



MÓDULO 1

CONVIRTIENDO SUEÑOS EN OBJETIVOS



EN ESTE MÓDULO...

1. Comenzarás con la técnica Smarter para aclarar e identificar tu objetivo
2. Descubrirás tu autoconcepto y comprobarás si te ayuda a conseguir tu objetivo
3. Conocerás tus fortalezas y debilidades
4. Aprenderás a convertir tus debilidades en oportunidades de cambio
5. Descubrirás tus creencias limitantes y aprenderás a ganar más confianza
6. Conocerás qué te motiva, así como tus talentos, pasiones y valores principales
7. Conocerás tu marca personal a partir de cómo te ven desde fuera
8. Realizarás una visualización guiada Mindfulness para acercarte a tu verdadera pasión

EJERCICIO 1: AUTOCOACHING PARA CONOCER TU OBJETIVO. MÉTODO SMARTER

En coaching utilizamos el método Smarter para determinar el objetivo sobre el que vamos a trabajar. Es muy importante que el objetivo sea lo más específico y concreto posible, para luego poder medirlo y ver si nos estamos acercando con nuestras acciones a él. El método Smarter se realiza en las primeras sesiones de coaching para verificar y tener claro el objetivo.

Y es que a veces sentimos que queremos cambiar algo pero no estamos realmente seguros de lo que queremos alcanzar. Para ello es bueno entender claramente cuál es el verdadero objetivo, si es medible, alcanzable, retador, etc.

El método **SMARTER** (siglas en inglés) consiste en pasar por un filtro de preguntas tu problema, dificultad u objetivo. En coaching consideramos que para que un objetivo pueda considerarse como tal (y no sea un sueño vago), éste debería ser:

- S: específico
- M: medible
- A: alcanzable
- R: retador
- T: temporal
- E: ecológico (que sea ético, legal y no perjudique a otros)
- R: que tenga una recompensa para ti

Voy a ir explicándote punto por punto cada paso del método que deberías aplicar a tu objetivo profesional principal. No olvides contestar después a cada una de las preguntas en los espacios editables.

ESPECÍFICO

¿Qué deseas obtener de este curso específicamente? (puedes elegir una o varias respuestas o añadir alguna tú mismo; es preferible que no sean demasiadas, para no dispersarte, lo ideal sería quedarte con una o dos):

- *Estoy insatisfecho con mi trabajo actual y siento que debo cambiar algo en mi vida laboral, pero aun no sé el qué.*
- *Siento que mi trabajo actual no me motiva, deseo hacer algo más, aportar más valor, ser más útil.*
- *Siento que mis talentos están desaprovechados en mi trabajo actual.*
- *Siento que no estoy siendo realmente valorado en mi trabajo.*
- *Me gustaría cambiar de profesión, pero no sé qué profesión podría encajar conmigo y que pueda vivir de ella.*
- *Sé a qué me quiero dedicar, pero no sé cómo hacerlo.*
- *Quiero cambiar mi situación laboral actual porque estoy experimentando mucho estrés, trabajo bajo presión y/o demasiadas horas.*
- *Estoy desempleado y quiero aprovechar ese momento para reinventarme y ser más atractivo para las empresas.*
- *Estoy desempleado y no hay manera de encontrar trabajo de lo mío; siento que necesito hacer algo para ser contratado.*
- *Llevo un tiempo dándole vueltas a la idea de emprender pero necesito aclarar qué hacer y cómo voy a hacerlo.*
- *Tengo aficiones que me apasionan y me gustaría vivir de ellas pero no sé cómo.*
- *Quiero emprender online a través de un blog, pero no sé en qué áreas podría especializarme y cómo aprovechar mi talento.*
- *Tengo trabajo temporal y quiero prepararme, potenciando mis cualidades y habilidades, para encontrar un trabajo definitivo.*
- *Deseo encontrar un empleo con mejores condiciones y bien remunerado.*
- *Quiero cambiar de funciones, actividad y/o sector laboral.*

