



Curso Online
Coaching Para Emprender

MÓDULO 1

- Creencias Limitantes
- El Miedo
- Gestión del Cambio
- Tu DAFO personal

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

CREENCIAS LIMITANTES: ¿Qué es Una Creencia Y Cómo funcionan?

Una Creencia Limitante es una afirmación personal que consideramos verdadera. De hecho, no vivimos la realidad en sí, vivimos una elaboración mental propia, de la misma.

A través de nuestro sistema de creencias y valores, todos damos significado y coherencia a nuestro mundo. Es más, normalmente, nuestra mente elimina o no tiene en cuenta las experiencias que no casan con una creencia que se instala en nosotros.

Las Creencias limitantes pueden moldear, influir y determinar nuestro grado de inteligencia, salud, creatividad... Si crees que puedes, será cierto, si crees que no puedes, también será cierto... Acuérdate que: **CREER CREA REALIDADES.**

Las creencias tienen que ver con la educación y la primera infancia, es en esa edad en la que se forman.

Estas creencias que nos limitan, si no poseemos un sistema crítico, nos acompañarán durante nuestra vida y será el filtro con el que veremos e interpretaremos la realidad.

"Si creo que la vida es dura, crearé una vida dura"...

Es muy **IMPORTANTE** que trabajemos la consciencia de los pensamientos que nos abordan y el lugar que ocupan. Sólo siendo conscientes podremos ponernos en marcha para cambiar aquellos pensamientos que no nos estén beneficiando.

A continuación, tendrás una serie de ejercicios que has de hacer para trabajar las creencias. Es posible que alguno te funcione mejor que otro, ya sabes que cada uno tenemos un Mapa y no a todos nos funciona lo mismo, así que aquello que te funcione, intégralo en tu día a día y repítelo para *desaprender* inercias tóxicas y sustituirlas por aquellas potenciadoras que te acerquen a lo que deseas. Eso sí, para encontrar aquel o aquellos que mejor te funcionen, es imprescindible que los realices todos. ¡Allá Vamos!

- **EJERCICIOS Y HERRAMIENTAS:**

1. CAMBIO DE CREENCIAS: Contesta lo más rápidamente posible a estas preguntas:

- Escribe tres de las creencias que te limitan a día de hoy a conseguir tus metas:

- a.
- b.
- c.

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

- ¿Qué precio emocional pagaré si mantengo esas creencias?

- ¿Qué coste físico pagaré si mantengo esas creencias?

- ¿Y el coste financiero?

- ¿Y el coste para mi familia y seres queridos?

- ¿Cómo son de ridículas o absurdas esas creencias?

- Ahora re-escribe las creencias contrarias a las que has anotado en el punto 1. **Transfórmalas en CREENCIAS QUE TE DAN PODER:**

- ¿En qué sentido o sentidos te dan más poder éstas creencias?

- ¿Cómo fortalecen tu vida estas creencias potenciadoras?

- ¿Qué efectos positivos y continuos tendrán sobre ti éstas nuevas creencias potenciadoras?

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

2. **DISEÑA TUS PROPIAS REGLAS:** Escribe tus 10 reglas para Ser Feliz. Vale cualquier cosa que a ti te produzca sensación de felicidad.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Tendrás que repetirlas cada día durante 23 días, mirándote a un espejo. Fija una hora del día en la que puedas disponer de un momento tranquilo para ti, mírate al espejo y ¡dítelas con entusiasmo! Si te es más sencillo, puedes imprimirlas y pegarlas o ponerlas con una chincheta al lado del sitio que hayas elegido para que haga de recordatorio.

3. **CONSTRUYE TUS AFIRMACIONES POSITIVAS:** Tu mente es el vehículo por el que vas a tener un tipo determinado de vida. La palabra es tremendamente poderosa, el verbo se convierte en acción ¡PRESTA ATENCIÓN A TU FORMA DE HABLAR...DE HABLARTE!

Lo que pienso, lo que digo y lo que hago, está siendo la semilla de lo que voy a recoger.

