

Características psicológicas de las personas emprendedoras

La aventura de emprender



Tatiana Sánchez Sierra

Susana Ginesta Gamaza

M^a José Pérez Narváez



CdE

Universidad
de Cádiz

Cátedra de
Emprendedores

¿Dónde estamos?

**Cátedra de Emprendedores de la
Universidad de Cádiz**

Edificio Consorcio Tecnológico de Cádiz
Benito Pérez Galdós, s/n
11002 CÁDIZ

T +34 956 015 379 - F +34 956 070 371

catedra.emprendedores@uca.es

www.uca.es/emprendedores

Autor

Tatiana Sánchez Sierra

Susana Ginesta Gamaza

M^a José Pérez Narváez

Edita

Cátedra de Emprendedores

Universidad de Cádiz

Diseño

Grupolngenio.com

Si ya has decidido que te gustaría comenzar una aventura de emprendizaje, ante todo te damos la enhorabuena. Tendrás que adquirir conocimientos al respecto, relacionados con el ámbito de trabajo por el que deseas apostar, información sobre cómo desarrollar tu proyecto, búsqueda de recursos, etc.

En esta ocasión, te presentamos la Guía: “Consigue tu sueño”, que pretende establecer unas bases para que seas consciente de tus posibilidades, para que busques tu camino haciendo algo que te gusta, para que luches por lo que crees a la vez que ganas dinero.

Tener un espíritu emprendedor está muy relacionado con la iniciativa y la acción. También está ligado con la curiosidad, con el hecho de tener interés por realizar cosas nuevas o de forma diferente.

Atreverse es la fórmula ideal para iniciar un camino, el que tú quieras, el que te haga feliz, perdiendo el miedo a fracasar y buscando el éxito. ¿Sabías que la mayoría de obstáculos para alcanzar el éxito parte de nosotros/as mismo/as?

A continuación, encontrarás una serie de indicaciones y consejos para que fortalezcas todo tu potencial emprendedor, para que le saques partido a tus ideas y conozcas las características psicológicas que te pueden ayudar a alcanzar el éxito. Porque detrás de todo proyecto exitoso, están las personas. Aprende a aprovechar todas las oportunidades, las que te rodean, y las que se encuentran en ti.

CONSIGUE TU SUEÑO

GUÍA DE EMPRENDIZAJE

1	¿Te atreves a emprender?	6
2	¿Por qué no ahora?	8
3	Pasa a la acción	14
4	¿Poseen características psicológicas específicas las personas emprendedoras?	16
5	¿Influyen las emociones en mi aventura de emprender?	21
6	¿Cómo sacar partido a mis fortalezas?	27
7	¿Cómo superar los obstáculos que aparezcan en mi trayecto emprendedor?	29
8	¿Es posible automotivarme?	32
9	¿Cómo alcanzar una buena autoestima?	35
10	Ingredientes básicos para caminar emprendiendo	39
11	Conclusiones	50
12	Bibliografía	53

CONSIGUE TU SUEÑO

GUÍA DE EMPRENDIZAJE

Características psicológicas de las personas emprendedoras

TATIANA SÁNCHEZ SIERRA

Lda. en Psicología. Asociación Profesional de Auditorías de Género.

SUSANA GINESTA GAMAZA

Lda. en Derecho. Asociación Profesional de Auditorías de Género.

M^a JOSÉ PÉREZ NARVÁEZ

Asesora técnica de la Cátedra de Emprendedores.
Universidad de Cádiz.

1 ¿Te atreves a emprender?



Emprender es un hecho a partir de una idea, de un pensamiento acompañado de una metodología de trabajo, con unos objetivos definidos a alcanzar, en el que elementos como la innovación, la creatividad y la motivación juegan un importante papel.

Emprender es convertir un sueño en realidad. Es maximizar tu propio potencial en forma de gestión empresarial, a partir de la transformación de una idea en un proyecto viable.

Y con respecto a las cualidades personales y psicológicas: ¿que implica emprender?

Emprender es la suma de los siguientes componentes: **Saber Ser** (habilidades y cualidades personales), **Saber Estar** (relaciones interpersonales), y **Saber Hacer** (conocimientos técnicos y metodológicos).

Emprender es ser valiente, arriesgado/a, atrevido/a, innovador/a...

Emprender es tener una especial habilidad en aprovechar cualquier oportunidad en el marco del mercado laboral, innovando o mejorando algo existente.

Emprender es desear un futuro laboral autónomo e independiente.

Emprender es buscar la satisfacción personal, comprometerse y automotivarse para alcanzar nuestros objetivos, luchar por lo que crees y deseas alcanzar con persistencia.

Emprender es una Aventura Personal.

Emprender es Atreverse.

Aprender

Para aprender a emprender tenemos que potenciar nuestro Genio

Innovación, creatividad y motivación

Estas tres características juegan un papel muy importante a la hora de alcanzar los objetivos definidos.

¿TE
ATREVES?

2 ¿Por qué no ahora?



Si has pasado la página es que tienes alguna idea rondando la cabeza que te impulsa a seguir informándote. Quizás tengas claro por dónde empezar, o quizás no. **No estás seguro/a si te encuentras en el mejor momento para iniciarte en el emprendizaje, o tienes muchas dudas sobre el cómo hacerlo.**

Si estás decidido/a a comenzar, seguro que te has hecho las siguientes preguntas. **En caso contrario, dedícale unos minutos:**

¿Tienes algún sueño?

¿Eres el/la mejor en algo o te gustaría serlo?

¿Ves alguna oportunidad laboral a tu alrededor?

¿Te gustaría tener tu propia empresa?

¿Tienes tu propia marca personal o tienes algo especial que te defina?

¿Tienes la sensación de que el tiempo no pasa cuando llevas a cabo una tarea que te apasiona?

Por otro lado, puede que te encuentres en un momento en el que no te gusta tu trabajo actual, o no encuentras una ocupación que te satisfice al 100%. ¿Te has planteado alguna vez si puedes hacer algo para cambiar esta situación?

Todo el mundo es un emprendedor o emprendedora en potencia. Evidentemente hay factores que influyen, como la experiencia, el hecho de tener a personas emprendedoras a tu alrededor o que hayas recibido formación específica al respecto.

La sociedad actual no promueve lo suficiente las capacidades emprendedoras que todos/as tenemos, ni la creatividad ni la opinión crítica y autónoma. La educación formal está centrada en contenidos didácticos con el objeto de escolarizar y formar en disciplinas muy concretas.

Es por ello que la formación en emprendizaje debe buscarse fuera de dichos ámbitos educativos; dirigiendo la atención en el aprendizaje de habilidades psicosociales y creativas a la vez que se desarrollan pautas para poder enfrentarnos ante retos sugerentes.

Para aprender a emprender tenemos que potenciar nuestro Genio o Genia interior. Buscar nuestro deseo de superación y mejora requiere esfuerzo. **Por ello te aconsejamos que sigas estas recomendaciones:**

A continuación, se exponen algunas características recogidas de diferentes autores/as, para que vayas identificándote con algunas de ellas, o en cambio, las anotes para fortalecerlas:

- **Creatividad.**
- **Buena autoestima y autoconfianza en las propias capacidades.**
- **Óptima capacidad para asumir riesgos.**
- **Visión optimista.**
- **Iniciativa y desempeño.**
- **Habilidades asertivas.**
- **Sentido de responsabilidad personal y social.**
- **Y orientación al desempeño...Pasa a La Acción!!**

Busca una motivación. Para crecer en el mundo del emprendimiento, debes tener en cuenta multitud de factores. Para empezar, es importante que conozcas de dónde surge tu motivación. La motivación nos mueve, nos regala energía para alcanzar nuestros objetivos. Y si no la tenemos: no hay problema, la podemos encontrar.

Tener una buena motivación hace que nuestras posibilidades de alcanzar el éxito aumenten de forma significativa, a la vez que nuestra capacidad de asumir riesgos se vuelven más flexibles. Estar motivado/a para conseguir lo que nos proponemos nos facilita la sensación de autoeficacia y nos evade de caer en la desmoralización.

Párate a pensar por unos minutos sobre lo siguiente:

Cuando comienzas una nueva tarea, piensas en el por qué lo haces? Eres consciente del aquí y el ahora?. Es decir, ¿te concentras en la tarea y disfrutas mientras la realizas?. Piensa en ejemplos como saborear un rico plato de comida, visualizar una bella puesta de sol, o dar un paseo con un espléndido paisaje alrededor. ¿Qué razones te mueven a comenzar una nueva tarea? ¿Y a finalizarla?

Existen factores motivadores que nos impulsan, nos mueven y nos estimulan. A continuación, se exponen algunos que te podrán servir una vez que has decidido pasar a la acción:

Motivación de Logro. Considerar que podemos alcanzar nuestros objetivos conlleva una gran satisfacción, y posee una gran fuerza motivadora, animándonos a mejorar y aumentar a más fines.

Reconocimiento. El hecho de que alguien importante para nosotros/as nos reconozcan por una acción bien hecha, incluso si no ha sido finalizada o no la hemos alcanzado con éxito (nos premian el intento), genera un gran bienestar. El reconocimiento

Motivación

¿De donde surge tu motivación?
¡Búscala!

es un buen motivador.

Interés Real por lo que hacemos. Cuando llevamos a cabo una tarea que nos agrada, el simple hecho de realizarla con buen ánimo nos motiva. Por ello es importante que el trabajo o la tarea que pongamos en marcha esté relacionado en alguna medida con nuestros intereses.

Responsabilidad. Ser conscientes que somos las personas responsables de la ejecución de cualquier acción, es, en sí mismo, motivador, a la vez que aumenta la autoestima.

