

EL CONSULTORIO PSICOTERAPÉUTICO

Cómo construir un negocio
propio basado en valores



hogrefe

Manual
moderno

CAPÍTULOS MUESTRA



EL LIBRO MUERE CUANDO LO FOTOCOPIA

AMIGO LECTOR:

La obra que usted tiene en sus manos posee un gran valor. En ella, su autor ha vertido conocimientos, experiencia y mucho trabajo. El editor ha procurado una presentación digna de su contenido y está poniendo todo su empeño y recursos para que sea ampliamente difundida, a través de su red de comercialización.

Al fotocopiar este libro, el autor y el editor dejan de percibir lo que corresponde a la inversión que ha realizado y se desalienta la creación de nuevas obras. Rechace cualquier ejemplar "pirata" o fotocopia ilegal de este libro, pues de lo contrario estará contribuyendo al lucro de quienes se aprovechan ilegítimamente del esfuerzo del autor y del editor.

La reproducción no autorizada de obras protegidas por el derecho de autor no sólo es un delito, sino que atenta contra la creatividad y la difusión de la cultura.

Para mayor información comuníquese con nosotros:



hogrefe



**Manual
Moderno**

Editorial El Manual Moderno, S. A. de C.V.
Av. Sonora 206, Col. Hipódromo, 06100
Ciudad de México.

Editorial El Manual Moderno Colombia S.A.S.
Carrera 12-A No. 79-03/05
Bogotá, DC



CeMPro

Centro Mexicano de Protección
y Fomento de los Derechos de Autor
Sociedad de Gestión Colectiva

EL CONSULTORIO PSICOTERAPÉUTICO

Cómo construir un negocio
propio basado en valores

Sarah D. Rees
Sophie A. Wood

Traducción:
Dr. Jesús Cisneros Herrera
Profesor-Investigador de Tiempo Completo
Escuela Superior de Atotonilco de Tula, UAEH

Editor responsable:
Dr. Omar Chávez Victorino
Editorial El Manual Moderno



**Nos interesa su opinión
comuníquese con nosotros:**



Hogrefe México, S.A. de C.V.,
Av. Sonora No. 206, Col. Hipódromo,
Alcaldía Cuauhtémoc, 06100, Ciudad de México



+52 (55) 5265 - 1100



info@hogrefe.mx
quejas@hogrefe.mx

¡Síguenos!



www.manualmoderno.com

Para mayor información en:

- Catálogo de producto
 - Novedades
 - Pruebas psicológicas en línea y más
- www.manualmoderno.com

Titulo original de la obra:

**A therapist's guide to private practice:
building a values-based business**

© 2025 Sarah D. Rees

por Routledge 605 Third Avenue, New York, NY 10158 y por Routledge 4 Park Square, Milton Park,
Abingdon, Oxon, OX14 4RN

ISBN: 978-1-032-51256-3

El consultorio psicoterapéutico

Cómo construir un negocio propio basado en valores

D.R.© 2026 por Editorial El Manual Moderno S.A. de C.V.

ISBN: 978-607-448-976-7

Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg. núm. 39

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en sistema alguno o transmitida por otro medio —electrónico, mecánico, fotocopiador, etcétera— sin permiso por escrito de la Editorial.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form —electronic, mechanical, photocopying— without the prior permission in writing from the Publisher.



es marca registrada de

Editorial El Manual Moderno, S.A. de C.V.

Biblioteca Nacional de México (BNM). Catalogación en la publicación

Autores: Rees, Sara D., autor | Wood Sophie A., autor| Cisneros, Herrera, Jesús, traductor.

Título: El consultorio psicoterapéutico. Cómo construir un negocio propio basado en valores/ Rees, Sara D., autor | Wood Sophie A., autor| Cisneros, Herrera, Jesús, traductor

Descripción: 1a edición. | Ciudad de México: Editorial El Manual Moderno, 2026. | Incluye índice. | A therapist's guide to private practice: building a values-based business

Identificadores: ISBN 978-607-448-976-7 BNM-ALMA 997658746308686

Temas: Preparación terapéutica- Proceso terapéutico. | Practica Privada.

Clasificación CDD23: 616.891425

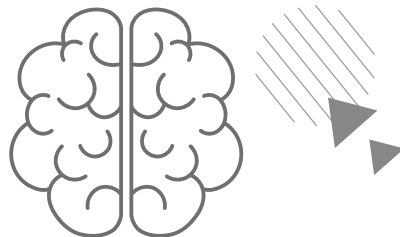
Directora editorial:
Mtra. Sandra Núñez Valle

Editora de desarrollo:
LCC Tania Uriza Gómez

Gerente de producción:
Ing. Víctor Canto

Diseño de portada
DP Cynthia Karina Oropeza Heredia

Acerca de la autora y colaboradora



Sarah D. Rees es terapeuta cognitivo conductual con una exitosa práctica privada en Cheshire. Fundó la comunidad Substack, 'Therapist Corner', que brinda apoyo a terapeutas para iniciar y hacer crecer su práctica privada. Es apasionada de los servicios de alta calidad y diversidad en salud mental, desarrollados de una manera valiosa y accesible.

Sophie A. Wood es diseñadora gráfica y de sitios de internet con 25 años de experiencia en tecnologías de la información y seguridad. Sophie fundó Pocket Site en 2017 –creador de sitios de internet dirigido a los profesionales de la salud. Sophie se dedica a desmitificar el internet por medio de diversas herramientas y recursos que ella ha creado, como uno para calcular el pago de honorarios del terapeuta y para la protección de datos generales, para empoderar a los profesionales en la era digital, permitiéndoles concentrarse en ofrecer una terapia que tenga impacto simplificando el aspecto de negocios de la práctica.

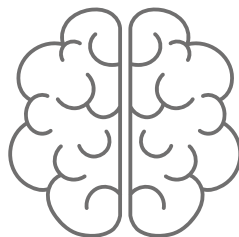
Recursos digitales



A continuación encontrará un código QR que, al escanearlo con su celular, le brinda acceso a recursos digitales que acompañan esta obra.