Escribe tus 10 auto-afirmaciones positivas. Tienen que ser en primera persona. Ej: "Yo soy fuerte y valiente" o "Todo lo que (yo) **necesito** está dentro de mi"

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Guía de Acción Módulo 1

Curso Online De Coaching Para Emprender

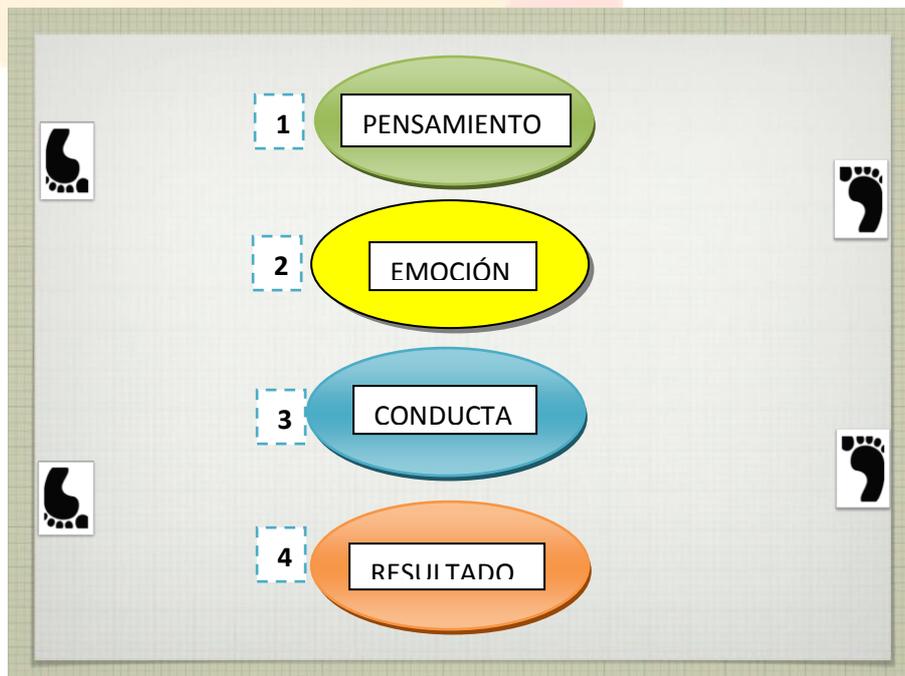
Al igual que las Reglas para ser feliz, tendrás que repetir las cada día durante 23 días, mirándote a un espejo. Fija una hora del día en la que puedas disponer de un momento tranquilo para ti, mírate al espejo y ¡dítelas con entusiasmo! Si te es más sencillo, puedes imprimirlas y pegarlas o ponerlas con una chincheta al lado del sitio que hayas elegido para que haga de recordatorio.

4. CAMBIO DE CREENCIAS EN CUATRO PASOS (Te adjunto Audio Mp3 para hacer el ejercicio) El cambio de creencias en cuatro pasos es un ejercicio que te permitirá re-encuadrar y re-emplazar ese pensamiento negativo y limitante por otro que te sea útil y práctico y que te potencie y motive a la hora de conseguir los resultados deseados. El objetivo final es “desactivar” la asociación dañina inicial y diseñar una nueva creencia positiva partiendo del resultado final que deseamos. (Tendrás un ejemplo con el gráfico)

Lo ideal es que localices la creencia o creencias que a día de hoy más te limitan. Puedes hacer una lista. Eso sí, trabájalas poco a poco. Es decir, cuando ya manejes el cambio de una creencia, trabaja la siguiente.

CREENCIA INICIAL

1. Soy desordenada
2. Me siento triste porque no sé ser ordenada.
3. Me enfado conmigo y con mi entorno que me presiona y caigo en la pereza de ordenar las cosas.
4. Sigue todo desordenado, cada vez más.



