

MODELO DAISUGI

DOMINA EL ARTE DE LAS VENTAS

CÓMO GENERAR RIQUEZA Y PLENITUD
PERSONAL, EJECUTIVA Y COMERCIAL

INCLUYE:
LABORATORIO DE
COMPETENCIAS
COMERCIALES Y
EJECUTIVAS



PABLO MOCH



MODELO DAISUGI

DOMINA EL ARTE DE LAS VENTAS

**CÓMO GENERAR RIQUEZA Y PLENITUD
PERSONAL, EJECUTIVA Y COMERCIAL**

MODELO DAISUGI

DOMINA EL ARTE DE LAS VENTAS

**CÓMO GENERAR RIQUEZA Y PLENITUD
PERSONAL, EJECUTIVA Y COMERCIAL**

PABLO MOCH



MADRID | CIUDAD DE MÉXICO | BUENOS AIRES | BOGOTÁ
LONDRES | SHANGHAI

Comité Editorial de México: Jorge Fabre (presidente), Ignacio Aranguren, Santiago Barcón, José Ramón Barreiro, Juan Del Cerro, Marcelino Elosua, Patricia Gutiérrez-Franklin, María Fonseca, Renata Herreras, Silvia Marroquín, Gabriela Mitri, Víctor Moctezuma, Myriam Moreno, Patricia Ortega y Mauricio Reynoso.

Colección Acción Empresarial

LID Editorial Mexicana S. A. de C. V.

Homero 109, 1404, Colonia Chapultepec Morales, México, Ciudad de México, 11570

Tel. +52 (55) 5255-4883

mexico@lidbusinessmedia.com – LIDeditorial.com – LIDlibros.com

A member of:



businesspublishersroundtable.com

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro ni su tratamiento informático ni la transmisión por ninguna forma o cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del copyright. Reservados todos los derechos, incluido el derecho de venta, alquiler, préstamo o cualquier otra forma de cesión del uso del ejemplar.

LID y su Comité Editorial respetan los textos íntegros de los autores, sin que ello suponga compartir lo expresado ni ser responsables de su veracidad y autenticidad. Las páginas web a las que se hace referencia en este libro estaban activas y eran correctas en el momento de su publicación, pero esto puede estar sujeto a cambios.

© Pablo Moch Leiferman, 2026

© LID Editorial Mexicana 2026, de esta edición

ISBN libro impreso: 978-968-9721-24-6

ISBN e-book: 978-968-9721-25-3

Editora de la colección: Claudia Herrán Monedero

Edición y diseño: Francisco Masse

Cuidado de edición: Norma Ramos

Ilustración de portada: Franz De Paula

Fotografía: Fernando Espejo

Analista: Tania Itzel Valencia Piña

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Impresión: Litográfica Ingramex, S.A. de C.V.

Primera edición: febrero de 2026

Contacto: Praxis Asesores Corporativos, S.C.

www.praxisasesores.com | (55) 5550-4821

A mi amada y admirada Carmen: ejemplo de bondad, amor, servicio y musa cotidiana que con inteligencia, empatía y paciencia infinita ha sobrellevado cada libro y cada proyecto realizado; que contiene mis angustias, anima mis logros, pone hombro y sensatez a mis fracasos, viviendo conmigo desde hace más de cuarenta años los mejores, maravillosos y retadores aspectos de mi identidad en construcción continua.

A mis hijos, Paul y Aline: personas ejemplares que son modelos vivos de cada concepto expresado en esta obra y lo reflejan en sus vidas —tanto en lo personal como en su vocación profesional—, y además son los albaceas de mi plenitud y alegría.

A mis abuelos, padres y tíos: personas de bien, creados en la cultura del trabajo y del esfuerzo, y que me heredaron el gusto por el conocimiento, el servicio y la vida con aspiraciones, siendo ejemplo y oasis de afecto. Descansen en paz.

A mis patrocinadores, amigos, colegas, colaboradores y clientes: seres entrañables por su presencia y compañía en mi bien ser y estar; todos y cada uno de ellos han sido clave en mi éxito y plenitud.

AGRADECIMIENTOS

A mis generosos patrocinadores, que creyeron en mi proyecto y persona: Eugenio Alfonso Cárdenas Zaragoza, Manuel Fitzmaurice Castro, Ernesto Mariscal, Juan Ángel Montiel Chacón, José de Jesús Mora Pérez, José Ignacio Murguía Ashby, Jesús Armando Padilla, Javier Solana Lozano, Araceli Valdez Olmos, Gustavo Zavala Escandón y Armando Zúñiga Salinas.

A David Romero Morfín, patrocinador apasionado a quien admiro por su agudeza intelectual, espíritu de servicio y entusiasmo vital, y quien amablemente aceptó prologar esta obra.

A Francisco Masse, compañero entusiasta que con su experiencia ajustó y dio brillantez a esta obra, siendo el editor, corrector de estilo y diseñador gráfico que ha demostrado pasión, entusiasmo y creatividad en su labor; sin su tenacidad, esta obra no existiría.

A Carlos Ek Paredes, por contribuir con su gran experiencia a las Pinceladas de sabiduría y al tema de la estructura comercial.

A Alberto Franyuti y Carlos Mantilla, por sus conceptos sobre la IA.

A Tania Valencia, por la investigación y el trabajo administrativo.

A Lili Cornejo y a su equipo de producción, por su apoyo profesional para convertir este libro en pódcast con paciencia y profesionalismo.

A Alonso Enríquez, por su aportaciones al capítulo de la IA —además de ser promotor y *community manager* de nuestras redes y campañas de difusión—, por las horas de trabajo, los buenos consejos y el compromiso efectivo a este proyecto humanista.

A Priscila Unzueta y Rey Rodríguez, creadores del modelo didáctico PODAR de autodesarrollo incorporado en esta obra, quienes con su experiencia pedagógica contribuyen a eficientar el humanismo Daisugi en cada lector y participante de nuestros Laboratorios de Desarrollo Humano y Comercial.

A Franz de Paula, quien aporta su talento artístico a la obra ilustrando su portada y, con ello, confiere identidad y belleza a este libro.

A Ada Laura Luna, por su guía y buen consejo, así como a su magnífico equipo en LID Editorial —Bertha Herrerías, Claudia Herrán y colegas—, por sumar a este proyecto con su talento, experiencia y valor.

CONTENIDO

Prólogo	12
---------	----

Introducción	15
--------------	----

PRIMERA PARTE: EL MODELO DAISUGI en acción para la construcción de riqueza

Capítulo 1 | TEORÍA y MODELO DAISUGI para la formación ejecutiva y comercial

1.1 Reflexión inicial	23
1.2 Teoría y MODELO DAISUGI para la formación comercial	25
1.2.1 Elementos de la TEORÍA y MODELO DAISUGI	29
1.2.2 Fórmula Daisugi del éxito y la generación de riqueza	30
1.3 El Triángulo de la Plenitud en el MODELO DAISUGI	33
1.4 Modelo de Transformación	35
1.5 Construyendo la praxis Daisugi	38
1.6 PODAR: la práctica transformadora del MODELO DAISUGI	41
Proceso PODAR: Capítulo 1	45

Capítulo 2 | La personalidad ejecutiva

2.1 La marca personal	57
2.1.1 Origen, definiciones e historia de la marca personal	57
2.1.2 Elementos clave de la marca personal que dan solidez a la propuesta de valor	59
2.1.3 Funciones de la marca personal	59
2.1.4 Cómo se construye	60
2.1.5 Beneficios y riesgos de la marca personal	63
2.2 La presentación personal	65
2.2.1 ¿Cómo se da una buena primera impresión personal?	65
2.2.2 Consejos para una mejor presentación personal	68
2.2.3 Puntos clave que fortalecen tu imagen	71
2.2.4 Vestirse para el éxito	71
2.2.5 El lenguaje no verbal	72
2.2.6 La confianza es emocional, no lógica	73
2.3 Presentaciones exitosas: una condición para crear riqueza	74
2.3.1 Elementos clave que distinguen el éxito del fracaso	74
2.3.2 Importancia del conocimiento en la era digital	76
2.4 Disposición mental: base de la creación de riqueza	77

2.4.1 La importancia de programar el cerebro: “si lo crees, lo creas”	77
2.4.2 La Ley de la Atracción y las leyes universales	78
2.4.3 El universo conectado	79
2.4.4 Frecuencia vibratoria	80
2.4.5 Los cuatro niveles de atracción	81
2.4.6 Consejos para mantener la Ley de la Atracción	84
2.5 El síndrome del impostor	86
2.5.1 Causas del síndrome del impostor	87
2.5.2 Los cinco tipos del síndrome del impostor	88
2.5.3 Ejemplos del síndrome del impostor	89
2.5.4 Consejos para superar el síndrome	90
2.6 Creando diversos tipos de riqueza	92
2.6.1 La personalidad exitosa en el ámbito familiar	92
2.6.2 La personalidad exitosa en lo social y laboral	93
2.6.3 Cómo crear una personalidad exitosa para la riqueza	94
Proceso PODAR: Capítulo 2	95

SEGUNDA PARTE: Laboratorio de competencias comerciales y ejecutivas para la plenitud

Capítulo 3 | Las ventas y la figura del ejecutivo de desarrollo comercial

3.1 Resignificación del nombre y rol del vendedor	103
3.1.1 Redefiniendo conceptos	105
3.2 ¿Qué es una venta?	106
3.3 Breve historia de las ventas	107
3.4 Tipos de ventas	110
3.4.1 Clasificación de las ventas	110
3.4.2 Ventas B2B y B2C	111
3.4.3 Tipos de relaciones comerciales	116
3.4.4 Evolución de las ventas	118
3.5 La estructura comercial que sostiene el éxito y la riqueza	119
3.5.1 Niveles de ejercicio	120
3.5.2 La estructura comercial en el MODELO DAISUGI	121
3.5.3 Criterios a seguir en la estructura comercial	122
3.5.4 Niveles y competencias en la formación comercial	123
3.5.5 El gerente y el director de Ventas en el MODELO DAISUGI	125
3.6 ¿Qué es comprar?	129

