



EL SISTEMA DE 4 PASOS

Hoja de Decisión P.O.A.R.

Yo no dirijo mi negocio por intuición. Lo dirijo con sistemas.

LA DECISIÓN QUE TENGO ENCIMA HOY

FECHA

P

PAUSA *Mete un espacio entre lo que pasó y lo que decides.*

Casi todas las malas decisiones se toman en los primeros 5 minutos, en caliente. En ese espacio la emoción baja y la cabeza sube.

Reversible y pequeño

Decide rápido. No pierdas tu vida en cosas pequeñas.

Reversible pero importante

Ponle unas horas de pausa a propósito.

Grande e irreversible

Mínimo un día. Una noche.

Mi pausa vence: _____ *Al que te apura: "Te respondo el jueves."*

El que te apura para que decidas YA casi siempre es el que sale ganando si tú te equivocas.

O

OBSERVA *Separa los hechos de las historias.*

LO QUE SÉ

hechos verificados

LO QUE SUPONGO

historias que me invento

Tu tarea: sal a buscar los datos que te faltan y mueve todo lo que puedas de la derecha a la izquierda.

Usa la IA para VER más, nunca para decidir por ti: pídele las preguntas que deberías estar haciéndote, los riesgos escondidos de este tipo de acuerdo, y las opciones que no estás viendo.



PASOS 3 Y 4

Analiza y Revisa

Yo no dirijo mi negocio por intuición. Lo dirijo con sistemas.

A

ANALIZA *Pesa los hechos con método, no con emociones.*

Casi nunca es sí o no. El que decide entre dos opciones está atrapado en una trampa que él mismo se puso. Escribe mínimo tres, y ponle número al costo de no hacer nada.

OPCIÓN REAL	COSTO	PEOR CASO	¿SOBREVIVO?
Opción 1			
Opción 2			
Opción 3			
No hacer nada			

REGLA DE ORO: nunca tomes una decisión cuyo peor caso te saque del juego. Si un peor caso te mata, tacha esa opción ahora y sigue adelante.

R

REVISAR *El paso que casi nadie hace, y por eso casi nadie mejora.*

ANTES de cerrar

Dale una última mirada con cabeza fría y pásala por alguien que te diga la verdad, no que te aplauda. Alguien con más experiencia que tú en el tema.

Quién: _____

DESPUÉS de decidir

Márcalo en el calendario a los 30, 60 y 90 días. ¿Salió como yo pensaba? ¿Qué aprendí? Cada decisión que revisas te hace mejor para la próxima.

30d _____ 60d _____ 90d _____

El que no revisa comete el mismo error 10 veces sin darse cuenta.

MI DECISIÓN

después de pasarla por los 4 pasos, no antes

La tomé el _____ Mi fecha de revisión _____



La Proyección

Yo no dirijo mi negocio por intuición. Lo dirijo con sistemas.

Una decisión grande no se paga hoy. Se paga o se cobra a través de los años, y tú ni cuenta te das. Antes de decidir, escribe cada opción con su mejor y su peor caso a 1, 3 y 5 años.

OPCIÓN		AÑO 1	AÑO 3	AÑO 5
Opción 1	MEJOR CASO			
Opción 1	PEOR CASO			
Opción 2	MEJOR CASO			
Opción 2	PEOR CASO			
Opción 3	MEJOR CASO			
Opción 3	PEOR CASO			

EL EJEMPLO DE LUIS · la misma oportunidad, dos decisiones

Constructora de 5 personas. Le cae un contrato que le duplica la facturación de un solo golpe.

CAMINO 1 · dijo que sí en caliente

Año 1 \$600,000 facturando, ahogado en deuda
Año 3 perdió los 2 clientes que lo sostenían
Año 5 \$400,000. Más pequeño que cuando empezó

La confianza por el piso.

CAMINO 2 · lo paso por P.O.A.R.

Año 1 \$780,000. Creció sano
Año 3 \$1,200,000. Se duplicó de verdad
Año 5 empresa sólida, no depende de un cliente

Pausó, observó que no tenía caja, tomó la mitad con anticipo.

Para llenar esta proyección con números de verdad y no adivinando, tienes que saber leer tu negocio. Mira estos dos videos y regresa a esta hoja con tus números exactos: "La Autopsia de un Negocio" (de dónde se te va el dinero) y "Los Números del Dueño" (tu punto de equilibrio).



¿Quieres ver el ejemplo completo? Paso la decisión de Luis por los 4 pasos en el video:

"El Sistema de 4 Pasos que Uso Antes de Cada Decisión Difícil"

youtu.be/gllKcgdg3go · youtube.com/@PedroNunezBautista

¿Tienes una decisión grande encima ahora mismo?

Piénsala conmigo. Agenda tu llamada de diagnóstico gratis — 30 minutos.

calendly.com/pedronunez-theclarityadvisorygroup/llamada-descubrimiento-30-min