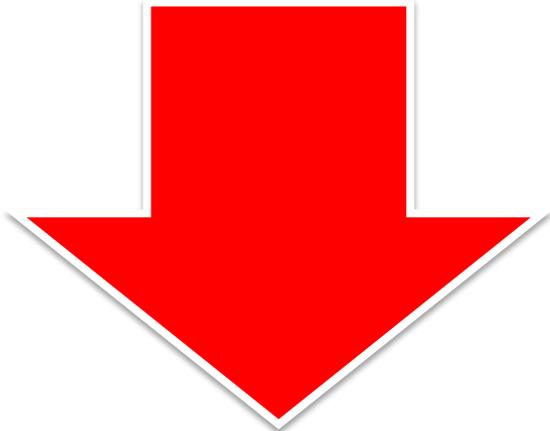


La mochila de tus miedos

LIMITANTES Y MOTIVANTES



Creencias
motivantes



Creencias
limitantes

**MIS FACTORES
LIMITANTES /
MOTIVANTES**

FACTORES LIMITANTES	FACTORES MOTIVANTES
<i>No saldré de esta</i>	<i>Creo que puedo conseguirlo</i>
<i>Ya nadie me aceptará</i>	<i>Hay posibilidades, estoy en ello</i>
<i>Por más que haga no lo consigo</i>	<i>Si hago bien las cosas, será más probable conseguir las metas</i>
<i>Tengo otros problemas que me impiden concentrarme</i>	<i>Soy consciente de mis limitaciones, pero he de superarlas</i>

SI GANAN LAS LIMITANTES

Cuando una
creencia
limitativa vence

Crecerá y seguirá
limitando nuestra
capacidad.





**SI GANAN LAS
MOTIVANTES**

Creencia



Acción

Te lo crees



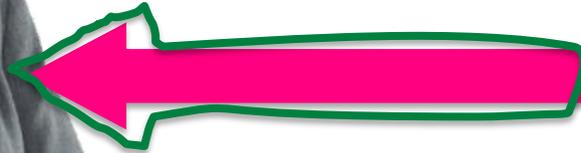
Lo haces



**VOLVER A
GENERAR
CONFIANZA
EN LOS
DEMÁS**



REPUTACION



IMAGEN



PRESTIGIO



**PRESTIGIO.
MIS ÉXITOS,
MIS MEDALLAS**

GESTIÓN DE LA REPUTACIÓN EN LOS FOCOS

Mantén relaciones periódicas

Informa de tus progresos

Dialoga sobre tus preferencias

Genera contenidos

Indica tus aspiraciones

GESTIONAR LA REPUTACIÓN





**REPUTACION.
COMENTARIOS**

COMENTARIOS POSTIVOS		COMENTARIOS NEGATIVOS	
COMENTARIO	LUGAR	COMENTARIO	LUGAR

LOS 3 NIVELES PARA GENERAR CONFIANZA

LO QUE DIGO DE
MI

Mis valores,
puntos fuertes



LO QUE PUEDO
DEMOSTRAR

experiencia,
formación



LO QUE LOS
DEMÁS PUEDEN
VALIDAR

recomendaciones





GENRADORES DE CONFIANZA

LO QUE DIGO DE MI	LO QUE PUEDO DEMOSTRAR	LOS QUE ME PUEDEN VALIDAR

6

**AHORA
EL ÉXITO**



Qué es el Éxito



**¿QUÉ ES
REALMENTE EL
ÉXITO?**

¿es algo
material?

¿es algo
espiritual?

¿es algo
medible?

¿es un estado
de ánimo?