3.6.1 Definición de compra	129
3.6.2 Tipos de compras	129
3.6.3 Compras según el tipo de pago	130
3.6.4 Otros tipos de compras	131
3.6.5 ¿Qué sentimos cuando compramos?	133
3.6.6 ¡Ayúdame a comprar!	134
3.6.7 Poder de elección: las cuatro premisas	134
3.7 Confianza: fruto y semilla de relaciones buenas y duraderas	135
3.7.1 La confianza: raíz de la riqueza y la plenitud	135
3.7.2 La venta como habilidad interpersonal	139
3.8 La figura del ejecutivo de desarrollo comercial	140
3.8.1 ¿Qué es un ejecutivo de desarrollo comercial?	140
3.8.2 Funciones del ejecutivo de desarrollo comercial	141
3.8.3 Funciones y obligaciones de un ejecutivo de desarrollo comercial competitivo y generador de valor	142
3.9 La personalidad del ejecutivo	146
3.9.1 El ejecutivo profesional	147
3.9.2 Tipos de ejecutivos de desarrollo comercial	148
3.9.3 El ejecutivo de desarrollo comercial: constructor de éxito y riqueza	149
3.9.4 Estrategias para retener y desarrollar talento comercial que genere valor y riqueza	153
3.9.5 Modelos de pago, comisiones y remuneración en áreas comerciales	157
3.10 Causas de renuncia del talento comercial	161
3.11 Motivos para rescindir el contrato del personal comercial	164
3.11.1 CÓDIGO DE ÉTICA COMERCIAL DAISUGI	168
Proceso PODAR: Capítulo 3	173

Capítulo 4 | El ejecutivo Daisugi: herramientas, competencias y valores

4.1 Competencias y herramientas del ejecutivo Daisugi	179
4.1.1 El silvicultor Daisugi: metáfora del ejecutivo exitoso	179
4.1.2 La sierra de la inteligencia emocional	180
4.1.3 La escalera de la comunicación asertiva	181
4.1.4 El andamio de la argumentación y el manejo de objeciones	183
4.1.5 Las tijeras de la proactividad	184
4.1.6 El reloj de arena de la administración del tiempo	185
4.1.7 El bosque de la plenitud	186

4.2	El ejecutivo Daisugi: valores y plenitud comercial	187
4.2.1	Disciplina con perseverancia: la savia que da constancia	187
4.2.2	Honestidad y veracidad: la corteza que protege	190
4.2.3	Autocapacitación: crecer hacia la luz	192
4.2.4	Servicio: sombra y cobijo	194
4.2.5	Responsabilidad: sostener el peso del fruto	195
4.2.6	Respeto: la raíz que nutre	196
4.2.7	Ambición positiva: crecer sin destruir	197
4.2.8	Conclusión: el bosque Daisugi de plenitud	198
4.3	Plan de actualización personal	199
4.3.1	Frases célebres sobre ventas, actitud y beneficios	199
4.3.2	Diez libros clásicos para un ejecutivo comercial	201
4.3.3	Libros especializados en ventas	201
4.3.4	Películas inspiradoras con enseñanza comercial y ejecutiva	202
4.3.5	Videos y canales de referencia	202
4.3.6	<i>Apps</i> y plataformas de formación ejecutiva	203
4.3.7	Consejos para el programa de autocapacitación	203
	Proceso PODAR: Capítulo 4	204

Capítulo 5 | Procesos y métodos para construir riqueza en la vida comercial

5.1	El proceso comercial	209
5.1.1	Pasos del proceso comercial	211
5.1.2	La preventa	215
5.1.3	La venta	222
5.1.4	La posventa	248
5.1.5	Mantenimiento	249
5.2	El embudo o <i>funnel</i> de ventas	254
5.2.1	Construyendo una cartera de clientes rentables	256
5.3	El cliente fan	265
5.3.1	El cliente fan: el alma que da vida a la marca	268
5.3.2	<i>Customer experience</i>	271
5.4	El <i>pitch</i> comercial: vendiendo ideas y proyectos	274
5.4.1	¿Qué es un <i>pitch</i> ?	274
5.4.2	Estructura general de un <i>pitch</i>	274
5.4.3	Tipos de <i>pitch</i>	275
5.4.4	Consejos y buenas prácticas para un buen <i>pitch</i>	277
5.5	Vender con inteligencia: el poder de la IA	278
5.5.1	Carlos Mantilla: superhumanos de ventas con IA	279

5.5.2 Alonso Enríquez: eficiencia desde el primer contacto	280
5.5.3 Alberto Franyuti: el arte de vender con <i>prompts</i> inteligentes	280
5.5.4 Convergencia de ideas: puntos en común de los expertos	281
5.5.5. La IA aplicada al ciclo completo	281
5.5.6 Humanismo digital: tecnología con raíces y alma	282
Proceso PODAR: Capítulo 5	284

Capítulo 6 | El arte de realizar presentaciones de alta calidad

6.1 El arte del encuadre en presentaciones: clave para el éxito personal y profesional	294
6.1.1 Tiempo	296
6.1.2 Espacio	297
6.1.3 Rol	297
6.1.4 Objetivo	297
6.2 El ciclo del proceso	298
6.3 Cómo planear y organizar una presentación: antes, durante y después	302
6.4 Conclusión	306
Proceso PODAR: Capítulo 6	307

TERCERA PARTE: Pinceladas de sabiduría y reflexiones finales

Capítulo 7 | Pinceladas de sabiduría para la generación de riqueza y plenitud

7.1 El bosque de los maestros: voces que inspiran	315
7.2 Reflexiones finales	330

Corolario	338
Referencias	343

PRÓLOGO

HAY MOMENTOS EN LA HISTORIA en los que el mundo parece moverse más rápido de lo que el alma humana puede asimilar. Vivimos uno de esos momentos. La tecnología ha irrumpido en nuestras vidas con la fuerza de una ola que todo lo transforma: cómo trabajamos, cómo aprendemos, cómo decidimos, cómo nos comunicamos. Esta tecnología en general —y, particularmente, la inteligencia artificial— ya no es promesa, sino realidad: una que nos asombra y nos desafía, porque si bien expande nuestras capacidades, también pone a prueba nuestra conciencia.

En medio de este vértigo de cambio, me descubro —como seguramente muchos— haciendo una pausa para preguntarme: ¿qué significa seguir siendo humano cuando casi todo puede ser automatizado?; ¿dónde reside la verdadera inteligencia cuando las máquinas aprenden a pensar? y, sobre todo, ¿cómo volvemos a encontrar sentido integral en un mundo donde la eficiencia y los resultados financieros son a veces medidores únicos para determinar el así llamado éxito?

Es en ese punto donde este libro cobra su enorme relevancia. Porque no se trata de un manual sobre ventas, sino de un manifiesto sobre el alma humana aplicada al servicio. No enseña a vender más, sino a comprender mejor, servir mejor, vivir mejor.

Pablo Moch no nos habla aquí del vendedor, sino del ser humano que genera valor, confianza y plenitud a través de su trabajo. Nos recuerda que vender, en su sentido más elevado, no es convencer a alguien de algo, sino encontrarse con otro ser humano y construir juntos una solución, una posibilidad, una esperanza.

Encuentro en esta obra una profunda coherencia con mi propia experiencia como líder, como estratega y, sobre todo, como persona. Durante años he vivido de cerca el poder de las organizaciones para transformar vidas; he aprendido que las empresas que perduran no son las más grandes ni las más tecnológicas, sino las que entienden que el negocio más importante es el del alma humana.

Hoy, más que nunca, necesitamos recordar que la tecnología no puede sustituir la presencia, la empatía ni el propósito. Las máquinas

pueden procesar datos, pero no pueden mirar a los ojos con compasión, inspirar confianza o generar sentido: eso solo lo puede hacer un ser humano en plenitud.

La propuesta del MÉTODO DAISUGI tiene un orden interno que no es casual: TEORÍA, MODELO y PRÁCTICA. Cada una de esas etapas es un peldaño en el Proceso de Transformación que el libro propone.

La TEORÍA DAISUGI es el cimiento. Nos invita a mirar el acto de servir como una práctica espiritual y social. Inspirada en la técnica japonesa que da nombre a la obra —ese arte de podar un árbol sin destruirlo para multiplicar su vida—, nos enseña que el crecimiento verdadero ocurre cuando tenemos el valor de desprendernos de lo innecesario para permitir que brote lo esencial.

El MODELO DAISUGI, por su parte, es el puente entre el ideal y la acción. Traducir una filosofía en estructura no es tarea menor, y el libro muestra cómo los procesos comerciales, los equipos y las relaciones pueden organizarse bajo principios que equilibran lo humano y lo productivo. Nos recuerda que la estrategia más poderosa no es solo maximizar ingresos, que es importante; pero aún más importante es cultivar confianza, con un propósito compartido.

Finalmente, está la PRÁCTICA DAISUGI: el corazón vivo del libro. Cada capítulo culmina con ejercicios, reflexiones guiadas y herramientas que permiten llevar los conceptos a la vida real. No es un texto que se lea pasivamente; es un libro que te invita a detenerte, pensar, escribir, sentir y actuar. Su lectura es, en sí misma, una práctica de liderazgo consciente.

En mi vida profesional he comprobado que dirigir no es solo decidir, sino dar sentido. Un líder no es quien tiene todas las respuestas, sino quien sabe hacer las preguntas correctas y guardar silencio mientras otros buscan sus propias respuestas. Por eso, el liderazgo del futuro no se medirá por la cantidad de decisiones automatizadas, sino por la calidad de las relaciones que construyamos en medio de la incertidumbre, para que, a partir de ahí, generemos mucha más riqueza integral y mucho más valor para el bien común.

Este libro es una guía para ese tipo liderazgo. Nos recuerda que toda relación humana —ya sea comercial, profesional o personal— es un intercambio de energía, de confianza, de propósito; que servir con integridad es, en el fondo, un acto de amor, y que vender, cuando se hace desde el alma, no es convencer: es conectar.

Leer este libro es entrar en un espacio de reflexión que va mucho más allá del ámbito empresarial. Es una invitación a detenernos y mi-

rar hacia adentro, a revisar qué tanto de lo que hacemos cada día responde a la velocidad del mundo y qué tanto a la voz interior que nos da dirección. En estos tiempos, cuando el ruido es constante, estas páginas nos dan una pausa necesaria.

Hay libros que informan, otros que transforman, este pertenece a esa rara categoría que inspira acción desde la conciencia. Sus ejercicios no son meras tareas: son espacios de autoconocimiento. Cada práctica, cada reflexión, cada recomendación está diseñada para traducir las ideas en experiencias, y eso lo convierte en un libro vivo, dinámico, profundamente humano.

El lector encontrará aquí mucho más que estrategias para mejorar resultados: encontrará un espejo que nos devuelve preguntas esenciales: ¿Para qué trabajo? ¿A quién sirvo con lo que hago? ¿Estoy generando valor o solo movimiento? ¿Mi éxito construye o consume?

Responder esas preguntas es, quizá, el mayor acto de liderazgo que podemos ejercer en esta era. Y la metáfora del Daisugi es perfecta para describir el propósito del libro: cultivar vida sin agotar la tierra. Un silvicultor Daisugi poda con maestría, no para limitar, sino para liberar; así también nosotros, debemos aprender a podar el ego, la prisa, la superficialidad, para que florezca lo que realmente importa: la confianza, la empatía, la vocación de servicio.

