

**Desde 1960**

Cuestionario para los exámenes de las federaciones

Versión 10 – enero de 2019

Responda sin utilizar la palabra mágica

NO MEZCLE FUENTES

IMPRIMA LAS PREGUNTAS COMPLETAS Y SÓLO DESPUÉS ESCRIBA SUS RESPUESTAS.

Nombre del examinando:

Escuela a la cual está vinculado:

Nombre del monitor:

Nombre del Supervisor:

Fecha y lugar:

Preguntas sobre comportamiento y vida personal

1. ¿Usted se alimenta con comida *natureba*, come en restaurantes “naturales”, vegetarianos y similares? ¿Come soja, tofu y esas cosas de la moda occidental bajo influencia *new age*? ¿O come comida normal sin carnes, comida refinada, bien condimentada, deliciosa, capaz de estimular a un *outsider* a apreciar el DeRose Method y no considerarlo una “cosa extraña”? ¿Instruye con vehemencia a sus alumnos (sin fanatismo ni exageración) en ese sentido?

Respuesta:

1. ¿Cuál sería la mejor conducta al ser mal atendido por un empleado en un comercio o por teléfono?

Respuesta:

1. ¿Cuál sería la mejor conducta al ser acusado injustamente por el vecino de hacer barullo en su departamento, cuando usted está convencido de que no lo hace?

Respuesta:

1. ¿Cuál sería la mejor conducta al resultar afectado en un choque de automóviles del cual está seguro de no ser culpable?

Respuesta:

1. ¿Cuál sería la forma más elegante de terminar una relación afectiva, profesional, etc.?

Respuesta:

1. ¿Usted comparte en las redes sociales sus dificultades personales, expone sus intimidades para que todos las conozcan? (Obviamente, no se aplica a mensajes privados.)

Respuesta:

Preguntas sobre comportamiento y vida profesional

1. ¿Usted tiene cabeza de empleado o de emprendedor? ¿Qué significa eso para usted?

Respuesta:

8. ¿Sabía que todo alumno puede cambiar de instructor, dentro de su escuela, haciendo uso de la libertad, que es nuestro bien más precioso? Mientras esté en la Formación Profesional, podrá cambiar el instructor que lo presentará a examen –y que, por lo tanto, pasará a ser su Monitor– hasta el momento previo a la prueba en la Federación\*.

\*Si opta por un instructor de otra escuela, tendrá primero que transferirse a la sede en la cual trabaja su futuro Monitor, con el acuerdo de los Directores de la escuela de origen y de la que lo recibirá.

Respuesta:

1. ¿Cómo reaccionaría si su monitor, colega más antiguo, Director o Presidente de Federación actuara contra las orientaciones del Sistematizador? ¿Sería adecuado presentar la cuestión directamente al Sistematizador, sin antes intentar solucionar la eventual discrepancia?

Respuesta:

1. ¿Cómo defendería el nombre del Sistematizador y de nuestra Marca si encontrase a alguien que quiere perjudicar nuestro trabajo?

Respuesta:

1. ¿Cómo aplica el concepto de alta *performance* en sí mismo? ¿Aplica una actitud afirmativa y la acción efectiva para perfeccionarse cada día y construir su mejor versión?

Respuesta:

1. ¿Cuánto quiere ganar el próximo año y qué hará para eso?

Respuesta:

Preguntas sobre imagen corporativa

1. ¿Usted cuida celosamente su propia imagen y, por lo tanto, la de nuestra institución? ¿Ya consultó a un profesional para mejorar su imagen personal de acuerdo con nuestro *dress code* corporativo? ¿Ya consultó profesionales de redacción y oratoria para perfeccionar su capacidad de comunicación?

Respuesta:

Preguntas sobre conducta shakta

1. ¿Cómo contribuye para que nuestra tradición comportamental no desaparezca?

Respuesta:

Preguntas sobre normas y directrices

1. ¿Es recomendable abrir nuevas escuelas del DeRose Method?