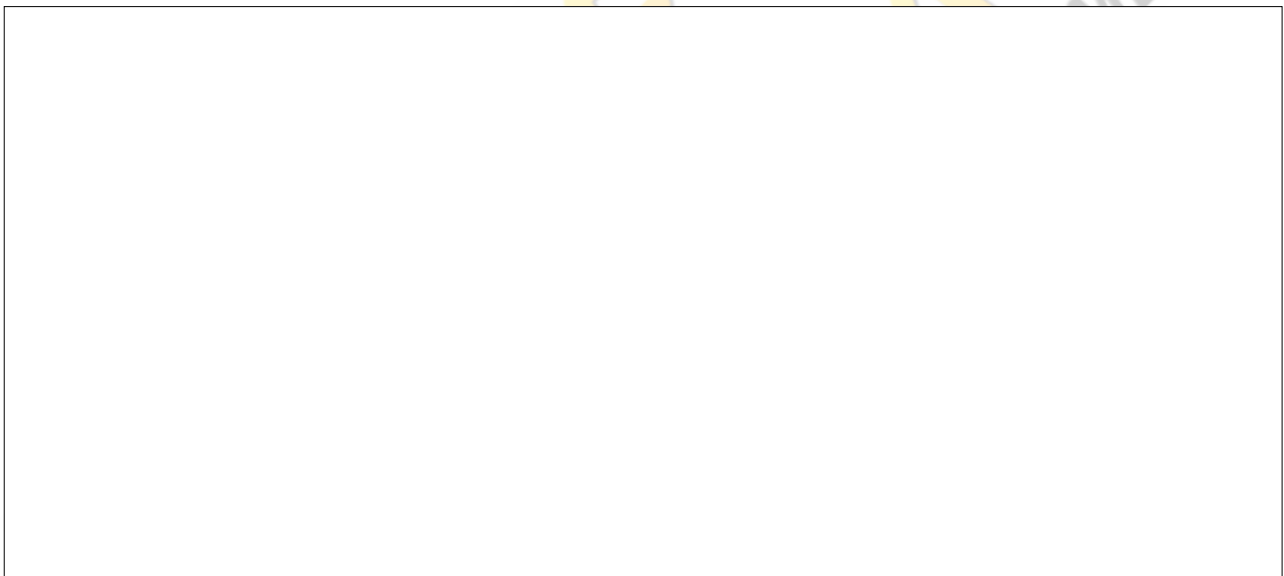
- *Mi trabajo afecta negativamente a mi vida personal (familia, amigos, salud, ocio, etc.) y quiero resolver este problema.*

Te pongo un ejemplo. Imagínate que me veo identificado con 4 de las frases anteriores y además voy a añadir detalles personales que no aparecen más arriba pero me parecen relevantes. Se trata de que ponga todas las frases juntas, de forma que mi objetivo sea realmente **específico** y lo más concreto posible.

Actualmente me encuentro desempleado, veo que es muy difícil encontrar trabajo de lo mío por temas de crisis y mi poca experiencia en el ámbito en el que estoy buscando trabajo. Además me siento desmotivado en los tipos de trabajo que he realizado hasta ahora. Deseo trabajar en algo que me apasione, que me motive, para sentirme realizado. Aun no sé qué trabajo va a ser ese, así que mi objetivo va a ser encontrar esa pasión laboral y luego formarme en ello si es necesario. Además me interesaría trabajar de forma libre y con mis propios horarios, a ser posible online porque viajo bastante. Estoy buscando un trabajo que sepa hacer bien, que encaje con mis valores, talentos y además que me dé libertad. Y por supuesto que pueda vivir de ello.

Suena demasiado bonito, ¿verdad? Bueno, se trata de un sueño y es un comienzo. Es importante soñar en esta primera fase, no quedarnos con poquito, no avergonzarnos de nuestros sueños o pensar que son imposibles o grandes o demasiado para mí. Así que por favor déjate llevar por la imaginación en este primer paso.

- *Escribe aquí tu objetivo-sueño, sin limitarte:*

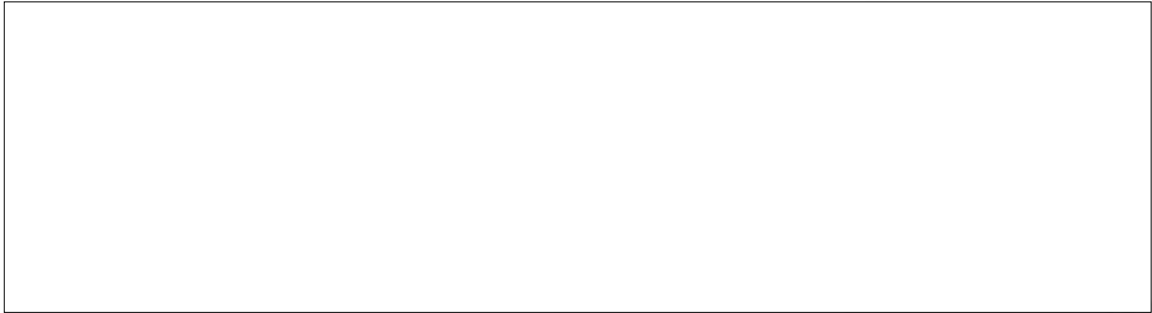


Como has visto más arriba, se trata de muchas cosas, muchos objetivos, pero para el coaching es muy importante escoger un objetivo principal con el que vamos a trabajar. Como podrás ver, he subrayado las frases clave. Por ejemplo, la idea de formarme es algo posterior. Lo que más me preocupa ahora es saber cuál va a ser mi profesión. Así que podría resumir de la siguiente manera mi objetivo inicial:

Deseo encontrar un trabajo acorde a mis talentos y valores, que me apasione y motive, para que pueda trabajar online de forma independiente.