Cada persona que lea este libro es, en cierto modo, un jardinero de relaciones humanas. Su herramienta no es la palabra, sino la intención; no solo la técnica, sino la presencia. Y esa presencia —auténtica, consciente, generosa— es el verdadero corazón de lo que llamamos liderazgo.

Mi deseo es que quien abra este libro no lo lea con los ojos del análisis, sino con los del alma. Que lo recorra con humildad, con curiosidad, con gratitud. Que lo vea como un mapa para reconciliar la eficiencia con la empatía, la estrategia con lo trascendente, el trabajo con el propósito.

Porque este es un libro sobre personas. Sobre nosotros...

Sobre la posibilidad de crecer sin perder humanidad, de dirigir sin perder sensibilidad, de servir sin perder sentido.

Y si al terminar su lectura, querido lector, te descubres un poco más consciente, un poco más generoso, un poco más humano... entonces quizá el libro habrá cumplido su misión.

David Romero Morfín
Presidente USEM CDMX / director general Fincomún

INTRODUCCIÓN

Construyendo riqueza para la plenitud

Querido lector: este libro nace como una invitación cálida y profunda a considerar la riqueza no como un fin en sí mismo, sino como un medio luminoso y necesario para llegar a la plenitud. En la vida, la abundancia bien entendida se convierte en esa barca fuerte y confiable que nos ayuda a navegar por aguas tranquilas y tormentosas con seguridad y confianza. Donde hay techo, pan, afecto, conocimiento, fe y buenas relaciones, incluso las pérdidas y los fracasos se hacen más ligeros porque la riqueza, asumida en un sentido integral y humano, nos ofrece estabilidad, esperanza y dignidad.

Cuando aquí hablamos de riqueza, no nos referimos al acopio insaciable y vacío que esclaviza al corazón y corroe a la persona: esa versión patológica de la abundancia, ya descrita por Aristóteles como avaricia, nos lleva a la soberbia, al egocentrismo y a la soledad; nada más alejado de nuestro propósito. La riqueza que nos convoca en estas páginas es una riqueza consciente, humanista y compartida, tejida con bienes tanto materiales como financieros, pero también con saberes, relaciones, espiritualidad y afectos. No es el simple *tener*, sino el *saber ser y estar* en el mundo con libertad, con plenitud. Es la riqueza que multiplica posibilidades, que permite elegir sin miedo y decidir con responsabilidad; aquella que, más allá de lo económico, se convierte en fuente de vida para uno mismo y para los demás; ello es parte del sentido de nuestra existencia y plenitud, ya que es el resultado de la toma de conciencia de nuestro protagonismo vital, como ese árbol ciprés Daisugi que da vida y prosperidad con su presencia y su relación con el medio.

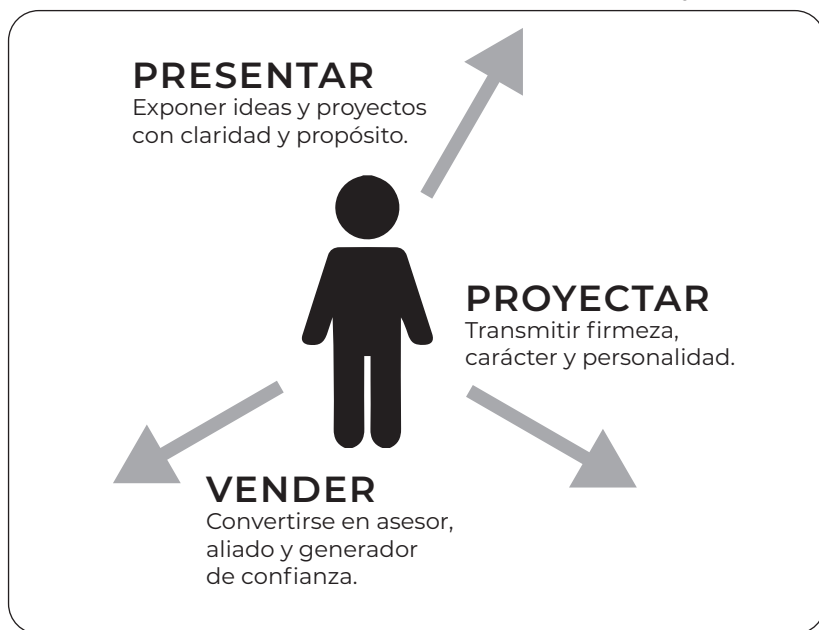
Confieso que no escribo desde la teoría, sino desde la experiencia —con los valiosos apoyos del editor y corrector de estilo Francisco Masse, y de la maravilla de ChatGPT con sus ajustes pertinentes, ya que la IA es una gran herramienta, pero no hace todo el trabajo— y, también, del conocimiento de las carencias materiales; he vivido la pobreza moral en entornos laborales dominados por la mentira, la envidia, el robo y la simulación: de esas pruebas aprendí que el cambio comienza en los principios y valores personales, que la avaricia y la corrupción

terminan siempre por corroer a las personas y a las instituciones, y que la verdadera abundancia se sostiene en valores y en servicio. Al mismo tiempo, la vida me ha bendecido con ejemplos luminosos de riqueza en sus múltiples formas: un padre rico en fe, una madre rica en trabajo tesonero, maestros y amigos generosos, jefes con autoridad moral, y una familia que me ha recordado cada día que la riqueza más duradera es la que se comparte con amor, generosidad y conocimiento. Estas vivencias me impulsan hoy a escribir para compartir lo aprendido: que la riqueza se construye con esfuerzo, paciencia y entrega; y, sobre todo, con la clara conciencia de que no pertenece solo a uno, sino que está llamada a ser semilla de bienestar colectivo. Una muestra de este espíritu es que este proyecto está apoyado por grandes hombres empresarios, así como por líderes ricos y generosos que, desde su trabajo profesional, construyen riqueza y bienestar para miles de personas. Gracias por su confianza y patrocinio a esta obra.

Por eso, el color amarillo de este libro es símbolo de ese oro noble y resplandeciente, semejante al sol que ilumina y da vida. Representa la abundancia limpia, la claridad de propósito, la nobleza sin violencia. Y así como el ciprés japonés cultivado en el MODELO DAISUGI, cuya fortaleza proviene de las hondas raíces que son la persona en dignidad, y cuya grandeza se expresa en ramas rectas que crecen sin sacrificar el tronco, también la riqueza bien entendida es raíz sólida multiplicadora de vida. Ese árbol milenario nos inspira porque enseña cómo crecer sin destruir, cómo multiplicar sin agotar, cómo sostener generaciones con paciencia y disciplina. Así también concebimos la riqueza: como un proceso vital que nos da libertad, seguridad y posibilidades de crecer en plenitud, la cual compartimos y usamos para el bien común y la solidaridad.

En este camino, tres verbos se revelan como fundamentales para el ser humano moderno: *presentar*, *proyectar* y *vender*. Presentar implica exponer ideas o proyectos con claridad y propósito; proyectar, por su parte, significa transmitir firmeza, carácter y personalidad; vender, finalmente, es mucho más que un acto comercial: es convertirse en asesor, aliado y generador de confianza, resolviendo necesidades en una relación de ganar-ganar. Estos verbos no son patrimonio exclusivo de la vida empresarial; en realidad, todos, en nuestra vida personal y social, somos vendedores de nuestras ideas, valores y creencias. Dominar estas habilidades te permitirá construir patrimonio, generar ingresos, consolidar reputaciones, fortalecer relaciones y, en última instancia, crear condiciones de libertad y dignidad. De ahí la importancia de que en este libro se incluya una práctica llamada LABORATORIO DE COMPE-

FIGURA 1. HABILIDADES BÁSICAS PARA GENERAR RIQUEZA



TENCIAS COMERCIALES: un espacio de aprendizaje práctico, inmediato y medible, donde el arte de vender se entiende no como una manipulación, sino como el servicio genuino de escuchar, comprender y generar valor; porque vender es ayudar a otro a resolver una necesidad, a crecer o a abrir un canal de abundancia compartida. Recuerdo con especial emoción una campaña que lideré en Casas GEO: bajo el lema “Todos somos vendedores”, miles de colaboradores de distintas áreas participaron con entusiasmo y, entre tantas historias, brilló la de un sencillo mensajero llamado Jaime, quien en el programa Todos Somos Vendedores, con creatividad y compromiso multiplicó por doscientas veces el valor de su salario anual en ventas, logrando un alto reconocimiento por parte de la presidencia de la empresa y el acceso a mayores niveles de responsabilidad, al demostrar eficiencia comercial y compromiso institucional. Su ejemplo nos recuerda que con método, confianza y visión cualquiera puede convertirse en protagonista de la riqueza.

Ahora bien, toda esta estructura se sostiene en un cimiento ineludible: la personalidad exitosa. Ninguna técnica de ventas, ninguna presentación convincente y ningún proyecto sólido se mantienen sin el respaldo de una personalidad firme, empática y perseverante. La personalidad es la raíz del Daisugi, profunda y generosa, capaz de sos-

tener las ramas rectas del éxito y la abundancia. Sin ella, la persona, el ejecutivo o el vendedor se debilitan y pierden rumbo; por eso, a lo largo de estas páginas proponemos un mapa para cultivar esas raíces: valores, hábitos, emociones y habilidades que harán de cada lector no solo un mejor profesional, sino un ser humano más pleno.

Así, este libro no es una guía fría ni un manual técnico. Es una obra que busca integrar experiencia, reflexión y práctica en un solo camino. Habrá relatos de éxito, enseñanzas de la historia del comercio, pinceladas de sabiduría de maestros y asesores, y métodos probados que te ayudarán a mejorar tus ventas, tus presentaciones y tu forma de proyectarte. Pero, más allá de las técnicas, lo que aquí encontrarás es un sentido: el de construir riqueza como un acto de responsabilidad vital, como un proceso de humanización que te permitirá vivir mejor y, al mismo tiempo, aportar al bien común con entusiasmo.

El cliente, en este proceso, no es un simple comprador; es un ser humano que merece dignidad, escucha activa, claridad y respeto. Al atenderlo, nos jugamos también nuestra propia esencia, pues quien vende no solo ofrece un producto o un servicio, sino también su palabra, reputación y marca personal. De ahí la necesidad de vivir este oficio con seriedad, carisma y autenticidad, entendiendo que cada relación comercial es también un acto social y humano.

El mundo está rico en oportunidades, pero exige protagonismo, honestidad, constancia y pasión. La riqueza se conquista con propósitos claros y acciones congruentes, con disciplina cotidiana y con la conciencia de quiénes somos y hacia dónde nos dirigimos. Al generar riqueza con sentido, aseguramos no solo nuestro bienestar, sino también el de quienes nos rodean. Como ese gran ciprés Daisugi que, plantado en roca dura y terreno difícil, crece firme y generoso, así también nosotros podemos construir abundancia que dé sombra, frutos y futuro.

