



# BOLETÍN PARA LIDERES

Equipo "Líderes" Pure Feedback System #Feedback

## En esta edición:

- **Napoleón Hill** –imagen-
- **Resúmenes Semanales.** Piense y Hágase Rico Pág1
- **Resumen Cap 7** La Planificación Organizada. Piense y Hágase Rico. Pág2
- **Tu Negocio** -Repetición- Pág3
- **ESTA SEMANA:** Descargar Caps 1 y 2 de La Ciencia de Hacerse Rico De **Wallace D. Wattles** Pág4



Piensa en grande y tus hechos crecerán, piensa en pequeño y quedarás atrás, piensa que puedes y podrás; todo está en el estado mental.

Napoleón Hill

## PIENSE Y HAGASE RICO

Napoleón Hill

### RESÚMENES

**Cada semana publicamos un resumen de cada uno de los capítulos de este maravilloso libro, fundamento utilizado por el Sr. José Luis Saborido para crear el proyecto de Pure Feedback System.**

**Estos son los resúmenes publicados**

*En el resumen del Cap 1 hablamos de que debemos tener una buena idea para alcanzar el éxito. Te pregunto: ¿Ya tienes definida esta idea o deseo o sueño o meta?. [Verlo Aquí](#)*

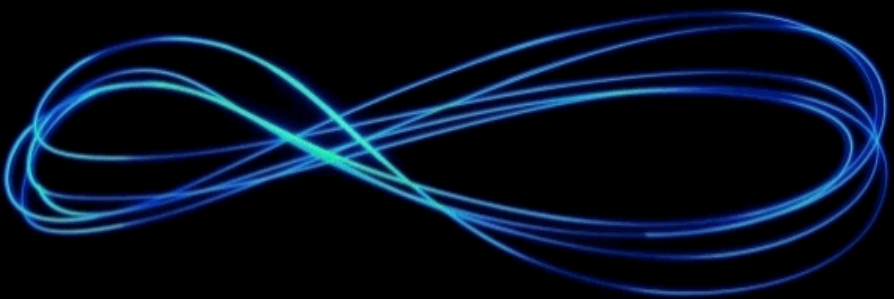
*En el resumen del Cap 2 hablamos de que debemos tener un deseo ardiente y las 6 maneras de convertir el deseo en oro. ¿Ya respondiste a estas 6 maneras?. [Verlo Aquí](#)*

*En el resumen del Cap 3 hablamos de que debemos tener fe, la cual consiste entre otras cosas en aceptar que no hay limitaciones para la mente y que si se piensa que se puede, se puede. [Verlo Aquí](#)*

*En el resumen del Cap 4 hablamos que la autosugestión es una técnica para modificar los pensamientos que tenemos en nuestra mente subconsciente. ¿Hiciste los 4 pasos? [Verlo Aquí](#)*

*En el resumen del Cap 5 hablamos del Conocimiento Especializado, el cual te asegura la capacidad de cambiar tu deseo en su equivalente monetario. ¿Ya decidiste en que te vas a especializar? [Verlo Aquí](#)*

*En el resumen del Cap 6 hablamos la Imaginación, con la cual el hombre es capaz de crear cualquier cosa que pueda imaginar. [Verlo Aquí](#)*





# BOLETÍN PARA LIDERES

## Equipo “Líderes” Pure Feedback System #Feedback

### Capítulo 7

## La Planificación Organizada

### La Cristalización del Deseo en Acción

#### El sexto paso hacia la riqueza

Por Alba Karina Ramírez



A continuación encontrará las instrucciones para construir planes prácticos en la acumulación de dinero:

1. Haga uso del principio del trabajo en equipo para la creación y ejecución de su plan.
2. Decida ventajas, beneficios o compensación (aunque no sea económica) que puede ofrecer a cada miembro de su grupo a cambio de su colaboración.
3. Reúname con su equipo una o más veces por semana para poner a punto el plan.
4. Mantenga una perfecta armonía entre usted y los miembros del equipo.

