



# DAFO PERSONAL

# ÍNDICE

PIÉNSATELO DOS VECES ANTES DE REINVENTARTE	3
DAFO PERSONAL	5
CÓMO FUNCIONA	8
PISTAS - PUNTOS DÉBILES	10
PISTAS - PUNTOS FUERTES	11
PISTAS - AMENAZAS	12
PISTAS - OPORTUNIDADES	14
LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS DE TU CRECIMIENTO	16
RESUMIENDO LA METODOLOGÍA DAFO PERSONAL	19
OBSERVACIONES FINALES	20

# PIÉNSATELO DOS VECES ANTES DE REINVENTARTE

Vivimos en un mundo de modas en lo que casi todo tiene una fecha de caducidad. Los productos de deseo cada vez tienen unos ciclos de vida más cortos por lo que es necesario reinventarlos cuando pasan de moda o bien cuando se quedan obsoletos. En el siglo XXI, el hombre ha entrado en la categoría de producto y debe asumir que su imagen ya no es percibida como atractiva, por lo que debe reinventarse. Al menos eso vaticinan los expertos –¡pseudoexpertos! – en desarrollo personal.

Las personas no debemos reinventarnos: en realidad debemos descubrirnos, atrevernos a saber quiénes somos y qué podemos dar de nosotros mismos. No es posible reinventarse sin antes “inventarse”. Para poder redefinir algo, antes hay que definirlo. Desde un punto de vista de desarrollo y transformación personal lo esencial es **DESCUBRIR QUIÉNES SOMOS REALMENTE**.

Todos los genios, los transgresores genuinos y los grandes líderes tienen algo en común: se centran en su interior, en su persona, en escucharse a ellos mismos, en hacer aquello que es su pasión, en dedicarse a ello con convicción, en usar sus dones y sus capacidades adquiridas sirviendo a los demás.

Lo cierto es que no hay nadie como tú en el mundo, puesto que eres único, como única es tu manera de hacer las cosas. Ahora bien, si deseas avanzar a buen ritmo en tu vida, antes tendrás que descubrir quién eres realmente. Atrévete a descubrir tus talentos ocultos, tus pasiones, tus rasgos de personalidad, tus debilidades y tus fortalezas. Decide a quién quieres tener como **MODELOS DE REFERENCIA**. Es importante que elijas bien a quién admiras. Admirar, es reconocer lo singular en el otro desde el respetar lo singular en ti.



DEMASIADAS PERSONAS  
SOBREVALORAN LO  
QUE NO SON E  
INFRAVALORAN LO  
QUE SON

MALCOM S. FORBES

# DAFO PERSONAL

Esta metodología fue desarrollada en la década de los sesenta por Albert Humphrey en la Universidad de Stanford



# DAFO PERSONAL

DAFO, es un acrónimo formado por las iniciales de las palabras Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Con esta herramienta se analizan las capacidades competitivas de las empresas desde dos ámbitos: el interno y el externo. El análisis interno identificará las fortalezas y las debilidades, mientras que el análisis externo identificará las oportunidades y las amenazas.

**DEBILIDADES:** Puntos débiles. Son aquellos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo efectivo de las estrategias de la empresa. Deben ser controladas y superadas.

**AMENAZAS:** Cualquier factor externo que puede dificultar la implantación de una estrategia, reducir su efectividad, incrementar los riesgos o bien reducir los ingresos esperados o su rentabilidad.

**FORTALEZAS:** Puntos fuertes. Capacidades, recursos, posiciones alcanzadas y ventajas competitivas que pueden servir para explotar oportunidades.

**OPORTUNIDADES:** Toda fuerza externa que puede suponer una ventaja competitiva para la empresa, mejore la rentabilidad de la misma o incremente la cifra de negocio.

¿Qué tengo?



¿Qué quiero?