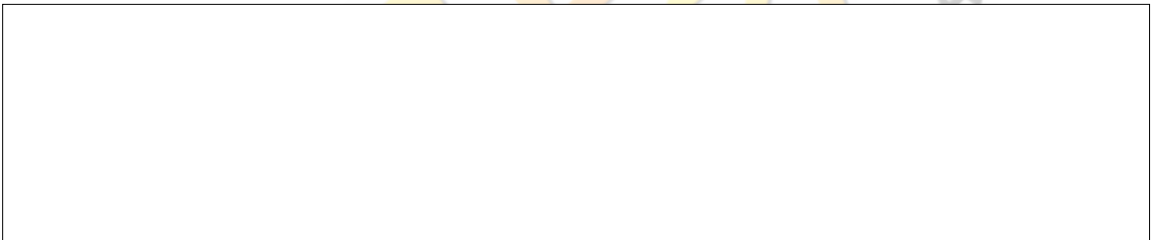
Ya tenemos el objetivo definido. Te invito a que tú también lo hagas por partes y llegues a una sola frase final que resuma tu objetivo más importante, el más esencial. Si luego hay más objetivos no pasa nada, pero recuerda que vas a empezar a trabajar con el más inmediato, identificando ese primer paso sin el que los demás objetivos no pueden ser alcanzados. (Ejemplo: no puedo formarme en algo si no sé todavía en qué me quiero formar).

- *Escribe aquí tu objetivo detallado y concreto:*

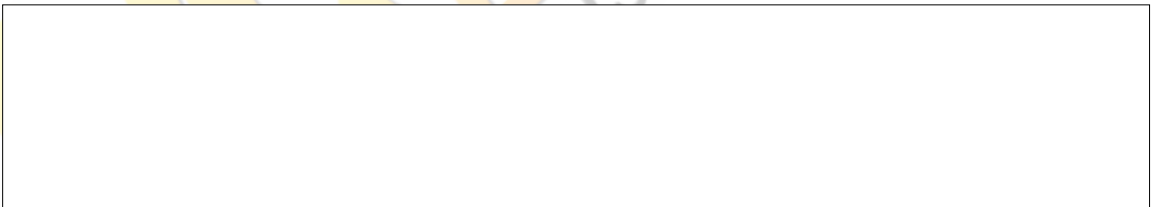


Te adjunto más preguntas de coaching que pueden ayudarte a aclarar tu objetivo (puedes responder a una o varias de ellas, esto lo dejo a tu elección):


- *¿Dónde o en qué área de tu vida debe ser alcanzado este objetivo?*



- *¿En cuánto tiempo quieres alcanzar este objetivo (meses o años)?*



- *¿Qué propósito o beneficio habría al lograr este objetivo (beneficio personal pero también puede ser familiar o social)?*



- ¿Quién está involucrado (personas que podrían ayudarte o que se verán afectadas por ese objetivo)?

- ¿Qué quieres lograr exactamente (intenta resumir ese objetivo inicial en pocas palabras)?

- ¿Cuándo sabrás que estas realmente satisfecho? (Puedes usar la siguiente frase: "Cuando pase x... estaré satisfecho")

- ¿Cómo lo quieres conseguir? (Piensa a grandes rasgos qué medios necesitarías para conseguir ese objetivo: dinero invertido, formación, este curso por ejemplo)

MEDIBLE

¿Cómo vas a saber que te estás acercando o has alcanzado el objetivo?

Es importante saber cómo voy a medir mi objetivo. Para ello deberías responder en detalle a las siguientes preguntas. Si por ejemplo tu objetivo es alcanzar una mejor **relación** entre tu vida laboral, **académica** y familiar, podrías responder algo así (te pongo algunos ejemplos en cursiva)

- **¿Qué sentirás?** Por ejemplo, sentiré alegría o tranquilidad, satisfacción, etc.

- **¿Qué pensarás?** Por ejemplo, pensaré que soy un buen hijo, estudiante, madre, etc. que lo que hago es bueno para mí y los demás.

- **¿Cómo te comportarás?** Por ejemplo, seré una persona que confía más en si misma, más positiva, , haré más actividades *cumpliendo mis propósitos*.

