Los Diez Mandamientos Anti-Estancamiento del Coach, Formador en Línea y Mentor

El Antídoto Firme y Metódico para romper la parálisis y empezar a validar el valor que mereces ganar.

ROANLLELO (ROA)

El Antídoto Anti-Parálisis

No Creas Que Estás Solo:
El Costo Real de Tu Inseguridad

Mi camino como formador no fue una elección al azar. Lo comencé luego de haberme convertido en un estudiante riguroso del crecimiento personal, porque necesitaba trabajar mi **autovalía como profesional** y, más importante, **como persona.**

Yo sabía que la baja autoestima y el autoconcepto eran la causa de todas las frustraciones que me impedían avanzar en mi día a día. **Simplemente quería creer más en mí y menos en lo que los demás pudieran pensar.**

Así que empecé a escribir mis tres libros/guías con la intención de compartir herramientas prácticas. Buscaba que todo el que estuviera en una situación similar a la mía pudiera encontrar un **sostén, dirección y claridad** para salir del **estancamiento.**

Nadie me había contado que una cosa era crear un producto o servicio de valor, y otra muy diferente era exponerlo. Me tocó tomar el coraje y la valentía para publicar lo que hago, batallando a diario para que la vergüenza o el miedo al juicio no mataran mi constancia.

Durante dos años y medio (2.5 años), me la pasé desafiándome a mí mismo, publicando con pocos resultados. Pero luego de todo esto, puedo decirte que lo que sí logré fue **forjar el carácter y la disciplina necesarios para nunca parar**. Y ese carácter, que se convierte en un método, es lo que me ha ayudado a poder servirte hoy en día.

Si estás leyendo esto, es probable que tengas un curso, un libro, una clase o un servicio increíble en tu cabeza. Pero cuando llega el momento de grabar o publicar para que tu tribu se entere, **el pánico termina ganándote el juego, y postergar es tu única opción.** He estado ahí y te entiendo: he superado esa parálisis.

Es por eso que te quiero compartir, sin filtros ni promesas vacías, lo que aprendí para que te atrevas a ser tú mismo, salgas allá afuera con valentía metódica y monetices el talento que sabes que tienes. Porque **hay personas esperando por ti.**

Te comparto a continuación **los 10 Mandamientos Anti-Estancamiento** que necesita cualquier coach, formador o mentor **que está dudando de su talento pero NO de su misión.**

Manos a la obra.

MANDAMIENTO # 1 (EL ANTÍDOTO A LA INSEGURIDAD)

DEJARÁS DE BUSCAR LA APROBACIÓN EXTERNA COMO FUENTE DE VALOR

Las redes sociales son las mejores herramientas que tenemos hoy para expandir nuestro mensaje a más personas en menor tiempo. Es vital que sean nuestra mano derecha en nuestros proyectos, pero bien sabemos que, si no tenemos cuidado, pueden hundir cualquier proceso de avance que hayamos logrado.

Tú ya puedes estar de acuerdo conmigo: a pesar de los años que pasamos estudiando y preparándonos, en muchas ocasiones nuestra tendencia al publicar algo es de **apego** a cuántos "me gusta" recibimos o cuántos comentarios nos dejaron. Inconscientemente, andamos buscando un comentario que nos dé permiso para empezar, seguir y nunca parar. Pero eso es una trampa.

Así es como perdemos nuestra autovalía en lo que hacemos.

Lo único que tienes que digerir bien y de una vez por todas es esto:

Tu validación no viene de las métricas de vanidad, sino de la acción, la dirección y tu capacidad de siempre hacer algo con lo que tienes, sin importar cuándo ni cuánto lograrás.

Por experiencia te digo: esperé meses para lanzar mi primer contenido buscando la "perfección". Quería asegurarme de decir lo correcto y estar súper listo, pero lo que tenía en mi interior era miedo a ser juzgado, aunque no lo reconociera. Con todo esto, la única perfección que logré fue la de la inacción y la parálisis. Todo cambió cuando me centré en servir a una persona en lugar de impresionar a cien.

