



# Erasmus+



# NETRISE

## Unidad 1 Desarrollo de habilidades emprendedoras

Libro de trabajo de actividades

*El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye un respaldo de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Unidad 1

Desarrollo de EntreprenEurlal

Habilidades

Libro de trabajo de actividades

Números



# VISION GENERAL



<b>Taller 1</b>	Introducción -----	3
<b>Taller 2</b>	Mentalidad de un empresario exitoso -----	17
<b>Taller 3</b>	Tareas de auto-evaluacion individual-----	31
<b>Taller 4</b>	Riesgos y recompensas de convertirse en emprendedor-----	45
<b>Taller 5</b>	Zonas de Confort -----	55
<b>Taller 6</b>	Construyendo Autoconfianza -----	65
<b>Taller 7</b>	Objetivo Ajuste -----	77
<b>Taller 8</b>	Técnicas de Pensamiento Creativo – Generación de Ideas-----	91
<b>Taller 9</b>	Emprendedores Visitantes -----	99
<b>Taller 10</b>	Modelos a seguir-----	105
<b>Taller 11</b>	Investigación – Conocer a un Emprendedor -----	121
<b>Taller12</b>	Manteniéndose en la Pista -----	125

## Taller 1



## Desarrollo de habilidades emprendedoras

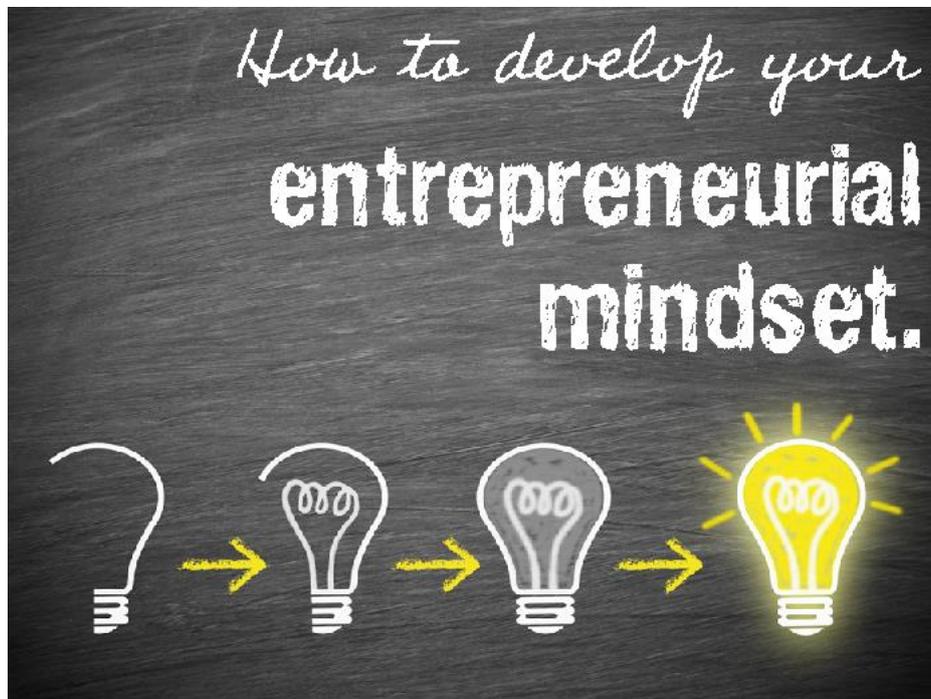
Esta Unidad consta de 12 Talleres y forma parte del Premio de Líderes Juveniles Comunitarios y Deportivos en el Nivel 5 del SCQF (Nivel 3 del EQF).

Unidad 1 – Desarrollo de habilidades empresariales

Unidad 2 – Iniciar un negocio

Unidad 3 – El desafío del cambio

Esta primera Unidad está diseñada para presentarte las habilidades y atributos necesarios para ser emprendedor en tu vida. Tener una mentalidad emprendedora puede ayudarte si trabajas dentro de una organización o si decides convertirte en emprendedor. Sin embargo, lo que es más importante, tener una mentalidad emprendedora te ayuda a tener éxito en todas las áreas de tu vida. Convertirse en emprendedor y lanzar un nuevo negocio puede ser un paso desalentador, equilibrando los riesgos de puesta en marcha y autoempleo con las recompensas únicas que la empresa puede aportar. Dentro del programa del curso tendrás la oportunidad de explorar el emprendimiento, reflexionar sobre tus propias fortalezas y desarrollar nuevas habilidades que puedas utilizar para ayudarte a cultivar una mentalidad emprendedora.



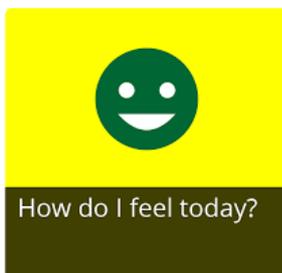
En esta Unidad Introductoria tendrás la oportunidad de desarrollar una mentalidad emprendedora realizando 12 talleres interactivos y que provocan pensamientos. Tendrá

tiempo para reflexionar sobre las áreas por su cuenta y dentro de su grupo. Los 12 talleres son:

Taller 1	Introducción a la Unidad y rompehielos
Taller 2	Mentalidad de emprendedor exitoso
Taller 3	Tareas individuales de autoevaluación
Taller 4	Riesgos y recompensas de convertirse en emprendedor
Taller 5	Zonas de confort
Taller 6	Construir autoconfianza
Taller 7	Fijación de objetivos
Taller 8	Técnicas de Pensamiento Creativo – Generar Ideas
Taller 9	Emprendedor(es) visitante(es)
Taller 10	Modelos
Taller 11	Investigación – Conocer a un emprendedor
Taller 12	Mantenerse en la pista



## Actividad 1



Elija tres de las descripciones de la página anterior que se aplican a usted hoy y tenga en cuenta a continuación:

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_

¿Qué espero lograr al asistir a estos talleres?

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_

GETTING TO KNOW YOU  
GETTING TO KNOW ALL ABOUT YOU

## Actividad 2

Muévete por la habitación y encuentra a alguien que no conozcas. Tu tarea es hacer preguntas para ayudarte a conocerlas.



1

¿Cómo te llamas?

2

¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre?

3

Si pudieras hacer algo, ¿cuál sería tu trabajo soñado?

Su tarea ahora es presentar a su socio al resto del grupo.

# ¿Qué tipo mentalidad tienes?



### Actividad 3

Complete el cuestionario de mentalidad en la siguiente página para obtener más información sobre su mentalidad.



	Fuertemente Acuerdo	Acuerdo	discrepar	Fuertemente discrepar
1. Tu inteligencia es algo que no puedes cambiar mucho.				
2. No importa cuánta inteligencia tengas siempre puedes cambiarla bastante.				
3. Siempre puede cambiar sustancialmente lo inteligente que es.				
4. Usted es un cierto tipo de persona y no hay mucho que se puede hacer para cambiar realmente eso.				
5. Siempre puedes cambiar cosas básicas sobre el tipo de persona que eres.				

6. Las habilidades musicales pueden ser aprendidas por cualquier persona.				
7. Sólo unas pocas personas serán realmente buenas en los deportes – usted tiene que ser "nacido con él".				
8. Matemáticas es mucho más fácil de aprender si usted es hombre o tal vez de una cultura que valora las matemáticas.				
9. Cuanto más duro trabajes en algo, mejor estarás en ello.				
10. No importa qué tipo de persona seas siempre puedes cambiar sustancialmente.				
11. Probar cosas nuevas es estresante para mí y tiendo a evitarlo.				
12. Algunas personas son buenas y amables, y otras no lo son, no es frecuente que la gente cambie.				
13. Lo agradezco cuando los maestros, la familia, los entrenadores, etc. me dan retroalimentación sobre mi desempeño.				
14. A menudo me enfado cuando recibo comentarios sobre mi actuación.				
15. Todos los seres humanos sin una lesión cerebral o defecto de nacimiento son capaces de la misma cantidad de aprendizaje.				
16. Puedes aprender cosas nuevas, pero realmente no puedes cambiar lo inteligente que eres.				
17. Puedes hacer las cosas de manera diferente, pero las partes importantes de quien eres no se pueden cambiar realmente.				
18. Los seres humanos son básicamente buenos, pero a veces toman decisiones terribles.				

19. Una razón importante por la que estudio es que me gusta aprender cosas nuevas.				
20. Las personas verdaderamente inteligentes no necesitan esforzarse.				



Haga un círculo con el número del cuadro que coincida con cada respuesta. A continuación, suma tu puntuación.

	Fuertemente de acuerdo	Acuerdo	discrepar	Fuertemente discrepar
1. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
2. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
3. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
4. Mentalidad de personalidad/carácter - fija	0	1	2	3
5. mentalidad de personalidad/carácter - crecimiento	3	2	1	0
6. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
7. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
8. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
9. Crecimiento de mentalidad de habilidad	3	2	1	0
10. Mentalidad de personalidad/carácter - crecimiento	3	2	1	0
11. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3

12. Mentalidad de personalidad/carácter - fija	0	1	2	3
13. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
14. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
15. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
16. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
17. Mentalidad del personaje de la personalidad - fija	0	1	2	3
18. Mentalidad del personaje de la personalidad - crecimiento	3	2	1	0
19. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
20. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
Total				
Grand Total				



Fuerte mentalidad de crecimiento

45 – 60

Mentalidad de crecimiento con algunas ideas fijas

34 – 44

Mentalidad Fija con algunas ideas de crecimiento

21 – 33

Mente fija fuerte

0 – 20

**Círculo de su resultado por encima**

¿Le sorprende el resultado? Sí/NO



## ¿QUE ES UN MINDSET DE CRECIMIENTO?

### LOS INDIVIDUALES PUEDEN APROXIMAR SUS PROPIAS RESPONSABILIDADES CON UN MINDSET FIJO O CRECIMIENTO

**Mentalidades fijas... creemos que nacemos con un nivel fijo de habilidad natural, inteligencia o talento.** Creemos que nuestros talentos y habilidades determinan nuestro nivel de éxito en el futuro. Podríamos pensar que '*no somos buenos en los números*', '*el deportivo*', '*son naturalmente grandes en el arte* ' pero soy basura con palabras'. Creemos que debemos encontrar nuestros talentos fáciles y evitar los contratiempos y desafíos que las cosas con las que no somos tan buenos en la actualidad.

**Mentalidades de crecimiento... creemos que nuestro nivel de éxito está determinado por factores como el esfuerzo, la aplicación y el desarrollo de habilidades.** Creemos que nuestros talentos, habilidades e inteligencia se pueden aprender y desarrollar. Podríamos pensar '*No soy muy bueno en esto... sin embargo, "necesito más práctica*', '*tendré que esforzarme más la próxima vez*'. *Apreciamos el valor del éxito porque hemos tenido que trabajar duro para lograrlo y utilizar los desafíos como oportunidades para aprender.*

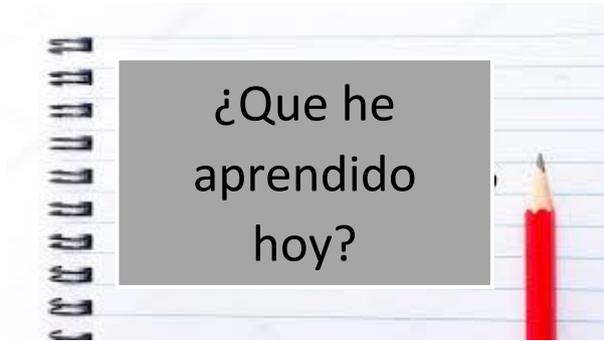
**Esta Unidad le ayudará a desarrollar aún más una mentalidad de crecimiento para brindarle éxito tanto en su vida como en cualquier carrera potencial.**

## Actividad 4

¿Como te sientes ahora?

Agresivo	Ansioso	Arrogante	<u>Timido</u>	Feliz	Aburrido	Confiado
Curioso	Determinado	Decepcionado	<u>Desaprobacion</u>	<u>Enfuriendo</u>	Envidioso	Exasperado
Asustado	Frustrado	Afligido	Feliz	Aterrorizado	Resaco	Herido
Indiferente	Idiota	Inocente	Interesado	Celoso	Alegre	Solitario
Meditativo	Miserable	Obstinado	Optimista	Paranoico	Perplejo	Mojigato
Perplejo	Arrepentido	Aliviado	Triste	Satisfecho	Connocionado	<u>Timido</u>
Snob	<u>Sorpreenido</u>	Sospechoso	Comprensivo	Pensativo	Indeciso	Retirado

## Actividad 5



Tres cosas que aprendí hoy:

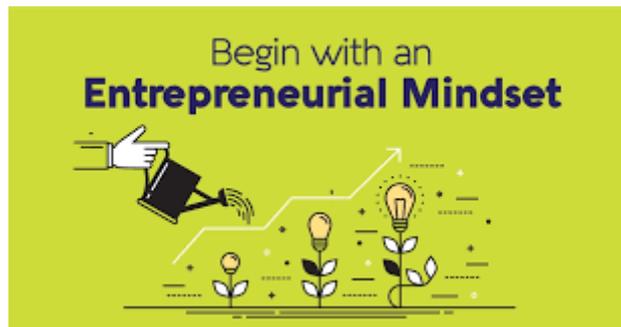
1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

## Taller 2

### Mentalidad de un emprendedor exitoso



## Actividad 1



Piense en algunos empresarios famosos con los que está familiarizado.  
¿Qué crees que los hace exitosos?



Empresario	¿Qué los hace exitosos?

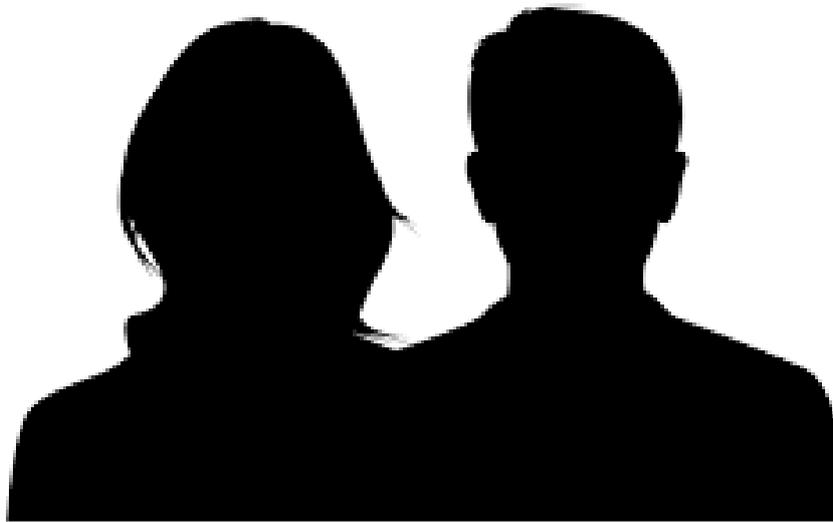
Ahora piensa en algunos empresarios locales/propietarios de negocios que puedas conocer. Por ejemplo, un entrenador personal, un propietario de tienda o una peluquería móvil local.

Empresario/empresario

¿Crees que la gente local que conoces tiene fortalezas similares a las de los famosos empresarios?



## Actividad 2



### **Mentalidad de emprendedor**

Discuta con su grupo los comportamientos que cree que demuestra un empresario exitoso. Por ejemplo, "busca oportunidades". Anote en el diagrama anterior.

### **¿Qué es una mentalidad emprendedora?**

Tener una mentalidad emprendedora es



Tener una mentalidad emprendedora es mostrar una forma de pensar que ve oportunidades en lugar de barreras, ve posibilidades en lugar de fallas y quiere marcar la diferencia en lugar de sentarse y quejarse de los problemas. Se trata de tener una actitud de "PUEDE HACER", "HACER", "SER TODO LO QUE PUEDAS SER". Esta mentalidad puede ser beneficiosa en muchas situaciones y no está vinculada exclusivamente a la creación de empresas y a ganar dinero. Las personas con este tipo de mentalidad pueden usarlo para el bien social y para cambiar situaciones negativas, a menudo beneficiándose tanto a sí mismos como a quienes los rodean.