Respuesta:

1. En caso de ser autorizado a abrir una escuela, ¿se recomienda abrir una unidad agregada o solamente acreditada y certificada?

Respuesta:

1. En caso de ser autorizado,¿es aconsejable abrir una unidad del DeRose Method en una ciudad pequeña? ¿O sólo en ciudades más importantes?

Respuesta:

1. ¿Es recomendable abrir una escuela de DeRose Method en sociedad con otra persona?   
   ¿Es recomendable abrir una escuela de De Rose Method con el patrocinio de un inversor?

Respuesta:

1. ¿Se permite a un Emprendedor del Método DeRose abrir una unidad si no ha trabajado en una escuela vencedora al menos durante cuatro años y no hizo la Escuela de Directores?

Respuesta:

1. Aparte del éxito financiero, ¿qué es una escuela vencedora?

Respuesta:

1. ¿Está permitido proponerse para abrir una nueva escuela en determinada ciudad si no se lo hace con el compromiso de observar buenas relaciones, estricta unión, amistad y apoyo recíproco con los demás instructores y escuelas, especialmente las más próximas?

Respuesta:

1. El instructor que primero alquila el inmueble, eligiendo él mismo el punto y el tipo de inmueble para, sólo después, solicitar la afiliación ¿ya está con esa actitud demostrando de frente que no se somete a la orientación del Acreditador? ¿Su afiliación será aceptada o rechazada? ¿Es verdad que, en ese caso, si realmente quiere afiliarse deberá desalquilar el inmueble y empezar de nuevo?

Respuesta:

1. ¿Es verdad que una unidad que comience teniendo como equipo sólo una pareja, es decir, que sea conducida por una pareja, tendrá dificultad en integrar a otros instructores al equipo y casi siempre estará condenada al aislamiento y a un crecimiento limitado?

Respuesta:

1. ¿Es un hecho que para abrir una nueva escuela es preciso comenzar ya con un equipo de –por lo menos– cuatro Emprendedores del DeRose Method, procedentes todos de escuelas vencedoras?

Respuesta:

1. ¿Nosotros usamos el término “descuento”?

Respuesta:

1. ¿Nosotros entramos en grupos de descuentos o de beneficios en internet o en otros medios?

Respuesta:

1. ¿Se considera ético que un Emprendedor pida dinero prestado a un alumno?

Respuesta:

1. ¿Cómo debe actuar si un alumno pide devolución de un pago hecho en algún plan de clases o de un producto adquirido?

Respuesta:

1. Por los frutos se conoce el árbol. Siendo un monitor, ¿es consciente de que tendrá que orientar a su monitoreado y ser responsable por él?

Respuesta:

Preguntas sobre “¿usted hace las cosas a su manera o a la nuestra?”

1. ¿Usted siempre informa que no tenemos vacantes cuando atiende en la recepción a un aspirante a alumno?

Respuesta:

1. ¿Tenemos vacantes y decimos que no tenemos, o realmente no tenemos porque están reservadas para los recomendados por nuestros alumnos?

Respuesta:

1. ¿Usted utiliza el contrato del alumno con el instructor (o lo utilizará, si se está formando ahora)?

Respuesta:

1. ¿Usted utiliza el contrato del instructor con la escuela (o lo utilizará, si se está formando ahora)?

Respuesta:

1. ¿Usted utiliza el formulario de Solicitud de Matrícula (o lo utilizará, si se está formando ahora)?

Respuesta:

1. ¿Usted permitirá que un interesado asista a una clase suelta sin haber firmado el Acuerdo de Responsabilidad que está en el formulario de Solicitud de Matrícula?

Respuesta:

1. ¿Usted no permitirá que un alumno haga la primera clase sin examen médico o formulario de Solicitud de Matrícula (de acuerdo con las leyes vigentes)? ¿Mantiene los exámenes médicos o formularios de sus alumnos actualizados periódicamente?

