

54 24

ejercicios que te ayudan a emprender

► *Material didáctico de los talleres
Coaching para Emprender
en Tierra de Pinares*





DEPÓSITO LEGAL
SG-196-2012

TEXTO Y RECOPIACIÓN DE EJERCICIOS
Sergio Arranz López

ILUSTRACIONES
Álvaro Plaza Olmos

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
Imprenta Rosa



¡¡Hola!!

Bienvenido a “24 ejercicios que te ayudan a emprender”. Aquí encontrarás diferentes actividades que te ayudarán a conocerte un poco mejor y facilitarán que pienses en como conseguir tus objetivos personales, y por que no, emprender.

Todas las actividades de este cuaderno complementan las realizadas en los talleres de Coaching para emprender.

En realidad, podemos decir que en este pequeño cuaderno de ejercicios están tus “deberes” o tareas para casa.

Algunas personas ya han realizado estos ejercicios en nuestros talleres de coaching y para muchas de ellas ha sido el primer paso para iniciar cambios positivos en sus vidas.



¡¡Esperamos que sean de interés también para ti!!

Preparado, preparada...

¡¡Adelante!!

Ilusiones
Ideas *Sueños*
Proyectos *Mi propio empleo*





Ilusiones

Ideas Sueños

Proyectos

Mi propio empleo



Introducción

Que es el coaching	5
Como usar este libro	6

Ejercicios

Introducción al Coaching

1. ¿ Como Lograr tus objetivos personales?	8
--	---

Antes de emprender, concócte

2. Aprendizajes. ¿Sabes todo lo que sabes?	11
3. Hitos Vitales	12
4. Una pregunta pragmática	13
5. DAFO	16
6. Tu Mochila de Fortalezas	17

Motivación y proactividad

7. La vaca	20
8. Reflexiona	25

Metas

9. Escíbete una carta	28
10. Método Merlín	29
11. Un plan para correr	30

Clarificación de Valores

12. Lo imprescindible	32
13. Alguien a quien admiras	33
14. Tu matriz de valores	34





Enfrentarse a los obstáculos

- 15. El saboteador Interno38
- 16. Un método de resolución de problemas41

Redes, relaciones y sinergias

- 17. Mapa de red45
- 18. Todos los contactos47
- 19. Como generar mas contactos48

Plan de acción

- 20. Tu plan de acción51
- 21. Organízate52

"Bombillas de creatividad"

- 1. El pasado mañana27
- 2. Tormenta de ideas individual40
- 3. Los nueve puntos42

Este camino no lo tienes por que hacer solo

- Honore tierra de pinarés53

Epílogo54

Bibliografía.....56

Agradecimientos57





¿QUÉ ES EL COACHING?

*Si tienes una idea y todavía no has empezado a desarrollarla...
si quieres hacer algo y aún no sabes que...
si quieres cambiar tu situación y dar un paso hacia adelante...
el coaching es una metodología que te puede ayudar*

El Coaching es un proceso de acompañamiento profesional que promueve el autoconocimiento y el desarrollo personal. Nos ayuda a motivarnos, identificar nuestros objetivos, y a poner en marcha estrategias para conseguirlos.

Nos ayuda a centrarnos en lo que podemos hacer para mejorar nuestra situación y a neutralizar esas cosas que nos limitan. En definitiva, nos ayuda a mejorar.

Su herramienta fundamental es la pregunta. Con el Coaching no se pretende asesorar, aconsejar o dirigir. No hay ningún experto que te dice que has de hacer. Un Coach (profesional del Coaching) te hace las preguntas adecuadas para que generes tus propias soluciones, identifiques tus objetivos y te conozcas un poco más.

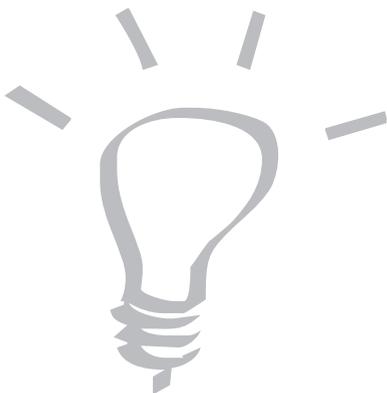
Es una metodología óptima para acompañar procesos de emprendimiento porque:

Fomenta la motivación y la proactividad, una actitud determinante para el logro de objetivos profesionales.

Permite el desarrollo de un plan de acción personalizado y moviliza emociones positivas.

A la hora de emprender, te puede ayudar a definir tu idea, a ver que te ayuda a conseguirla y a conseguir la motivación necesaria. Pasar un proceso de Coaching, en este caso, Auto-Coaching, es un buen primer paso antes de iniciar tu andadura como empresario o empresaria.

Y por que no, si ya eres empresario, para emprender dentro de tu empresa...



COMO USAR ESTE LIBRO

El esquema de las actividades es similar al de un proceso de Coaching individual, en el que siempre se trabajan las siguientes dimensiones:

Definición de nuestros objetivos

Análisis de nuestra realidad

Identificación de posibles opciones

Identificación y gestión de posibles obstáculos

Para finalizar estableciendo un compromiso para la acción.

Todas las actividades que encuentras en este libro complementan las realizadas en los talleres de Coaching para Emprender y suponen el elemento de conexión entre los talleres, para que no te pierdas nada.

Esto no excluye que hagas las actividades de este libro de manera autónoma, o fuera del contexto de los talleres. Si ha caído en tus manos, no es por casualidad, puede venirte muy bien en tu proceso de emprendimiento, ya sea empresarial, social o personal.

Subraya, escribe, dibuja... este libro es una cuaderno de trabajo, es para que lo construyas a tu gusto...

Complementariamente a las actividades, en el libro encontrarás algunas explicaciones teóricas, frases, aforismos, cuentos, imágenes... que te ayudaran a reflexionar.

Y encontrarás también "**bombillas de creatividad**" diferentes actividades para fomentar tu creatividad, ya que esta capacidad va a ser fundamental para nuestro proceso de emprendimiento... Como decía Einstein "*En los momentos de crisis*



sólo la creatividad es más importante que el conocimiento."

Las actividades de creatividad vendrán marcadas por una bombilla como esta.....



Y dos personas te acompañaran en la realización de las actividades. Son Bartolomé (alias Tolo) y Martina, que están pensando en montar algo...

¡¡Empezamos!!





INTRODUCCIÓN AL COACHING

Como te decíamos antes, el Coaching te ayuda a reflexionar por medio de preguntas. Y la primera que te hacemos es esta:

¿Cómo lograr tus objetivos personales?

Es una pregunta amplia, no excluyas nada de lo que te venga a la cabeza y escríbelo todo en este recuadro....

Ahora, de todo lo que has escrito; elige las 5 cuestiones que, desde tu perspectiva, son claves para lograr tus objetivos personales.

- 1.. ..
- 2.. ..
- 3.. ..
- 4.. ..
- 5.. ..

Por último, y por si no has caído en la cuenta, un punto clave.

¿Cuáles son tus objetivos?; ¿Los tienes definidos?; ¿Has pensado en lo que quieres emprender? Piénsalo y haz una primera aproximación.....

Ilusiones
Ideas *Sueños*
Proyectos *Mi propio empleo*





UN POCO DE TEORÍA...

"No hay viento favorable para el que no sabe a que puerto se dirige"

A la hora de lograr un objetivo, o una meta, has de tener en cuenta una serie de cuestiones fundamentales. Tal y como veías antes, tener el objetivo definido, hacia donde quieres ir, es clave. Es una cuestión delicada y hay que prepararlo bien. Pensar, visualizar los matices, hacerlo lo más concreto posible, para poder encaminarte hacia el. Sino, el barco acabará encallado...

Por otra parte, también es vital conocer de dónde partes, y cómo inicias el camino. Cuál es tu situación, en qué punto estás, qué te da fuerzas y te motiva, cuáles son tus valores.

Conseguir un objetivo también implica una suerte de planificación. Establecer los primeros pasos, las etapas intermedias, identificar los obstáculos, y tener en cuenta la seguridad...



CUANDO HACES ESCALADA, NO DEJAS DE AVANZAR HACIA ARRIBA PERO VAS ASEQUIRANDO CADA PASO, ASÍ EN CASO DE CAÍDA, ¡¡ NO VAS HASTA EL SUELO !!