Contenido



<i>Acerca de la autora y colaboradora</i>	v
<i>Agradecimientos</i>	ix
<i>Prólogo</i>	xi
Dra. Mary Welford	
<i>Introducción</i>	xiii
1. ¿Es ahora el momento correcto para empezar la práctica privada?	1
2. Tus siguientes decisiones clave	13
3. El dinero importa	29
4. Aumentar el número de casos	51
5. La mercadotecnia en tu práctica	65
6. Crear un sitio web	85
Sophie A. Wood	
7. Protección de datos	103
Sophie A. Wood	
8. Preparándote para las sesiones de terapia	117
9. Riesgos en la práctica privada	135
10. Autocuidado para terapeutas	155
11. Cómo hacer crecer tu práctica	169
<i>Conclusión</i>	185
<i>Referencias</i>	187

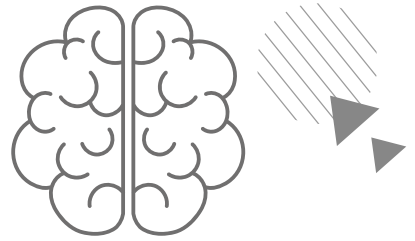


hogrefe

Manual
Moderno®

CAPÍTULOS MUESTRA

Agradecimientos



Quiero extender mi afecto y gratitud a algunos de los individuos excepcionales cuya fe en mí y en mi trabajo es una motivación invaluable. Aprecio profundamente su apoyo sin reservas.

A Sophie, Mary, Lisa, Jo, Kirsten, Gayle, Elaine y Graham, su preocupación constante, amistad y alegría compartida enriquece mi vida de innumerables maneras. Su presencia es fuente constante de fuerza, estén cerca o lejos.

Sophie, Lisa, Mary y Franky, gracias por sus horas de lectura, revisión, moldeamiento y refinamiento de mis palabras y por cada empujoncito motivacional. Los necesité a todos. Hemos creado este libro para todos los terapeutas sorprendentes que están haciendo cosas excepcionales y que tendrán un papel importante en el desarrollo del panorama de la salud mental y los servicios psicoterapéuticos. ¡No puedo agradecerles suficiente!

A todos mis consultantes, que me permiten entrar a sus mundos y mentes con su valor y confianza; ellos me siguen dando lecciones invaluable sobre resiliencia y el espíritu humano. Sus historias y su fuerza me inspiran todos los días; en verdad me siento honrada.

Y por supuesto, para cada terapeuta que dedica su vida a aprender y apoyar a otros, su compromiso por crear un mundo más compasivo y comprensivo es inspirador y digno de admiración.

Aprecio muchísimo a cada uno de ustedes y a muchas otras personas que han influido en mí y me han inspirado a lo largo del camino.

Gracias

Sarah

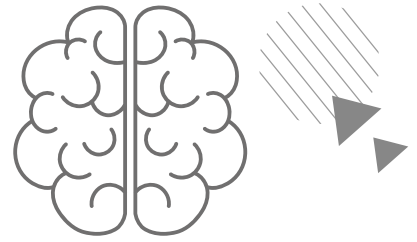


hogrefe

Manual
Moderno®

CAPÍTULOS MUESTRA

Prólogo



Como muchos de ustedes que leen esto, recuerdo haberme dado cuenta del sufrimiento psicológico desde una edad muy temprana y he estado motivada a aliviarlo desde entonces.

Esto me llevó a formarme como terapeuta y a tener contacto con muchos consultantes y colegas sorprendentes.

He sido afortunada de haber trabajado por diferentes servicios y especialidades a lo largo de mi carrera.

He trabajado con y para nuestra amada NHS, algunas instituciones geniales de caridad, escuelas y organizaciones del sector privado.

En mi quinta década, entré en el rico y diverso espacio de la práctica privada, lo que me llevó a nuevas áreas que antes no había considerado como terapeuta.

En todo este tiempo, con notable regularidad, mi camino se cruzó con la sorprendente Sarah D. Rees.

Nos veíamos en eventos de formación y reuniones sociales, y empezamos a colaborar en lo que respecta a nuestro trabajo clínico.

Siempre me impresionó su calidez, su sentido del humor y su talento para estar increíblemente con los pies en la tierra y al mismo tiempo ser inspiradora.

Ella le llama al *pan, pan*, y al *vino, vino*, y también logra llevar nuestro trabajo a nuevas audiencias por medio de blogs, pódcast y materiales descargables.

No conforme con todo eso, Sarah también ha producido recursos útiles para nosotros los terapeutas.

Cuando me compartió por primera vez su idea de escribir este libro, yo la alenté de todo corazón.

Parecía que más había tardado en tener la idea, que, en empezar a escribirlo, y ahora estoy complacida de presentar su guía práctica para la práctica privada.

Cuando comencé mi travesía en la práctica privada, los recursos como este eran escasos; me obligué a continuar, a veces trazando un camino

que era menos proactivo y más reactivo a las oportunidades y desafíos de cada día.

Un libro como éste me habría ayudado, porque es una guía para empezar la práctica privada y cultivar una vida personal y profesional gratificante y sostenible.

Ofrece ideas, un dispositivo pragmático y conocimiento esencial al tiempo que alienta al lector a moldear sus propias ideas vía ejercicios reflexivos para que pueda desarrollar su práctica de la mejor manera para él y para sus consultantes.

Una práctica que sea consistente con tus valores y ética, y ponga en el centro tu bienestar y el de las personas.

Con este libro como guía, estarás bien equipado para crear una práctica privada que resuene con tus valores, nutra tu bienestar y cumpla con tus aspiraciones profesionales

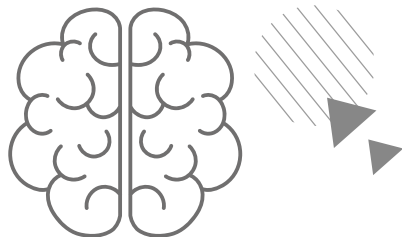
Dra. Mary Welford
Psicóloga clínica y consultora



hogrefe

Manual
Moderno
CAPÍTULOS MUESTRA

Introducción



¡Felicidades por dar el primer paso hacia el inicio de tu práctica terapéutica privada!

Estoy emocionada de ser parte de esta travesía contigo. Sé que puede ser abrumador, pero créeme, es un momento crucial y valdrá la pena.

Tal vez te preguntes:

- ¿Es una decisión correcta para mí?
- ¿Dónde empiezo?
- ¿Funcionará?
- ¿Cómo encuentro consultantes?
- ¿Podré ganar lo suficiente? Y la lista sigue...

No te preocupes. Este libro te respalda. Ésta es una guía completa paso a paso para comenzar y hacer crecer tu práctica terapéutica privada, comenzando por la decisión inicial hasta llegar a tener un negocio exitoso, sostenible, resiliente, alineado con tus valores y tu estilo de vida.

Es para ti, si eres un terapeuta listo para entrar en la práctica privada con seguridad. Si te gusta aprender de alguien que ya pasó por lo mismo, cometió errores, dio rodeos, pero en última instancia prosperó en la práctica privada, estoy aquí para guiarte a que emplees tus invaluables habilidades y experiencia terapéuticas para comenzar una práctica arraigada en valores.

Una práctica sostenible, resiliente, que en verdad haga diferencia en el mundo. Crearemos una práctica privada de la que puedas sentirte orgulloso.

