



IDENTIDAD: EL VERDADERO TECHO DE TU EXPANSIÓN

Workbook de auto-indagación
profunda sobre identidad
inconsciente y techo profesional

Tiempo estimado: 45-60 minutos

Material necesario: este
documento impreso o abierto en
pantalla, un cuaderno o un
espacio donde escribir, y
silencio



CÓMO USAR ESTE WORKBOOK

(LÉELO ANTES DE EMPEZAR)

Esto no es un eBook, es un instrumento. No funciona si lo lees. **Solo funciona si lo rellenas.** Tan simple como eso.

Tres cosas antes de que empieces:

Primero, **esto requiere tiempo y silencio.** No lo abras entre reuniones. No lo hagas con el móvil al lado. Cuarenta y cinco minutos sin interrupciones es el mínimo. Si no los tienes hoy, ciérralo y vuelve mañana. Hacerlo a medias es peor que no hacerlo.

Segundo, **vas a sentir resistencia.** Te lo aviso ahora para que cuando aparezca la reconozcas. Probablemente en torno al ejercicio 3 vas a tener ganas de cerrarlo. Vas a pensar "*esto no es para mí*", "*esto ya lo sé*", "*esto es muy mental*". Esas frases son señales de que estás justo donde tienes que estar. **Sigue.**

Tercero, **escribe a mano si puedes.** Si no puedes, escribe en un documento aparte. Pero escribe. Pensarlo en la cabeza no sirve. Hay una distancia enorme entre lo que crees que piensas y lo que escribes cuando te obligas a poner palabras. Esa distancia es justamente lo que vamos a usar.

Lo que vas a encontrar aquí son tres movimientos, cada uno con ejercicios concretos. Al final del tercer movimiento, vas a tener delante algo que probablemente no habías visto nunca escrito: el mapa exacto de tu techo actual y el nombre de la identidad que te falta encarnar para superarlo.

Eso no es teoría. Es información operativa. Y a partir de ahí, hay decisiones que tomar. **Vamos.**

ANTES DE LOS EJERCICIOS: LA PREMISA QUE TIENES QUE ACEPTAR

Si no entiendes esto, el resto del workbook no te va a servir. Léelo despacio:

Tu negocio nunca te va a dar más de lo que tu identidad puede sostener.

No importa cuántas estrategias aprendas. No importa cuánto inviertas en formación. No importa qué tan bueno sea tu producto. No importa cuántas horas le metas.

Si tu identidad interna (la imagen que tienes de quién eres, de cuánto vales, de lo que mereces y de quién te corresponde ser) está calibrada para un nivel concreto, tu negocio se quedará en ese nivel, aunque tu mente consciente quiera más.

Tu identidad inconsciente decide, sin pedirte permiso:

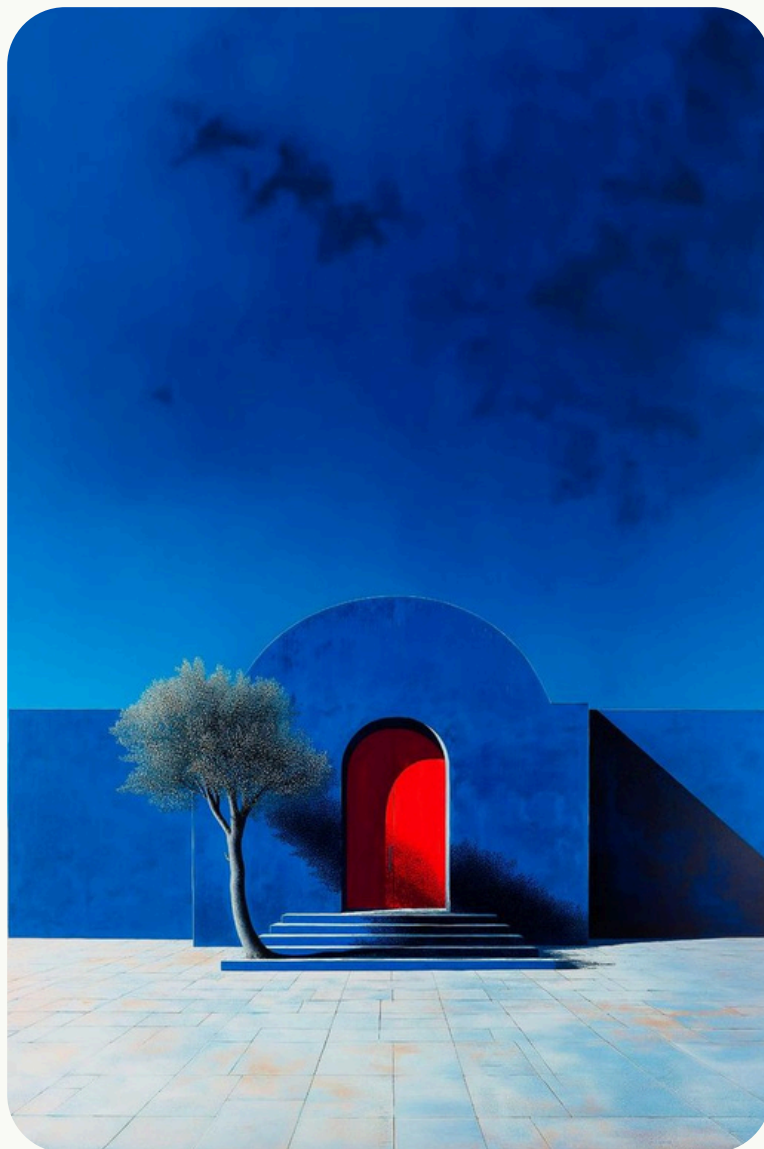
- Qué precios te atreves a poner.
- A qué clientes te acercas y de cuáles huyes.
- Qué oportunidades aceptas y cuáles cancelas con una justificación elegante.
- Cuándo abres la propuesta y cuándo la dejas en borradores.
- Cómo te expones en redes (y cuánto).
- Cuándo subes una factura y cuándo bajas un precio sin que te lo hayan pedido.
- Si terminas o no el proyecto que iba a cambiarte el nivel.

Y todo eso lo decide antes de que tu mente consciente entre en la conversación.

Por eso puedes saber perfectamente lo que tendrías que hacer para escalar y no hacerlo. Por eso puedes leer todos los libros de productividad y seguir igual. Por eso puedes tener mil estrategias en la cabeza y mantenerte en el mismo nivel de facturación durante tres años consecutivos.

Tu techo no es estratégico, es identitario.

Y lo que vamos a hacer en los próximos 45 minutos es verlo con la mayor claridad que has tenido nunca.



MOVIMIENTO 1: VER QUIÉN ERES SIENDO

Antes de saber qué cambiar, tienes que ver lo que ahora mismo está operando.

Y aquí viene la trampa más sofisticada de tu trabajo personal: probablemente, si te pregunto quién eres, vas a contarme quién quieres ser o quién crees que eres. No quien estás siendo.

La identidad real no se ve en los conceptos que tienes sobre ti. Se ve en las decisiones que tomas sin pensar. En lo que haces cuando nadie te mira. En la temperatura emocional que te genera cada precio, cada cliente y cada propuesta.

Vamos a ir a ese sitio.

EJERCICIO 1.1 — EL RETRATO SIN FILTROS

Mira hacia atrás los últimos doce meses de tu negocio. No los idealices, no los maquilles. Recuerda como fueron de verdad.

Y ahora completa estas frases con toda honestidad. No te quedes con la versión bonita, cuéntate verdad.

Mi facturación media mensual en los últimos doce meses ha sido de _____ €.

Mi precio más alto cobrado a un cliente individual en este año ha sido de _____ €.

El número de propuestas que envié, cobrando lo que realmente quería cobrar, fue _____.

El número de propuestas que envié bajando el precio sin que me lo pidieran fue _____.

Las veces que canceleé, pospuse o "se torció" una oportunidad importante este año fueron aproximadamente _____.

El tipo de cliente con el que más cómodo/a me siento es (describelo: nivel, cómo te trata, qué te paga) _____

El tipo de cliente que me incomoda o me intimida es _____

Ahora léelo de un tirón, como si fuera otra persona la que te lo está contando.

Ese cuadro que ves ahí. Esa es la identidad que está operando ahora mismo en tu negocio.

No es lo que querías ver. No es lo que dirías de ti en un podcast. No es lo que tu web vende.

Es lo que realmente te representa ahora.