Y tener en cuenta las emociones. El miedo nos suele acompañar cuando hacemos algo diferente, cuando nos adentramos en terrenos desconocidos. Pero hemos de ser conscientes para que sólo nos acompañe, y no nos bloquee.

Continuamos... ¡¡adelante!!



ANTES DE EMPRENDER CONÓCETE

"Conócete a ti mismo"

Sócrates

Conocernos antes de iniciar el camino. Ya lo decía Sócrates hace mas de 2000 años, pero es una cuestión que no ha perdido vigencia. Si queremos llegar a un punto determinado, en este caso nuestros objetivos, hemos de saber de donde partimos. Esto implica, por un lado, tomar conciencia en torno a nosotros mismos, nuestras capacidades, nuestras fortalezas y lo que hemos de mejorar; Y tomar conciencia sobre lo que nos rodea, nuestra realidad, las dificultades y posibilidades presentes.

Para ello os proponemos una serie de ejercicios que os facilitarán acercaros un poco a vosotros mismos/as. Quiénes somos, qué nos gusta , qué nos da fuerzas, qué hemos aprendido y qué hemos logrado a lo largo de nuestra vida... son preguntas sólo para ti...

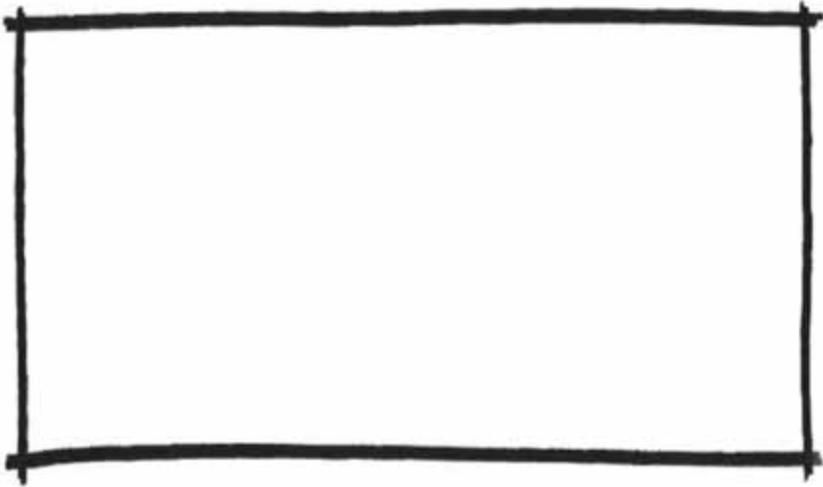


Ilusiones
Ideas *Sueños*
Proyectos *Mi propio empleo*

¿Sabes todo lo que sabes...?

¿Eres consciente de los aprendizajes que has logrado a lo largo de tu vida... piensa sobre ello....

¿Cómo eras hace 10 años? Identifica cinco áreas o modos de actuar en lo que notes que hayas aprendido y cambiado en la última década.



¿Cuál ha sido el último aprendizaje que has incorporado a tu experiencia? ¿Y qué tendrías que mejorar o aprender para seguir hacia adelante?



Experiencias vitales

Nuestras experiencias nos enseñan. Momentos dulces, éxitos y a veces malos momentos.....

Piensa en un momento difícil que has atravesado en tu vida.

- **¿Qué es lo que te ayudó a solucionar esa situación?**
- **¿Qué creencias? ¿Qué comportamientos? ¿Qué valores?**
- **¿Qué acciones emprendiste para darle la vuelta a la tortilla?**



Y piensa en un logro importante para ti (en lo personal o en lo profesional)

- **¿Cómo te sentías?**
- **¿Qué hiciste para conseguirlo?**
- **¿Quién te ayudó a conseguirlo?**



Aprender, gestionar el desánimo y ser conscientes de nuestros éxitos... fundamental para emprender... **¿empiezas a ver que te ayuda en tu camino?... ¡¡continuemos!!**

Una pregunta más “sencilla”....

¿Cuáles fueron las cinco actividades principales que realizaste la semana pasada?

1.
2.
3.
4.
5.

¿Cuánto tiempo empleaste en cada una de ellas?



¿Estas actividades repercuten positivamente en tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?



Al tomar conciencia de todas estas cosas, ¿estas pensando en hacer alguna cosa o algunas cosas de manera diferente?.

¡¡ Elige una que sea fácil, y hazla esta semana !!





CONSCIENTE DE TI MISMO, Y DEL ENTORNO....

Para tomar conciencia de nuestra situación, de la realidad que nos rodea y de como podemos ubicarnos ante ella, podemos usar la matriz DAFO¹.

Para ello, debemos analizar nuestra realidad ante el objetivo que no planteamos y estructurando la información en un cuadrante; en el que detallamos nuestras fortalezas y debilidades; y a las amenazas y oportunidades que nos brinda el entorno.

Por ejemplo...

Mi objetivo: Montar una panadería en mi pueblo

<p><i>Fortalezas</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Se hacer pan y me encanta• Conozco el sector• Tengo buenos contactos• Soy constante y trabajadora• se me da bien el trato con la gente• Si tiro pa lante, tiro pa lante....	<p><i>Debilidades</i></p> <ul style="list-style-type: none">• No tengo ni un euro• Se me dan mal las cuentas• No tengo socios• ¿como cuidaré a los peques?
<p><i>Oportunidades</i></p> <ul style="list-style-type: none">• No hay panadería en mi pueblo• El gran supermercado está a 20 KM• El que trae el pan cada vez viene mas tarde...	<p><i>Amenazas</i></p> <ul style="list-style-type: none">• La crisis• La gente tiene costumbre de comprarlo todo en el gran supermercado....

¹ Puedes informarte de lo que es una matriz DAFO en la Wikipedia http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO

Ilusiones
Ideas *Sueños*
Proyectos *Mi propio empleo*



Tu DAFO personal

Mi objetivo:

Con origen en mis propias características personales	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Procedentes del exterior	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

Finalmente ¡Llena tu Mochila de Fortalezas para emprender!

Como cuando uno va al campo, a hacer una ruta o a hacer el camino de Santiago, ha de ir preparado con su mochila. Llevar lo justo para que te permita ir solventando el día a día lejos de tu casa. Coge tus fortalezas y ponlas en la mochila para que te acompañen en el camino para emprender, y ya de paso, deja en casa algún lastre que no sea imprescindible en el camino ...





MOTIVACIÓN Y PROACTIVIDAD

Ya nos hemos conocido un poquito, y ahora vamos a hablar un poco de motivación...

¿Que es la Motivación?

La motivación es un estado interno que antecede a la acción, y que aparece como resultado de pensamientos o emociones (procesos internos o cognitivos). Esos pensamientos que nos mueven. Motivar consiste en poner incentivos o estímulos que despierten en las personas el deseo de conseguirlos. Una persona esta motivada cuando siente un impulso que le lleva a esforzarse y dirigir sus comportamientos para satisfacer un deseo o meta, y la satisfacción es el placer que se experimenta tras haber cumplido un deseo, es decir, haber obtenido una recompensa o refuerzo.

Automotivarse.

Los incentivos nos los pueden poner o los podemos establecer nosotros mismos... que te parece esta frase...

*Generalmente las personas se convencen más
por las razones que descubren ellas mismas,
que no por las que les explican los demás*

Pascal

Como decía Pascal, las personas en muchas ocasiones cambian y se motivan por las razones que descubren por ellas mismas y que son realmente importantes para ellas. A veces las descubrimos desde el pensamiento, y a veces las descubrimos desde la acción, cuando comprobamos que somos capaces de hacer algo (como veíamos en la autoconciencia). En ambos casos es importante que seamos capaces de marcar nos objetivos y metas, metas que nos motiven, que sean un estímulo para nosotros y que nos lleven a la acción.

Ilusiones
Ideas *Sueños*
Proyectos *Mi propio empleo*



Claves para motivarse:

• **Objetivos:** Como ya habéis visto, esto del coaching va de marcarnos objetivos. Un objetivo o meta debe responder a estas características.

Realista	Alcanzable, que ofrece oportunidades de éxito
Inspirador	Supone un estímulo, un reto de crecimiento
Temporalizado	Especifica un plazo límite para su consecución
Medible	Incluye el criterio para determinar si se ha alcanzado
Oportunidad	Definido en términos positivos

Modelo RITMO. Beatriz Valderrama²

Por ejemplo: Voy a hacer 10 llamadas a posibles clientes esta semana: Es una meta realista, supone un reto accesible, temporalizado (una semana), y medible (10 llamadas). ¡¡Y es positivo !!