CAMBIO CREENCIA

4. ¿Qué resultado quiero? Ser ordenada
3. ¿Cuál es la conducta que me hará ser ordenada? Cuando haga uso de algo, lo volveré a colocar en su sitio.
2. ¿Cuál es la emoción que quiero sentir? Alegría y tranquilidad
1. ¿Cuál es la creencia que he de tener? Soy ordenada si así lo deseo.

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

5. SUSTITUCIÓN DE CREENCIA: Ahora ya sabemos que una de las razones de peso de nuestra situación, no es otra más que nuestras propias creencias. Hacemos aquello **que creemos** que es bueno o correcto y también hacemos aquello **que creemos** que es posible hacer, pero ya hemos visto lo sencillo que es paralizarse cuando hemos de accionarnos hacia lo **que creemos que no podemos hacer** porque así lo dictan los límites que nos hemos marcado. Esos límites se pueden modificar.

La sustitución de la Creencia, es otra técnica para cambiar pensamientos, similar a la anterior, con la diferencia de que ésta consta de tres pasos y la transformación de creencia limitante a creencia potenciadora, pasa por la asociación del pensamiento dañino a una idea ridícula y un anclaje (por ejemplo una música o una acción). Veamos los pasos:

1. Identificar la creencia dañina: Por ejemplo, “el dinero es malo”.

Ahora visualiza la creencia negativa. Concéntrate en ver lo que esa creencia proyecta en tu mente: ¿Qué ves? ¿Qué colores hay? ¿Cómo te hace sentir?

2. Asocia esa creencia a algo ridículo, lo más ridículo que se te ocurra. Vuelve a hacer la visualización anterior y añade por ejemplo elefantes rosas y amarillos volando. Por muy absurdo que te parezca, esto genera la disociación, es decir, le quita la importancia o el peso negativo a este pensamiento al relacionarlo con algo absurdo.

3. Incorpora la nueva Creencia positiva a la vez que realizas un anclaje asociado a ese nuevo pensamiento. Siguiendo con la visualización, harás un anclaje (una acción que fije esa creencia), como cerrar el puño o poner una canción que te guste y motive y te repetirás durante tres veces una frase tipo: “Yo, Sara, a partir de ahora sé que con dinero puedo aumentar mi felicidad y ayudar a otras personas, el dinero es bueno”.

De esta manera conseguirás, tener un nuevo pensamiento que vaya ganando terreno a la asociación negativa que teníamos anteriormente, que lo único que hace es ponernos barreras de actuación.

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

EL MIEDO

En esta época tan cambiante que estamos viviendo, la incertidumbre (prima-hermana del miedo) hace que el miedo sea una de las respuestas más habituales.

Para otras personas en cambio, esta incertidumbre es sinónimo de oportunidad. La falta de certeza permite nuevas posibilidades que benefician a aquellos que sintiendo miedo o no, no se bloquean ante el mismo, y siguen sabiendo cómo, o atreviéndose a, tomar decisiones de cambio. En definitiva a iniciar el camino de la innovación.

Desde mi experiencia, he podido observar que aquellas personas que tienen mayores resultados de éxito en la vida, son aquellas que se atreven a enfrentarse a sus miedos. No a negarlo, sino a reconocerlo, y a avanzar a pesar del mismo (o incluso gracias a él).

O dicho de otro modo, a reconocer al miedo como a un compañero de viaje, que a veces es un poco desagradable, pero que nos hace tomar precauciones, analizar las circunstancias y valorar otras opciones.

De hecho sentir miedo es una de las emociones que a menudo le surgen a aquellos que desafían por primera vez los límites de su **zona de confort**. Cuando sientas miedo, felicítate por ello, significará dos cosas, que estás vivo/a y que has sido valiente por salir de tu zona de confort y atreverte e ir a por aquello que deseas. Eso merece ser celebrado.

A pesar de la cantidad de información y literatura que existe sobre el miedo, seguimos viéndolo como una amenaza y como algo que nos paraliza. Sin embargo, hay cosas que podemos hacer para convertir al miedo en nuestro aliado. ¿Te atreves?

