

SEMANA 0 · FRAMEWORK ESTRATÉGICO

La brújula interna

METODOLOGÍA APO Y LOS 5 PILARES

Por qué tu negocio necesita coherencia interna antes que estrategia externa

Auto Psicología Organizacional™ · Andrea Mora Cruz

LA RAZÓN POR LA QUE ESTÁS AQUÍ

"La mayoría de los planes de negocio no fracasan por falta de información. Fracasan por falta de coherencia interna."

El fundador que toma decisiones desde el miedo, desde la necesidad de aprobación o desde creencias heredadas sobre el dinero produce un negocio que refleja exactamente eso.

EL PRINCIPIO CENTRAL

Tu empresa es un espejo.

*Todo lo que no resuelvas en ti,
lo repetirás en ella.*

Lo que llevas dentro

*Tu historia · tus heridas · tus
creencias · tus miedos · tu
propósito*

Lo que tu empresa proyecta

*Tus decisiones · tu precio · tu
cliente · tu comunicación · tu
modelo*

LOS 5 PILARES • SEMANA 0

P. Transpersonal:	Propósito profundo – más allá del ingreso
Mindfulness:	Atención plena – decisiones desde la claridad
Pathwork:	Bloqueos internos – lo que se repite tiene un origen
Conexión Humana:	Confianza real – coherencia entre ser y proyectar
P. Organizacional:	Viabilidad – del trabajo interior a resultados concretos

LOS 5 PILARES EN ACCIÓN

Un mismo problema — cinco lentes distintas

EJEMPLO: *"No sé cómo cobrar lo que vale mi trabajo"*

Transpersonal: *¿Qué propósito está detrás de tu resistencia?* ·

Mindfulness: *¿Desde dónde decides el precio — claridad o miedo?* ·

Pathwork: *¿Qué creencia heredada está fijando ese número?* ·

Conexión Humana: *¿Cómo percibes que te percibe el cliente?* ·

Organizacional: *¿Qué precio es viable y sostenible?*

Los 5 pilares no son módulos separados — son cinco formas de leer la misma realidad.

LA METÁFORA QUE GUÍA EL PROGRAMA

Tu negocio no es una máquina que optimizar.

Es una creación viva — tuya.

*Lleva tu historia, tu carácter, tus heridas y tus sueños.
Cuando aprendes a leerlo así, todo cambia.*

Esto es lo que este programa te enseña a hacer.

LO QUE CAMBIA EN LA PRÁCTICA

Cómo tomas decisiones

Desde la claridad de quién eres – no desde el miedo o la urgencia

Cómo cobras

Desde el valor real – no desde lo que crees que el mercado tolera

Cómo te comunicas

Desde la autenticidad – no desde lo que crees que el cliente quiere escuchar

Cómo lideras

Desde el propósito – no desde el control o la perfección

LAS 8 SEMANAS DEL PROGRAMA

S1	¿Quién eres tú? – Identidad y propósito
S2	¿Cómo te mueves? – Modelo de negocio
S3	¿A quién atraes? – Cliente ideal
S4	¿Cuánto vales? – Pricing y autoestima
S5	¿Cómo te muestras? – Marketing auténtico
S6	¿Cómo operas? – Cultura y procesos
S7	¿Hacia dónde vas? – Hoja de ruta
S8	¿Quién eres ahora? – Cierre e integración

EL RITMO DE CADA SEMANA

DOM/LUN	LUN-VIE	TODA LA SEMANA	LUN → SÁB	SÁB/DOM
<i>Video magistral + artículo PDF</i>	<i>Meditación 20 min + 5 min escritura</i>	<i>Práctica informal en el negocio real</i>	<i>Pathwork: pregunta que se sostiene</i>	<i>Cierre + video plantilla + framework</i>

*La pregunta del Pathwork se lanza el lunes en la meditación —
se responde el sábado.*

TU KIT FÍSICO Y TU TABLERO

VELA DE INTENCIÓN

Señal de entrada al ritual diario

CUADERNO DE TRAVESÍA

Registro vivo de las 8 semanas

TABLERO DE ARQUITECTURA

Cada sábado pegas una síntesis de la plantilla completada. Al final tienes el framework físico completo y visible.

ADICIONALES

- Bolígrafo
- Chinchetas
- Etiquetas Adhesivas
- Láminas para armar el tablero

SEMANA 0 · FRAMEWORK ESTRATÉGICO

Lo que empieza ahora.

- 1** *Descarga la infografía de los 5 pilares (S0.3) — tenla siempre cerca.*
- 2** *Responde el cuestionario de autodiagnóstico (S0.4) — honestidad total.*
- 3** *Escribe el manifiesto de tu negocio (S0.5) — sin editar, sin corregir.*