ÉXITO Y FRACASO

A-10

Éxito



500 m

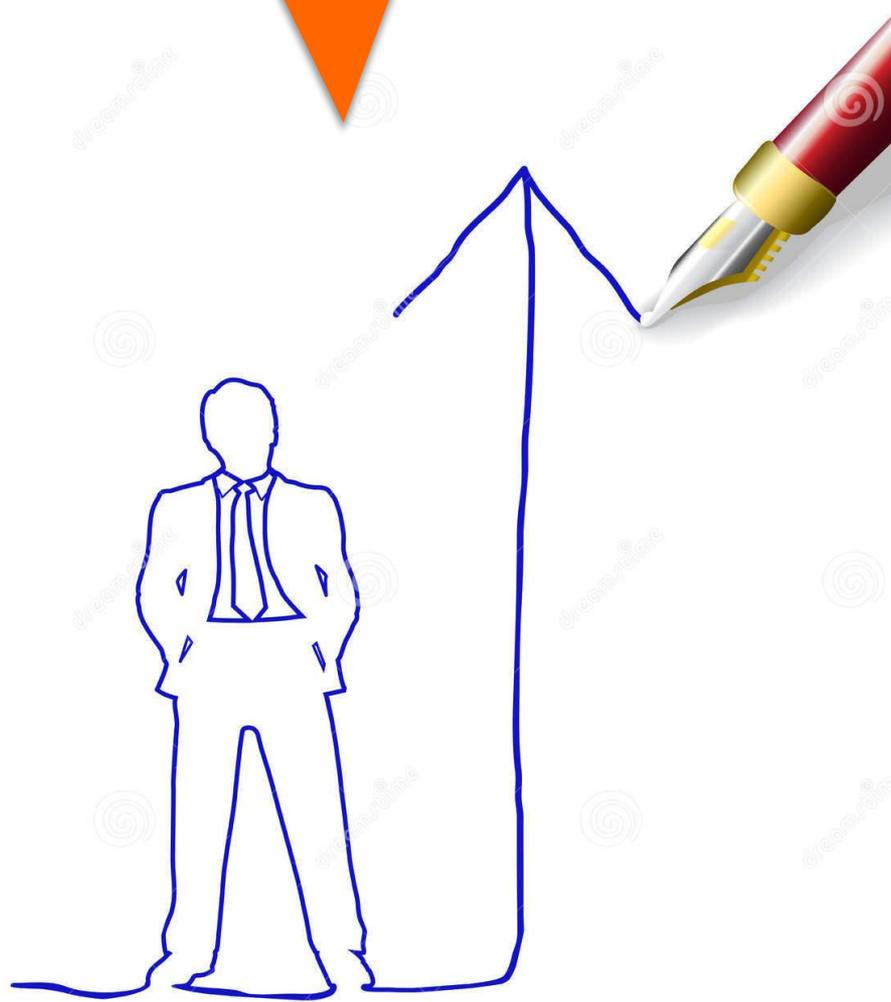


20

Fracaso

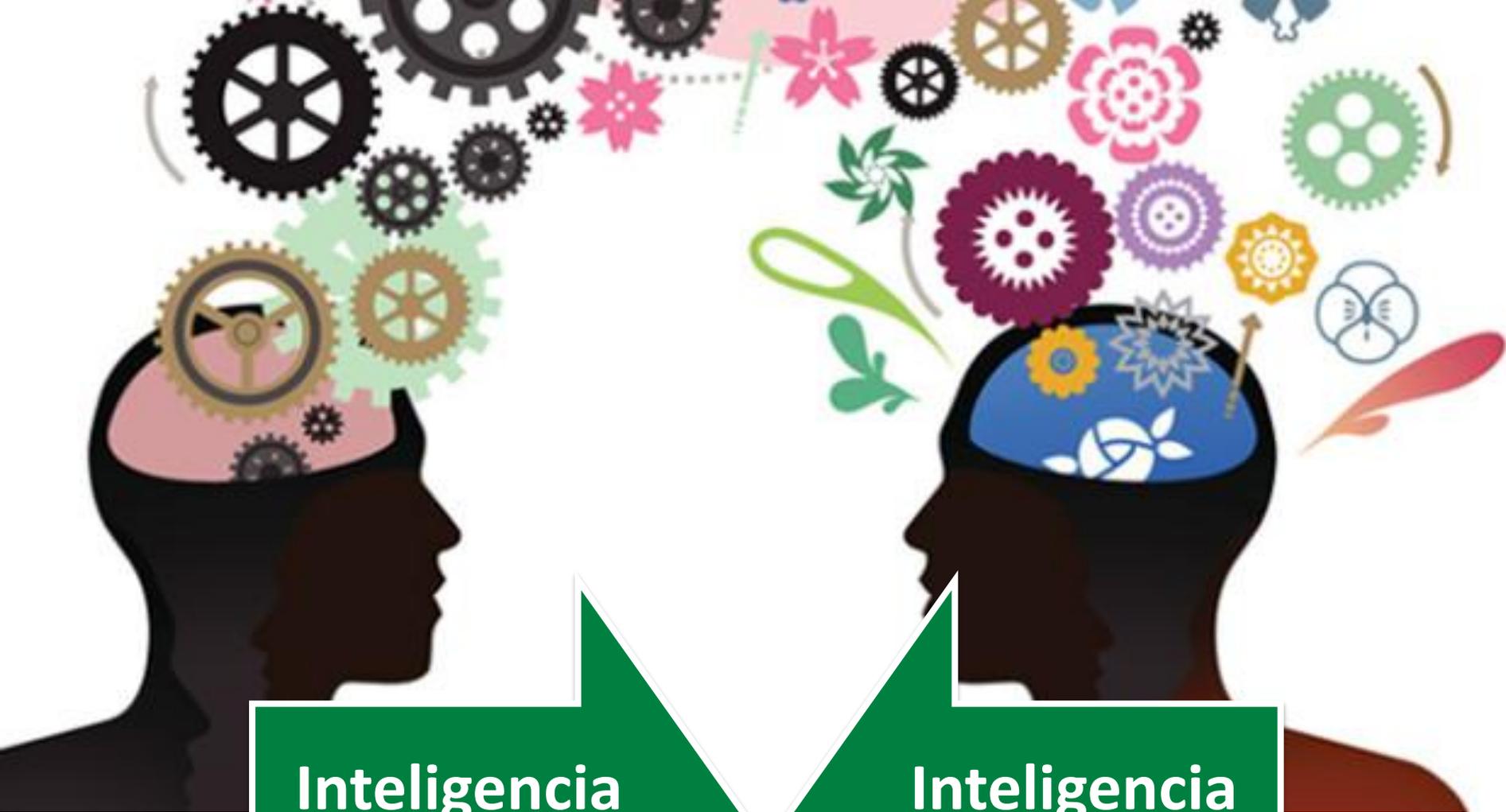


DIBUJA EL ÉXITO



7

**MIRANDO HACIA
DELANTE**