RESISTENCIA PROBABLE EN ESTE PUNTO: VAS A QUERER MATIZAR. VAS A QUERER PONER CONTEXTO. "ES QUE ESTE AÑO FUE RARO." "ES QUE ESTUVE ENFERMA." "ES QUE PASÓ ESTO OTRO." PARA. NO ESTÁS CONTANDO UNA HISTORIA. ESTÁS MIRANDO UN RETRATO. EL RETRATO ES EL RETRATO.

MOVIMIENTO 1 (CONTINUACIÓN)

EJERCICIO 1.2 — LAS DECISIONES INVISIBLES

Las identidades no se ven en los discursos, se ven en los microcomportamientos. Vamos a por los tuyos.

Lee cada pregunta y responde con una frase concreta.

Cuando un cliente potencial me pregunta el precio, lo primero que siento físicamente es: _____

Cuando recibo un correo de alguien que admiro o que está varios niveles por encima de mí, mi primer impulso es: _____

Cuando voy a subir un precio, lo que aparece en mi cabeza es:

Cuando termino una propuesta que vale más de lo habitual, antes de enviarla hago / siento / pienso: _____

Cuando un cliente paga sin rechistar lo que pedí, lo que siento es:

Cuando alguien me elogia profesionalmente delante de otras personas, lo que hago internamente es: _____

Si me ofrecieran ahora mismo un proyecto que triplicara mi facturación actual pero exigiera exponerme mucho más, mi primera reacción honesta sería: _____

Ahora vuelve a leer tus respuestas.

Esas respuestas son el retrato fisiológico de tu identidad actual. Son lo que se siente, por dentro, ser tú en tu negocio ahora mismo.

EJERCICIO 1.3 — LA FRASE QUE TE DICES

De todas las cosas que te dices cuando estás a solas con tu negocio (a las once de la noche cuando estás haciendo cuentas, antes de mandar una propuesta importante o después de perder un cliente), **hay una frase que se repite**. Una creencia base. Una idea sobre ti como profesional que aparece sin que la llames.

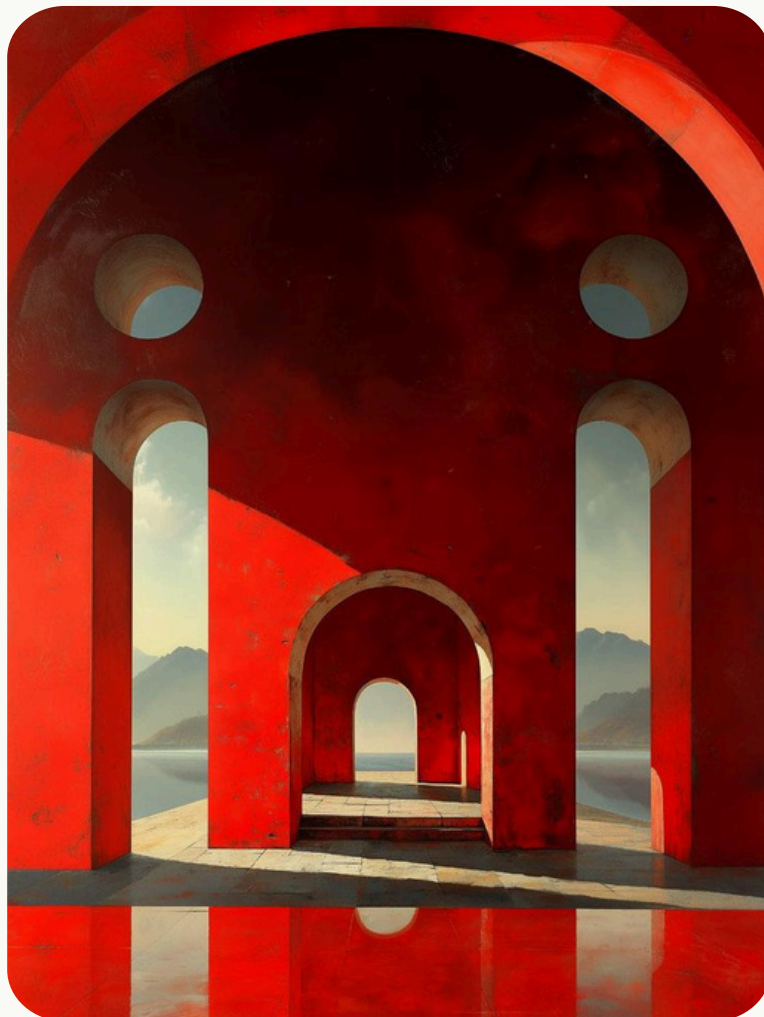
Busca esa frase. Tómate un minuto. No te la inventes; encuéntrala.