Digamos que se trata de indicios de cómo vas a ver que te estás acercando al objetivo, qué te indica que vas por buen camino. Es importante poder medir tus resultados.

Responde también si puedes a las siguientes preguntas:

- ¿Hay una forma clara de medir el éxito? (Cifras como dinero que vas a ganar, por ejemplo).

- ¿Cómo sabrás que has alcanzado el objetivo? (Qué te indicará que ya tienes tu objetivo conseguido, sea algo material, mental o emocional)

- ¿Qué te demuestra que hay un resultado? ¿Qué pasa si no lo hay?

- *¿Cuánto? Cifras, porcentajes, ganancias, grado de satisfacción, plazos cumplidos, etc.*

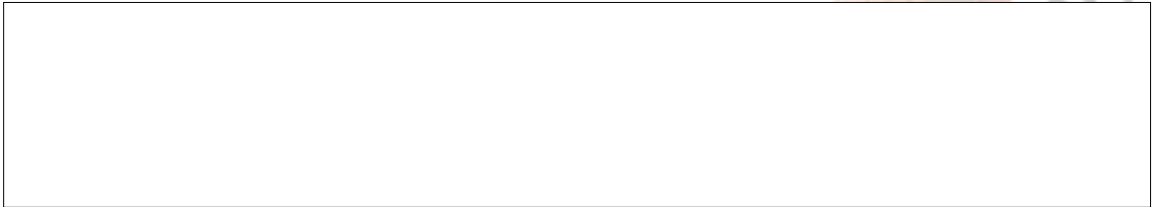


ALCANZABLE

Muchas veces nos ponemos objetivos que en realidad no son alcanzables para nosotros. Imagínate que estás deseando ser el director ejecutivo de una compañía de éxito en 1 año. Si no tienes experiencia en creación de empresas, no tienes ideas para empezar, etc. puede que alcanzar un objetivo tan ambicioso sea bastante improbable.

Aquí te formulo algunas preguntas clave:

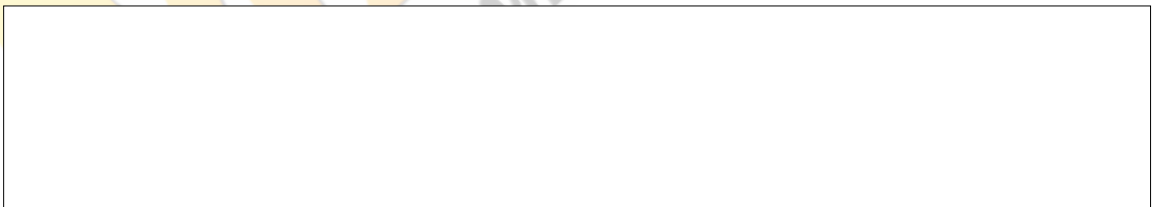
- *¿El objetivo es realizable, alcanzable, lo podrías conseguir? ¿Alguien lo ha conseguido antes que tú?*



- *¿Es razonable en el plano ético? ¿Es legal?*



- *¿También es considerado como un objetivo por los demás implicados, si es que los hay?*



- *¿Cuál es el compromiso? ¿Estás realmente de acuerdo para conseguir el objetivo?*



- *¿Cuáles son las posibilidades reales de éxito?*

- *¿Cuáles son los medios mínimos de los que dispones?*

- *¿Cuáles son los pasos? ¿Qué etapas debes seguir?*

- *¿Cuáles son las otras condiciones mínimas que tendrías que reunir?*

RETADOR

El otro problema que nos podemos encontrar algunas veces con nuestro objetivo, es que es demasiado fácil para nosotros. Por eso es necesario que nos suponga algún esfuerzo, ver si realmente puede motivarnos para ir por él.

- *¿Cuál es tu verdadera motivación para conseguir este objetivo?*

- ¿Para qué lo quieres conseguir?



- ¿Es fácil de conseguir o te supone algún esfuerzo extra?



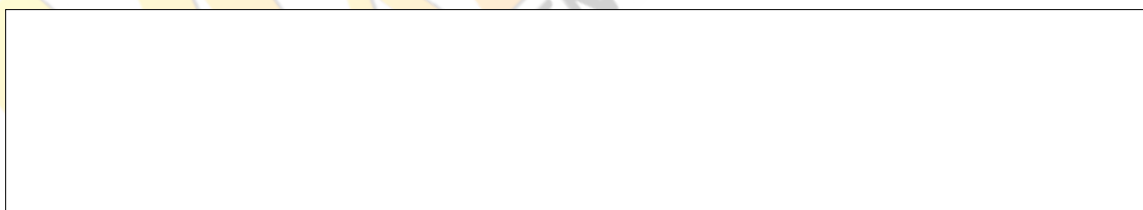
TEMPORAL

Debes ponerle un plazo para cumplir tu objetivo, aunque sea una fecha aproximada. Puede ser en medio año, un año, 2 o más. Depende lógicamente de cuál sea tu objetivo, qué tan alcanzable sea para ti, etc.