**Inteligencia
social**

**Inteligencia
emocional**



Cómo volver a empezar

5 CLAVES PARA VOLVER A EMPEZAR

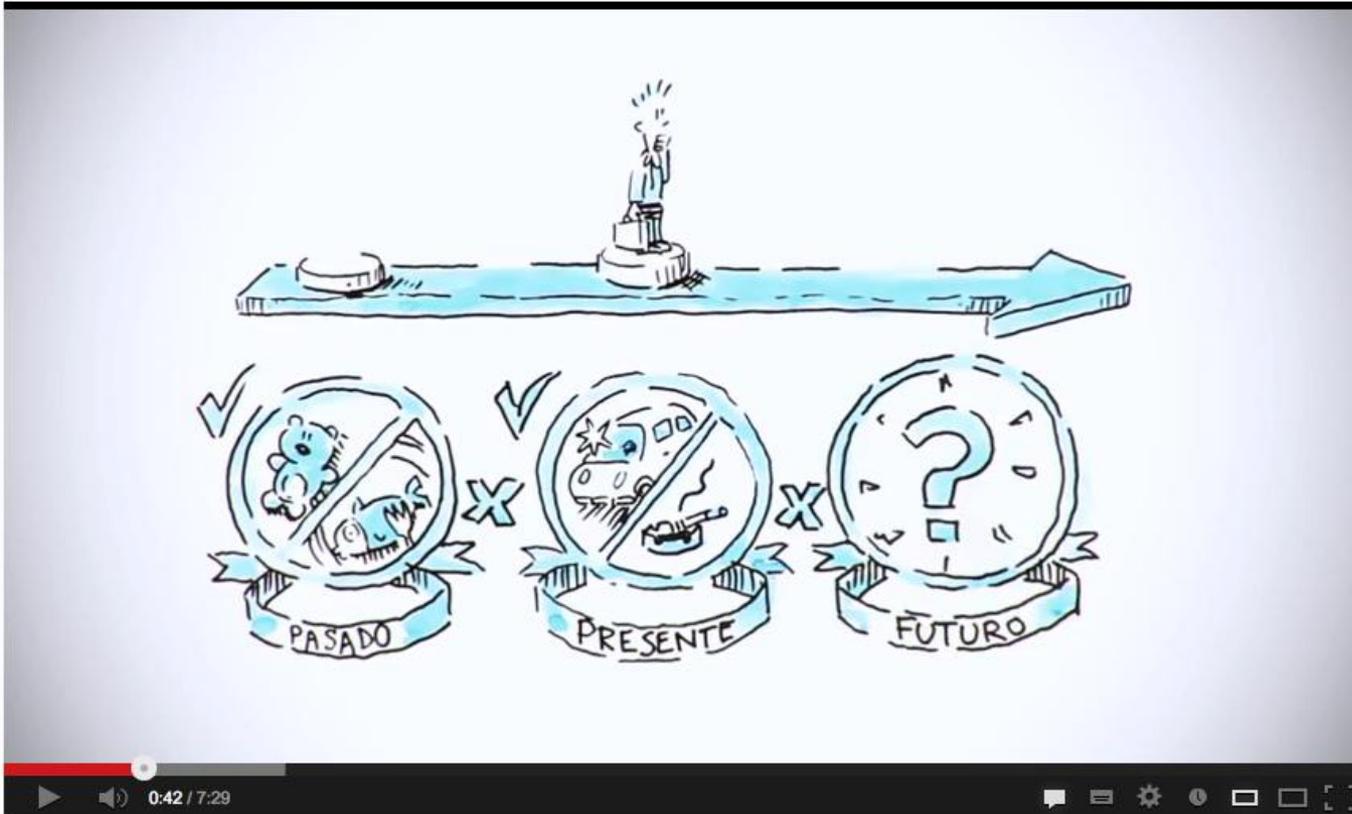
1. Comienza en solitario.

