



## El impacto de los factores decisivos en tu negocio

Todo el mundo tiene factores decisivos, cosas que no tolerarás en las amistades, en las relaciones románticas y en las situaciones de la vida. Ya sea que lo sepas o no, también tienes factores decisivos en tus prácticas comerciales. Identificar y comprender estos factores decisivos es crucial para tu éxito y felicidad.

### Identificación de los factores decisivos

Empieza por averiguar qué es lo que simplemente no tolerarás en los negocios. Reflexiona sobre estas preguntas:

- ¿Cuándo fue la última vez que te sentiste realmente enojado o frustrado?
- ¿Qué rasgos lamentas en los demás?
- ¿Cuál te parece la expresión de la miseria?
- ¿Qué es lo que menos valoras en tus amigos y socios comerciales?

Ahora, haz una lista de los proyectos que tengas o los socios actuales que coincidan con las respuestas a estas preguntas. Estos proyectos y personas van en contra de tus valores, no se alinean con lo que te esfuerzas por ser en los negocios y en la vida. Te están frenando, costándote tiempo, dinero y energía. Es posible que desee considerar eliminarlos. Si lo haces, puedes ver un aumento en tu pasión, felicidad y éxito.

### Conoce tus valores personales

Es esencial rodearse de personas cuyos valores resuenen con los tuyos. No tienen que ser idénticos, pero no pueden ser disonantes o incongruentes. He descubierto que cuando le pido a alguien que nombre sus 5-7 valores principales, la mayoría de las personas luchan. Una gran técnica para comenzar a identificar tus valores personales es comenzar con tus "factores decisivos", es decir, los comportamientos que son incongruentes con los tuyos. Estos pueden incluir ser tóxico, exhibir un exceso de drama, no ser sincero o tener una actitud

negativa. Comprender los factores decisivos hace que sea más fácil avanzar hacia los valores y comportamientos que deseas a tu alrededor.

### **Establecer y mantener límites**

Para administrar tus relaciones comerciales de manera efectiva, debes establecer límites sobre los comportamientos que tolerarás o no de los demás. Construir tus muros mentales te ayudarán a aclarar el tipo de comportamiento que esperas. Sin estos límites, será fácil que los demás te empujen.

A la hora de establecer límites, una estrategia llamada interrupción del comportamiento puede ser muy eficaz. La alteración del comportamiento comienza con la comunicación, *no* con la confrontación. La comunicación clara, abierta, honesta y directa suele ser la mejor manera de abordar los problemas, incluidos los de tu empresa. El objetivo es interrumpir el proceso que permite que se violen los factores decisivos. Habla con la persona sobre el problema, luego comparte cuál será tu respuesta la próxima vez que se rompa uno de tus factores decisivos. Si la persona vuelve a cruzar tus límites, aléjate de la situación.

**Comprender y gestionar los factores decisivos es esencial para fomentar un entorno empresarial saludable y productivo. Al identificar lo que no tolerarás y establecer límites claros, proteges tus valores y mejoras tus relaciones profesionales. Recuerda, el esfuerzo que pongas en definir y mantener tus factores decisivos dará sus frutos en productividad, mayor satisfacción, felicidad y éxito tanto en tu vida personal como profesional.**