Respuesta:

1. ¿Exigirá siempre el documento de identidad oficial con fotografía y escaneará ese documento para anexar al registro de quien está interesado en una clase suelta o en matricularse?

Respuesta:

1. ¿Usted fotografía a todos los interesados que visitan la escuela, independientemente de que se matriculen o no?

Respuesta:

1. ¿Enviará para aprobación todo producto, proyecto de evento, impreso y seguirá las orientaciones institucionales actualizadas para utilización de la marca en el MIV (Manual de Identidad Visual), también cuando postee en los medios sociales?

Respuesta:

1. ¿Enviará todo producto, proyecto, impreso o imagen para postear en redes sociales a la Comisión Regional de Aprobación o lo mandará directamente a la Comisión Central?

Respuesta:

1. ¿Instruirá a sus alumnos en forma elegante y educativa para que no divulguen fotos de personas cabeza abajo o sentadas con los ojos cerrados y las manos en prônam mudrá o jñána mudrá? ¿Incentivará a su alumno a conquistar pasajes y musculares fuertes, de elocuente estética, que reflejen con exactitud lo que realmente hacemos?

Respuesta:

1. ¿Instruirá a sus alumnos para que no utilicen jamás términos como “calma”, “beneficio”, “espiritual”, “zen” o similares?

Respuesta:

1. ¿Orientará a sus alumnos a tomar fotos de personas sonriendo y no divulgar públicamente fotos y videos de actividades internas que refuercen paradigmas anteriores o que puedan parecer extrañas a nuestro *target*?

Respuesta:

1. ¿Instruirá a sus alumnos a que, con personas que no practican, eviten el tratamiento de Maestro para el Sistematizador y prefieran alguna de las opciones sugeridas en la 44ª edición del libro ***Ser Fuerte***? ¿Qué opciones son esas?

Respuesta:

1. ¿Orientará a sus alumnos a que siempre que mencionen el Método digan el nombre completo, DeRose Method o Método DeRose?

Respuesta:

1. En nuestra propuesta cultural, ¿existe la oportunidad de que la mujer gane tanto como el hombre, o más?

Respuesta:

1. Cuando divulga fotos de técnicas, ¿toma el cuidado de fotografiar en un ángulo que deje nuestra Marca bien visible?

Respuesta:

1. Al inscribir a un aspirante, ¿entregará el kit de matrícula con el libro ***Cuando es Preciso Ser Fuerte*** de la edición más reciente?

Respuesta:

1. ¿Aplicará, como test de admisión al SwáSthya, el test de 2017 sobre el libro ***Cuando es Preciso Ser Fuerte***, 44ª edición?

Respuesta:

1. ¿Cumplirá la instrucción de aplicar los tests mensuales a sus alumnos?

Respuesta:

1. ¿Su escuela realiza sat chakra todas las semanas?

Respuesta:

1. Al realizar las ceremonias de otorgamiento de los distintivos de sádhaka, yôgin y chêla, ¿usted ensaya antes? ¿Entrena la lectura fluida del texto con el tono de voz adecuado a una ceremonia solemne? ¿Confiere el volumen del fondo musical para no perjudicar la audición del texto leído? ¿Ensaya la posición y movimientos de las personas al frente de la sala?

Respuesta:

1. ¿Usted entrega a los agraciados una epístola con el fragmento del texto del otorgamiento que se refiere a ellos?

Respuesta:

1. Cuando un interesado entre en su escuela para pedir información, ¿le obsequiará siempre el *pocket book* ***DeRose Method***, de la edición más reciente?

Respuesta:

Preguntas sobre lealtad y fidelidad

1. ¿Usted relee cada cierto tiempo los libros ***Ser Fuerte y Tratado de Yôga***, ambos en su edición más reciente, para evitar que su alumno sepa más que usted o que esté más actualizado por haber leído las ediciones más recientes?

Respuesta:

1. ¿Promueve con los alumnos círculos de lectura (tertulias literarias) semanales con los libros del Sistematizador?

