

SIN AUTOESTIMA NO HAY LIDERAZGO

Temario ampliado (20 paginas)

Autor del material base: Francisca Molina Ruiz

"El nivel de tu negocio no depende del mercado... depende de ti."

"No tienes un problema de negocio. Tienes un problema de identidad."

Fuente: Presentacion "SIN AUTOESTIMA NO HAY LIDERAZGO"

Indice

1. Introduccion y mapa del estudio
2. Definicion operativa de autoestima aplicada al empresario
3. Diagnostico de identidad: la raiz del estancamiento
4. Neurociencia practica: que ocurre en tu cerebro cuando dudas
5. Miedo y sabotaje: senales tempranas y su anatomia
6. Protocolo anti-sabotaje (tecnicas practicas)
7. Autoestima y pricing: dejar de cobrar menos por inseguridad
8. Liderazgo real vs. facturar sin liderar
9. Rasgos del lider fuerte y como desarrollarlos
10. Ritual de equipo para reducir control y aumentar confianza

1. Introduccion y mapa del estudio

Objetivo de la guia: transformar la autoestima del lider para impactar en la salud y crecimiento del negocio.

Resultado esperado: Plan de 90 dias con metricas personales y de negocio.

Como usar este temario: cada pagina contiene teoria breve, evidencia practica, ejercicios accionables y metricas.

Ejercicio inicial (5 minutos): escribe: "Si mi negocio refleja quien soy, que me esta diciendo hoy?"

Metrica inicial: puntuacion de autoestima empresarial (1-10).

2. Definición operativa de autoestima aplicada al empresario

Concepto: Autoestima = Como te ves + Cuanto te valoras + Como actúas.

Indicadores prácticos:

- Como te ves: narrativa personal.
- Cuanto te valoras: precio medio.
- Como actúas: decisiones/semana.

Ejercicio (30 min): ficha de 12 preguntas de diagnóstico.

Métrica: tabla con 3 indicadores.

3. Diagnostico de identidad: la raiz del estancamiento

Idea central: estancamiento es problema de identidad.

Herramienta: Test de identidad 12 preguntas.

Ejercicio (45 min): responde el test y subraya 3 contradicciones.

Metrica: numero de contradicciones; prioriza 1.

4. Neurociencia practica: que ocurre en tu cerebro cuando dudas

Resumen: la autoestima y la toma de decisiones dependen de redes prefrontales que regulan autovaloración y respuesta al estrés; la regulación atencional mejora claridad.

Ejercicio (diario, 6 min): 3 min respiración coherente + 3 min visualización.

Métrica: auto-registro de claridad (1-5).

5. Miedo y sabotaje: senales tempranas y su anatomia

Senales: indecision, bajar precios, evitar conflictos, buscar aprobacion.

Anatomia: miedo -> sesgo de perdida -> decisiones conservadoras -> erosion de margenes y cultura.

Ejercicio (30 min): mapa de sabotajes personales.

Metrica: frecuencia semanal.

6. Protocolo anti-sabotaje (tecnicas practicas)

Regla 5-7-3: 5 min decision inicial; 7 datos minimos; 3 acciones inmediatas.

Tecnica de exposicion progresiva: micro-simulaciones grabadas.

Ejercicio (semana 1): aplica 5-7-3 a 3 decisiones; graba una simulacion.

Metrica: tiempo medio de decision y % ejecutadas.

7. Autoestima y pricing: dejar de cobrar menos por inseguridad

Problema: precios bajos por inseguridad.

Tactica: anclaje de valor narrativo antes de presentar precio.

Ejercicio: redacta 3 anclajes narrativos (≤ 90 s).

Metrica: tasa de conversion y margen antes/despues (30 dias).

8. Liderazgo real vs. facturar sin liderar

Diferencia: facturar != liderar.

Sintomas: control excesivo, falta de direccion, equipo desconectado.

Checklist 10 items.

Ejercicio: aplica checklist y pide feedback anonimo.

Metrica: puntuacion equipo en confianza y claridad.

9. Rasgos del lider fuerte y como desarrollarlos

Rasgos: claridad, seguridad, responsabilidad, coherencia.

Practica: Diario de coherencia (promesas y cumplimiento).

Ejercicio diario: 2 min registro; revision semanal 10 min.

Metrica: ratio promesas cumplidas.

10. Ritual de equipo para reducir control y aumentar confianza

Idea: rituales breves generan identidad.

Ejemplo: reunion semanal 10 min donde cada miembro comparte una decision incomoda.

Ejercicio: implementa 4 semanas.

Metrica: decisiones delegadas y tiempo medio de respuesta.