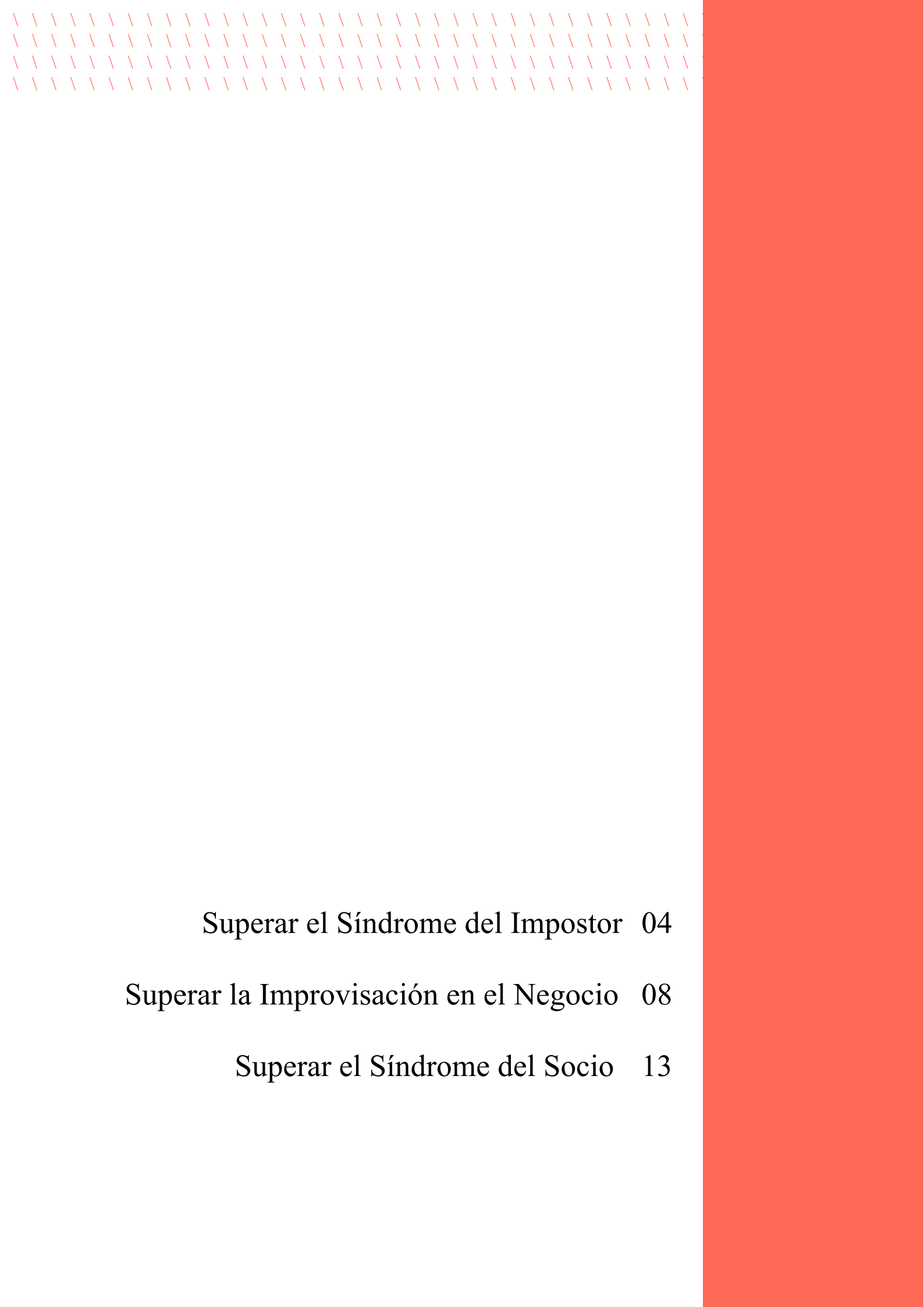




Cómo Ser Inmune A Las 3 Kryptonitas De Tu Negocio

Cuaderno De Trabajo



Superar el Síndrome del Impostor	04
Superar la Improvisación en el Negocio	08
Superar el Síndrome del Socio	13



**No cuentes los días,
haz que los días
cuenten.**

- Muhammad Ali

Superar el Síndrome del Impostor

Reconociéndolo

¿Cuándo fue la última vez que sentiste que no merecías tus logros? Describe esa situación con detalle.

¿Qué pensamientos y emociones experimentaste en ese momento?

¿Qué logros has obtenido recientemente de los cuales te sientes orgulloso/a, pero que te cuesta aceptar como merecidos?

Haz una lista de las cualidades y habilidades que posees y que te han ayudado a alcanzar tus metas.

Desafiar las Creencias Limitantes

¿Qué evidencias tienes que demuestran que eres competente y capaz en tu campo? Haz una lista de ejemplos concretos.

Si fueras a describir tu situación a un amigo cercano, ¿cómo crees que te respondería? ¿Qué diría sobre tus habilidades y logros?

Piensa en un momento en el que te sentiste inseguro/a pero aun así tuviste éxito. ¿Qué aprendiste de esa experiencia sobre tu capacidad para superar desafíos?

Construir una Nueva Narrativa

Escribe una carta a ti mismo/a desde el punto de vista de alguien que admiras. ¿Qué palabras de aliento y reconocimiento incluiría esa persona sobre tus logros y habilidades?

¿Qué afirmaciones positivas podrías decirte a ti mismo/a cada día para contrarrestar el síndrome del impostor? Elige tres y repítelas cada mañana.