Mi travesía

Mi carrera empezó en la década de 1990. La ley de cuidados en la comunidad estaba apenas surtiendo efecto. Yo estaba trabajando de apoyo para los servicios sociales, donde ayudaba a las personas a encontrar un lugar dónde vivir en las comunidades locales para personas con necesidades de aprendizaje y problemas de salud mental que se encontraban en los ya obsoletos asilos victorianos. Después me formé como enfermera en salud mental y, con el tiempo, me di cuenta de que había más en la recuperación que solo el modelo médico de tratamiento. Quería encontrar más sobre los diferentes enfoques psicológicos comenzando por la consejería centrada en la persona y después obtuve un posgrado

en modelos psicosociales, donde aprendí sobre Terapia Cognitivo Conductual (TCC) y sus bases sólidas.

A mediados de la década de 2000, el Servicio Nacional de Salud del Reino Unido (NHS, por sus siglas en inglés) se comprometió a gastar 170 millones de libras para apoyar la expansión de las terapias psicológicas y ofrecer mejor ayuda a personas con problemas de salud mental. Dada esta promesa, decidí pasar de una plaza administrativa que ocupaba en ese tiempo al papel clínico y a comenzar la formación para ser terapeuta cognitivo conductual como parte del programa de Mejoramiento del Acceso a las Terapias Psicológicas (IAPT, por sus siglas en inglés). Me sentía como si fuera parte de algo innovador y emocionante; había una sensación real de que por fin estábamos a punto de mejorar la atención en salud mental.

Después de trabajar en el servicio de IAPT por un año, empecé a considerar cómo sería la práctica privada, sobre todo debido a la frustración por los largos periodos de tiempo que debían esperar los consultantes. Por meses, me cuestioné si debía dejar el NHS o no. Al final, encontré un punto intermedio y reduje mis horas a tres días a la semana, por lo que tenía dos días completos para enfocarme en desarrollar la práctica privada.

Encontré un consultorio y creé mi primer sitio de internet con ayuda de mi pareja, Sophie (de quién leerás, más adelante en el libro). También me uní a cada compañía de seguros de salud y agencia de referencias que pude, hice volantes y tarjetas de presentación, que depositaba en todos lados, y me inscribí en muchos directorios de negocios y terapias.

Entonces esperé y esperé mis primeros consultantes. Este método de comenzar la práctica terapéutica fue agotador e incierto. Me llevó tres meses conseguir mi primer consultante. En ese entonces, la mayor parte de mis casos provenían de agencias de referencias, pero la demanda fluctuaba con frecuencia, y este trabajo vino con sus propios desafíos, como los bajos ingresos y papeleo adicional.

El inicio de mi práctica privada

Mi modo gradual de construir la práctica privada junto con mi papel en NHS significó que tenía pruebas de que estaba funcionando antes de dar el salto definitivo. Tenía un nombre, un sitio de internet y consultorio, y estaba aumentando el número de casos. Sin embargo, los primeros meses que me dediqué por entero a la práctica privada fueron intimidantes. A menudo, me preguntaba de dónde vendrían mis siguientes casos. Pasé tiempo viendo lo que otros hacían, comparándome y desesperando; me preguntaba si algún día mi práctica privada sería como la que yo pensaba que era la de los demás. En ese momento, fue cuando recibí la mayor supervisión y asesoría de negocios, que me dieron apoyo y guía en mi travesía.

En los primeros días, es tentador ver lo que hace tu competencia. Recomiendo limitar esto. En su lugar, centra tu atención en tu carrera. Abrazar tu individualidad, diversidad y unicidad como persona y como terapeuta será tu superpoder.

Diez años después, tengo una práctica privada exitosa en Wilmslow, Cheshire, donde trabajo dos días a la semana viendo consultantes en la clínica o en línea. Tengo tres consultorios y rento dos de ellos a otros terapeutas; así, se crea una comunidad muy agradable que se beneficia de compartir las derivaciones. Ahora tengo distintas vías de ingresos, además de ver consultantes en atención individual, lo que me permite ganar mucho más que solo viendo consultantes, y me permite apoyar personas de distintos modos al mismo tiempo, a la vez que obtengo ingresos adicionales y, además, la flexibilidad de trabajar a un ritmo más lento. He ganado en la última década, de forma consistente, más de lo que esperaba; y me encanta organizar mis días y semanas del mejor modo para mí y mi familia. El trabajo duro y la incertidumbre al empezar la práctica privada en verdad son recompensados.

Qué abarca este libro

Además de ofrecer un panorama completo, paso a paso, de las consideraciones prácticas necesarias para empezar la consulta privada, habrá ejercicios y preguntas para que respondas o reflexiones a medida que avanzas en el libro.

Esto te ayudará a aplicar los conceptos y la información a tu propia experiencia o circunstancias, lo que lo hace más significativo y relevante para ti y tu contexto. De este modo, se facilita la reflexión y el autodescubrimiento, y te ayuda a identificar las áreas en que necesitas más apoyo o guía.

Al final de cada capítulo, hay acciones de planeación de negocios para tu consideración. Te recomiendo hacerlas mientras avanzas en el libro, porque también quiero que tengas algo práctico y útil para que tu negocio avance. Realizar estas acciones te dará mucho conocimiento acerca del manejo de la práctica privada, y en el proceso también habrás creado tu primer plan de negocios. Si hay algo a lo que habría querido dedicar más tiempo al principio, es a planear y crear un plan de negocios. Un plan de negocios es un documento dinámico y en constante evolución, muy parecido a las formulaciones en terapia. No necesitas tener todos los detalles posibles desde el principio, sino que el plan debe evolucionar junto con tu negocio.

Sin embargo, mientras más completo y bien informado sea tu plan en cada etapa, más fuertes serán sus bases y más aprenderás a seguir desarrollándolo y hacerlo crecer.

En terapia, empezamos el proceso haciendo una evaluación completa de cada consultante. Una evaluación clínica de alta calidad te permite

crear el plan de intervención más efectivo y hacer un itinerario para la terapia. Un plan de negocios tiene una función muy similar; aprendes de tu negocio y desarrollas un itinerario. Mientras más información tengas, mejor será el resultado.

A lo largo del libro, profundizamos en los obstáculos comunes en la mentalidad con que se encuentra alguien que comienza un negocio, y te guiaré en la exploración, superación y replanteamiento de estos bloqueos para que ellos se conviertan en apoyo para tu progreso. Además, te dotaré de estrategias prácticas para que apliques tus habilidades como terapeuta a tu negocio con confianza y se reduzca cualquier experiencia abrumadora.