Verá en el diagrama anterior que tener una mentalidad emprendedora también es el núcleo de ayudarle a ser lo mejor que puede estar en sus futuras opciones de carrera.

Ser capaz de entender su proceso de pensamiento es crucial y el taller anterior ayudó a identificar si actualmente tiene una mentalidad **fija** o **de crecimiento**. Individuos con una **mentalidad emprendedora** sin duda tienen una mentalidad de **crecimiento**.

**Ellos:**

Están muy motivados	Metas establecidas regularmente
¿Son los solucionadores de problemas creativos	Detectar y aprovechar las oportunidades
Generar buenas ideas	Hacer que las cosas sucedan
Evaluar riesgos	Asumir la responsabilidad
Aprender de los errores	Construir buenas relaciones

## ¿Qué es una mentalidad emprendedora?

Atributos emprendedores  Un emprendedor "es" .....	Comportamientos empresariales  Un emprendedor "lo hace" .....	Habilidades emprendedoras  An Entrepreneur "becomes more capable of" .....
Autoconfianza	Busca oportunidad	Generación de nuevas ideas
Ambicioso	Toma la iniciativa	Negociación
Trabajador	Agarra oportunidades	Solución de problemas
Acción orientada	Toma riesgos calculados	Habilidades sociales/interpersonales
Fuerte ego	Redes socialmente	Saber cuándo escuchar
Autónoma	El problema resuelve creativamente	Persuadir a otros
Comprometido	Uso rápido del juicio	Adición de valor
Creativo	Autogestión	Decisiones



### Actividad 3

En la tabla siguiente se muestran algunas frases. Su tarea es hacer coincidir cada uno con su definición.

Frase	Definición
1. pensar fuera de la caja	a. to hacer algo que realmente quieres hacer, a pesar de que podría ser peligroso o arriesgado
2. movimientos y agitadores	b. una frase que significa logro conduce a un mayor logro
3. para dar el paso	c. hacer todo lo posible para que algo tenga éxito
4. para tomar un descanso	d. pensar creativamente de una manera diferente a cómo piensa la mayoría de la gente
5. para intentarlo	e. una oportunidad para un producto o servicio que aún no existe
6. 'nada aventurado, nada ganado'	f. hacer un comienzo exitoso en algo
7. para salir del suelo	g. iniciar o establecer algo, como un nuevo negocio
8. una brecha en el mercado	h. personas que hacen cambios y tienen un impacto en la sociedad
9. El éxito genera éxito'	i. una frase que significa que usted tiene que tomar un riesgo con el fin de obtener algo bueno



Ahora usa las frases que acabas de aprender para rellenar los huecos a continuación.

1. Alex es un tipo muy creativo, con ideas muy inusuales. Ciertamente el \_\_\_\_\_.
2. Shammi realmente \_\_\_\_\_ es. Sólo se mudó a Londres hace un año, pero ya tiene 50 clientes para su negocio de entrenador personal y ha empleado a 2 personas.
3. Sarah había querido empezar un negocio durante años, pero estaba preocupada por perder dinero. Finalmente..... decidió el mes pasado cuando abrió su propio café.
4. Aaron ha intentado tantas veces convertirse en cantante, pero sin éxito. Realmente necesita, competitivo. pero la industria de la música es tan competitiva. \_\_\_\_\_
5. Jessica está muy emocionada con su nuevo negocio en línea. Creo que realmente se \_\_\_\_\_ va .
6. Fue muy arriesgado cuando lanzó su nuevo producto, sin embargo, tomó un \_\_\_\_\_ enfoque y ciertamente valió la pena al final.
7. David ha estado dirigiendo su negocio por más de un año, pero lo está haciendo muy bien. A veces puede tomar bastante tiempo \_\_\_\_\_.
8. Las aspiradoras sin bolsa no existían antes de que el diseñador James Dyson se diera cuenta de que había.....
9. Después de ejecutar un exitoso negocio de música por correo, Richard Branson se dio cuenta de que .....Abrió una cadena de tiendas de discos, más tarde conocida como Virgin *Megastores* y expandió el sello musical *Virgin Records*, entre muchas compañías.

## Intraemprendimiento

Ser emprendedor se trata de tener la mentalidad descrita en páginas anteriores y luego estar dispuesto a asumir algún elemento de riesgo, ya sea con dinero, tiempo o su reputación con el fin de desarrollar una gran idea, hacer crecer un negocio o iniciar un movimiento de algún tipo. Sin embargo, es posible tener una mentalidad emprendedor pero trabajar dentro de una organización o utilizarla como voluntario con una organización benéfica o un grupo comunitario.

No todos con una mentalidad emprendedora quieren, o son capaces de hacerlo por sí mismos como su propio jefe. Muchas personas pueden tener una mentalidad emprendedora, pero no todas las personas con esta mentalidad elegirán tener su propio negocio. **Intraemprendimiento es el acto de comportarse como un emprendedor mientras trabaja dentro de una organización o grupo comunitario.**



### La diferencia entre intraemprendimiento y emprendimiento

La principal diferencia entre un Emprendedor e Intraemprendedor es que un Intrapreneur es un empleado que trabaja dentro de una empresa u organización y un Emprendedor es independiente y trabaja para su propio negocio.

## Actividad 4



Imagine que está involucrado en un grupo comunitario. Los jóvenes de la comunidad dicen que están aburridos y no tienen nada que hacer después de la escuela. Su tarea es trabajar en un grupo de 4/5 para adoptar un enfoque empresarial para resolver el problema. Una solución emprendedora para este problema requerirá:

- Impulso y determinación
- Su grupo para identificar oportunidades y aprovecharlas
- Su grupo para ser innovador

Anote sus ideas a continuación.

---

---

Identifique a un portavoz para retroalimentar las ideas de su grupo a los demás.

## Emprendimiento Social



Un emprendedor social es alguien que trabaja de manera emprendedora, pero para beneficio público o social, en lugar de ganar dinero. Los emprendedores sociales podrían trabajar en negocios éticos,

Algunos ejemplos pueden ser:

- Trabajar como ambientalista con una organización de vida silvestre para proteger el medio ambiente local
- Una guardería propiedad de la comunidad donde todos los beneficios se destinan al mantenimiento de la instalación y al pago del personal para que la ejecute

### Actividad 5

Echa un vistazo a la siguiente tabla que muestra algunos tipos diferentes de organizaciones. En su grupo discutir cada organización y estado si usted piensa que es un empresa social no. Es posible que tenga que llevar a cabo algunas investigaciones para determinar sus respuestas.

Organización	Sí/NO
Gorgie City Farm	
Bmw	
Centro de movilidad de reciclaje CIC	
Facebook	
Street Soccer	
Mordedura social	

## Actividad 6



¿Crees que sólo un número limitado de personas afortunadas puede ser emprendedora?

---

Da algunas razones para tu respuesta.

---

---

¿Reconoce alguna de las habilidades/atributos/características enumeradas en la página 21 en usted mismo?

Enumere los a continuación

---

---

---

¿Hay alguno que creas que puedes desarrollar? Enumere los a continuación.

---

## ¿Puedes aprender a tener una mentalidad emprendedora?

Con frecuencia se debate la cuestión de si los emprendedores nacen o si aprendes a ser emprendedor. Consideremos de nuevo algunas de las habilidades que creemos que los emprendedores necesitan:

- Solucionador de problemas creativos
- Determinación
- Buen negociador
- Habilidades persuasivas
- Buen comunicador

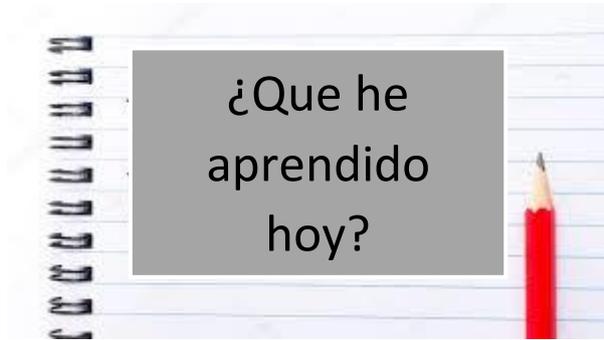
Algunas personas parecen tener naturalmente una combinación de estas habilidades desde una etapa temprana, pero muchas de ellas se pueden aprender a través de la experiencia y tener la determinación de mejorar y llegar a ser lo mejor que puede ser.

Piense en la sección **del Taller 1** con respecto a La **mentalidad fija/crecimiento**..



**Todo el mundo es capaz de crecer y desarrollar nuevas habilidades, incluyendo habilidades empresariales.**

## Actividad 7



Tres cosas que aprendí hoy:



1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

## Taller 3

# Tareas individuales de autoevaluación



## Autoconciencia



### ¿quién soy?

Normalmente identificamos nuestra existencia con nuestra posición en la sociedad, nuestros amigos y familiares. Por ejemplo: Podríamos decir 'Soy un entrenador comunitario, tengo tres hermanas y vivo en Escocia/Malta o España'.

Rara vez nos tomamos el tiempo para contemplar la naturaleza real de nuestra existencia; para hacer la pregunta, "¿Quién soy yo?"

La autoconciencia consiste en aprender a entender mejor por qué sientes lo que sientes y por qué te comportas de una manera particular. Una vez que empiezas a entender este concepto, entonces tienes la oportunidad y la libertad de

cambiar las cosas sobre ti mismo, permitiéndote crear la vida que quieras. Es casi imposible cambiar y hacerse auto-aceptación si no estás seguro de quién eres realmente.

### Prueba este desafío

Piensa en describirte a otra persona sin mencionar nada sobre las cosas externas que hay en tu vida, tus amigos, familia, estudiar, etc. Concéntrate sólo en ti mismo, en cómo te sientes y te comportas, tal vez reconociendo algunas de tus fortalezas y debilidades. Por ejemplo, "Tengo 16 años y me gusta baloncesto", "me gusta hacer cosas nuevas", "soy tímido en nuevas situaciones", "Pierdo los estribos fácilmente", "tengo un buen sentido del humor".



Captura tus pensamientos aquí:

---

---

Es fácil quedar a trapado en pensamientos y creencias irracionales y vivir dramas internos que pueden afectar severamente la forma en que nos percibimos a nosotros mismos y, en consecuencia, determinar nuestros sentimientos y acciones. Las relaciones son fáciles hasta que hay agitación emocional. Esto es lo mismo si usted está en la escuela, el trabajo o en su vida personal.

Tener una comprensión clara de tus propios patrones de pensamiento y comportamiento también te ayuda a entender a otras personas. Esta capacidad de empatizar le ayuda a construir mejores relaciones personales y profesionales.

### La ventana johari

La ventana Johari se puede mirar desde muchos ángulos y proporciona cuatro formas básicas del Ser (el Ser Conocido, Oculto, Ciego y Desconocido).

**El Ser Conocido** es lo que tú y los demás ven en ti. Esta es la parte que usted es capaz de discutir libremente con los demás. La mayoría de las veces estás de acuerdo con esta opinión que tienes y otros tienen de ti.

**El Ser Oculto** es lo que ves en ti mismo, pero otros no. En esta parte escondes cosas que son muy privadas sobre ti mismo. Usted no desea que esta información sea revelada por razones de protección. También podría ser que usted puede estar avergonzado de estas áreas y sentir una vulnerabilidad a tener sus defectos y debilidades expuestas. Esta área también se aplica a sus buenas cualidades que usted no quiere anunciar al mundo debido a la modestia.

**El Ser Ciego** es lo que no ves en ti mismo, pero los demás ven en ti. Es posible que te veas a ti mismo como una persona de mente abierta cuando, en realidad, la gente a tu alrededor no está de acuerdo. Esta área también funciona de otra manera. Podrías verte a ti mismo como una persona "tonta", mientras que otros podrían considerarte increíblemente brillante. A veces, los que te rodean no te dicen lo que ven porque temen ofenderte. Es en esta área que la gente a veces detecta que lo que dices, y lo que haces, no coincide y a veces el lenguaje corporal muestra esta discordancia.

**El Ser Desconocido** es el yo que no puedes ver, otros tampoco pueden verlo. En esta categoría puede haber cosas buenas y malas que están fuera de la conciencia de los demás y de usted. Esto podría referirse a talentos y habilidades potenciales sin explotar que aún no han sido explorados por usted, sus amigos, colegas o gerentes.

Puede sorteo la ventana de Johari en la página siguiente si desea descubrir más acerca de quién es usted. Esto es sólo para que pienses. No es necesario compartirlo con el grupo.

## Actividad 1

### La ventana johari

<p><b>Self conocido</b></p> <p>Cosas que sabemos de nosotros mismos y de otros saben de nosotros.</p>	<p><b>Self oculto</b></p> <p>Las cosas que sabemos sobre nosotros mismos y los demás no lo saben.</p>
<p><b>Self ciego</b></p>	<p><b>Self desconocido</b></p>

<p>Cosas que otros saben de nosotros que no sabemos.</p>	<p>Cosas que ni nosotros ni otros sabemos de nosotros.</p>
--	--

### **Observación y juicios de valor: Mirar la autoconciencia y la aceptación**

Algunas personas dicen que necesitamos juicios para poder vivir en este mundo. "¿Cómo podría tomar decisiones si no juzgaba? ¿No es así como tomamos decisiones?"

La distinción entre una sentencia de valor y una observación es la siguiente:

En una observación vemos, escuchamos y sentimos lo que está sucediendo a nuestro alrededor. Entonces declaramos lo que vemos. Cuando estamos juzgando algo, vamos un paso más allá en el proceso de observación y agregamos una evaluación subjetiva. Etiquetamos el evento como "bueno", o "malo", "positivo" o "negativo". Luego se convierte en un juicio de valor. La colocación de un juicio de valor sobre el evento afecta nuestro proceso de toma de decisiones porque el evento ahora tiene una etiqueta y puede afectar la forma en que respondemos.

### **Actividad 2**



Tenga en cuenta a continuación un juicio negativo que ha hecho sobre sí mismo un ejemplo podría ser "Me siento avergonzado en situaciones sociales"

## ¿Cómo se aplica esto a la aceptación de sí mismo?

Cuando juzgamos algo sobre nosotros mismos como negativo se hace casi imposible aceptarlo y estar bien con esa parte de nosotros mismos.

Sin embargo, es posible aceptar este aspecto negativo de ti mismo y aún así saber que quieres cambiarlo y tal vez trabajar para hacer mejoras. Este cambio en su actitud puede significar que usted es más capaz de avanzar de una manera positiva, ya que ahora es consciente de cómo le gustaría que las cosas sean.

- Tal vez te aceptarías a ti mismo y a los demás más fácilmente
- Tal vez te darías cuenta de que cuanto menos te juzgues a ti mismo, menos juzgarás a los demás. Tal vez la experiencia de aceptación podría darle una base más sólida para avanzar en su vida de una manera más constructiva.
- Piense de nuevo en cómo esto se relaciona con el **crecimiento** y las mentalidades **fijas** que exploró en el primer taller.

## Referencias

La ventana Johari: <http://psychcentral.com/blog/archives/2008/07/08/the-johari-window/>



### Actividad 3



#### ¿Qué tan emprendedor soy?

Hay una variedad de "pruebas" en línea que se centran en la personalidad general, o más específicamente en probar lo emprendedor que tiende a ser. No te

preocupes por ellos llame pruebas, en realidad son sólo cuestionarios o cuestionarios que tienen en cuenta sus respuestas y luego sugieren una imagen de su personalidad y sus gustos / gustos o fortalezas / debilidades aparentes en relación con algo en un momento dado, RECUERDE - no hay mejores o peores respuestas!

Para esta actividad, le pedimos que complete el cuestionario a continuación y reflexione sobre sus resultados.