A través del DAFO obtendrás algo muy valioso: **QUÉ TIENES**. Esto es algo imprescindible para alcanzar cualquier objetivo, tener claro el punto de partida. Conocer los recursos propios y externos con los que cuentas. Saber la distancia que te separa de tus objetivos. Y está claro que lo más valioso que tienes para conseguir tus objetivos, eres tú mismo. Por lo tanto, no lo dudes: el DAFO Personal será el punto de partida en tu camino hacia el éxito, pues definirá de forma rigurosa ese “qué tienes”: te definirá a ti, con tus capacidades a aprovechar y tus limitaciones a superar

# CÓMO FUNCIONA

Si bien la metodología de este análisis es muy poderosa, al mismo tiempo ES DOLOROSA porque se trata de conocerte a ti mismo. Ponerlo en marcha exige prepararte para descubrir cosas que desconoces de ti, recibir críticas, e identificar tus zonas ciegas.

Para llevar a cabo tu DAFO Personal vas a analizarte a través del siguiente cuadro. Dedicar al menos 45 minutos a pensar en cada uno de los puntos que están enmarcados en él. ¡Abre tu mente! Dale rienda suelta a tu pluma y descubre QUIÉN ERES realmente.

<b>PUNTOS DÉBILES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<b>PUNTOS FUERTES</b>	<b>AMENAZAS</b>

# CÓMO FUNCIONA

Te puedo decir que hice esto con varios miles de personas y los resultados que arroja este ejercicio son muy poderosos siempre que se haga de forma **CONGRUENTE**, **RESPONSABLE** e **INTEGRAL**. En el caso de que te quedes en blanco, te propongo pequeñas pistas que he sacado de mi experiencia y te ayudarán en el proceso. No las leas y contestes de manera inmediata; recurre a ellas solo en caso de que tu mente se quede en blanco.

Es muy importante que entiendas que no estás respondiendo un cuestionario; el objetivo es rellenar el cuadro de forma **HONESTA** y **VALIENTE**. Cuando te quedes en blanco, consume una pista. Recuerda que no hay prisa, así que si hoy no estás inspirado, deja reposar la información y retoma el ejercicio mañana o la próxima semana y obtendrás mejores resultados.



# D

## Debilidades



# PISTAS PUNTOS DÉBILES

En el ámbito personal son aquellos aspectos que hacen peligrar tu objetivo. Corresponden a los puntos débiles que entorpecen tu camino y que debes identificar. Tus debilidades están dentro de ti.

**¿QUÉ PUEDO MEJORAR?** Esta pregunta encierra un gran valor ya que te enfrenta a tus carencias y a tus limitaciones. Búscalas, ya que todos tenemos limitaciones.

**¿QUÉ DEBO EVITAR?** Es probable que alguna persona de tu entorno te pueda dar buenos consejos al respecto.

**¿QUÉ PERCIBE MI ENTORNO PROFESIONAL ACERCA DE MIS DEBILIDADES?** Este cuestionamiento revela la perspectiva de tu entorno profesional. Quizás lo hayan expresado de manera explícita a través de una evaluación, una conversación o un conflicto, o puedes haberlo notado de manera implícita (gestos, comportamientos, reacciones...).

**¿QUÉ PERCIBEN MI PAREJA, AMIGOS, FAMILIA COMO UNA DE MIS DEBILIDADES?** Lo mismo que la pista anterior pero esta vez en el ámbito personal.

**¿TENGO UN OBJETIVO CLARO? ¿SÉ HACIA DÓNDE VOY?** Si tu respuesta a esta pregunta es negativa, tienes una gran debilidad.

**¿EN QUIÉN PUEDO APOYARME PARA APALANCAR MIS OBJETIVOS?** Es importante que te apoyes en personas que hayan “vivido” lo que tú aspiras “vivir”. Si no conoces a ninguna persona con ese perfil, has de buscarla. En este caso los mentores son un soporte fundamental.



## PISTAS PUNTOS FUERTES

En el ámbito personal son aquellos aspectos que juegan a favor de tu objetivo. Busca e identifica en qué eres realmente excelente, ya que todos somos excepcionalmente buenos en algún área en particular. Tus fortalezas están dentro de ti.