Este es el libro que habría devorado cuando empecé mi práctica privada en 2014. En ese entonces, para mí fue un camino desconocido. Había pocos modelos que seguir y la información era escasa. Empecé a compartir lo que estaba aprendiendo escribiendo en blogs, asesorando terapeutas en la comunidad “Therapists Corner” en Substack e impartiendo talleres, todo lo cual culminó en este libro, que te servirá como mentor y te proveerá la guía y apoyo que necesitas. El camino para la práctica privada es de trabajo duro, requiere mucho tiempo y está lleno de desafíos, pero puedo decir de corazón que manejar mi propio negocio en mis términos ha sido una de las cosas más gratificantes que he hecho y que me ha dado oportunidades que nunca creí posibles.

Estoy renovada y emocionada cada semana. Me permite organizar mis horarios y carga de trabajo y asegurarme de que mis consultantes obtendrán lo mejor de mí. Doy terapia sin los límites organizacionales usuales y con menos protocolos y horarios restrictivos.

Tengo el tiempo y el espacio para reflexionar sobre mi trabajo terapéutico; he podido tener entrenamiento, asesoría y supervisión, y yo decido cuándo lo necesito. Si algunas de estas cosas te motivan a iniciar tu práctica privada, asegúrate de que sea alcanzable y yo te mostraré cómo.

Panorama de los capítulos

En el primer capítulo, repasaré algunos miedos comunes que las personas tienen para que los trabajos y te asegures de que estás tomando la decisión correcta. Entonces, nos enfocaremos en encontrar el “porqué” de tu negocio, lo que te servirá como motivación y te llevará por cada fase de la formación de tu negocio. Te mostraré las bases de las estrategias de negocios para que sepas cómo establecer fundamentos sólidos en tu práctica privada.

En el segundo capítulo, presentaré un panorama general de los pasos que necesitas dar para crear tu práctica privada. Este capítulo también te apoyará para establecer los valores centrales de tu negocio; ellos moldearán cada decisión y acción al avanzar, y actuarán como lentes a través

de los cuales se filtrarán tus ideas y decisiones. Con bases firmes y valores genuinos, tu negocio se volverá más que una simple aventura y tendrá un verdadero propósito e identidad.

En el capítulo 3, exploramos el manejo financiero al administrar una práctica privada exitosa. En primer lugar, examinamos la actitud hacia el dinero, luego la importancia de establecer metas financieras, crear un plan sólido y cómo establecer cuotas por hora con exactitud.

El capítulo 4 orienta a los lectores sobre estrategias eficaces para generar derivaciones y establecer una cartera de casos sostenible en la práctica privada. También se abordan las inquietudes comunes alrededor de la generación de derivaciones y comparto mi experiencia con el método de dispersión.

El capítulo 5 explora técnicas eficaces de mercadotecnia basadas en valores para que los terapeutas en la práctica privada puedan generar una cartera de consultantes por cuenta propia. Hace énfasis en crear una estrategia de mercado que se alinee con los valores del terapeuta y satisfaga las necesidades de los consultantes potenciales, defendiendo el negocio desde un lugar de servicio y buscando ayudar a los consultantes a encontrar apoyo y terapeutas adecuados. Se explora la incursión en segmentos del mercado y la elaboración de contenidos enfocados a esos segmentos tomando en cuenta la diversidad de los esfuerzos de mercadeo.

El capítulo 6 destaca el papel crucial de un sitio de internet en tu práctica privada, estableciendo pasos esenciales para crear un sitio efectivo que atraiga a consultantes ideales. Se hace énfasis en la importancia de elegir un nombre de dominio sencillo y en usar fotos profesionales para establecer una primera impresión fuerte.

El capítulo 7 se enfoca en el importante campo de la protección de datos y la salvaguarda de la información de los consultantes que se encuentran en terapia. Como terapeutas, debemos reunir solo datos esenciales, almacenarlos con responsabilidad y revelarlos con el consentimiento del consultante o cuando la ley lo requiera. Este capítulo te ayudará a entender las leyes de la protección de datos y cómo implementar procedimientos para apegarte a ellas, incluyendo las revisiones regulares de políticas públicas que garantizan la comunicación efectiva con los consultantes acerca del uso de datos para promover su confianza y seguridad.

El capítulo 8 explora todos los elementos que necesitas tener en orden para estar listo y llevar a cabo sesiones terapéuticas. Desde diseñar una semana de trabajo ideal hasta utilizar las plataformas que van surgiendo para la terapia; cómo combinar el trabajo clínico con el manejo de tu negocio. Las herramientas necesarias, lo mismo para llevar una bitácora organizada de las sesiones, que elaborar contratos claros que garanticen una experiencia enriquecedora para el consultante, desde el momento que pide informes

sobre la terapia hasta ser dado de alta. Se exponen las políticas públicas que debes tener presente y mucho más, lo que prepara a terapeutas y consultantes para un trabajo terapéutico exitoso.

El capítulo 9 explora la evaluación de riesgos; aquí se ofrece un panorama general básico para el manejo de riesgos, enfocándonos en la práctica privada. Considéralo tu punto de arranque, haciendo hincapié en la vigilancia, la adaptabilidad y la previsión constantes.

Más allá del marco legal, priorizamos la seguridad y el bienestar de todos los involucrados. Al recorrer las complejidades del riesgo, destacamos los asuntos clave y te guiamos a establecer procesos sólidos para tu práctica. Si el manejo de riesgos es intimidante, este capítulo te brinda tranquilidad. Con una planeación estructurada y el apoyo correcto, te guiamos hacia una práctica segura. Acércate a esta introducción a los riesgos terapéuticos con claridad y confianza, sabiendo que estás en el camino correcto.

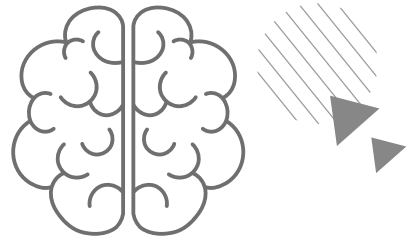
El capítulo 10 se centra en el papel indispensable de autocuidado para los terapeutas, desde el punto de vista de mis lecciones personales y mis ideas profesionales. Se resalta que nuestra efectividad va más allá del conocimiento; se basa en nuestro equilibrio y presencia emocional. Este capítulo no es solo acerca de evitar el agotamiento, sino que proclama el autocuidado como un deber. Procurando nuestro bienestar, mejoramos el servicio a los consultantes, personificando los valores centrales de nuestra práctica.

El capítulo 11 te enseñará lo que significa pasar a la práctica privada. Imagina una vida de prosperidad económica con mayor flexibilidad y libertad. Extiende tus habilidades y conocimiento fuera del consultorio para que puedas apoyar a más personas. Este campo ampliado permite que haya una difusión con mayor impacto de la intervención y el conocimiento de la salud mental. Discutiremos varios modos en que los consultantes buscan atención en salud mental y en que se pueden satisfacer estas necesidades. El capítulo ofrece un mapa que guía la consolidación de tu negocio, garantizando su crecimiento. Detallamos estrategias para llegar a tu audiencia y dominar las listas de correo para que funcionen como imágenes persuasivas. Además, podrás descubrir diversas fuentes de ingresos perfectas para terapeutas en la práctica privada.