<https://www.enterprisecatalyst.co.uk/>

Introduzca su dirección de correo electrónico y cree una contraseña. Tome una nota a continuación para que pueda volver a su informe en cualquier momento.

Correo electrónico:

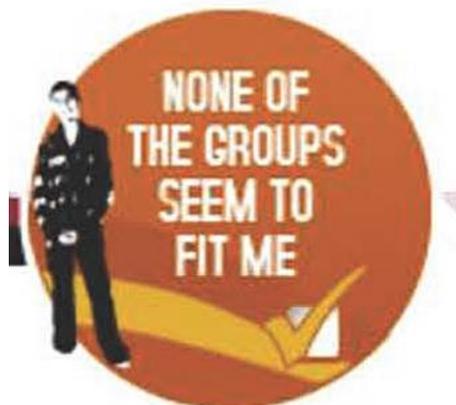
---

---

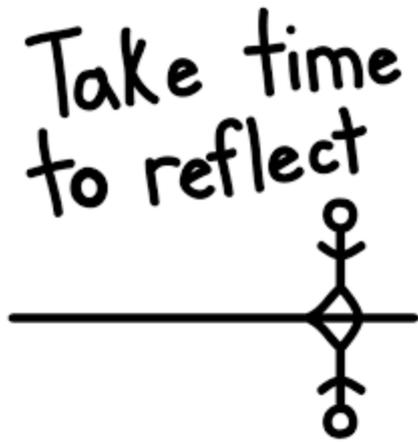
---

Contraseña: \_\_\_\_\_

Haga clic en la opción "Ninguno de los grupos ver me para adaptarse a mí" y siga las instrucciones para continuar con el cuestionario.



Tendrá la opción de volver a realizar el cuestionario más adelante para ver si sus resultados han cambiado como resultado de participar en este **curso**.



Ahora descargue su reporte y reflexione sobre sus resultados. Hay muchas áreas a considerar. Esperemos que encuentre los comentarios interesantes y útiles.

¿Cuáles sentiste que eran tus fortalezas/áreas importantes para el desarrollo?

¿Le sorprendieron los hallazgos?

Si es así, ¿de qué manera?



Es posible que desee discutir su informe con otras personas de su grupo o con su facilitador.

## Análisis Personal SWOT

Es más probable que tengas éxito en la vida si usas tus talentos en su máxima medida. Del mismo modo, sufrirás pocos problemas si sabes cuáles son tus debilidades, y si manejas esas debilidades para que no importen tanto.



Entonces, ¿cómo se trata de identificar estas fortalezas y debilidades, y analizar las oportunidades y amenazas que surgen de ellas? **SWOT Análisis** es una técnica útil que le ayuda a hacer esto.

Un **análisis SWOT** personal puede ayudarle a descubrir oportunidades que de otro modo no habría detectado. Y al comprender sus debilidades, puede administrar y eliminar amenazas que de otro modo podrían restringir su capacidad de avanzar.

Si reflexionas sobre ti mismo usando el marco SWOT puedes empezar a separarte de tus compañeros y desarrollar aún más los talentos y habilidades especializados logrando tus metas personales.

Un análisis SWOT personal le pide que reflexione sobre lo siguiente:

### Fortalezas

¿En qué eres bueno? ¿Qué te gusta hacer? ¿Cuál es tu mayor logro?

### Debilidades

¿Qué crees que necesitas mejorar? ¿Hay tareas que evites hacer? ¿Tienes hábitos negativos?

### Oportunidades

¿Tienes amigos, parientes, vecinos que puedan ayudarte? ¿Puedes unirte a cualquier grupo o club local que te interese? ¿Puede obtener mejores cualificaciones o habilidades? ¿Puede solicitar experiencia laboral en áreas que le interesen?

### Amenazas

¿La tecnología es un problema para usted, se mantiene al día? ¿Está al tanto de las opciones de carrera abiertas para usted?



#### Actividad 4

Mira los dos escenarios a continuación y elige el que más te interese. Imagine que está iniciando un negocio - utilizar la plantilla de abajo crear su propio análisis SWOT personal. ¿Cuáles son sus Fortalezas y Debilidades personales y qué Oportunidades y Amenazas serían relevantes para usted?

##### Escenario 1

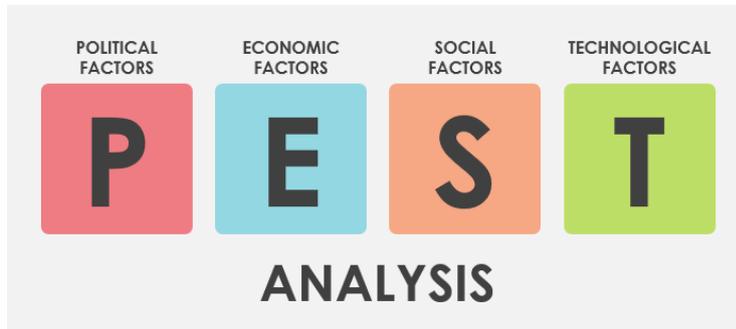
Creación de una pequeña empresa

como entrenador personal **Escenario 2**

Iniciar un negocio de caminatas para perros en la comunidad local

<b>Fortalezas:</b>	<b>Debilidades:</b>
<b>Oportunidades:</b>	<b>Amenazas:</b>

## Actividad 5



### Análisis personal de PEST

El análisis personal de SWOT analiza los factores que hay dentro de usted y los que están cerca de usted, que pueden influir en su éxito. Por el contrario, **PEST Análisis** profundiza en los factores

externos "Big Picture" que ayudarán o dificultarán su éxito futuro. Usarlo le ayuda a elegir estudiar o trabajar en áreas que probablemente crecerán en el futuro.

Usando el ejemplo de negocio que eligió en la página anterior ahora piense en los factores externos que ocurren en el mundo que podrían tener una influencia en si esa área es una buena idea para perseguir.



Aquí considera la influencia que el gobierno en su país y sus políticas pueden tener en la oportunidad que está viendo. Considere estas preguntas:

- ¿Qué nuevas leyes o reglamentos pueden afectar esto?
- ¿Conoce alguna política o esquema que impulse o respalde esto?
- ¿Alguno de estos afectará su capacidad para trabajar en esta área específica?

Captura tus pensamientos aquí:

---

---

---



A continuación, mire los factores económicos que pueden influir en el área que eligió. Piense en lo siguiente:

- ¿Sería capaz de obtener un ingreso adecuado en esta área?
- ¿Cree que hay una demanda a largo plazo para este servicio?

Captura tus pensamientos aquí:

---

---

---



Estas son las tendencias que influyen en lo atractiva que puede ser o no una oportunidad en particular. Las cosas a considerar incluyen:

- ¿Habrá suficiente demanda en su comunidad para este servicio?
- ¿Existen tendencias y cambios en el estilo de vida que tendrán un impacto en la conveniencia de estas carreras/industrias?

Captura tus pensamientos aquí:

---

---

---



Por último, es necesario mirar los factores tecnológicos que pueden afectar a su elección. La tecnología está cambiando rápidamente y no quieres quedarte atrás porque no has considerado su impacto potencial. ¿Qué tendencias tecnológicas afectan a su elección?

- ¿De qué manera podría la tecnología ayudarle a prosperar en su elección?
- ¿Qué tecnologías están surgiendo para hacer esto y cómo puede obtener experiencia en su uso?
- ¿Cómo influye la tecnología en el tipo de trabajo que le interesa o en la forma en que completaría las tareas?

Capture your thoughts here:

---

---

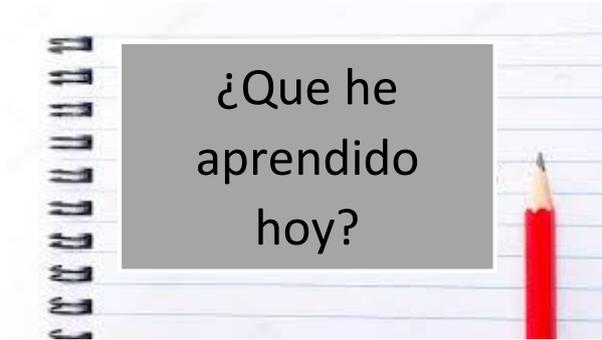
---



### Análisis de oportunidades

En su **análisis Dabeto** identificó una gama de oportunidades para ayudarle con su elección. Ahora que ha completado el **análisis PEST**, debería poder ver si, de hecho, es un área que vale la pena perseguir.

## Actividad 6



Tres cosas que aprendí hoy:



1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

## Taller 4

### Riesgos y recompensas de convertirse en emprendedor



## Actividad 1



¿Tienes una opinión sobre el tipo de cosas que podrían salir mal para un Emprendedor?

Tenga en cuenta algunos de ellos aquí abajo:

---

---

---

## Actividad 2



Está bien documentado que **poner en marcha** un negocio puede ser arriesgado. ¿Por qué crees que es eso? Piense en lo que aprendió haciendo el Análisis **PEST** en el último taller, por ejemplo. Tenga en cuenta sus pensamientos a continuación:

---

---

---

## Riesgos y recompensas de convertirse en emprendedor

Un emprendedor no puede evitar riesgos al iniciar un nuevo negocio y muchos nuevos negocios finalmente fracasan. Algunas cosas a considerar podrían ser:

- Cuáles son los principales riesgos en un nuevo negocio (por ejemplo, costos inesperados, ventas inferiores a las esperadas)
- La **probabilidad** de que algunos riesgos provoquen que el negocio fracase
- ¿Qué pasaría si el negocio falla?

La tercera parte de la evaluación anterior es quizás la más importante. Para las pequeñas empresas, a menudo hambrientas de dinero en efectivo, incluso un evento relativamente pequeño puede resultar desastroso. El emprendedor tiene que evaluar el impacto potencial en el negocio de un riesgo, pero también evaluar el **lado positivo** (donde las cosas resultan ser mejores de lo esperado).



Por lo tanto, un riesgo calculado se puede definir de la siguiente manera:

**"Un riesgo que se ha considerado detenidamente y para el cual se han ponderado y considerado los costos potenciales y los beneficios potenciales"**

Los emprendedores toman riesgos calculados todos los días, ya que toman decisiones todos los días. Cada vez que toman una decisión están sopesando la importancia de las opciones y (a menudo intuitivamente) averiguar si seguir adelante.

## Algunas maneras de reducir el riesgo para un emprendedor

- Llevar a cabo una amplia investigación en el área de negocios similares
- Planifique con anticipación el crecimiento del crecimiento potencial de su negocio
- Revisar regularmente los presupuestos
- Limite la cantidad de dinero que pide prestado y las deudas



### Actividad 3



#### Fracaso: ¿Un desastre o una curva de aprendizaje?

Muchas personas que ahora tienen éxito han fracasado en el pasado.

#### Fracasos famosos



Match the famous failures to the famous people below

Esta persona fue descartada del equipo de baloncesto de la escuela secundaria	<b>Walt Disney</b>
Los dos primeros negocios de fabricación de automóviles de esta persona fracasaron	<b>Marilyn Monroe</b>
Esta persona artística fue despedida por el editor de un periódico porque no tenía 'buenas ideas'	<b>Michael Jordan</b>
Esta persona probó más de 5000 bombillas antes de hacerlo bien	<b>Henry Ford</b>
El profesor de música de esta persona una vez le dijo que como compositor, estaba desesperado	<b>JK Rowling</b>
Esta belleza fue descartada por 20 <sup>th</sup> Century Fox porque pensaban que era poco atractiva	<b>Thomas Edison</b>
El mago de esta persona de un libro fue rechazado por doce editoriales	<b>Beethoven</b>

Una cosa que me sorprendió

---

Dos cosas que puedo aprender de esta tarea

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### Actividad 4



Piense en un momento de su vida en el que tuvo que evaluar una situación en términos de riesgo. Esto podría ser en la escuela, en el trabajo o en tu vida personal.

por ejemplo, "Unirse a un nuevo club/sociedad" o "

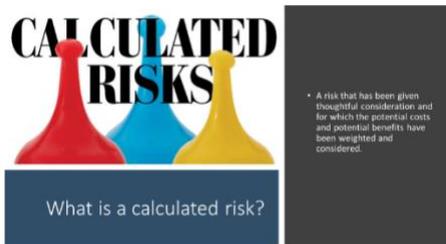
"Comprar un nuevo teléfono móvil"

Describa brevemente la situación a continuación

¿Por qué era arriesgado??

¿Cuál fue la recompensa potencial que vale la pena asumir el riesgo?

¿Cómo te sentiste al arriesgarte?



Esperemos que la actividad le haya ayudado a entender que evaluamos el riesgo de la mayoría de las situaciones con las que tratamos de forma natural. Tendemos a sopesar los pros y los contras en todos los aspectos de nuestra vida.

Sin embargo, en un entorno empresarial es crucial que lo hagamos y eso se llame **un riesgo calculado**. Se ha tenido en cuenta un riesgo calculado y para el que se han ponderado y considerado los costos potenciales y los beneficios potenciales.

### Recompensas de Enterprise

¿Qué pasa con las recompensas que se pueden obtener al establecer un negocio? Miramos antes las motivaciones para establecer un negocio. No todas las recompensas están orientadas al dinero.

Las Recompensas logradas al establecer un negocio son muchas y pueden incluir Recompensas Financieras y No Financieras.

### Actividad 5



Tómese un tiempo para pensar en las posibles recompensas que se pueden obtener al establecer su propio negocio.

Cuando esté listo, tenga en cuenta sus pensamientos a continuación.

Recompensas financieras	Recompensas no financieras



**Las Recompensas Financieras** pueden incluir:

- Ganancias en efectivo
- Dividendos – ser capaz de sacar efectivo del negocio
- Crecimiento de capital: un aumento del valor del negocio

**Las Recompensas No Financieras** pueden incluir:

- Haciendo una diferencia de alguna manera
  - Una sensación de satisfacción
  - Construir algo
  - Tener el control (tu propio jefe)
  - Emplear a más personas
- 
- Conseguir un premio de la industria o una buena publicidad
  - Obtener excelentes comentarios de los clientes



Estos son el tipo de **recompensas no financieras** que realmente pueden motivar a un emprendedor tanto como las ganancias financieras.

## Actividad 6



### Reducir el riesgo – Abrir un restaurante

Trabajando en equipos de 4/5 imagina que está a punto de abrir un restaurante en un nuevo complejo deportivo.

Estas son sus tareas:

- 1) Analice en su grupo cómo las siguientes inversiones reducirán el riesgo de fracaso en su actividad emprendedora. Dar ejemplos claros por qué.

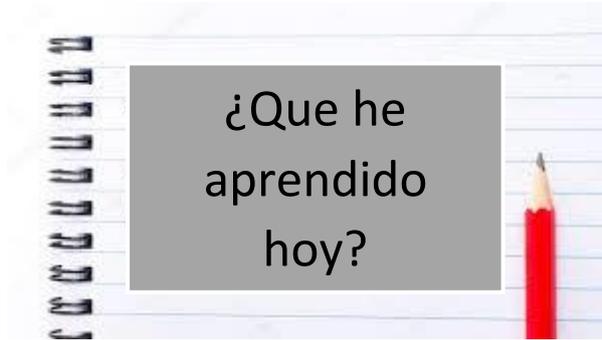
Un estudio de investigación de mercado	Reequipamiento de cocina
Una buena ubicación	Redecoración del comedor
Un frente de tienda resbaladiza	Mucho personal
Un chef de primer nivel	Música en vivo
Publicidad en radio	Un evento de publicidad
Buenos ingredientes frescos	Bonos de descuento

- 2) ¿Cuál de las cinco inversiones anteriores cree que maximizará sus ganancias en su empresa de restaurantes? Dé las razones de las respuestas que usted da.

Inversión	Razones
1	
2	
3	
4	
5	

Ahora nomine a un miembro del equipo para que los comentarios al grupo.