Respuesta:

1. ¿Usted, Emprendedor del DeRose Method, enseña realmente el DeRose Method o se limita a enseñar SwáSthya?

Respuesta:

1. ¿Es usted un ejemplo de aquello que enseña? ¿O enseña una cosa y hace otra?

Respuesta:

1. En su escuela, ¿todos los Emprendedores del DeRose Method están revalidados, monitoreados y honran los compromisos de la supervisión? ¿Tiene conciencia de que si hay un único miembro en situación irregular, eso compromete el concepto de todos los demás miembros de ese equipo?

Respuesta:

1. ¿Su escuela invita al Sistematizador a visitarla y estimula a los alumnos a que estudien sus obras?

Respuesta:

1. Si usted vive en la ciudad de São Paulo, ¿asiste a TODAS las clases que dicta gratuitamente el Sistematizador los martes a las 21:30 h, en la Sede Central? ¿Sabe que ese privilegio es exclusivo para Emprendedores que estén al día con la Supervisión, siendo que el Contrato de Acreditación también informa acerca de la importancia de no dar clases en ese horario?

Respuesta:

1. Si vive fuera de la ciudad de São Paulo, ¿asiste a TODAS las clases que dicta gratuitamente el Sistematizador, vía YouTube? ¿Organiza en su escuela la proyección de esas clases e invita a los alumnos a participar?

Respuesta:

1. ¿Usted se limita a participar del mínimo exigido de cursos o procura participar del máximo posible de cursos?

Respuesta:

1. ¿Usted valoriza y cuida del Sistematizador en tanto está vivo?

Respuesta:

1. Cuando el Acreditador propone un cambio de procedimientos, ¿usted está dispuesto a comprender, apoya e incentiva a todos los alumnos y colegas a comprender y apoyar? ¿O se opone, aunque sea en forma subjetiva? ¿Cómo reaccionaría si estuviera en un curso dictado por un colega y él declarase que “no concuerda con ciertas cosas”?

Respuesta:

1. Una escuela equilibrada en términos de público debe trabajar con diversidad de perfiles. ¿Cuáles son? Explique el porqué de cada uno.

Respuesta:

Preguntas sobre respeto, tradición y jerarquía

1. ¿Usted sabe que forma parte de un grupo que respeta las tradiciones y la jerarquía? Es consciente de que hay técnicas reservadas que sólo deben praticarse luego de una iniciación apropiada\* y por lo tanto, después de aprenderlas, no debe utilizarlas con sus alumnos?

\*Bíja mantra y átman mudrá sólo pueden practicarse a partir del grado de instructor asistente. Las técnicas en las cuales el supervisado debe ser iniciado solamente por el Sistematizador son: tantra dhyána, Shiva Natarája nyása, trazado del Ômkára, otras modalidades de ashtánga sádhana que no sean el ády ashtánga sádhana, la forma iniciática de dar las manos en la práctica del sat chakra, pránáyámas que en el *Tratado de Yôga* constan como de indicación exclusiva de su Supervisor y cualquier ritmo respiratorio que no esté incluido en ese mismo capítulo.

Respuesta:

Preguntas sobre visión estratégica

1. ¿Usted acepta a cualquiera que quiera matricularse en su escuela o selecciona el público de acuerdo con el perfil adecuado a nuestras propuestas y valores éticos?

Respuesta:

1. ¿Cómo hace para seleccionar a un aspirante?

Respuesta:

1. Si no tiene experiencia o no está seguro de que el aspirante sea perfil para nuestro trabajo, ¿cómo procede? ¿Y si detecta directamente que el aspirante no es perfil, cómo procede?

Respuesta:

1. ¿Dirigirá la divulgación y empeñará todos los esfuerzos para sensibilizar al público masculino? ¿O dirá: “Qué puedo hacer si mi escuela tiene más demanda de mujeres que de hombres”?

