

Unidad 4: Recursos

Subunidad 4.1: Autoconciencia y autoeficacia

Objetivos de aprendizaje

- Identificar y comprender los conceptos de autoconciencia y autoeficacia.
- Aumentar nuestra autoconciencia y autoeficacia gracias a las herramientas y técnicas proporcionadas en la presente subunidad.
- Reflexionar sobre la forma en que una empresa creada por nosotros podría responder a las necesidades de la sociedad a través de los principios de la economía circular.

Definición

Esta competencia abarca dos aspectos: la autoconciencia y la autoeficacia. Ambos están relacionados entre sí y representan una gran herramienta para el desarrollo personal y empresarial.

Autoconciencia: se refiere a la comprensión y el conocimiento consciente del propio carácter y de los propios sentimientos. Es nuestra capacidad para distinguir quiénes somos, los rasgos de carácter que poseemos, nuestros valores y nuestros puntos fuertes y débiles.

El hecho de que esta competencia aparezca la primera en el área de Recursos se debe probablemente a que puede considerarse la base del éxito personal: somos nuestro primer y principal recurso en la vida, y necesitamos saber quiénes somos, qué queremos ser y crear un camino hacia ello. Sin autoconciencia es más difícil alcanzar cualquier tipo de objetivos, ya que avanzamos sin conocer plenamente nuestro potencial y los aspectos que podríamos mejorar para alcanzar esos objetivos.

El autoconocimiento nos ayuda a aclarar nuestros pensamientos y emociones y a ser más responsables de nuestra forma de actuar. Cuando llegamos a conocernos a nosotros mismos, podemos planificar cómo mejorar determinados aspectos de nuestro comportamiento para alcanzar algunos objetivos que son esenciales para nosotros. Además, el autoconocimiento repercute en nuestra relación con nosotros mismos, pero también en nuestra relación con los demás. En efecto, podemos gestionar nuestro comportamiento y nuestro impacto e influencia en los demás.

Autoeficacia: se refiere a la capacidad de creer en nosotros mismos para alcanzar objetivos concretos. Autoeficacia significa analizarnos a nosotros mismos, determinar lo que queremos ser o hacer, y encontrar la manera de conseguir nuestro objetivo de la forma más eficaz.

La autoeficacia es una competencia que se puede trabajar una vez que hemos alcanzado un cierto nivel de autoconocimiento. Es decir, cuando nos conocemos bien a nosotros mismos y nos marcamos objetivos a alcanzar, la autoeficacia nos permite planificar y organizar los pasos que nos llevarán al éxito.

Directrices de EntreComp

EntreComp nos da la siguiente pista:

"Cree en ti mismo y sigue desarrollándote".

¿Cómo?

- Reflexiona sobre tus necesidades, aspiraciones y deseos a corto, medio y largo plazo.
- Identifica y evalúa tus puntos fuertes y débiles individuales y cuando estás en grupo.
- Cree en tu capacidad para influir en el curso de los acontecimientos, a pesar de la incertidumbre, los contratiempos y los fracasos temporales.

Competencia paso a paso

Sigue tus aspiraciones.

Cuando te propongas crear una empresa, debes reflexionar sobre tus aspiraciones a corto, medio y largo plazo. Escribe en tres columnas tus objetivos para tu empresa: en 1 año, en 5 años y en 10 años. Puedes nombrar una o dos aspiraciones principales y 3 objetivos secundarios para cada plazo. Bajo cada columna, enumera todas las necesidades (trabajo y recursos) que supondrá.

Identifica tus puntos fuertes y débiles.

Basándose en el paso anterior, cree un análisis D.A.F.O para que tu empresa alcance la aspiración a corto plazo que has especificado.

Cree en tu capacidad.

Cuando hayas determinado tu posición entre los competidores gracias al análisis D.A.F.O, escribe una frase que defina claramente la capacidad de tu empresa, es decir, lo que la hace diferente y mejor que la de los competidores.

Moldea tu futuro.

Escribe una lista de posibles contratiempos y problemas que pueden aparecer y cómo los afrontarías.

Metodologías y herramientas

1. ¿Cómo mejorar el conocimiento de uno mismo?