Por ejemplo si lo que quieres es aclarar qué nueva profesión acorde a tus valores y talentos te gustaría tener, es posible que te lleve menos tiempo que si tu objetivo es crear y tener tu propia empresa de éxito.

Imagino que puedes tener dudas sobre cómo vas a saber cuándo vas a alcanzar tu objetivo, ya que éste no depende enteramente de ti. En realidad la fecha la usamos de forma aproximada para que te sea más fácil seguir los pasos intermedios para alcanzar tu objetivo final. Lo más seguro es que lo consigas antes o después de la fecha fijada, pero es bueno fijar una fecha concreta para bajar al mundo real ese sueño que tienes.

- ¿Cuál es la fecha límite en la que el objetivo tiene que estar alcanzado?



- ¿Cuál es la fecha de inicio? ¿Cuándo empezarás a dar los pasos necesarios para conseguir tu objetivo?



- *¿Cuáles son las etapas intermediarias a corto plazo, si es que las hay?*

ECOLÓGICO

- *¿Hay alguien que pierda algo al conseguir tú este objetivo?*

- *¿Es un objetivo ético y legal?*

- *¿Encaja con tus valores?*

Esta es una parte muy sencilla de responder. Imagina que tu objetivo sea ponerte a trabajar como autónomo de diseñador gráfico *freelance* pero no tienes ninguna experiencia todavía. Si decides que tienes que dejar tu trabajo actual y formarte, pero tienes hijos pequeños y/o una hipoteca, es posible que el resultado no sea muy positivo para tu familia. Por ello, pasar tu objetivo por el filtro de esta pregunta puede resultarte muy útil.

RECOMPENSA

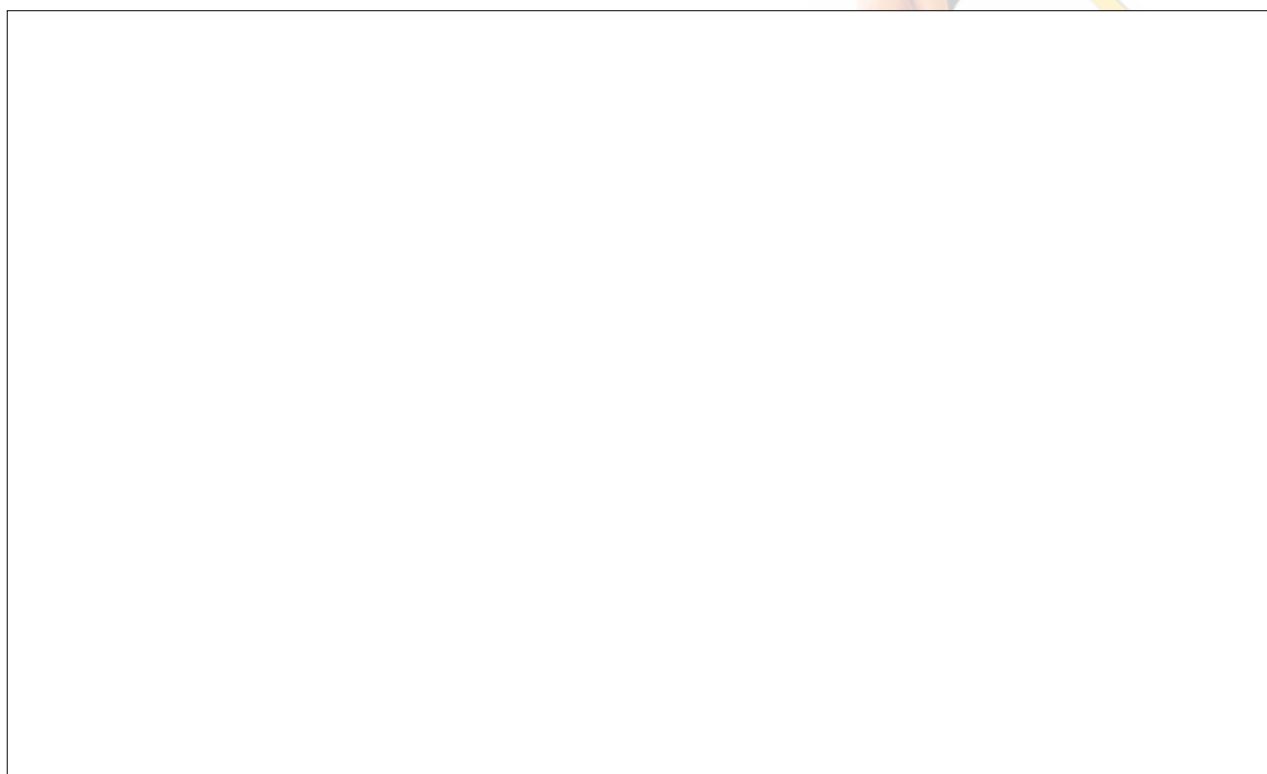
La última pregunta del Filtro Smarter.