Imagina que has superado completamente el síndrome del impostor. ¿Cómo se sentiría esa versión de ti mismo/a? ¿Qué harías diferente en tu vida diaria?

Crear un Plan de Acción

¿Qué pasos concretos puedes tomar esta semana para recordarte a ti mismo/a de tu valía y habilidades? Haz una lista y comprométete a realizarlos.

¿A quién podrías recurrir para apoyo y retroalimentación positiva cuando sientas que el síndrome del impostor está afectándote?

Establece una meta específica a corto plazo que te permita demostrarte a ti mismo/a tus capacidades. ¿Cuál es esa meta y cómo la vas a alcanzar?

Superar la Improvisación en el Negocio

Reconociéndolo

¿Cuándo fue la última vez que sentiste que estabas improvisando en tu negocio? Describe esa situación con detalle.

¿Qué desafíos afrontaste debido a la falta de planificación?

¿Qué efectos ha tenido la improvisación en tu negocio? Haz una lista de las consecuencias positivas y negativas.

**¿En qué áreas de tu negocio sientes que más improvisas?
¿Por qué crees que ocurre esto?**

Desafiar el Hábito de la Improvisación

Piensa en una ocasión en la que haber planificado con anticipación te habría evitado problemas. ¿Cómo podría haber sido diferente esa situación?

¿Qué creencias tienes sobre la planificación que podrían estar limitándote?

Reflexiona sobre una vez en la que seguiste un plan y obtuviste buenos resultados. ¿Qué te enseñó esa experiencia sobre la importancia de la organización?

Construir una Nueva Mentalidad

Imagina tu negocio funcionando de manera sistemática y organizada. ¿Cómo se vería un día típico en esa realidad?

¿Qué beneficios crees que podrías obtener si comienzas a planificar y anotar los pasos de tus procesos? Haz una lista de al menos cinco beneficios.

Escribe una carta a ti mismo/a desde la perspectiva de un futuro en el que ya has superado la improvisación. ¿Qué cambios positivos notas en tu negocio y en tu vida personal?

Crear un Plan de Acción

¿Cuáles son los primeros pasos que puedes tomar esta semana para empezar a ser más sistemático/a en tu negocio? Haz una lista y comprométete a realizarlos.

¿Qué herramientas o recursos podrías utilizar para ayudarte a planificar y organizar tus tareas y proyectos?

Establece una meta específica para crear y seguir un sistema de planificación en tu negocio durante el próximo mes. ¿Cuál es esa meta y cómo vas a medir tu progreso?

Mantener el Compromiso

¿Cómo puedes mantener la motivación para ser más organizado/a y sistemático/a a largo plazo? Identifica tres estrategias que te ayuden.

¿A quién podrías pedir ayuda o consejo para mejorar tus habilidades de planificación y organización?

Cada semana, dedica unos minutos a reflexionar sobre tu progreso. ¿Qué logros has tenido y qué puedes mejorar? Escribe tus reflexiones en un diario de negocio.

Superar el Síndrome del Socio

Reconociéndolo

¿Cuándo fue la última vez que te sentiste solo/a en tu negocio? Describe esa situación con detalle.

¿Qué pensamientos y emociones experimentaste en ese momento?

**¿Qué aspectos de tener un socio te resultan más atractivos?
Haz una lista de las cualidades y beneficios que imaginas.**

¿Qué efectos ha tenido la sensación de soledad en tu motivación y desempeño en el negocio?



Desafiar la Necesidad de un Socio

Reflexiona sobre un momento en el que afrontaste un desafío en tu negocio por ti mismo/a y tuviste éxito. ¿Qué aprendiste de esa experiencia sobre tu propia capacidad?

¿Qué habilidades y fortalezas personales posees que pueden ayudarte a superar la necesidad de un socio?

¿Qué creencias tienes sobre la necesidad de un socio que podrían estar limitándote?

Construir una Nueva Perspectiva

Imagina que has encontrado la manera de sentirte seguro/a y apoyado/a sin necesitar un socio. ¿Cómo se vería un día típico en esa realidad?

¿Qué apoyo externo podrías buscar (mentores, mastermind, consultores) para obtener la seguridad y estructura que necesitas? Haz una lista de posibles opciones.

Escribe una carta a ti mismo/a desde la perspectiva de un futuro en el que has superado el síndrome del socio. ¿Qué cambios positivos notas en tu negocio y en tu vida personal?

Crear un Plan de Acción

¿Cuáles son los primeros pasos que puedes tomar esta semana para buscar apoyo externo sin depender emocionalmente de un socio? Haz una lista y comprométete a realizarlos.

¿Qué tipo de mentor o grupo de mastermind sería más beneficioso para ti en este momento? Haz una lista de las características y cualidades que buscas en ese apoyo.

Establece una meta específica para encontrar y comenzar a trabajar con un mentor o un grupo de mastermind durante el próximo mes. ¿Cuál es esa meta y cómo vas a medir tu progreso?

Mantener la Autoconfianza

¿Cómo puedes mantener la autoconfianza y la motivación para seguir adelante sin un socio? Identifica tres estrategias que te ayuden.

¿A quién podrías pedir apoyo emocional y consejo para mantener tu autoconfianza en momentos de duda?

Cada semana, dedica unos minutos a reflexionar sobre tu progreso en superar la necesidad de un socio. ¿Qué logros has tenido y qué puedes mejorar? Escribe tus reflexiones en un diario de negocio.



**No juzgues cada día por la
cosecha que recoges,
sino por las semillas que plantas.**
- Robert Louis Stevenson