Tomar conciencia de lo que somos capaces de hacer. Autoconciencia, Autocreencia y Autoeficacia:

- **Autoconciencia.** Conocernos y saber qué podemos hacer. También ser consciente de nuestro entorno, y de los obstáculos que nos podemos encontrar.
- **Fomentar nuestra autoeficacia.** Cuando somos conscientes de que sabemos hacer algo, y en la medida que lo hacemos, se incrementa nuestra autoeficacia. Para ello es importante plantearnos las metas poco a poco, para evitar frustrarnos e ir descubriendo lo que somos capaces de hacer.
- **Autocreencia:** Pensar positivamente que somos capaces de hacer algo. Demostrar confianza en nosotros mismos.

Un ejemplo...

Recordar la película de Million Dollar Baby de Clint Eastwood. Aunque el entrenador sabe que la boxeadora es muy buena; en principio sólo la inscribe en campeonatos locales, con rivales que no están a su nivel. Lo hace para que vaya desarrollando su autoeficacia y su confianza en si misma. En la medida en que va ganando combates, está más preparada y su autoestima aumenta.

² Beatriz Valderrama. Motivación Inteligente.



Otra clave para la motivación es gestionar nuestra resistencia al cambio. Lee el cuento que hay a continuación y reflexiona:

7. Cuento de la vaca

La Vaca

Un Maestro samurai paseaba por el bosque con su discípulo, cuando pasaron junto a una cabaña de madera, muy pobre, frente a la cual había una familia vestida con ropas sucias y rasgadas, sin calzado. El maestro se acercó al padre de familia y le preguntó: "En este lugar no existen posibilidades de trabajo ni de comercio... ¿qué hacen ustedes para sobrevivir?".

El padre contestó: "Tenemos una vaquita que nos da varios litros de leche todos los días; una parte de la leche la vendemos y otra parte la consumimos, de esta manera vamos sobreviviendo".

El maestro y su discípulo continuaron caminando. Al poco tiempo, el sabio dijo al muchacho: "Date la vuelta, busca la vaquita y títala por el barranco".

El joven se sorprendió mucho de la orden recibida y objetó: "Pero, maestro, vamos a privarles de su único medio de vida". El maestro no respondió y el discípulo obedeció su orden.

Tiempo después, sin embargo, se sintió culpable y decidió volver a la cabaña para pedir perdón y ofrecerles ayuda. Con sorpresa, descubrió que donde antes había una casucha de madera y una familia harapienta ahora había una hermosa casa de piedra con un jardín florido, un coche y varios niños bien vestidos. Con sorpresa, descubrió que se trataba de la misma familia con la que tiempo atrás habían hablado su maestro y él. Naturalmente, preguntó al dueño de la casa cómo había sido posible ese cambio. Este le contestó: "Al morir la vaquita, no tuvimos más remedio que hacer otras cosas y aprender otras habilidades que antes no teníamos; así fuimos progresando hasta llegar a tener lo que ves".

La moraleja de este cuento es: a veces tenemos una vaquita que nos proporciona alguna cosa básica pero que, al mismo tiempo, se convierte en una rutina, nos hace dependientes de ella y nos impide ir más allá de lo que la vaquita nos brinda. Tira, pues, por el barranco a tu vaquita.



Muchas veces la clave para que nos motivemos en emprender un nuevo camino es dejar atrás ciertas cosas, decidir cambiar.

El cambio cuesta, pues nos aferramos a lo que conocemos, pero el cambio puede compensar más de lo que imaginamos.

Aquí en Castilla somos mucho de decir...
“Virgencita, que me quede como estoy” ...o no..
¡¡Es decisión tuya!!



¿Cómo lo ves?
¿Cuál es tu vaca?



PROACTIVIDAD

“Sea una parte de la solución, no parte problema”

Stephen Covey

¿Echamos balones fuera?

Es común que las personas echemos “balones fuera” cuando nos toca asumir la responsabilidad sobre algo. Cuando hacemos esto, perdemos la oportunidad de solucionarlo por nuestros medios, y depositamos la responsabilidad fuera de nosotros.

Si no asumimos lo que hacemos mal, difícilmente podremos cambiarlo. Un ejemplo clásico es el de la frase; “He aprobado, me han suspendido”. Cuando aprobamos el éxito es nuestro, cuando suspendemos, la culpa del profesor. Si entendemos que tanto el éxito como el fracaso es en gran parte responsabilidad nuestra, tendremos mas opciones para conseguir lo que pretendemos.

Los psicólogos dicen que podemos tener un estilo atribucional positivo o proactivo, que es cuando entendemos nuestra parte de responsabilidad en que las cosas pasen. Cuando hacemos lo con-

trario, y entendemos que las cosas no dependen de nosotros, nos centramos en un estilo reactivo. Evidentemente, esto no excluye el papel de las circunstancias en que las cosas pasen o no pasen, pero si admites que la manera de enfocar los acontecimientos influye en como te afectan, serás más capaz de controlar la situación en lugar de ser controlado por ella.

Pensar de esta manera nos permite entender que si queremos generar cambios en nuestro entorno debemos empezar realizando cambios en nosotros mismos. No tenemos varitas mágicas para cambiar a las personas o las circunstancias, pero si podemos tomar conciencia de como hacemos las cosas y pensar en como mejorar nuestro comportamiento.

Para explicar esto podemos ver la teoría del Círculo de Preocupación / Círculo de Influencia, de Stephen Covey³

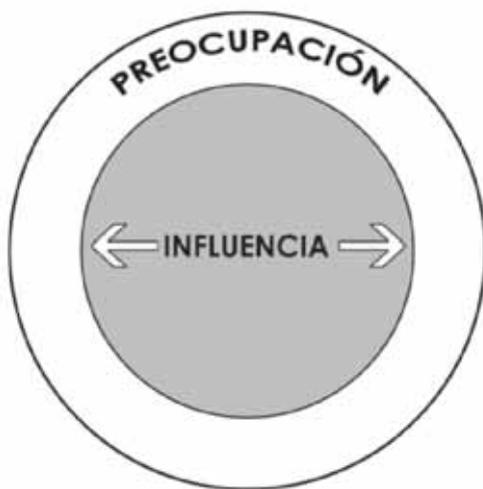
³Stephen Covey. Los siete hábitos de la gente altamente efectiva “Sea una parte de la solución, no parte problema”. Stephen Covey

Círculo de preocupación:

Todos tenemos una amplia gama de preocupaciones familiares, laborales, sociales.. aquellas con las que tenemos algún compromiso mental o emocional sería nuestro círculo de preocupación

Círculo de influencia:

Cuando revisamos el círculo de preocupación vemos que sobre algunas de las cosas no tenemos ningún control real, y con respecto a otras, podemos hacer algo. Podemos identificar las preocupaciones de este último grupo circunscribiéndolas dentro de un "círculo de influencia" más pequeño.



Pensar proactivamente supone centrar los esfuerzos en el círculo de influencia, dedicarse a las cosas respecto a las que se puede hacer algo. Esto implica que el círculo de influencia aumente.

Pensar reactivamente supone centrar los esfuerzos en el círculo de preocupación. El foco se sitúa en los defectos de otras personas, en los problemas del medio y en las circunstancias sobre las que no se tiene ningún control.