## Actividad 7



Tres cosas que aprendí hoy:

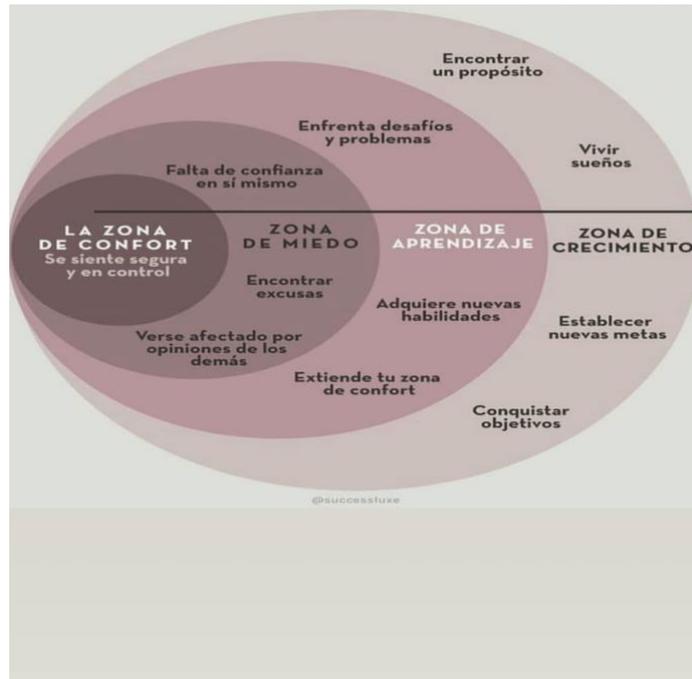
1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

# **Taller 5**

## **Zonas de confort**



## Zonas de confort

Salir de su zona de confort es esencial para que usted crezca y desarrolle todo su potencial.

*"El mayor peligro para la mayoría de nosotros no es que nuestro objetivo sea demasiado alto y lo perdamos, sino que es que apuntamos demasiado bajo y lo alcanzamos"*  
(Michaelangelo)

## Que es la zona de confort?

Una zona de confort se define como "una situación en la que uno se siente seguro o a gusto".

Sin embargo, estar en una zona de confort a veces puede impedir que tengas un **crecimiento** o una mentalidad **emprendedora**.

**Si usted está atascado en una zona de confort, demostrará lo siguiente:**

- Ser predecible y no mejorar
- Establecerse y tener objetivos bajos alcanzables
- Tener miedo de probar cosas nuevas
- Siempre trabajando/socializando con la misma multitud

Si buscas salir de tu zona de confort, en cualquier contexto, tu vida puede empezar a cambiar de maneras que nunca podrías haber imaginado.

Este diagrama muestra las diferentes etapas cuando te mudas fuera de tu zona de confort que te ayudan a llegar a la zona más productiva: tu **Zona** de Crecimiento.

### Actividad 1



¿Cuándo me siento más cómodo?

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

¿Puedes pensar en una situación en la que has permanecido en tu zona de confort?

¿Qué crees que te mantuvo en tu zona de confort?

¿Cuál habría sido el beneficio si hubieras salido de tu zona de confort?

## Cuando te mudas a tu zona de confort puede ocurrir lo siguiente:

### 1. Tendrás miedo



Salir de su zona de confort no es fácil. De hecho, a veces puede ser francamente aterrador, y está bien. Es perfectamente normal sentir un poco de temor cuando te estás embarcando en un viaje que te obliga a probar cosas nuevas.

### 2. Es posible que falle

Salir de tu zona de confort significa que te mudas a un territorio desconocido. Estás probando cosas que nunca has probado antes.

### 3. Aprenderás

Fracaso puede ser un buen maestro. Cuando fallas de forma pequeña y fallas con frecuencia, aumentas rápidamente la velocidad a la que aprendes nuevas perspectivas y habilidades. Y ese nuevo conocimiento, si se aplica correctamente, eventualmente conducirá a su éxito. Te vuelves resistente y no tienes miedo de seguir adelante.



### 4. Usted se verá a sí mismo de una manera diferente



Una vez que te mudas de tu zona de confort, inmediatamente te demuestras a ti mismo que eres capaz de lograr más de lo que creías posible. Y eso cambiará la forma en que te ves a ti mismo.

### 5. Tus compañeros te verán de una manera diferente

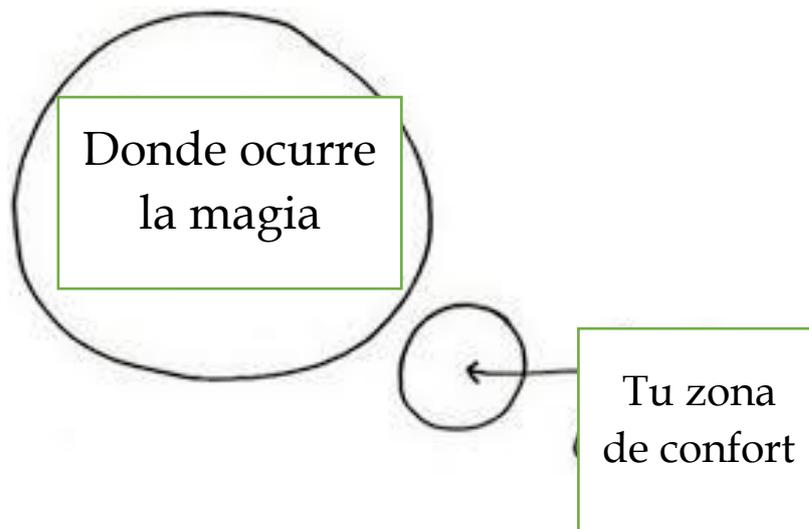
Si queremos admitir o no, la gente juzga a otras personas. Y ahora mismo, la gente te ve de cierta manera, y tienen una cierta idea de lo que eres capaz de hacer. Eso es porque se han acostumbrado a verte operar en tu zona de confort.

## 6. Su zona de confort se expandirá

Lo bueno de la zona de confort es que es flexible. Con cada acción que realices fuera de tu zona de confort se expande. Y una vez que dominas esa nueva habilidad o acción, eventualmente se convierte en parte de tu zona de confort y actúas en ese nivel automáticamente.

## 7. Lograrás más que antes

Su mayor concentración y enfoque le ayudará a desarrollar nuevas habilidades. Esas nuevas habilidades cambiarán la forma en que te ves a ti mismo, animándote a salir aún más de tu zona de confort.



## Actividad 2



Piensa en alguna ocasión en la que te sentiste fuera de tu zona de confort, ¿qué estabas haciendo?

¿Cómo te sentiste física/mental o emocionalmente?

En grupos pequeños, ¿qué podría ayudarle a salir de su zona de confort?

## **Cómo salir de tu zona de confort**

A veces lo que nos impide conseguir lo que queremos en la vida es nuestra renuencia a cambiar nuestras rutinas y hábitos. Queremos minimizar el estrés y el riesgo que puede causar romper la rutina.

Aquí hay 6 maneras de ayudarle a salir de su zona de confort:

- 1. Enfréntate al miedo que tienes**
- 2. Haz una cosa que te asuste todos los días**
- 3. Haga un movimiento audaz hacia el establecimiento de una meta**
- 4. Cambia tu mentalidad – auto-hablar positivo**
- 5. Practica creer en ti mismo**
- 6. Prueba algo nuevo**



### Actividad 3

Se dice que tomamos decisiones conscientes sólo el 5% del tiempo – el otro 95% representa simplemente hacer las cosas desde el hábito.

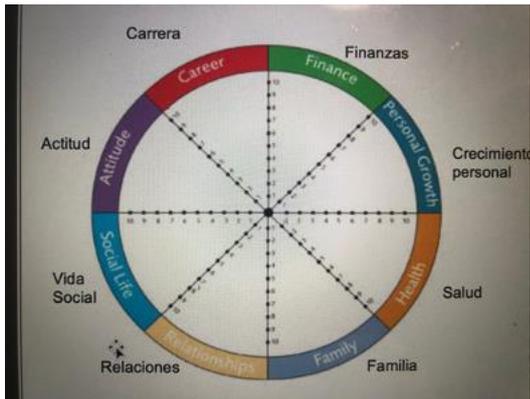
Da algunos ejemplos a continuación de las cosas que hacemos inconscientemente:

- Respiración
- Levantarse
- 
- 
- 
- 

A menudo nuestro mayor desafío es poner en marcha nuevos hábitos positivos que nos ayuden a lograr.

Piensa en el último taller cuando aprendiste sobre cómo establecer metas. Usando estas técnicas elegir algunos nuevos hábitos positivos en los que te gustaría trabajar. Algunos ejemplos pueden ser:

- Hacer más ejercicio físico
- Probando algo nuevo que has estado poniendo
- Hacer más tiempo para pasar con amigos
- Estudio/formación adicional



Una buena técnica para probar es usar la Rueda de la **Vida**

Utilice la rueda para calificar el contenido que se encuentra en cada una de las áreas - darse una marca de diez para cada uno. Este ejercicio le ayudará a identificar áreas en las que puede quedarse atascado en su zona de confort. Usted puede encontrar que está feliz de probar cosas nuevas en algunas áreas de su vida, haciéndole satisfecho, pero no otras.

Tenga en cuenta las siguientes áreas en las que cree que se beneficiaría de salir de su zona de confort.

---



---



---

Piensa en las maneras en que podrías crecer en cada una de estas áreas y establece un nuevo hábito positivo para cada una.

Mis nuevos hábitos positivos

---



---



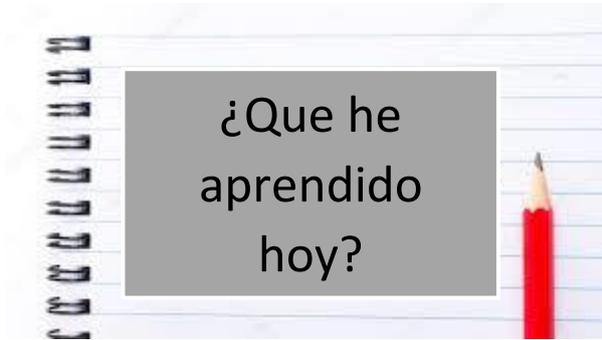
---

¿Por qué quieres desarrollar estos hábitos?

¿A qué hora le darás a esto?

¿Cuáles son los primeros pasos que debo dar?

## Actividad 4



Tres cosas que aprendí hoy:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

# Taller 6

## Construir autoconfianza



## Actividad 1



Piensa en alguna ocasión en la que te sintieras más seguro.

¿Qué estabas haciendo?

¿Por qué crees que te sentías tan confiado en ese momento?

¿Cómo te hizo sentir?

¿Cómo sabrían los demás que te sentías seguro?

## Lenguaje corporal

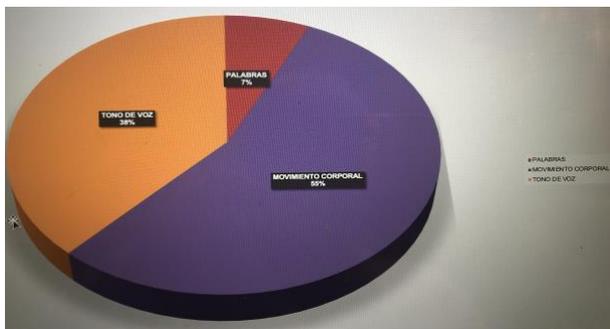
Los seres humanos envían más mensajes a través del lenguaje corporal como gestos, expresiones faciales y postura, etc. que a través de lo que decimos.

### Actividad 2

En su grupo, analice de las otras formas en que enviamos mensajes a otras personas.

Tenga en cuenta algunos de ellos aquí:

La siguiente tabla indica que solo el 7% de los mensajes que enviamos a otros son a través de las palabras que usamos.



Es muy importante que seas consciente de los mensajes que estás enviando a otros a través de la comunicación no verbal.

### Actividad 3



Piensa en las acciones que se indican a continuación y analiza con tu grupo qué mensajes crees que están enviando.

Encogiendo de hombros	Inclinándose hacia adelante cuando se sienta frente a alguien
Suspirar al hablar con alguien	Deslumbrar a alguien
Hablar con una voz temblorosa o temblorosa	Hablar con los brazos cruzados
Desplomarse en una silla	Mirando hacia otro lado cuando alguien te está hablando
Mirando con los ojos hacia abajo cuando alguien te está hablando	Brazos y manos abiertos cuando se habla con alguien
Mirando con labios apretados y ojos estrechos	Mirando con una gran sonrisa
Sentado con los brazos y las piernas cruzadas	Asintiendo con la forma al escuchar a alguien
Hablar con una voz fuerte y asertiva	Bajar la cabeza al escuchar o hablar
Agitar la cabeza al escuchar a alguien	Juguetes con objetos mientras hablas
Inclínate sobre tu silla con las manos en la cabeza	Caminar hacia arriba y hacia abajo mientras se habla
Escuchar o hablar con los puños apretados	Hablar suavemente y suavemente
Evitar el contacto visual con alguien	Mirando con los ojos abiertos a alguien

#### Actividad 4

Estás en un evento y conoces a alguien que no has conocido antes. Los ves entrando en la habitación te parecen estar muy seguros. Enumere a continuación parte del lenguaje corporal que podrían estar usando que le hace creer que son muy seguros de sí mismos.

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_



## Afirmaciones positivas



Programar tu subconsciente repitiendo declaraciones positivas con enfoque, intención y creencia es una técnica llamada afirmaciones positivas. Esta hoja de trabajo lo guiará a través del proceso de creación de sus propias afirmaciones positivas.

Cuando usted está construyendo su confianza en sí mismo, es una herramienta muy poderosa para usar. Te ayuda a entrenar tu cerebro para enfocarte en resultados positivos y detiene la negatividad arrastrándose hacia tu auto-hablar.

### Estos son algunos ejemplos:

- "Las únicas limitaciones que tengo son las que me pongo a mí mismo"
- "Los errores son necesarios para que yo mejore. Los veo como oportunidades para aprender y mejorar".
- "Reconozco mi éxito hoy, no importa cuán grande o pequeño sea"
- "Tengo suficiente talento (o inteligencia). Trabajar duro para mejorar es lo que es importante para mí mejorar".
- "Tengo una contribución única que hacer a mi equipo/clase y trabajo duro para desarrollarlo"
- "Creo en mí mismo y en mis ideas y hablo"
- "Soy inteligente y tengo confianza en mis propias habilidades"
- "Sé que puedo lograr cualquier cosa que me proponga"
- "Me perdono por no ser perfecto porque sé que soy humano"
- "Hago lo mejor de cada situación"
- "Busco humor y diversión en tantas situaciones como sea posible"

**Puede iniciar el proceso de establecer afirmaciones utilizando algunas de las sugeridas anteriormente o es posible que desee pensar en las suyas propias.**

Una buena manera de empezar es pensar en un problema que tienes y voltear la declaración negativa a una positiva.

### Por ejemplo, cambio:

"Odio la idea de hacer el ridículo, así que no suelo dar mi opinión"

Para

"Creo en mí mismo y en mis ideas y hablo"



## Construir autoconfianza

Si quieres desarrollar una mentalidad de **crecimiento/emprendedora**, entonces la confianza en ti mismo es crucial. Tener confianza en sí mismo mejorará sus posibilidades de éxito y elevará su autoestima llevando a un futuro más positivo.



### ¿Qué es la autoconfianza?

La confianza es tener un sentido de seguridad. Por lo tanto, si confías en tus propias habilidades o acciones, eres seguro de ti mismo. Otra manera de describir la confianza en sí mismo es la creencia de que puedes realizar varias tareas incluso durante posibles contratiempos o en situaciones estresantes.