Puede ser algo como: *"yo no soy todavía de las que cobran X", "esto no es para mí", "tengo que demostrar más antes de pedir tanto", "a mí estas cosas no me pasan", "yo lo mío es ayudar, no es esto"*. La tuya será otra. Encuéntrala.

Mi frase es: _____

Esa frase, que probablemente has dicho cientos de veces sin darle importancia, **es la declaración de identidad más exacta que tienes**. Es más verdadera que tu biografía profesional. Más verdadera que tu posicionamiento. Más verdadera que cualquier cosa que pongas en tu web.

Subráyala. Te la voy a pedir otra vez al final.



MOVIMIENTO 2: IDENTIFICAR EL TECHO

Ya has visto quién estás siendo. Ahora vamos a localizar exactamente dónde está el límite que esa identidad sostiene. Porque el techo no es una cifra abstracta. **El techo es el nivel hasta el cual tu identidad actual permite que tu negocio crezca antes de que algo aparezca para devolverte a tu sitio.**

Y ese "algo" tiene formas muy específicas. Vamos a identificarlas.

EJERCICIO 2.1 — EL PATRÓN DEL RETORNO

Piensa en los momentos de los últimos años en los que tu negocio (o tu trayectoria profesional) **ha estado a punto de dar un salto real.** No un cambio gradual. Un salto. Una oferta más grande. Una facturación que te habría llevado a otro nivel. Una colaboración con alguien importante. Una exposición pública mayor. Un cliente top.

Ahora responde:

¿Qué ocurrió justo antes o justo después de cada uno de esos momentos?

Y aquí escribe lo concreto. No "tuve dudas". No "se torció". Concreto.

¿Cancelaste? ¿Te enfermaste? ¿Bajaste el precio? ¿Lo pospusiste? ¿Tuviste una crisis personal? ¿Apareció un drama familiar? ¿Te metiste en una pelea con un cliente que no tenía importancia? ¿Te paralizaste? ¿Saboteaste la propuesta diciendo algo raro? ¿Te entró un agotamiento inexplicable?

Lista los tres momentos más claros que recuerdes:

Momento 1: estuve cerca de _____

Lo que pasó fue: _____

Momento 2: estuve cerca de _____

Lo que pasó fue: _____

Momento 3: estuve cerca de _____

Lo que pasó fue: _____

Ahora léelos juntos.

¿Ves el patrón? ¿Ves que no son tres incidentes desconectados, sino tres versiones del mismo movimiento? ¿Ves que cada vez que tu negocio se acercó a un nivel nuevo, algo (tú, sin saberlo) hizo lo necesario para devolverte al nivel anterior?

Ese es el techo.

No es la economía. No es la mala suerte. No es que "el momento no era". Es tu sistema haciendo su trabajo: **mantenerte donde tu identidad puede sostenerte.**

RESISTENCIA PROBABLE EN ESTE PUNTO: VAS A QUERER ENCONTRAR EXPLICACIONES RACIONALES PARA CADA UNO DE LOS TRES MOMENTOS. "ES QUE ESE CLIENTE ERA MUY RARO." "ES QUE EN ESE MOMENTO TENÍA OTRAS COSAS." "ES QUE AQUELLO NO ENCAJABA." ESAS EXPLICACIONES PUEDEN SER PARCIALMENTE CIERTAS. PERO EL PATRÓN EN SÍ MISMO, REPETIDO TRES VECES O MÁS, NO SE EXPLICA CON CIRCUNSTANCIAS. SE EXPLICA CON IDENTIDAD.

MOVIMIENTO 2 (CONTINUACIÓN)

EJERCICIO 2.2 — LA CIFRA QUE SE TE TRABA

Te voy a pedir algo que parece simple y que casi nunca lo es.

Vamos a buscar la cifra exacta donde está tu techo actual.

Piensa en tu facturación mensual. Súbela mentalmente:

imagínate facturando 1.000 € más al mes que ahora. Anota cómo te sientes.

Facturando 1.000 € más al mes que ahora, siento: _____

Súbela otros 1.000 €.

Facturando 2.000 € más al mes que ahora, siento: _____

Súbela hasta que sientas que el cuerpo se traba. Que aparece una sensación de *"esto ya no es para mí"*, o de incredulidad, o de mareo, o de vértigo, o de absurdidad. Puede ser pronto, puede ser tarde, pero llega.