Pensar proactivamente y aprender de los errores

***“No esperes resultados diferentes
si sigues haciendo lo mismo de siempre”***

Asumir la responsabilidad supone asumir nuestros errores. El enfoque proactivo de un error consiste en reconocerlo instantáneamente, corregirlo y aprender de él. Como decía Edison, cada error es una oportunidad para aprender

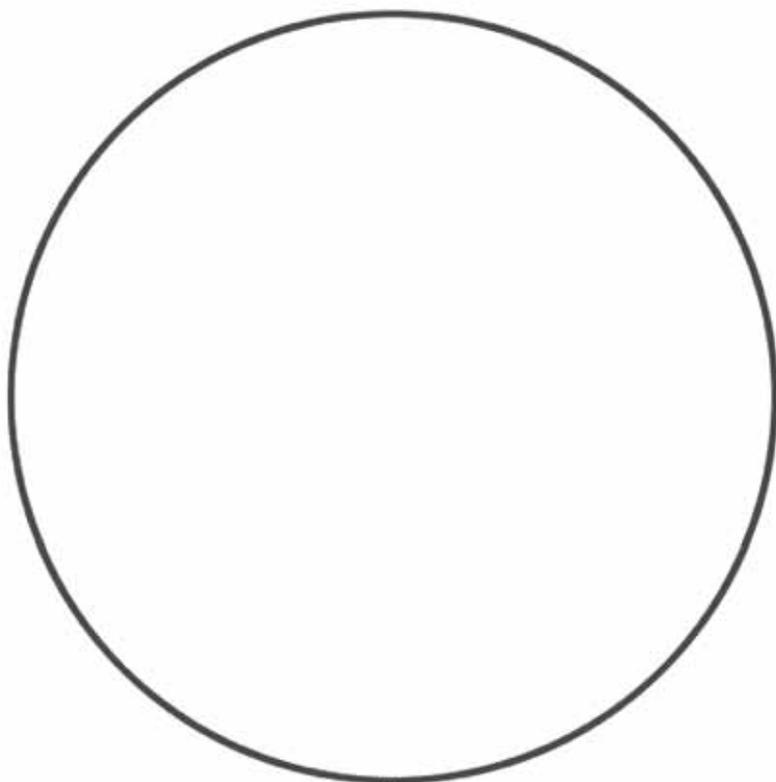
***“No fracasé, sólo descubrí 999 maneras
de como no hacer una bombilla.***

Edison



Tu círculo...

Escribe aquí las cosas que te preocupan. Cuando creas que está todo, subraya aquellas cosas sobre las que puedes hacer algo... ahora **¿cuál va a ser tu primer paso?**...



“Ella está en el horizonte. Me acerco dos pasos, ella se aleja dos pasos. Camino diez pasos y el horizonte se va diez pasos más allá. Por mucho que yo camine, nunca la alcanzaré. ¿Para que sirve la utopía? Para eso sirve: para caminar.”

Eduardo Galeano

En el capítulo anterior verás que hemos hablado de metas, al ser éstas algo muy relacionado con la motivación. Ahora vamos a ir un poco más allá, y a pensar en nuestras metas a largo plazo, a través de una serie de ejercicios que nos permiten proyectarnos hacia el futuro.

Proyectarnos hacia el futuro, visualizar, nos permite realizar una primera construcción mental de nuestro proyecto, de aquello que pretendemos lograr. Antes de hacer cualquier cosa, solemos elaborar primero una imagen mental, ya que todas las cosas se crean dos veces. Siempre hay primero una creación mental, y luego, una creación física; Y solemos conseguir aquello en lo cual nos concentramos. Si tenemos miedo al fracaso, nos concentramos en él, y es lo que conseguimos. Si la imagen que construimos es claramente

negativa, quizá nos encaminaremos hacia ella.

Es por ello que es necesario hacer un esfuerzo por generar escenarios futuros en positivo, de manera que nos permitan determinar nuestros objetivos y orientar los pasos que ahora damos en la dirección correcta.

Si generamos escenarios en negativo, podemos crear eso que en psicología se llama “profecía autocumplida”.

Cuando estás aprendiendo a montar en bici y piensas... “me voy a caer”...¿que pasa?...

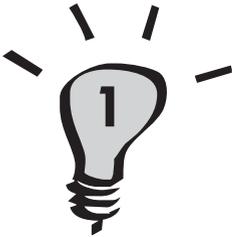


Visiones
Ideas
Proyectos
Sueños
Mi propio empleo

Evidentemente no controlamos el futuro, y no somos adivinos. Y las circunstancias van a influir en nuestro camino.

Pero podemos adoptar decisiones, aprender y encaminar nuestros pasos hacia aquello que deseamos, si somos capaces de visualizarlo.

Para ello, para caminar con la confianza necesaria hacia el futuro, podemos visualizarlo en positivo.



El pasado mañana

Esta es una técnica de creatividad que nos permite generar ideas pensando en un futuro ideal. Es como un "cuento de la lechera" al que le podemos sacar partido...

Pensar en una empresa, en un negocio, en un proyecto. Piensa en él tal y como te gustaría que fuese en un futuro a medio o largo plazo (¿3 años?).

Piensa ideas sueltas, sin limitar la imaginación y escríbelas.

Una vez que las tienes escritas gradúa las ideas según su posibilidad de realización:

- *Lo que se puede hacer ya*
- *Lo que se puede hacer si se dan determinados pasos en ciertas condiciones.*
- *Aquello que por ahora no se puede conseguir pero que sirve de norte a nuestro trabajo.*

¿has descubierto ideas que no se te habían ocurrido?...

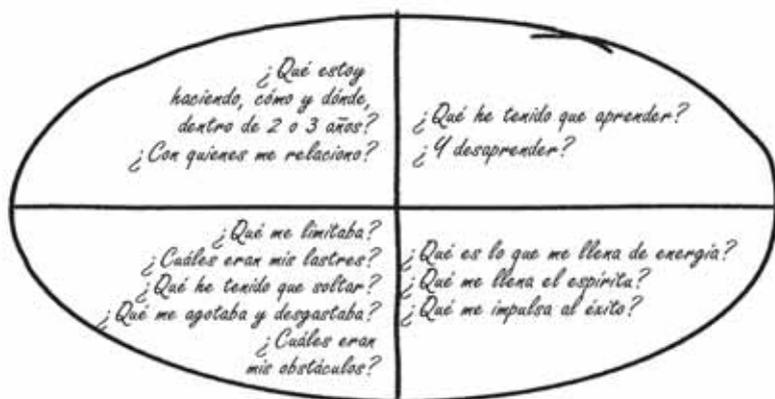
Continuemos....



Mandala Merlin

Si lo tuyo no es escribir cartas...

1. Busca una cartulina, revistas viejas (cuantas más fotos tengan mejor...), tijeras y pegamento..
2. Vete a un sitio tranquilo, en el que puedas estar sin interrupciones al menos una hora, ¡¡y apaga el móvill!....
3. Pon una música tranquila, evocadora, que te facilite la relajación y la concentración...
4. Dibuja en la cartulina una elipse, tal y como está en la figura de abajo, y divídela en cuatro cuadrantes....
5. Y te proponemos lo siguiente... busca imágenes en las revistas que representen o respondan a las preguntas que se plantean en la figura, recórtalas y pégalas en el cuadrante que corresponda...
6. No tienen que ser muy específicas, pero sí deben representar algo para ti..
7. Dibuja y escribe también si quieres...



Recomendaciones...

- Date unos minutos antes de empezar a ojear las revistas. Imagínate en dos, tres años, imagínate en positivo, y sin dejar de ser realista.
- Después, revisa las preguntas del Mandala. Puedes empezar por la parte superior izquierda y luego ir haciendo las demás, o ponerte a buscar por la revistas y fluir..
- Cuando acabes, echa un ojo a tu obra. Trata de conservarla en tu memoria... y guarda la cartulina en un sitio accesible... de vez en cuando te apetecerá verla...

Un plan para correr...

Volviendo al presente, una buena forma de estructurar objetivos y metas a corto-medio plazo es ver como se organiza un plan para empezar a correr.

Los planes se ajustan a tu situación como corredor (si no has corrido en tu vida o si ya haces medias maratones), y establecen pequeños objetivos para cada día que se van incrementando en la medida que los vas logrando, fomentando tu autoeficacia, tal y como veíamos en el apartado de motivación. El nivel de los objetivos va aumentando en la medida en que los vas consiguiendo.

Resulta clave para sacar el plan adelante el que seamos constantes y disciplinados, y el que sigamos el plan sin excedernos. Puede que tu confianza aumente demasiado, te vayas a correr una hora seguida sin estar del todo preparado, ¡y al día siguiente no puedas levantarte !!

Echa un ojo a este plan y si te animas, no solo emprenderás algo nuevo, sino que además empezarás a correr ...

Si quieres empezar, tu forma física es baja y no sabes como comenzar, ponte un cronómetro en la muñeca y sigue este plan. Te va a bastar con 3 sesiones por semana, alternando marcha y carrera suave, para acabar corriendo sin problemas durante media hora.

semana 1	10 x (carrera 30" + marcha 90")= Total 20' (es decir, correr 30 segundos, andar minuto y medio, correr otros 30 segundos, andar otro minuto y medio,... así hasta haber corrido 10 veces y haber andado otras 10 veces).
semana 2	11 x (carrera 60" + marcha 60")= Total 22'
semana 3	8 x (carrera 90" + marcha 90")= Total 24'
semana 4	5 x (carrera 3' + marcha 1')= Total 24'
semana 5	4 x (carrera 6' + marcha 1')= Total 28'
semana 6	2 x (carrera 10' + marcha 2')= Total 24'
semana 7	2 x (carrera 14' + marcha 1')= Total 30'
semana 8	Carrera 30'. ¡¡Prueba superada!!