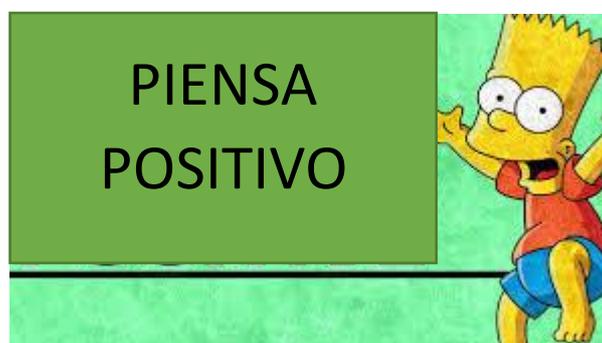
### Por qué la autoconfianza es importante para el éxito

Crear que puedes hacer algo, sin importar las circunstancias, aumenta tus habilidades para realizar ciertas tareas. Incluso puede aumentar su rendimiento, lo que le lleva

positivamente a un mayor éxito.

Algunas razones por las que la confianza en sí mismo es importante:

- Parecerás más bien informado
- Te sentirás más poderoso
- Te volverás menos estresado
- Menos miedo a fracasar



**¿Quéan** estrategias **utilizo para mejorar mi confianza en mí mismo?**

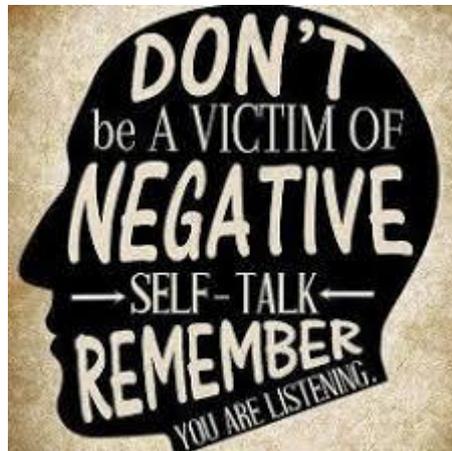
- Practicar la auto-aceptación
- Concéntrese en sus logros
- Hacer cambios personales
- Buscar experiencias positivas y personas
- Afirmaciones positivas
- Recompensas y soporte

Date recompensas mientras practicas la construcción de tu autoestima. Realmente no importa cuál sea la recompensa, siempre y cuando sea algo que valoras. Puede ser una noche de salida, un bar de chocolate o ver tu programa de televisión favorito.

Si puedes, dile a un buen amigo o familiar lo que estás haciendo. Su aliento y retroalimentación sobre los cambios que está haciendo podría ser un apoyo invaluable.

### **La importancia de las redes de apoyo positivas**

Tener una red de apoyo positiva es una gran manera de mejorar su confianza en sí mismo. Escuchar que eres digno de personas que se preocupan por ti tiene un impacto muy positivo. Los amigos y la familia suelen ser positivos y están dispuestos a darle elogios. Lo mejor es evitar a las personas negativas si puedes. Ellos siempre tratará de buscar problemas y tratar de hablar de que de probar cosas nuevas. Rodearse de personas positivas es clave para el éxito.





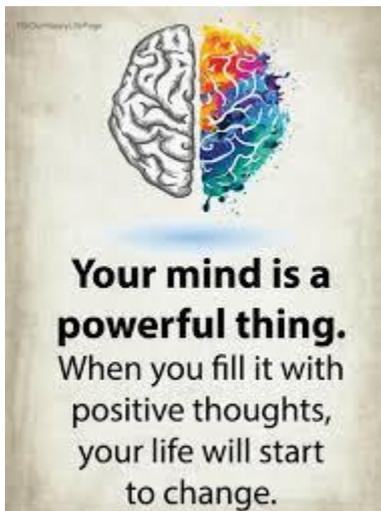
## Identificar y cambiar pensamientos negativos

Los pensamientos negativos a menudo conducen a una vida sin éxito y baja confianza en sí mismo, ya que estás constantemente preocupado y sólo pensando en lo que puede salir mal. Los pensamientos negativos son tóxicos y disminuyen su capacidad para rendir bien. Estos pensamientos pueden incluso hacer que eviten situaciones positivas todos juntos.

Al aprender a identificar y cambiar los pensamientos negativos, usted se mantendrá saludable y aumentará su confianza en sí mismo.

Nuestro auto-hablar a menudo manipula experiencias negativas pasadas, haciéndonos sentir culpables, responsables e indefensos. Puede convencernos de que estas experiencias pasadas sólo se repetirán sin pruebas concretas que lo respalden.

El impacto que tiene esta auto-habla puede realmente retenerte. Puede impedir que vayas por lo que realmente queremos en la vida y, si eso no es suficiente, nos hace sentir insatisfechos y miserables en el proceso.



Trate de notar cuando usted está siendo negativo y tratar de voltear sus pensamientos:

cambio:

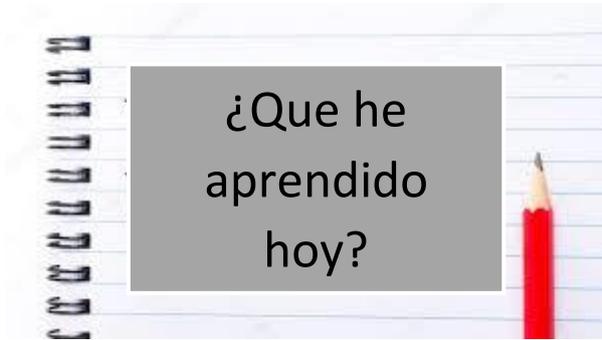
"Soy inútil, siempre estoy cometiendo errores"

Para

"Estoy orgulloso de lo que he logrado y sigo intentándolo hasta que lo logré"

**Tu mente cree lo que le dices, así que asegúrate de alimentar lo positivo para construir tu confianza en ti mismo.**

## Actividad 6



Tres cosas que aprendí hoy:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

## Taller 7

### Fijación de objetivos



## Actividad 1



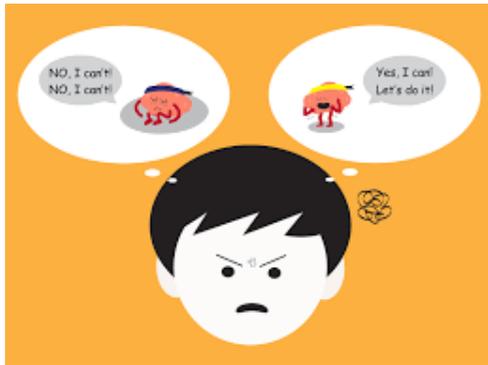
En el siguiente espacio escriba una descripción de sí mismo dentro de 5 años. ¿Quién eres? ¿Cómo es tu vida? ¿Qué estás haciendo? ¿Dónde estás? ¿Quién está a tu alrededor? Es posible que prefiera hacer un dibujo de cómo desea que sean las cosas.

Permítete imaginar un futuro donde el fracaso es imposible y no hay límites.

## Te mueves hacia lo que piensas...

Hay un dicho "Te mueves hacia lo que piensas". Es posible que hayas notado que si te sientes un poco abatido por algo realmente puede influir en la forma en que piensas y puede entorpecer tu hacer lo que necesitas hacer para cambiar la situación. Cuanto más pienses en una situación negativa, la estás creando una y otra vez en tu cabeza y puede impedir que encuentres una solución.

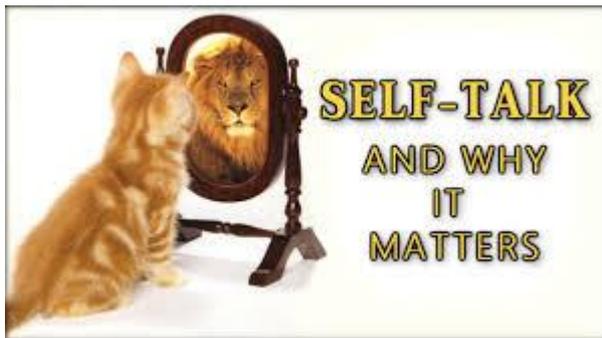
Tu mente es una herramienta muy poderosa y la mente inconsciente hace exactamente lo que le dices que haga. Si repetidamente pones instrucciones en tu mente que son limitantes, entonces esto puede llegar a ser auto-satisfactorio. Si cambias las instrucciones a tu cerebro para ser más positivo, entonces tus patrones de pensamiento se volverán más constructivos. Tu mente no discrimina. Actúa precisamente sobre las instrucciones que recibe.



Lo que crees de ti mismo es extremadamente poderoso. Desafiar los pensamientos negativos que se te meten en tu camino es una práctica útil y energizante. Realmente te mueves hacia lo que piensas, así que es importante pensar muy positivamente sobre tus posibilidades futuras.

## Auto-hablar

En el último taller discutimos cómo puede aparecer tu voz interior de vez en cuando, recordándote que no eres lo suficientemente bueno o cómo las cosas no funcionarán. Puede hacerte sentir como si el futuro fuera todo fatal y sombrío, haciendo que quieras esquivar cualquier intento de riesgo en tu vida o carrera. Por ejemplo, o "No soy lo suficientemente bueno para ser capitán del equipo" o "Nunca he sido bueno en Matemáticas".



Nuestro auto-hablar a menudo manipula experiencias negativas pasadas, haciéndonos sentir culpables, responsables e indefensos. Nos puede convencer de que estas experiencias pasadas se repetirán sin ninguna evidencia concreta que respalde esto. El impacto que tiene esta auto-habla puede realmente retenerte. Puede impedir que vayas por lo que realmente quieres en

la vida y, si eso no es suficiente, nos hace sentir insatisfechos y miserables en el proceso.

La buena noticia es que realmente es posible desterrar la auto-habla negativa y reemplazarla con una voz positiva. Sólo tenemos que aceptar que todas las acciones comienzan con un pensamiento - sólo piensa en lo que estas acciones podrían ser si los pensamientos que teníamos fueran alentadores, con visión de futuro e inspiradores!



## Actividad 2



Tu autoimagen, el conjunto de creencias que tienes sobre ti mismo pueden controlar lo que haces.

### Preguntas reflexivas

¿Cómo me veo a mí mismo?

¿Como amigo?

¿En mi familia?

¿En la escuela o en el trabajo?

¿Cuáles son las 3 cualidades que más me gustan de mí mismo?



1
2
3

que



¿Cuáles son las 3 cosas menos me gustan de mí mismo?

1
2
3

¿Te ha resultado más fácil encontrar cosas que menos te gustan de ti mismo?

SÍ/NO

Nuestro **auto-hablar** nos está dando mensajes constantemente. A veces son útiles y otras veces nos retienen.

Anota en la página siguiente cómo te sientes cuando los mensajes son negativos, así como cómo te sientes cuando son positivos. El primero se ha completado para usted como ejemplo. Añade un poco más de los tuyos y añade cómo te hace sentir cada uno.

# COMO LO VEO

Situación	Auto-hablar negativo	Auto-hablar positivo
Ejemplo: Hablando con alguien nuevo	Me aburre, no querrán hablar conmigo.	Soy interesante. Tal vez haga un nuevo amigo.
<b>Sentimientos</b>	Cometeré un error.	Emocionado
1 Ir a una entrevista		
<b>Sentimientos</b>		
2 Dar una presentación		
<b>Sentimientos</b>		
<b>3</b>		
<b>Sentimientos</b>		
<b>4</b>		
<b>Sentimientos</b>		
<b>5</b>		
<b>Sentimientos</b>		

En la próxima semana, haz una lista de las veces que te das una opinión de ti mismo que refuerza tu propia imagen, tanto positiva como negativa.

## Establecer metas



Establecer Metas es, con mucho, una de las cosas más importantes que cualquiera puede hacer para ayudarlos a tener éxito. ¿Por qué es tan importante establecer objetivos? En la vida eres parte del plan de otra persona o eres parte de tu propio plan. Las personas que no se fijan metas, tienden a "ir con el viento", y creen que la vida *to* les pasa, o que lo que tienen o no tienen se debe a una cuestión de

"suerte".

### Actividad 3



Muchas personas tienden a olvidar los éxitos del pasado. Es importante reconocer los logros pasados. Usando la siguiente tabla lista 3 de sus logros de los que está orgulloso. A continuación, piense en el progreso que puede hacer en cada área.

Logros	¿Por qué fue significativo?	Más progresos que podría hacer

**¡Es increíble lo que ya has logrado!**



Tomar los siguientes pasos le ayudará a alcanzar con éxito las metas que se establecen.

**1. Creencia.** El primer paso para establecer metas es tener absoluta creencia y fe en el proceso.

**2. Visualice** lo que desee. Piensa en lo que deseas profundamente en tu vida o en dónde quieres estar dentro de un año.

**3. ¡Baja eso!** Escribir tus metas es clave para el éxito. No anotar sus metas a menudo significa que los olvidará.

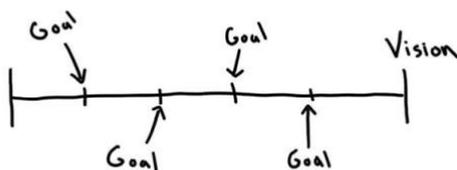


**4. Plan de acción.** Tener muy claro lo que quieres y mantenerte enfocado te da el poder de la claridad para escribir una lista de pasos de acción.

**5. Vincula tu estrategia a tu plan de acción**

**6. Responsabilidad.** Para empujar a través de cuando las cosas se ponen difíciles, usted tiene que hacerse responsable. Decirle a sus amigos y familiares acerca de sus metas puede darle la responsabilidad que necesita.

**7. Revisión.** Haz que sea parte de tu día para revisar tus metas y tomar medidas. Esto mantiene sus objetivos vivos y en la cima de la mente.



**8. Pasos más pequeños.** Es posible que te resulte útil dividir un objetivo grande en etapas más pequeñas.

**Asegúrese de que sus objetivos/objetivos sean SMART.**



Siguiendo estos pasos y practicando tus metas cada día, tienes todos los elementos que necesitas para tener éxito y alcanzar tus metas. No siempre es fácil pasar. Algunos días serán más fáciles que otros, pero si te mantienes enfocado en tus objetivos te sorprenderás del progreso que harás. Recuerda, casi todo comienza como un pensamiento.

<b>Específico</b>	¿Está claramente escrito el objetivo? ¿Está claro lo que está tratando de lograr?
<b>Mensurable</b>	¿El objetivo responde a las preguntas de cuántas, cuánto y/o con qué frecuencia?
<b>Alcanzables</b>	¿Puede obtener el apoyo necesario para alcanzar el objetivo en la fecha prevista? ¿Tiene los recursos necesarios para alcanzar el objetivo? ¿Son realistas los resultados esperados?
<b>Realista</b>	¿La meta hace una diferencia en tu vida/carrera futura? ¿Va a mejorar tu vida personal?
<b>Oportuno</b>	¿El objetivo indica una fecha de finalización clara y específica?

#### Actividad 4

Ahora que has tenido tiempo de conocerte mejor y reflexionar sobre dónde te gustaría estar en el futuro piensa en algunas maneras en las que puedes enriquecer tu vida.

Utilice la Hoja de la página siguiente para registrar sus pensamientos y establecer tres objetivos para el futuro.



# PERSONAL GROWTH & CONTRIBUTION

What are 3 ways you can enrich your life in the next year? Think about skills you want to master, characteristics you want to develop, relationships you want to cultivate or deepen. How can you grow towards the person you've always wanted to be?

**GOAL #1**  
Completed by:

---

---

Why is this goal important to me?

---

---

---

What are three action steps I am committed to taking toward achieving this goal?

1

---

---

2

---

---

3

---

---

**GOAL #2**  
Completed by:

---

---

Why is this goal important to me?

---

---

---

What are three action steps I am committed to taking toward achieving this goal?

1

---

---

2

---

---

3

---

---

**GOAL #3**  
Completed by:

---

---

Why is this goal important to me?

---

---

---

What are three action steps I am committed to taking toward achieving this goal?

