



# NEUROCIENCIA EXPLORANDO EL CEREBRO

Cómo crear estados de recursos supremos mediante el cerebro y la vibración para realizar cambios magníficos en prosperidad, salud y amor.

**Carlos León**





# NEUROCIENCIA EXPLORANDO EL CEREBRO

Cómo crear estados de recursos supremos mediante el cerebro y la vibración para realizar cambios magníficos en prosperidad, salud y amor.

**Carlos León**

# **Table of Contents**

[INTRODUCCIÓN](#)

[CAPÍTULO 1](#)

[SU CEREBRO](#)

[CAPÍTULO 2](#)

[EL EFECTO PRIMING](#)

[CAPÍTULO 3](#)

[LA ABUNDANCIA](#)

[CAPÍTULO 4](#)

[SU PROPIO UNIVERSO](#)

[CAPÍTULO 5](#)

[SU MENTE, SU UNIVERSO](#)

[CAPÍTULO 6](#)

[ENFOQUE](#)

[CAPÍTULO 7](#)

[SU OBJETIVO](#)

[CAPÍTULO 8](#)

[LA VIBRACIÓN](#)

[CAPÍTULO 9](#)

CIENCIA COGNITIVO-CONDUCTUAL

CAPÍTULO 10

COMPORTAMIENTO Y RENDIMIENTO

CAPÍTULO 11

DUREZA MENTAL

CAPÍTULO 12

CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

CAPÍTULO 13

CÓMO CREAR ESTADOS DE RECURSOS SUPREMOS QUE LE  
PERMITAN REALIZAR CAMBIOS MAGNÍFICOS

CAPÍTULO 14

TÉCNICA SÚPER SENCILLA PARA ILUMINAR SU FUTURO

Para mi hija Ximena,  
Por hacerme recordar día a día  
todo lo bueno y bello de este mundo.  
DIOS TE BENDIGA.

## INTRODUCCIÓN

¿Qué es la neurociencia?

La neurociencia examina la estructura y el funcionamiento del cerebro humano y del sistema nervioso. Los neurocientíficos utilizan la biología celular y molecular, la anatomía y la fisiología, los hábitos humanos y la cognición, y otras disciplinas para trazar un mapa del cerebro a nivel mecánico.

Se calcula que el ser humano tiene cien mil millones de neuronas, o células cerebrales, cada una de ellas con unas mil conexiones con otras células. Una de las increíbles dificultades de la neurociencia actual es cartografiar todas las redes de comunicación entre células: los circuitos cerebrales que procesan todos los pensamientos, sensaciones y hábitos.

La biología y la psicología se unen en la neurociencia para abordar cuestiones como el papel del cerebro en la comprensión del dolor o la razón subyacente de la enfermedad de Parkinson. Las simulaciones por ordenador, las imágenes y otras herramientas ofrecen a los científicos y a los profesionales de la medicina una visión totalmente nueva de la anatomía física del cerebro, sus cinco millones de kilómetros de cableado y su relación con el resto de la mente y el cuerpo.

**Cómo la neurociencia nos ayuda a entender la mente y el cerebro.**

Al igual que los sistemas informáticos están cableados con conexiones

eléctricas, el cerebro está cableado con conexiones neuronales. Estas conexiones enlazan sus diferentes lóbulos y la entrada sensorial y la salida motora a los centros de mensajes del cerebro, permitiendo que los detalles entren y salgan.

Uno de los principales objetivos de la investigación neurocientífica actual es estudiar cómo funciona este cableado eléctrico y qué ocurre cuando se daña. Los nuevos avances en el escaneo del cerebro permiten a los científicos ver imágenes más completas y determinar dónde pueden producirse daños y cómo afectan, por ejemplo, a las habilidades motoras y los hábitos cognitivos en enfermedades como la esclerosis múltiple y la demencia.

Los hallazgos de la neurociencia, una disciplina en rápida expansión, han crecido a pasos agigantados en el último medio siglo. Sin embargo, siempre será necesario seguir trabajando para comprender plenamente las raíces neuronales del comportamiento, la conciencia y la memoria humanos.

## CAPÍTULO 1



## SU CEREBRO

Dentro de su cráneo hay un enorme superordenador. Lo posee de forma complementaria y clara. Con sus 100.000 millones de neuronas y una neurona típica que se conecta a entre 1.000 y 10.000 otras células nerviosas, su cerebro altamente interconectado es increíblemente potente y capaz.

Coja una cosa básica que tenga cerca, como un bolígrafo o una cuchara, y échelo un vistazo. Dele la vuelta. Gírelo. Observe que su cerebro puede reconocer el objeto independientemente de cómo lo coloque. Puede alterar la iluminación poniendo el objeto en la sombra. Puede ocultar parte de él. Puede doblarlo o romperlo. Y su cerebro sigue reconociendo ese objeto fácil y rápidamente. Incluso un niño puede hacerlo.

Pero, ¿qué ocurre bajo el capó? El córtex visual, formado por 538 millones de neuronas, realiza un enorme número de procesos paralelos con las señales que recibe de los ojos. La corteza visual detecta los bordes, evalúa el color, sigue el movimiento, traduce los reflejos y mucho más, todo en tiempo real.

El cerebro realiza incluso un procesamiento adicional para compensar el punto ciego de la parte posterior de la retina. De hecho, los ojos no "ven" ningún dato de ese punto ciego, ya que no hay bastones ni conos en él -está donde el nervio óptico se une a la parte posterior del globo ocular-, pero el córtex visual utiliza la información circundante para anticipar lo que debería estar en ese punto ciego de forma inteligente y rellena los datos que faltan con su mejor suposición. Si una línea atraviesa el punto ciego, la percibirá como una línea continua, aunque los datos preliminares procedentes de la retina la dividan en dos partes.

Todo este procesamiento se produce de forma inconsciente. No siente que se produzca y no es consciente de todo este esfuerzo computacional. Sin embargo, esa parte de su cerebro es extremadamente activa, arde en actividad química y eléctrica, consume oxígeno y azúcar y otros recursos internos para llevar a cabo cálculos tan complejos a tan alta velocidad.

Incluso cuando concentra su atención en ella, no puede acceder conscientemente a lo que hace su córtex visual. Estos cálculos son demasiado rápidos y el método demasiado intrincado para que su mente consciente pueda seguirlos.

El córtex visual es sólo una 1/200 parte del cerebro. Su corteza auditiva tiene que ver con 1/1000. Supongamos que ni siquiera puede comprender conscientemente lo que estas regiones cerebrales tan pequeñas están haciendo computacionalmente. ¿Qué esperanza tiene de mantener la conciencia de lo que el resto de su cerebro está haciendo de forma continua?

La realidad es que se trata de una dificultad irremediable. Su mente consciente no tiene ni de lejos la capacidad necesaria para controlar y mantener de forma inteligente todos los pensamientos, sensaciones y creencias que se disparan continuamente en su interior. La mayor parte del tiempo, ni siquiera es consciente de lo que ocurre dentro de su mente.

Puede ver la experiencia de creer como un proceso relativamente sencillo. Su mente consciente parece fluir generalmente de una idea a la vez, al igual que puede leer una palabra a la vez. Pero eso no es lo que realmente ocurre entre bastidores.