Este libro, entonces, es una invitación a sembrar en la vida personal, en la familia, en la empresa y en la comunidad, con el propósito de que la riqueza florezca como semilla de plenitud. Que cada lector se reconozca en estas páginas como protagonista, que se inspire en los relatos y métodos aquí expuestos, y que decida, con libertad y responsabilidad, construir riqueza no para acumular, sino para multiplicar.

Bienvenido, estimado lector, a un viaje donde la riqueza es semilla de vida, y donde tú, como protagonista, eres el silvicultor que siembra, cuida y cosecha para la plenitud.

PRIMERA PARTE

**El MODELO DAISUGI en acción
para la construcción de riqueza**

CAPÍTULO 1

TEORÍA y MODELO DAISUGI para la formación ejecutiva y comercial

*Somos el producto de nuestra historia
y el propósito futuro que nos alienta
para ser plenos.*

1.1 Reflexión inicial

DESDE MI INFANCIA —gracias a Dios, basada en la cultura del trabajo y del esfuerzo—, me ha rodeado la imagen de profesionales y vendedores exitosos, ahora llamados asesores comerciales o aliados estratégicos, iniciando por mis abuelos, tanto paterno como materno, que vivieron una vida satisfactoria para ellos y sus familias, producto de su trabajo en las ventas de campo, saliendo a diario a las calles o viajando con sus productos para comerciar, establecer relaciones humanas significativas y ganarse el dinero necesario para el sustento y bienestar de sus familias. Era edificante verlos siempre contentos de sus resultados y de sus vínculos con los clientes reiterativos, los cuales eran constantes y agradecidos —no sin sus fallas y tropezones, por supuesto—; hablamos de un mundo del pasado donde la palabra valía y el trato era respetuoso, agradecido, con cierta formalidad; un mundo sin duda más lento, menos demandante, más constante, diferente en sus formas y velocidades, pero en esencia el mismo, pues la vida comercial siempre se ha sustentado en la satisfacción de los clientes y en la competencia creciente, donde la base son las compras reiteradas y la recomendación de tu clientela.

De niño y joven, me formé en la vida comercial al lado de mi madre (q. e. p. d.). Ella tenía la vena de vendedora y, también, la necesidad de complementar el ingreso familiar, por lo que siempre ejercía esa noble tarea con gusto, primero en su círculo familiar y vecinal, para después pasar a las empresas y la industria. Así, con su influencia, yo me hice vendedor de calle, de mostrador, de cambaceo y de empresas; con el tiempo, reconozco que muchos de mis éxitos como padre de familia, ejecutivo, director y empresario se debieron a esa habilidad comercial. De hecho, creo en la máxima que dice: “Siempre estamos en procesos de ventas”, entendiéndose en el buen sentido, y también sostengo que “nada es gratis” y que todos debemos esforzarnos para tener lo que merecemos. Por eso, toda mi vida —quizás más como ejecutivo y sin duda como asesor— he visto las ventas y el comercio como un reto divertido, energético y de grandes beneficios; del mismo modo,

he sabido de grandes ideas que no se concretaron por falta de personalidad y por otras carencias del expositor en muchos aspectos, incluyendo con sus familias y parejas.

Después, como consultor —labor que he ejercido durante más de 40 años— tuve el privilegio de trabajar evaluando, contratando y formando fuerzas comerciales en diferentes niveles e industrias: refacciones, medicamentos, materias primas, publicidad, alimentos y bebidas, papelería, eventos y proyectos, así como en servicios contables, administrativos y de capital humano, entre otros. De esa labor y del enfoque comercial surgieron dos negocios propios: Grupo Digipack —del que fui socio mayoritario entre 1991 y 2022—, una empresa comercializadora de empaques y desechables con cobertura nacional, un portafolio de más de 750 productos y una cartera de clientes que en su mejor momento tuvo alrededor de 1400 y más de 15 000 prospectos anuales; y el otro gran reto de mi vida, Praxis Asesores Corporativos S. C., un despacho que ofrece proyectos de consultoría, asesoría e implementación en capital humano, ventas, competitividad y productividad; desde 1989 hasta la fecha, he colaborado en esa empresa como fundador, socio y director, con más de 120 organizaciones nacionales e internacionales atendidas y miles de personas tocadas por nuestros proyectos. En ambos negocios, siempre hemos vendido y vivido de ello.

Con estos antecedentes, ahora vierto mi experiencia personal y mis aprendizajes en varios sectores e industrias, y los pongo a tu consideración en este libro, basándome en un programa de formación comercial que he impartido a asesores, gerentes y directores —donde, con el debido respeto, he constatado que muchos han olvidado los principios básicos del quehacer y su actualización—; en este, sintetizo teorías, prácticas y experiencias para desarrollar competencias, actitudes y valores con los que, estoy seguro, el éxito comercial se consolida, aportando a quienes lo utilizan la satisfacción de contar con una práctica comercial sólida que brinda beneficios a su esfuerzo, que nunca es poco; además, su propósito es apoyar a cualquier interesado para que alcance el patrimonio que desea, creando y fortaleciendo las amistades generadas en esta noble labor y, en especial, asegurando la creación de riqueza moral, social y, por supuesto, económica: solo el que trabaja y se esfuerza merece el éxito permanente.

Estoy convencido de que el éxito —no solo en los procesos comerciales, sino en la vida misma— requiere tres acciones: sumar las creencias vitales y competencias personales esenciales, desarrollar una teoría y práctica profesional de resultados probados, y enfocarse de forma

disciplinada en los objetivos planteados, tanto personales como empresariales. Disfruta, entonces, de estas páginas y enriquece tu propio modelo y camino, ya que siempre habrá temas y aportaciones relevantes en este dinámico mundo al que uno puede acceder, pues la práctica y el raciocinio nos impulsan a nuevas reflexiones y conocimientos. Mantenerse alerta y enfocado en nuestros sentimientos y resultados es básico. Recuerda que todo trabajo ejecutivo y comercial tiene al centro la conversación y la relación con personas; la clave, entonces, es encontrar lo que nos une y desarrollar juntos los *cómo sí* para resolver necesidades de manera equidistante, en un beneficio mutuo y con miras a crear una relación duradera, cosechando así el éxito con plenitud y proactividad.

1.2 TEORÍA Y MODELO DAISUGI para la formación comercial

*“El que a buen árbol se arrima, buena sombra le cobija”:
así la teoría del ciprés japonés en la silvicultura Daisugi.*

Lo que he aprendido en el transcurso de la vida como persona, investigador, empleado y empresario, es que el refrán “El que no vive para servir, no sirve para vivir” tiene mucho de cierto, ya que facilitando el desarrollo de otros es como mejor podemos alcanzar nuestros propósitos existenciales o empresariales.

La base de la plenitud radica en usar el don humano de la razón y, con él, establecer los objetivos pertinentes, desarrollando al mismo tiempo un mapa de esfuerzos, riesgos y caminos probables, ubicando primero nuestra realidad y contexto actuales, para así aprovechar metodologías existentes que aumenten las posibilidades de éxito, acordes a nuestras capacidades, posibilidades y forma de ser. Conocer los planes, herramientas y procesos que ofrecen las ciencias en su amplio campo, nos permite planificar para asegurar el éxito: al sumar, multiplicamos y, al conocer, entendemos y valoramos el compromiso requerido.

Por ello, aquí te presento la TEORÍA, el MODELO y los ELEMENTOS DAISUGI que he desarrollado sumando conocimientos, experiencias y prácticas exitosas de transformación personal y organizacional, ahora enfocados en los procesos y roles comerciales, pero siempre con el sentido de marcar el *cómo* y el *porqué* de estos procesos y su propósito. Este material tiene como objetivo señalar un camino para alcanzar y

lograr la plenitud que buscas —la cual, estoy convencido, es el objetivo supremo y obligado de toda persona— y ayudarte, si así lo deseas, a cumplir el anhelo de tu vida y tu propósito existencial, ejerciendo la labor de satisfacer a otros y con ello hacer negocio. Pero alcanzar la vida plena y la riqueza patrimonial es un don al que todos están llamados y pocos son elegidos, así que debes comprometerte conscientemente con ello, ya que es preciso trabajar en procesos internos con ciencia, paciencia y un esfuerzo enfocado en tus creencias y comportamientos, desarrollando primero tus capacidades y competencias personales pues, como reza el sabio refrán: “Nadie da aquello de lo que carece”, y los ciegos no pueden guiar a nadie.

La TEORÍA DAISUGI que aquí presento hace referencia y está inspirada en el concepto *daisugi*, que es una técnica de silvicultura desarrollada en la región de Kitayama en Kioto, la antigua capital de Japón, durante el siglo XIV. El término proviene de *dai*, ‘más grande’ y *sugi*, ‘cedro, ciprés’, traducidiéndose como “cedro de plataforma”: se trata de un sistema de cultivo en el que se podan los brotes laterales y las ramas inferiores de un cedro japonés para fomentar el crecimiento de brotes verticales, los cuales crecen hacia arriba y son más rectos y uniformes que los que se producirían naturalmente, siendo un sistema sostenible al producir madera de alta calidad, sin deterioro del medioambiente —vida generando desarrollo pleno—; todo esto se basa en las técnicas, el compromiso y el dominio personal del silvicultor Daisugi, el cual es un protagonista directo al facilitar y entender el proceso de transformación del ser vivo que tiene en sus manos. Así, este trabajo se convierte en un arte de construir plenitud, al asegurar la mejor versión del ser viviente con el cual él mismo trasciende, al cumplir parte de su misión gozosa en la vida.

Esta TEORÍA, su MODELO y sus ELEMENTOS señalan el camino para alcanzar y lograr la plenitud personal, grupal u organizacional, ahora enfocada en los procesos y quehaceres comerciales. En este apartado, hacemos explícitas nuestras intenciones y el sentido reflexivo que busca asegurar una profesionalización en esta disciplina —ya sea como asesor, gerente o director comercial—, la cual se irá desarrollando en los siguientes capítulos.

Debemos entender, por analogía y realidad, cómo la creación de riqueza dentro del desarrollo del ciprés japonés en el MODELO DAISUGI requiere esfuerzo, conocimiento y trabajo eficaz y amoroso. En el corazón de las montañas japonesas en Kioto, el silvicultor se levanta antes del amanecer con ilusión y sentido consciente del esfuerzo y del

valor de su trabajo, de su tiempo. Sus manos, curtidas por años de labor, tocan la corteza de un joven cedro Daisugi como quien reconoce a un viejo amigo, sabiendo y anticipando el trabajo y esfuerzo que implica, así como los resultados; contando con las herramientas necesarias, prevé la riqueza que generará hoy. No planta árboles para sí mismo, pues el beneficio de su faena lo gozarán sus seres queridos en un futuro, como lo constata el trabajo de generaciones anteriores; por ello, el silvicultor ve el éxito futuro de su labor y entiende la parte que le toca aportar en el presente. Así es el oficio: un pacto silencioso con el tiempo, la tierra y la comunidad; como los buenos ejecutivos y asesores, el silvicultor enfrenta su vida con actitud, profesionalismo y constancia.