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para romper la parálisis:

1. **Decisión de Valor: Decidirás hoy que tu valor como persona y profesional lo defines tú, y no está ligado, en lo absoluto, a la opinión de terceros.**
2. **Ejecución Firme: Empieza de inmediato a publicar con esa convicción. No lo hagas por los likes; hazlo por servir a esa única persona que te está esperando.**

Estás solo a una decisión de romper con la inacción.

MANDAMIENTO # 2 (EL ANTÍDOTO AL AUTOSABOTAJE)

Abrazarás el Síndrome del Impostor como tu mejor aliado, no tu castigo.

Nos hemos equivocado al tratar de huir o desear dejar de sentirnos como **farsantes e inmerecedores** de lo que hacemos. Al poner nuestra energía y nuestro enfoque en buscar remedios para aliviarnos de esas **ideas de insuficiencia**, logramos lo contrario: incrementamos las razones para que nuestra mente nos demuestre que, en efecto, **no estamos a la altura.**

Te concentras en lo que no quieres y eso es exactamente lo que obtienes. Estás concentrado en encontrar las razones por las que de verdad "no puedes" y, por supuesto, las encuentras.

Para que sueltes el apego, lo único que te ayudará a aliviarte un poco es entender que el Síndrome del Impostor **no desaparece jamás.** Mientras más busquemos crecer como persona y expandir nuestro negocio a otros niveles, más oportunidades tendrá el Impostor para imponerse sobre nosotros.

Si no me crees, piensa en un logro que te tomó mucho trabajo en el pasado, como aprender a manejar. Te aseguro que al principio, en el examen práctico, muchos estábamos nerviosos y dudando de nuestras habilidades a pesar de haber practicado mucho. Pero hoy en día, ya como conductor, ¿verdad que irías a tomar ese examen sin tanta presión?

Es porque **esas ideas de impostor solo surgen cuando la meta es un desafío; es algo novedoso y de alto valor para ti.**

En conclusión, **el Síndrome del Impostor es un indicador de que estás apuntando alto y tienes estándares altos en tu vida.** Los únicos que no lo sienten son los que no están haciendo nada nuevo. Por lo tanto, ese indicador es una confirmación para ti de que **estás en el camino correcto**. Por eso decimos que es tu aliado, no tu castigo. Sigue adelante.

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para reencuadrar el miedo:

1. **Reconocimiento Firme: La próxima vez que te ataque el impostor, solo dile: "Hola, amigo. Entiendo tu miedo y te agradezco el aviso. Lo tomo como la señal de que estoy creciendo."**
2. **Actúa de Inmediato: Tú, de inmediato, actúas en tu labor a pesar de tu aparente duda. Luego, me cuentas qué pasó😉 .**

MANDAMIENTO # 3 (EL ANTÍDOTO A LA INACCIÓN)

REEMPLAZARÁS EL "PERFECCIONISMO QUE PARALIZA" POR LA "CONSISTENCIA IMPERFECTA".

Vuelvo y hago hincapié aquí, porque estamos tan acostumbrados a poner nuestro valor profesional en lo que los demás digan, que nos aferramos a crear cosas exageradamente perfectas. **Perdemos demasiado tiempo** buscando el último detalle de las cosas antes de dar un paso y publicar nuestro mensaje. **La consecuencia directa de esto es que terminamos por no hacer nada, y el resultado es el estancamiento y la frustración.**

Tu obra maestra no te traerá clientes ni audiencia de valor; tus publicaciones imperfectas pero con constancia sí. Ese perfeccionismo extremo no es más que miedo disfrazado con ropa elegante. **La perfección genera parálisis,** muy en especial, en nuestro sector de formación y expansión del conocimiento.