**Si su primer plan fracasa ¡pruebe otro!** Si su plan no funcione cámbielo por otro y otro más, hasta que encuentre uno que dé buenos resultados. Sin desfallecer en el intento.

**Planificación de la venta de servicios personales:** la acumulación de riqueza puede iniciar por la venta y compensación de servicios personales o por la venta de ideas.

**Casi todos los líderes comienzan como seguidores:** decida desde un principio si quiere ser un líder o un seguidor (asistente). La diferencia en la compensación es enorme. Para ser un líder eficaz primero hay que ser un seguidor inteligente.

El líder debe tener su propia marca personal que sea muy original pero que abarque principios universales que le hagan un ser íntegro, entre ellas: conocerse a sí mismo, tener autocontrol, ser justo, decidido, organizado y planificador, dar el todo por el todo, simpático, comprensivo, detallista, responsable y colaborador. Reunir estas características le garantizará éxito.

Además, es necesario estar alerta ante nuestras actitudes y acciones, pues dejarse arropar por sentimientos o proceder inapropiados puede ocasionar un efecto contrario, por ejemplo: la incapacidad para organizar detalles, la mala disposición para prestar servicios modestos, esperar gratificación por lo que saben y no por lo que hacen, temer ante la competencia de los seguidores, la falta de imaginación, el egoísmo, la intemperancia, la deslealtad, abusar de la autoridad, pretender respeto a partir de un título, son causas determinantes del fracaso de un líder.

Los cambios y variantes de la sociedad actual están en constante movimiento y debemos saber percibir los requerimientos y necesidades del momento, para poder responder, dar soluciones y tener receptividad de la gente. El mundo pide a gritos nuevos líderes en áreas como la política, la banca, la industria, la religión, el derecho, la medicina, la educación y el periodismo. Pero para la obtención de resultados satisfactorios para todos, se necesita que estos nuevos líderes estén al servicio de otros y no piensen solamente en el bien propio, sino caminar hacia la búsqueda del bien común.

Si de comercializar sus servicios se trata, tiene que tener presente que hay muchos canales para darse a conocer, una muy buena opción es presentarse personalmente, sin embargo, no es la única manera, puede sacar provecho de muchos otros medios: anuncios en periódicos, revistas y publicaciones comerciales, oficinas de empleo, presentación o recomendación de terceros o cartas de presentación. Tome en cuenta que si se va a valer de un medio escrito para dar a conocer sus talentos y ofrecer sus servicios, debe hacerlo de una manera pulcra, educada, formal, específica y segura. Este documento debe ir acompañado de una fotografía reciente, hacer mención de buenas referencias y enumerar claramente las cualidades que le hacen acreedor del puesto.

Todas las compañías requieren de alguien que pueda ofrecerles algo de valor, ya sean ideas, servicios o contactos, una persona que tenga un

plan definido. Olvídense de la pregunta tradicional ¿Tiene trabajo para mí? Recuerde que para conseguir el cargo que desea, debe mostrar de manera amable y segura su potencial y todos los tributos que tiene para dar, ya sea de forma oral o escrita.

En toda comercialización se da una triangulación importante entre el patrono, el empleado y el público al que sirven, donde la finalidad será servir con eficiencia y cortesía, donde servir sea un privilegio y un placer. Hay una fórmula mágica que es imprescindible recordar y aplicar para lograr los objetivos en la comercialización efectiva y permanente de los servicios personales, esta fórmula lleva por nombre **CCE: calidad + cantidad + adecuado espíritu de servicio = perfecta venta de servicios.**

Cuando hablamos de comercialización, automáticamente pensamos en bienes y productos, sin embargo, la comercialización de servicios es igual o más efectiva, pues cualquier dinero o capital se desvanece casi instantáneamente si no se combina con un cerebro eficiente. Es por ello que un cerebro competente representa una forma de capital mucho más deseable que la que se requiere para manejar un negocio que se ocupe de bienes de consumo.