Al final de cada capítulo, encontrarás una acción del plan de negocios para que consideres realizarla. Recopilar toda la información respondiendo estas preguntas te dará tu primer plan de negocios y una plataforma sólida como base.

Por último, tendrás todas las herramientas que necesitas para comenzar con seguridad y construir, hacer crecer y manejar con éxito un negocio de terapia redituable y sostenible. Ya tienes muchas habilidades, experiencia y conocimiento; este libro te mostrará cómo usarlos y aplicarlos para crear una práctica privada con valores y propósito, y un negocio y una vida que ames.

¿Es ahora el momento correcto para empezar la práctica privada?



Déjame darte confianza: no hay señales de que la demanda de servicios de salud mental vaya a reducirse, así que la respuesta es un rotundo ¡Sí! Ahora es un gran momento para decidirte e iniciar tu propia práctica. No dejes que el miedo por la idoneidad del momento te prive de seguir tu pasión y de ayudar a los demás.

El estigma alrededor de la salud mental y de acudir a intervenciones psicológicas se ha reducido de manera significativa en los últimos años. Sin duda, esta tendencia continuará, y más personas buscarán ayuda para su salud mental. He notado un aumento sostenido en el número de consultantes que buscan terapia cada año desde que estoy en la práctica privada. También he visto personas que no dejan la terapia para momentos de crisis, sino que la usan como un modo proactivo de invertir en su bienestar. Las personas reconocen el valor de la terapia y de la autoconciencia ahora más que nunca, y comprenden que las puede empoderar para manejar mejor su vida y su salud mental.

En mi experiencia trabajando en el Servicio Nacional de Salud del Reino Unido (NHS, por sus siglas en inglés), los consultantes que estaban en terapia tenían derecho a cierto número de sesiones, ocho por lo general. Sin embargo, este enfoque de una sola intervención para todos, solo a veces cubre las necesidades de los consultantes individuales. Algunas personas se benefician de tener menos sesiones, mientras que otras necesitan más. Por desgracia, yo trabajé con muchos consultantes que tuvieron que terminar su intervención en una etapa importante debido al número límite predeterminado de sesiones. En la práctica privada, podemos negociar el número de sesiones con cada consultante, caso por caso, y dejar que cada intervención se confeccione de acuerdo con el individuo en vez de estar limitado por un número fijo.

Por último, hay una brecha significativa entre la intervención de bienestar psicológico y su disponibilidad. Esta brecha es un asunto global, como lo destaca el Plan de Acción en Salud Mental 2013-2020, que afirma que “la brecha entre la necesidad de intervención y su provisión es enorme en

todo el mundo". Adaptando nuestro enfoque y cubriendo las necesidades específicas de nuestros consultantes, podemos ayudar a reducir esa brecha y garantizar que más personas puedan acceder a la atención que necesitan. Entre 76 y 85 % de las personas con problemas psicológicos graves en los países de ingresos bajos y medios no reciben ninguna intervención. El rango correspondiente en países de ingresos altos está entre 35 y 50 %. El Atlas de la Salud Mental de la OMS (2011) contiene datos que demuestran la escasez de recursos en los países para cubrir las necesidades de salud mental y subraya su distribución desigual y su uso ineficiente. En el mundo, el gasto en salud mental es menor de 2 dólares estadounidenses por persona. Esto demuestra que nunca ha sido un mejor momento para que un terapeuta considere la práctica privada: puedes tener un impacto significativo. Donde hay desafíos, también hay oportunidades, así que son tiempos emocionantes y están en el lugar perfecto para desarrollarte y dar vida a la provisión de servicios de salud mental. Es comprensible que empezar una nueva aventura esté llena de aprehensión y miedos, así que exploremoslos ahora.

El miedo que nos detiene

Como terapeutas, sabemos demasiado bien acerca de la importancia de trabajar la actitud en los demás. ¿pero te das cuenta de tus propios bloqueos mentales?

Los miedos y las preocupaciones siempre aparecen cuando empezamos algo nuevo, y lo hacen en la forma de actitudes empecinadas, que pueden bloquearnos si no estamos conscientes de ellas y las abordamos. Igual que trabajarías en terapia con tus consultantes para descubrir y abordar los obstáculos, es importante trabajar con tu actitud y empezar a saber y tratar cualquier preocupación y miedo que tengas, lo más pronto posible, para que puedas superar esos obstáculos y mantengas tus progresos.

Ayudamos a los consultantes a construir su vida desde una base segura, y tenemos que hacer lo mismo para nuestro negocio. Conocer tus miedos al iniciar tu negocio te permitirá planear y ayudarte a ti mismo para que no construyas un negocio desde un lugar de miedo, que no es agradable para trabajar y puede afectar el modo en que manejas tu profesión. A medida que creces y evolucionas con tu negocio, el tipo de miedos y preocupaciones cambia también, y eso está bien, es parte del proceso. Un modo de lidiar con estos miedos es regresar con regularidad a un ejercicio que te ayuda a identificarlos y a trabajarlos. Esto podría ser escribir un diario, un ejercicio de visualización o algo más que funcione para ti. Recuerda, es normal cuando atraviesas altibajos en la práctica privada, pero con un poco de autocuidado y una serie de estrategias, puedes sortearlos cuando inicias y haces crecer tu práctica sintiéndote seguro.

Ejercicio

- Tómate un poco de tiempo para considerar tus miedos acerca de iniciar y manejar tu práctica privada.

Podría ser útil visualizarte en acciones cotidianas de tu negocio como ver consultantes, administrar las redes sociales y un sitio de internet, comunicarte con tu contador, preparar los archivos de los consultantes, prepararte para las sesiones de terapia. Mientras lo haces, pon atención al origen de tu ansiedad y miedos.

- ¿Cuáles son los aspectos específicos de llevar una práctica privada que más te preocupan?
- Pregúntate, ¿qué estarías haciendo si no tuvieras miedo? ¿Cómo luciría mi negocio?
- Haz una lista de todos los miedos que se te ocurren.
- Luego ponte tu sombrero de terapeuta y trabaja las siguientes cuestiones.

Por cada miedo, considera:

- ¿Puedo dividirlo en pasos para hacerlos más realizables?
- ¿Este miedo es un hecho o una opinión?
- ¿Son preocupaciones reales para las que puedo hacer planes preventivos o son hipotéticas?
- ¿Puedo tener un plan B a la mano para estos miedos?
- ¿Qué medidas puedo tomar para aumentar mi apoyo?
- Si un colega o par me expresara estos miedos y preocupaciones, ¿cómo le recomendaría que los aborde?