Nuestra ventaja como formadores es que nuestros alumnos, clientes y estudiantes, aprecian más verte **vulnerable, imperfecto pero con una intención genuina de ayudar.** Eso es ser real, y los negocios se construyen a través de relaciones reales. Recuerda que **la autenticidad es tu principal activo de marketing.**

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para destruir la parálisis:

1. **Publicación Cruda: Graba ese video con iluminación imperfecta, pero con fuerza e intención de ayudar a tu público y publícalo así de crudo.**
2. **El Efecto MANN: Con la repetición de esa acción imperfecta, verás cómo una sensación de certeza en cómo te ves a ti mismo y la confianza para publicar más incrementará. Esto siempre será más efectivo que dedicar cinco horas "perfectas" para publicar algo una sola vez.**

MANDAMIENTO # 4 (EL ANTÍDOTO A LA INEXISTENCIA)

DEFINIRÁS TU "PÚBLICO IDEAL" HASTA QUE DUELA (Y TE OLVIDARÁS DEL RESTO).

Te confieso que este ejercicio es lo más doloroso que he tenido que hacer. Tengo muchas cosas para compartir que le pueden servir a muchos tipos de audiencia, pero tras haberlo intentado de esa forma durante mis primeros dos años y medio (2.5 años) publicando, me di cuenta de algo brutal: **mi mensaje terminó hablándole a nadie**. **Se volvió invisible y genérico (muy motivacional).**

Estoy seguro de que a ti también te pasa lo mismo. Eres creativo y tienes mucho de qué hablar, pero esa abundancia es exactamente lo que te impide **ser relevante para esa única persona** (tu avatar) **que necesita de tu especialidad.**

La gran mayoría de las veces por la que tememos ser específicos es por e**l miedo a no ser del agrado de nuestros amigos, familiares y clientes potenciales que podrían escucharnos y descartarnos de inmediato**. Pero esto es más de lo mismo: poner nuestra valía en alguien más.

El cliente, **tu audiencia y el estudiante que es para ti,** resonará exactamente con lo que resonó contigo. ¿Por qué? **Porque tú eres tu público ideal.** Habla como si le hablaras a tu yo de hace unos meses o años atrás (cuando vivías en la inconsciencia). Ahora eres más consciente y eso te da autoridad. Esa es tu especialidad.

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para generar relevancia:

1. **Enfoque Único: Cada publicación, cada Reel o presentación que hagas debe hablar directamente a los miedos de tu ÚNICO público ideal, que eres tú hace algún tiempo.**
2. **Corte del Ruido: Ese será tu enfoque, esa será tu especialización. El resto de la gente, no importa, porque no son tu cliente ni público. Están destinados a seguir a alguien más con una trayectoria diferente.**

Comienza a publicar ya.

MANDAMIENTO # 5 (EL ANTÍDOTO AL AGOTAMIENTO)

ENCUENTRA TU RITMO SAGRADO Y SOSTENIBLE PARA SIEMPRE ESTAR PRESENTE.

Aquí hablamos de la frecuencia con que utilizas las redes sociales para publicar tu mensaje. Sí, muchos de nuestros mentores o gurús nos dicen que debemos estar 24/7 activos para llegar al mayor número de personas. Y por estadística tienen razón, pero cuando uno comienza en esto, generalmente tenemos circunstancias de vida, como ser empleado o dependiente, que no nos permitirán estar 100% activos o publicar constantemente los siete días a la semana, como si ya estuviéramos solidificados en esta labor.

Cuando yo empecé, lo hice todos los días, **pero pronto me quemé del agotamiento** y mis publicaciones pasaron de ser siete a la semana, a ninguna. Por esto, es importante que determines un **ritmo adecuado a tu circunstancia** actual que te permita ganar **confianza en el proceso.**

Determina un **ritmo sostenible** para ti (mínimo de dos a tres veces por semana o algo similar) para que lo que publiques salga desde **la energía de la relajación y la certeza**, **no del agobio y la desesperación.**

Más adelante, a medida que te vayas validando y ganando experiencia, reajustarás las circunstancias para publicar más y dedicarte a tiempo completo, si ese es tu objetivo.