**¿CUÁLES SON MIS DONES Y TALENTOS?** Reconoce en ti todo aquello que te hace realmente único. Este punto hace referencia a lo innato en ti.

**¿QUÉ COMPETENCIAS HE DESARROLLADO A TRAVÉS DE MI TRABAJO?** Toda experiencia profesional se convierte en un punto fuerte para tu DAFO. Piensa de dónde te vienen las felicitaciones en el ámbito profesional

**¿QUÉ ME APORTARON MIS LECCIONES DE VIDA?** Lo mismo que en la pista anterior pero esta vez en el ámbito personal.

**¿QUÉ ME ACERCA A MI OBJETIVO?** Piensa en todos los elementos que debes generar para alcanzar tu objetivo. Los que ya hayas logrado a estas alturas de tu vida cuentan como puntos fuertes.

**¿SOY PERMEABLE A LOS CAMBIOS?** Vivimos inmersos en una realidad cambiante y es obligado ser capaces de adaptarse a esta dinámica.

**¿SOY UNA PERSONA CLARAMENTE ORIENTADA AL APRENDIZAJE?** Esta capacidad describe un proceso de toma de contacto con nuevos conocimientos y habilidades. Sin duda es una competencia clave en pleno Siglo XXI.



## PISTAS AMENAZAS

Este análisis es muy revelador, ya que te ayudará a poner en perspectiva las áreas de mejora. Cuando leas las siguientes preguntas, te darás cuenta de que todos estos elementos tienen una doble naturaleza, ya que también generan oportunidades. Sin embargo, ahora nos focalizaremos únicamente en las amenazas. Las amenazas son factores externos que juegan en contra de tus objetivos.

**¿A QUÉ OBSTÁCULOS ME ENFRENTO?** Identifica qué se interpone entre ti y los objetivos de tu plan de vida.

**¿A QUÉ TENGO MIEDO?** Sutil cuestionamiento para identificar todo aquello que te está amenazando.

**¿QUÉ ME PUEDE SUPONER PERDERLO TODO?** Esta es una “pregunta trampa” que conecta con el concepto de fracaso. Bajo mi punto de vista el fracaso es un juicio sobre resultados a corto plazo y no puedes decir que has fracasado a menos que abandones y esa es claramente una decisión tuya. Sería más coherente hablar de fallo, de equivocación en vez de fracaso. El hecho de no equivocarte implica que estás repitiendo de forma rutinaria algo que sabes hacer, lo que implica que no estás mejorando en la aplicación.

**¿CUÁLES SON LAS DIFICULTADES QUE SE PRESENTAN EN EL CAMINO HACIA MI OBJETIVO?** Son amenazas todas las que son externas a ti (decrecimiento de mercado, mucha oferta, covid 19, ...).

# PISTAS AMENAZAS

**¿QUÉ SE LLEVA AHORA?** Las modas suponen una verdadera amenaza porque todo lo que se lleva ahora dejará de llevarse en un tiempo más o menos próximo.

**LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS.** Pueden convertirse en una amenaza, sea porque no tienes las competencias necesarias para usarlas, sea porque su aparición deja obsoletos productos, servicios y maneras de trabajar antes vigentes.





# PISTAS OPORTUNIDADES

Analizar las oportunidades es adentrarse en un terreno incontrolable, puesto que depende de factores externos. Las oportunidades son factores externos que juegan a favor de tus objetivos.

**¿TENGO INFORMACIÓN PRECISA DE LAS TENDENCIAS DEL MERCADO?** El objetivo de esta pregunta es que te anticipes a tu mercado observando aquellos que tradicionalmente van por delante del tuyo. Conocer el mercado que marca tendencias puede generar grandes oportunidades.

**¿CÓMO PUEDO EXPLOTAR MIS DONES Y MIS COMPETENCIAS ADQUIRIDAS?** Identificar un nicho de mercado que te permita ofrecer un producto o servicio alineado con tus dones y tus competencias adquiridas es una gran oportunidad.