- *¿Cuál va a ser tu mayor recompensa al conseguir este objetivo?*

Aquí puedes pensar en una recompensa tanto material como inmaterial: satisfacción personal, auto-realización, aumento de tu autoestima, etc.

Una aclaración: es posible que no tengas respuestas para todas las preguntas. No pasa nada. No se trata de que trates de inventar nada, sino de conocer la información que ya tienes dentro. Si te sientes estancado, vuelve sobre el ejercicio más tarde. Si dejas alguna pregunta sin responder, no pasa nada. Puede que por ahora no tengas todas las respuestas o no todas las preguntas tengan que ver con tu objetivo.

¿Y ahora qué? Antes que nada, ¡enhorabuena!, acabas de completar un ejercicio muy importante que usamos siempre en Coaching. Has pasado tu objetivo inicial por varios filtros y has obtenido bastante información. Ahora deberías revisar todas tus respuestas y ponerlas todas juntas a continuación. Observa tu objetivo de nuevo con todos los detalles (descripción inicial, cómo lo vas a medir, si es alcanzable, retador, cuándo quieres conseguirlo y cuándo lo vas a empezar, si es ecológico y si hay recompensa tras conseguirlo).



Déjalo reposar un par de horas al menos

Te invito a que lo dejes estar durante un par de horas y vayas a hacer otras actividades. Vuelve a él de nuevo pasado un tiempo y mira si te gustaría hacer algún tipo de cambios.

¿Te parece un objetivo importante para ti? ¿Te resulta motivador, crees que es algo que merece la pena perseguir? Corrige todo lo que consideres necesario tu objetivo hasta quedarte con una frase clara, concisa, específica y que te motive realmente. Puedes apuntarla a continuación:



Cuando termines, te invito a pasar al siguiente ejercicio para conocerte un poco más.

EJERCICIO 2: BIENVENIDO A TU YO. DESCUBRE TU AUTOCONCEPTO

Este es un sencillo pero esclarecedor ejercicio de la Inteligencia Emocional que te permite responder de forma clara a la siguiente pregunta ¿Quién y cómo eres exactamente en el día de hoy? Sólo necesitas unos 15 minutos de tu tiempo para hacerlo.

En primer lugar, te invito a utilizar 5 palabras o adjetivos que mejor te describan en cada una de las siguientes áreas de tu vida (5 por cada categoría).

- **En el colegio / instituto** (cómo eras en tu infancia o adolescencia, lo que más te define):

1)

2)

3)

4)

5)

- **Con tu familia:**

1)

2)

3)

4)

5)

- **En tu trabajo actual o trabajos pasados:**

1)

2)

3)

4)

5)

- **Con tus amigos o tu círculo social:**

1)

2)

3)

4)

5)

- **Cuando estás completamente a solas:**

1)

2)

3)

4)

5)

- **En este preciso instante:**

1)

2)

3)

4)

5)



Te saldrán unas 30 palabras en total, algunas de las cuales posiblemente se repitan. Ahora me gustaría pedirte que de estas 30 escogieras solamente 5 que mejor te definen en la actualidad.

-
-
-
-
-

El siguiente paso va a ser pensar en tu objetivo para este curso, elegido en el ejercicio anterior. ¿Estas cualidades que te caracterizan hoy día te permiten llegar al objetivo que deseas alcanzar? Puede que tu autoconcepto te guste, pero ¿y si no cuentas con las cualidades necesarias para alcanzarlo? Piensa por ejemplo en la siguiente situación: quieres ser jefe de tu propia empresa o necesitas aprender algo nuevo y complejo, pero una de tus cualidades es que eres una persona poco disciplinada o impaciente.

Pero no te preocupes. Para conocer de cerca tus fortalezas y debilidades, vas a realizar a continuación otro ejercicio de autoconocimiento.