Recuerda, al principio y siempre: es mejor calidad versus cantidad. Hay herramientas para ayudarnos, pero ese no es el tema de esta guía. Lo que busco es despertarte para que **no te abrumes porque los demás compañeros publican más que tú.** NO ES ALGO QUE TIENES QUE HACER TÚ AHORA.
Debes comenzar desde donde estás con una frecuencia de publicación sostenible para ti. Te aseguro que eso es mejor que no hacer nada por culpa del 'Análisis por Parálisis'.

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para asegurar la constancia:

1. **Define tu Mínimo: Pregúntate: ¿cuál es el mínimo de publicaciones que puedes hacer en una semana y que te puedas comprometer a hacerlo en días fijos?**
2. **Actúa en Bloque: Si es dos o tres a la semana, grábalos todos en un mismo día. No te vuelvas loco o loca con la edición, y agéndalos en tu plataforma preferida para que se autopubliquen solos.**

Con este plan no debería haber más frenos. ¿Asumes el reto por estos próximos 90 días?

MANDAMIENTO # 6 (EL ANTÍDOTO A LA ILUSIÓN)

HARÁS DE TU VULNERABILIDAD TU MAYOR HERRAMIENTA DE CONEXIÓN, NO TU DEBILIDAD.

Yo mismo caí en este error, y es más de lo mismo: cuando entramos en las redes sociales, siempre vemos la imagen y el diálogo perfecto, lo inalcanzable de los gurús. Pero todo eso es una ilusión. **Solo vemos lo que el creador de contenido nos quiere mostrar**. Recuerda eso: **detrás de cámaras es donde está el gurú real.**

La humanidad está cambiando, están elevando conciencia. Las personas son más inteligentes cada día, y saben lo que suena a diseño y a contenido calculado de lejos.

Aprovecha que comienzas o estás dando tus primeros pasos para mostrarte, porque **esa imperfección y ese "desastre" que mostrarás** (según tu propia percepción) **es lo que ese ÚNICO público ideal espera escuchar:** nada de luces perfectas, maquillajes ni máscaras.

No debes sentirte menos por no tener las cosas claras aún o **por no ver resultados. Vulnerabilidad es ser real, pero no significa compartir tu vida privada, sino lo que puede ayudar a tu público ideal.** Publica con intención, publica con tu verdad, y eso te dará la convicción para nunca más paralizarte al exponerte.

Recuerda que estás sirviendo a los demás, y la vida responde a ese amor y entrega que les das. Tu experiencia cruda es valor.

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para generar autoridad:

1. **Vulnerabilidad Estratégica: Muéstrate como eres y lo que te pasa, pero publica con la intención de compartir una enseñanza que tuviste tú mismo en tu trayecto.**
2. **Costo vs. Valor: Eso es vulnerabilidad al servicio, no una debilidad, y es lo que espera tu público escuchar (eso es valor real porque viene de la experiencia). Esto es mucho más potente que cualquier cosa que cualquiera pueda sacar de la inteligencia artificial hoy en día (aunque te puedes asistir de ella, solo para referencias).**

MANDAMIENTO # 7 (EL ANTÍDOTO A LA INSUFICIENCIA)

COBRARÁS POR TU VALOR, NO POR TU TIEMPO O TU NÚMERO DE SEGUIDORES EN LAS REDES.

De nuevo, **tu valor como persona y profesional no depende de nada ni de terceros, sino que lo defines tú, cada día.**

Si te fijas muy bien en mis redes, yo no tengo muchos seguidores a pesar del tiempo que llevo en esto. Fue algo que me hacía sentir muy insuficiente e incluso dudar de si podría seguir adelante. El error fue validarme en las métricas de vanidad, y no en mi experiencia de vida real (mi **recorrido forjado**), que **es donde está el verdadero valor.**

Tú también tienes un valor poderoso por lo que ya has vivido, aprendido y estudiado. **Cuando te toque cobrar, pon un precio de acuerdo al valor real, según la transformación de A a B que le darás a tu cliente.** Tú ya has invertido para llegar hasta donde estás (eres formador y ya has tenido una transformación). **Tu inversión no fue solo en dinero, sino en energía, tiempo y sacrificios que tu público ideal aún no está en la sintonía para invertirlos.**

Tienes que ser honesto contigo y, una vez definas tu precio, sal a hablar de él como si fuera tu más grande logro, sin pena ni vergüenza. Que todo el mundo se entere.