1

---

---

2

---

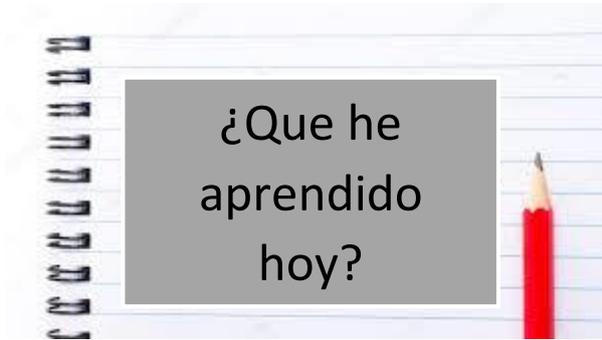
---

3

---

---

## Actividad 5



Tres cosas que aprendí hoy:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

## Taller 8

# Técnicas de Pensamiento Creativo

## Generación de ideas



## Actividad 1



Piensa en una situación en la que tuviste que generar una nueva idea en casa, en la escuela o en el trabajo. Anote a continuación.

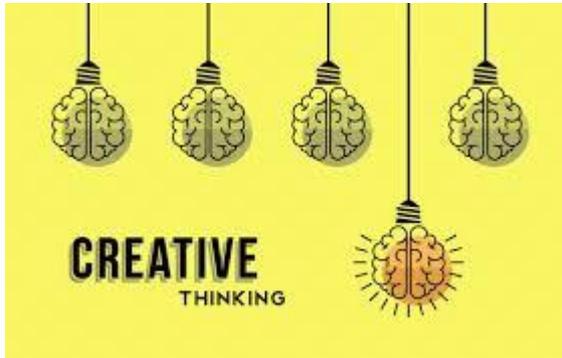
---

---

A algunas personas les resulta difícil, ¿qué hay de ti?

¿Has usado alguna herramienta para ayudarte en el pasado? Es decir, mapeo mental

## Técnicas de Pensamiento Creativo – Generar Ideas



Para generar nuevas ideas, es importante poder utilizar tu creatividad para resolver problemas e innovar.

La creatividad no se trata sólo de nuevas ideas. Se trata de ser capaz de adaptarse a las nuevas circunstancias, navegar por la incertidumbre y encontrar soluciones a medida que surgen problemas.

Todas las nuevas empresas tienen que evolucionar con el tiempo a medida que cambian las circunstancias. La creatividad es la clave para producir nuevas ideas y procesos. A veces los empresarios se ven atrapados en el éxito de su idea inicial. Sienten que es tan increíble que nunca tienen que ser creativos de nuevo. Los emprendedores que realmente prosperan y tienen éxito son los que pueden usar su creatividad una y otra vez. La primera idea que se te ocurrió a veces se convierte en una idea aún

mejor. Adaptarse a las circunstancias y pasar a la siguiente idea es sólo parte de la vida y dentro de los negocios.

A veces, las personas de un equipo se sientan y deliberan en un proceso llamado lluvia de ideas como una forma de producir nuevas ideas.

Sin embargo, hay muchas herramientas diferentes que puede utilizar para abordar problemas y generar nuevas ideas. Algunos de ellos se enumeran a continuación - ¿está al tanto de alguno de ellos?

Marca los que ya conoces.

Asignación mental	
Conexiones forzadas	
Dibujo en grupo	
Alter Egos/Héroes	
Escritura cerebral	

En la siguiente actividad tendrás la oportunidad de ver dos de los métodos con más detalle y usarlos con tu grupo para resolver diferentes problemas.

## Actividad 2

Trabajar en grupos de 4/5 echar un vistazo a la técnica detallada a continuación. Su tarea de grupo es entonces resolver un problema utilizando esa técnica.

### Mapeo mental



La cartografía mental es un término bastante común hoy en día: de hecho, muchos tipos de software proporcionan plantillas automatizadas de mapeo mental para que pueda organizar mejor sus datos. También resulta ser una gran manera de organizar sus ideas.

Para crear un mapa mental con fines de creatividad, anota la tarea o problema que estás tratando de resolver en el centro de tu hoja de ideas. A continuación, amplíe este problema rodeándolo con términos que describan mejor lo que necesita, por ejemplo, la creación de un negocio, algunos términos para escribir alrededor de esta frase podrían ser "estructura", "oficinas", "clientes" y "unicidad". Una vez que tu mapa mental tenga esta primera capa, agrega una segunda capa a cada una de tus necesidades describiendo cómo podrías ser capaz de resolver estos desafíos individuales.

Sigue agregando a tu mapa mental usando los pasos anteriores hasta que hayas desglosado suficientemente tu problema en partes manejables. Es una fantástica técnica de resolución de problemas que fomenta respuestas creativas a temas que de otro modo podrían parecer poco inspiradores.





Un problema a resolver.....



En tu grupo nomine a alguien para que sea el artista. Use un pedazo grande de papel y en el centro escribir "Configuración de un negocio de caminatas de perros".

**PASO 1** Su tarea es ahora desarrollar un mapa mental, como en el diagrama de la última página, mostrando todos los diferentes aspectos que tendría que tener en cuenta para poner en marcha su negocio. Usa el color para hacer que el mapa mental sea más significativo. Asegúrese de que todos tengan la oportunidad de aportar sus ideas.

## STEP 2

Ahora nomina a otro miembro del grupo para que entusiasme tus ideas al resto del grupo usando el mapa mental.



### Actividad 3

Trabajar en grupos de 4/5 echar un vistazo a la técnica detallada a continuación. Su tarea de grupo es resolver un problema utilizando esa técnica.

#### Escritura cerebral



En este ejercicio, los participantes simplemente escriben algunas ideas aproximadas para resolver un problema en particular en una hoja de papel. Cada hoja de papel se pasa a otra persona, que la lee en silencio y añade sus propias ideas a la página. Este proceso se repite hasta que todos han tenido la oportunidad de añadir a cada hoja de papel original. Las notas se pueden recopilar, listos para la discusión.

La gran ventaja de la escritura cerebral es que se asegura de que todo el mundo tenga la oportunidad de **tener sus pensamientos e ideas a fondo considerados por el grupo.**





Un problema a resolver.....



Durante el otoño y el invierno muchos viajeros se encuentran viajando en la oscuridad, tanto hacia y desde su escuela, universidad o lugar de trabajo. Esto plantea la pregunta – ¿hay un mayor peligro de un accidente si usted monta su bicicleta hacia y desde la escuela, la universidad o su trabajo en la oscuridad?

Muchos factores aumentan el peligro de montar a caballo por la noche, incluyendo:

- Los automovilistas que conducen bajo la influencia de drogas/alcohol
- La capacidad de un automovilista para ver lo que está por venir se limita a la zona iluminada por faros. La visibilidad se reduce aún más por el deslumbramiento de las luces de los vehículos que se acercan.

El problema ocurre tanto después de la oscuridad como cuando el sol está bajo en el cielo a medida que se dirige a casa y las carreteras están en su pico más alto de congestión. Muchas de las carreteras de la ciudad no tienen carriles bici que se suman al riesgo de un accidente al andar en bicicleta por la noche.

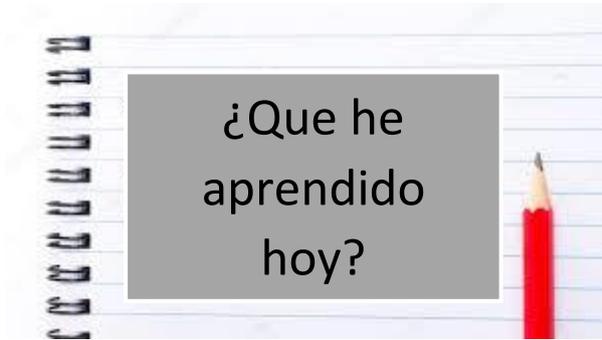
**PASO 1:** En su equipo utilice la técnica de **escritura cerebral** resaltada en la última página para hacer **una lluvia** de ideas de soluciones para hacer que el ciclismo por la noche sea más seguro, especialmente en áreas donde no hay carriles de ciclismo. Además de ideas para nuevos productos, también podría pensar en nuevos servicios, o cambios en la práctica o reglas comunes que podrían ayudar a proporcionar una solución.



**PASO 2:** Ahora produce una imagen o una breve descripción de tu cerebro reunido escribiendo y nomina a un miembro de tu grupo para que entusiasme las ideas a todo el grupo.

**¡Deja que tus jugos creativos fluyan!**

## Actividad 4



Tres cosas que aprendí hoy:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

## Taller 9

### Emprendedor(es) visitante(es)



## Los modelos de rol inspiran

Es ampliamente reconocido que los modelos a seguir desempeñan un papel importante en la concientización de las experiencias y oportunidades.

Hoy tendrás la oportunidad de escuchar una presentación de un emprendedor local que compartirá su viaje contigo. Esto le dará más idea de lo que los impulsa y los riesgos y recompensas que se deben tener al iniciar su propio negocio como hemos discutido en talleres anteriores. Habrá tiempo para que haga preguntas y en la página siguiente hay una tabla que muestra algunas preguntas que tal vez desee hacer. También puede tener algunas ideas propias.



## Preguntas/preguntas

En la siguiente tabla, por favor encuentre ejemplos de indicaciones/preguntas y áreas a considerar durante/después de reunirse con el Emprendedor.

Zona sugerida para Explorar	Mensajes/ Preguntas
1 Influencias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué influencia ha tenido la familia o los antecedentes del empresario en su decisión de iniciar un negocio?</li> </ul>
2 Influencias de 'Start-up'	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué inspiró la idea de negocio del emprendedor?</li> </ul>
3 Recursos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué fondos, apoyo, equipo o personas requería el emprendedor para iniciar su negocio?</li> <li>• ¿Cómo encontró el emprendedor los recursos que necesitaba para iniciar su negocio?</li> </ul>
4 Habilidades, conocimientos y experiencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué conocimientos necesitaba el emprendedor para iniciar su negocio?</li> <li>• ¿Qué habilidades, cualidades o experiencia necesitaba el emprendedor para iniciar su negocio?</li> </ul>
5 Redes/Colaboración	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Ayudó el redes al emprendedor a establecer su negocio?</li> </ul>
6 Tipo de empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿El negocio funciona con fines de lucro o con fines sociales?</li> <li>• ¿El negocio está vinculado a la afición, la artesanía o el estilo de vida del emprendedor?</li> </ul>
7 La ética y los valores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué valores demuestra el negocio?</li> </ul>
8 Creatividad, innovación y resolución de problemas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Había un vacío en el mercado que el Emprendedor llenó?</li> <li>• ¿Ha adoptado el negocio un enfoque creativo para la resolución de problemas? Si es así, ¿cómo?</li> </ul>
9 Gestión empresarial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo mide el emprendedor el éxito?</li> <li>• Pregunte por una razón por la que al empresario le gusta trabajar por sí mismos, y una razón por la que no lo hacen.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué ha encontrado más difícil el emprendedor en la gestión de su negocio?</li> </ul>
10 Pasión, impulso e iniciativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cómo se centra el emprendedor en su negocio?</li> <li>• ¿Qué los mantiene entusiasmados y entusiasmados con su trabajo?</li> </ul>



Otras áreas que podría querer preguntar acerca de:

---



---

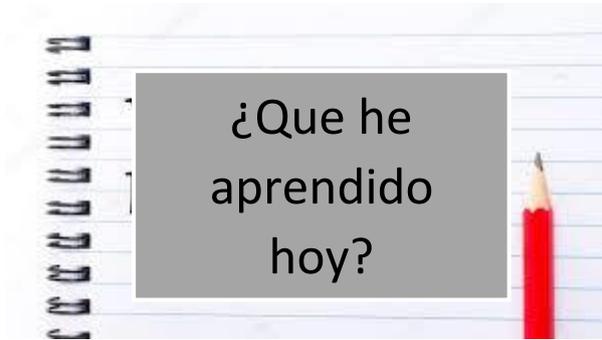
Mis notas de la presentación:

---



---

## Actividad 1



Tres cosas que aprendí hoy:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

# Taller 10

## Modelos



## Modelos

En el último taller tuviste la oportunidad de conocer a un Emprendedor cara a cara. En este taller tendrás la oportunidad de ver algunos vídeos que destacan a los jóvenes que han iniciado su propio negocio. Estos videos están diseñados para inspirarte y se acompañan con estudios de caso a continuación.

Después de ver los videos hay actividades para ayudarle a reflexionar sobre el contenido.



## Magnus Houston - Coast & Glen



*"I realise now that I could have started a business as soon as I left school, but I just never thought that would be achievable."*

A la edad de doce años Magnus Houston consiguió su primera moto y provocó un amor de por vida por el automovilismo. Compitió en carreras de apoyo en el World Superbikes Tour y fue un piloto profesional para Suzuki, pero cuando un accidente puso fin a su carrera en motocicleta Magnus no estaba seguro de qué hacer a

continuación. Después de hacer una recuperación completa, un amigo lo llevó en un bote de langosta y descubrió el amor por la pesca. Fue esta pasión la que decidió hacer su ocupación de tiempo completo.

Magnus estaba asombrado por la calidad y el sabor de los mariscos que capturó en el Cromarty Firth en Escocia y estaba dispuesto a compartirlo con otros en el área local. Sin embargo, tuvo que conducir un viaje de ida y vuelta de 120 millas para vender su captura a un mayorista que inmediatamente la transportó a Europa. Magnus pasó los siguientes dos años aprendiendo el comercio, obteniendo experiencia práctica, investigando la industria y estableciendo contactos con otros pescadores, restaurantes locales y hoteles. Magnus estaba seguro de que con su conocimiento y comprensión del comercio de pesca podía convertirse en proveedor y comprador.

Después de vender con éxito su producto a empresas locales, su empresa 'Coast and Glen' se estableció en noviembre de 2011. La demanda era tan grande que Magnus necesitaba encontrar otro medio para satisfacer la demanda de pedidos. Esto llevó al joven empresario a cambiar su modelo de negocio. En lugar de pescar las aguas él mismo, Magnus comenzó a comprar el pescado de los pescadores locales, vendiéndolo localmente de acuerdo con la demanda y exportando el exceso de productos a sus clientes europeos.

(Cortesía de Create Highland Centre for Enterprise and Innovation)

## Amy Mackay - Amy C Mackay Jewellery



*AM*

*"The people who have created a business doing something that they enjoy and love have inspired me to go on and open my own business."*

Amy Mackay creció en Muir de Ord y asistió a la Academia Dingwall en Escocia. Aunque siempre ha disfrutado haciendo cosas, fue en Dundee que descubrió una verdadera pasión por su oficio y se graduó con BA (Hons) Jewellery and Metal Design. Se convirtió en artista residente en la Escuela de Arte de Glasgow, donde trabajó junto a algunos de los principales joyeros del país, refinó su colección

y expuso en algunas de las galerías más prestigiosas del Reino Unido.

La inspiración para su trabajo proviene principalmente del medio natural y el hermoso paisaje de las tierras altas resulta invaluable para ella. Amy transmite la belleza y la complejidad de la naturaleza utilizando materiales preciosos y semipreciosos como la plata y el oro, creando joyas y objetos decorativos.

Después de varios años haciendo piezas de joyería y vendiéndolas a otras galerías, Amy abrió su propia tienda y estudio en 2009 - Amy C Mackay Jewellery. Abrir una tienda había sido durante mucho tiempo un sueño suyo y eligió Beaulieu en Escocia como el lugar ideal.

(Cortesía de Create Highland Centre for Enterprise and Innovation)

## Seb Jones - Speyside Craft Brewery



*"The best thing about working for myself is the satisfaction that I get at the end of each day."*

Seb Jones ha estado elaborando cerveza con la ayuda de su padre desde los 13 años. Su pasión por la elaboración de cerveza creció una vez que comenzó a estudiar química en la Universidad de Aberdeen. Al graduarse en 2010 se aseguró un puesto en un laboratorio, pero rápidamente se dio cuenta de que tanto el trabajo como el ambiente de trabajo no eran adecuados para él.