EJERCICIO 3: CONÓCETE EN 4D. ANÁLISIS DAFO

Si sabes de Marketing, este nombre posiblemente te suene. DAFO o FODA es un acrónimo que pertenece a una herramienta de marketing para detectar fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades. Y ahora que ya te conoces un poquito más, vamos a dar una vuelta de tuerca e ir más al grano.

Recuerda que en Coaching es esencial no perder nunca de vista tu objetivo, ése que has trabajado en el primer ejercicio.

Escribe de 3 a 5 cualidades en cada uno de los cuadrantes que aparecen más abajo (puedes servirte del ejercicio anterior y añadir otras cualidades que te vengan a la mente ahora).

Pero antes te explicaré en qué consisten exactamente estas cualidades.

FORTALEZAS: Cualidades que te ayudan a alcanzar tu objetivo que ya tienes y son positivas (se denomina elemento estático, porque no nos interesa cambiarlo, sino aprovechar esas cualidades para que jueguen a nuestro favor).

Ejemplo: soy una persona perseverante, optimista, trabajadora y apasionada.

DEBILIDADES: Cualidades que también forman parte de tu identidad actual, pero que no te ayudan a conseguir el objetivo, sino que incluso te alejan de él. Puedes usar algunas debilidades si es que las hay del ejercicio anterior de tu autoconcepto, pero es probable que no estén todas ahí; así que por un momento te voy a pedir algo que en coaching no solemos hacer mucho, pero que a nivel individual sabemos hacer demasiado bien: sacar a relucir todos tus defectos. Es curioso cómo la lista en este caso es casi siempre más larga que la de las fortalezas. Ya volveremos a tocar este aspecto cuando lleguemos al módulo de la Autoestima.

Ejemplo: soy una persona desconfiada, insegura, no sé venderme bien y me cuesta tomar decisiones importantes.

Éste es un indicador dinámico, porque vamos a jugar con él tratando de cambiarlo y procurando convertir nuestras debilidades en oportunidades.

OPORTUNIDADES: Cualidades que te vendrían muy bien para alcanzar el objetivo concreto que te planteas, pero que aún no posees. También es dinámico porque junto con las debilidades es el cuadrante que más vamos a trabajar. Se trata de convertir tus debilidades en oportunidades.

Ejemplo: Si lo que deseas es convertirte en un emprendedor online, posiblemente cualidades tales como desconfianza, inseguridad, no saber venderte o no poder tomar decisiones no te ayuden a alcanzar tu objetivo, sino todo lo contrario.

En este sentido, ganar confianza, seguridad en ti mismo, aprender a venderte y tomar las decisiones serían tus oportunidades. Es decir, que jugamos a invertir tus debilidades y así creamos oportunidades de mejora. También se te pueden ocurrir otras oportunidades para tu objetivo general: disciplina (significa que por ahora no tienes esa disciplina, si no, sería tu fortaleza), resiliencia, habilidades sociales, etc.

AMENAZAS: Son cosas que pueden (o no) pasarte más adelante, cuando estés consiguiendo o hayas alcanzado tu objetivo. Está bien prever esos posibles peligros que ni están ahora en tu vida, ni te gustaría que estuviesen, pero podrían suceder. No vamos a prestarle mucha atención por ahora, pero está bien que los anotes, por si más adelante detectas que esto puede llegar a pasar.

Ejemplo: Si decido cambiar de trabajo o profesión, es posible que en un futuro siga sintiéndome desmotivado, porque puede que mi problema no es el trabajo en sí, sino que soy una persona que necesita cambiar de actividad a menudo, porque me cuesta mantenerme quieto en el mismo sitio por mucho tiempo. Esto es tan sólo un ejemplo, pero puede haber muchas amenazas: que no gane dinero con esa nueva profesión, que me deje poco tiempo libre para mi familia si emprendo, que sea poco productiva y no consiga los resultados deseados, etc.

Ahora te invito a tomarte tu tiempo y elaborar esta lista por tu cuenta, teniendo presente siempre el objetivo elegido. ¿Qué fortalezas y oportunidades te ayudarán a conseguir tu objetivo en cuestión? ¿Qué debilidades o posibles amenazas pueden alejarte de tu objetivo?

Fortalezas (lo que tengo y quiero)

Oportunidades (lo que no tengo pero quiero)

Debilidades (lo que tengo pero no quiero)

Amenazas (ni lo tengo ni lo quiero)

Y ahora que ya has completado el ejercicio, puedes decir: muy bien, ya sé cuáles son mis cualidades, ¿pero qué hago?