La cifra en la que mi cuerpo dice "no" es: _____

Esa cifra es tu techo identitario actual. No es una predicción. No es una limitación externa. Es el punto exacto donde tu identidad actual deja de poder sostener lo que tu mente consciente quiere.

Eso significa que cualquier estrategia que diseñes para superar esa cifra, sin tocar tu identidad, va a fallar porque **el sistema que tiene que ejecutarla no está preparado para sostenerla.**

EJERCICIO 2.3 — LO QUE TE DIRÍAS SI LO CRUZARAS

Imagina, solo por un momento, que mañana cruzas esa cifra. Que la has facturado. Que ya no es teoría.

¿Qué piensas de ti?

Si cruzara la cifra del techo, pensaría de mí: _____

¿Qué creerías que pensarían los demás?

Si cruzara la cifra del techo, creo que pensarían: _____

¿Qué exigencia interna nueva sentirías que aparecería?

Si cruzara la cifra del techo, sentiría que ahora tendría que: _____

¿Qué temerías perder?

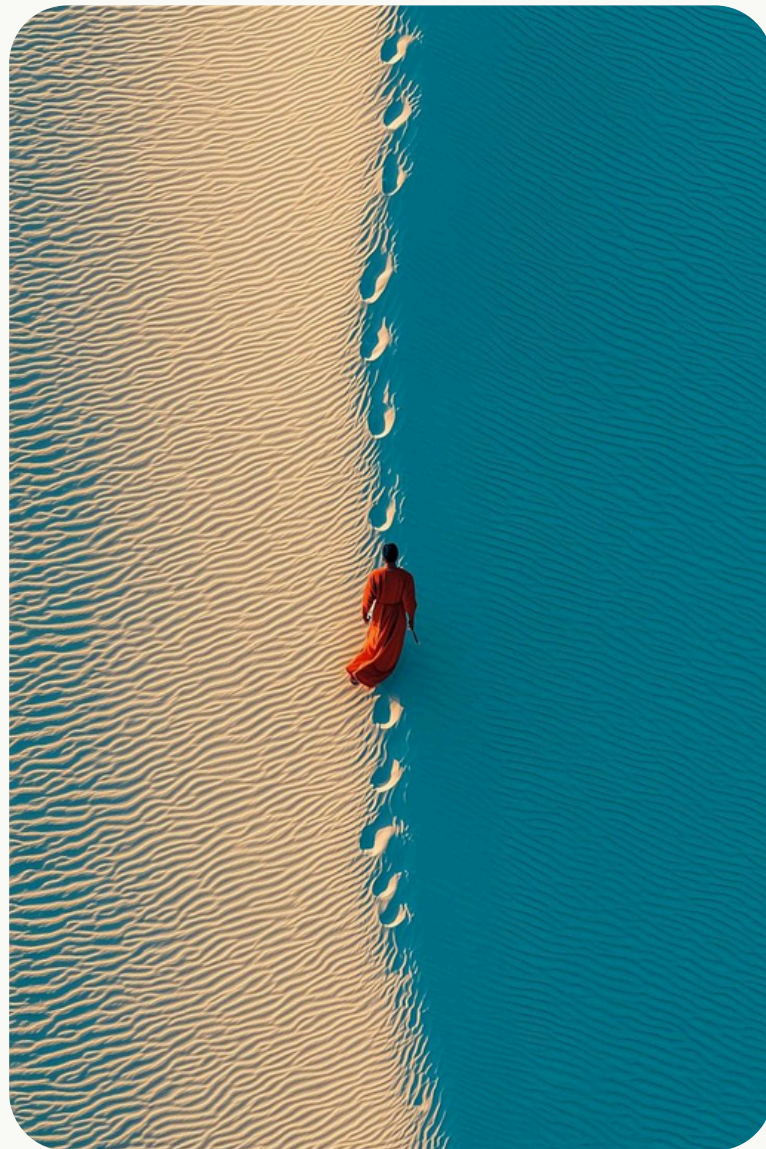
Si cruzara la cifra del techo, temería perder: _____

Ahora léelo.

Eso último (lo que temerías perder) es lo más importante de todo el ejercicio.