Fue sólo cuando preparó una cerveza para el cumpleaños de su madre y otros le dijeron lo bueno que era que pensaba en la elaboración de cerveza como una carrera. Esta realización motivó la idea de Speyside Craft Brewery. Seb buscó asesoramiento y apoyo, así como financiación, de Youth Business Scotland and Business Gateway y posteriormente creó la compañía en 2012. La nueva y moderna cervecería crea cervezas con los mejores ingredientes y el mismo agua que produce uno de los whiskies más conocidos de Escocia: la malta única Speyside.

La gama de productos ha crecido considerablemente desde el inicio de la cervecería y ahora está bien distribuida en pubs, hoteles, restaurantes y tiendas de botellas tanto locales como más allá. La ambición de Seb es aumentar la presencia de la marca en el mercado del Reino Unido antes de iniciar su viaje de exportación y trabajar su camino hacia el este hacia Asia.

(Cortesía de Create Highland Centre for Enterprise and Innovation)

## Katya Camilleri – Kataleya Clothing



*"Esta tienda siempre ha sido un sueño mío y gracias a mis clientes hacen que mi sueño se haga realidad!"*



Katya tiene 24 años y desde que era una niña le encantaba jugar a la tienda con una caja registradora. Los amigos de su madre trabajaban en el comercio minorista y eran modelos a seguir para ella. A partir de esto desarrolló su idea para ser dueño de su propia tienda minorista. Ella alimentó la idea de ser su propio jefe y trabajar para sí misma.

Su tienda "Kataleya" abrió hace 4 años después de que una pequeña tienda del pueblo en Dinglien Malta estaba cerrando. Su madre se enteró de la oportunidad y se lo contó a Katya. Katya, una entrenadora de gimnasia a tiempo parcial, aprovechó la oportunidad de abrir su propia pequeña tienda y con el respaldo financiero de su madre finalmente hizo realidad su sueño.

El nombre "Kataleya" es de origen latino y meands "Orquídea". Katya promovió su pequeña tienda de pueblo abriendo una página de Facebook, publicando sus propias fotos tomadas por ella misma, a veces con modelos siendo los clientes de la tienda. La página está dirigida por Katya que la actualiza con nuevas acciones y nuevas modas según la temporada. Desde sus inicios Katya es la asistente de gestión y ventas a tiempo completo en Kataleya. Con la pequeña tienda que vendía artículos de venta al por menor como bufandas, ropa de mujer, accesorios, etc. como la tienda anterior había hecho Katya se encontró con la clientela leal del pueblo, así como nuevos que vieron su página en Facebook. Con el tiempo, los ingresos de Katya le permitieron devolver la participación de su madre en el capital y ahora está cosechando los beneficios de su pequeña inversión.

Katalenya, como la mayoría de los puntos de venta, ofrece a su clientela incentivos para ir de compras localmente, como artículos con descuento en cada aniversario y en días de venta como el Viernes Negro. Katya elige las acciones vendidas en la propia Katalenya que compra en el extranjero introduciendo nuevos estilos y colores para cada temporada.

(Cortesía de Katya Camilleri)

## Jóvenes empresarios malteses



"Vioside es un apasionado de cómo una aplicación puede ser una gran herramienta en la vida cotidiana. Nos centramos en la simplicidad de una aplicación con el fin de mejorar la vida de las personas!"

### Chris Borg - Desarrollador de aplicaciones

Chris tenía 10 años de experiencia en ingeniería de software y 5 años de desarrollo de aplicaciones móviles. Chris es el nerd cuando se trata de programar el corazón de las aplicaciones.



### Nicole Borg – Gerente de Proyectos

Siendo la experta a la hora de avanzar en el desarrollo de aplicaciones, Nicole se dedica a los clientes, gestionando proyectos y guiando al equipo para que las cosas correctas se hagan correctamente y a tiempo.

### Steve Scerri - Diseñador gráfico y UX

Con un enfoque apasionado hacia el diseño y 5 años de experiencia, Steve es la mente artística detrás de la mirada y la sensación de todas las aplicaciones desarrolladas en **Vioside**.



**Vioside** es un equipo de desarrolladores de software que se centra creativamente en la simplicidad, el diseño, el desarrollo y la optimización de aplicaciones móviles y sitios web.

Chris 30, Nicole 29 y Steve también 30, se conocieron hace 10 años en MCAST, donde estaban en la misma clase estudiando Desarrollo de Software. Mientras trabajaban juntos en su asignación final, desarrollando un sitio web para un cliente,, nació la idea de continuar en la misma línea de trabajo juntos..

El trío comenzó trabajando en el garaje de la familia de Steve en Mosta durante unos 3 años, usando las únicas herramientas que tenían y las que habían aprendido en la escuela. Anunciaban su producto usando sus computadoras portátiles, software y teléfonos móviles.

Al principio, al no querer depender de la familia para el apoyo financiero para el marketing, fue un progreso lento y difícil de encontrar clientes. El equipo en sí compuesto por 3 programadores, por lo que su fuerte no era encontrar clientes! *Vioside* es una agencia que trabaja en aplicaciones móviles de productividad, negocios y de referencia para iOS (incluyendo iPhone, iPad y iPod Touch) y dispositivos Android, así como aplicaciones de sitios web que los admiten (Sistemas de Gestión de Contenido). La falta de ingresos fue a veces desgarradora, pero se enteraron de que necesita paciencia y determinación para tener éxito. Fue después de 3 años que ganan suficiente dinero para alquilar una oficina muy pequeña en B'Kara y ahora, 10 años después del inicio inicial tienen una oficina más grande con 4 escritorios y una pequeña sala de reuniones en Mosta.

Una de las inspiraciones de Chris fue Steve Jobs (CEO de Apple y Pixar Animations que se graduó a una edad madura) propias citas, "**Primerodebes creer en tus propiossueños.**" Otra cita que cuelga en la pared de la sala de reuniones de *Vioside* dice: "La única manera de **hacer un gran trabajo es amar lo que haces**". Un vínculo con el inspirador discurso de graduación de Steve Jobs que animó al equipo de *Vioside* es:

<https://www.youtube.com/watch?v=UF8uR6Z6KLc>

El equipo promovió su agencia en Facebook, comenzó a crear aplicaciones y llegar a la gente. App Store en ese momento estaba en sus inicios, y con *Vioside* creando la primera aplicación en la isla, la agencia recibió un impulso de atención que necesitaba. A través del boca a boca y la recomendación, la página de Facebook y el perfil de LinkedIn, el público se actualizó con aplicaciones.

Para desarrollar aplicaciones móviles que se esfuerzan por lograr una alta calidad y excelencia, el equipo necesita tener en cuenta una gran experiencia de usuario y asegurarse de que cada aplicación se simplifica, muy bien diseñada y altamente sensible; haciéndola sentir lo más física posible. Para este enfoque, desarrollan estrictamente aplicaciones móviles que son nativas con el fin de hacer uso de las tecnologías proporcionadas por el fabricante del propio sistema operativo.

Su sueño es un día lanzar su propia aplicación que está en proceso, donde van a vender su propio producto. Una aplicación en curso está reservando un casillero desde una aplicación en el móvil. Ellos construido casilleros, creado la aplicación, y la lanzó en el Café del Mar. Estas experiencias les ayudan a aprender de sus errores y mejorar el producto, con un segundo lanzamiento en la bahía de Ghadira. Desde el principio eran conscientes de que una campaña de marketing en línea es muy cara, por lo que promocionaron su aplicación

poniendo letreros en la playa y en Facebook. Las personas que estaban en la playa vieron las señales y también vieron un video promocional del producto.

*Vioside* ahora tiene su propio sitio web y son uno de los principales desarrolladores de aplicaciones móviles en Malta. Trabajan con clientes en el desarrollo de su software, así como con empresas de software que les asignan para trabajar en su aplicación. Como fuente de información son miembros de una comunidad en línea de desarrolladores de software desde donde obtuvieron mucho apoyo, y se actualizan a sí mismos a través de cursos en línea, nuevos conceptos y nuevas tecnologías.

Chris, Nicole y Steve están muy agradecidos por el apoyo de sus padres que los cuidaron y les alimentaron durante los primeros 3 años cuando los ingresos eran escasos. A medida que su negocio despegaba de la pequeña plaza de garaje, creían en sus sueños y lo convertían en lo que es hoy!

(Cortesía de [https://www. Vioside.com/index.php-why](https://www.Vioside.com/index.php-why) )



### Actividad 1

Esta actividad te ayudará a reflexionar más sobre el primer caso de estudio que viste sobre la experiencia de Magnus Houston. Su facilitador volverá a reproducir el video y usted tiene la tarea de responder a las siguientes preguntas.

## Magnus Houston - Coast & Glen



*"I realise now that I could have started a business as soon as I left school, but I just never thought that would be achievable."*

### Primeros 10 libras esterlinas

**Q ¿Cómo hizo Magnus su primer 10 libras? Por favor, circule una respuesta.**

**A Trabajar en la granja Trabajando en la tienda**

### Motivación

**Q ¿Qué saca Magnus de la cama por la mañana? Círculo una respuesta.**

**A Todos los clientes con los que tiene que ponerse en contacto o La sensación de logro que obtiene cada día**

### Consejos para adolescentes

**Q ¿Qué consejo daría Magnus a su yo adolescente? Por favor, circule una respuesta.**

**R Es importante ser práctico o  
todo es posible y alcanzable**

### **Contactos comerciales**

**Q ¿A quién le gustaría tener Magnus en su lista de contactos de negocios? Por favor, circule tres respuestas.**

**Un**

<b>Alguien que es divertido</b>	<b>Alguien que tiene muchos contactos</b>
<b>Alguien que es bueno en ventas</b>	<b>Alguien que es bueno con la gente</b>

### **Recursos**

**Q ¿De dónde obtuvo Magnus ayuda al establecer su negocio? Por favor, circule dos respuestas.**

<b>Puerta de enlace de negocios</b>	<b>HISEZ</b>
<b>El fideicomiso del Príncipe</b>	<b>Hie</b>

### **Mantenerse enfocado**

**Q ¿Cómo se mantiene Magnus centrado en su negocio? Por favor, circule tres respuestas.**

**Un**

<b>Ver las cosas como son</b>	<b>Tener sólo unas pocas prioridades</b>
<b>Elaborar el camino hacia su meta</b>	<b>Tener un horario estructurado</b>
<b>Tomando la ruta paso a paso</b>	<b>Tener tiempo libre del trabajo</b>

### **Medición del éxito**

**Q ¿Qué es más importante para Magnus a la hora de definir el éxito? Por favor, circule una respuesta.**

**Un**

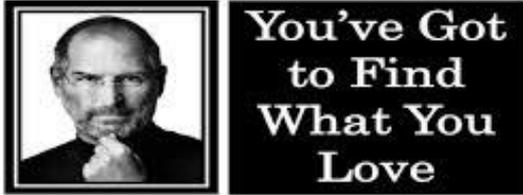
<b>Su aportación y esfuerzo</b>	<b>Sus metas y logros</b>
---------------------------------	---------------------------

### **Experiencia, Habilidades y Actitudes**

**Q Sugerir la experiencia, habilidades y actitudes que Magnus necesita para dirigir su negocio**

<b>Experiencias</b>	<b>Habilidades</b>	<b>Actitudes</b>

## Actividad 2



Chris Borg de **Vioside** destacó en su caso de estudio que se inspiró en Steve Jobs. Su facilitador reproducirá un clip del discurso de graduación que dio en la Universidad de Stanford en 2005.

Esta hoja de trabajo le ayudará a reflexionar sobre algunas de las historias que dicho.

**Steve Jobs cuenta tres historias de su vida.**

Primero  
Historia

P1 ¿Cuál es la primera historia?

---

P2 ¿Por qué su madre decidió ponerlo en adopción?

---

P3 ¿Por qué finalmente no fue adoptado por el abogado y su esposa?

---

P4 ¿Por qué su madre se negó a firmar los papeles de adopción?

---

Q5 ¿Cuánto tiempo había estado en Q6 ¿Por qué abandonó?

¿Reed Universidad antes de que renuncié?

---

P7 ¿Qué hizo tan pronto como Q8 Cómo se laszó?  
abandonó?

\_\_\_\_\_

P9 ¿De qué manera la clase de caligrafía le fue útil?

\_\_\_\_\_

Q10 ¿Por qué es importante creer que los puntos se conectarán en el futuro?

\_\_\_\_\_

SEGUNDA  
HISTORIA

P1 ¿De qué trata la segunda historia?

\_\_\_\_\_

Q2 ¿Cuándo y dónde inició Apple? Q3 Cuánto valía Apple

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

P4 ¿Cuántos empleados tenía? \_\_\_\_\_

Q5 ¿Por qué fue despedido de Apple? ¿Cómo se sintió?

\_\_\_\_\_

P6 ¿Qué le ayudó a empezar de nuevo? \_\_\_\_\_

P7 ¿Cuál fue el primer largometraje animado por ordenador? \_\_\_\_\_

Q8 ¿Cómo regresó a Apple? \_\_\_\_\_

Q9 Según Steve, ¿cuál es la única manera de estar realmente satisfecho?

---

Tercero

Historia

P1 ¿De qué trata la tercera historia?

---

P2 ¿Qué pregunta se ha hecho cada mañana durante los últimos 33 años?

---

P3 ¿Cuál es la herramienta más importante que le ha ayudado a tomar las grandes decisiones en la vida?

---

P4 ¿Con qué tipo de cáncer se le diagnosticó? \_\_\_\_\_

Q5 ¿Cuánto tiempo dijeron los médicos que debía esperar vivir? \_\_\_\_\_

P6 ¿Qué le aconsejaron los médicos que hiciera? \_\_\_\_\_

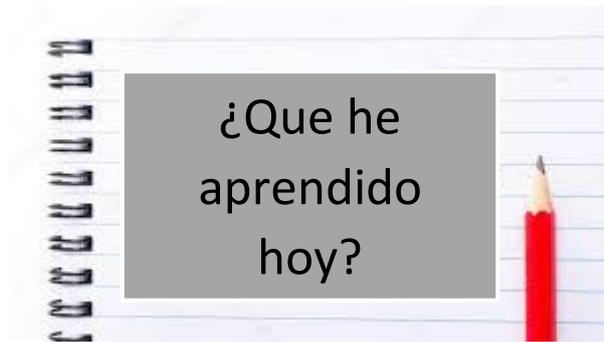
Q7 Teniendo en cuenta que nuestro tiempo es limitado, ¿qué aconseja a su audiencia universitaria es lo más importante que puede hacer?

---

P8 ¿Cuál fue la contraportada del número final del Catálogo de toda la Tierra?

---

### Actividad 3



Tres cosas que aprendí hoy:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_



## Actividad 1



### Hoja informativa para la investigación

Comprender la vida de una persona emprendedora/empresario/empresario le ayudará a apreciar las realidades del proceso emprendedor y las habilidades y características necesarias para tener éxito.

Esta tarea requiere que identifiques a una persona emprendedora/empresario/propietario de negocios que conozcas o admires y que los entrevistes sobre su "mundo de vida". Esta tarea te ayudará a desarrollar habilidades de investigación muy importantes y al entrevistar a tu emprendedor elegido también desarrollarás habilidades clave que te ayudarán en el futuro.

También está obligado a compartir sus hallazgos con su grupo.