- **EJERCICIOS Y HERRAMIENTAS**

1. TENER MIEDO O NO TENERLO, ¿ESA ES LA CUESTIÓN? No, esa no es la cuestión, ya que el miedo está presente en el 95% de nuestras decisiones. La cuestión es qué puedo aprender de ese miedo y a qué me puede ayudar. Para saberlo, sigue los siguientes puntos:

- ¡Afróntalo! Indaga y pregúntate, ¿Qué es lo peor que me puede pasar...si lo hago, si llamo, si digo que no, etc?

- ¿Tienes miedo de "Brillar"? ¿Quieres guiarte por tus miedos o por tu Pasión? En ocasiones tememos al éxito y no al fracaso. Una vez lo hayas identificado, decide si el miedo va a elegir por ti o tú por el miedo.

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

- **Identifica qué en concreto te está dando miedo.** Si no sabemos qué es lo que nos está dando miedo no podemos gestionarlo. Párate a pensar qué es exactamente lo que temes. Un resultado, una reacción de otra persona, la opinión de la gente...

- **Detecta y cambia la historia que te estás contando...cambia el enfoque.** Si te estás convenciendo de que si haces tal o cual cosa va a pasarte lo peor, piensa con qué pruebas y/o argumentos te estás contando esa historia. Cambia el enfoque, cambia la historia y constrúyela con argumentos que te ayuden y te impulsen. Casos de éxito, historias positivas, vídeos de motivación. Piensa que si otros los han conseguido tú también puedes, sólo has de aprender cómo lo han hecho los demás y hacerlo Tú también.

2. PREGUNTAS QUE TE AYUDARÁN: Hay otras preguntas que te ayudarán a saber si tu miedo es racional o no. Ante el miedo racional y normal, cautela y ante el falso, coraje. Tómate tu tiempo para responderlas.

1. - Esto que me da miedo, ¿es posible o probable?
2. ¿Qué pensaré dentro de 10 años de esto que me da miedo hoy?
3. Qué puede ocurrir en el peor de los casos?
4. ¿Y qué?

3. ¿QUÉ HARÍAS SI NO TUVIERAS MIEDO? Coge un folio en blanco y deja volar tu imaginación. Permítete soñar y plasmar, qué es todo aquello para lo que darías licencia si no tuvieras miedo. ¡A escribir!

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

4. TEN SIEMPRE TU PLAN B: A pesar de la innumerable teoría sobre miedo, como decía antes y múltiples estadísticas de que lo temido nunca pasará, nos cuesta mucho convencernos de lo que lo único seguro en esta vida, es que tarde y temprano, todos moriremos, así que, por experiencia, he llegado a la conclusión de que una de las mejores vacunas para el miedo, es **tener siempre un Plan B.**

Una opción diferente que poder llevar a cabo si la opción A no sale como espero. Una carretera secundaria por la que ir, si la principal se atasca. Y es muy positivo extrapolar el plan B a casi todas las áreas de nuestra vida porque tener la certeza de que tenemos pilas de recambio si la linterna se apaga, nos da tranquilidad a la hora de ponernos en el camino.

Haz tu plan B:

- **En cuanto a la idea inicial** (Si aún no puedo poner en marcha el negocio "equis" a pesar de haber probado todas las opciones, ¿qué otra cosa puedo hacer de momento?)
- **En cuanto al plan financiero** (Si no tengo el dinero necesario ¿qué otras vías tengo para conseguirlo?)
- **En cuanto al equipo de personas del que te rodeas** (Si esta persona me falla ¿quién podría hacerlo en su lugar?)
- **En cuanto a la promoción y marketing** (Si esta forma de publicitar y esta estrategia de Marketing no me ha funcionado, ¿qué otra alternativa tengo?)

Diría que todos los puntos necesarios a la hora de hacer un plan estratégico de empresa, han de contar con un Plan B. En cuanto tengas el tuyo en el módulo 4, podrás ponerte a diseñar cada uno de *los planes B* con los que contarás.

¿Y si falla el plan B también? La buena noticia es que podemos tener tantos planes como letras en el abecedario. Tener un plan B, C, D...o Z, te ahorra frustraciones y muchos miedos. Imprescindible en nuestro kit de supervivencia de emprendedores, empresarios y aprendedores.