Napoleón Hill habla de 31 causas principales del fracaso, a grueso modo nombraré algunas de estas causas que se interponen entre usted y el éxito: **falta de un propósito definido de vida, conformidad con la mediocridad y falta de ambición sana para elevarse, indisciplina personal, provocar una mala salud a través de malos hábitos de vida, falta de persistencia y concentración en los objetivos, negatividad, buscar el camino fácil, dejarse dominar por el miedo, dejarse llevar por prejuicios y supersticiones, el derroche, falta de entusiasmo, intolerancia, falta de cooperación o trabajo en equipo, desconocimiento del valor de las cosas por haber obtenido riqueza fácilmente sin esfuerzo propio, proceder al azar, deshonestidad, egoísmo o vanidad.**

La única manera de tener garantía en el camino hacia su riqueza tanto material como espiritual, es tener conciencia de su aquí y su ahora, **saber cuánto vale y que tiene para dar**, para ello es necesario que haga un inventario de su persona para que pueda conocerse a sí mismo con exactitud. Detectar sus debilidades para superarlas y sus fuerzas para promocionarlas. Este inventario de sus fallos y virtudes debe hacerse de forma constante, para disminuir lo negativo e incrementar lo positivo.

Para terminar, citaré un término fundamental, un término que engloba la posibilidad de que todos los ciudadanos de una nación, podamos acumular riqueza, me refiero al “Capital”, benefactor de la humanidad, que no consiste solo en dinero, sino más específicamente en grupos de hombres inteligentes, bien organizados que planean medios y maneras de usar el dinero en forma eficiente para el bien público y de provecho para ellos mismos. Corresponde a personas que disponen de conocimientos sumamente especializados, en todos los campos de la industria y de los negocios y **TÚ PUEDES SER UNO DE ELLOS.**



# BOLETÍN PARA LIDERES

Equipo “Líderes” Pure Feedback System #Feedback

## Tu Negocio

Contamos con un SITIO donde encontramos la información, tanto para Socios Invitados como para Socios Fundadores.

Ingresamos dando clic en

<https://pfbsystem.com/>

y clic en “Mi Cuenta-Abrir Sesión” y clic en una de las siguientes imágenes



## Quando se da clic a la imagen “Acceso Invitados” encontraremos

Quando das clic a la imagen “Acceso Invitados”, se te desplegará la página “Conoce nuestro Proyecto Feedback”, con 11 videos cortos, los cuales puedes ver seguidos o según el que te interese:

1. **Fundamentos del proyecto**
2. **Sistema de Comercialización**
3. **Comunidad Feedback**
4. **Feedback Marketplace**
5. **Feedback Advertising**
6. **Fuentes de ingresos**
7. **Ganancias potenciales**
8. **Nuestro Socio Tecnológico**
9. **Por qué unirse a Feedback**
10. **Cómo reservar acciones**
11. **Obtener acciones gratuitas**

Además los enlaces (botones) para descargar el “Documento para Reservar las Acciones”, el tutorial “Reserva de Acciones” y para unirse a nuestro “Grupo en Facebook”.

En cuanto a los “Socios Fundadores” dando clic en el botón “Ingresa AQUÍ para ver tu estado de Cuenta”, podrán ver detalle de la cantidad y valor de acciones separadas. Además la lista de invitados y de Socios Fundadores patrocinados personalmente. También un detalle de la cantidad de puntos y de Acciones Tipo B de \$30.40 por Acciones por Socios Fundadores y por Invitados.

Ingresa a tu sitio con tu username o email y la clave, mira toda la información que está disponible para que puedas hacer este negocio y puedas crecer son Socios Fundadores y con la matriz de la Comunidad de Compras o Marketplace.

Recuerda que esta matriz es de 10x5 y que para tener derecho a cobrar las comisiones, debes contar con 4, 7 o 10 socios directos. Es por esta razón que le motivamos a conseguir Socios Fundadores, ya que estos pasan a formar parte de matriz personal.