Porque **ahí está la fidelidad oculta de tu identidad.** Lo que cruzar el techo te obligaría a soltar. Lo que tu sistema, a un nivel muy profundo, no quiere que pierdas: una versión de ti, un vínculo con tu origen, una pertenencia, una imagen, un rol o una historia.

Esa pérdida es la que tu identidad actual evita pagar. Y por eso se queda donde se queda.



MOVIMIENTO 3: NOMBRAR LA IDENTIDAD PENDIENTE

Hasta aquí has visto quién estás siendo (movimiento 1) y dónde está el techo que eso sostiene (movimiento 2).

Ahora vas a identificar a la persona que sí podría sostener el nivel que conscientemente quieres.

Y aquí es donde la mayoría del trabajo personal se queda corto. Porque se queda en visualizar "*quién sería yo si tuviera éxito*". Eso no sirve. Visualizar futuros no cambia identidades.

Lo que vamos a hacer es otra cosa. Vamos a diseccionar a esa persona. A nombrarla con precisión. A ponerle decisiones concretas. A hacerla específica, no aspiracional.

EJERCICIO 3.1 — LA VERSIÓN QUE SOSTIENE EL NIVEL

Imagina, con el mayor detalle que puedas, a la versión de ti que ya factura el doble de la cifra de tu techo identitario actual. No el doble de lo que facturas hoy. El doble del techo. Eso es deliberado: queremos forzar el espacio entre identidad actual e identidad pendiente.

Y ahora responde estas preguntas sobre ella. No sobre lo que "lograría". Sobre cómo está siendo.

Esa versión, cuando un cliente le pregunta el precio, responde

Esa versión, cuando recibe un correo de alguien que admira,
hace: _____

Esa versión cobra sus precios sin justificarse. Lo que dice
(literalmente) cuando alguien le pide rebaja es: _____

Esa versión tiene una agenda que se parece a (sé concreto/a:
cuántas llamadas al día, qué tipo de clientes, cuánto tiempo libre):

Esa versión, cuando se equivoca con un cliente, lo gestiona así:

Esa versión gana lo que gana porque, en el fondo, cree de sí
mismo/a que: _____

Esa versión es, en una sola palabra, alguien _____

Léelo entero.

Lo que acabas de describir es la versión de ti que ya existe en
potencia, pero que tu identidad actual todavía no deja salir.

La pregunta que viene ahora es la única que importa.

MOVIMIENTO 3 (CONTINUACIÓN)

EJERCICIO 3.2 — EL PRECIO DE LA TRANSFORMACIÓN

Para convertirte en esa versión, tienes que dejar de ser la versión actual. No es un upgrade, es una sustitución.

Y eso, en términos de identidad, se paga. **Hay cosas que esa versión nueva ya no puede mantener.**

Para convertirme en la versión que sostiene el nivel doble, tendría que dejar de ser: _____

Tendría que dejar de creer que: _____

Tendría que dejar de hacer (un comportamiento concreto):

Tendría que dejar de necesitar que (la mirada de alguien, una validación, un tipo de seguridad): _____

La parte de mí que más se resiste a este cambio es (puede ser un papel, una identidad de hijo/a, una versión joven tuya, una herida concreta, una forma de ser conocida): _____

Y la pregunta más incómoda:

¿Estoy dispuesto/a hoy a pagar ese precio? _____

RESISTENCIA PROBABLE EN ESTE PUNTO: VAS A QUERER RESPONDER "SÍ" A LA ÚLTIMA PREGUNTA AUTOMÁTICAMENTE. AGUANTA. MIRA EL LISTADO DE LO QUE TENDRÍAS QUE SOLTAR, Y PREGÚNTATE DE VERDAD. CASI TODO EL MUNDO DESCUBRE, SI ES HONESTO, QUE CONSCIENTEMENTE QUIERE, PERO HAY UNA PARTE IMPORTANTE QUE TODAVÍA NO ESTÁ DISPUESTA A PAGAR EL PRECIO ENTERO. ESA PARTE QUE SE RESISTE NO ES TU ENEMIGA. ES TU IDENTIDAD ACTUAL DEFENDIÉNDOSE. Y MIENTRAS NO SE VEA, SIGUE GANANDO.

EJERCICIO 3.3 — LA FRASE QUE TE FALTA DECIRTE

¿Recuerdas la frase del ejercicio 1.3? La que te repites sin darte cuenta. La que es tu declaración de identidad real. Vuelve a leerla.