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

LA GESTIÓN DEL CAMBIO

Para gestionar el cambio es necesario prestar atención a las reacciones emocionales que este nos provoca. Empieza por cambiarte el reló de mano, o una pulsera, anillo...¿Cómo te sientes? Normalmente todos, en mayor o menor medida nos sentimos algo incómodos ante este cambio.

Los cambios consisten en una serie de hechos objetivos, pero es la reacción de las personas la que siempre es subjetiva. El impacto y cómo se recibe ese cambio depende de la percepción que cada cual hace de los hechos.

¿Te acuerdas de la mancha? De la misma manera que unos ven una mancha negra, otros una nube incluso y otros una superficie blanca, las personas recibimos el cambio, en función de nuestra experiencia de vida, nuestra propia percepción, nuestras creencias limitantes, nuestros miedos. Es por eso que es tan importante trabajar todo lo anterior para tener gran adaptabilidad al cambio ya que, **“Lo único que permanece constante es el CAMBIO”**.

Ante un cambio podemos hacer principalmente dos cosas, re-accionar y accionarnos. **Si re-accionamos estaremos actuando en base a conductas aprendidas y hábitos establecidos y nos podrá servir en contadas situaciones. Si nos accionamos, estaremos utilizando una manera diferente para cada situación, tendremos la flexibilidad y las habilidades suficientes para adaptarnos, ya que podemos elegir *el cómo* nos enfrentamos al cambio y en caso de no acertar, podremos elegir otra acción diferente, ya que **si siempre hacemos lo mismo, siempre obtendremos los mismos resultados.****

- ¡LA CLAVE!

1- SAL DE TU ZONA DE CONFORT:



Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

El gráfico lo muestra de manera clara. Nuestra zona de comodidad es ese pequeño perímetro en el que estamos acostumbrados a movernos y de manera habitual, desde el que reaccionamos (repetimos las mismas acciones una y otra vez), ya que son las que nos hacen sentir cómodos y las que un día aprendimos, porque ese día en esa situación determinada nos funcionó. Sin embargo, en esa zona no aprendemos precisamente, porque nuestro "cómo" es siempre el mismo.

Para conseguir esa adaptabilidad y flexibilidad al cambio es necesario ampliar nuestro marco y perímetro de experiencia y aprendizaje y la única manera, es saliendo de nuestra zona de confort. Al hacer esto, de manera habitual nos acompaña el miedo, y para ese, ya sabes lo que tienes que hacer 😊.

- **TODOS los días has de salir al menos una vez de tu zona de confort.** Y esto es algo de por vida. Es la única manera de que te hagas flexible y adaptable al cambio. Cuantas más experiencias, más aprendizaje y conocimiento, esto da claridad y la claridad es PODER.

Para evaluar los resultados y saber todo lo que esta salida de la zona de confort no está aportando, es positivo y necesario, sobre todo al principio, llevar un Registro de Cambios. Aquí te facilito una tabla de ejemplo que puedes luego adaptar a tus necesidades.

¿Qué he hecho hoy diferente?	¿Cómo me he sentido?	¿Qué es lo que he aprendido?	¿Cuál ha sido el resultado?

Según vayas practicando, verás que llegará un momento en el que este registro lo harás de manera automática.