¿Tengo las habilidades para establecer una práctica privada?

¿Alguna vez te ha preocupado que no presentes las habilidades para tener éxito en la práctica privada? En caso de que sí, te tengo buenas noticias: ¡estás más que calificado! Como Kathy Ireland dijo en 2004, "en los negocios, todo tiene que ver con la gente. Con relaciones". Como terapeuta, tienes la experiencia y conocimiento en crear y mantener esas relaciones, una habilidad de negocios crucial.

No dejes que dudar de ti mismo te detenga de seguir tu sueño de empezar tu propia práctica privada. Uno de los aspectos más importantes de manejar un negocio es crear y mantener relaciones y, como terapeuta, tú eres destacado en esta área. Por ejemplo, el proceso de creación de una marca y de marketing tiene que ver con construir relaciones con consultantes potenciales que aún no te conocen ni saben que tú eres el terapeuta adecuado para ellos. Además, muchas oportunidades derivan de las buenas relaciones. Estamos trabajando en una era digital global, así

que existen posibilidades infinitas. Puedes trabajar con personas de todo el mundo que apoyen tu negocio. Las buenas relaciones con tu contador y las fuentes de derivaciones son la clave para una práctica privada sólida y tener seguridad financiera.

Las relaciones sólidas hacen todo más fácil y te darán apoyo para atravesar los tiempos difíciles para el negocio. Recién, cuando la pandemia asoló el mundo, el número de casos que yo atendía se redujo a la cuarta parte en la primera semana, cuando las personas pusieron en pausa su terapia mientras en forma colectiva y mundial tratábamos de entender qué estaba pasando.

Siendo autoempleada y teniendo cuentas que pagar, esto fue inesperado y atemorizante.

Pero tenía una red de seguridad, una lista de correos electrónicos, que es una lista de personas que se han registrado para tener noticias tuyas con regularidad. Escribo cada semana un correo electrónico con recomendaciones y consejos sobre salud mental. Es donde comparto blogs y pódcast. Las personas disfrutaban de recibir mensajes por correo electrónico, y con el tiempo, crea lo que en marketing se llama "Factor de confianza de saber cómo". Hablaremos más al respecto en otros capítulos.

Por años, he conformado una lista de personas a las que envío mensajes por correo electrónico cada semana con contenido útil, con lo que se establece una vía de comunicación efectiva de lo que está pasando en mi negocio. Cuando la pandemia irrumpió, pude llegar a ellas y hacerles saber que estaba disponible para ofrecer sesiones terapéuticas en línea. Muchas de ellas respondieron porque en verdad necesitaban apoyo en ese momento. Estas relaciones que había creado a lo largo de los años me mantuvieron en el negocio durante la pandemia. Las personas de mi lista ya conocían mi trabajo y confiaban en mí; mis mensajes semanales también me mantuvieron fresca en sus mentes.

Focalizando la energía y los recursos en las relaciones y cultivando una actitud de servicio a las personas, puedes establecer conexiones que funcionen bien para ti y los demás creando una red sólida. Si alguna vez te ha preocupado que la práctica privada es solitaria, espero haber cambiado esa idea. Nunca he estado tan conectada con los demás en mi carrera.

Tomar la decisión

Algo que me ayudó a dejar el NHS fue ver la cada vez mayor demanda de terapeutas, así que, si establecer tu práctica privada no funcionara, aún quedaría la opción de regresar a un empleo pagado. Tener un plan B fue crucial para tener la seguridad de seguir adelante en mi práctica privada. La seguridad financiera, como algunos meses de salario en el banco, habría

sido útil y me habría dado la confianza de decir no a algunas personas que llegaban a mí, pero que no eran las adecuadas en ese momento.

Lo que necesitas tú para tomar la decisión puede ser diferente, pero tomar esta importante primera decisión es tu primer desafío. Una manera es hacer una lista de pros y contras, lo que te permitirá sopesar los beneficios y las desventajas de la práctica privada, lo cual hace más fácil determinar si es la decisión correcta. Moya (2024) habla de trabajar por proyectos, donde el terapeuta tiene distintos puestos, ella explica: 🕒

Adoptar la actitud de un emprendedor en TCC [Terapia Cognitivo Conductual] da la libertad de pensar con creatividad y ser flexible en el desarrollo de tu negocio. Trabajar por proyectos ofrece un modelo para desarrollar tu identidad profesional acorde con tus fortalezas, valores y pasiones, para que puedas alcanzar más de los elementos de tu lista de deseos para tu carrera en la TCC y mantener una carrera satisfactoria.

La práctica privada viene con incertidumbre en los primeros días en tanto que es un territorio nuevo. La inseguridad financiera es una certeza, pues lleva tiempo tener un flujo constante de consultante. Te puedes proteger teniendo un colchón financiero, que es una excelente idea en todo momento de la vida de tu negocio. En los primeros años de la práctica privada habrá muchas horas de trabajo no pagado antes de que empiece a ser redituable. Cuando estás en un empleo, sabes cuál será tu salario mensual y tienes seguridad social frente a las enfermedades, pensión y servicios de salud. Hay algunas consideraciones cuando decides si ahora es el momento adecuado para pasar a la práctica privada o si necesitas esperar. Si ahora no es el momento adecuado, puedes hacerlo a un lado por un tiempo, o empezar a planearlo creando tu visión para que tengas un buen comienzo cuando llegue el momento adecuado.

¿La práctica privada es adecuada para mí?

He reunido algunas preguntas para que consideres si aún te encuentras en el proceso de decisión. Será útil revisarlas porque mientras más claridad tengas acerca de tus razones para incursionar en la práctica privada, mejor.

- ¿Por qué estoy considerando la práctica privada?
- ¿Por qué es importante para mí?
- ¿Tengo tiempo para dedicarle a la planeación y la preparación todas las semanas?
- ¿Cómo me sentiría si decido no aventurarme en la práctica privada?
- ¿Cuáles son los riesgos y cómo puedo manejarlos?
- ¿Cómo serían mi negocio y mi vida si la práctica privada va bien?

La práctica privada de la terapia es un trabajo duro. Ciertamente no es una opción fácil, así que es importante tener claras las razones para elegirla, y además te aporta dosis de motivación.

Una vez que has tomado la decisión, es hora de llevar a la realidad lo que da miedo. Yo empecé decidiendo una fecha en la que notificaría de mi renuncia a mi empleo. Lo escribí en cursivas en mi diario.

“El primero de agosto de 2014 notificaré mi renuncia y llevaré mi propia práctica privada terapéutica”.