La verdad es que diferentes puntos de las células nerviosas están procesando varias ideas en paralelo en todo momento. Su pensamiento nunca es sencillo y sin complicaciones. Incluso cuando lees palabras en corto, su cerebro está

percibiendo y procesando todas las palabras dentro de su campo de visión en todo momento.

Cuando escucha un discurso humano, su cerebro anticipa inmediatamente las siguientes palabras. Cuando se valida la siguiente palabra, su cerebro dispara diferentes parches de células nerviosas para suprimir las anticipaciones incorrectas y verificar la rama adecuada. Su cerebro no espera realmente a que se pronuncien las palabras.

Incluso si dejo un par de palabras fuera de este \_\_\_\_, su \_\_\_\_ puede seguir leyendo la frase perfectamente. Capta el significado. Si dijera esta frase en voz alta y se detuviera brevemente en los espacios en blanco, podría incluso experimentar el efecto de audio fantasma de escuchar las palabras que no se han pronunciado realmente.

¿Cuáles eran las palabras en blanco? ¿Eran la frase y el cerebro? ¿Frase y mente? Línea y ojos. No importa. Su cerebro exploró múltiples posibilidades a la vez y completó el significado esperado.

### **El efecto Priming.**

El efecto priming: No es esencial. Perder el tiempo. Sensación de insuficiencia.

A continuación, examine el correo electrónico. La mayoría es spam. Su bandeja de entrada está llena de basura vieja que no ha procesado. Impacto de la preparación: Desorganización. Sensación de atraso. Desorden. Estrés. Agobio. Necesito limpiarlo. Distracción.

Se prepara un café. Es de los baratos, y se lo bebe en una taza de cerámica vieja y mugrienta que está astillada. Resultado de la imprimación: No puedo tener lo que quiero. Se rompe. Mala calidad. Feo. Caro.

Empiece a usar su sistema informático. Es un diseño antiguo, lento y también un poco antiestético. Resultado principal: Conformarse con menos. Decepción. Desear algo mejor y no conseguirlo. Lentitud. Amateurismo. Falta de aprecio.

Utilizar una aplicación pirata en el ordenador. Resultado de la imprimación: Criminal. Incorrecto. Bajo coste. Dishonesto. Dishonroso. Oculto. Engañoso.

Y ahora va a trabajar tratando de mejorar su vida. ¿Va a funcionar bien? Lo más probable es que no.

Su cerebro está constantemente rebotando entre asociaciones vinculadas. Lo hace en paralelo, inconscientemente, todo el tiempo. Innumerables libros de neurociencia comparten un número creciente de detalles sobre cómo lo hace el cerebro. Lo cierto es que la mayor parte de sus pensamientos, sensaciones y hábitos se producen sin que seas consciente de ello ni participe.

La lección aquí es que los impactos relativamente sutiles importan. Si sus sentidos lo perciben, su cerebro lo está procesando. Y este procesamiento rara vez es independiente. Un pequeño cambio en la entrada puede crear ondas considerables en toda su red neuronal. Y esto, a su vez, puede tener un impacto considerable en los resultados que llega a experimentar.

## **La preparación consciente.**

Ahora viene la parte sorprendente: El efecto priming nos ofrece enormes oportunidades de crecimiento personal. Si controlamos nuestras influencias de cebado -que pueden incluir simplemente unos pequeños cambios que se pueden hacer en uno o dos minutos- podemos producir una mejora duradera y a largo plazo en varios elementos de nuestra vida.

Al proporcionarle a su cerebro una entrada ligeramente diferente a nivel subconsciente, puede deleitarse con algunos beneficios genuinamente sustanciales en el lado de los resultados. Funciona.

He aquí cómo me preparo intencionadamente cada día.

Impacto de la preparación: Afecto. Sentirse afortunado.

Si preparo avena, utilizo la mejor avena que he descubierto mezclada con arándanos frescos o pasas naturales. Impacto de la preparación: tener lo mejor. Mucho mejor que la media.

Si hago café, utilizo el de mejor calidad, como el café 100% Kona de Hawai. Cuesta el doble que el premium, pero no hay nada que se le pueda comparar. Impacto de la preparación: La calidad. Soy digno de lo mejor. Recompensa.

Entro en mi oficina. Está ordenada y limpia. Mi escritorio es un GeekDesk, que me gusta. Mi sistema informático es el mejor MacBook Pro disponible (con

todas las actualizaciones posibles: máxima velocidad del procesador, máxima ram, máximo almacenamiento). Mi teléfono móvil es el mejor modelo del último iPhone. También está el último iPad Air. Cualquiera con pantalla Retina. Efecto de primacía: Calidad. Mejor. Éxito. Sentirse apoyado. Amar la innovación. Experto. Abundancia. Rapidez. Eficiencia. Gracia. Placer. Grandeza.

Todas las aplicaciones de software de mi ordenador están compradas y pagadas. Prácticamente todo es la versión actual (siempre la más reciente para el software de uso frecuente). Resultado de la imprimación: Actual. Al día. Honesto. Merecedor. Apoyado. Respetable. Abundante. Eficaz.

En la pizarra blanca de mi lugar de trabajo, tengo unas palabras escritas en una de las esquinas. No presto mucha atención a esas palabras a lo largo del día, pero entiendo que el simple hecho de tenerlas en mi campo de visión mientras trabajo tendrá un impacto en mi cerebro a lo largo del día.

- Fluir.

- Concentración.

- Éxito.

- Integridad.

Mientras trabajo en mi ordenador a lo largo del día, mi corteza visual estará constantemente procesando esas palabras. No seré consciente de ese



procesamiento la mayor parte del tiempo, pero esas palabras pueden ayudar a gobernar qué otros parches asociados de células nerviosas disparan mi cerebro a lo largo del día. Quiero que siga activando ideas, sensaciones y hábitos que se asocien a esas palabras preparadas. Esto ocurrirá automáticamente y no requiere ningún esfuerzo adicional por mi parte. Si ayuda un poco a mi rendimiento, ¿por qué no hacerlo?

Esta técnica me ha funcionado bien, así que le animo a que la pruebe. Si no tiene una pizarra con rotulador, simplemente coge un papel o una nota adhesiva. Apunte un par de palabras -las fotos también sirven- e inyéctelas en su entorno visual.

Y en caso de que no sea muy obvio, asegúrese de eliminar cualquier cartilla negativa de su campo de visión. Si algunas palabras o fotos ilustran la violencia, el fracaso, la escasez o cualquier cosa con la que no quiera cebar su cerebro cada día, elimine esos elementos de su campo de visión. Asegúrese de que su córtex visual está procesando predominantemente señales favorables. ¿Y si no está exactamente seguro? Si no está exactamente seguro, cámbielo. Coloque en su lugar algo en lo que se sienta seguro -en el buen sentido-.

Si no tiene un área de trabajo en la que pueda controlar suficientemente el resultado del cebado, haga que su jefe lea este artículo, e invítele a que le ayude a mejorar las condiciones de trabajo para un mejor rendimiento. Ningún líder inteligente querrá cebar a sus empleados con ideas devastadoras o improductivas. Si trabaja para alguien tan poco inteligente, vaya a trabajar a otro sitio. Si se siente atrapado, pon la palabra "renuncia" en una nota adhesiva en su campo de visión, y mire cuánto tiempo puede resistirse a irse.

**Piense en mejorar, no en perfeccionar.**

Evidentemente, puede pasarse con la imprimación, estudiando a fondo todos los datos de su entorno. Mi recomendación es que vaya a su ritmo. En primer lugar, aborde los impactos más frecuentes y presentes.

Haga que ese entorno sea un bastión de imprimación positiva. Coloque palabras e imágenes que preparen su mente con las asociaciones que desea.

Cuando estoy en mi escritorio, me gusta que me preparen con ideas relacionadas con la motivación, la productividad, el enfoque, la estimulación, la imaginación, el flujo, el servicio, el valor, etc. Cultivo un entorno que se siente alineado con esas ideas. Es muy fácil sentirse decidido y entrar en un gran flujo de trabajo cuando estoy en mi escritorio. Puedo flotar a través de un día de trabajo de más de 12 horas con facilidad y placer. Trabajar en mi oficina es relajante y agradable.

Cuando estoy en casa, pero no trabajo, prefiero cebarme con varias ideas: comodidad, lujo, riqueza, abundancia, felicidad, placer, satisfacción, desarrollo, amistad, acurrucamiento, encanto, relaciones, etc. Algunas habitaciones de mi casa hacen un buen trabajo de cebado en esas instrucciones, especialmente la acogedora zona de sofás junto a la chimenea o la espaciosa cocina con encimeras de granito. También estoy pensando en formas de mejorar otras partes de la casa para mejorar el resultado de la imprimación. Incluso los pequeños retoques pueden ayudar. Hace poco compré unas letras artísticas en Cost Plus que deletrean la palabra VIAJE, así que cada vez que paso por una habitación concreta, mi cerebro capta el impacto de la imprimación, lo que me motiva a viajar más. Es posible que esto me haya afectado silenciosamente para hacer algún viaje espontáneo recientemente.

Coge una nota adhesiva, escribe en ella una palabra como "foco" o "motivado" y colócala en la esquina de tu campo de visión. Sigue tu día como siempre.

Yo no pego nada en la pantalla de mi ordenador porque creo que eso cebaría los pensamientos relacionados con el desorden, pero componer algo en mi pizarra de rotuladores no desencadena ningún posible inconveniente que yo pueda determinar. Sus asociaciones con las notas adhesivas pueden ser diferentes. No dude en experimentar.

No desperdicie el valor de la imprimación en elementos neutros cuando puede sustituirlos por algo con una asociación más favorable. Prepárese con elementos que crea que desencadenarán asociaciones favorables.

Me gusta mantener el campo de visión de mi espacio de trabajo bastante básico. Si no hay nada significativo delante de mí, aparte de un espacio de trabajo relativamente sencillo, espero que esto mejore el resultado de la imprimación de lo que hay. También centra el resultado, ya que los pocos objetos ayudan a alinearse en instrucciones relativamente coherentes (profesionales, pulcras, ordenadas, desordenadas), en lugar de una ventana de visualización abrumadora con un surtido de elementos que pueden desencadenar asociaciones mixtas.

### **Prepárese para la calidad con un presupuesto.**

Aquí tiene algunas recomendaciones más para preparar su mente para la calidad, la abundancia y el éxito si su presupuesto es actualmente bastante ajustado:

Es mucho mejor tener sólo 2 o 3 bolígrafos impresionantes en su contenedor de bolígrafos que le guste usar, en lugar de 20 que incluyan todo tipo de bolígrafos totalmente gratuitos, pero de mala calidad que haya elegido arbitrariamente y que ni siquiera escriben bien. Yo meto en mi bolsa de viaje bolígrafos estupendos, así que nunca tendrá que conformarse con usar bolígrafos de baja calidad de hoteles o centros de conferencias. Si quiere cebar varios pensamientos cuando coge un bolígrafo, como la creatividad, hágase con unos bolígrafos que

se alineen bien con sus intereses de cebado.

Consiga un cronómetro de calidad: Si le gusta trabajar a rachas, un cronómetro de calidad puede cebar pensamientos como el rendimiento, la velocidad y la profesionalidad. Me gusta que tenga botones numerados, así que puedo teclear el tiempo si utilizo la función de cuenta atrás. Con mi antiguo temporizador, tenía que ajustar la cuenta atrás de forma incremental manteniendo pulsado un botón hasta que la pantalla mostraba el tiempo deseado, lo que no era correcto. Mi antiguo temporizador sólo podía manejar 99 minutos, mientras que el nuevo puede cronometrar 10 horas (hacia arriba o hacia abajo). Teniendo en cuenta que uso mucho este aparato, gastar un poco más para conseguir uno más práctico y de mejor aspecto merece la pena, no sólo por las ventajas de uso sino también por los efectos de cebado.

Pruebe con velas aromáticas: a menudo quemo velas aromáticas mientras trabajo. Me gusta trabajar a la luz de las velas, que dan a mi oficina un ambiente relajado y tranquilo, y el aroma también me hace pensar en la relajación y el lujo. Eso sí, ten cuidado con las fragancias que utiliza, o puede acabar añorando las galletas o el helado.

Después de pasar por otros relojes que se rompían rápidamente, conseguí este por 99 dólares, y es casi indestructible (cartilla: resistencia, estabilidad, fuerza). Además, tiene otras características que podría esperar de un reloj digital, como la capacidad de cambiar fácilmente de zona horaria cuando viajo (imprimación: inteligencia, adaptabilidad).

Compra un cepillo de dientes de calidad: si se cepillas los dientes todas las noches, invierta en un cepillo de calidad. Yo compro un paquete enorme de ellos, así que siempre tengo bastantes (para mí y para los invitados), y la calidad es estupenda. ¿Cuál es el impacto de imprimación de un cepillo de dientes viejo y desgastado que usa todos los días? Podrían ser ideas de imprimación como desgastado, raído, viejo, etc. ¿No sería mejor ideas excelentes como limpio y

nuevo?

Compre los mejores alimentos. Si no puede permitirse comprar los alimentos de mejor calidad en general, elija un artículo (o clase de artículos) en el que comprará sistemáticamente lo mejor que hay. Por ejemplo, compre siempre manzanas ecológicas. O compre siempre el té de mayor calidad. Empiece a enviar a su cerebro el mensaje de que se merece y obtiene lo mejor. También me gusta el impacto de cebado de comer sólo alimentos veganos y específicamente eliminar el resultado de cebado de ver la carne muerta de otras especies todos los días. Prefiero no asociar todos los días la cría en fábricas, la crueldad, la tortura, las jaulas, los despojos, la enfermedad, la muerte, la violencia, etc., especialmente en mi propia casa. Es mejor cebar pensamientos como ordenado, natural, compasión, salud, paz, sostenibilidad, etc.

Sus asociaciones pueden ser diferentes a las mías. Utilice los alimentos para cebarse en lo que considere más inteligente y sensato. Si el consumo de alimentos tiende a desencadenar asociaciones negativas, le aconsejo que los elimine de su dieta.

Abastézcase: No se limite a comprar la cantidad mínima de artículos que sabe que va a utilizar de todos modos, como la pasta de dientes o el antitranspirante. Compra muchos de una vez. Cuando vea sus productos, estará imprimiendo pensamientos como abundancia, preparado, bien abastecido, apoyado, etc. En numerosas tiendas, como Whole Foods, también puede obtener un descuento por caja por comprar artículos a granel. Me gusta abrir el armario del baño y ver varios tubos extra de pasta de dientes que aún no necesito. Independientemente de lo que ocurra en mi vida en ese momento, sé que tengo el tema de la pasta de dientes bajo control.

Estoy seguro de que puede desarrollar muchos más cambios básicos que podría hacer en su entorno, independientemente de su plan de gastos.

Si quiere consultar una docena de libros o hacer su propia investigación cerebral sobre este tema para confirmarlo, adelante. O puede tomarse un par de minutos para probar algunos de estos conceptos y ver qué sucede. Creo que estará satisfecho e incluso sorprendido con los resultados.

Si le gustaría actualizar algo más grande, pero no puede permitirse abordar lo que sea, le sugiero que ponga todos los huevos en la misma cesta. Si no puede permitirse actualizar toda su tecnología, entonces actualice sólo una parte, pero actualice el mejor modelo para usted. Consiga el mejor teléfono para usted, pero siga usando su viejo ordenador.

En mi experiencia, funciona mucho mejor tener un pequeño artículo que brille como señal de la imprimación que quiere contra un fondo de chatarra, que el efecto de tener todo un campo de mediocridad ligeramente actualizado para primar. Incluso si todo lo que hace es comprar algunos bolígrafos mejores y dejar todo lo demás igual, eso sólo puede hacer que las cosas fluyan en una dirección más abundante.

### **Vístase para triunfar.**

Algunas personas también sugieren vestirse con ropa realmente bonita para cebar pensamientos como el éxito, la riqueza y la profesionalidad. Voy a compartir algunos pensamientos sobre esto basados en mi experiencia.

Encuentro una diferencia en el impacto de lo que llevo puesto cuando me comunico con otros, como cuando doy una presentación o hablo con amigos o simplemente hago recados. Creo que mi vestimenta hace que reaccionen ante mí de una determinada manera, lo que afecta a mi propia forma de pensar.



Normalmente, cuanto mejor me visto, mejores son los resultados.

Sin embargo, no he notado mucha diferencia en el impacto de mi ropa cuando trabajo solo. Creo que se debe a que la mayor parte del tiempo que trabajo solo, no puedo ver mi ropa. Mi córtex visual no procesa mucha información ahí, excepto cuando miro hacia abajo o me veo en un espejo.

Cuando trabajo solo, me interesa más la comodidad que la apariencia visual. Me gusta sentirme relajado y cómodo en mi cuerpo, así que me preparo para ello, aunque sea más kinestésico que visual.

¿Hace eso que mi escritura sea menos profesional? Sospecho que llevar un traje podría prepararme para sentirme más formal, menos auténtico y más rígido, lo que podría ser perjudicial para mi estilo de comunicación. Prefiero escribir con un estilo informal, relajado y amistoso.

De nuevo, aconsejo experimentar. Pruebe diferentes estilos de vestimenta para ver qué le funciona. Puedo ser productivo mientras voy vestido de forma excepcionalmente informal. Vestirme demasiado en casa probablemente me haría sentir ineficiente y un poco ridículo, aunque me encantaría vestirme bien para otras ocasiones. Sus resultados pueden ser diferentes. La única forma de saberlo con seguridad es probarlo.

¿Y las afirmaciones diarias?

Las afirmaciones diarias son otra forma de utilizar la imprimación, pero me parece que son muy poco efectivas. Las afirmaciones también tienden a ser muy lentas en su funcionamiento.

Otros tipos de imprimación funcionan mucho más rápidos, normalmente con resultados significativos el mismo día que empieza a usarlos. Las afirmaciones diarias también pierden su impacto en cuanto deja de hacerlas, mientras que otros enfoques de imprimación pueden ser más irreversibles y pasivos.

No recomiendo hacer afirmaciones diarias porque hay formas más fuertes y efectivas de influir en uno mismo, especialmente teniendo en cuenta lo que la neurociencia moderna nos dice sobre el funcionamiento del cerebro.

Su cerebro está procesando información todo el día, y esa otra información no es menos importante que su propio discurso. Sí, esa hormiga sigue ejerciendo una fuerza mensurable sobre el tractor, pero el tractor sigue sin impresionarse ni conmoverse por los mejores esfuerzos de la hormiga.

Decirse a si mismo "estoy atrayendo la abundancia financiera" tiene una energía restringida si, en cuanto termina con sus afirmaciones, vuelve a imbuir su cerebro con pensamientos de escasez, ausencia y pereza utilizando su asqueroso cepillo de dientes que debería haber sido sustituido hace meses, inspeccionando una bandeja de entrada de correo electrónico desordenada en un sistema informático frustrantemente lento que ejecuta una aplicación de software pirata, y bebiendo café barato en una fea taza de segunda mano que le ofrecieron sus padres.

En lugar de afirmaciones con límite de tiempo, le recomiendo que haga cambios más permanentes, persistentes y pasivos. En lugar de leer sus afirmaciones en voz alta todos los días, coloque algunas palabras clave o imágenes dentro de su campo visual donde la veas a menudo, idealmente en algún lugar donde su corteza visual las procese continuamente durante muchas horas cada día. Eso sí, tenga cuidado de no desarrollar demasiado desorden visual que le lleve a ideas como el desorden y la confusión.

Creo que las mejores afirmaciones son pasivas y automatizadas. En lugar de establecer la rutina diaria de recitar afirmaciones habladas, tómese un minuto o dos para establecer una afirmación pasiva, automatizada y consistente. Creo que puede descubrir, como hice yo, que el simple hecho de tener una palabra como "flujo" o "inspirado" en su campo de visión todo el tiempo mientras trabaja tiene un resultado mucho mayor que leer docenas de afirmaciones durante 30 días seguidos. Pruébelo por si mismo.

### **Utilice las mejores herramientas.**

Su entorno programa constantemente su cerebro. Puede que no sea capaz de dominar su cerebro con un esfuerzo consciente ahora mismo, pero puede cambiar sus influencias continuas, empezando hoy mismo. Si esto significa que tiene que echar a una persona demasiado negativa de su vida porque a menudo le está creando un pensamiento negativo, hágalo.

Piense en mejorar, no en la perfección. Haga esa única cosa ahora. Y mientras tanto, se beneficiará de las mejoras acumuladas que haya hecho anteriormente.

He descubierto que cuanto más he invertido en estos esfuerzos de preparación consciente, más se ha desarrollado un resultado de apisonadora en la dirección de mis deseos. Cuando llegue al punto en que sus esfuerzos de cebado terminen siendo un hábito en sí mismo, se vuelve mucho más fácil permanecer alineado con lo que desea.

Estoy adquiriendo el hábito de utilizar las mejores herramientas que el dinero puede comprar, y estoy notando una diferencia en mi ética de trabajo. Cada vez que utilizo estas herramientas, estoy preparando mi cerebro con otras

asociaciones que me hacen sentir más motivado, tomar más acción, trabajar con más concentración y obtener más resultados. Ahora utilizo un modelo de alta gama, y la sensación que tengo al utilizarlo es muy diferente.

¿Cómo se siente al utilizar las mejores herramientas disponibles? ¿Qué asociaciones desencadenan sus elecciones cuando utiliza sus herramientas? ¿O asocia sus herramientas con pensamientos como frustración, envidia, indignidad o injusticia?

¿Qué herramientas espera que se produzcan las asociaciones más positivas cuando la utiliza? Puede que eso no funcione tan bien para un teléfono, pero sí para una tableta si no la usa tan a menudo. Especialmente si nunca lo ha hecho antes, permítase experimentar al menos una pequeña porción de tiempo utilizando las mejores herramientas en su campo.

Al fin y al cabo, las mejores herramientas son sólo una cuestión de dinero. Están ahí fuera en el planeta, se ofrecen ahora mismo, probablemente en cantidades masivas. Si tiene el dinero, están a un par de clics del ratón. Y el dinero en sí es algo que puede ganar con su imaginación. Así que, si cree que las mejores herramientas son una fantasía lejana para usted, puede ser una buena idea cebar su cerebro con asociaciones a la abundancia, la imaginación, el esfuerzo, el disfrute de su trabajo, la valía, la profesionalidad y, concretamente, la circulación.

Los profesionales tienen la oportunidad de utilizar las mejores herramientas. ¿Es usted un profesional? El título es arbitrario. Cualquiera puede reclamarlo, sin necesidad de un título especial. Ser profesional es simplemente una mentalidad. Si quiere ese título, y cualquier beneficio asociado que crea que va unido a él, reclámelo. Coloque la palabra "Pro" en algún lugar de su lugar de trabajo.

## **Prepare su día.**

Por último, permítame cerrar este post preparándole deliberadamente con algunas ideas positivas para su día:

- agradable.

- favorable.

- productivo.

- motivado.

- inteligente.

- innovador.

- divertido.

- relajado.

- éxito.

- logro.

- finalización.

- estimulación.

- abundancia.

- automatización.

- flujo.

Siéntase libre de contribuir a esta lista, o de crear la suya propia, como método para preparar un día que se alinee con sus deseos.

Su cerebro es un superordenador deslumbrante. Sus entradas sensoriales son los programas. Su mente consciente es el programador. No puede controlar todo en su vida (o dentro de su cerebro), sin embargo, puede alterar algunas de las entradas sensoriales dominantes que ondean en su subconsciente cada día.

Puede tener lo que prefiera. El beneficio de la imprimación es conseguir que sus



células nerviosas activen patrones y asociaciones que se alineen con sus deseos. Realice hoy uno de los cambios sugeridos anteriormente, como escribir la palabra "fluir" o "inspirado" (o ambas) en algún lugar donde la vea todos los días dentro de su campo de visión.

## CAPÍTULO 2

## EL EFECTO PRIMING

Cuando utilice el cebado de impacto o cualquier otra estrategia de apoyo diario para condicionarse al éxito, la abundancia u otras modificaciones positivas, la perseverancia es crucial.

Normalmente parecerá que sus esfuerzos tienen poco o ningún resultado durante la primera o segunda semana. Pero si la técnica funciona, por lo general, al cabo de algunas semanas después de empezar, empezará a ver cambios considerables en sus ideas, sentimientos, creencias y comportamientos. En algún momento, notará que parece estar dando grandes saltos hacia adelante cada semana.

### **De patrón menor a patrón mayor.**

Permítame ofrecerle una explicación sencilla de por qué el condicionamiento cotidiano parece ineficaz al principio y luego se pone rápidamente al rojo vivo y a menudo da lugar a un punto de inflexión, por el que finalmente se encuentra en una realidad totalmente nueva.

Posiblemente se trate de una idea, como un nuevo objetivo de ingresos o la idea de un nuevo hábito que le gustaría adoptar. Como al principio es sólo un concepto, no está incrustado en todo su cerebro.

Ahora bien, por si acaso, espera que este pequeño patrón mental en su cerebro - esta idea- implique sólo 10.000 células nerviosas. Es un patrón diferente, por lo que tiene poca influencia en su gran red neuronal de 100.000.000.000 de células

nerviosas.

Para que este pequeño patrón de ideas se convierta en un patrón más grande que influya poderosamente en sus pensamientos, sentimientos, creencias y hábitos, necesitaría construir hasta 10.000.000 de células nerviosas en su red de influencia - un aumento de mil veces. Si el patrón es un objetivo de beneficio, se encontrará haciendo lo que sea necesario para conseguirlo.

### **Un aumento de mil veces.**

Para conseguir un aumento de 1000 veces en un patrón neuronal en sólo 10 días, necesitaría duplicar el tamaño del patrón cada día durante 10 días seguidos, lo que probablemente sería poco práctico.

Sin embargo, para lograr un aumento de 1000 veces en un intervalo más largo, el patrón neural puede expandirse a un ritmo más lento y sostenible. Para aumentar en un elemento de 1000 durante 90 días, el patrón neural sólo tiene que ampliar su influencia en un 8% por día. Eso puede ser factible.

Tenga en cuenta que con un aumento del 8% por día, el día 1 sólo incluirá 800 neuronas en el patrón (8% de 10.000). Es un aumento insignificante, por lo que es posible que no se vea un gran impacto. Los resultados no llegan. Sus hábitos parecen no verse afectados.

El día 30, incluirá 7.454 neuronas a este patrón, para un total de 100.627 neuronas. Eso es un aumento de 10 veces desde que comenzó, pero todavía es sólo el 1% del camino hacia su objetivo de un aumento de 1.000 veces. Imagina que hace el acondicionamiento diario durante 30 días seguidos y sólo ves el 1%

de sus resultados deseados hasta ahora. Va a necesitar algo de paciencia para continuar.

En el día 60, incluirá 75.005 neuronas a la red de patrones aún en expansión, para un total de 1.012.571 células nerviosas involucradas. Incluso después de 60 días, sólo ha alcanzado el 10% de su objetivo. ¿Qué pasaría si se rindiera ahora y anunciara que el método que está utilizando no funciona lo suficientemente bien? Se rendiría justo antes de un punto de inflexión importante.

Al final de esos 90 días, estaría añadiendo 754.752 neuronas a este patrón en un día, pasando finalmente los 10 millones de neuronas totales para el patrón. Tenga en cuenta que el 90% del crecimiento del patrón tuvo lugar en esos últimos 30 días y que los primeros 60 días sólo le permitieron alcanzar el 10% de su objetivo. Las ganancias que verá en esos últimos 30 días serán impactantes en relación con lo que vio durante los primeros 30 días.

### **Acondicionamiento diario y crecimiento exponencial.**

He visto efectos como este con varios enfoques de condicionamiento diario, como escuchar programas de audio positivos todos los días o revisar mis objetivos cada mañana. Eventualmente, ese pequeño patrón que era sólo una idea se vuelve lo suficientemente penetrante como para comenzar a afectar los pensamientos, sentimientos, creencias y hábitos de manera congruente.

Mantuve ese condicionamiento durante los tres trimestres. Cuando volví a mi rutina de condicionamiento, principalmente escuchando mientras caminaba de clase en clase y hacia y desde la escuela cada día, reforcé los pensamientos, sensaciones, creencias y comportamientos que se alineaban con mi objetivo. Dudo seriamente que hubiera sido capaz de alcanzar esa meta sin ese condicionamiento diario.

Normalmente, cuando hago este tipo de condicionamiento diario, sólo noto cambios muy sutiles o mínimos durante la primera o segunda semana. Puede que vea que estoy considerando los conceptos un poco más, sin embargo, eso tiene que ver. Mis hábitos parecen intactos.

Después de unas 2-4 semanas, empiezo a descubrir algunos pequeños cambios. Puedo tomar un par de pequeñas acciones que se alinean con el condicionamiento, sin embargo, son sutiles. Es una gran señal, pero estos cambios son todavía demasiado triviales para marcar una gran diferencia por sí solos.

Después de 4-6 semanas, los cambios empiezan a ganar tracción, con modificaciones observables cada semana. Es muy satisfactorio ver cómo se desarrollan con el tiempo.

Después de más de 10 semanas, en algún momento, descubro que todo lo que estaba condicionando ahora me parece poco. Estuve haciendo meses de condicionamiento prácticamente todos los días antes de esta elección (en forma de vídeo de cebo), y dejar de medios de comunicación social cuidadosamente alineados con el condicionamiento que estaba haciendo. Tomó un tiempo, sin embargo, eventualmente ese condicionamiento terminó siendo lo suficientemente fuerte como para que nuevos pensamientos, sentimientos, creencias y comportamientos terminaran siendo dominantes, y esos patrones hicieron extremadamente claro que era el momento para mí de pasar de los medios sociales.

Como he seguido condicionando patrones similares después de dejar las redes sociales, ahora los nuevos patrones son aún más dominantes, y la elección de dejar las redes sociales parece mucho más obvia en retrospectiva. Me pregunto por qué no lo hice años antes.



Es fascinante cómo el condicionamiento cotidiano puede reprogramar nuestra mente y cómo los resultados parecen aumentar significativamente con el tiempo. En un día cualquiera, ese condicionamiento parece no tener ningún resultado. Cuando mira hacia atrás algunas semanas, a menudo ve algunos resultados aparentes y profundos.

### **Mantener el condicionamiento.**

Incluso después de alcanzar un nuevo objetivo o establecer una nueva práctica, suelo encontrar necesario continuar con alguna forma de condicionamiento mental que me llevó hasta allí en primer lugar. Cuando no lo hago, descubro que estoy retrocediendo.

Numerosas influencias sociales nos animan a sentirnos negativos, a temer experiencias que no son inseguras, a consumir por trivialidades y a conformarnos con menos de nuestro potencial. En ausencia de un autocondicionamiento eficaz y consciente, estos impactos sociales acaban siendo con demasiada frecuencia los patrones dominantes dentro de nuestro propio cerebro.

Toda experiencia es un espectáculo psicológico. Todo lo que experimenta a través de sus sentidos sigue programando activamente su cerebro. Depende de usted tomar el control de esta programación. Si no le gusta, puede cambiarla.

### **Diga no a las gafas negativas.**

Si sus experiencias son mayoritariamente desfavorables, está preparando a su cerebro para ser mejor, más fuerte y más rápido en la ejecución de patrones negativos. Se está preparando para aumentar la negatividad. Eso es una muy mala idea. Por favor, no se haga nunca eso. Si ve que esto le sucede, ¡corra!

Si está notando estos patrones, ciertamente está siendo programado. Si sus ojos lo ven o sus oídos lo escuchan, entonces esos patrones ya se han metido en su cerebro. Aunque no puede eliminar los viejos patrones -a menos que le hagan una lobotomía quirúrgica-, puede someterlos con patrones positivos.

Al igual que con los programas positivos, normalmente no verá los resultados de los programas negativos, excepto cuando mire hacia atrás, cuando los programas negativos no estaban allí. Verá los impactos acumulativos, como perder buenos amigos, darse cuenta de que antes era mejor, ver el deterioro de su salud, ver la cantidad de estrés que tiene ahora, etc.

Entiendo que todo el mundo tiene un mal día de vez en cuando, y eso es totalmente perdonable, pero si elige revolcarse en la negatividad como su patrón por defecto y trata de relacionarse conmigo sobre esa base, está fuera.

Luchar internamente con su propio cerebro no parece una idea tan brillante, a no ser que sea masoquista y le guste luchar con el autosabotaje. Creo que tiene más sentido preocuparse por su cerebro como su mejor aliado. Ofrézcale a su cerebro información de calidad (es decir, programas de calidad), y descubrirá que su cerebro puede ser un aliado extremadamente poderoso y alentador.

Si se siente atascado tratando con personas de mentalidad negativa, permítame recordarle que está diciendo que sí a eso. La aprobación silenciosa sigue siendo una aprobación. Tiene muchas más opciones que dejar que la gente programe negativamente su cerebro. El condicionamiento positivo no echa raíces en un

suelo envenenado.

Opte por salir del condicionamiento negativo que ves en su vida inicialmente. Si necesita descartar a un grupo de individuos, hágalo. Empiece a condicionarse con pensamientos, sentimientos, creencias y comportamientos positivos que se alineen con su camino preferido.

Y, sobre todo, tenga paciencia. Las cifras que he compartido anteriormente sólo se compensan a modo de ejemplo. La observación crucial que quiero destacar es que el condicionamiento individual del día a día necesita una práctica consistente y paciente para desarrollar la modificación. A menudo verá pocos o ningún resultado al principio, pero tenga por seguro que ya está impactando en su cerebro si está recibiendo información favorable. Si sus ojos lo ven (o sus oídos lo oyen), entonces su córtex visual (o auditivo) lo está procesando y su red neuronal está cambiando. Se necesitará tiempo para que estos cambios sean observables con conocimiento de causa. En última instancia, este condicionamiento diario puede producir algunos resultados realmente efectivos, a menudo parecidos a patrones de crecimiento rápido.

## CAPÍTULO 3

## LA ABUNDANCIA

La vida utiliza una gran cantidad de preocupaciones a las que puede prestar atención. Una parte considerable de vivir con conocimiento consiste en elegir qué merece su atención y en qué grado, junto con decidir qué no merece su atención.

### **Dignidad de la atención.**

¿Cómo decide lo que merece su atención y lo que no?

Pensemos en algunas cuestiones potenciales.

En una escala de 1 a 3, haga una clasificación rápida de lo que merece su atención para cada preocupación (consulta la lista siguiente).

1 = no merece su atención.

2 = algo digno de su atención.

3 = muy digno de su atención.

Esta es la lista. No siga ningún orden en particular y no es una lista completa. Es simplemente una lista para hacerle pensar.

"Depende" es una respuesta perfectamente sensata si cree que su valoración dependerá de la circunstancia o circunstancias. Si esa es su respuesta, vea si aclara cómo afectaría la situación a su respuesta.

- su(s) programa(s) de TELEVISIÓN favorito(s).

- la astrofísica.

- gobierno federal.

- noticias nacionales/globales.

- noticias locales.

- su comunidad.

- su casa.

- Su trabajo.

- sus ingresos.

- su amigo.

- su jefe.

- sus padres.

- su familia.

- la economía.

- Facebook.

- su rendimiento.

- sus sueños nocturnos.

- sus objetivos.

- la literatura.

- la poesía.

- el cine.

- el porno.

- cotilleos sobre gente que conoces.

- correo electrónico.

- Twitter.

- la última aplicación de software.

- los impuestos sobre la renta.

- su patrimonio neto.

- su peso.



- su aspecto físico.

- su vestuario.

- Su pareja principal.

- La meditación.

- El ejercicio.

- La lectura de no ficción.

- La lectura de ficción.

- música.

- Arte.

- viajes.

- gastronomía.

- cocina.

- fumar cigarrillos.

- consumo de drogas.

- productos farmacéuticos.

- teorías conspirativas.

- consumo saludable.

- formación de buenos hábitos.

- superación de dependencias.

- generar ingresos.

- proteger el medio ambiente.

- limpiar.

- ser organizado.

- higiene individual.

- salir.

- ir a bares o discotecas.

- teatro.

- bailar.

- sexo.

- relación conyugal.

- tener hijos.

- crianza de los hijos.

- el derecho.

- matemáticas.

- Medicina.

- biología.

- ciencia.

- Química.

- física.

- fabricación.

- minería.

- acciones.

- propiedad.

- inversión.

- agricultura.

- café.

- ubicación.

- aprendizaje de otros idiomas.

- escribir.

- Marketing en Internet.

- filosofía.

- metafísica.

- videojuegos.
- juegos de azar.
- innovación.
- programación de sistemas informáticos.
- entretenimiento doméstico.
- educación.
- deuda nacional.
- fuerzas armadas.
- desarrollo personal.
- avance psíquico.
- sus sentimientos.

- permanencia en la naturaleza.
- desarrollo de nuevas habilidades.
- ciencia ficción.
- su próximo ascenso.
- hablar en público.
- asistir a conferencias.

Siéntase libre de añadir también sus propios productos: cualquier cosa que quiera que conste en igualdad de condiciones.

No se quede siempre con su puntuación preliminar de impulso para cada artículo. ¿Cómo entiende si un producto merece o no su atención? ¿Qué hace que un artículo merezca la pena y otro no?

**Atención valiosa.**

Tenga en cuenta que, si lo desea, puede elegir dedicar su atención a lo que quiera. Si quiere centrarse en sus ingresos, puede hacerlo. Si quiere prestar atención al medio ambiente, a un libro de ficción o a su novia, también puede hacerlo.

Fíjese en que, en ausencia de tales elecciones, su atención se dirigirá a algo por defecto. Si no hace una elección consciente en este sentido, otra persona decidirá por usted. Puede ser su jefe, un miembro de la familia, un anunciante, un impacto social colectivo, o alguien o algo más, pero no será algo que haya elegido intencionadamente.

Cuando no toma estas decisiones por usted mismo, vuelve a caer en la vida inconsciente y, en general, sus resultados sufrirán por ello. Estos resultados inconscientes suelen ser bastante malos en comparación con los resultados que puede obtener si vive conscientemente.

Sólo puede ofrecer su atención a un elemento -o, como mucho, a unos pocos- a la vez. La atención debe considerarse un recurso valioso, algo en lo que invierte a fondo y con detenimiento.

### **¿A dónde va su atención?**

Ahora que ha ofrecido alguna creencia sobre lo que merece su atención, es una excelente idea hacer una lista de lo que realmente atrae su atención.

Le recomiendo que reserve uno o dos días completos para captar la atención. Puede hacerlo muy rápidamente. Coge un papel en blanco y cada vez que le llame la atención algo nuevo que no esté ya anotado, añádalo al papel.



No se preocupe por llevar la cuenta del tiempo que dedica a cada producto. Simplemente haga una lista completa que muestre la variedad de ideas y actividades que le han llamado la atención a lo largo del día.

Su lista podría ser algo así:

- Sentir que necesito salir de la cama más temprano.
- Querer perder peso.
- Querer comer mucho más sano.
- Determinar qué comer.
- Navegar por la web.
- Correo electrónico.
- Trabajar en el Proyecto A.
- Preocuparse por el dinero.

- Pensar en el fin de semana.
- Hablar con mi pareja sobre algo sin importancia.
- Preocupándome.
- Conduciendo al trabajo, pensando en los gastos.
- Participando en una reunión, desconectando principalmente.
- Leyendo productos relacionados con el trabajo.
- Viendo la televisión.
- ...

Cuando sienta que tiene una buena representación de los temas que han captado su atención, tanto si tarda unas horas como unos días en completar la lista, siga adelante y dele a cada producto de su lista una valoración del 1 al 3 como ha hecho anteriormente. De todos los productos que han captado parte de su atención, ¿cuáles son los que realmente la merecen?

¿Está ofreciendo su atención a los productos que la merecen? ¿O su atención está siendo drenada por trivialidades?

**Determine si merece la atención.**

¿Cómo puede saber si un artículo merece o no su atención? ¿Cómo puede separar lo crucial de lo intrascendente?

He aquí algunos requisitos clave que debe tener en cuenta:

**Consecuencias.**

¿Cuáles son las repercusiones de prestar atención a un elemento o de no prestarla?

Si la diferencia es mínima o si los efectos generales no son importantes, es razonable decir que el tema no merece su atención.

Cuando se trata de comprender las consecuencias, debe hacer su propia evaluación en este ámbito. No suscriba ciegamente la valoración de otra persona sobre la importancia de una cuestión concreta.

Por ejemplo, nunca he promulgado ninguna elección política. De hecho, nunca me he registrado para votar. Algunas opiniones públicas podrían intentar hacerme creer que votar es mi deber cívico y que sería una mala persona si no lo

hiciera, pero yo digo que no. En última instancia, tengo que hacer mi propia evaluación de la importancia de esta acción, y determino que, en el gran esquema de las cosas, mi voto privado no es importante y estadísticamente no tiene valor. Llamarlo "ideal" o "privilegio" parece más marketing que realidad. Así que no voto... nunca. Votar es una pérdida de tiempo.

No votar no significa que no me importen los asuntos del mundo. Por supuesto que me importan. Hay alternativas más inteligentes para desarrollar el cambio que el esfuerzo perdido de rellenar un recuento.

Tanto si voto como si no, las repercusiones son mínimas en ambos casos. Como actividad, votar no merece mi atención.

Es libre de no estar de acuerdo conmigo, obviamente. Si cree que votar es un buen uso de su tiempo, por supuesto, siga practicándolo. Lo que quiero decir es que no puede aceptar ciegamente la programación social a la hora de determinar lo que es o no es esencial para usted. Tiene que tomar esa determinación por usted mismo.

Las tareas que merecen atención muestran un patrón de efectos impactantes si se centra en ellas. Prestarles atención supone una diferencia muy notable. Sin embargo, si desperdicia su atención en productos que no lo merecen, sus resultados serán mínimos o negativos.

## **Control.**

Además de las consecuencias, piense también en el grado de control que tiene sobre un asunto concreto.

Supongamos que puede influir en un asunto concreto prestando su atención a un tema concreto de forma efectiva. En ese caso, es más digno de atención que un producto al que no puede afectar mucho.

Por ejemplo, a través de mis escritos, puedo influir mucho en los resultados de la gente en lo que respecta al desarrollo individual. Es un área en la que tengo mucho control. Puedo decidir sobre qué temas escribir y cómo expresar los puntos clave. Como llevo muchos años haciendo esto, puedo ver que mis esfuerzos tienen un impacto positivo. Puedo animar a la gente a tomar decisiones más conscientes. Cada vez que publico un nuevo post, se producen muchas ondas.

Podría prestar mucha atención a ese tema, pero actualmente no estoy en condiciones de tener mucho impacto allí. Estar al día de la política local no es un buen uso de mi tiempo, relativamente.