Así **pre-cualificas** hasta quedarte con tu Público Ideal, quien es el que realmente te pagará. Recuerda, **solo el que paga es el que tiene más posibilidades de transformarse**, ¿por qué? Porque **su compromiso aumenta al saber que puede perder dinero si no aplica lo que compró.**

Recuerda: Cobrar es también Ayudar, porque impulsas a que el **No Despierto** se mueva de su parálisis.

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para monetizar tu método:

1. Precio Basado en Valor: Define el precio de tu producto, mentoría o servicio basándote en la transformación que ofreces (pasar del miedo a lanzar su curso, por ejemplo), en lugar de pensar en las horas que pasas en Zoom o respondiendo mensajes privados.
2. Publicación No Negociable: Una vez definido ese precio, publica un Reel de inmediato anunciando tu tarifa o tu programa. Usa el precio como un filtro para espantar a los clientes que buscan gratis y atraer a los que buscan resultados.

MANDAMIENTO # 8 (EL ANTÍDOTO AL JUICIO)

BUSCARÁS VER TODAS LAS CRÍTICAS QUE TE HAGAN COMO ALGO CONSTRUCTIVO.

Sí, lo sé. Puede que al principio parezca injusto que alguien que no te conozca vea una publicación tuya y se burle, o que te critique porque no está de acuerdo con lo que dices.

Yo mismo tuve resistencia con esto, pero te digo que, en lugar de temer a que te venga un comentario "negativo", si te viene, **utilízalo para tu autoevaluación.**

No para influenciarte y cambiar tu estilo, sino para **confirmar desde qué punto esta persona comenta. Así te das cuenta si tu mensaje está llegando claro a la gente que debe llegar y repeliendo a la que no.**

Antes pensaba que todas las críticas eran malas, incluso las famosas constructivas, pero la experiencia me ha dicho que de todos algo se puede aprender. **La crítica es solo un dato.**

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para neutralizar el juicio:

1. Repetición No Negociable: No le temas a las críticas. Practica, practica, practica el publicar con tu ritmo sostenible (Mandamiento #5).
2. Certeza por Acción: Haz esto hasta que tu certeza para exponerte —debido a las repeticiones — sea tan fuerte que las críticas solo las veas como opiniones diferentes a la tuya, y no como una invalidación de tu valor.

MANDAMIENTO # 9 (EL ANTÍDOTO A LAS MÉTRICAS DE VANIDAD)

MEDIRÁS TU ÉXITO POR EL IMPACTO Y LA ACCIÓN QUE ESTÁS TOMANDO AL MOSTRARTE, NO POR LOS LIKES, COMENTARIOS Y/O SEGUIDORES.

Sé que es más de lo mismo, pero es lo más importante que puedes llevarte de esta guía. Recuerda: **tu valor como persona y profesional nunca puede estar bajo el control de alguien más.**

En los negocios, porque al compartir tu conocimiento tienes un negocio, el éxito depende de las ventas, los clientes y los prospectos ayudados. Y un cliente ayudado no es igual a 1,000 likes de extraños, **es un mensaje real recibido diciendo: "Gracias a ti me atreví"**. Eso es valor real y aportado, eso es dejar un impacto.

Concéntrate en lo que importa: **clientes atendidos, llamadas agendadas, clases o webinars impartidos, y etc.**

Solo hay una cosa que puedes controlar en cualquier negocio, y **es la acción que tomas:** hacer tu parte. El que les gustes a todos y que todos quieran trabajar contigo, eso **NO** es controlable.