Si aquí es donde estás, quiero que decidas una fecha ahora en que dejarás tu puesto actual para empezar tu práctica privada o la fecha en que empezarás a instalar tu práctica privada.

Escríbelo en tu diario o en una pegatina donde la puedas ver todos los días.

En el día... del mes... del año..., empezaré mi práctica privada terapéutica y tendré mi propio negocio. Yo seré el propietario.

Cuando tienes claridad en la fecha, puedes empezar a hacerlo realidad, empezar tu investigación y empezar a diseñar tu camino.

En la TCC, alentamos a nuestros consultantes a escribir cosas porque, estar fuera de nuestras cabezas en el papel, las vuelve reales. Te da más claridad y una nueva perspectiva.

Al principio, tuve dificultades desde la idea de ser dueña de un negocio. El solo título estaba fuera de mi zona de seguridad. Llegar a mi escritorio y abrir mi diario para ver lo anotado todos los días me ayudó a adaptarme a la realidad de mi nuevo camino profesional y permitió que las emociones de miedo y agobio se establecieran. Cuando lo lees y te digas a ti mismo suficientes veces, “Soy un empresario” o “Tengo mi propia práctica privada”, te empiezas a apropiarte de tu nuevo título. Se vuelve normal, como debe ser.

En lugar de estar atrapado en el título, te puedes enfocar en el trabajo que necesitas hacer.

También te recomendaría decirles a algunas personas. A las que te respaldan, creen en ti y son tus principales apoyos. Esto te ayudará a creer en ti mismo, te ayuda a mantener el ímpetu y a asumir la responsabilidad. Yo puedo ser un poco como un libro abierto y emocionarme de más, así que mi realidad fue que yo les dije a muchas personas. Algunas solo hicieron juicios y críticas a mi decisión, o adoptaron una postura un poco competitiva, así que decir a todos no fue la mejor idea. Nos enfocamos en lo negativo mucho más que en lo positivo, y tener este ruido negativo innecesario a tu alrededor no es de ayuda. Ahora eres un dueño de un negocio y un activo importante; cuidar de ti y rodearte de personas sensibles que te apoyen es importante.

Has tomado la decisión y fijado una fecha. Lo siguiente que verás es una montaña inminente de cosas que tienes que hacer. Esto puede resultar abrumador. Estoy segura de que muchos prospectos de dueños de negocios han cerrado una tienda en este punto.

En mis sesiones de asesoría con terapeutas, siempre les digo que se enfoquen en los pequeños pasos en lugar de la montaña. A eso es a lo que quiero que dediques la mayor parte del tiempo: trabajar en el siguiente paso inmediato.

Encontrar tu porqué

Tus primeros pasos tienen que ver más con tu mentalidad que con cuestiones prácticas. Has tomado la decisión, has trabajado en tus miedos, y aún estás leyendo, así que la práctica privada es el paso correcto para ti.

Lo siguiente es encontrar tu “porqué”. ¿Por qué esto es tan importante para ti? ¿Qué le aportará a tu carrera? ¿Por qué quieres practicar la terapia de este modo? Tu “porqué” también es la declaración de tu misión.

El filósofo alemán Frederick Nietzsche dijo una vez, “Quien tiene un porqué puede soportar cualquier cómo”.

Un “porqué” fuerte en los negocios es preponderante, sobre todo con fección de una práctica privada alineada a valores. Brinda propósito y dirección, y guía tus decisiones. Un propósito claro inspira colaboración y ayuda a distinguir tu negocio en un mercado competitivo. Más allá de las ganancias, un “porqué” de peso fomenta la confianza de los consultantes. Tu “porqué” es vital frente a los desafíos, pues te vincula con tu motivación y se deja ver en los comunicados de tu negocio. De acuerdo con Simon Sinek, las personas resuenan con su “porqué” en lo que hacen. Ver la charla TED de Sinek es iluminador; muchas marcas de primera línea deben su éxito a un “porqué” o misión definida.

Las personas no compran lo que haces, compran el por qué lo haces
Simon Sinek (2009)



Figura 1.1 El círculo dorado de Sinek.

De acuerdo con Sinek, la diferencia fundamental entre las marcas que triunfan y las que fracasan es tener un “porqué” sólido y usarlo como punto de inicio en todos sus trabajos de mercadotecnia. Para explicar este concepto, Sinek ha desarrollado lo que llama el “Círculo dorado” (ver Figura 1.1).

- Por qué - Esta es la creencia central del negocio. Es *por qué* el negocio existe.
- Cómo - Esto es *cómo* el negocio cumple esa creencia central.
- Qué - Esto es *qué* hace la compañía para cumplir esa creencia central.

Sinek encontró que la mayoría de las compañías hacen sus campañas de mercadeo al revés. Empiezan con el “qué” y luego el “cómo”. La mayoría de estas compañías incluso omiten mencionar el “porqué”. ¡Muchas ni siquiera saben por qué hacen lo que hacen!

Veamos ejemplos simples.

- El gigante de la tecnología Apple tiene un “porqué” de “traer la mejor experiencia de usuario a sus consultantes por medio de *hardware, software* y servicios innovadores”. La declaración de la misión de Apple es clara, concisa y va al punto. Están sin duda determinados a ofrecer productos de calidad a sus consultantes.
- El “porqué” de John Lewis es “trabajar en colaboración por un mundo más feliz”.
- El “porqué” de Tesla es “estamos construyendo un mundo alimentado por energía solar almacenada en baterías y transportado por vehículos

eléctricos". Esto permite a la compañía expandirse y ofrecer mucho más que carros en el futuro.

Me llevó tiempo entender la importancia de tener una misión clara y conocer mi "porqué", pero ahora está firme en mi mente y me mantiene alineada con mis valores y dirige mi práctica privada.

- En la práctica privada, mi "porqué" es *hacer más accesible una atención a la salud mental moderna, efectiva, y llevarla a cabo con compasión y profesionalismo. Mi "cómo" es por medio de modalidades de terapia en las que estoy formada; y mi "qué" es llevar a cabo terapia uno a uno.*
- Para Therapists Corner, nuestra comunidad para terapeutas, el "porqué" es *Reunir terapeutas para cultivar un negocio resiliente, gratificante y guiado por valores. Por medio de publicaciones en redes sociales, podcast, capacitación, sesiones interactivas de preguntas y respuestas, horas de poder y recursos, los terapeutas están aprendiendo cómo establecer, desarrollar y hacer crecer su práctica privada para tener un negocio y la vida que desean.*

Entender tu "porqué" te ayudará a superar las barreras de la mentalidad, alinearte con firmeza a tus valores y promover tu negocio de una manera auténtica de un modo que los consultantes potenciales puedan sentirse en conexión con él. Al empezar un negocio, el pretender atraer a todos puede ser tentador. Pero hacerlo tiende a resultar en que no atraigas a nadie debido a la falta de foco y claridad en tus mensajes. Muchos sitios de internet de terapeutas tienen largas listas del tipo de terapia que ofrecen y listas de problemas o trastornos en los que pueden intervenir para atraer a todos y aumentar la visibilidad de su sitio. Los motores de búsqueda han avanzado de manera significativa y pueden ignorar esta táctica para garantizar que ponen en contacto a las personas con el contenido más relevante y útil para ellas. Estas listas son un desperdicio de recursos valiosos. La verdad es que los consultantes no se relacionan con ellas; buscan un terapeuta en quien puedan confiar y con quien puedan conectar. Un mensaje conciso establece confianza y te distingue de tus competidores, pues hace que tus servicios se queden en la memoria.