**¿PUEDO SER EMPRENDEDOR?** Peter Drucker llegó a decir que “la mejor manera de predecir el futuro es creándolo”; por lo tanto, si en tu empresa o entorno no existe la posibilidad que necesitas, créala tu mismo.

**¿VEO OPORTUNIDADES DONDE LOS DEMÁS VEN AMENAZAS?** Si la respuesta a esta pregunta es afirmativa dispones de una gran oportunidad.

**¿ESTOY MOTIVADO PARA LLEVAR A CABO MI PROYECTO?** Si apuestas por el emprendimiento has de tener una convicción profunda de que es posible conseguirlo.

# PISTAS OPORTUNIDADES

**¿ESTOY EN CONDICIONES DE APORTAR VALOR?** El valor que aportes está directamente vinculado con el impacto que tengas en otras personas a través del producto o servicio que decidas comercializar. Si tienes claro ese valor y lo puedes demostrar con resultados tangibles dispones de una excepcional oportunidad.



# LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS DE TU CRECIMIENTO

Después de rellenar los cuadrantes de tu DAFO, es el turno de pedir ayuda y ya sabes por qué: un porcentaje muy alto de lo que haces todos los días te resulta literalmente invisible a ti pero no a las personas de tu entorno que te observan. Elige a personas de tu confianza que te conozcan bien, que tengan la capacidad crítica y quieran ayudarte a descubrir la esencia de lo que realmente eres.

Para empezar anota en un recuadro las dimensiones de tu vida. Tómate un tiempo y piensa cuántos “YOs” eres. Cuántas caras tiene tu vida. Un ejemplo podría ser:

1) Personal

2) Profesional

3) Ocio (golf)

Ahora toma una por una cada dimensión, y realiza un recorrido de 360° identificando a personas que te puedan ayudar en cada una de ellas. Es decir, piensa en personas que estén en tu MISMO NIVEL o posición, en personas que estén en un NIVEL SUPERIOR y en personas que estén en un NIVEL INFERIOR. El siguiente ejemplo ilustra el proceso que has de seguir:

1) Personal

Mi padre (nivel superior).

Mi esposa y dos de mis amigos más críticos (mismo nivel).

Mi hija (nivel inferior).

# LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS DE TU CRECIMIENTO

## 2) Profesional

Mi director (nivel superior).

Dos de mis colegas más críticos (mismo nivel).

Mis dos colaboradores más críticos (nivel inferior).