Tu frase actual era: _____

Ahora, basándote en todo lo que has escrito en el movimiento 3, **escribe la frase contraria.** La que tendría que estar operando en ti para que la versión nueva fuera posible.

No una afirmación motivacional. No una frase bonita. **La frase exacta que esa versión de ti se diría a sí misma con naturalidad,** sin esfuerzo, sin convencerse.

Mi frase nueva es: _____

Léelas juntas.

Esa distancia entre las dos frases (la actual y la nueva) es exactamente la distancia que separa tu negocio actual del que conscientemente quieres.

No es una metáfora. Es literal. **Mientras la primera frase sea la que tu sistema cree de verdad, la segunda no podrá ejecutarse, da igual cuántas veces te la repitas.** Por eso este trabajo no termina aquí.

LO QUE TIENES AHORA DELANTE

Si has llegado hasta aquí (y has escrito de verdad, no leído) delante de ti hay tres cosas que casi nadie tiene escritas con esta precisión:

1. **Un retrato real de quién estás siendo profesionalmente** (movimiento 1).
2. **La cifra exacta y la mecánica concreta de tu techo identitario actual** (movimiento 2).
3. **La identidad pendiente que tendría que encarnarse, con su precio y su frase** (movimiento 3).

Esto no lo tiene casi nadie. La mayoría de las personas con tu nivel de conciencia profesional pueden hablar mucho de su "potencial" sin haber escrito nunca, con palabras concretas, qué les frena y qué tendrían que dejar de ser para soltarlo.

Tú ahora sí lo tienes. Y esa es la buena noticia.

Pero te debo una verdad incómoda, igual que en las piezas anteriores que has leído de mí: **saberlo no lo cambia.**

Ver tu identidad actual no la disuelve. Identificar el techo no lo levanta. Nombrar a la versión pendiente no la trae. **Lo que has hecho en este workbook es diagnóstico de altísima precisión.** Y el diagnóstico, por sí solo, no opera. Por muy fino que sea.

Operar significa hacer un trabajo distinto: **ir al nivel donde está grabada la identidad actual y reescribirla.** Eso no se hace leyendo. No se hace pensándolo más. No se hace con afirmaciones. Se hace con un proceso específico, dirigido, sostenido en el tiempo, que toca el inconsciente en su propio lenguaje y no en el lenguaje de tu mente consciente. **Eso es exactamente lo que yo hago.**

SI QUIERES QUE ESTO SE CONVIERTA EN UN CAMBIO PERMANENTE

Has hecho el trabajo de auto-indagación más profundo que probablemente hayas hecho en mucho tiempo. Tienes el mapa.

Ahora viene una decisión.

Tengo una página donde puedes contarme tu caso y reservar una consultoría de 30 minutos conmigo. Es gratuita. No es una llamada de venta encubierta, Es una conversación de verdad, donde vas a hablar tú, voy a escucharte yo al 100%, y vamos a ver con claridad cómo se traduciría tu mapa (el que acabas de hacer en este workbook) en un proceso concreto de transformación.

Te voy a pedir que, antes de la llamada, releas las respuestas que has escrito aquí. Especialmente tres:

- Tu frase del ejercicio 1.3 (tu declaración de identidad actual).
- La cifra del ejercicio 2.2 (tu techo identitario).
- Lo que tendrías que pagar en el ejercicio 3.2.

Eso es lo que vamos a usar como punto de partida de nuestra conversación.

En la página de reserva hay un formulario corto. Te pido que lo rellenes con honestidad porque lo leo yo antes de la llamada. Y te aviso de algo para que no haya sorpresas. La última pregunta es sobre inversión. Es un filtro. Yo no acompaño desde sesiones sueltas, **acompañó desde un proceso de doce semanas donde la transformación es permanente.** Eso tiene un coste y un compromiso. Prefiero que lo sepas antes de sentarte conmigo, no después.

Si después de este workbook ves que ahora no es tu momento, no pasa nada. Guárdate lo que has escrito, vuelve a leerlo en unos meses y cuando sea el momento, hablamos. Lo respeto.

Pero si después de mirarte a ti mismo/a con esta precisión sabes que no puedes seguir donde estás (que la cifra del techo es la cifra del techo, que la frase actual ya no la quieres dentro y que la versión pendiente lleva demasiado tiempo esperándote), ven.

Cuéntame tu caso

Te espero al otro lado.

Blanca "*la Dihabla*" Muela

