

	Tirada: 44.146	Sección: -	
	Difusión: 22.516	Espacio (Cm_2): 950	
Nacional	Audiencia: 78.806	Ocupación (%): 87%	
Economía	03/01/2009	Valor (€): 5.959,56	
Diaria		Valor Pág. (€): 6.850,00	Imagen: No
		Página: 27	

RELATO

La mejor terapia: convertirse en emprendedor

'Puede ser un buen día' ofrece las claves para transformar las debilidades en puntos fuertes

Clara Iglesias

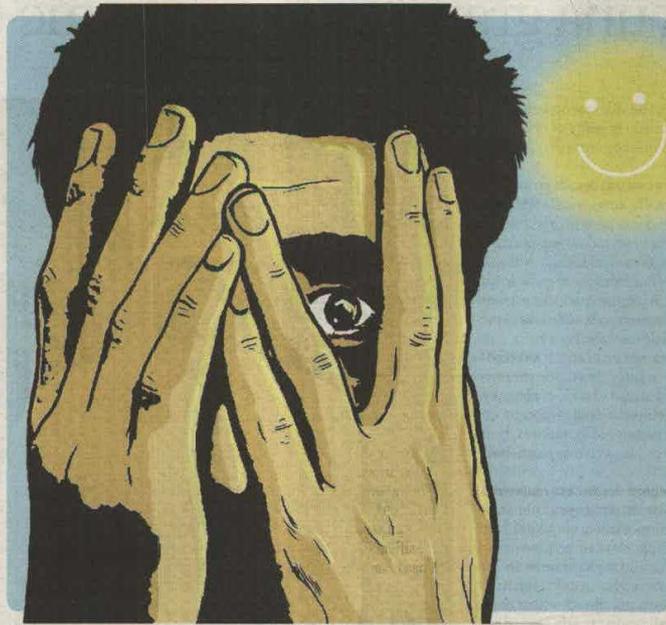
Desde que somos niños vamos esbozando, cada vez con trazo más firme, nuestras metas. Desempeñar un trabajo en el que no podemos demostrar todas nuestras capacidades ni desarrollar nuestras competencias puede llevarnos a pensar que el trabajo, y el mundo, son escenarios incómodos, en los que lo único que sentimos es incertidumbre. Sin embargo, en la vida los escenarios se suceden, cambian... Y son nuestras vivencias, positivas o negativas, las que van construyendo nuestra particular visión del mundo.

La desmotivación diaria en el trabajo puede hacer que cualquiera se plantee lo diferente que es su vida de lo que había pensado. Reflexionar demasiado acerca de este asunto puede llegar a desencadenar una depresión, en el peor de los casos. Cuando uno llega a la conclusión de que vive para trabajar, es probable que sus relaciones con familia y amigos ya hayan resultado dañadas. Es hora de pulsar el botón de *Stop* y cambiar el chip.

Tiene dos opciones: echarse a llorar, tomar pastillas antiestrés o adoptar un nuevo punto de vista. ¿Qué tal si prueba a *trabajar para vivir* en lugar de vivir para trabajar? A fin de cuentas, el trabajo sólo es un medio para cubrir sus necesidades. No es el objetivo, es el camino. Este es un error muy común.

Tenemos una idea de éxito asociada al dinero, la elegancia, el amor, o más bien todo ello al mismo tiempo. Sin embargo, hay muchas formas de triunfar en la vida.

Respecto a la teoría de no vivir pa-



BETTA

ra trabajar, no siempre es fácil desconectar, pero al menos hay que intentarlo. Las relaciones con los compañeros de trabajo son otro factor importante, un granito de arena para pasar el buen día que merecemos.

Este libro defiende el emprendimiento, la persecución de una idea, pero en todos los ámbitos, no sólo en la

creación de empresas. Incluso a la hora de buscar la felicidad. Su autor defiende que todo cambio que una persona necesite para mejorar su vida puede realizarse.

¿Tiene usted debilidades? ¿Siente miedos que le parecen insuperables? Sus defectos no son invencibles y, además, puede aprender mucho de ellos...

y enseñar a otras personas a no cometer los mismos errores.

Para crear una empresa, como en muchas otras cosas, hace falta valor. Se sufre, y hay momentos en los que se piensa en tirar la toalla. Esta obra reflexiona sobre la tendencia occidental a considerar el fracaso como algo terrible y a encasillar al *fracasado* para siempre. Pero de los errores se puede aprender muchas cosas.

Puede ser un buen día parte de los sentimientos íntimos del ser humano para entender y explicar cómo funciona la mente - y el corazón - del emprendedor. Habla del emprendimiento como de un estilo de vida. Y plantea un reto nada fácil: superar los propios miedos y transformar las debilidades en puntos fuertes.



Puede ser un buen día
 Empresa Activa
 160 páginas
 12 euros

El autor

■ Claudio Gregoire Pino nació en Viña del Mar, Chile. A los 17 años, una malformación de sus vasos sanguíneos le dejó ciego. Desde ese momento, suplantó su pérdida de visión física por una visión emprendedora en todos los aspectos de su vida. Es psicólogo, asesor de empresas en temas de Recursos Humanos y conferenciante sobre motivación. Reside en su país de nacimiento, Chile.

RECOMENDAMOS



El estallido de la burbuja
 Robert J. Shiller
 Gestion 2000
 250 páginas
 19,95 euros

El largo camino hasta el final de un ciclo

El analista Shiller desvela en este libro los orígenes de la crisis económica actual y propone algunas soluciones mordaces para resolverla. El autor, muy reputado a nivel internacional después de haber precedido anteriores burbujas, apuesta por una respuesta contundente y por una remodelación estructural de las instituciones, ambas vistas por Shiller como soluciones necesarias para reconducir la situación y recuperar la confianza de los ciudadanos, ahora devastada por la crisis.



Negocie, disfrute y gane
 Antonio Valls
 Amat
 152 páginas
 16,85 euros

Cómo negociar a todas horas y salir ganando

Hoy en día, la negociación se ha convertido en una parte más de nuestra vida. Ya no sólo hay que alcanzar acuerdos en el ambiente laboral, la familia y los amigos han pasado a ser parte de estas negociaciones. Este libro pretende arrojar maneras de hacer a la hora de negociar para salir ganando. Valls recoge lo más destacado de la negociación competitiva, el análisis transaccional o la negociación con inteligencia emocional, entre otros, todos ellos, a juicio del autor, complementarios entre sí.



Punk marketing
 Richard Laermer y Mark Simmons
 Planeta empresa
 280 páginas
 16,80 euros

Nuevo ciclo: La venta ya no es lo que era

La relación entre vendedor y consumidor ya no es lo que era, ha evolucionado hasta tal punto que las bases de esta tradicional relación se han derrumbado. Los autores denominan a la nueva manera de entender esta simbiosis necesaria *punk marketing*, esto es, entender que la diferencia entre comercio, contenido y consumidor ha evolucionado y es momento de dale al consumidor el control sobre la marca. Laermer y Simmons explican cómo aplicar el nuevo modelo en la empresa y qué errores evitar.