Para alimentar nuestra motivación, no podemos olvidarnos de la flexibilidad. Si eres flexible sabrás adaptarte sin inconvenientes a los cambios que ocurren a tu alrededor, sabrás reaccionar ante situaciones diversas, y sobre todo, serás más eficaz en la búsqueda de tus intereses, mejorando tu motivación.

Autoestima

Ser conscientes que somos las personas responsables de la ejecución de cualquier acción aumenta la autoestima.

¿Te consideras una persona flexible?

¿Te gusta aprender cosas nuevas?

¿Huyes de la rutina?

En ocasiones puedes encontrarte con situaciones que dan vértigo, sin embargo debes saber, que para desarrollarte como emprendedor o emprendedora tendrás que superar miedos, tus resistencias al cambio y por ello, es muy positivo que trabajes esa flexibilidad.

Oportunidad

Aprende a relacionar una oportunidad de negocio con una idea o proyecto. Cuanto más la detalles, más fácil será el camino al éxito.

Busca una oportunidad de negocio. Para emprender es importante que pienses en las oportunidades. Poder relacionar una oportunidad de negocio con una idea o proyecto es un primer paso, que cuanto más detalles, más fácil se hace el camino al éxito. Eso sí, tendrás que trabajar esa capacidad de flexibilidad,

ya que llegarán necesidades de cambio y tendrás que adaptarte de forma continua, con esfuerzo y tesón. Ya decía **Thomas Edison** que: “el genio es una larga paciencia”.

No olvides que para alcanzar el éxito no hay que ser especialmente brillante, ni tener la mejor idea y tampoco se trata de tener una inteligencia por encima de la media. El éxito se alcanza trabajando por una idea en la que creas de verdad, a la que persigas de forma persistente, solucionando todos los problemas que vayan apareciendo de una manera sosegada y buscando alternativas.

Para ello, tienes que convencerte, tienes que creer en tus posibilidades y capacidades, alimentando la curiosidad por todo lo que te interesa y estar en un estado permanente de atención hacia aquello que deseas que te ocurra.

Crea Redes. Seguro que existen personas y/o entidades cerca de ti que te pueden servir como impulso para poner en marcha tu idea (amigos/as emprendedores/as, familia, asociaciones, universidades, instituciones...), que puedan facilitarte recursos, información, bibliografía... ¡Mira a tu alrededor y aprovéchalo!

¡Reconócelte! La opinión que tengamos sobre nosotros/as mismos/as influye directamente en nuestro estado de ánimo y en nuestra forma de ver el mundo. Se trata de nuestro “Autoconcepto”, que se refiere a una suma organizada y cambiante de creencias sobre nosotros/as, sobre lo que hacemos y lo que sentimos. El autoconcepto se va configurando a lo largo de nuestra vida, y se desarrolla a partir de la educación que recibimos, nuestras experiencias personales, las interacciones con otras personas, etc.

No temas al fracaso. Un aspecto muy importante es permitirte equivocarte. Todos/as los/as grandes empresarios/as han errado en múltiples ocasiones, han perdido dinero y le han cerrado las puertas decenas de veces.

Tener temor al fracaso hace que nos inmovilicemos, por miedo a equivocarnos, y eso nos hace quedarnos paralizados. Imagínate que comienzas a desarrollar tu gran idea emprendedora, y llevas a cabo todas las acciones que te ayudarán a alcanzar un resultado exitoso, y sin embargo, tras un duro trabajo y persistencia, descubres que no has alcanzado lo que pretendías. ¿Significa que has fracasado? La respuesta es No.

Si actúas sabiendo que tienes derecho a equivocarte, y especialmente, saber que será una gran oportunidad para

¡Ya lo decía Thomas Edison! “El genio es una larga paciencia”

aprender, alcanzarás mayores resultados. Recuerda que el miedo a fracasar está en tu mente, es algo irreal. Se trata de anticiparse de forma negativa ante un resultado, ante algo que aún no ha ocurrido. ¿De qué te sirve perder el tiempo valorando negativamente algo que no ha ocurrido? De Nada! Sólo sirve para paralizarte y no ver las oportunidades reales que te rodean.

¿Fracaso?

No temas al fracaso. Permítete equivocarte. Muchos de los grandes empresarios se han encontrado en su camino decenas de puertas cerradas. Asímelos como una experiencia positiva y aprende de él.

Si asumes el fracaso como una experiencia positiva: Nunca Fracasarás. Si quieres obtener éxito en tu proyecto emprendedor, tienes que aprender a fracasar.

Tu puedes

Para ser empresario no
hay que ser especial.
¡Aprende!

3 Pasa a la acción



Las personas emprendedoras se caracterizan por tener empuje, iniciativa y decisión. Intentan averiguar todo lo que esté relacionado con su negocio, piensan en todo momento en mejorar y saben que para esto deben arriesgar. Además no se desalientan, son perseverantes, Thomas Edison dejó plasmado en esta frase el espíritu de una persona emprendedora:

“No he fracasado 700 veces. He logrado probar que esos 700 caminos (para inventar la bombilla) no funcionarán”
(Thomas Edison).

Es muy importante que prestes atención a la dinámica del entorno, escuchar, mirar con atención, ser optimista, comprensivo/a, y sobre todo: Debes Soñar. Estas habilidades están en ti...

¡Pasa a la acción!

Sueña y piensa como pasar de los sueños a la acción.

Sueña y piensa cómo pasar de los sueños a la Acción. Para ser una persona de éxito, hay que conocer cuáles son las competencias necesarias para llegar hasta él. Si conocerte es el primer paso, presta atención a la siguiente clasificación:

Habilidades: Aplicar lo aprendido “puedo hacerlo”

Son esas cualidades que tenemos de manera natural o aquellas que hemos aprendido (con mayor o menor dificultad) y son parte ya de nosotros/as. Son nuestras fortalezas y nos sirven para afrontar muchas situaciones cotidianas, en forma más ventajosa con respecto a otros/as, que le es más dificultoso realizarlo.

Actitudes: Valores expresados en acciones “quiero hacerlo”

Es la puesta en práctica de nuestros valores a través de las acciones diarias en circunstancias favorables o desfavorables.

Aptitudes: Capacidad para hacer las cosas “sé hacerlo”

Es el conjunto de conocimientos y capacidades que adquirimos para poder realizar un trabajo en forma adecuada, es la acreditación de una persona para poder desempeñar una función laboral.

Destrezas: Practica constante hacia la perfección “sé hacerlo y muy bien” Las personas que dedican gran parte de su tiempo a practicar lo que pueden y saben hacer se convierten en especialistas.

4 ¿Poseen características psicológicas específicas las personas emprendedoras?



4 ¿Poseen características psicológicas específicas las personas emprendedoras?

Un emprendedor o emprendedora posee una serie de características y cualidades propias y comunes a otros/as personas que emprenden y obtienen éxito, que no tienen por qué ser innatas, es posible aprenderlas y potenciarlas. **A continuación, se exponen como son las personas emprendedoras. Toma nota y detecta cuáles posees y cuáles te gustaría adquirir, de esta forma podrás obtener una hoja de ruta para tu perfil emprendedor:**

Una persona emprendedora...

- Tiene claros sus objetivos, sabe hacia dónde tiene que llegar.
- Conoce sus limitaciones, potencialidades y cualidades.
- Posee un fuerte deseo de mejorar en su vida.
- Tiene iniciativa, tanto en lo personal como en lo profesional. No espera a que le digan lo que tiene que hacer y cómo. Tiene un carácter proactivo.
- Es una persona honrada y sincera.
- Posee buenas ideas, es creativa.
- Tiene curiosidad por aprender.
- Es flexible, posee una gran capacidad para adaptarse ante situaciones muy diversas.
- Tiene una buena autoestima y un gran autoconcepto.
- Confía en sí misma.
- Es responsable y asume aquellos compromisos que contrae.
- Es una persona motivada y automotivada.
- Tiene una visión optimista ante los retos que afronta.
- Es persistente y persigue su sueño con empeño e insistencia.
- No tiene miedo al fracaso ni a errar. Es capaz de visualizar su sueño, dirigiendo su energía a alcanzar los resultados deseados.
- Posee una actitud positiva ante la negociación y las relaciones interpersonales, marcada por un alto nivel de asertividad y empatía. Es un/a experto/a en personas.
- Disfruta de una necesidad de independencia y autonomía.

Diferentes autores/as concretan determinadas características comunes a las personas emprendedoras que alcanzan el éxito en lo que se proponen:

Necesidad de logro. Característica relacionada con aquellas personas que son responsables de la resolución de problemas, marcar objetivos y alcanzarlos por su propio esfuerzo. Estas personas también tienen la necesidad de saber cuán bien están haciendo las tareas (retroalimentación), alto rango de pensamiento y no trabajan sólo por dinero.

Tu puedes

Para ser empresario no
hay que ser especial.
¡Aprende!

4 ¿Poseen características psicológicas específicas las personas emprendedoras?

Propensión a tomar riesgos. Característica relacionada con aquellas personas que toman decisiones bajo situaciones de incertidumbre, McClelland (1961).

Tolerancia a la ambigüedad. Característica relacionada con aquellas personas que encuentran las situaciones ambiguas como retadoras y las administran con la intención de tener un resultado favorable transformando la situación desconocida y manejando la incertidumbre, Mitton (1989).

Confianza en sí mismo/a. Característica relacionada con aquellas personas que creen que son capaces de alcanzar los objetivos que se plantean.

Control interno. Control de las decisiones que se toman para alcanzar un objetivo, (Robbins, 1999).