La mayoría de nosotros pensamos que somos personas conscientes de nosotros mismos, pero la verdad es que la mayoría no lo somos. La autoconciencia es la competencia que sustenta las relaciones sociales, es crucial desarrollarla para ser nuestro mejor yo. Sea cual sea tu plan personal o profesional, desde ser contratado en la empresa de tus sueños hasta crear tu propio negocio, la autoconciencia será una competencia esencial que deberás gestionar. Aquí tienes algunos consejos para aumentar tu autoconciencia. No son difíciles de poner en práctica, sólo necesitarás un poco de implicación y constancia:

Escribe un diario de acontecimientos/emociones.

Durante unas semanas, analiza los acontecimientos que más te han llamado la atención y tu relación con ellos, ya sea positiva o negativa. Sé sincero y pon nombre concreto a tus emociones. Puede ser algo difícil de hacer cuando han sucedido acontecimientos complicados, pero te ayudará mucho conocer tus reacciones en caso de contexto o acontecimiento negativo. Por ejemplo, has tenido que hablar delante de un grupo de personas y te has puesto nervioso, así que al final has sido breve y no has explicado tus ideas.

Saca conclusiones de lo que puede afectarte positiva y negativamente, y de cómo podrías reducir el impacto negativo de algunas situaciones sobre ti mismo.

Hazte las preguntas adecuadas.

Según tu diario de acontecimientos/emociones, pregúntate: ¿qué acciones y sentimientos me gustaría cambiar? ¿Cómo podría evitar...? O: ¿Cómo podría mejorar...?

Analiza tus puntos fuertes y débiles.

Para ello, ve a la segunda herramienta a continuación "¿Qué es el análisis D.A.F.O?"

Pide opiniones sinceras.

Intenta averiguar la impresión que dejas en los demás y la influencia que ejerces sobre ellos. Este ejercicio es difícil, ya que cada persona da su opinión subjetiva y tienes que asegurarte de preguntar a personas que intentarán ser honestas y justas. Después, pregúntate cómo podrías mejorar ciertos aspectos que no te gustan.

Dibuja un plan, paso a paso.

Si hay algunos puntos débiles que crees que pueden ser perjudiciales para tu evolución personal o profesional, elabora un plan breve con algunas acciones a realizar para mejorar estos aspectos. Ve paso a paso y céntrate en tus progresos.

Ten paciencia.

Todo cambio lleva su tiempo. Es fundamental recordar que nadie es perfecto y que algunos comportamientos o hábitos a largo plazo tardan en cambiar. Sé paciente y amable contigo mismo si cometes errores o caes en el camino, esto forma parte de la experiencia de aprendizaje.

2. ¿Qué es el análisis D.A.F.O?



Aplicación de la economía circular

En la actividad práctica, utilizaremos 5 de las 7 R de la Economía Circular:

- **Reducir:** reducción de la huella de carbono y de los plazos de entrega.
- **Reutilizar:** reutilización de la ropa vieja en lugar de tirarla.
- **Reciclar:** recolección selectiva de las piezas que no pueden reciclarse.
- **Recuperar:** sección de segunda mano en la tienda para fomentar el uso circular de los bienes y limitar los residuos.
- **Reacondicionamiento:** la ropa vieja se transforma en forro y sirve para la elaboración de prendas nuevas.

Actividad práctica: Análisis D.A.F.O

Objetivo: evaluar y comprender sistemáticamente los puntos fuertes, débiles, oportunidades y amenazas a los que se enfrenta una empresa, organización o proyecto.

Materiales: descargue [aquí](#) la plantilla de análisis D.A.F.O

Duración: 30-45 minutos

Metodología:

1. Ten en cuenta que el autoconocimiento y la autoeficacia es un proceso de aprendizaje permanente, y las actividades que te proponemos son una pincelada para empezar a trabajar en ello.

Si tienes una idea de empresa que te gustaría crear, empieza a escribir los puntos fuertes que crees que tiene tu empresa. A continuación, dedícate a pensar en los puntos débiles que pueda tener. Se trata de un análisis interno muy importante porque te permitirá ver con mayor claridad si tiene algún punto débil en el que debas trabajar o tomar algunas medidas y acciones para atajarlo.

Si no tienes ninguna idea de creación de empresa, puedes utilizar la herramienta DAFO para ti mismo. Es una buena herramienta para desarrollar el autoconocimiento. Primero debes escribir en un papel cuál es tu principal objetivo en la vida (también puedes escribir 2 o 3 de ellos). A continuación, haz una lista de tus puntos fuertes y débiles. Intenta ser lo más honesto posible, porque es la mejor manera de identificar tus puntos débiles y trabajar en ellos para poder alcanzar tu(s) objetivo(s).