En este proceso, el silvicultor dialoga con el horticultor, pues son dos puestos y funciones complementarias y necesarias para lograr el resultado. El horticultor cultiva flores, frutos y huertos con ciclos cortos, ve resultados en semanas o meses, y trabaja con la inmediatez de las estaciones y con la urgencia de entregar una planta madre llena de valor. El silvicultor, en cambio, opera en la escala de las décadas; sus cosechas son lentas, pero más perdurables. Uno aporta la visión del detalle inmediato, la frescura de la renovación constante; el otro, la paciencia estratégica de quien sabe que su obra trasciende generaciones. Ambos comparten la precisión, el cuidado, el conocimiento y el respeto por la vida, pero sus ritmos y horizontes son diferentes. Juntos simbolizan la dualidad necesaria en cualquier creación de riqueza: la rapidez que alimenta el presente y la paciencia que construye el futuro.

El Daisugi no es un árbol común; es una obra maestra de la silvicultura que requiere décadas para desplegar su esplendor. Su desarrollo demanda conocimiento profundo, paciencia extrema y herramientas afinadas como extensiones del propio cuerpo: sierras finas, hachas ligeras, cuerdas tejidas para no dañar la corteza, cuchillos de poda precisos. Cada corte es un acto de fe: se poda no para disminuir, sino para multiplicar; se limita el crecimiento inmediato para permitir un futuro más robusto.

Durante más de veinte años, el ciprés crece en verticalidad perfecta, recto como una columna que desafía el viento. El silvicultor sabe que cada año invertido fortalece su fibra, la hace más recta, más resistente, más valiosa. El tiempo aquí no es un costo, sino el ingrediente principal. En ese lapso, el árbol se convierte en una fuente renovable: sus brotes, cortados y cultivados, darán madera fina sin talar el tronco madre durante años.

Los beneficios se despliegan en círculos concéntricos. Para el silvicultor, el Daisugi es riqueza tangible: madera de altísima calidad que puede venderse a precios excepcionales y, además, es un bien renovable. Para la comunidad, es empleo, artesanía y orgullo cultural; es un símbolo de permanencia en un mundo que todo lo acelera y desgasta. Para la economía local, es sostenibilidad hecha negocio: un recurso que no agota la tierra, sino que la enriquece con cada ciclo.

La creación de riqueza en el MODELO DAISUGI no se mide únicamente en monedas; es también capital relacional, prestigio, legado y cohesión social. El silvicultor, como un líder, cultiva algo que excede su vida útil: deja un patrimonio que nutrirá a otros, tal como las raíces del ciprés sostienen a la comunidad que lo cuida.

Así como el árbol crece en rectitud y fuerza, también lo hace el espíritu de quienes entienden que la verdadera riqueza —económica, personal y colectiva— es el resultado de un proceso deliberado, paciente y guiado por principios firmes. El Daisugi enseña que no basta con sembrar: hay que podar, cuidar y esperar, confiando en que el fruto de ese trabajo se multiplicará para beneficio de muchos.

Los elementos aquí presentados retoman esta relación: presente, futuro, técnica, práctica, presencia, posteridad y praxis esencial. En esta obra incluimos materiales, recomendaciones y bibliografía de apoyo para que construyas tus propios fundamentos considerando algunas particularidades de tu realidad y necesidad específicas. Brindamos temas generales para definir los *porqués* y los *para qué*; además, este itinerario de viaje busca ser un diálogo dinámico y afectivo entre tú como lector y yo como autor; aclaro que, por “deformación” académica y metodológica, acostumbro desarrollar marcos teóricos que incluyen ideas de pensadores e investigadores —las cuales, en mi opinión, enriquecen la reflexión porque son relevantes y significativas—.

Por lo anterior, recomiendo que tu lectura sea un diálogo en el que subrayes y cuestiones lo escrito con el bendito espíritu de curiosidad, crítica e inteligencia que nos caracteriza como personas protagonistas, haciéndolo con lentitud y sosiego —dos virtudes ya casi extinguidas en la acelerada y variada actualidad de redes sociales, tiktoks y demás medios de comunicación—; aquí no hay prisa, deja que las ideas floten en tu alma y tolera las diferencias para que den sus propios frutos, tómalos y aplícalos a tu realidad. Al final, así es la vida personal.

1.2.1 Elementos de la TEORÍA y del MODELO DAISUGI

A continuación, defino los elementos del MODELO DAISUGI aplicables a la personalidad ejecutiva y el ejercicio comercial:

- La **persona**, un ser en proceso de plenitud, la cual tendrá que conquistar con esfuerzo, trabajo, inteligencia y sabiduría; no es un regalo, sino un propósito.
- Solo en los **procesos relacionales vitales** las personas logran su humanización, perfeccionamiento y trascendencia.
- Todas las personas ejercemos algún tipo de **liderazgo protagónico** en nuestro entorno y durante nuestra vida. Por ello, el camino de la plenitud requiere actos de liderazgo consciente y con propósito.
- El **LIDERAZGO DAISUGI**, visto como la capacidad de influir en nuestros semejantes; para ello no se necesita ser jefe ni tener mando, prestigio o una posición de poder; más bien, se requiere el firme propósito del *bien ser y estar*, para procurar el éxito de los demás y de nuestros grupos, sean familiares, de amigos o laborales. En este camino, todos somos líderes para el cambio y socios para la abundancia.
- La **vida ejecutiva y comercial exitosa**, vinculada a la capacidad de realizar y cumplir los propósitos para los que fuimos contratados con eficacia y eficiencia, aportando valor y sentido al negocio de manera presente y futura. Por ello, todos debemos asumir posiciones y sabernos protagonistas, siendo responsables de nuestro desarrollo y motivación profesional.
- Los **procesos comerciales y ejecutivos exitosos**, que dependen de las relaciones humanas vitales que toman en cuenta el interés y bienestar por el otro, y están enfocadas en la creación de vínculos del tipo ganar-ganar, centrados en valores y creadores de confianza.
- La **generación de riqueza**, un esfuerzo consciente, constante, soportado en conocimientos y buenas prácticas, con valores profundos y trascendentes.
- La **riqueza** es la suma de aspectos valiosos y profundamente personales para gente de diferente índole, prioridad e individualidad.
- **Ser rico** no es un fin en sí mismo, sino un medio para la plenitud y felicidad, ya que brinda una base para concretar el éxito, el sentido de *bien ser y estar*, y el principio de una tranquilidad esencial para el futuro.

- Para ser íntegros, requerimos de **bases morales trascendentes**, del dominio técnico de los productos y servicios que proporcionamos, así como de la identificación acertada y plena de las necesidades del otro.
- Para asegurar la **vida plena** y el ejercicio de una **profesión vital** debemos ser protagonistas y partícipes en el ser, y formar culturas trascendentes y sólidas, basadas en valores esenciales y centradas en resultados, en las personas y los objetivos.
- En conclusión, **la plenitud** es un proceso ascendente único, irrenunciable y personal, con propósitos y valores que generan la energía y el esfuerzo para alcanzarla; no es gratuita ni regalada, sino el fruto de un esfuerzo con trabajo disciplinado.

Así, la TEORÍA DAISUGI es un camino metodológico para apoyar y asegurar la plenitud en el rol comercial y en el ejercicio de un liderazgo transformador que construye relaciones vitales y armónicas; además, está soportada por la filosofía humanista, la técnica comercial y las necesidades del mercado objetivo, para crear riqueza y felicidad.

1.2.2 Fórmula Daisugi del éxito y la generación de riqueza

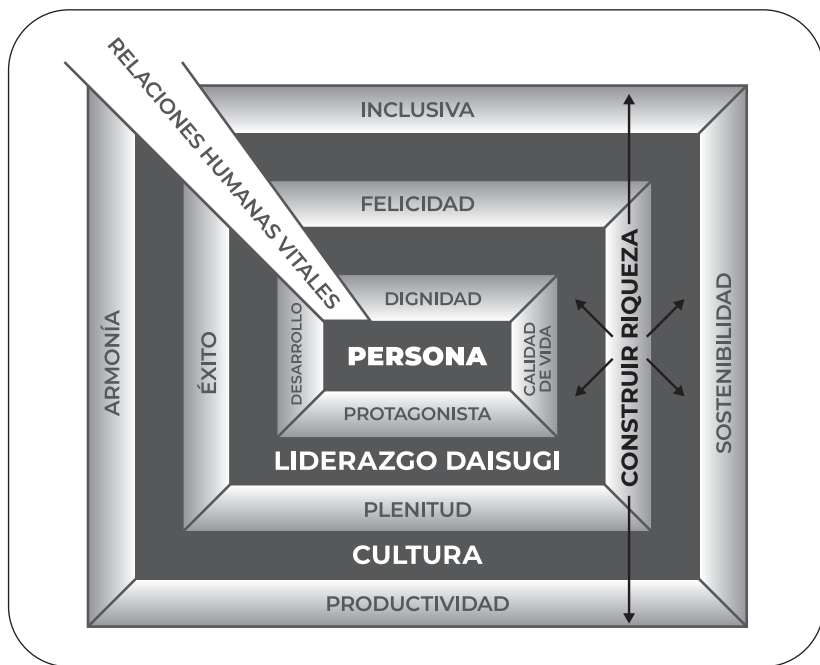
Una persona plena equivale a la cantidad de semejantes que hace crecer y brillar, logrando en conjunto condiciones de *bien ser y estar*, alcanzando éxitos significativos que brinden autoestima y construyan riqueza en los campos de interés para alcanzar la felicidad; todo ello centrado en valores trascendentales explícitos y vividos.

En el aspecto comercial, el éxito es la capacidad de crear riqueza para la empresa y para el cliente, generando una relación de alta calidad basada en un intercambio de bienes de mutuo acuerdo, salvaguardando la dignidad y el respeto durante el proceso, con base en la integridad y el “juego limpio”. Los elementos Daisugi que se incluyen en este modelo de cambio positivo son:

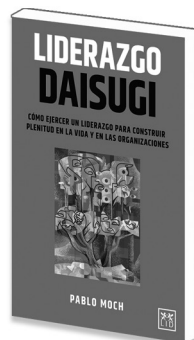
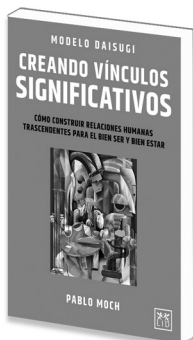
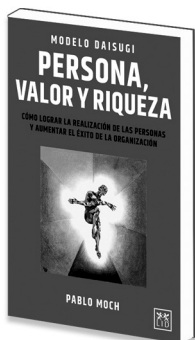
- La **persona** como centro en la escala valoral
- Las **relaciones humanas vitales**
- El **liderazgo protagónico** basado en la filosofía Daisugi
- Una **cultura** de armonía y productividad

Esta TEORÍA y este MODELO son aplicables a personas, grupos, equipos y organizaciones que se enfoquen en la vida comercial, creando un rol enriquecido del perfil profesional.