## 3) Ocio (golf)

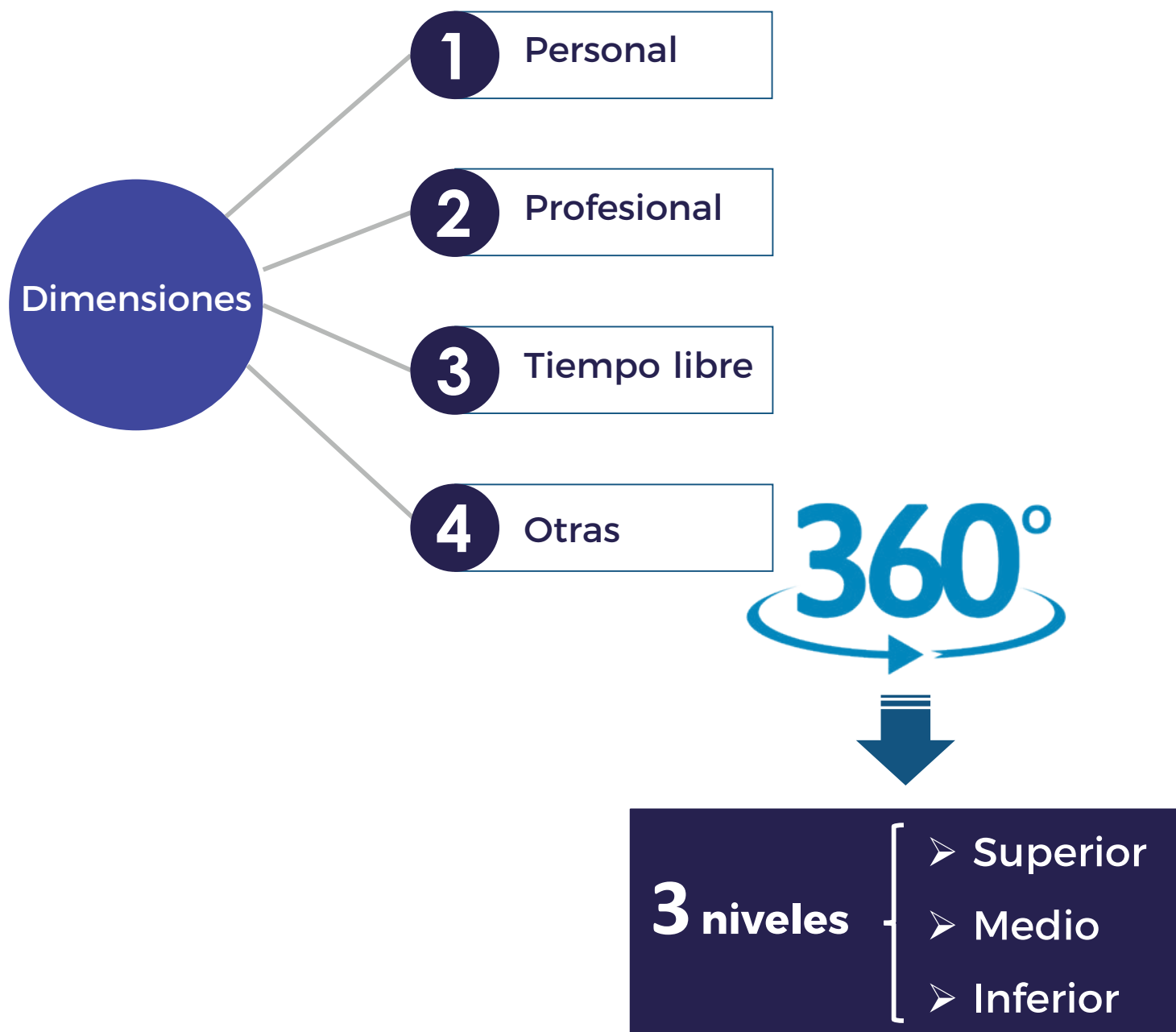
Uno de mis compañeros de juego (mismo nivel).

Mi entrenador (nivel superior).

Ya tienes las dimensiones y tus respectivos socios. Ahora has de pensar de forma individual en cada socio. Puesto que su función es ayudarte, debes pensar en la forma óptima de obtener esa ayuda. Quizás puedas preguntarle directamente por tus puntos fuertes, o quizás debes hacerle preguntas más abiertas. Busca los momentos y las situaciones oportunas para obtener esa información; para ello puedes invitarlos a comer, ir a jugar a golf con ellos o simplemente ir a tomar un café.