#### Tarea

1. En primer lugar, encuentra una persona emprendedora o emprendedora que conozcas o admires, preferentemente de tu comunidad o de una industria que te interese.
2. Para hacer contacto, es posible que deba pedir a otras personas que le ayuden, como amigos, familiares, maestros, compañeros de trabajo, su grupo comunitario, grupos empresariales locales, etc. Esta es una gran experiencia para ayudarle a construir una red.
3. El objetivo de esta tarea no es explorar el negocio o el nuevo proyecto, sino tratar de apreciar (y explicar a los demás) lo que se siente poner sus ideas en acción, por ejemplo, poner en marcha una empresa o empresa social, establecer un nuevo proyecto comunitario o desarrollar un proyecto dentro de una organización más grande.
4. Las ideas para las preguntas se enumeran a continuación, pero puede cambiarlas para que se adapten:  
¿Quién es su emprendedor elegido? (proporcione un breve resumen de su historia hasta ahora) ¿Por qué consideras que la persona es un emprendedor? ¿Qué viaje hizo la persona para convertirse en emprendedor? ¿Tenían que hacer algún sacrificio personal? (Relaciones, familia...)  
¿Parecen tener un fuerte sentido de propiedad y responsabilidad? ¿Tuvieron algún desafío personal importante? Pídeles que describan su red y cómo les ayudó? ¿Qué tipo de cualidades personales parece tener el emprendedor? ¿Qué tipo de habilidades parece poseer su emprendedor elegido? En general, ¿cuáles parecían ser

los aspectos más estresantes de poner sus ideas en acción? En general, ¿cuáles parecían ser los aspectos más satisfactorios de poner sus ideas en acción? ¿Tuvieron algún fracaso? si es así, ¿cómo respondieron? ¿Lo harían todo de nuevo? ¿Qué consejo se darían a sí mismos o a los demás comenzando este proceso de nuevo?

### **Acción**

Resuma sus hallazgos en dos páginas A4 (tenga cuidado de no revelar ninguna información personal o comercial que su entrevistado quería que fuera confidencial). **También tendrá que obtener su permiso para compartir los hallazgos con el grupo.**

Es posible que prefiera entregar una presentación de PowerPoint al grupo. Discuta esta posibilidad con su facilitador..

### **Proceso**

- **Investigación**
- **Contacto**
- **Entrevista**
- **Escribir**
- **Presente**
- **Reflejar**

## Activity 2



Tres cosas que aprendí hoy:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

## Taller 12

### Mantenerse en la pista



## Mantenerse en la pista

### The journey so far...

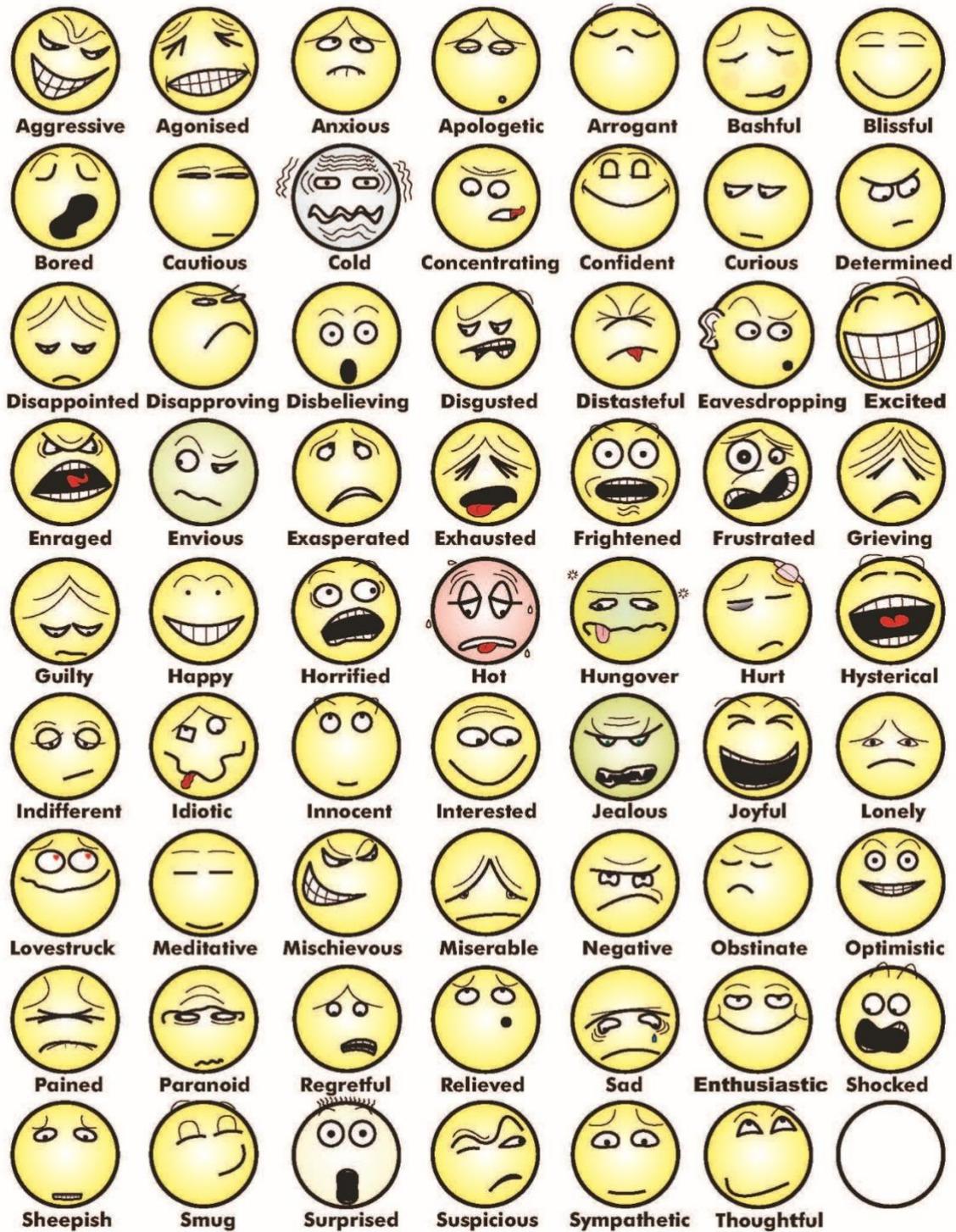


Ya ha llegado al Taller final del curso. Este Taller te servirá para recordarte todas las áreas que has aprendido y tendrás la oportunidad de visitar cualquier aspecto del curso sobre el que te gustaría saber más.

Taller 1	Introducción a la Unidad y rompehielos
Taller 2	Mentalidad de emprendedor exitoso
Taller 3	Tareas individuales de autoevaluación
Taller 4	Riesgos y recompensas de convertirse en emprendedor
Taller 5	Zonas de confort
Taller 6	Construir autoconfianza
Taller 7	Fijación de objetivos
Taller 8	Técnicas de Pensamiento Creativo – Generar Ideas
Taller 9	Emprendedor(es) visitante(es)
Taller 10	Modelos
Taller 11	Investigación – Conocer a un emprendedor
Taller 12	Mantenerse en la pista

Actividad 1

# How do you feel now?



## Actividad 2



La **Unidad 1** ha cubierto una amplia gama de temas. Es importante reconocer todo lo que has aprendido hasta ahora.

	Tema	Garrapata
	Soy consciente de mis habilidades y cualidades personales relacionadas con el emprendimiento	
	Conozco las habilidades, atributos y características de un emprendedor exitoso	
	Conozco la diferencia entre una mentalidad fija y una mentalidad de crecimiento	
	Sé de la importancia de tener una mentalidad emprendedora	
	Conozco los beneficios del intraemprendimiento dentro de una organización	
	Sé de Social Emprendimiento	
	He utilizado una variedad de herramientas de autoevaluación para hacerme más consciente de sí mismo	
	Soy consciente de los riesgos y recompensas que implica la creación de un negocio	
	Tuve la oportunidad de conocer a un empresario en persona y escuchar acerca de su viaje	
	He investigado a un empresario local	

	He presentado mis ideas al resto del grupo	
	He trabajado como parte de un equipo	
	He aprendido sobre el viaje de varios jóvenes emprendedores	
	Estoy familiarizado con, y he utilizado, herramientas para ayudar a generar ideas	
	He aprendido acerca de la importancia del establecimiento de metas y domine las técnicas para ayudarme a establecer y alcanzar mis propias metas.	
	He aprendido a usar afirmaciones para ayudarme a alcanzar mis metas	
	Soy consciente de que tendré más éxito si expando mi zona de confort y tengo técnicas para ayudarme	
	Soy consciente de lo importante que es asegurar que mi auto-hablar sea positivo	
	Tengo muchas estrategias que me ayudan a construir confianza en mí mismo para ayudarme a alcanzar mis metas personales	



Has aprendido muchas habilidades nuevas y enfrentado desafíos – es importante celebrar tu éxito hasta la fecha.

Su facilitador le preguntará si no ha podido marcar ninguna de las áreas anteriores. A continuación, tendrá la oportunidad de volver a visitar ese tema en particular para asegurarse de que tiene un buen nivel de comprensión. Por favor, utilice este tiempo para hacer preguntas a su facilitador o iniciar discusiones grupales con sus compañeros.



Zonas que me gustaría explorar con más detalle:

1	
2	
3	

### Actividad 3



Enumere debajo de las tres áreas que ha encontrado más útiles en esta Unidad y por qué han sido importantes para usted:

1	
2	
3	

¿Qué cambios es probable que realice en su vida como resultado del estudio de esta Unidad:

1	
2	
3	

## Actividad 4



Su facilitador distribuirá un Formulario de Evaluación para la Unidad 1. Es importante que complete este cuestionnaire con el fin de dar retroalimentación sobre el contenido del curso y lo útil que lo encontró. Por favor, sea muy honesto con sus comentarios y hacer sugerencias si usted tiene alguna. Su respuesta es anónima y se utilizará para mejorar el curso en el futuro.

## Actividad 5

Ahora que ha completado esta Unidad, es posible que desee volver a visitar los cuestionarios que completó anteriormente para ver si sus habilidades se han desarrollado aún más. La primera área que vimos fue Fixed/Growth Mindset.



	Fuertemente Acuerdo	Acuerdo	discrepar	Fuertemente discrepar
1. Tu inteligencia es algo que no puedes cambiar mucho.				
2. No importa cuánta inteligencia tengas siempre puedes cambiarla bastante.				
3. Siempre puede cambiar sustancialmente lo inteligente que es.				
4. Usted es un cierto tipo de persona y no hay mucho que se puede hacer para cambiar realmente eso.				
5. Siempre puedes cambiar cosas básicas sobre el tipo de persona que eres.				
6. Las habilidades musicales pueden ser aprendidas por cualquier persona.				
7. Sólo unas pocas personas serán realmente buenas en los deportes – usted tiene que ser "nacido con él".				
8. Matemáticas es mucho más fácil de aprender si usted es hombre o tal vez de una cultura que valora las matemáticas.				
9. Cuanto más duro trabajas en algo, mejor estarás en ello.				
10. No importa qué tipo de persona seas siempre puedes cambiar sustancialmente.				

11. Probar cosas nuevas es estresante para mí y tiendo a evitarlo.				
12. Algunas personas son buenas y amables, y otras no lo son, no es frecuente que la gente cambie.				
13. Lo agradezco cuando los maestros, la familia, los entrenadores, etc. me dan retroalimentación sobre mi desempeño.				
14. A menudo me enfado cuando recibo comentarios sobre mi actuación.				
15. Todos los seres humanos sin una lesión cerebral o defecto de nacimiento son capaces de la misma cantidad de aprendizaje.				
16. Puedes aprender cosas nuevas, pero realmente no puedes cambiar lo inteligente que eres.				
17. Puedes hacer las cosas de manera diferente, pero las partes importantes de quien eres no se pueden cambiar realmente.				
18. Los seres humanos son básicamente buenos, pero a veces toman decisiones terribles.				
19. Una razón importante por la que estudio es que me gusta aprender cosas nuevas.				
20. Las personas verdaderamente inteligentes no necesitan esforzarse.				



Haga un círculo con el número del cuadro que coincida con cada respuesta. A continuación, suma tu puntuación.

	Fuertemente de acuerdo	Acuerdo	discrepar	Fuertemente discrepar
1. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
2. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
3. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
4. Mentalidad de personalidad/carácter - fija	0	1	2	3
5. mentalidad de personalidad/carácter - crecimiento	3	2	1	0
6. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
7. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
8. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
9. Crecimiento de mentalidad de habilidad	3	2	1	0
10. Mentalidad de personalidad/carácter - crecimiento	3	2	1	0
11. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
12. Mentalidad de personalidad/carácter - fija	0	1	2	3
13. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
14. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
15. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
16. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
17. Mentalidad del personaje de la personalidad - fija	0	1	2	3

18. Mentalidad del personaje de la personalidad - crecimiento	3	2	1	0
19. Mentalidad de habilidad - crecimiento	3	2	1	0
20. Mentalidad de habilidad - fija	0	1	2	3
Total				
Grand Total				



Fuerte mentalidad de crecimiento

45 – 60

Mentalidad de crecimiento con algunas ideas fijas

34 – 44

Mentalidad Fija con algunas ideas de crecimiento

21 – 33

Mente fija fuerte

0 – 20

**Círculo de su resultado por encima**

¿Ha habido un cambio en tu puntuación?

SÍ/NO

¿Le sorprenden sus hallazgos? Si es así, ¿de qué manera?

Analice sus hallazgos con otras personas de su grupo que hayan completado el cuestionario por segunda vez.

## Actividad 6



### ¿Qué tan emprendedor soy?

Recordará que ha completado este cuestionario para averiguar qué tan emprendedor es. Vuelva a iniciar sesión en el sitio web con la dirección de correo

electrónico y la contraseña que utilizó anteriormente. Hay una opción para que pueda rehacer el cuestionario. Será interesante ver si sus resultados son diferentes.

<https://www.enterprise-catalyst.co.uk/>

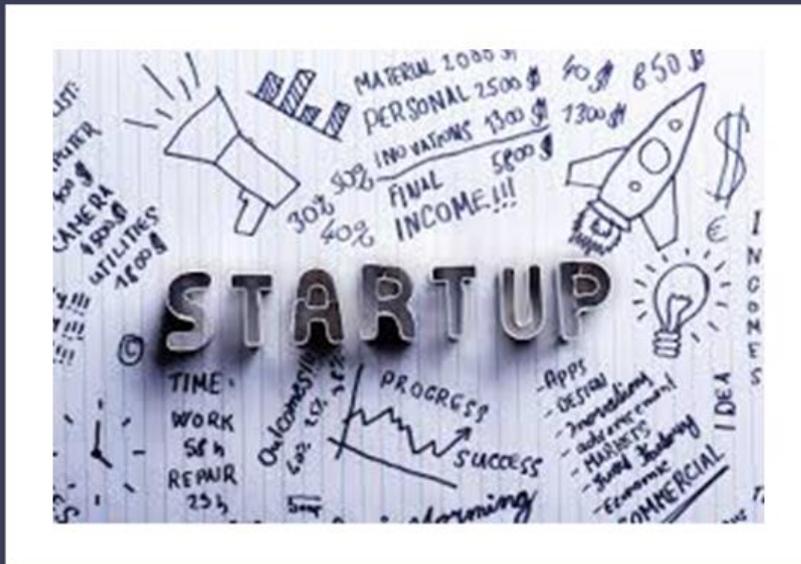
Cuando haya terminado, compare el nuevo informe con el informe inicial. Esto resaltará la distancia que ha recorrido a lo largo de su viaje empresarial.

¿Nota algún cambio significativo?

SÍ/NO

¿Qué te das cuenta?

Es posible que le resulte útil discutir cualquier cambio con su grupo y/o facilitador.



## Unit 2

### Starting a Business

Después de haber completado la **Unidad 1**, ahora reconocerá las habilidades que tiene y, con suerte, estará interesado en obtener más información. **La unidad 2** le ayudará a identificar los próximos pasos que debe seguir para configurar su propio negocio. Hay **12 Talleres** en la Unidad como se detalla a continuación:



## Unidad 2 – Iniciar un negocio

Taller 1	Introducción a la Unidad y rompehielos
Taller 2	Análisis de mercado
Taller 3	Desarrollo de un plan de negocio
Taller 4	Medios digitales para empresas
Taller 5	Tareas de investigación – Identificar organizaciones que pueden apoyar sus ideas
Taller 6	Marca & Marketing
Taller 7	Financiación de un nuevo negocio
Taller 8	Tipos de negocios
Taller 9	Redes
Taller 10	Mantenimiento de registros
Taller 11	Presentando and Presentando Ideas
Taller 12	Mantenerse en la pista