Convertir debilidades en oportunidades

Ahora te invito a reflexionar. Piensa cómo puedes pasar del cuadrante de “debilidades” al de “oportunidades”. Te propongo que por cada debilidad elabores 3 ideas que se te ocurran, que conozcas o hayas utilizado en tu pasado o sabes que otros lo han aplicado y les ha ido bien. Recuerda que el método de Coaching consiste en no recibir una receta preparada, sino en hacerte pensar por tu cuenta y elegir la idea más apropiada para ti, única y exclusivamente.

Para que te sea más fácil realizar este ejercicio, te voy a dar algunos ejemplos personales.

La persona insegura, indecisa o que no sabe venderse soy yo, o al menos era yo, cuando empecé a pensar que quería emprender. Y aquí me ves, vendiéndote mis ideas, creyendo en ellas, tomando decisiones como la de emprender y trabajando para conseguir resultados.

¿Cómo lo he conseguido? Te lo cuento a continuación con un ejemplo que me parece universal, ya que la mayoría de personas que pasamos por un proceso de coaching o queremos mejorar nuestra vida, solemos tener poca confianza en nosotros mismos.

Imagínate que una de tus debilidades es la falta de confianza en ti mismo y, por tanto, una de tus oportunidades sería justo lo contrario: ganar esa confianza en ti.

Cómo pasar de Desconfianza a la Confianza

- Ya sabes que en internet hay muchos trucos y consejos para ganar la confianza y seguridad en ti mismo. La PNL es una gran herramienta para ganar ese recurso tan esencial y tan codiciado por todos como la confianza. De hecho, te invito a ver [uno de mis vídeos](#) con ejercicios prácticos de la PNL para aumentar la confianza en momentos concretos de tu vida.
- Un ejercicio muy efectivo para combatir la falta de seguridad o cualquier otra debilidad que tengas en tu cuadrante de las debilidades nos lo propone el Coaching Estratégico, una disciplina muy potente para desbloquear nuestras limitaciones de forma rápida y efectiva. Para ello te invito a realizar el siguiente ejercicio.

A continuación te dejo un espacio editable para que anotes tus propias reflexiones acerca de cómo vas a convertir cada una de tus debilidades en oportunidades de crecimiento. Si te encuentras estancado en este punto, no te preocupes, porque los próximos ejercicios te ayudarán a resolver tus dudas.

EJERCICIO 4. CÓMO EMPEORAR TU SITUACIÓN. “ÉCHALE MÁS LEÑA AL FUEGO”

Este tipo de dinámica que se conoce por “Cómo empeorar”, parte de una estratagema llamada “echarle más leña al fuego” o “para arreglar algo, primero debes retorcerlo aun más”.

Te sirve para aplicarlo a cualquier debilidad que hayas anotado en el ejercicio anterior o cuando te sientes bloqueado ante la idea de encontrarle una solución al problema. Muchas veces, cuando nos sentimos realmente bloqueados, tratar de mejorar la situación solamente la empeora.

Así que te invito a hacer justamente lo contrario y darle rienda suelta a tu imaginación. Piensa y escribe en una hoja al menos 5 cosas que podrías hacer para empeorar aun más tu situación actual.

Volvamos al ejemplo de la falta de confianza. Para sentirme una persona aun más desconfiada e insegura puedo:

- No salir de casa, salvo para emergencias como comprar comida o hacer gestiones ineludibles.
- **No hacerme responsable de mis actos.**
- Si me pierdo en un sitio nuevo, jamás preguntarle a la gente por la dirección correcta.
- Dejar de viajar, por el miedo al qué pensará de mí gente desconocida.
- No hacer nada nuevo en mi vida, seguir las viejas rutinas de siempre.
- Cuando esté andando por la calle, mirar hacia el suelo y nunca a la gente que me rodea...

¿Te suena alguna de ellas? A mí por desgracia sí. De hecho la clave de este ejercicio consiste en darte cuenta de que muchas veces algunas cosas que anotas como escenario de empeorar tu situación actual, ya las estás haciendo en tu vida.

Creo que este es un ejercicio muy potente precisamente porque te indica **lo que no hay que hacer** si quieres dejar de tener una determinada forma de ser o de percibir la vida.

Te invito que apliques este curioso y hasta divertido ejercicio a todas tus debilidades y te des cuenta de qué cosas estás haciendo mal en este momento; algunas incluso de forma inconsciente. Te invito a ser creativo y dejar volar tu imaginación, piensa en cosas incluso absurdas como las que mencioné, como sólo salir de casa a comprar (podría exagerarlo y decir: no salir a comprar nunca, que me trajeran comida a domicilio). No temas parecer exagerado, sólo tú vas a ver tus apuntes pero puedes sacar conclusiones muy interesantes de ahí.

Te dejo este espacio para que escribas todo lo que se te ocurra para realizar este ejercicio: