DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Creencias que frenan: cuatro preguntas para cuestionarlas

Módulo adaptativo | ~20 min

Una creencia no es un hecho, sino una fuerza que se autoconfirma: se cree en ella, se actúa en consecuencia y la realidad se ajusta, tanto en uno mismo como en las decisiones de contratación o de ascenso. Este módulo se articula en cuatro preguntas, sin pensamiento positivo ingenuo: detectar lo que uno convierte en realidad, cultivar una creencia creíble en lugar de un eslogan, elegir el propio entorno y contrastar las certezas con los hechos, con el apoyo del CEO Genome Project.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Comprender cómo una creencia se autoconfirma, de la profecía autocumplida al efecto Pigmalión.

02 Detectar por escrito las creencias negativas que uno convierte en realidad y contrastarlas con los hechos.

03 Hacer crecer una creencia creíble —una posibilidad que explorar, no un eslogan— regándola con pruebas diarias.

04 Elegir el propio entorno y cuestionar las certezas colectivas, desde los líderes introvertidos hasta el presupuesto de innovación.

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona que quiera que sus creencias sobre sí misma, su equipo y lo posible jueguen a su favor.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1. **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.
2. **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.
3. **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.
4. **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.
5. **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Efecto Pigmalión (cómo vemos a los demás)
- Profecía autocumplida
- Creencias que se autoconfirman — método Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- CEO Genome Project — estudio de diez años (consultora ghSMART) con más de 2.000 directivos: los introvertidos son quienes superan con más frecuencia las expectativas de rendimiento
- Satya Nadella (Microsoft) — directivo de perfil atípico (empatía, escucha, humildad), reconocido por haber transformado la cultura de Microsoft desde 2014
- Kross et al., Journal of Personality and Social Psychology (2014) — distanciamiento y regulación del diálogo interior
- Robert K. Merton, «Social Theory and Social Structure» (1949), que retoma «The Self-Fulfilling Prophecy» (1948): una creencia inicialmente falsa provoca comportamientos que acaban haciéndola verdadera

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 13 de octubre de 2026