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

D.A.F.O PERSONAL

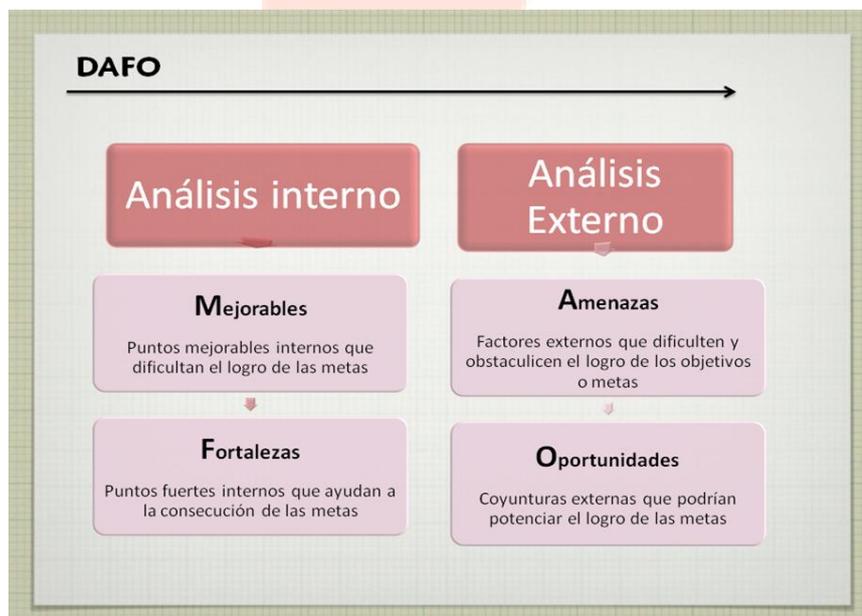
El DAFO es una herramienta que se suele utilizar en el ámbito empresarial, pero, ¿qué mejor empresa que la dirigida por nosotros/as mismos/as?, nuestra propia vida, para poner al uso una excelente práctica que te permitirá, en principio, hacer un auto análisis de lo que piensas de ti mismo/a, para posteriormente trazar el objetivo a conseguir, tener el plan de acción necesario para alcanzar lo que quieres y conseguir la motivación necesaria para lograr el éxito.

Como decía, si en el mundo de la empresa, antes de tomar una decisión estratégica, es necesario hacer un diagnóstico de la situación, ¿por qué no hacerlo con nosotros/as mismos/as?

Una vez que has decidido que deseas cambiar algún aspecto de tu vida o de tu imagen, por qué no valerse de una de las herramientas más eficaces que te permitirán hacer un magnífico recorrido por todos los activos que tienes como persona, sin olvidar aquello que puede contribuir a minimizar los resultados deseados.

El análisis DAFO es un método sencillo y eficaz para poder decidir sobre tu futuro. Te ayudará a conocerte, a trazar tu objetivo, para luego plantearte aquellas acciones que debes poner en marcha para aprovechar todas las oportunidades que se te presenten, prepararte contra las amenazas, siendo consciente de tus debilidades, pero apoyándote en tus fortalezas.

El principal objetivo de tu análisis DAFO debe ser el ayudarte a encontrar aquellos elementos estratégicos personales, para que una vez identificados, puedas utilizarlos y valerte de ellos para producir los cambios que deseas.



Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

¿Cómo empezar tu DAFO personal?

Piensa que el análisis DAFO se basa sobre dos pilares básicos:

- Analizarte personalmente: **Análisis interno.**
- Averiguar que está sucediendo en tu entorno y qué puede afectarte: **Análisis externo.**

Para comenzar es necesario que hagas un esfuerzo de sinceridad y te autoanalices, para que te permita descubrir y reflexionar sobre todos aquellos detalles personales que, posteriormente, te ayudarán a tomar decisiones y elaborar tu plan de acción.

Prepara dos listas: una para el análisis interno y otra para el externo.

En la lista del análisis interno, haz dos columnas: Una para las debilidades y otra para las fuerzas. Puedes ayudarte del gráfico para el diseño de tu DAFO.

En la lista del análisis externo coloca otras dos columnas: Una para las amenazas y otra para las oportunidades.

A continuación ponte manos a la obra y empieza a rellenar las dos listas. Comienza por el análisis interno y anota lo que consideres que pueden ser tus debilidades y tus fortalezas para conseguir la imagen y el posicionamiento personal que deseas. Haz lo mismo con tu lista del análisis externo: investiga qué amenazas hay en tu entorno y descubre las oportunidades que éste te ofrece.