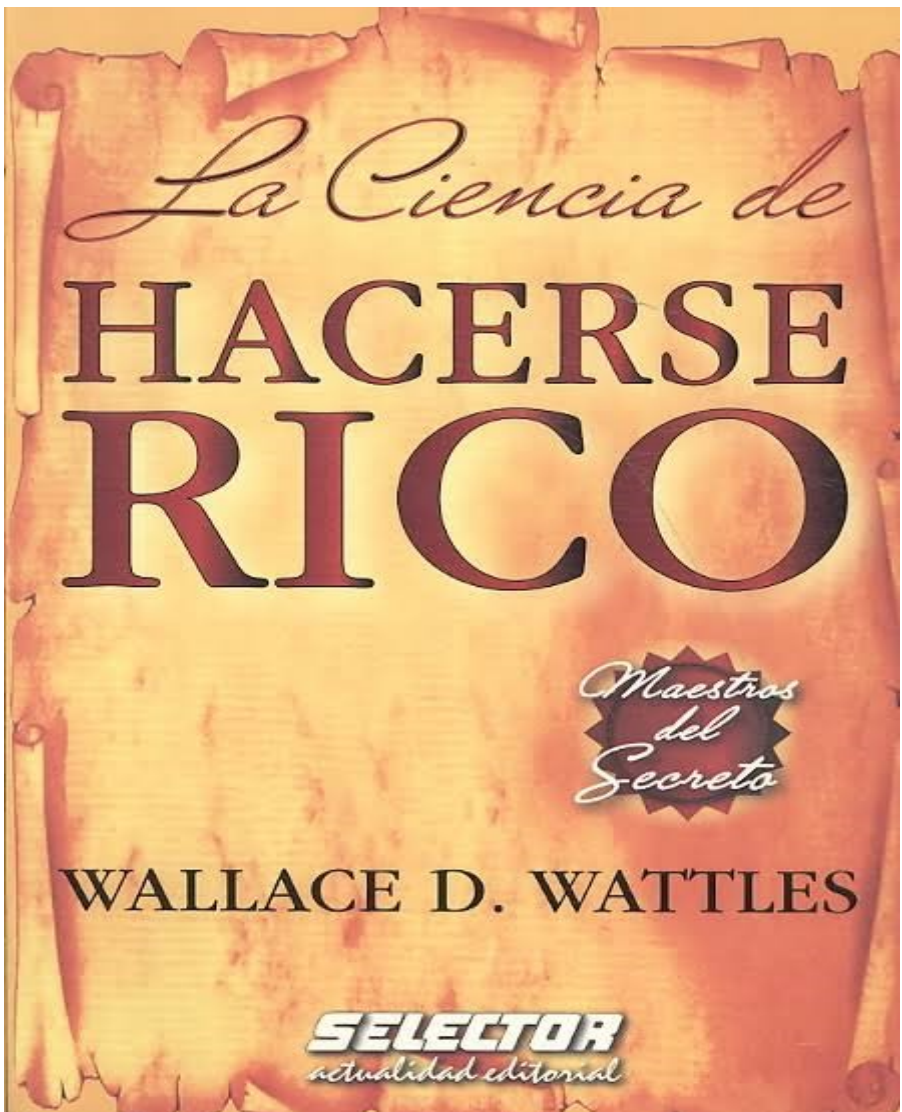
# BOLETÍN PARA LIDERES

Equipo "Líderes" Pure Feedback System #Feedback

**En esta semana podrás descargar DOS capítulos en PDF y en Audio de este gran libro escrito por Wallace D. Wattles, publicado en 1910 por Elizabeth Towne, el cual fue la principal motivación que utilizaron para hacer la película y el libro El Secreto de Rhonda Byrne.**



**Este es un aporte de nuestro Socio Fundador Sr. Jesús Pérez Navarro**



[Descargar](#)

[CAP 1](#) [CAP 2](#)

**Da clic y guárdalos en tus archivos, pero sobre todo estúdialos**

José J Zuniga Soto  
Patricia Mayorga Morales  
Alba Karina Ramírez