# DIMENSIONES & SOCIOS 360°



# RESUMIENDO LA METODOLOGÍA DAFO PERSONAL

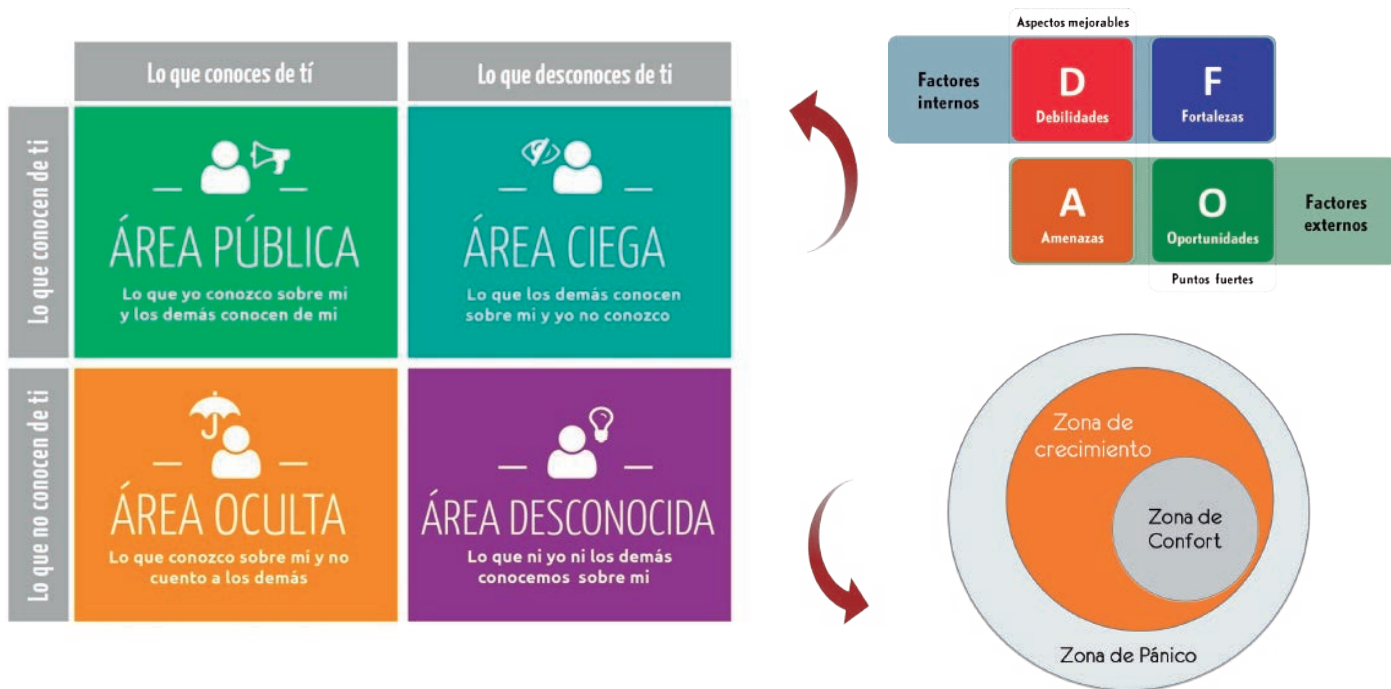
- 1 Rellena los cuadrantes en blanco para identificar tus debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas.
- 2 Si tu mente se bloquea, consume alguna de las pistas que te facilito en este documento y vuelve al punto anterior.
- 3 Repite el proceso en diferentes momentos del día, estados anímicos y situaciones.
- 4 Dedice tus dimensiones: personal, profesional, ocio, etc.
- 5 Identifica a tus socios estratégicos dando un enfoque de 360° a las dimensiones: niveles superior, medio e inferior.
- 6 Involucra a tus socios estratégicos de forma conveniente y no cuestiones la información que te dan; simplemente AGRADÉCELA.
- 7 Consolida la información en un único documento.

# OBSERVACIONES FINALES

Empezaba diciéndote que DAFO Personal es una herramienta muy poderosa siempre y cuando la trabajes de una forma adecuada. Te comparto dos TIPS sacados de mi experiencia utilizando esta herramienta:

**TIP I:** Los psicólogos sociales nos confirman que más de un 30% de lo que somos se ubica en nuestra “área ciega” (lo que los demás conocen sobre ti y tú no conoces). Este hecho justifica la importancia de tus Socios Estratégicos de Crecimiento en el contexto del proceso.

**TIP II:** La información clave de tus Debilidades y Fortalezas la vas a obtener a través de tus Socios Estratégicos de Crecimiento. Por mi experiencia te puedo decir que esa información pesa en torno a un 60%.





APRENDERÁS A  
AMARTE REALMENTE  
CUANDO SEPAS  
QUIÉN ERES.

DOSINDO BLANCO



[www.dosindoblanco.com](http://www.dosindoblanco.com)

✉ [dosindoblanco@dosindoblanco.com](mailto:dosindoblanco@dosindoblanco.com)



Torre Natyvo, Piso 9, Despacho 903, San Andrés Cholula, Pue.