HERRAMIENTAS PARA LA ACCIÓN | FUNDACIÓN EUGENIO MENDOZA

PERSONALIDAD Y LIDERAZGO EMPRENDEDOR

Conocerte mejor para decidir, colaborar y hacer crecer tu negocio.

La personalidad influye en cómo actuamos, pero no determina nuestro destino. Reconocer patrones permite convertir fortalezas en hábitos y responder mejor a los retos del emprendimiento.

SEIS LENTES PARA LIDERAR Y EMPRENDER

01 RASGOS Y FORTALEZAS

Allport · Cattell · Eysenck

Observa tus tendencias al planificar, comunicar o decidir. ¿Qué aportas al equipo y qué conducta conviene equilibrar? Complementa capacidades; evita etiquetar personas.

02 MOTIVACIÓN Y PROPÓSITO

Maslow · Rogers

Reconoce qué te mueve y qué necesitas para sostener el esfuerzo: sentido, autonomía, aprendizaje y vínculos de apoyo. Diseña metas compatibles con tu bienestar.

03 AUTOEFICACIA

Bandura · aprendizaje social

La confianza se fortalece con práctica, modelos y retroalimentación. Divide el reto en un paso alcanzable: una entrevista, una venta piloto o una prueba del PMV.

04 PERSPECTIVA Y REENCUADRE

Kelly · enfoque cognoscitivo

Una respuesta negativa es información sobre una hipótesis; no define tu valor. Pregunta: ¿qué otra explicación existe y qué puedo comprobar con clientes?

05 HÁBITOS QUE SOSTIENEN

Skinner · aprendizaje conductual

Las consecuencias y el entorno influyen en lo que repetimos. Usa recordatorios y rutinas breves para dar seguimiento a ventas, costos, caja y compromisos.

06 LIDERAZGO CON INTERÉS SOCIAL

Adler · psicología individual

Emprender también es contribuir y cooperar. Escucha a clientes y aliados, crea valor compartido y reconoce cómo tus decisiones afectan al equipo y la comunidad.

LLÉVALO A LA PRÁCTICA EN EL ABC DEL EMPRENDEDOR

OBSERVA	ELIGE	PRUEBA	APRENDE
Reconoce tu patrón	Define una conducta	Valida con clientes	Ajusta con evidencia

RETO DE 7 DÍAS | UN EXPERIMENTO DE LIDERAZGO

1. Cuando enfrento _____, suelo _____.
2. Esta semana probaré _____ para aprender _____.
3. Revisaré la evidencia y decidiré qué mantener o ajustar.

MARCO FORMATIVO, NO DIAGNÓSTICO

No clasifica ni diagnostica a las personas ni predice quién tendrá éxito. Úsala para conversar sobre conductas observables, fortalezas, necesidades y aprendizaje.

Fuente conceptual: Schultz, D. P. y Schultz, S. E. (2010). Teorías de la personalidad, 9.ª ed., Cengage Learning.
Síntesis aplicada propia para FEM.