Podrías estar pensando que tu "porqué" es hacer mucho dinero, y es verdad que comenzar una práctica privada podría implicar un mayor ingreso. Sin embargo, si tu motivación primaria es el dinero, tal vez no debiste escoger una profesión para cuidar a otros, que son conocidas por estar infravaloradas o con una paga baja (esperemos que esto cambie en el futuro). Profundiza más para encontrar tu "porqué" con este ejercicio:

Escribe tu curriculum vitae actualizado y reflexiona en por qué has hecho cada cosa.

- ¿Cuáles fueron tus valores, motivaciones o razones en cada paso? Esto te puede ayudar a entender tu trayectoria profesional e identificar patrones o temas en tu toma de decisiones.
- Pregúntate al menos cinco veces por qué haces lo que haces.
- Pregunta a algunos amigos y colegas por qué creen que haces lo que haces.
- Pregúntate cinco veces por qué quieres establecer una práctica privada.
- ¿En qué momento estás al máximo en el trabajo?
- ¿Cuáles han sido tus máximos logros profesionales?
- ¿Cuáles son los momentos que te iluminan?
- ¿Cuáles son tus valores de trabajo?

Revisa tus notas y haz una lista de los temas o palabras clave. Ordénalos según su importancia empezando por el más importante. Tus primeros cinco temas son tu “porqué”

De los temas que has identificado, anota tu enunciado “porque” aquí:

Si te atorras, pregunta a un amigo, supervisor, asesor o colega que pueda leer tus notas con objetividad y considerar qué resulta de ellas. A veces, podemos estar tan cerca de las cosas para ver los temas y valores comunes. Trabajé con un asesor de negocios cuando desarrollé mi “porqué” y, al principio, pensé en cinco palabras clave:

- Accesibilidad
- Efectividad
- Moderno
- Profesional
- Compasivo

Con base en ellas, creé mi afirmación “porqué”:

Hacer más accesible una atención en salud mental moderna, efectiva, y proveerla con compasión y profesionalismo.

En el caso de Therapists Corner, la afirmación es:

Contactar terapeutas para fomentar prácticas resilientes, guiadas por valores.

Por medio de diversos recursos y el compromiso, empoderamos a los terapeutas para crear una práctica privada próspera.

Redacta tu afirmación “porqué” y ponla donde puedas verla todos los días.

Estarás alineado a la misión de tu negocio recordando a menudo tus valores y motivaciones.

Deja que tu “porqué” te guíe

Mi “porqué” guía mi negocio. Después de años en NHS, con sus extensas listas de espera, vi la necesidad de un apoyo oportuno a la salud mental en la práctica privada. Ha ampliado mi alcance mediante blogs y pódcast para quienes no pueden acceder a una ayuda inmediata. Cada aspecto de mi negocio, desde el diseño de la marca, es reflejo de este “porqué”. Escribí este libro al identificar una brecha en el conocimiento para los terapeutas que están en la práctica privada o consideran estar en ella. Recuerda, cuando hay desafíos, tu “porqué” te dará el impulso para continuar; es el faro que ilumina.

Conclusión

En este capítulo, has descubierto que ahora es el momento perfecto para iniciar tu práctica privada. Hay menos estigma y una apreciación creciente de la salud mental y de la autoconciencia, y muchas personas buscan experiencias terapéuticas a su medida y no soluciones genéricas.

Emprender un negocio, por su puesto, trae consigo miedos y dudas en uno mismo. Sin embargo, abordar estas cuestiones allana el camino para una aventura con la que en verdad resonarás. Tus habilidades fundamentales, sobre todo tu capacidad para hacer relaciones, son recursos invaluableles en el área de las marcas y la mercadotecnia. Para quienes temen la soledad de la práctica privada, puedo dar testimonio de que ha sido la etapa de más relaciones en mi carrera.

La práctica privada demanda dedicación, requiere horas no remuneradas al principio y carece de ingresos fijos de un salario. Pero a cambio, promete una flexibilidad sin igual, empoderando tu práctica en tus términos, y te permite buscar la capacitación deseada y organizar tus horarios en función de tus necesidades.

Si estás considerando este camino, la claridad en tu “porqué” es indispensable. Esta estrella guía te conducirá a través de los desafíos y mantendrá encendido tu espíritu. Una vez que te has comprometido, fija una fecha

de inicio. Sí, es intimidante, pero concentrarte en las tareas inmediatas más que en la extensa lista de verificación puede simplificar la travesía.

Tu “porqué” es más que una razón, es un punto de referencia. Brinda dirección, ayuda en la mercadotecnia genuina fortalece la confianza de los posibles consultantes. Como una de mis mentoras y asesoras, Amy Porterfield, señaló con sabiduría en 2023, “Estás creando una vida y un negocio de tu propia imaginación, y ese tipo de grandeza, lleva tiempo”. Imprime este “porqué” en donde puedas verlo todos los días. Esta claridad no solo te distingue, sino que sostiene tu compromiso durante los momentos de tribulación.

Esta travesía en la que te estás embarcando tendrá muchos altibajos. Esa es la naturaleza de los negocios. Pero si sigues enfrentando tus miedos y tomando decisiones valientes, aférrate a tu “porqué” y deja que ese propósito te guíe; estás obligado a superar las dificultades. ¡Tú puedes!

Acciones del plan de negocios

¡Dejemos que las cosas marchen si decides incursionar en la práctica privada! Primero lo primero: elige la fecha de inicio. Ese es el momento de tu gran salto. A continuación, explora a profundidad tu “porqué”. Toma un lapicero y anota esa fecha importante y tu “porqué” de la forma más sincera (ver Figura 1.2).

ACCIONES

LA FECHA EN QUE EMPEZARÉ LA PRÁCTICA PRIVADA DE LA TERAPIA

MI PORQUÉ

Figura 1.2 Acción de plan de negocios: Escribe la fecha en que empezará tu práctica privada y tu “porqué”.