2. Persigue tus sueños.

3. No esperes a la suerte, aprovecha oportunidades.

4. Austeridad y prudencia

5. Suma socios siempre que aporten valor.



¿Te atreves a soñar?



inKNOWation · 3 videos



Suscribirse

23.661

2.862.691

36.523

425

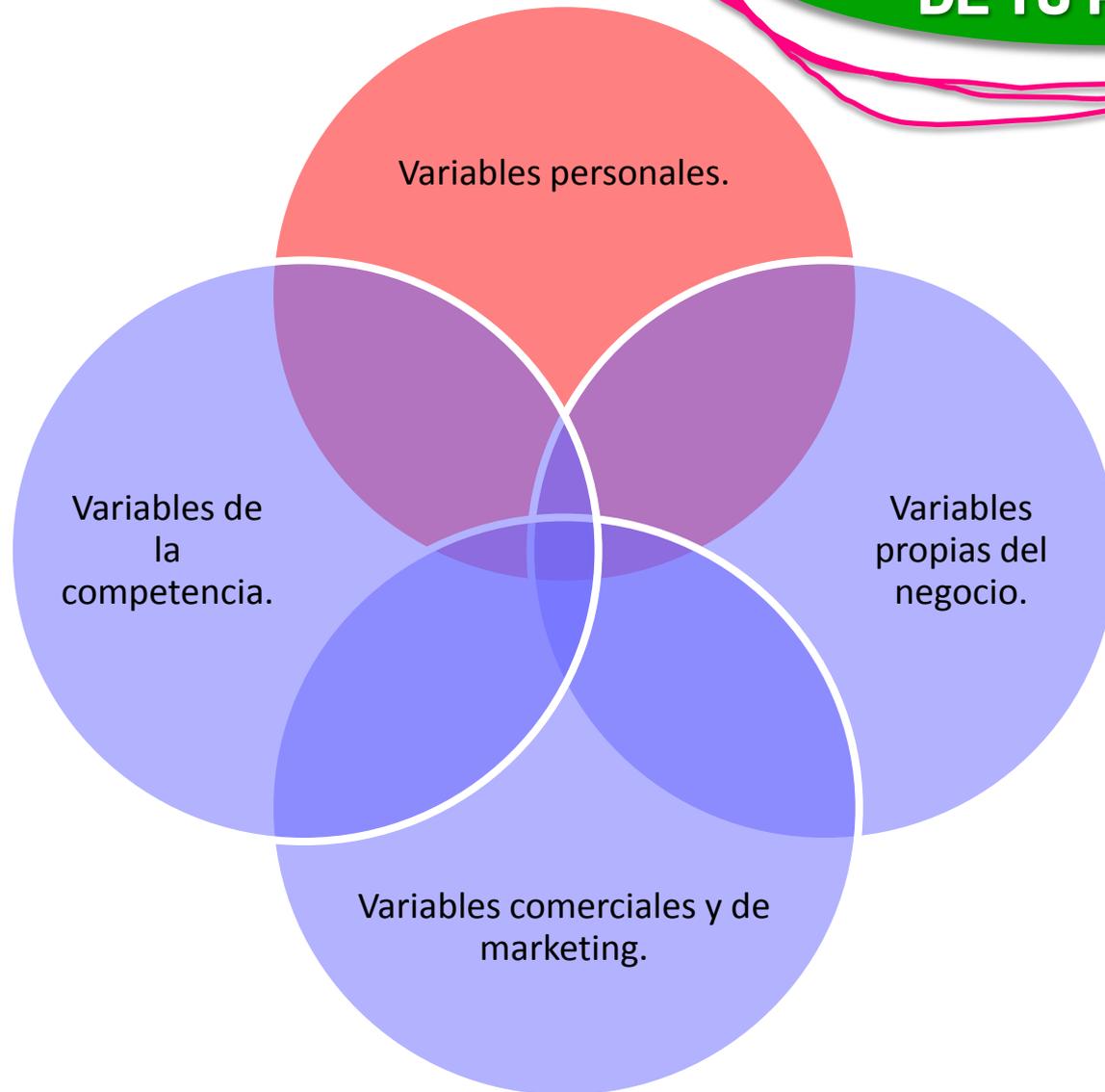
http://youtu.be/i07qz_6Mk7g

@PabloAdanMico

8

UN NUEVO PLAN

VARIABLES QUE AFECTAN AL ÉXITO DE TU PROYECTO



VARIABLES PERSONALES.

Fe en tu propio proyecto

Tu capacidad; conocimientos y tu experiencia.

La claridad en tus objetivos, tanto personales como de negocio

Tus valores

Tu capacidad de comunicar, convencer y persuadir

CÓMO DETECTAR OPORTUNIDADES

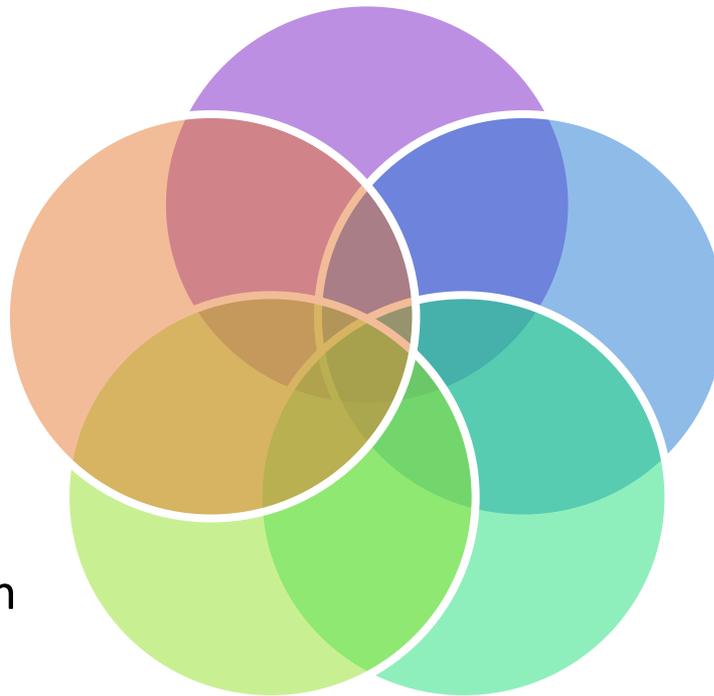
Leyendo diarios económicos

Innovando!

Aprendiendo de experiencias del extranjero

Vinculándose con universidades, y centros de investigación

Participando de cursos, charlas, cámaras o asociaciones de comercio



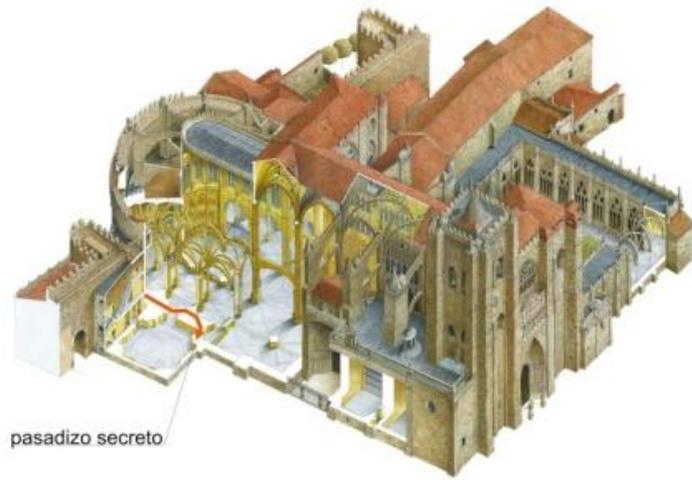
Objetivos claros



SABER QUE PUEDO LLEGAR

SABER LO QUE NECESITO PARA LLEGAR

SABER SI HE LLEGADO



pasadizo secreto



PLAN DE OBJETIVOS

3

OBJETIVO A CORTO PLAZO
(3-6 meses)
Tomar posiciones
Determinar entornos
Determinar cargos

4

OBJETIVO A MEDIO PLAZO
(12-18 meses)
- Estar cerca de LP
Determinar empresas
Determinar entornos
Determinar cargos

2

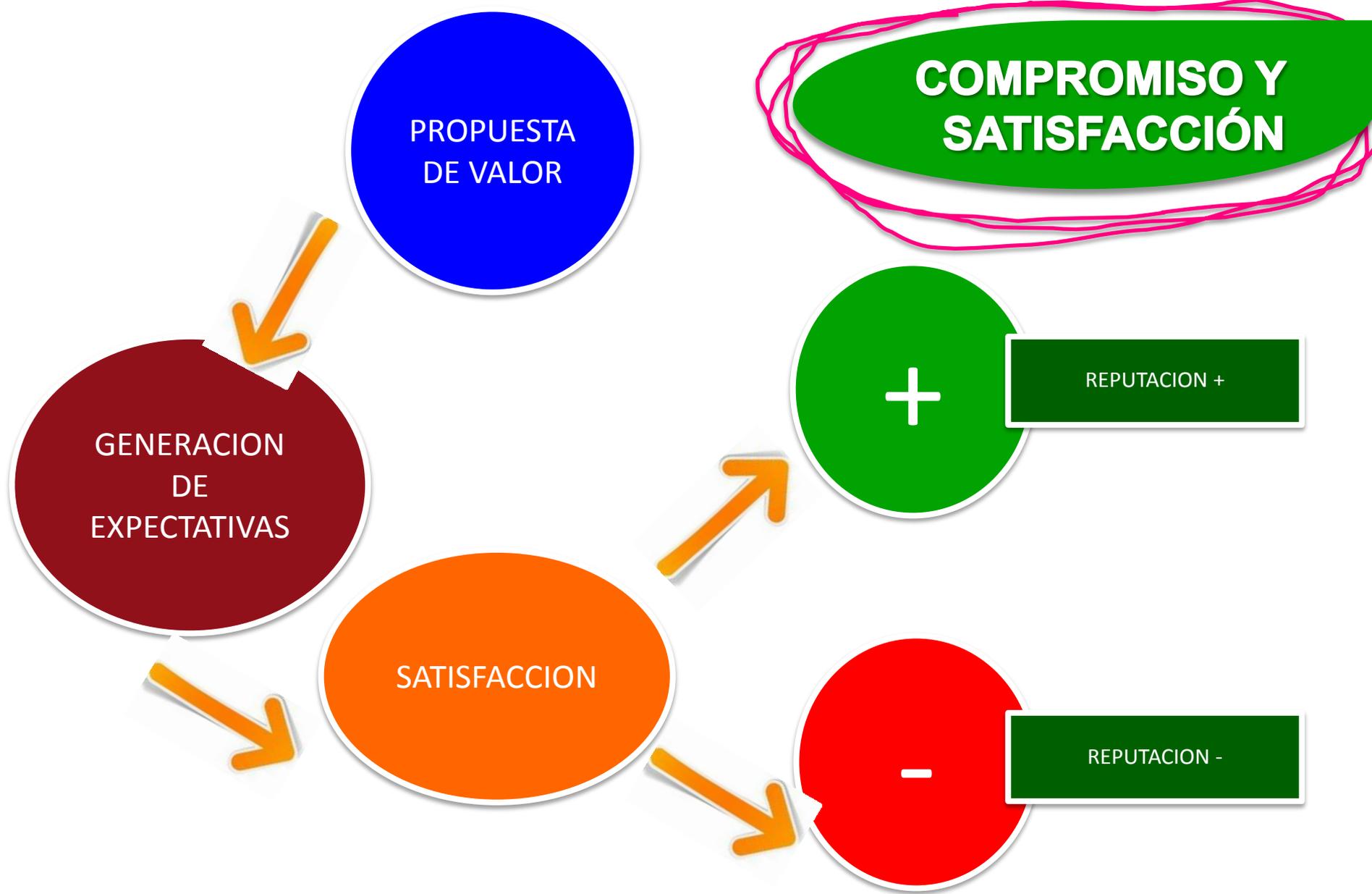
OBJETIVO A LARGO PLAZO
(3-5 años)
- Mi gran objetivo profesional.
Aquél para el que estoy
formado y preparado.
Mi aspiración
Determinar entornos
Determinar cargos

1



PROPUESTA DE VALOR





MI PROPUESTA DE VALOR

Qué apporto,
beneficios.

- *Experiencia, contactos, habilidades personales, conocimiento de tendencias, formación especializada.*

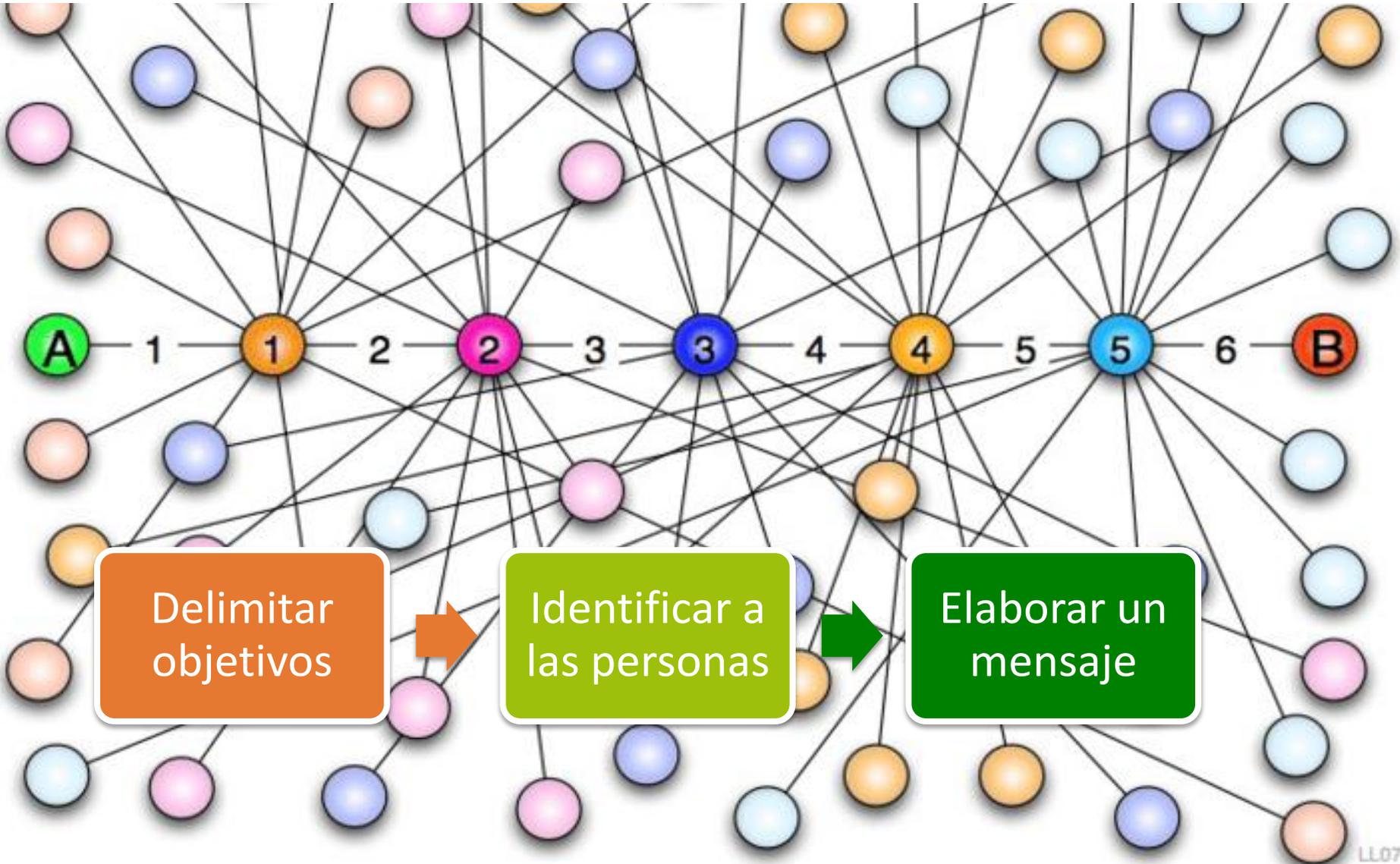
Qué problema
soluciono.