FIGURA 2. **MODELO DAISUGI PARA CONSTRUIR RIQUEZA**



Este gráfico muestra el **MODELO DAISUGI** que desarrollé, y en el que ahondamos en las dos temporadas del pódcast *Liderazgo Daisugi: construyendo plenitud* y en los tres libros del **MODELO DAISUGI** (abajo), donde expongo ampliamente este método introspectivo personal. Cada una de estas publicaciones incluye un breve manual interactivo para que el lector realice un viaje de autoconocimiento reflexivo, como dirían los clásicos. Esta teoría es una invitación para quien desee y esté dispuesto a aceptarla, ya que el camino es individual, voluntario e intransferible.



Este modelo transformacional inicia colocando a la persona al centro y se aborda en el primer libro, *Modelo Daisugi. Persona, valor y riqueza*, donde el sentido y la base teórica es el humanismo como ideología, filosofía y propósito. De manera sintética, creemos esencial construir un modelo concéntrico donde la persona se ubica en el centro como ser único e irrepetible y como base del mundo actual en dignidad y propósito, incorporando su carga de deberes, obligaciones y responsabilidades por ser parte de una sociedad y de un grupo comprendido en esta aldea global o sociedad mundial e interconectada. Esto nos obliga, como personas sanas, a ver a los otros como semejantes: hijos, padres, hermanos, colegas, vecinos, etc.; por ello, esta visión y sentido interno nos mueven a la empatía, al cuidado y al respeto del otro en todo momento. Asimismo, este libro integra conceptos de la psicología humanista y la doctrina social, así como prácticas de clase mundial para las organizaciones e instituciones que conforman el mundo actual, de cara a la era poscovid y a la revolución de la tecnología y del conocimiento que estamos viviendo. La frase esencial es retomada de la Biblia: “Trata y ama al prójimo como a ti mismo”, una regla de oro en este proceso de humanización.

Ahí es donde se conecta el segundo elemento, el proceso que interconecta todos los niveles del modelo: las relaciones humanas vitales creando vínculos significativos, abordado en el segundo libro, *Modelo Daisugi. Creando vínculos significativos*, donde rescatamos este saber olvidado de la importancia y la experiencia humana de estar con y para el otro; aquí resignificamos el saber actual para construir una forma y estilo de vida basados en valores trascendentes, dando sentido y origen a los hábitos y virtudes que suavizan el individualismo pragmático de estos tiempos y alientan al *bien ser y estar* en armonía con los otros. Este es un tema complejo ya que, como bien decía don José Herrera Rossi —fundador y director general del Centro Jalisciense de Productividad—, “hay que cuidar al hombre de sí mismo”. Rescatamos el valor del hombre relacional como base de la salud mental y el proceso de humanización como un obligado camino a la plenitud.

Teniendo a la persona como centro y usando nuestras relaciones humanas con sentido humanista y trascendente, podemos entrar al tema del tercer libro, *Liderazgo Daisugi*. Hoy, el ejercicio del liderazgo es una competencia y habilidad personal irrenunciable para todas las personas, puesto que asegura la construcción de nuestra plenitud basándose en el servicio y el desarrollo de nuestros prójimos, tomándolos como un privilegio y una oportunidad. En este sentido, somos como

una esponja: mientras más damos, más recibimos. Se trata de la complementariedad y la responsabilidad propias, puestas en el desarrollo del otro: vivir para servir.

1.3 El Triángulo de la Plenitud en el MODELO DAISUGI

Si quieres ser pleno, establece una meta que controle tus pensamientos, libere tu energía e inspire tus esperanzas.

Andrew Carnegie

La plenitud es el único resultado y propósito del esfuerzo comercial, un principio que contradice la idea de que “al final, solo son negocios” y la sustituye por la del sentido del negocio como la creación de plenitud a través de la palabra honrada y del cumplimiento de lo ofrecido a un semejante, cuidando en todo momento los intereses y dignidad de ambos, en una relación humana vital basada en la confianza y los valores trascendentes.

Cuando uno obra bien, con sentido de realidad y con el firme interés de construir plenitud, uno ya está del lado del éxito y de la riqueza, dos aspectos centrales en los negocios; de esa forma, uno cosecha lo que siembra: futuras recompras, ingresos adecuados, una cartera de clientes permanente, recomendabilidad y crecimiento personal. El trabajo comercial es un espacio privilegiado para ello, ya que se centra en el bien del otro y su éxito. Al final, somos lo que cosechamos, pero es en la técnica y su adecuada aplicación donde aseguramos todo lo anterior. Insisto: la plenitud no es un regalo, sino el fruto de un trabajo enfocado, cotidiano y basado en una teoría pertinente y bien aplicada.

Como ya dijimos, en este libro veremos diferentes aspectos del fenómeno y de la experiencia comercial, pero sin olvidar la base y el sentido de “ser plenos, felices, ricos, exitosos y estar en un estado de *bien ser y estar* permanente, siendo esto el fruto de mi esfuerzo y de mi quehacer consciente”. De esa forma, con orgullo podrás decir: “Soy un asesor de desarrollo comercial PLENO”.

En estas páginas, la plenitud se define como el vértice y la resultante de otros elementos que, en suma, planteamos como un estado de logro permanente, con una satisfacción interna que se alcanza cuando se tiene una buena conexión con nosotros mismos y el mundo que nos rodea, integrando las etapas anteriores del triángulo e incluyendo también los

fracasos, dolores y pérdidas, asumidos como parte del proceso de una vida plena. En contraste, la felicidad es una emoción positiva que se experimenta cuando se alcanzan objetivos o se satisfacen necesidades y deseos en momentos determinados; la riqueza, en cambio, se refiere a la acumulación de cierta cantidad de recursos financieros, patrimoniales o de otra clase, suficientes para cubrir el mediano y largo plazo; el éxito se refiere a la conquista de metas que se han establecido en el tiempo; y, por último, el *bien ser y estar* designa la calidad de vida en términos de salud, bienestar psicológico, ambiente social y físico.

FIGURA 3. TRIÁNGULO DE LA PLENITUD



Concluimos diciendo que el sentido final y el propósito del MODELO DAISUGI, aplicado a las acciones y relaciones comerciales, es alcanzar plenitud, felicidad, riqueza, éxito, *bien ser y estar* y seguridad laboral, ejerciendo el noble y relevante papel comercial que da vida y trabajo a la organización, facilitando este mundo de intercambios con ética y sostenibilidad. Disfruta de la obra que tienes en tus manos, pues fue elaborada con afecto fraterno y respetuoso de tus gustos y necesidades; deseamos que alcances lo que te mereces en la vida, que trabajes y logres tus propósitos comerciales para tu satisfacción, y que vislumbres nuevos horizontes.

El camino y método están a tu entera disposición; su aplicación disciplinada aumentará tu eficacia. Así alcanzarás tus metas...

1.4 Modelo de Transformación

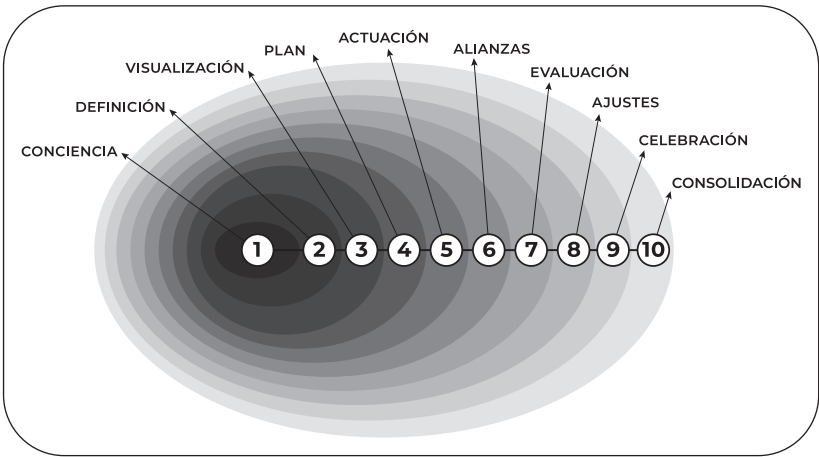
Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: LA VOLUNTAD.

Atribuida a Albert Einstein

El presente modelo está integrado a partir de metodologías de vanguardia en procesos de cambio personal y organizacional, basados en sistemas aportados por el *coaching*, el *mentoring* y la formación personal, ya que cuenta con un sentido lógico integrado por momentos puntuales que permiten crear tu propio mapa de proceso.

Esta metodología la hemos desarrollado en Praxis Asesores Corporativos, S.C. con un sentido de reflexión-acción; se basa en nuestro ejercicio psicológico, sustentado en los procesos de orientación y formación ejecutiva y directiva, que durante cuarenta años hemos estudiado y experimentado con resultados positivos, especialmente en las fuerzas de ventas. Dicho Modelo de Transformación incluye pasos, acciones, características y la experiencia significativa del proceso, siendo:

FIGURA 4. MODELO DE TRANSFORMACIÓN



PASO 1. CONCIENCIA

Acción: sé consciente de tu estado actual, observando detenidamente tu realidad objetiva. Ubica quién eres, cómo eres y a dónde quieres llegar desde donde estás.

Significación experiencial: alto en el camino y toma de conciencia.

PASO 2. DEFINICIÓN DE CAMBIOS E INDICADORES

Acción: con esa conciencia e impulso iniciales, establece de modo realista algunos indicadores que sean evaluables y relevantes en tu existencia, así como lo que te motiva. Genera acciones internas para alcanzarlos.

Significación experiencial: proceso reflexivo realista.

PASO 3. VISUALIZACIÓN

Acción: imagina qué sucedería si obtienes los resultados que piensas y logras transformar tu vida, ajustándola a esta nueva forma de ser: qué sería de ti, de tu familia y amigos, de tu trabajo, etc. Esta etapa se basa en la idea de que “si lo ves, lo logras”, no por magia sino porque al visualizar los beneficios que generaría a corto y mediano plazos lo que pretendes, aumenta la energía de arranque y brinda la posibilidad de iniciar su realización.

Significación experiencial: crear motivación interna, para colocar el fin al principio.