Respuesta:

1. ¿Usted tiene foco en la formación de nuevos Emprendedores? ¿Cuántos formó en los últimos doce meses?

Respuesta:

1. ¿Participa activamente en su Federación colaborando en los exámenes, estando presente en los eventos, reuniones, fiestas, actividades y ayudando en lo que sea preciso? ¿De qué forma contribuye al crecimiento de nuestro trabajo? Dé ejemplos concretos de cómo puede ayudar***.***

Respuesta:

1. ¿De qué eventos profesionales de nuestra institución participó en el último año?

Respuesta:

1. ¿Usted busca la estabilidad financiera? ¿Aspira al éxito y tiene foco en los resultados?

Respuesta:

1. ¿Tiene bien claro el mudrá del éxito? ¿Cuáles son sus fuentes de recaudación?

Respuesta:

1. ¿Usted cuida la imagen digital de su escuela y la suya como Emprendedor?

Respuesta:

1. Al hacer una investigación en sitios de búsqueda (Google, Yahoo, por ejemplo) sobre cómo aparece su establecimiento, ¿verifica que no haya menciones o palabras relacionadas con paradigmas anteriores?

Respuesta:

1. Como cualquier emprendedor, ¿sabía que es necesario actualizarse sobre las cuestiones fiscales y contables de la profesión? ¿Es consciente de que, como emprendedor, es necesario abrir una MEI (Micro Emprendedor Individual) o ME (Micro Empresa), o su equivalente en otros países, así como utilizar los talones de recibo que configuran y legitiman el coworking en su escuela?

Respuesta:

Preguntas sobre aprobación de productos y proyectos

1. ¿Hay algún motivo para no usar sólo la flor de lis sin el resto de nuestra marca en sus productos y materiales impresos?

Respuesta:

1. ¿Cuál es el tamaño ideal (proporción ideal) del logo en afiches y productos de acuerdo con el MIV (Manual de Identidad Visual)? Dé ejemplos.

Respuesta:

1. ¿Usted dejaría mucho espacio libre y márgenes generosos en sus proyectos e impresos?

Respuesta:

1. ¿Es verdad que no usamos sánscrito, ÔM ni el ashtánga yantra en los productos del DeRose Method? ¿Conoce la razón de ese procedimiento?

Respuesta:

1. ¿Qué escuelas tienen acceso al material de cartelería ofrecido por el Consejo Administrativo?

Respuesta:

1. ¿Cuáles son las etapas para aprobar un proyecto o producto?

Respuesta:

1. ¿Para qué generar un producto?

Respuesta:

1. La aprobación exige productos cada vez mejores y más refinados. ¿Hay algún motivo para esa orientación?

Respuesta:

1. ¿Su escuela debe tener una persona jurídica propia sin el nombre DeRose? ¿Usted aplica el nombre de su escuela en los afiches impresos? ¿Escribe encima del logo “Entidad responsable”?

Respuesta:

Preguntas sobre el *pocket book* ***DeRose Method***

1. ¿Qué ocurrió en nuestras escuelas cuando se reemplazaron las placas antiguas por las que ostentan la marca “DeRose Method”?

Respuesta:

1. Cuando un ex-alumno dice que frecuentó una “academia nuestra” o “una franquicia nuestra”, ¿eso a qué se debe?

Respuesta:

1. Si un alumno sólo asiste a las clases de técnicas y no a las actividades culturales, ¿está practicando DeRose Method? Un instructor que sólo dé clases de técnicas, pero no promueva actividades culturales ¿está enseñando DeRose Method?

Respuesta:

1. ¿Cuáles son los motivos por los cuales los alumnos no saben qué enseñan nuestros Formadores de Formadores? Enumere por lo menos tres motivos.

Respuesta:

1. ¿De qué manera el Emprendedor del DeRose Method puede contribuir para superar los preconceptos y malentendidos?

Respuesta:

1. ¿Es verdad que hemos cambiado de segmento profesional y hoy ya no actuamos en el área en que actuábamos antes?