Nota: este es un ejemplo, tienes numerosos planes para empezar a correr disponibles en internet. Trata de seguir sus recomendaciones entorno a estiramientos, calzado, alimentación... empezar a correr no es difícil pero has de tomar las mínimas precauciones... Fuente: Sport life





CLARIFICACIÓN DE VALORES

“Lo importante no era lo que nosotros esperábamos de la vida, sino lo que nosotros aportábamos a la vida. En lugar de preguntarnos si la vida tenía sentido, debíamos imaginarnos que nos correspondía a nosotros darle sentido cada día, cada hora”

*Victor Frankl
El hombre en busca de sentido*

Un valor no es ni un objetivo ni un fin: es una dirección que guía nuestras acciones, y que da sentido a nuestra vida. Creencias fundamentales que nos ayudan a elegir unas cosas en lugar de otras, o un comportamiento en lugar de otro y que nos proporcionan una pauta para formular nuestros proyectos, personales o colectivos.

A la hora de emprender, es importante que nuestro proyecto se ajuste a nuestros valores.

Plantean necesidades humanas que prevalecen independientemente de las circunstancias. Aunque en un momento determinado seamos poco respetuosos, el respeto sigue teniendo valor para nosotros.

Ante esto, hay quien habla de crisis económica, y hay quien habla de crisis de valores....

¿alguna vez has pensado detenidamente en tus valores, en

lo que es realmente importante para ti?.

Cuando no estás del todo a gusto en una situación, cuando ves que una decisión tomada no te acaba de cuadrar, o cuando ves que todo cuadra y estas especialmente feliz... todo tiene que ver con como honramos nuestro valores. Son como una brújula que señala lo que significa ser sincero con uno mismo.

Las decisiones importantes de la vida son mas fáciles de tomar y los resultados resultan mas gratificantes cuando las decisiones se contemplan a través de nuestros valores.

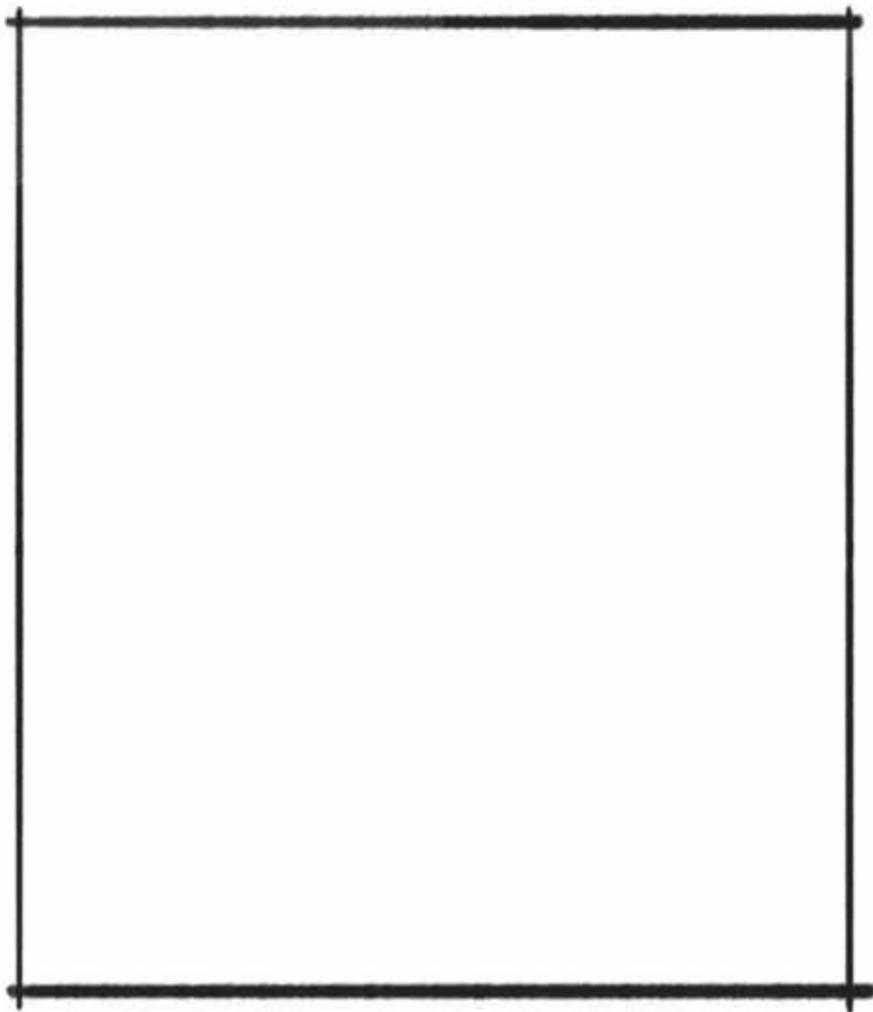
Para acercarnos a nuestro valores, os planteamos una serie de ejercicios que te permite identificar cuales son los importantes para ti... el amor, la responsabilidad, el respeto...

*Ilusiones
Ideas Sueños
Proyectos Mi propio empleo*



Lo Indispensable...

¿Qué es indispensable en tu vida para que te sientas completo o completa? ¿Cuáles son los valores que tienen que honrar necesariamente porque si no lo haces sientes que una parte de ti se muere?

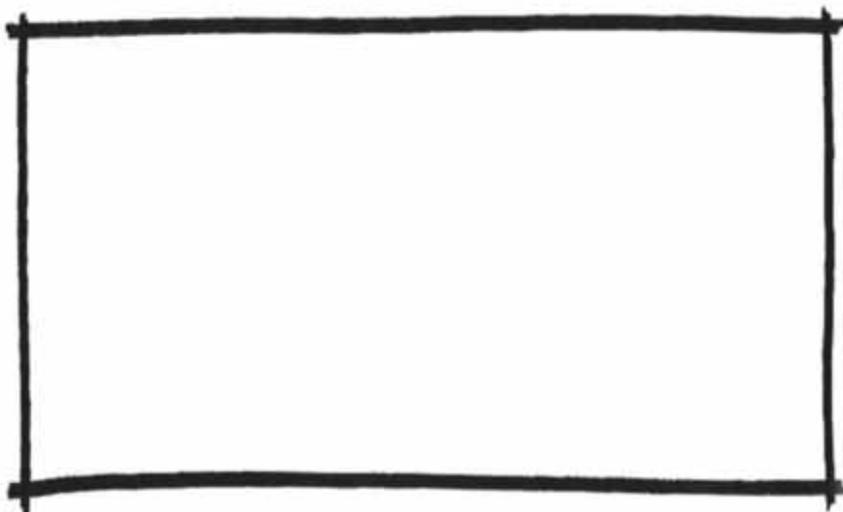


Una persona a la que admires...

Puede ser alguien famoso, o puede ser alguien cercano. Incluso puede ser un personaje de ficción.

Dedícate unos minutos a pensar en esa persona, ...piensa en las características que recuerdes, su apariencia, sus actitudes, su manera de dirigirse a los demás. Piensa también en las sensaciones que generaba en ti (si es alguien famoso, busca información sobre el o ella)

Describe aquí su valores



De los valores que has identificado, escribe aquí tres que tu compartas,

Valores

ENFRENTARSE A LOS OBSTÁCULOS

¿Qué es lo que te impide conseguir tu objetivo? ¿Lo has pensado detenidamente?

En el camino para emprender son numerosos los obstáculos que te puedes encontrar. De hecho, si sigues adelante con tu proyecto una constante va a ser esa, gestionar obstáculos, gestionar problemas.

Problemas con los clientes, con los proveedores, con tus socios o socias, con tu familia, y como no, contigo mismo.

Porque muchas veces el principal obstáculo está en nosotros mismos. Somos nosotros nuestro principal "saboteador".

Como hablábamos en la primera parte, el hecho de tomar conciencia en torno a nosotros mismos también pasa por analizar nuestras emociones y nuestros pensamientos, y como éstos, cuando son negativos, influyen en nuestra motivación y nuestra proactividad.

Para enfrentar los obstáculos vamos a tratar de procesarlos de dentro hacia fuera.

Empezar el control de una situación desde nosotros mismos, que es lo único que realmente podemos controlar...

Si llueve, yo no puedo hacer que el agua pare de caer, pero sí puedo llevar un paraguas para evitar mojarme. Así asumo mi campo de control sobre la situación



*Ilusiones
Ideas Sueños
Proyectos Mi propio empleo*



Regular nuestra reacción ante los acontecimientos del día a día es la esencia de la proactividad. Así como el generar expectativas positivas sobre la solución de cualquier problema va a ser el primer paso para que éste empiece a solucionarse. ¡Es necesario aprender a pensar en Positivo!!

Es como cuando estas aprendiendo a montar en bicicleta. Si te centras en el pensamiento de que “te vas a caer” probablemente vayas al suelo. Si piensas “voy a avanzar hacia delante” la bici te llevará donde tu quieras.



**¡¡Vale ya
con la bici !!**

...Bueno, bueno, dejando aparte la bicicleta, pensar positivamente nos lleva a la acción y nos motiva. Si te centras en pensamientos del tipo “no lo voy a conseguir” difícilmente te moverás de casa. Si te centras en un “voy a intentarlo”, o “a por ello”, puede que fracasas, pero seguro que tienes muchas más posibilidades de conseguir tu objetivo.

Recordad...

Solemos conseguir aquello en lo cual nos concentramos. Si tenemos miedo al fracaso, nos concentramos en él, y es lo que conseguimos.

Jhon Whitmore⁴

⁴Coaching. Jhon Whitmore

Estos pensamientos pueden acabar convirtiéndose en creencias, creencias que nos sirven de guía para interpretar el mundo y que guían nuestro comportamiento. Estas creencias pueden ser positivas, relacionadas con la autoeficacia y la autoconfianza, o pueden ser limitantes, cuando nos impiden el logro de nuestros objetivos.

En el coaching hablamos de un contrincante interno⁵, de una suerte de saboteador⁶ que nos manda mensajes negativos y que nos “recuerda” esas creencias limitantes. Es importante identificar esos mensajes, cuestionarlos y corregirlos, generando alternativas.

Cada uno tenemos nuestro saboteador, casi nadie se libra. Aquí tenéis algunos ejemplos de lo que puede decir....:

- “Todo me sale mal”
- “No me va a salir “
- “Esto no puede seguir así”
- “Tengo que caer bien a todo el mundo”
- “La mayoría de la gente tiene más suerte que yo.”
- “No hay forma de superar un mal comienzo en la vida.”
- “Nunca consigo lo que quiero.”
- “Los otros son mejores que yo.”
- “No soy una persona flexible.”
- “No me merezco tener éxito.”
- “Otras” ...



⁵ El juego interior. Timothy Gallwey

⁶ El concepto de saboteador interno aparece en Coaching Co-activo, de Laura Whitword

Vamos a trabajar sobre algunos de ellos con esta ficha de trabajo

Todo me sale mal	¿Todo?, el mes pasado me fue muy bien	Vamos a revisar que es lo que estoy haciendo Voy a ver como lo hice el mes pasado Voy a pedir ayuda
No me va a salir	Me estoy adelantando y concentrándome en el fracaso	Voy a concentrarme en conseguirlo Voy a prepararme bien, porque tengo posibilidades
“Esto no puede seguir así”	¿Qué es esto?, ¿Qué es así?	Voy a concretar de que se trata y centrarme en lo que puedo solucionar
“Tengo que caer bien a todo el mundo”	Es imposible caer bien a todo el mundo	Voy a centrarme en hacer las cosas bien, y que cada palo soporte su vela...

Ficha de trabajo sobre creencias y pensamientos limitantes

PENSAMIENTO	CUESTIONAMIENTO	NUEVOS PENSAMIENTOS Y ALTERNATIVAS

● ● ● UN MÉTODO DE RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Dice el proverbio árabe ...

“Si los problemas tienen solución, ¿de qué te preocupas? Y si no la tienen, ¿por qué sigues preocupándote?”



1. ¿REALMENTE TIENES UN PROBLEMA?

El primer paso para solucionar un problema es ser consciente de él. Si no lo vemos, va a ser difícil enfrentarlo. A veces lo detectamos nosotros o a veces son las personas de nuestro entorno las que nos avisan..¡¡Estad atentos !!

2. GESTIONA TUS EMOCIONES Y PENSAMIENTOS..¡¡ NO TE CAIGAS DE LA BICI !!

Tal y como decíamos antes, los problemas se solucionan de dentro hacia afuera. Controlar nuestras emociones y pensamientos negativos supone el primer paso para aclarar nuestra cabeza y dar los pasos adecuados. Ser parte de la solución y no parte del problema.

3. BUSCA INFORMACIÓN

¿Cuál es el origen del problema?...pregunta, investiga, contrasta la información que tienes. Hay problemas que se solucionan inmediatamente en cuanto tienes información, como es en el caso de los malentendidos.

4. GENERA ALTERNATIVAS

Pon marcha tu creatividad. Elabora listas de posibles soluciones. Usa la tormenta de ideas, individualmente o en grupo.

5. VALORA LAS ALTERNATIVAS

Piensa lo positivo y lo negativo de cada alternativa; sus posibles consecuencias.

6. ELIGE LA ALTERNATIVA ADECUADA

¡¡Y aplícala !!



TORMENTA DE IDEAS INDIVIDUAL

Algunas buenas ideas se encuentran “escondidas” aunque conectadas a otras ideas que parecen más lejanas al tema que te preocupa.

Estas ideas no se encuentran cuando se las busca por caminos más obvios. Estas ideas están más al “fondo” y requieren más tiempo para que salgan.

La técnica se basa en:

- *Dedicar tiempo para pensar*
- *Anotar (para que no se vuelen las ideas)*
- *Buscar por caminos no necesariamente evidentes... por ejemplo...*

*Escribe tres ideas que te sugiera cada letra de tu nombre..., si te llamas RODRIGO:
Con la R; Mirar mi Red de contactos, ver posibilidades en Rhodesia (actualmente Zambia...), hablar con Roberto (mi colega Registrador de la propiedad). Con la O... esto desbloquea nuestro cerebro y nos permite generar ideas... luego ya veremos cuales valen y cuales no!!!*

Soluciona un problema...

Identifica el problema	
Analiza tus pensamientos y gestiona emociones	
Busca información	
Genera alternativas	<ul style="list-style-type: none">••••••••
Valora las alternativas	
Elige la alternativa adecuada	





Los 9 puntos...

Te proponemos un reto. Los nueve puntos que se ven en la figura deben unirse mediante cuatro líneas rectas sin levantar el lápiz del papel. Tienes 5 minutos... (y la solución en el epílogo...)



REDES, RELACIONES, SINERGIAS...

¿Qué es una red social?

Las redes sociales no son solo en Internet, de hecho, todos formamos parte de una red social desde el momento en que nacemos.

Y también hacemos redes, como el hombre araña....



Según la definición de Barnes (1954), las redes son:

“Un conjunto de puntos que se concretan a través de líneas. Los puntos de una imagen son personas y a veces grupos y las líneas indican las interacciones entre esas personas y/o los grupos”.

La Wikipedia, dice: **Las redes sociales** son estructuras sociales compuestas de grupos de personas, las cuales están conectadas por uno o varios tipos de relaciones, tales como amistad, parentesco, intereses comunes o que comparten conocimientos.

Si empezamos a analizar las redes en clave personal, podemos hablar de nuestra red al identificar las personas que nos envuelven en los

Ilusiones
Ideas *Sueños*
Proyectos *Mi propio empleo*

diferentes contextos sociales en los que interactuamos. Todos nuestros amigos, familia, compañeros y personas con las que tenemos algún tipo de relación importante que están a nuestro alrededor y con los que tenemos una relación cotidiana. Son personas importantes en nuestro proceso de emprendimiento, y lo son también todas las personas que has de conocer en el desarrollo de tu proyecto.

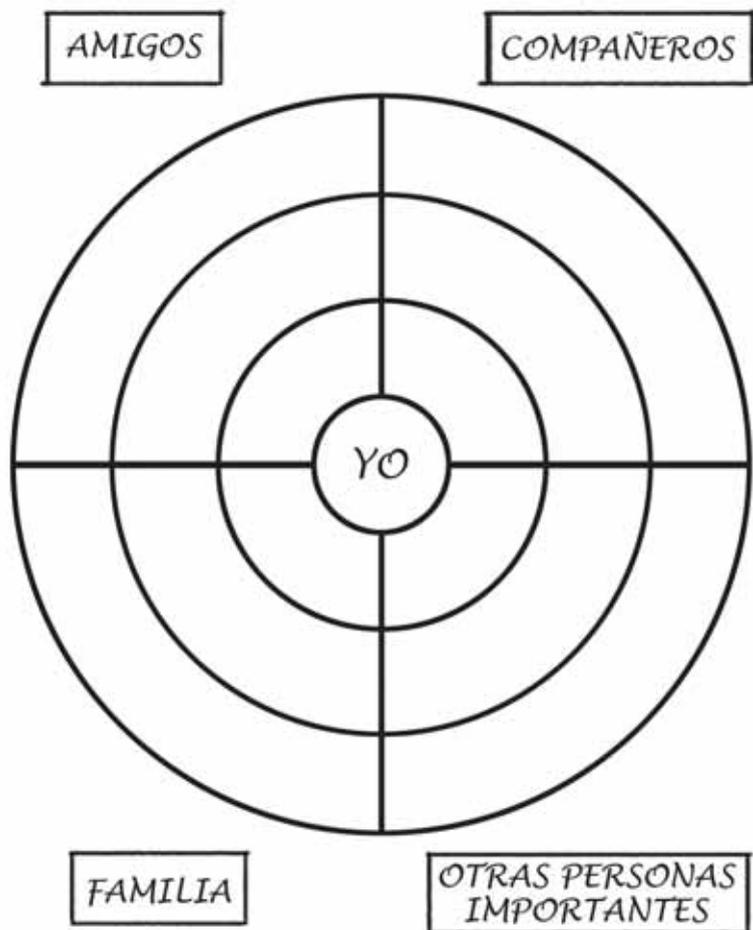
Para conocer tu red y visualizarla, puedes usar esta sencilla herramienta, que se llama mapa de red.

Consiste en tres círculos concéntricos, a modo de diana, que se divide a su vez en cuatro cuadrantes .

- El centro de la “diana” serías tú,
- En el círculo central aparecerían las personas mas cercanas e importantes,
- En el intermedio las importantes en un segundo grado,
- Y en el tercer círculo los vínculos débiles, (pero que son más importantes de lo que parece..)

En el mapa colocas los nombres de las personas significativas para ti, que constituyen la red personal. Pueden llegar a aparecer más de 100 nombres, en los diferentes niveles, que evolucionan a lo largo del tiempo y según tus circunstancias vitales.

Tu mapa de red personal



Analiza quién es quién en tu red.

Al ver todos esos nombres, piensa como te pueden apoyar en tu proceso de emprendimiento..

• **¿Quién me puede dar apoyo emocional y motivarme?**

• **¿Quién podría ser mi socio o socia?**

• **¿Quién me puede aconsejar o enseñar?**

¿ Quién me hace pensar?

• **¿Quién me puede hacer una crítica constructiva, y decirme dónde están los errores de mi idea?**

• **¿Quién/es me puede conectar con más gente?; posibles clientes, proveedores, otros emprendedores...?**

• **¿Quién me puede prestar dinero o avalarme?**

• **¿Quién.....**

y...

¿Qué puedes hacer tu por ellos?.....



Todos los contactos...

Ya te has aproximado un poco a tu red, y ves que es algo importante en tu proceso de emprendimiento. Pero vamos a ir un poco más allá... lee esta historia...

Durante mi segundo semestre en la escuela de enfermería, nuestro profesor nos dio un examen sorpresa. Yo era un estudiante hábil y leí rápidamente todas las preguntas, hasta que leí la última: "¿Cuál es el nombre de la mujer que limpia la escuela?" Seguramente esto era algún tipo de broma. Yo había visto muchas veces a la mujer que limpiaba la escuela. Ella era alta, cabello oscuro, como de cincuenta años, pero, ¿cómo iba yo a saber su nombre? Entregué mi examen, dejando la última pregunta en blanco. Antes de que terminara la clase, alguien le preguntó al profesor si la última pregunta contaría para la nota del examen. "Absolutamente", dijo el profesor. "En sus carreras ustedes conocerán muchas personas. Todas son importantes"

¿Que opinas?; ¿Son todos los contactos importantes?... ¿Has pensado alguna vez en como te puede apoyar a la hora de emprender el camarero o camarera de tu bar preferido?, piénsalo... ¿cuantas personas te puede presentar? ¿que información te puede aportar?... a veces los vínculos débiles son más importantes de lo que parece...



Ahora ve un paso mas allá y piensa en ...



Por dónde te mueves, qué actividades realizas en la comunidad que te permiten conocer a más personas..., recuerda la primera parte. Piensa en las cinco actividades principales que realizaste la semana pasada **¿te facilitan el hacer nuevos contactos?**

Concretando ... se trata de hacer Networking

Networking. Hacer y fidelizar contactos para emprender

El Networking es la habilidad de conectar con varios tipos de recursos; ya sean personas, instituciones u organizaciones con la finalidad de lograr determinados objetivos profesionales y personales.⁷

Es una poderosa y barata herramienta de marketing en la que es clave desarrollar una actitud proactiva para lograr un impacto a largo plazo

El triángulo de oro del Networking

Concretando los ejercicios que hemos visto antes, el Networking se basa en tres principios....

Dar: Si nunca ofreces nada, nadie estará dispuesto a ayudarte de nuevo.

Pedir: si nunca pides nada, tampoco tendrás una buena sensación a largo plazo ni darás a otros la oportunidad de ayudarte.

Agradecer: Si nunca agradeces a otros sus actos, la ayuda ajena poco a poco irá desapareciendo.

Y para que sirve el Networking.

- Una recomendación genera un 80% más de resultados que una llamada en frío.
- Aproximadamente el 70% de los trabajos se encuentran a través de nuestra red de contactos.
- La mayor parte de la gente que conocemos tiene al menos 150 contactos...

Finalmente, piensa sobre esto en relación a tus redes...

- **¿Qué quiero que sepan de mí?**
- **¿Cómo me relaciono habitualmente...?**
- **¿Cuáles son mis puntos fuertes?**
- **¿Qué podría mejorar a la hora de relacionarme?**

⁷Networking. Montse Calvo Muñoz, Carolina Rojas Llamas. ESIC editorial, 2009





EL PLAN DE ACCIÓN

"Tiene más peso un gramo de acción que una tonelada de buenas intenciones."

Llegados a este punto...

- Nos hemos conocido un poco más,
- Hemos reflexionado sobre la motivación,
- Hemos tratado de visualizar el futuro que queremos,
- Hemos pensado en nuestros valores
- Hemos sorteado los obstáculos
- Y hemos visto quien nos acompaña en todo esto...

Llegados a este punto... ¡¡ toca pasar a la acción !!

Toda la reflexión generada en las páginas anteriores la podemos concretar en un plan de acción que nos lleve a conseguir nuestra meta. Para ello nos puede servir este modelo, que se plantea como un proyecto personal que nos permite reflejar los pasos que hemos de dar y las cuestiones a tener en cuenta.

El plan se compone de los siguientes puntos:

META: Plantear aquí vuestro objetivo a medio-largo plazo. A estas alturas probablemente ya lo tenéis claro....

REALIDAD ACTUAL:

Aquí debéis reflejar los posibles obstáculos que pueden interferir en la consecución de la meta, y los recursos vuestros y de vuestro entorno, que os acercan a ella. En el DAFO que realizasteis al principio podéis encontrar información que os ayudará.

POSIBLES OPCIONES:

Recordad, ¡¡siempre hay más opciones!!; activad vuestra creatividad y estableced que posibles caminos os pueden acercar a vuestra meta...

QUIÉN ME PUEDE AYUDAR:

Recordad vuestro mapa de red...

COMPROMISOS DE ACCIÓN:

Recordad las metas, concretad cuándo lo vais a hacer, qué os va a demostrar que lo habéis hecho, cuánto queréis conseguir... objetivos a corto, medio plazo, como el plan para correr.

Tu plan de acción

META:

REALIDAD ACTUAL:

Obstáculos

Recursos:

--	--

POSIBLES OPCIONES:

QUIEN ME PUEDE AYUDAR:

Compromisos de acción:

ACCIÓN	CUANDO	¿QUÉ ME DEMUESTRA QUE LO HE HECHO?

Organízate...

Esta es una sencilla matriz de organización del tiempo, pero te puede ayudar con tu plan de acción. Lo básico es saber diferenciar lo urgente de lo importante y actuar en consecuencia. El método se atribuye a Eisenhower, aquí te lo dejamos...



IMPORTANTE, PERO NO URGENTE

URGENTE E IMPORTANTE

Decide cuando lo harás

Hazlo de inmediato

NI IMPORTANTE, NI URGENTE

URGENTE PERO NO IMPORTANTE

Hazlo más tarde

Delégalo



**Este camino no lo tienes que hacer solo... te acompaña:
Honorse - Tierra de Pinares**

Estamos llegando al final de este cuaderno. Y esperamos que te hayas conocido un poco más y tengas un poco más claro de donde partes (y hacia donde quieres ir) a la hora de emprender.

Esperamos que te hayas dado cuenta de lo que sabes, de lo que tienes y de tus fortalezas..... ¡¡ Y de lo que todavía tienes que aprender !!, Y esperamos haberte motivado un poco más para iniciar un nuevo camino.

Pero has de saber que para recorrer este camino puedes contar con el acompañamiento que se presta desde el equipo técnico de Honorse-Tierra de Pinares, tanto para la definición de tu proyecto como para la solicitud de las ayudas que gestionan.

Honorse - Tierra de Pinares es una entidad sin ánimo de lucro cuyo principal fin es estimular y lograr el desarrollo económico y sociocultural de la comarca .

Sus servicios de asesoramiento son gratuitos, y te facilitan el acceso a las ayudas y subvenciones del programa de desarrollo local Leadercal.

¡¡Pásate por sus oficinas!!

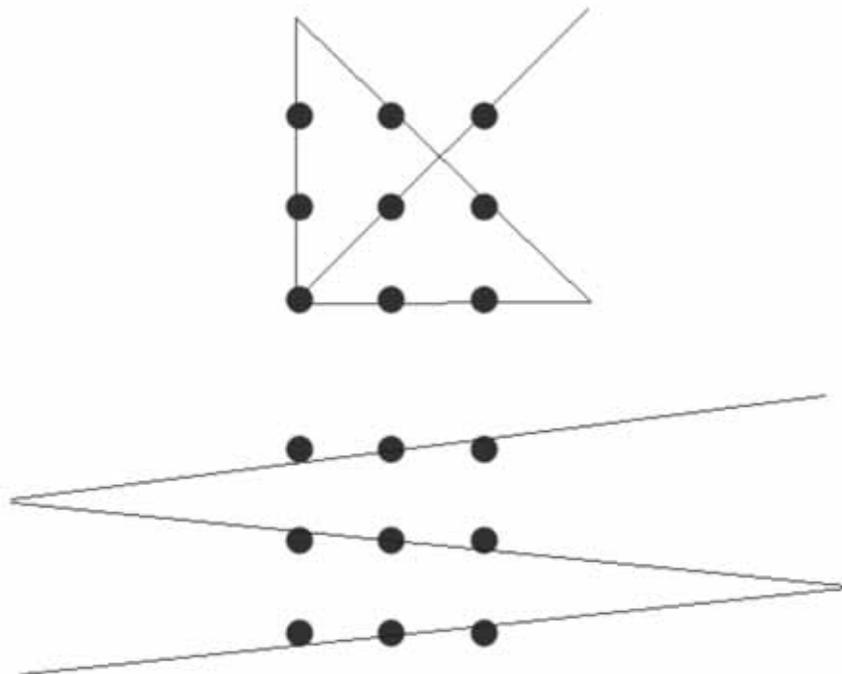
Ilusiones
Ideas
Proyectos
Sueños
Mi propio empleo





Los 9 puntos

He aquí algunas de las soluciones.....



Cuatro líneas rectas, como ves.

En el caso de no haberlo solucionado, ¿por qué ha sido?... ¿quizás veías un cuadrado donde solo había 9 puntos?; ¿te costaba salirte de ese cuadrado?

Como ves, hay soluciones, ideas, maneras de actuar que *no hacemos no porque no sean posibles, sino porque no se nos han ocurrido.*

A veces, sencillamente estamos limitando nuestra búsqueda, nuestra visión, como en esta pequeña historia

Un borracho busca bajo un farol la llave que ha perdido. Un transeúnte caritativo se ofrece para ayudar al pobre achispado a encontrar la llave perdida. Al cabo de un buen rato de buscar sin éxito alguno la llave bajo el farol, el señor compasivo, algo fastidiado, le pregunta al borracho:

Pero, ¿está usted seguro de haberla perdido aquí?

..No, pero es que donde la he perdido está muy oscuro para buscarla...⁸

Emprender, en muchas ocasiones significa cuestionar “lo establecido” y buscar nuevos caminos. Para lograr una mejor empresa, una mejor comunidad, o porque no, un mundo mejor.

Busca las preguntas adecuadas, cuestionate lo que quieres y da un primer paso. Conoces tus fortalezas, tienes compañeros de viaje y la mejor energía del mundo. La que te dan tus sueños.

⁸Nardone, Warkliatwick. *El arte del cambio*





BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

Dicen que copiar a uno es plagio, pero copiar a muchos es investigación.... en la construcción de este cuaderno hemos copiado a muchos, y es justo mencionarlos, por si queréis seguir profundizando sobre el coaching y el emprendimiento...

- Inteligencia emocional. Daniel Goleman. Ed Kairos 1996
- Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva: Stephen R. Covey; Paidos iberica, 1997
- Grupos Inteligentes. Medina y Cembranos. Ed Popular, 2003
- Tus zonas erróneas. Wayne W. Dyer. Ed. Mondadori, 2000
- Aprenda Optimismo. Martín P. Seligman. Ed. DeBolsillo 2004
- Como hacer amigos. Dale Carnegie. Edhasa
- La Buena Suerte. Alex Rovira, Fernando Trias de Bes. Ed. Empresa Activa 2004
- Entrevista Motivacional. Miller y Rollnick. Paidos 2001
- Coaching Co-activo. Laura Whitworth. de.Lid 2009
- Coaching. Jhon Whitmore. Paidos empresa 2003
- Motivación Inteligente. Beatriz Valderrama. Ed. Prentice-Hall 2010
- Coaching. El arte de soplar brasas (I y II). Leonardo Wolk. Gran Aldea editores 2003-2007
- El Arte del Cambio. Nardone, Warkliatwick. Ed-Herder
- Coaching para emprender. Gregory Cajina. Ediciones Diaz de Santos 2010
- Networking. Montse Calvo Muñoz, Carolina Rojas Llamas. ESIC editorial, 2009
- El hombre en busca de sentido. Viktor E. Frankl .Ed. Herder 1995

- El Poder de las redes. David de Ugarte. <http://lasindias.org/el-poder-de-las-redes/>
- El valor de los valores en la organizaciones. Juan Carlos Gimenez.
<http://www.elvalordelosvalores.com/introduccion/index.html>
- Redes sociales. Un concepto con importantes implicaciones en la intervención comunitaria. Cristina Villalba Quesada
<http://www.psychosocialintervention.org/&numero=51993241&articulo=51081>

AGRADECIMIENTOS

A las correctoras del texto, por su refuerzo y sus constructivas críticas: Raquel Rodríguez, Carmen Garro; Carmen Haro y Mariu Díaz-Miguel.

A mis Maestros de Coaching del ICP y la Universidad Complutense, Miguel García Saiz, Juan Carlos de la Osa, Carlos Surroca, Javier Rodríguez y Beatriz Valderrama, y a mis compañeros del programa de certificación.

Al equipo de Honorse - Tierra de Pinares

Y a los alumnos y alumnas de los cursos de Self-Coaching; Coaching para emprendedores y emprendedoras, y Coaching para desempleados.



HONORSE-TIERRA DE PINARES
C/ Trinidad, 22 . 40200 Cuéllar (Segovia)
T. 921 143 422
e-mail info@tierradepinares.es



enProceso. Educación social y Coaching
T. 633 78 55 05
enprocesosegovia@yahoo.es
www.enprocesocoop.com