PASO 4. PLAN Y CAMINOS

Acción: elige los mejores caminos para lograr tu objetivo, ya que “hay muchas formas de llegar a Roma”, pero habrá algunos más adecuados a tus necesidades; eso te permitirá dar el primer paso e iniciar el proceso de transformación con la convicción de que será exitoso.

Significación experiencial: establecer el mapa y el rumbo; preparar tu terreno y los ambientes.

PASO 5. ACTUACIÓN

Acción: establece acciones concretas, sistemáticas y disciplinadas que aseguren que el camino te dirige al resultado buscado, con una supervisión continua y acompañada para alcanzar los objetivos trazados.

Significación experiencial: arranque comportamental; reducción de conflictos potenciales.

PASO 6. CONSTRUCCIÓN DE ALIANZAS

Acción: todo cambio humano se acelera al contar con los recursos —económicos, de tiempo, emocionales y de soporte— que brinda la ayuda solidaria, la cual aumenta la probabilidad de éxito; por ello, debes involucrar a otras personas para lograr el ideal: cónyuge, jefes, colegas, amigos, hijos, etc. Estas ayudas o alianzas brindan elementos adicionales para mantenernos en el camino.

Significación experiencial: humildad, coherencia y solidaridad.

PASO 7. EVALUACIÓN

Acción: realiza mediciones semanales, mensuales y trimestrales de los pequeños ajustes o cambios, para cerciorarte de que van sumando en el camino. La autoconciencia en estas etapas es esencial, ya que te permite mantener el nivel energético, el enfoque y la motivación, al darte cuenta de que vas logrando lo que para ti es importante y trascendente.

Significación experiencial: pensar en los indicadores y revisar el rumbo.

PASO 8. AJUSTES (HÁBITOS)

Acción: realiza ajustes periódicos según tus mediciones y tu conciencia para asegurar que avanzas en la ruta adecuada; si es necesario, regresa al punto de autoconciencia inicial y retoma la fuerza para lograr los nuevos comportamientos y acciones que deseas.

Significación experiencial: mantener la sincronía entre la acción, los resultados y los recursos.

PASO 9. CELEBRACIÓN

Acción: haz un alto en el camino y reconoce tus logros; una toma de aliento es crucial para recobrar fuerzas, aprender, valorar y alimentar el espíritu, lo que nos permite cerrar procesos para iniciar otros mientras se disfruta de lo alcanzado y realizado, de los nuevos compromisos personales y de los beneficios del nuevo estadio al que llegamos.

Significación experiencial: tomar aliento, recargar energías y, cuando llegue el momento, compartir.

PASO 10. CONSOLIDACIÓN (ESTILO DE VIDA)

Acción: establece un nuevo estilo de vida duradero y haz que el proceso y su resultado se integren a tu nueva forma de vivir; esto da certidumbre y confianza: el éxito nutre.

Significación experiencial: dosis de autoestima y confianza.

Cuando alcanzas el éxito y paladeas el proceso, es cuando tienes la posibilidad de alimentar ese sentido de cambio, manteniendo la energía y la motivación para los retos que se van presentando; también se mejora la autoestima, así como nuestro sentido de logro y plenitud. En el área comercial los resultados son concretos: tener más prospectos, clientes nuevos, una cartera de clientes recurrentes, el logro de objetivos comerciales específicos, la creación de comisiones y bonos, el aumento de las relaciones significativas y el cumplimiento de sueños personales con sostenibilidad.

Debemos tener en cuenta que existen muchas limitaciones para los procesos de transformación, ya que en ocasiones el enemigo es interno —nuestras creencias, falta energía para el cambio, angustias ante el proceso o intolerancia a la espera, entre otras— y, en otras, algunas personas cercanas a nosotros contaminan o sabotean el proceso, ya que cuando tú cambias y empiezas a ajustar tu comportamiento, muchas cosas se mueven en tu entorno y esto genera angustias o resistencia en los otros, porque ven en ti esta nueva versión y les preocupan las nuevas formas de relación y el cambio que tendrá lugar a partir de tu nuevo yo y de las creencias que tendrás. Tu evolución a veces generará envidias, miedos y preocupaciones; por eso, se requiere una dosis de valentía y convicción para seguir avanzando de acuerdo al plan que vas construyendo, y siempre es útil tener un apoyo teórico-práctico, como el que ofrecemos en los apartados siguientes.

1.5 Construyendo la praxis Daisugi

*La vida plena con su riqueza es el resultado del esfuerzo;
nada es gratis: debemos pagar el precio de nuestras decisiones.*

1.5.1 El ejecutivo de desarrollo comercial Daisugi

En el MODELO DAISUGI anteriormente planteado, un asesor de desarrollo comercial podría definirse como un profesional que, más allá de simplemente promover y vender productos, ideas, proyectos o servicios, actúa siguiendo los principios de crecimiento sostenible, integridad, resiliencia y armonía inherentes a esta filosofía. Así, un ejecutivo comercial Daisugi es un protagonista, creador y constructor que:

1. **Cultiva relaciones sostenibles:** establece y mantiene relaciones a largo plazo con colegas y clientes, basadas en la confianza,

la honestidad y el respeto mutuo, de modo similar a como se cuidan los árboles en un bosque Daisugi para asegurar su salud y productividad sostenida.

2. **Es adaptable y resiliente:** se adapta a los cambios del mercado, del entorno y de las necesidades de clientes y colegas con flexibilidad y resiliencia, utilizando los desafíos como oportunidades para aprender y crecer.
3. **Se enfoca en el desarrollo integral:** busca no solo cumplir con las metas de ventas e ingresos, sino también el crecimiento personal y profesional continuo, tanto propio como de su cliente y de sus colegas, valorando sus propias necesidades de desarrollo tanto como las de los demás.
4. **Trabaja en armonía con el equipo:** colabora estrechamente con sus compañeros para alcanzar objetivos comunes, promoviendo un ambiente de trabajo sinérgico y de apoyo mutuo.
5. **Ejerce un liderazgo inspirador y relacional:** actúa como un líder protagónico dentro de su esfera de influencia ejecutiva y comercial, inspirando tanto a compañeros como a clientes con su ética de trabajo, su dedicación al servicio y su compromiso con valores auténticos.
6. **Es innovador y creativo:** busca constantemente nuevas y creativas formas de satisfacer las necesidades de la organización y de los clientes, mejorando la oferta de la empresa y manteniendo un enfoque fresco y dinámico en su trabajo.
7. **Se compromete con la excelencia:** se esfuerza por ofrecer el más alto nivel de calidad en productos, servicios y en la experiencia del cliente.
8. **Está comprometido con el bien común:** opera con una visión ética de contribuir positivamente a la sociedad y al medioambiente, alineando sus prácticas de ventas con los principios de sostenibilidad y responsabilidad social.

La riqueza obliga a entrar en la frecuencia de la urgencia y de la intolerancia al fracaso, a la lentitud, a la escasez. De igual modo, exige trabajar con intensidad, estudio y enfoque para reaprender, cuestionar y generar valor, así como realizar los ajustes necesarios en pos del éxito que buscamos lograr con un estilo personal, de marca y diferenciador. Esta definición subraya un enfoque holístico, individual y ético en la función ejecutiva o de ventas, reflejando tanto los valores como los principios centrales del MÉTODO DAISUGI en el ámbito del desarrollo y

la interacción humana enfocada en la creación de riqueza y éxito, base de la vida tanto corporativa como comercial.

Como ya vimos, en este enfoque teórico-práctico del MODELO DAISUGI incluimos un proceso técnico de cambio personal, ascendente, positivo y evolutivo que es una herramienta de uso y reflexión continua para enfocar los propósitos, asegurando su logro. Todo cambia, todo fluye en el devenir de las vidas; por eso, en conciencia, debemos elegir dentro de lo posible y recomendable *por qué* y *para qué* existimos; es decir, nuestra misión y visión, pues en el maravilloso mundo ejecutivo y comercial es básico estar anclados en modelos y procesos

FIGURA 5. VALORES DEL MODELO DAISUGI

Perseverancia	Enfoque, visión a largo plazo y disciplina.
Erudición	Estar actualizado y ser un estudioso constante de los nuevos conocimientos de la industria, la organización, los productos, de los nuevos métodos y de los alcances y realidades de la organización y de la competencia.
Resiliencia	Ser tolerante, adaptable, fuerte, sensible y estar en un proceso de autoaprendizaje continuo.
Empatía	Respetar al otro, a su empresa y su papel como persona en dignidad, valorando y tratando a los demás con ese sentido profundo.
Pasión	Ser entusiasta, proactivo, energético, optimista y con vibración positiva alta.
Liderazgo	Asumir un protagonismo y una influencia orientados a la plenitud personal y a resultados concretos en todos los niveles.
Eficacia	Ejecutar de acuerdo al proceso, asegurando los resultados con un enfoque de sostenibilidad apegado a las buenas prácticas.
Integridad	Ser veraz, transparente, comprometido con el medioambiente y el bienestar del otro; soportar nuestras acciones con honestidad, profesionalismo y ética.
Curiosidad	Estar interesado en las nuevas formas y prácticas de nuestra profesión, abriéndonos a nuevos materiales y tendencias para estar a la vanguardia como asesor y ejecutivo, alcanzando el éxito mediante nuevas y reforzadas actividades.

confiables, así como repensar los valores que son raíz y soporte de estos. Los valores y atributos que sugiero —y que estudiaremos con mayor detalle en capítulos próximos— fomentarán un enfoque de acción ejecutiva y comercial que no solo será efectivo, sino también útil para construir un mundo mejor, pues incluyen prácticas éticas sostenibles alineadas con la filosofía Daisugi. Estos valores deberán ser incorporados como competencias profesionales evaluables y ajustadas, y se enlistan en la figura 5.

Como una primera conclusión, esta invitación a ser rico en los elementos y temas personales que consideramos básicos para nuestra plenitud, implica repensar nuestro camino y los logros obtenidos hasta ahora con honestidad interior, autocrítica sana y un sentido de que lo mejor continúa. Al final, se trata de tu vida y aquí tienes opciones teórico-prácticas, ofrecidas con buena fe y aprecio humanista, para que llegues a ser como ese gran ciprés Daisugi que es líder sin sacrificio, que da vida y bienestar a todos a su alrededor y disfruta siendo feliz en su existencia. Y para que llegues a tener lo que te mereces... empecemos el camino.

1.6 PODAR: la práctica transformadora del MODELO DAISUGI

La autocapacitación es la base y posibilidad del desarrollo integral para la plenitud en la vida personal; el esfuerzo, la humildad, la curiosidad, la adquisición de conocimientos y habilidades son la esencia del Modelo Daisugi.