Con todo los resultados obtenidos, te resultará mucho más fácil identificar las áreas que necesitas mejorar y luego tomar acción para cambiar y convertir tus debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades. También serás consciente de tus fortalezas para seguir potenciándolas y aprovechar todas las oportunidades que se te presenten.

La mejor manera de actuar y así conseguir el éxito en el cambio que deseas realizar, es conocerte de una forma objetiva y real. Si eres consciente de tus valores y tus capacidades internas y reconoces qué puedes utilizar de tu mundo externo (lo que te rodea), podrás ser más certero a la hora de diseñar tu plan para alcanzar tus deseos.

Busca todo aquello que te ayudará a conseguir esos cambios. Ahora es el momento.

Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

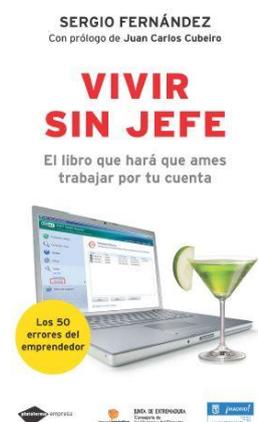
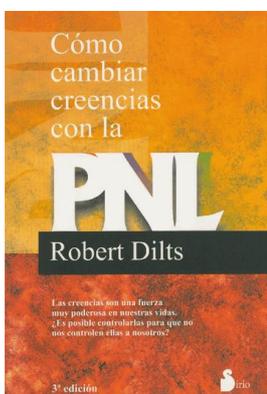
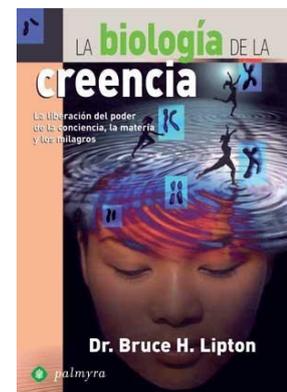
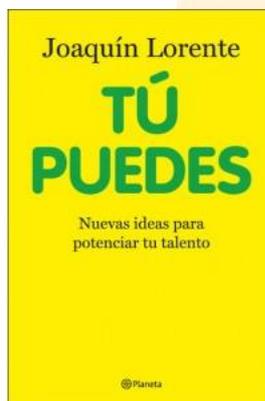
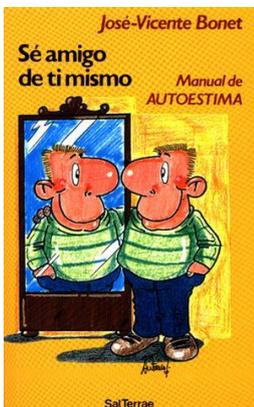
Una última recomendación:

- Utiliza todos tus activos (fortalezas) para aprender a venderte mejor
- Prepárate para combatir tus debilidades con ayuda de todas tus fortalezas y las herramientas que vas adquiriendo.
- Aprovecha todas las oportunidades que tu entorno te ofrece.

¡Cuando dejas que las debilidades se apoderen de ti, es el azar el que hace que pasen las cosas! ¡Cuando potencias tus fortalezas, Tú haces que los acontecimientos sucedan!

BIBLIOGRAFÍA Y VÍDEOS RECOMENDADOS

- **LIBROS:**



Guía de Acción **Módulo 1**

Curso Online De Coaching Para Emprender

- **VÍDEOS**

- El cambio del águila (HD):

<http://www.youtube.com/watch?v=D2UJTwwd5kc&feature=fvsr>

- Manual para ser feliz:

<http://youtu.be/GvEi4cfu1-l>

- Tú eres el ser más maravilloso del mundo

<http://www.youtube.com/watch?v=sceUHTbqp5g>

- Afirmaciones positivas Jessica:

<http://www.youtube.com/watch?v=NB6i5FvNu2o&feature=share>

-El circo de la Mariposa "Español":

<http://www.youtube.com/watch?v=WPey7ace294>

-Resiliencia

<http://www.youtube.com/watch?v=QQPWB6tvqD8>

-Pierde el miedo:

<http://www.youtube.com/watch?v=Fvhuzl3YbWw>