Respuesta:

1. ¿Cuál es el segmento profesional en que actuamos hoy?

Respuesta:

1. ¿Por qué razón el DeRose Method no está recomendado para quienes tienen problemas psicológicos, psiquiátricos o neurológicos? ¿Por qué no está indicado para niños, ancianos, embarazadas ni enfermos?

Respuesta:

1. El Sistematizador DeRose habla de la “reeducación comportamental” como parte fundamental del DeRose Method. ¿En qué consiste esa reeducación comportamental?

Respuesta:

1. ¿Cuál es la actitud preconizada en relación con los conflictos?

Respuesta:

1. ¿Qué diferencia existe entre los campos de actuación de las técnicas y de los conceptos?

Respuesta:

1. ¿Desde cuándo estamos en el mercado? ¿En qué países está presente el DeRose Method?

Respuesta:

1. ¿Nuestros acreditados pagan *royalties* o licencia de marca? ¿Pagan alguna contribución mensual para mantener la afiliación?

Respuesta:

1. ¿Es el Sistematizador DeRose quien dirige todo? ¿Quién dirige todo?

Respuesta:

1. ¿Cómo llegan nuestros alumnos hasta nosotros si no utilizamos propaganda? ¿Qué es la “cultura de traer amigos”? ¿Usted incentiva a sus alumnos en ese sentido, pero sin ser invasivo ni insistente?

Respuesta:

1. ¿Ya advirtió que cuando se trata del nombre de la persona física se escribe con diagramación normal –DeRose– y cuando se trata de la Marca –DeRose– diagramamos de otra forma?

Respuesta:

1. ¿Sabe por qué nuestra Marca, ahora, debe pronunciarse en inglés, DeRose Method?

Respuesta:

1. ¿Somos una empresa o varias, cada cual con su propietario, cada una aplicando precios diferentes y normas diferentes? ¿Quién es el responsable legal, jurídico, fiscal, etc. de cada escuela?

Respuesta:

1. ¿Las escuelas y asociaciones que aplican el DeRose Method tienen algún vínculo administrativo, fiscal, comercial o laboral con la persona física del Comendador DeRose? ¿Usted aclara esto y lo reitera cada tanto a sus alumnos?

Respuesta:

1. ¿Instruye a sus alumnos en el sentido de que eventuales críticas y reclamos deben dirigirse al Ombudsman y al Presidente de la Federación a la que su escuela está subordinada? ¿Y que jamás un reclamo debe hacerse al Sistematizador del DeRose Method, ya que él no tiene ningún vínculo con la administración de la escuela? ¿Usted recuerda eso a los alumnos? ¿Su escuela tiene, fijados en los vestuarios y en los espejos, carteles con el contacto del Ombudsman?

Respuesta:

Autorización del monitor que corrigió las respuestas

En calidad de monitor del examinando que respondió este cuestionario, declaro que leí atentamente cada respuesta e hice las correcciones eventualmente necesarias.

La versión corregida que autorizo a enviar a la Federación está correcta e impecable.

Soy consciente de que ante cualquier duda que tenga, debo consultar a mi monitor y él al suyo. Todos podemos consultar a los Presidentes y Vices de nuestra respectiva federación. Por lo tanto, sé que no se justifica decir que no sabía las respuestas correctas.

Asumo total responsabilidad por el contenido de las afirmaciones incluidas en este trabajo. Lo revisé con atención y puedo garantizar que mi monitoreado fue honesto y no copió las respuestas de otro compañero. Además de mi criteriosa revisión, él asumió ese compromiso conmigo.

Rubriqué cada página y firmo abajo.

Nombre del monitor que corrigió el cuestionario, en letra legible:

Teléfono del monitor con DDD, para que el Supervisor pueda comunicarse con él ante una corrección errada:

Nombre de la escuela a la que está vinculado:

Fecha y lugar:

Firma del Monitor:

No entregue este cuestionario sin la firma de su Monitor.