Por ejemplo, si quieres abrir una tienda de ropa para skaters, podrías escribir lo siguiente:

Puntos fuertes:

- Tengo un diseño especial que hace que la ropa quede muy bien.
- Se fabrica localmente con tejidos de buena calidad.
- Tengo los conocimientos y los materiales.
- Gracias al suministro local de tejidos, la entrega es rápida, lo que reduce los costes y la huella de carbono.
- Proponemos una "tarjeta verde huella". El concepto es que la gente pueda devolver su ropa usada a cambio de unos pocos euros regalados en la tarjeta de la tienda. La ropa usada se reutiliza y se vuelve a fabricar para hacer forros para chaquetas y abrigos.
- En la tienda tenemos una sección de segunda mano. Podemos comprar y vender ropa usada que aún esté en buen estado.

Debilidades:

- Mis productos son un poco más caros porque se fabrican localmente y utilizan recursos locales.
- Mi tienda está en una calle poco transitada.
- No tengo tiempo ni conocimientos suficientes para invertir en redes sociales para llegar a mis clientes objetivo.
- Mi marca es desconocida y tengo que ganarme una reputación.
- Carezco de tesorería y sólo puedo permitirme un stock muy limitado.
- Tengo muchos diseños, pero no estoy seguro de los costes de producción de cada uno de ellos.

2. Sobre esta base, podría trabajar para limitar el impacto de estos puntos débiles. Por ejemplo, si tu tienda está en una calle no muy concurrida, entonces deberías darles una razón para venir a tu tienda. Podrías tomar la decisión de desarrollar tu publicidad en las redes sociales, hacer una campaña de comunicación importante y crear una página web atractiva. Si careces de tesorería, tienes un stock limitado y no estás seguro de los costes de producción de cada prenda, entonces haz una investigación de mercado para averiguar qué prendas son las más demandadas y céntrate en producir una variedad limitada de prendas hasta que las ventas aumenten y consigas más liquidez para introducir otras nuevas.

Todas las empresas tienen puntos débiles, pero a veces la combinación de varios puede ser determinante para su supervivencia. Puedes trabajar en estos aspectos antes de poner en marcha tu empresa e intentar disminuirlos previamente (formación en redes sociales, campañas de financiación, etc.).

3. El siguiente paso consiste ahora en trabajar sobre las oportunidades y las amenazas. Estos aspectos se refieren a los factores externos que influyen en la viabilidad de la empresa. Por ejemplo, puedes tener muchos puntos fuertes, pero darte cuenta de que los competidores tienen otros puntos fuertes que podrían arruinar tu esfuerzo.

Sigamos con el mismo ejemplo:

Oportunidades:

- En mi ciudad no hay tiendas físicas de ropa para *skaters*. Todas las ventas son online.
- Hay muchos *skateparks* en la ciudad, llenos de patinadores.
- Las tiendas de ropa de skate online son bastante caras, por lo que propongo un producto más barato con una calidad similar o superior.
- Habrá un evento de *skaters* en 6 meses, podría patrocinarlo.

Amenazas:

- Mi marca es desconocida, y las marcas online son muy famosas con una red de medios sociales desarrollada.
- Las marcas online podrían decidir abrir una tienda física o hacer una política de precios muy agresiva.
- La inflación aumenta, incrementa el coste de producción y reduce el consumo de los hogares.
- Tenso contexto económico y financiero mundial debido a los conflictos armados y la postpandemia.
- Cuando tengas la plantilla de análisis D.A.F.O totalmente cumplimentada, saca conclusiones que te ayuden a establecer prioridades en las que trabajar.

Para reflexionar

El objetivo de un análisis DAFO es fundamentar el pensamiento y la acción estratégicos, ayudando a las organizaciones a tomar decisiones informadas que maximicen sus posibilidades de éxito y resistencia en un entorno dinámico.

En cuanto a ti, ¿Has pensado alguna vez que este método puede incrementar tus posibilidades de tener éxito tanto a nivel personal como a nivel profesional?

Sugerencias de materiales didácticos

El poder de la autoeficacia: <https://blog.cambridge.es/poder-la-autoeficacia-cap-1/>