Sigue comprobando tus características a través del siguiente cuestionario (Rubio, 1999) para medir tu espíritu emprendedor, y anota las respuestas afirmativas:

- ¿Me gusta destacar en mi trabajo o estudios?
- ¿Soy muy minucioso/a en las tareas que realizo?
- ¿Me gusta trabajar para estar diariamente entre los/as mejores?
- ¿Me parece que si no asumo riesgos, me quedaré estancado/a?
- ¿Soporto bien las situaciones confusas y poco claras?
- ¿Aguanto perfectamente las situaciones de incertidumbre?
- ¿Me gusta planificar a tiempo las actividades que realizo?
- ¿Nunca pospongo asuntos importantes para un momento mejor?

Debes aprender a afrontar las situaciones confusas y estancadas para salir airoso de ellas.

Si has contestado a todas afirmativamente... **Enhorabuena!**
Si no es así, pregúntate el por qué no y reflexiona sobre qué actitudes o características de tu personalidad te ayudarían a contestar de forma positiva.

FORTALECE TU PENSAMIENTO CREATIVO.

El pensamiento es la capacidad de procesar la información que recibimos a la vez que construimos conocimiento, pudiendo ser algo automático (respondiendo ante cualquier estímulo externo o interno) o creativo y/o crítico. Según la Psicología, nuestra mente funciona como un ordenador, que procesa la información a través de varios programas (software). Algunos los poseemos de nacimiento, y otros los tenemos que instalar.

4 ¿Poseen características psicológicas específicas las personas emprendedoras?

El **pensamiento automático** es el que producimos sin ser muy conscientes, “sin pensarlo mucho”, como reacción o respuesta ante algo que vivimos o sentimos, que está muy relacionado con nuestro aprendizaje ante situaciones previas similares. Sin embargo, el pensamiento deliberado es el que producimos “parándonos a pensar”.

Con respecto a lo que nos ocupa, el pensamiento creativo, es utilizar el pensamiento deliberado, añadiendo respuestas novedo-

El pensamiento creativo

Es como un software que si no tenemos debemos instalar. Si quieres ser emprendedor, valora tu pensamiento creativo como tu mayor herramienta de trabajo.

sas que van más allá de lo sistemático. Es el acto de imaginar por excelencia, que incluso puede contener elementos inconscientes, a los cuales podemos tener acceso.

Debes tener muy claro que para generar una gran idea, debes fortalecer ese pensamiento con esfuerzo, deseo y pasión. Si anhelas ser emprendedor o emprendedora, aprende a valorar tu pensamiento creativo como tu mayor herramienta de trabajo.

Para aprender a utilizar el pensamiento creativo, tenemos que comprender que interpretamos el mundo que nos rodea a través de esquemas mentales, que contienen mucha información diversa, fruto de la experiencia vivida y de los conocimientos que hemos adquirido a lo largo de nuestras vidas.

Por ejemplo, una persona que utiliza el pensamiento creativo de forma eficaz es la que se enfrenta ante un reto aportando de forma consciente y serena una perspectiva completamente nueva.

Para ello, debe dejar fluir todo el pensamiento que requiera la situación, de forma consciente.

Los elementos propios de cualquier pensamiento creativo son: la fluidez, la flexibilidad, la originalidad y la elaboración:

Fluidez: se refiere a la capacidad para generar muchas ideas novedosas. No te quedes con la primera opción que encuentres. Piensa en varias, incluso las que te parezcan más absurdas.

Flexibilidad: se trata de manejar diferentes alternativas, combinándolas o alterando el orden de respuesta.

Originalidad: es el elemento más característico de la creatividad. Implica en encontrar ideas que nunca a nadie se le ha ocurrido de la misma forma o hallar una solución a un problema

4. ¿Poseen características psicológicas específicas las personas emprendedoras?

o demanda de forma diferente.

Elaboración: consiste en añadir elementos a ideas ya existentes, modificando algo.

Para fortalecer tu pensamiento creativo, ve paso a paso:

1. **Preparación.** Te encuentras en un momento de deseo de generación de una idea nueva/creativa. Anótala en un papel: Mi idea es... o mi objetivo es...

2. **Incubación.** Aquí es donde tienes que extraer todas las posibilidades de acción a partir de la idea generada. Escribe cómo alcanzar mi objetivo... o como poner en marcha mi idea. Escribe todo lo que se te pase por la cabeza, puedes dibujar, describir de forma resumida, detallar al máximo, o escribir palabras relacionadas...

3. **Iluminación.** Es el proceso más importante del pensamiento creativo; es el momento “Eureka” de Arquímedes. Cuando le das muchas vueltas a una misma idea, la visualizas, generas diferentes opciones, siempre de una forma serena y sin precipitarte, llega un momento en el que descubres cuál es la mejor opción. Todo el rompecabezas que había en tu mente comienza a tomar sentido, y es el momento de actuar. Déjate llevar por la intuición.

4. **Poner en marcha la idea.** Aquí tienes que ponerte en acción. Ya no hay excusas. Es el momento para comprobar si tu idea creativa es eficaz o no. Y si falla, no lo consideres un fracaso en tu desarrollo mental. Enhorabuena! Acabas de descubrir qué camino no era el correcto, y te será realmente útil para el próximo intento.

¡Instalate el software del Pensamiento creativo!

COMIENZA A MATERIALIZAR TU IDEA.

Debes expresar con concreción tu idea, de forma que la pudieras explicar tanto de forma breve, como de una forma extensa.

Haz una primera prueba, vende tu idea a través de la conocida técnica del ascensor: colócate delante de un espejo y describe tu idea emprendedora en treinta segundos. Imagínate que te encuentras con un potencial inversor o inversora en un ascensor, y que tienes esos segundos para explicarle tu idea de negocio. Tienes que tener el discurso preparado y estructurado de una forma concisa y directa. No utilices información inútil ni te vayas por las ramas, no tendrás tiempo. Ve al centro de la idea, utiliza algún ejemplo o anécdota personal que atraiga la atención de tu interlocutor/a, utiliza el humor y sé muy convincente, acompañando tus palabras de gestos, postura y mirada coherente a tu discurso.

5 ¿Influyen las emociones en mi aventura de emprendedor?



Ensayá ante el espejo hasta que estés satisfecho/a.

El éxito no va directamente ligado con el Cociente Intelectual, pero sí con la Inteligencia Emocional. Esto se deduce del hecho de que algunas personas brillantes en su estudio y con gran destreza no funcionan cuando de liderar un grupo se trata, también se da el caso de que otras personas sin ser tan brillantes logran ser reconocidas como personas líderes y de grandes aptitudes para ejercer posiciones de mando.

La inteligencia Emocional es:

- La capacidad de lograr que nuestras emociones trabajen a nuestro favor, utilizándolas de forma tal que logremos los resultados deseados.

- Es la capacidad de interactuar con el mundo de forma receptiva y adecuada.

- Es conectar las emociones con uno/a mismo/a; saber qué es lo que siento, poder verme a mí y ver a las demás personas de forma positiva y objetiva.

“El ingrediente más importante en la fórmula del éxito es saber cómo entenderse con la gente”. Theodore Roosevelt.

Una emoción es un estado afectivo que experimentamos, su función es adaptar nuestro organismo a lo que nos rodea. Durante mucho tiempo se le ha dado más relevancia a la parte más racional del ser humano, pero las emociones, al ser estados afectivos, indican estados internos personales, motivaciones, deseos, necesidades e incluso objetivos.

Cada persona experimenta una emoción de forma particular, dependiendo de sus experiencias anteriores, aprendizaje, carácter y de la situación concreta. Algunas de las reacciones fisiológicas y comportamentales que desencadenan las emociones son innatas, mientras que otras pueden adquirirse.

Existen 6 categorías básicas de emociones.

Miedo: Anticipación de una amenaza o peligro que produce ansiedad, incertidumbre, inseguridad.

Sorpresa: Sobresalto, asombro, desconcierto. Es muy transitoria. Puede dar una aproximación cognitiva para saber qué pasa.

Aversión: Disgusto, asco, solemos alejarnos del objeto que nos produce aversión.

Ira: Rabia, enojo, resentimiento, furia, irritabilidad.

Alegría: Diversión, euforia, gratificación, contentos, da una sensación de bienestar, de seguridad.

Para liderar una empresa, no es necesario ser brillante ni tener grandes aptitudes

Quiérete

Aprende a quererte,
a ser generoso y a
aceptar los fracasos

Tristeza: Pena, soledad, pesimismo.

Si tenemos en cuenta esta finalidad adaptativa de las emociones, podríamos decir que tienen diferentes funciones:

Miedo: Tendemos hacia la protección.

Sorpresa: Ayuda a orientarnos frente a la nueva situación.

Aversión: Nos produce rechazo hacia aquello que tenemos delante.

Ira: Nos induce hacia la destrucción.

Alegría: Nos induce hacia la reproducción (deseamos reproducir aquel suceso que nos hace sentir bien).

Tristeza: Nos motiva hacia una nueva reintegración personal.

Todas las personas nacemos con unas características especiales y diferentes, pero muchas veces la manera que tenemos de comportarnos o de enfrentarnos a los retos de la vida es aprendida. Desde la infancia podemos ver cómo influyen los aprendizajes con respecto al género, por ejemplo para un niño no está tan bien visto llorar y expresar sus emociones como en una niña, además a los varones se les exige ser más valientes, seguros de sí mismos y a las niñas más disciplinadas y delicadas. También podemos observar cómo, según las culturas, las mujeres son menos valoradas, tanto en el ámbito personal como en el laboral, lo cual es el origen de opresiones y malos tratos. Todo esto lo adquirimos sin darnos cuenta ya desde el momento en que venimos al mundo: nos comportamos como nos han “enseñado” a comportarnos. Quererse a uno/a mismo/a, ser generoso/a con los demás, aceptar los fracasos, no todo depende de lo que hemos heredado, por lo que hemos de ser capaces de seguir aprendiendo y mejorando nuestras actitudes día a día, aprender a ser más inteligentes emocionalmente, en definitiva a ser más felices.

Para manejar las emociones, El Dr. Daniel Góleman (1966) expone las Habilidades Prácticas de la Inteligencia Emocional y las divide en diferentes competencias, estas son:

1. **Autoconciencia:** Implica reconocer los propios estados de ánimo, recursos e intuiciones. Las competencias emocionales que dependen de la autoconciencia son: *Conciencia emocional:* identificar las emociones y sus efectos. *Correcta autovaloración:* conocer las propias fortalezas y las limitaciones. *Autoconfianza:* un fuerte sentido del propio valor y capacidad. *Autoestima:* Saber valorarse como persona y que lo valoren y respeten los/as demás.

2. **Autorregulación:** Se refiere a manejar los propios estados de ánimo, impulsos y recursos. Las competencias emocionales

que dependen de la autorregulación son: *Autocontrol*: mantener vigiladas las emociones perturbadoras y los impulsos. *Confiabilidad*: mantener estándares adecuados de honestidad e integridad. *Conciencia*: asumir las responsabilidades del propio desempeño laboral. *Adaptabilidad*: flexibilidad en el manejo de las situaciones de cambio. *Innovación*: sentirse cómodo con la nueva información, las nuevas ideas y las nuevas situaciones.

3. **Motivación**: Se refiere a las tendencias emocionales que guían o facilitan el cumplimiento de las metas establecidas. *Impulso de logro*: esfuerzo por mejorar o alcanzar un estándar de excelencia laboral. *Compromiso*: relacionarse con las metas del grupo u organización. *Iniciativa*: disponibilidad para reaccionar ante las oportunidades. *Optimismo*: persistencia en la persecución de los objetivos, a pesar de los obstáculos.

4. **Empatía**: Implica tener conciencia de los sentimientos, necesidades y preocupaciones de los otros. *Comprensión*: darse cuenta de los sentimientos y perspectivas de los/las demás. *Desarrollo*: estar al tanto de las necesidades de desarrollo del resto y reforzar sus habilidades. *Servicio de orientación*: anticipar, reconocer y satisfacer las necesidades reales de la clientela. *Potenciar la diversidad*: cultivar las oportunidades laborales a través de distintos tipos de personas. *Conciencia política*: ser capaz de leer las corrientes emocionales del grupo, así como el poder de las relaciones entre sus miembros.

5. **Destrezas sociales**: Implica ser un experto o experta para inducir respuestas deseadas en otras personas. Este objetivo depende de las siguientes capacidades emocionales: *Influencia*: idear efectivas tácticas de persuasión. *Comunicación*: saber escuchar abiertamente al resto y elaborar mensajes convincentes. *Manejo de conflictos*: saber negociar y resolver los desacuerdos que se presenten dentro del equipo de trabajo. *Liderazgo*: capacidad de inspirar y guiar al grupo. *Catalizador del cambio*: iniciador o administrador de las situaciones nuevas. *Constructor de lazos*: alimentar y reforzar las relaciones interpersonales dentro del grupo. *Colaboración y cooperación*: trabajar con otros para alcanzar metas compartidas. *Capacidades de equipo*: ser capaz de crear sinergia para la persecución de metas colectivas.

Por lo tanto, es posible gestionar las emociones de forma que nos ayude a satisfacer nuestras necesidades y para que nos motive mantener nuestro comportamiento hacia nuestra meta personal. No se trata de controlar las emociones o inhibirlas, sino de utili-

zarlas como instrumentos de mejora de nuestro estado de ánimo, para conocernos mejor, como herramienta de adaptación a lo que nos rodea. Si te encuentras con alguna situación en la que te encuentras o percibes una respuesta emocional desproporciona-

Gestiona tus emociones

Es posible gestionar tus emociones para satisfacer tus necesidades y mantenerte motivado hasta tu meta personal.

da, piensas que te afecta demasiado en tu día a día, o ese estado emocional negativo dura demasiado a lo largo del tiempo... puede que sea una señal avisándote que debes plantear aprender a gestionar tus emociones.

Si decides gestionar tus emociones, considera que lo más eficaz es a través de tu comportamiento y/o pensamiento. Acepta las emociones y sensaciones que tengas en cada momento y luego, podrás gestionarlas. A continuación, se exponen algunas técnicas a modo de ejemplo:

Puedes provocarte un estado de ánimo positivo recordando uno de los días más felices de tu vida, o escucha alguna canción que te encante y disponte a bailar. Si estás excesivamente preocupado/a por algo, y te inunda una sensación de malestar e incertidumbre, piensa en algo totalmente diferente, algo que te mantenga la mente distraída o realiza alguna tarea que te centre toda tu atención.

Si te sientes nervioso/a o preocupado/a práctica técnicas de relajación o respiración profunda.

¡Relájate!

Si te sientes nervioso aprende técnicas de relajación.

¡TEN A MANO ESTE RESUMEN PARA QUE NO SE TE OLVIDE!

Características básicas y propias de la persona emocionalmente inteligente:

- Poseer suficiente grado de autoestima
- Ser personas positivas
- Saber dar y recibir
- Tener empatía
- Reconocer los propios sentimientos
- Ser capaz de expresar los sentimientos (positivos y negativos)
- Ser capaz también de controlar estos sentimientos
- Motivación, ilusión, interés
- Tener valores alternativos
- Superación de las dificultades y de las frustraciones
- Encontrar equilibrio entre exigencia y tolerancia.

6 ¿Cómo sacar partido a mis fortalezas?



Autoanalizarse no es tan complicado como parece. Se trata de estudiar con detenimiento algunas de las características de personalidad que te definan y te ayuden a potenciar en esta andadura emprendedora. Es muy positivo que dediques tiempo a esta tarea, ya que no se trata de poner en marcha un proyecto cualquiera. Es tu gran proyecto!!

Profundicemos en esas características personales:

Actitud: Es una respuesta psicológica y/o emocional ante las circunstancias de la vida. Es la forma que tenemos de actuar ante algo; si estamos de acuerdo o no ante un hecho.

Aptitud: Es la predisposición que poseemos para realizar algo, ya sea una actividad física o mental. Suelen ser innatas, y se pueden desarrollar o potenciar, según lo trabajemos.

Hábitos: Son mecanismo automáticos de conducta, que habitualmente llevamos a cabo en tareas poco trascendentes.

**Descubre tu potencial,
¡Autoanalízate!**

REALIZA EL SIGUIENTE EJERCICIO:

Detente 10 minutos en pensar cuáles son tus aptitudes, actitudes y hábitos frente al mundo laboral. Una vez que has reflexionado sobre tus características personales, debes también reflexionar sobre aquellos aspectos de tu formación académica y conocimientos que consideres que pueden representar una ventaja o un punto fuerte a la hora de enfrentarte a un proceso de selección: Titulación, Cursos, Masters, Idiomas...

Del mismo modo, deberás incluir en tu análisis las posibles experiencias laborales, reflexionando sobre las ventajas te han reportado, tanto a nivel personal como profesional.

Finalizado ya el autoanálisis, y una vez eres consciente, de cuáles son tus puntos fuertes o Fortalezas, y tus puntos débiles o Debilidades, vamos a contrastarlos con las realidades actuales del mercado laboral, es decir con las posibles Amenazas y Oportunidades que existen.

¡Conócete!

**¿Sabes cuales son
tus Fortalezas y
Debilidades?**

7 ¿Cómo superar los obstáculos que aparezcan en mi trayecto de emprendedor?



El término de resiliencia se refiere en Psicología a la capacidad de las personas para sobreponerse ante circunstancias adversas y complicadas, que causan un importante malestar emocional. **Con respecto al emprendizaje, la resiliencia es un factor fundamental, ya que en esta aventura laboral, te encontrarás con situaciones a las que deberás afrontar con entereza y actitud positiva, para no caer en el desánimo.**

Vivirás circunstancias en las que tus objetivos y fines se tambalearán. Si te viene a la cabeza la idea de abandonar, es lógico. Además, sentirás miedo e inseguridad ante lo desconocido y es posible que pierdas la motivación y te sientas perdido/a.

**¿Quien dijo miedo?
Pon de tu parte y sigue adelante**

¿Qué puedes hacer si te encuentras en una situación así?

¿Cómo puedes recobrar tu motivación y seguir adelante con tus proyectos?

Si estás dispuesto/a a poner de tu parte, a seguir adelante como sea, hay varios consejos que pueden ayudar:

A) Acepta lo que te llega. No pierdas el tiempo en buscar los “por qué”, las razones por las que te ha llegado un problema. Así no lo eliminarás. Aceptarlo es el primer paso importante que debes dar. Centra tu interés y atención por lo que tienes, por lo que has alcanzado ya y por todo lo bueno que te irá llegando.

Con respecto al problema, piensa en él cuando estés preparado/a para afrontarlo, con objetividad y paciencia; y así, desde una perspectiva positiva irás viendo el problema desde lo relativo y tendrás mayor capacidad para resolverlo.

B) Busca tiempo para hacer algo que te gusta cada día. Aunque sea sólo por 5 minutos, realiza cada día algo que te genere un alto nivel de satisfacción. Elabora una lista para que no repitas todos los días la misma tarea, además, así evitarás que se convierta en algo rutinario. Comienza desde hoy mismo.

C) Busca apoyo. Es un hecho, las personas que se relacionan socialmente son más felices. Aunque ahora sólo te apetezca estar solo o sola y quedarte en casa, es justo lo contrario lo que te hará sentir mejor. Rodéate de personas que aprecies y que te ayuden a pensar en el futuro, nada de víctimas ni pesimistas.

D) Descansa y reflexiona. En una época en la que la rutina y el ritmo de vida que nos embauca en ocasiones, parar a recuperar la energía nos vendrá muy bien. Ahora es un buen momento para pararte a pensar por dónde vas y qué es lo que quieres. Normalmente este tipo de situaciones complicadas hace que cambien tus prioridades, así que coge lápiz y papel (o siéntate al ordenador

si lo prefieres) y empieza a apuntar todo lo que se te venga a la cabeza ante la pregunta “¿qué quiero?” No lo que las demás personas quieren de ti o creen que es mejor para ti, lo que tú quieres. Considéralo un tiempo de barbecho, para recargarte de energía y volver a dar lo mejor de ti mismo/a.

E) Revisa tus objetivos y proyectos actuales. ¿Vives de forma coherente con lo que deseas que te ocurra? Recuerda que tus acciones y objetivos sólo son útiles si contribuyen a ayudarte a alcanzar tus objetivos. Por ello, es muy importante que te planifiques y elabores cada cierto tiempo una revisión de objetivos, ya que pueden variar, en forma o en temporalidad.

F) Céntrate en el siguiente paso a dar. Al iniciarnos en un proyecto ambicioso, nos invade la sensación de vértigo, al percibir todo lo que nos queda por alcanzar. Por ello, es fundamental centrarse en sólo un paso, en el siguiente. Aunque tengas en mente tu objetivo final, destina tu energía en el siguiente paso a dar, así te resultará más fácil ir avanzando. No tienes que hacerlo todo hoy!!.

G) Ten presente las razones que te impulsan a desear el éxito. Recuerda cada día las razones que te hacen perseguir tu objetivo emprendedor. Utiliza técnicas variadas como visualizarlo cada mañana, en un cartel visible en tu espacio preferido, a través de fotografías, etc.

Focaliza

No sientas sensación de vértigo. Céntrate en el siguiente paso.

8 ¿Es posible automotivarme?



El concepto de motivación procede del latín (*"motivus"*), que significa "causa del movimiento"; es decir, es aquello que dirige a las personas a realizar determinadas acciones y persistir en ellas hasta alcanzar el objetivo. **Es un estado interno que nos activa, dirige y da fuerzas para mantener una conducta o comportamiento hacia lo que debemos u deseamos alcanzar.**

La automotivación es la clave para comenzar una aventura emprendedora, para iniciar un nuevo camino, disfrutar del paseo y llegar hasta el objetivo propuesto.

Automotívate

Busca la motivación a través de la inspiración. Partiendo de nuestros pensamientos, experiencias vividas o nuestra forma de actuar podemos encontrarla.

Todas las personas tenemos una o varias fuentes de inspiración para automotivarnos, algo que nos impulse a actuar de una determinada manera y nos genera satisfacción.

Motivarnos a partir de nuestros pensamientos, nuestras experiencias vividas o nuestra forma de actuar es una herramienta de mucha utilidad para alcanzar lo que nos propongamos. **Algunas claves para desarrollar la automotivación son las siguientes:**

- Debes tener confianza en ti mismo/a. Ten la certeza de que tienes la capacidad de hacer lo que desees. Si otras personas pueden hacerlo...tú también!! Elimina los obstáculos y las resistencias invisibles. Si quieres, si lo desees, podrás hacerlo.
- Se optimista. Una visión positiva de lo que nos acontece nos regala esperanzas fiables.
- La tenacidad te mantendrá centrado/a en el desempeño.
- Se entusiasta. Si tienes la capacidad de disfrutar con cada cosa que hagas, con cada acción que te ayuda a alcanzar tu objetivo, obtendrás más fuerza para persistir.
- La resistencia y la flexibilidad te permitirá levantarte cada vez que caigas.

Utilizar como fuente de motivación a nosotros/as mismos/as, tiene un doble efecto. Positivo, porque eres tú la propia fuente de inspiración, y negativo, porque si tienes pensamientos contaminantes o caes en el desaliento, tu estado emocional te podrá jugar

Optimismo

Ten siempre una visión positiva de todo lo que acontece.

una mala pasada. Por ello es muy importante que trabajes las siguientes técnicas:

- Utiliza afirmaciones motivadoras. Repite mentalmente frases como: “Puedo hacerlo”, “Lo conseguiré”, “Alcanzaré lo que me proponga”. También puedes escribirlas y tenerlas a la vista.
- Busca un momento cada día para relajarte y dedica 10 minutos, cierra los ojos y respira profundamente, e imagínate en un contexto de futuro (dentro de 6 o 12 meses, 1 o 2 años). Cuando te veas en ese contexto, recrea mentalmente con todo detalle qué haces, con quién estás...siempre relacionado con tu idea emprendedora actual.
- Ten tus metas presentes en todo momento; y cada vez que alcances alguna, felicítate.
- ¿Qué harías ahora mismo si supieras que tienes una semana de vida? Piénsalo...
- Conoce al detalle cómo funcionas en el día a día. Anota todo lo que haces un día cualquiera y pregúntate si te gusta esa forma de actuar o puedes mejorarla. Es importante sentirse bien realizando cualquier tarea.

Utilizarnos a nosotros mismos como fuente de motivación, puede tener efectos positivos, pero también negativos

Metas

Ten siempre presentes tus metas y felicítate cuando las consigas.

9 ¿Cómo alcanzar una buena autoestima?



En todos los análisis realizados a personas líderes o personas que han alcanzado el éxito destaca la confianza en sí mismas, su convencimiento en la defensa de sus valores y su determinación a llevar a cabo sus ideas aún a costa de enfrentarse a dificultades durante el proceso. **Esta seguridad en la propia capacidad y la confianza en la consecución del éxito no son más que características de un buen nivel de autoestima. Se trata, por tanto, de un indicador excelente de la posibilidad de alcanzar el éxito.**

La autoestima es necesaria para la supervivencia, la felicidad y el éxito. Las personas con alta autoestima pueden derrumbarse en un momento dado, pero siempre tienen capacidad para sobreponerse. La autoestima es como el sistema inmunitario de la conciencia. No se puede tener demasiada autoestima, igual que no se puede tener demasiada salud. La autoestima no es amor a uno/a mismo/a, es confianza en uno/a mismo/a.

Cuando una persona es jactanciosa o arrogante o bien se propone metas que nunca cumple es precisamente porque su autoestima es baja. Una persona con elevada autoestima no se preocupa por las comparaciones con los demás y se propone metas que pueda alcanzar, porque le interesa su felicidad y la de quienes la rodean, porque desea alcanzar el éxito o porque anhela alcanzar un objetivo determinado.

Uno de los factores necesarios para incrementar la autoestima es el autoconocimiento. Conocer las cualidades que se tienen es importante para valorarse y actuar con seguridad. Identificar los pensamientos negativos que tenemos sobre nosotros/as mismos/as resulta imprescindible para saber qué opinión tenemos realmente sobre nuestra valía. Con frecuencia, poseemos una serie de pensamientos negativos que merman la capacidad de éxito (nunca lo conseguiré, todo se me da mal, no seré capaz...). Identificar cuáles son y sustituirlos por pensamientos positivos repercutirá en una mejora de la propia autoestima.

Realiza el siguiente ejercicio: detecta tus pensamientos negativos y conviértelos en positivos.

Cuando te enfrentas a alguna situación incómoda, o no te sientes bien al 100%, detecta qué estás pensando en ese momento y escríbelo. Busca un momento a lo largo del día y lee aquellos pensamientos anotados. A continuación, si son negativos...dales la vuelta y conviértelos en positivo. Por ejemplo: tienes que hablar en público, y la situación te ha generado un estado de nerviosismo e incomodidad, y has anotado el pensamiento negativo

Confianza

Es una de las características comunes entre los empresarios de éxito.

La autoestima es como el sistema inmunitario de la conciencia.

siguiente: no lo voy a hacer bien, debería haberme preparado mejor mi intervención, o mi ropa no es la adecuada. Para trabajar los pensamientos positivos tienes varias opciones:

- Dar la vuelta a la afirmación negativa y repite en tu cabeza la frase en positivo (en el ejemplo anterior: lo voy a hacer bien, tengo bien preparada la intervención, mi ropa es adecuada al contexto...)
- Usa siempre estas palabras al inicio; **Puedo, Quiero, Soy Capaz...**
- Permítete equivocarte (si me equivoco en mi intervención, podré aprender más a partir de mis errores, y para la próxima vez lo haré mucho mejor). Busca lo positivo del error.
- Recuerda que un buen estado de ánimo no debe depender únicamente de las cosas que te pasan, sino de cómo las interpretas.
- Valora todas las cosas buenas que te ocurren y que te hacen sentirte bien. A veces le restamos importancia porque son eventos cotidianos, o porque lo hemos normalizado. **¡Felicítate siempre!**

En Psicología, aquellos pensamientos negativos que nos impiden desarrollar nuestra Autoestima, entre otros elementos, se denominan **Distorsiones Cognitivas**.

Las distorsiones cognitivas son esquemas erróneos que poseemos todas las personas, que surgen a partir de interpretaciones de hechos de una forma negativa, que conlleva algunas consecuencias que no nos benefician en nada. A continuación, se exponen algunas distorsiones a modo de ejemplo, estúdialas y fíjate si te identificas con algunas de ellas. Lo importante es que las detectes, para poder ir corrigiéndolas y desarrollar actitudes más positivas y racionales.

Distorsiones cognitivas

Nos hacen interpretar los hechos de forma errónea. Si te identificas con alguna de ellas, debes corregirla y desarrollar actitudes positivas.

Perfeccionismo Extremo. Se trata de creer de forma inflexible cómo deberías ser tú o las demás personas. Ejemplo: “No debo cometer errores”, “Tengo que caerle bien a todo el mundo”...

Si eres excesivamente exigente contigo o con los/as demás, te frustrarás cuando las cosas no ocurran como esperas, o cuando las personas no actúen como tú deseas.

Sobregeneralización. Es la tendencia a pensar que si existió una vez que pasó algo, ocurrirá muchas más veces. Ejemplo: “**Nunca lo conseguiré**”, “**Siempre me equivoco**” “**Nadie me ayudará**”. Generalizar es una irracionalidad, es mejor que cambies las expresiones de “**nunca**” “**siempre**” “**jamás**” por... “**Es posible**”, “**A veces**”... “**Puede que...**”

¡No seas negativo!
Invierte tu actitud,
valora lo positivo

Negativismo. Se presta mayor atención a lo malo que nos ocurre que a lo bueno; es más, se desvaloriza lo positivo.

Invierte esta óptica, sé objetivo/a...y comprobarás que hay muchas cuestiones positivas y buenas que te pasan en las que no te has percatado.

Unos últimos consejos...

- a) **Vivir conscientemente (de las propias actitudes y las ajenas).**
- b) **Aceptarse a sí mismo/a (aceptar las limitaciones y no culpabilizarse).**
- c) **Buscar el equilibrio de la energía (área intelectual, emocional, física y de la conciencia).**
- d) **Asumir las propias responsabilidades.**
- e) **Reconocer los sentimientos negativos.**
- f) **Autoafirmarse mediante pensamientos positivos.**
- g) **Vivir con un propósito.**

Consejos

Presta atención a estos consejos. Serán de gran ayuda.

10 Ingredientes básicos para caminar emprendiendo



Las habilidades emprendedoras tienen un valor muy importante cuando hablamos de hacer negocios y de hacer empresa, esto se traduce en asumir retos en forma permanente, en solucionar problemas pensando en generar oportunidades y encontrar en los cambios los factores positivos para crecer. **Dentro de las habilidades emprendedoras destacamos las competencias de desarrollo personal.**

Las Competencias de desarrollo personal las hemos desglosado cuando hemos hablado de la Inteligencia Emocional ya que son esas habilidades que sirven para expresar y controlar los sentimientos de la manera más adecuada en el terreno personal y social. Podríamos resumirlas en las siguientes:

- **Autoestima:** Auto confianza, respeto por nosotros/as mismos/as.
- **Autogobierno:** Dominio, autocontrol personal, de nuestro tiempo.
- **Pro Actividad:** Iniciativa, creatividad, capacidad de anticiparse, investigación.
- **Auto motivación:** Generar motivos para la acción.
- **Relaciones personales:** Buena comunicación, sociables.
- **Manejo del tiempo:** No perderlo, aprovecharlo al máximo.
- **Manejo del riesgo:** Controlar la probabilidad para no perder.

Competencias hacia tu Entorno.

- **Ser visionario/a:** Ver el futuro, prepararse para él.
- **Solucionar problemas:** Tener propuestas ante los problemas.
- **Usar bien los recursos:** Ahorrar todo lo que se pueda.
- **Negociar:** Ganar y hacer ganar.
- **Fomentar el ahorro:** Para progresar.
- **Fomentar la inversión:** Para ganar.
- **Perseverar:** No rendirse.

Competencias en tu empresa

- **Ser organizado:** Manejar una agenda detallada.
- **Saber escuchar:** Es entender a la otra persona.
- **Saber hablar:** Hacerse entender.
- **Trabajar en equipo:** Fijando objetivos claros.
- **Tener empatía:** Entender a los demás.
- **Sensibilidad social:** Ser solidarios.
- **Planificar:** No improvisar, tener una guía para la acción.

Recuerda que no todos los negocios o empresas necesitan desarrollar las mismas competencias, cada negocio, cada idea, exigirá competencias distintas y un nivel más o menos desarrollado de ellas. Las competencias emprendedoras no son conceptos lejanos

¿Sabes expresar y controlar tus sentimientos de forma adecuada?

o abstractos. La idea fundamental es que hay que ser una persona curiosa, hacer preguntas, escuchar más que hablar, tener inquietudes... Esto nos permite tener ideas que relacionar, identificar nuevas oportunidades y estimular la creatividad. Con ello somos capaces de generar nuestro propio conocimiento, y utilizarlo para crear nuevas realidades y nuevos productos.

Las Habilidades Comunicativas nos permiten poner en práctica muchas de las habilidades expuestas anteriormente, consiste en aprender a entenderse con otras personas y funcionar adecuadamente en situaciones sociales y empresariales. En definitiva, estamos hablando de conductas habilidosas que nos permitan alcanzar el éxito. Las habilidades comunicativas nos permitirán expresar sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás, resolviendo problemas surgidos en una situación determinada y minimizando la probabilidad de futuros problemas.

La comunicación eficaz entre dos personas se produce cuando la persona receptora interpreta el mensaje en el sentido que pretende la persona que emite.

Las formas de comunicación humana pueden agruparse en las siguientes categorías: **la comunicación verbal**, **la comunicación no verbal** y **la escucha activa**. Por otra parte, en este apartado también definiremos algunos elementos que favorecen la comunicación.

Comunicación

Aprende a entenderte con los demás de forma correcta.

COMUNICACIÓN VERBAL.

La comunicación verbal se refiere a las palabras que utilizamos y a las inflexiones de nuestra voz. En ella encontramos componentes paralingüísticos y componentes verbales.

1. **Componentes paralingüísticos.** Es parte de la comunicación humana, los elementos que acompañan a las emisiones lingüísticas y que constituyen señales e indicios, normalmente no verbales, que contextualizan, sugieren interpretaciones extra. Los Componentes paralingüísticos más relevantes son:

El volumen de la voz: El volumen alto de voz puede indicar seguridad y dominio. Sin embargo, hablar demasiado alto puede sugerir agresividad, ira o tosquedad. Los cambios en el volumen de voz pueden emplearse en una conversación para enfatizar puntos. Una voz que varía poco de volumen será aburrida.

La entonación: La entonación sirve para comunicar sentimientos y emociones. Unas palabras pueden expresar esperanza, afecto, sarcasmo, ira, excitación o desinterés, dependiendo de la

variación de la entonación del que habla. Una escasa entonación, con un volumen bajo, indica cansancio o tristeza. Un tono que no varía puede ser monótono. Se percibe a las personas como más dinámicas y extrovertidas cuando cambian la entonación de sus voces a menudo durante una conversación.

La fluidez: Las perturbaciones excesivas del habla pueden causar una impresión de inseguridad, incompetencia, poco interés o ansiedad.

La claridad: La claridad a la hora de hablar es importante. Si se habla arrastrando las palabras, con un acento o vocalización excesivos, uno se puede hacer más pesado a los demás.

La velocidad: Hablar lentamente puede hacer que los demás se impacienten o se aburran. Por el contrario, si se hace con demasiada rapidez, puede que no te entiendan.

El tiempo de habla: El tiempo de conversación de una persona puede ser problemático por ambos extremos, es decir, tanto si apenas habla como si habla demasiado. Lo más adecuado es un intercambio recíproco de información.

2. Componentes verbales. El habla es el componente por excelencia de la comunicación, y el que tradicionalmente ha recibido más atención. Los elementos verbales más importantes de la comunicación son: el contenido, el humor, las expresiones de atención personal, las preguntas y las respuestas a preguntas, los comentarios positivos, los refuerzos verbales, la variedad de los temas, las expresiones en primera persona, etc.

COMUNICACIÓN NO VERBAL

La mirada: Casi todas las interacciones de los seres humanos dependen de miradas recíprocas. Los significados y funciones de las pautas de mirada son múltiples: **Actitudes:** La gente que mira más es vista como más agradable, pero la forma extrema de mirada fija es vista como hostil y/o dominante. Ciertas secuencias de interacción tienen más significados: por ejemplo, ser el primero en dejar de mirar es señal de sumisión; la dilatación pupilar, señal de interés por la otra persona. **Expresión de emociones:** Mirar más intensifica la expresión de algunas emociones, como la ira, mientras que mirar menos intensifica otras, como la vergüenza. **Acompañamiento del habla:** La mirada se emplea, junto con la conversación, para sincronizar o comentar la palabra hablada. En general, si el oyente mira más, genera más respuesta por parte del que habla, y si la persona que habla más mira más, es visto como persuasivo y seguro.

La tonalidad de una frase puede darle un sentido u otro.

Mirada

Una simple mirada, puede expresar y transmitir tanto como una frase.

La expresión facial: Una conducta socialmente habilidosa requiere una expresión facial que esté de acuerdo con el mensaje. Si una persona muestra una expresión facial de miedo o de enfado mientras intenta iniciar una conversación con alguien, es probable que no tenga éxito.

La sonrisa: Es un componente importante. Puede utilizarse como sonrisa defensiva, como gesto de pacificación. Puede servir para transmitir el hecho de que a una persona le gusta otra; puede suavizar un rechazo, comunicar una actitud amigable, y animar a las demás personas a que te devuelvan una sonrisa.

La comunicación no verbal

Aprende a identificar cada gesto, cada mirada, cada postura...

La postura: Se han señalado 4 categorías posturales: **Acercamiento:** postura atenta comunicada por una inclinación hacia delante del cuerpo. **Retirada:** postura negativa, de rechazo o de repulsa, que se expresa retrocediendo o volviéndose hacia otro lado. **Expansión:** postura arrogante o despreciativa que se refleja en la expansión del pecho, el tronco recto o inclinado hacia atrás, la cabeza erguida y los hombros elevados. **Contracción:** postura cabizbaja o de abatimiento que se caracteriza por un tronco inclinado hacia delante, una cabeza hundida, los hombros que cuelgan y el pecho hundido.

La orientación: El tipo de orientación espacial denota el grado de intimidad/formalidad de la relación. Cuanto más cara a cara es la orientación, más íntima es la relación y viceversa.

La distancia/el contacto físico: El grado de proximidad expresa claramente la naturaleza de cualquier interacción y varía con el contexto social. Dentro del contacto corporal, existen diferentes grados de presión y distintos puntos de contacto que pueden señalar estados emocionales, como miedo, actitudes interpersonales o un deseo de intimidad.

La apariencia personal: El atractivo físico puede ser un elemento importante en un primer momento, pero a la hora de establecer una relación más duradera son otros los elementos que tienen más peso.

LA ESCUCHA ACTIVA.

La escucha activa significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla. Existen grandes diferen-

cias entre oír y escuchar, oír es simplemente percibir vibraciones de sonido, mientras que escuchar es entender, comprender o dar sentido a lo que se oye. **La escucha activa se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo.** Para llegar a entender a alguien se precisa asimismo cierta empatía, es decir, saber ponerse en el lugar de la otra persona.

Elementos que facilitan la escucha activa.

- Prepararse interiormente para escuchar.
- Identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.
- Expresar al otro que le escuchas con comunicación verbal (ya veo, umm, uh, etc.) y no verbal (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).

Elementos a evitar en la escucha activa.

- No distraernos.
- No interrumpir a la persona que habla.
- No juzgar.
- No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.
- No rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: “no te preocupes, eso no es nada”.
- No contar “tu historia” cuando la otra persona necesita hablarte.
- No contra argumentar. Por ejemplo: el otro dice “me siento mal” y tú respondes “y yo también”.
- Evitar el “síndrome del experto/a”: ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad.

Habilidades para la escucha activa.

- Mostrar empatía: tratar de “meternos en su piel” hacerle saber que “nos hacemos cargo”.
- Parafrasear: significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el/la emisor/a acaba de decir.
- Emitir palabras de refuerzo o cumplidos. Suponen un halago para la otra persona o refuerzan su discurso al transmitir que uno aprueba, está de acuerdo o comprende lo que se acaba de decir.
- Resumir: Mediante esta habilidad informamos a la otra persona de nuestro grado de comprensión o de la necesidad de mayor aclaración.

Para entender a alguien necesitas saber ponerte en su lugar.

ALGUNOS ASPECTOS QUE MEJORAN LA COMUNICACIÓN

- Al reprender a otra persona, hablar de lo que hace, no de lo que es.
- Las etiquetas no ayudan a que la persona cambie, sino que refuerzan sus defensas.
- Discutir los temas de uno en uno, no “aprovechar” que se está discutiendo, para reprocharle otras cosas.
- No ir acumulando emociones negativas sin comunicarlas, ya que producirían un estallido que conduciría a una hostilidad destructiva.

Mejora tu comunicación

Sigue estos consejos y mejora tu comunicación con los demás. Notarás como cambia la situación.

- No sacar a relucir los “trapos sucios” del pasado, hay que dirigir las energías al presente y al futuro.
- Ser específico/a, es una de las normas principales de la comunicación. Sin propuestas específicas, probablemente las cosas no cambiarán.
- Evitar las generalizaciones. Los términos “siempre” y “nunca” raras veces son ciertos y tienden a formar etiquetas.
- Ser breve. Repetir varias veces lo mismo con distintas palabras, o alargar excesivamente el planteamiento, no es agradable para quién escucha.
- La comunicación no verbal debe de ir acorde con la verbal.
- El contacto visual debe ser frecuente, pero no exagerado. Cuidar el tono de la voz para la situación en la que se está interactuando. Elegir el lugar y el momento adecuados.

LA ASERTIVIDAD

Para comenzar el entrenamiento en asertividad, se debe reflexionar sobre cuáles son nuestras motivaciones para cambiar la actitud y valorar positivamente nuestras aptitudes sociales. Cuando nos enfrentamos a situaciones difíciles, hemos de tener en cuenta el nivel de autoestima, de seguridad personal, la información que poseemos y si aceptamos nuevas responsabilidades; todo ello para tomar una decisión de forma adecuada.

Hay quien considerar que asertividad y habilidades sociales son términos sinónimos. Sin embargo, vamos a considerar que la asertividad es solo una parte de las habilidades sociales, aquella que reúne las conductas y pensamientos que nos permiten defender los derechos de cada persona sin agredir ni ser agredida.

Por lo tanto, la conducta asertiva o socialmente hábil es la expresión directa de los propios sentimientos, deseos, derechos legítimos y opiniones sin amenazar o castigar a los/as demás y sin violar los derechos de esas personas. La aserción implica respeto hacia una misma al expresar necesidades propias y defender los propios derechos y respeto hacia los derechos y necesidades de las otras personas. Las personas tienen que reconocer también cuáles son sus responsabilidades en esa situación y qué consecuencias resultan de la expresión de sus sentimientos. La conducta asertiva no tiene siempre como resultado la ausencia de conflicto entre las dos partes; pero su objetivo es la potenciación de las consecuencias favorables y la minimización de las desfavorables.

La conducta pasiva se considera como una transgresión de los propios derechos al no ser capaz de expresar los sentimientos, pensamientos u opiniones, o expresarlos de forma derrotista, con disculpas, falta de confianza, etc. El objetivo principal de la conducta pasiva es evitar conflictos y problemas. La probabilidad de que la persona no asertiva satisfaga sus necesidades o de que sean entendidas sus opiniones se encuentra sustancialmente reducida debido a la falta de comunicación o a la comunicación indirecta o incompleta. La persona que actúa así se puede sentir a menudo incomprendida, no tomada en cuenta y manipulada.

La conducta agresiva se basa en la defensa por encima de todo de los propios derechos, sentimientos u opiniones, de forma impositiva y que transgrede los derechos de otras personas. Puede incluir agresión verbal directa incluye ofensas verbales, insultos, amenazas y comentarios hostiles o humillantes. El componente no verbal puede incluir gestos hostiles o amenazantes, como esgrimir el puño o las miradas intensas e incluso los ataques físicos.

Una de las razones por la cual la gente es poco asertiva, es debido a que piensan que no tienen derecho a sus creencias, derechos u opiniones. En este sentido, el entrenamiento asertivo no consiste en convertir personas sumisas en quejicas y acusadoras, sino a enseñar que la gente tiene derecho a defender sus derechos ante situaciones que a todas luces son injustas. **Expongamos aquí una serie de ideas falsas y el derecho de la persona que es violado:**

La asertividad nos permite defender los derechos de cada persona sin agredir ni ser agredida.

- **No hay que interrumpir nunca a la gente. Interrumpir es de mala educación.** Tienes derecho a interrumpir para pedir una explicación. Hazlo con educación.

- **Mis problemas no le interesan a nadie más y no hay que hacerles perder el tiempo escuchándolos.** Tienes derecho a pedir ayuda o apoyo emocional.

- **Hay que adaptarse a los demás, si no es posible arriesgarlos a perder una amistad.** Tienes derecho a decir “NO”.

- **Cuando alguien tiene un problema hay que ayudarlo.** Tienes el derecho de decidir cuándo prestar ayuda a los demás y cuando no.

Recuerda que ser una persona asertiva no significa querer llevar siempre la razón, sino expresar nuestras opiniones y puntos de vista, sean estos correctos o no. Todas las personas tenemos también derecho a equivocarnos.

Los pasos a seguir para llevar a cabo la práctica de la conducta asertiva son los siguientes:

1. **Buscar una postura relajada y ensayar mentalmente** o bien delante de un espejo, en voz alta.

2. **Seguir el siguiente guión de actuación** respecto a la situación que se desea solucionar:

a. *Expresar lo que deseo.* Se trata de buscar las palabras que mejor expresen lo que queremos obtener delante de la situación o problema.

b. *Fijar el momento* o lugar más oportuno para discutir el problema que nos afecta y a las personas implicadas.

c. *Describir la situación problemática* que queremos cambiar de la forma más detallada posible.

d. *Expresar lo que siento* en la situación/problema en primera persona (yo) sin reprochar a los demás su posición o su actuación en la situación/problema.

e. *Escribir el mensaje que queremos dar* a la persona implicada en la situación/problema.

3. **Ensayar la conducta asertiva en voz alta** varias veces antes de llevarla a cabo.

4. **Poner en práctica la conducta asertiva.**

En conclusión, hemos visto cómo el comportamiento asertivo es aquel que nos ayuda a comunicar de manera clara y con confianza nuestras necesidades, deseos y sentimientos a otras personas, sin agredirlas ni abusar de ellas. Aunque pueda parecer una conducta difícil, puede aprenderse con relativa facilidad si se siguen las técnicas que hemos descrito y se practica con perseverancia. Sus benefi-

La asertividad

Aunque parezca difícil, puede aprenderse con facilidad si se sigue la técnica.

cios son muchos ya que permite atreverse a decir no, decidir lo que no se desea y ser capaz de expresarlo claramente y sin complejos (yo quiero, yo deseo...), no tener miedo a los riesgos, decir y recibir cumplidos con naturalidad, hacer y recibir críticas justas, separar los hechos de las opiniones, reconocer que los puntos de vista son diferentes y ser capaz de lidiar con esas diferencias. Permite, en definitiva, conciliarse con una misma y actuar con libertad en el ámbito privado y en el público, teniendo confianza en las propias posibilidades.

SOLUCION DE PROBLEMAS Y NEGOCIACIÓN

Para alcanzar nuestros objetivos, una de los principales aspectos a tener en cuenta es que nos vamos a encontrar con numerosos obstáculos y dificultades, y es preciso tenerlo en cuenta para afrontarlo con objetividad y sin exceso de preocupaciones. Solucionar problemas forma parte de nuestras vidas, y depende de nuestros recursos psicológicos, entre otros, para su resolución.

Lo importante es poseer el máximo de información posible para manejar la situación de una forma más certera.

Adquirir una **actitud positiva** frente a un problema tiene sus beneficios:

- Ver los problemas como retos.
- Ser optimista es menos frustrante, y se aprecian las cosas con mayor claridad.
- Sensación de mayor capacidad para resolver.
- Motivación para invertir tiempo y esfuerzo.

Tomando una actitud positiva, evitamos síntomas relacionados con el estrés, nos frustraremos en menor medida si no se van cumpliendo nuestros objetivos y nos sentiremos más decididas.

A continuación podemos definir algunos pasos básicos para un proceso de solución de problemas efectivo:

- Define el problema, exprésalo claramente.
- Reúne toda la información posible.
- Describe los objetivos que pretendes alcanzar.
- Qué estrategias podemos utilizar (teniendo en cuenta los recursos, el tiempo, las condiciones, posibilidades de ayuda externa, etc.). Utiliza el pensamiento creativo.
- Cómo vamos a alcanzar nuestro objetivo.
- Evalúa las alternativas posibles (ventajas e inconvenientes de cada una). Te puedes ayudar con una tabla de pros y contras.

¡Siempre actitud positiva!
La actitud positiva tiene muchos beneficios.

Decisiones

Saber tomar decisiones y resolver problemas es fundamental.

- Prevé todos los escenarios posibles.
- Es importante que tomes distancia (consultar con la almohada a veces sirve!).
- Elige el momento de la toma de decisión, no te precipites.
- Acepta tu decisión, pero permítete una puerta abierta para aceptar errores y disponte a aprender de ellos.

Aprender a tomar decisiones y resolver problemas es fundamental para todas las áreas de nuestras vidas. Podemos empezar a resolver a través de estos pasos pequeños problemas del día a día, para adquirir esta habilidad y enfrentarnos con tranquilidad ante posibles problemas de mayor magnitud.

Existen múltiples estilos de negociación: impositivo, argumentativo, formalista, diplomático... Se debe buscar el estilo que mejor se adecue a nuestra forma de ser, a nuestros principios y valores y nuestra forma de actuar y relacionarnos con las demás personas.

Aprende a negociar

Debes buscar el estilo de negociación que mejor se adapte a tu forma de ser y de actuar.

Algunas características de una persona que sabe negociar son las siguientes: **Capacidad de escucha**. Es importante poner en juego nuestra parte emocional y saber escuchar de forma activa, es decir, entendiendo los puntos de la otra persona, invitándola a que se exprese con tranquilidad, y aceptar sus propuestas aunque no estemos de acuerdo. **Amabilidad y firmeza**. De forma amable, hemos de mantenernos firmes ante nuestra postura, justificando con argumentos nuestra decisión. **Técnica del “ganar-ganar”**. En este espacio de diálogo, es importante conocer las reglas del juego, y las oportunidades que ofrece, recordando que una buena negociación es aquella en la que todas las partes ganan. **Tenacidad**. Debemos ser resistentes en nuestra opinión y saber perseguir los objetivos siendo unas buenas estrategias (conocer bien el proceso de negociación), previendo las situaciones que pueden presentarse (y poder aportar soluciones alternativas), teniendo una actitud positiva, con seguridad y confianza (mostrar una actitud favorable y dominio de la situación).

11 Conclusiones



¿Te atreves a emprender?

Emprender es una de las mayores aventuras a nivel profesional que podrás vivir. Tener ilusión por alcanzar un objetivo claro y definido, sacando partido a todo tu potencial te facilitará sacar a la luz tus habilidades.

¿Por qué no ahora?

Elegir el momento más adecuado para emprender es importante, pero no esperes a que te llegue un golpe de suerte. Puedes buscar tu propio camino haciendo lo que te haga ser feliz. Comienza buscando las motivaciones que te ayuden a alcanzar tu objetivo, detecta una oportunidad de negocio, y aumenta las posibilidades de avanzar: creando redes, reconociéndote como persona emprendedora y asumiendo que podrás encontrarte con obstáculos, que podrás superar.

Pasa a la acción.

Materializar un sueño emprendedor no es tan difícil. Tienes que tener en cuenta cuál es tu punto de partida, para poder adquirir aquellas habilidades que te faltan y potenciar las que ya posees. No pierdas tiempo y comienza a autoconocer te. Una vez que conoces cómo funcionas y cuáles son tus fortalezas, trabaja la idea, el objetivo que deseas alcanzar.

¿Poseen características psicológicas específicas las personas emprendedoras?

Las personas emprendedoras que han alcanzado el éxito poseen una serie de rasgos comunes en los que debemos fijar nuestra atención. Algunas características son innatas, pero en casi su totalidad, pueden ser aprendidas ...¿Qué te impide aprenderlas? Podrás mejorar en los ámbitos que desees.

Las personas

Detrás de las empresas y de las mejores ideas se sitúan ante todo, las personas. Las emociones poseen más valor del que estimamos.

¿Influyen las emociones en mi aventura de emprender?

El éxito en el camino del emprendizaje no se trata de conocimientos técnicos y gestión empresarial. Detrás de las empresas y de las mejores ideas se sitúan ante todo, las personas. Las emociones poseen más valor del que estimamos. Una correcta gestión de las emociones nos ayudarán a conseguir lo que deseamos, a vivir la aventura emprendedora con mayor tolerancia a los fracasos, y disfrutando del camino, sin obsesionarnos con los resultados.

¿Cómo sacar partido a mis fortalezas?

Si realizamos un ejercicio sincero de autoanálisis, podremos detectar multitud de actitudes y habilidades muy positivas. No las escondas ni le restes importancia; se tratan de tus fortalezas y podrán jugar un importante papel en tu aventura emprendedora.

¿Cómo superar los obstáculos que aparezcan en mi trayecto emprendedor?

Evidentemente y como en toda aventura, encontrarás obstáculos y dificultades a los que te tendrás que enfrentar. Si desde el principio los tienes en cuenta, podrás vencerlos con mayor facilidad.

¿Es posible automotivarme?

La automotivación se convierte en el elemento central para iniciar un proyecto emprendedor. Tener confianza en lo que hacemos, ser optimistas, persistentes, entusiastas y manejar la flexibilidad fomentará nuestra resistencia y desempeño para alcanzar nuestros objetivos.

¿Cómo alcanzar una buena autoestima?

Un buen nivel de autoestima nos ayuda a aceptarnos tal y como somos, nos invita a vivir de forma equilibrada entre lo que hacemos y deseamos lograr, reconociendo los sentimientos/pensamientos negativos y actuando para autoafirmarnos en los positivos. Un buen nivel de autoestima es vivir con un propósito.

Un buen nivel de autoestima es vivir con un propósito.

Ingredientes básicos para caminar emprendiendo.

No sólo es necesario potenciar las ideas y las características psicológicas para alcanzar el éxito en esta aventura emprendedora. Es importante adquirir una serie de habilidades competenciales, que te serán de utilidad a nivel profesional y personal: competencias de desarrollo personal, habilidades comunicativas, asertividad, solución de problemas y negociación.

¡SI QUIERES PUEDES!

12 Bibliografía



- ARIZA, J.A. Y MOLINA, H.** Aspectos determinantes del perfil del emprendedor. Iniciativa emprendedora y empresa familiar, nº. 18, Madrid. 1999
- DE LAS HERAS RENERO, Mª DOLORES Y COLS.** Programa Discover. Junta Castilla y León.
- E. CABALLO, VICENTE.** Manual de evaluación y tratamiento de las habilidades sociales. SIGLO XXI. 1999.
- FERNANDEZ SERRANO, J.** Emprende-T. Ideas para nuevos emprendedores. Ed: TELBAR. Madrid. 2006
- GOLDSTEIN ARNOLD.** Habilidades sociales y autocontrol en la adolescencia. SIGLO XXI. 1999.
- GOLEMAN, D.** La inteligencia emocional. Barcelona. Kairos.1996
- LUENGO MARTÍN, Mª ÁNGELES Y COLS.** Construyendo la Salud. MEC.
- MARTHA DAVIS, MATTHEW MCKAY.** Técnicas de autocontrol emocional. MARTÍNEZ ROCA. 1998.
- REEVE, J.** Motivación y emoción. Madrid. Mc Graw Hill. 1994
- RUBIO LÓPEZ, E.; CORDÓN POZO, E.P. Y AGOTE MARTIN, A.** Actitudes hacia la creación de empresas: un modelo explicativo. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, vol.8, nº3. Vigo 1999
- SASTRE CASTILLO, M.A.** La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios. Cuadernos de Estudios Empresariales,2010
- VALLÉS ARANDIGA A. Y VALLÉS TORTOSA C.** Programa de refuerzo de las habilidades sociales III. EOS.
- VILA, J.,** Fernández, M. Activación y conducta. Madrid. Alhambra. 1990