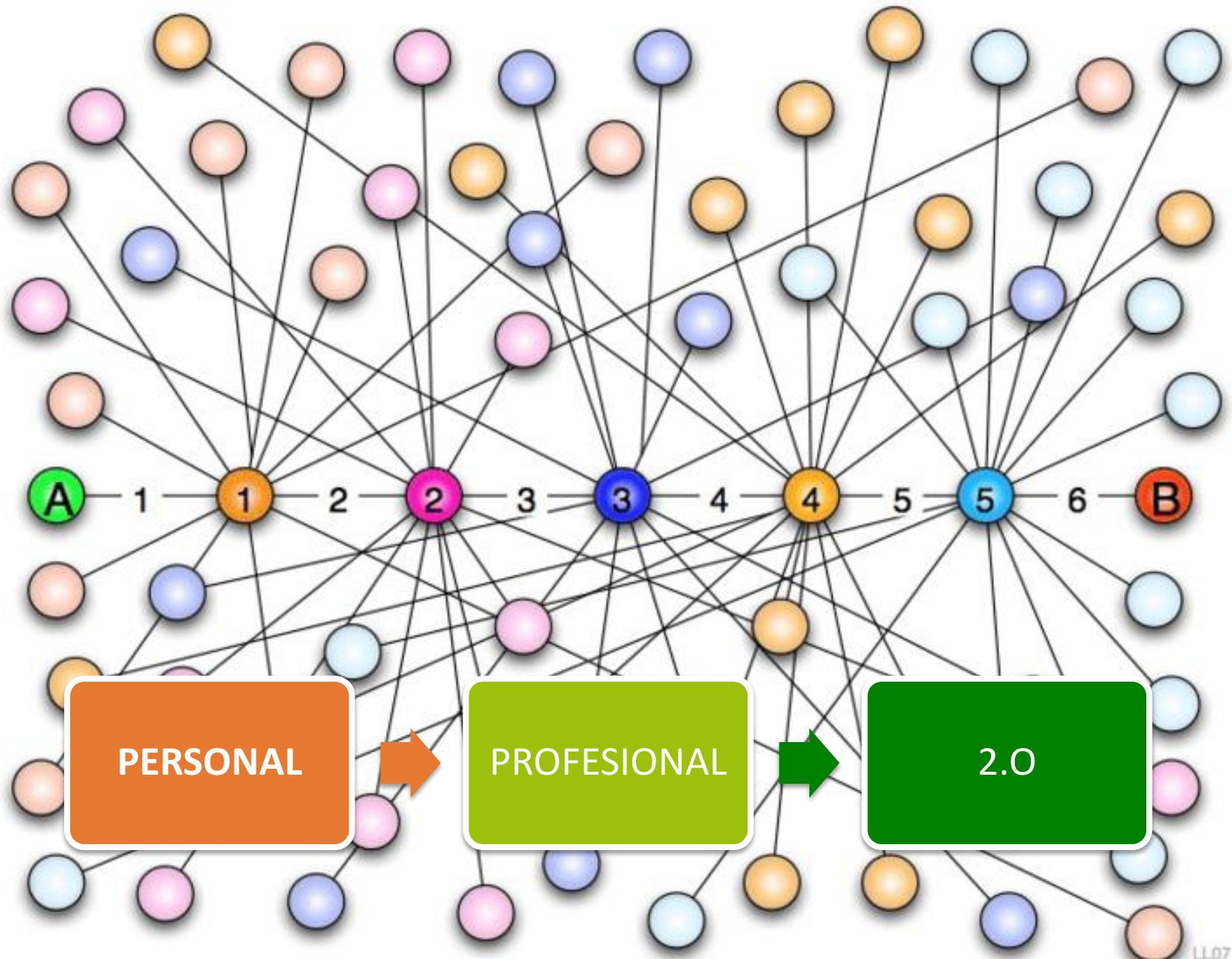
- *Aumentar la calidad, mejorar los resultados, procesos más eficientes*

Por qué yo y no los
demás.
Diferenciación.

- *Dispongo de recomendaciones, tengo especialización, conozco tendencias*

Trabajo con la red de contactos





LL07

INDICADORES DE PROGRESO (KPI'S)

Contactos de
valor

Orientación
laboral

Referencias
profesionales

Mejoras
estadísticas
blog, RRSS

Social Selling
Index LinkedIn
SSI. Klout, Kred

Perspectivas



AHORA
CUÉNTAME TU
HISTORIA

PON TITULO A TU HISTORIA

1

- **PORQUÉ** y cómo he llegado hasta donde estás?

2

- ¿**QUIÉN** ha sido importante en la trama de mi/nuestra vida?

3

- ¿Qué **HECHOS** han marcado mi/nuestra trayectoria?

4

- ¿Qué **CAPACIDADES** tengo para hacerlo?

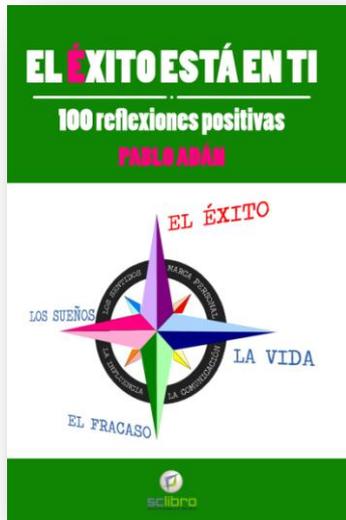
5

- ¿**A QUIÉN** quiero ayudar?

6

- ¿Qué **TENEMOS** que conseguir?

**Nunca se fracasa si se
puede comenzar de nuevo**



Gracias
equipob12@pabloadan.es
www.pabloadan.es



@PabloAdanMico