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para redefinir el éxito:

1. Ignora la Vanidad: Ignora los números de seguidores y visualizaciones para validarte.
2. Enfócate en la Acción: SOLO ENFÓCATE EN TU TASA DE ACCIÓN. Pregúntate: ¿Qué tanto valor estoy dando y cuántas personas de las que me están conociendo están agendando llamadas contigo e interesadas en conocer más de tu mundo?

MANDAMIENTO #10 (EL ANTÍDOTO AL LÍMITE DE CRECIMIENTO)

SI YA SABES QUE TE ESTÁ COSTANDO HACERLO SOLO, TIENES QUE DAR UN PASO ADELANTE E INVERTIR EN TI MISMO.

Si me preguntas, yo tengo la mayor certeza de que **tú solo o sola ya tienes las cualidades para resolver y autoempujarte a hacer todo esto por tu cuenta.** No me gusta desempoderar a las personas haciéndoles creer que necesitan de alguien más para empezar y salir adelante.

Tú ya tienes un mensaje dentro de tu corazón que debes expandir. Ese es tu trabajo y nueva responsabilidad. Si estás leyendo esto, es muy seguro que ya has estudiado muchos materiales. La información adecuada ya está registrada dentro de ti, por lo que **no es conocimiento lo que te falta.** Puede que solo sea una mano amiga que **te acompañe, rete y dé dirección.**

Yo, al empezar, lo fui haciendo todo por mi cuenta, leyendo de aquí por allá lo gratuito y aplicando lo que creía que mis circunstancias me permitían hacer. Pero pronto llegué a un techo en mi autoentrenamiento. Llegué a estar abrumado y confundido por probar todo y no mantener una dirección hasta el final.

A veces, lo único que nos hace falta es ese empujón de alguien que ya ha estado exactamente donde estás tú. Y es a eso a lo que te quiero invitar a considerar.

Si ya llegaste a ese punto donde sientes que has hecho de todo por tu cuenta y necesitas una estructura y acompañamiento, **te quiero invitar a agendar una llamada de claridad gratuita de 30 minutos conmigo.** Evaluaremos tu situación y me contarás cuál de estos 10 mandamientos es el que te está dando más resistencia.

Si entiendo que necesitas mi ayuda más allá de esta llamada de claridad gratuita, te pondré a disposición un programa más avanzado que tengo. De lo contrario, **ni te lo muestro.** Pero estoy 100% seguro de que con solo la llamada gratuita, ya sales con más claridad y dirección.
Es decir, no tienes nada que perder aquí.

Tiempo Para Ejecutar:

Esta es tu Micro-Acción No Negociable (MANN) para acelerar tu avance:

1. **Reconocimiento: Si sientes que algo de lo que hablamos en este contenido encajó contigo, tienes que saber que te puedo ayudar para tu siguiente paso.**
2. **Acción No Negociable: Agenda 30 minutos de claridad conmigo HOY.**

Botones de enlaces en la siguiente página. Es gratis.

TU PARÁLISIS TERMINA AQUÍ.

Tanto si sigues adelante con la llamada conmigo o no, estoy sinceramente contento de que hayas estudiado este contenido hasta el final. Felicidades, porque este **es el primer acto que demuestra tu compromiso con la dirección, y no con la parálisis.**

Preparé esta guía con la única intención de entregarte, sin filtros, las bases que me sacaron de 2.5 años de inacción. **Este manual es el mapa, pero tú eres el responsable de tomar el timón.**

Vuelve a estudiar y a repasar, y por supuesto, a **aplicar** de inmediato estos 10 Mandamientos Anti-Estancamiento. Estas son las bases que necesitas para salir allá afuera e impactar con aquello que tienes para servir.

Si has llegado hasta aquí, ya sabes que la información no es el problema; la inacción sí lo es. La llamada de claridad gratuita de 30 minutos no es una venta; es la revisión de tu método para asegurarme de que no te paralices en el primer intento. Es un acto de servicio con dirección profesional.

AGENDA TU LLAMADA DE CLARIDAD HOY PULSANDO AQUÍ

O por aquí, si prefieres escribirme en WhatsApp