El MODELO DAISUGI, inspirado en la sabiduría milenaria del bosque japonés, no es solamente un método de transformación personal y profesional: es, en esencia, una ruta clara, un camino de aprendizaje continuo que guía al ser humano hacia el bienestar, el éxito y la plenitud. En su raíz más profunda, esta filosofía nos enseña que el crecimiento verdadero no se impone desde fuera, sino que germina por dentro, como el ciprés que, desde sus raíces invisibles, se eleva majestuoso hacia el cielo.

En esta obra incorporamos un proceso didáctico que impulsa tu camino hacia la riqueza, el éxito y la plenitud. Al final de cada capítulo encontrarás un oasis de reflexión guiada, a modo de propuesta enunciativa, que podrás ampliar y adaptar a tus necesidades.

Haz estos ejercicios en soledad creativa, sin ruido ni distractores; date esos minutos de introspección y disfrute. Después, comparte lo que descubras con gente de tu absoluta confianza para tejer una red de apoyo y aprendizaje. Y recuerda: estas son ideas para adaptar a tu vida; la identidad es un camino personal, único e intransferible.

El método sugerido implica:

- **La conciencia** despierta, que nos invita a mirarnos con honestidad, reconocer quiénes somos, dónde estamos y qué anhelamos. Es la primera maestra en el camino, la que nos susurra que no hay transformación sin lucidez.
- **La visualización**, en cambio, es el arte de soñar con los ojos abiertos. Nos enseña que el futuro no es un destino incierto, sino una creación deliberada. Como el silvicultor que imagina el bosque que aún no existe, el ser humano que visualiza su vida plena comienza a moldear la realidad desde el poder de su pensamiento.
- **Las metas** representan la disciplina del deseo. Son faros que guían nuestros esfuerzos y estructuras que organizan nuestro crecimiento. Nos enseñan el valor del compromiso, la paciencia y la constancia. Sin ellas, la energía vital se diluye en el capricho; con ellas, se convierte en fuerza transformadora.
- **La definición de acciones** nos instruye en el lenguaje de lo concreto. Nos recuerda que la voluntad sin dirección es viento que se dispersa. Así aprendemos que cada paso, cada decisión cotidiana, cada gesto coherente con nuestro propósito, es la semilla que dará fruto en el tiempo.

Finalmente, la construcción de hábitos orientados a tus valores trascendentes es el legado más profundo de esta guía. Porque no hay plenitud sin ética, no hay riqueza sin propósito, no hay felicidad sin virtud. La repetición consciente de actos alineados con la honestidad, la generosidad, la responsabilidad, la gratitud y el servicio, moldea el carácter y edifica la personalidad plena.

El proceso PODAR se deriva del MÉTODO DAISUGI, y lo aplicaremos al final de cada capítulo. Es didáctico, memorizable y accionable en minutos. De esta forma, la metodología no se limita a técnicas o estrategias para alcanzar metas: nos acompaña en el arte de vivir.

Un camino didáctico hacia la riqueza, el éxito y el autoaprendizaje

PERCIBE · ORDENA · DISEÑA · ACTÚA · RESULTADOS

- **Percibe:** identifica la idea central y el valor raíz que conecta con tu propósito. Aquí nace la **conciencia** y la definición clara del punto de partida.
- **Ordena:** elige una poda concreta, aquello que necesitas ajustar, limitar o eliminar para crecer. Este paso da pie a la **visualización** de lo que quieres lograr.
- **Diseña:** define una micrometa (≤ 10 semanas) y acompáñala de dos minitareas alcanzables. Aquí construyes tu **plan de acción**, sencillo, pero enfocado.
- **Actúa:** ejecuta el primer paso hoy mismo y conéctalo con un hábito o señal que lo active. Este momento representa la **acción** y **generación de alianzas** con tu entorno o contigo mismo.
- **Resultados:** evalúa tus KPIs (*key performance indicators* o indicadores clave, en español), verifica avances y ajusta lo necesario. Este cierre se convierte en **evaluación, ajustes, celebración** de lo logrado y **consolidación** del hábito.

De este modo, PODAR no es solo un acrónimo, sino un proceso didáctico y práctico que acompaña cada capítulo de tu aprendizaje. Te permite transformar la reflexión en acción y la acción en resultados sostenibles, al estilo del MÉTODO DAISUGI: cultivar la raíz fuerte para multiplicar los frutos.

Esta técnica forma al individuo en la ciencia del florecimiento humano y en la sabiduría de construir riqueza no solo material, sino también emocional, relacional, intelectual y espiritual; es, por tanto, un camino de plenitud que sugiere integrar todas las dimensiones del ser en una sinfonía armónica de propósito y bienestar. Y es también un camino a la riqueza, porque nos recuerda que la abundancia auténtica no nace de la acumulación, sino de la expansión del ser; no consiste en tener más, sino en ser más, en contribuir más, en compartir más.

Como el bosque Daisugi que se renueva con el paso del tiempo, esta formación nos enseña que la vida plena no es una meta estática, sino un proceso dinámico de crecimiento, renovación y trascendencia. Y que cada ser humano, al abrazarla, puede convertirse en arquitecto de su destino, jardinero de su alma y creador de un legado que dé sombra y cobijo a generaciones futuras.

En este sentido, el MODELO DAISUGI no es solamente un camino: es una escuela. Y en esa escuela, cada experiencia es una lección, cada valor una raíz, cada logro un brote y cada plenitud alcanzada un árbol más en el bosque de la vida. La teoría tiene fuerza, pero solo la práctica genera transformación: para ayudarte, integramos el proceso PODAR con la ruta completa del MODELO DE TRANSFORMACIÓN en 10 pasos.

PODAR es tu brújula práctica, identifica la plantilla del proceso:

P: Percibe

- Idea central: _____
- Valor raíz: _____
- Poda (creencia/hábito a soltar): _____

O + D: Ordena y Diseña

- Concepto clave (en mis palabras): _____
- Meta (≤ 7 días): _____
- Miniactividades : 1) 2) _____
- Indicador _____

A: Actúa

- Acción de hoy (en menos de diez minutos): _____
- Ritual (si hago esto, entonces): _____
- Evidencia: _____

R: Resultados

- KPIs y medición de avances: _____
- Ajustar lo necesario: _____
- Evaluación, cierre y celebración: _____

PROCESO PODAR: CAPÍTULO 1

Leer un capítulo es sembrar una idea; practicar PODAR es regar esa semilla para que crezca en tu vida cotidiana. El método PODAR te invita a transformar lo que acabas de aprender en pasos simples y aplicables:

- P Percibe:** reconoce la idea central que más te impactó y el valor raíz que la sostiene.
- O Ordena:** identifica lo que debes podar (una creencia, hábito o actitud que debilita tu crecimiento).
- D Diseña:** convierte tu reflexión en una micrometa clara y alcanzable, con pequeñas tareas medibles.
- A Actúa:** da un primer paso hoy mismo, anclado a un disparador sencillo, y empieza a generar hábito.
- R Resultados:** mide tu progreso usando indicadores y haz los ajustes necesarios; evalúa, cierra y celebra.

Cada vez que practiques PODAR, comprenderás mejor lo leído y lo harás tuyo, creando cambios observables en tu vida y en tu entorno.

Ejercicio 1. Integra y aplica las claves del MODELO DAISUGI a tu rutina diaria y objetivos, tanto en el ámbito profesional como personal.

Instrucción: escanea el código QR y reproduce el video. Observa activamente sin interrupciones y toma notas; céntrate en identificar tres ideas o principios clave que se mencionen y resuenan contigo; aplica en tu vida personal y profesional con acciones puntuales y claras.

Ejemplo personal: dedicar tiempo y atención en la educación de los hijos, corrigiendo aquellas actitudes erróneas para ayudar a su óptimo desarrollo.

Ejemplo profesional: cuidar mis niveles de energía para poder seguir siendo productivo, tomándome el tiempo de atender mis propias necesidades.



Ejercicio 2. Identifica un valor raíz que hoy define tu carácter. Señala una poda necesaria (un hábito o creencia que debilita tu integridad). Diseña un plan para implementar un microhábito sencillo para fortalecer ese valor, ponlo en práctica con un primer paso concreto y registra los resultados observables durante la semana.

Instrucción: responde las siguientes preguntas:

Percibe: tu personalidad como la raíz de un árbol. ¿Qué valor nutre tu carácter y le da firmeza?

Ordena: ¿qué hábito o creencia limitante está debilitando esa raíz y necesita ser podado?

Diseña: ¿qué acción pequeña y consciente podrías sembrar hoy para fortalecerla?

Actúa: con un primer paso hoy mismo.

Resultados: observa, registra y ajusta.

Ejercicio 3. Perfil ejecutivo comercial Daisugi

Instrucción: marca con una X aquellas conductas que ya practicas de manera consistente y deja en blanco las que quieras fortalecer usando el proceso PODAR.

- ☐ **Relaciones sostenibles:** cultivo vínculos ganar-ganar basados en confianza y seguimiento genuino.
- ☐ **Resiliencia:** transformo las dificultades en aprendizajes y mantengo la perseverancia.
- ☐ **Liderazgo ético:** oriento mis decisiones y reuniones con propósito común e integridad.
- ☐ **Innovación:** apporto al menos una idea nueva o mejora cada semana.
- ☐ **Excelencia:** ejecuto mis tareas con disciplina, reviso mis procesos y busco resultados sobresalientes.

Una vez que completes tu *checklist*, elige una conducta para trabajarla con PODAR:

Conducta: _____

- Percibe el valor raíz que sostiene esa conducta.
- Ordena lo que debes podar.
- Diseña una micrometa semanal.
- Actúa con un primer paso hoy mismo.
- Registra tus resultados observables.

Del capítulo 1, ¿qué otra reflexión destacarías? Enumera aquí los conceptos, principios o ideas resaltadas en tu lectura:

COMPETENCIAS PARA GENERAR RIQUEZA

Cuando aquí hablamos de riqueza, no nos referimos al acopio insaciable y vacío que esclaviza al corazón y corroe el alma. La riqueza que nos convoca en estas páginas es una riqueza consciente, humanista y compartida, tejida con bienes tanto materiales como financieros, pero también con saberes, relaciones, espiritualidad y afectos. Por eso, este libro no es una guía fría ni un manual técnico, sino una obra que busca integrar experiencia, reflexión y práctica en un solo camino. Habrá relatos de éxito, pinceladas de sabiduría y metodologías probadas que te ayudarán a mejorar tus ventas, tus presentaciones y tu forma de proyectarte. Pero, más allá de las técnicas, lo que aquí encontrarás es un sentido: el de construir riqueza como un acto de responsabilidad vital. En este viaje, tú eres el silvicultor Daisugi que siembra, cuida y cosecha un bosque para la plenitud sostenible.



ISBN: 978-968-9721-24-6



9 789689 721246