Si ofrece su atención a elementos que no puede controlar, básicamente está perdiendo el tiempo. Es más inteligente centrarse en lo que puede controlar y afectar. Entonces su impacto se ampliará con el tiempo y su poder aumentará.

### **Coste del azar.**

El valor de la atención a cualquier asunto concreto es relativo a otros elementos que podría elegir más bien.

¿Verá la televisión o leerá un libro? ¿Tendrá una cita o se ocupará de su

organización en Internet? ¿Se levantará temprano y hará ejercicio o dormirá hasta tarde?

Siempre que ofrezca su atención a una preocupación, sugiere que está quitando su atención de todas las demás preocupaciones posibles. Esto requiere un gasto encubierto del valor potencial de los elementos que ha disminuido para perseguir.

Si hubiera utilizado su tiempo de otra manera en los últimos 5 años, podría tener un millón de dólares más en el banco. Otro camino podría haberle llevado a viajar a muchos países diferentes. Y otro camino podría llevarle a mirarse en el espejo con un cuerpo en forma y tonificado.

¿Está contento con el camino que está recorriendo? ¿Siente que ha prestado atención a las ideas y actividades que lo merecen? ¿Las oportunidades que ha dejado de perseguir son de menor valor que las que sí ha perseguido? ¿Ha negado lo excelente para perseguir lo mejor?

¿O se siente decepcionado consigo mismo en este momento?

Atención = Inversión.

Piense en su atención como una inversión financiera. Por cada sistema de tiempo que invierte, está creando resultados específicos.

Algunas inversiones financieras producen resultados positivos. Otras no

producen resultados o son desfavorables.

No espere ser el mejor desde el principio. Se trata de un proceso de desarrollo que se desarrolla a lo largo de muchos años. Para vivir con más conocimiento, retire gradualmente su atención de las preocupaciones triviales y redirígela a aquellas áreas en la que puede tener un efecto más poderoso y favorable.

Por ejemplo, durante mis 20 años, pasé mucho tiempo produciendo y publicando videojuegos. Con el tiempo, retiré mi atención de ese campo y la redirigí hacia el progreso individual. Cambiar mi atención de esta manera me ha permitido tener un impacto más fuerte y positivo, y también cosecho mayores beneficios al producir y entregar más valor a los demás.

Hacer este tipo de cambios puede ser un verdadero reto. No espere que el camino sea fácil. Muchas personas siguen siendo adictas a las trivialidades hasta la tumba. A menudo no pueden superar el condicionamiento social que les dice que deben preocuparse por cosas que simplemente no importan. No caigas en esa trampa.

### **Atención plena.**

Para vivir con atención plena, debe ser usted quien aclare y decida qué es lo que más le importa, y luego debe disciplinarse para centrar su atención en esos elementos retirando deliberadamente su atención de las preocupaciones menores. No espere que los demás le ayuden mucho. Quejarse de que es demasiado pesado sólo hará que parezca más difícil.

No pasa nada por cometer errores a medida que lo va descubriendo. No necesita

preparar una gran estrategia de antemano, así que no utilice la ausencia de una como excusa para procrastinar. Simplemente haga lo mejor que pueda en cada momento, y puede ir actualizando sus opciones sobre la marcha. Siga esforzándose por abandonar las actividades de poco valor y cambiarlas por otras de mayor valor. Abandone la televisión y vea en su lugar películas de no ficción. Abandone a la amiga chismosa que no le aporta nada intelectualmente y cámbiela por una compañera más inteligente e ingeniosa. Deje los cigarrillos y cambie esa parte de su atención -y su plan de gastos- para convertirse en un experto en fitness. Si sigue insistiendo en utilizar la excusa de "no sé qué hacer", tírese al suelo y haga flexiones hasta que se le ocurra algo que suponga un uso mucho mejor de su tiempo que hacer flexiones. Sospecho que su cerebro desarrollará algunos conceptos en breve.

La mayoría de las veces, cuando reduce las pérdidas de tiempo dejando de lado las relaciones y actividades de poco valor en su vida, su comprensión de lo que le importa se disparará. No echará de menos las pérdidas de tiempo, aunque ahora se sientas adicto a ellas.

No deje que el problema de los deberes acabe siendo un motivo de pereza. Siga esforzándose por mejorar las actividades que merecen más atención mientras deja de lado las trivialidades de su vida, y descubrirá que su vida se convierte en algo muy especial: abundante en significado y función. La alternativa es una vida de creciente frustración y arrepentimiento.



## CAPÍTULO 4

## SU PROPIO UNIVERSO

El Universo en el que vive funciona como un restaurante popular. Entra, elige lo que quiere, lo pide, lo recibe y lo digiere.

Muchos individuos no parecen entender cómo pedir. Algunos son francamente ineficaces. Entran en el restaurante, se comportan como completos idiotas y acaban hambrientos y decepcionados. Se quejan del restaurante y publican evaluaciones negativas en Internet, a pesar de que el restaurante ha recibido críticas muy positivas por parte de críticos gastronómicos bien informados.

### **El Restaurante Universal.**

No puedo decir la cantidad de veces que me encuentro con personas que se ponen objetivos como "quiero una pareja romántica", o "quiero un trabajo estable que pague más dinero", o "quiero perder peso". He escuchado suficientes tonterías para toda la vida. Ha llegado a un punto en el que podría empezar a llevar una pistola de agua y disparar a la gente en el ojo cuando dicen cosas así.

Esos son goles de mierda. Por favor, no pierda el tiempo con ellos. Y, desde luego, no lo diga al alcance de mis oídos.

Establecer esos objetivos es el equivalente a entrar en un establecimiento de comida y anunciar: "Tengo hambre. Quiero comer algo".

La gente le mirará como si fuera un idiota. Lo harán por el hecho de que lo es.

En segundo lugar, no le darán de comer.

Si tiene suerte, puede que alguien le entregue un menú y le pregunte qué quiere pedir. Puede pedir algo del menú, o se le puede ocurrir algo creativo, pero en cualquier caso tiene que especificarlo. Si se quedas ahí pidiendo comida, se quedarás con hambre.

¿Está ocurriendo esto en su vida ahora mismo? ¿Está de pie en el Restaurante Universal, esperando que sus deseos se manifiesten, y todo lo que consigue es atención en la acción? ¿Podría ser que el personal de servicio no pueda entender qué diablos está tratando de comprar?

El Universo es excepcionalmente competente para satisfacer sus deseos - sin embargo, sólo si tiene los medios para elegir y comprar lo que quiere. Si no puede hacer eso - y no importa las razones que tenga - se quedará con hambre.

### **Manifestaciones parciales.**

En algunos casos, el espacio profundo intentará traerle lo que pide. Lo rechaza porque, aunque es lo que pidió (como una "pareja romántica" genérica), no es lo que desea. Posiblemente el Universo lo intente un par de veces más, y usted sigue devolviendo lo que le trae. Así que al final se da por vencido, llegando a la conclusión de que es un consumidor irracional que está mejor gastando su tiempo y energía en atender a clientes que saben hacer un pedido correctamente. Dice: "Vale, por ahora estamos abastecidos. Llámeme a su mesa cuando sepa lo que quiere".

## **Cómo pedir.**

Pida, como lo haría en un restaurante. Diga: "Quiero el...". Luego espere a que le den lo que pidió.

No sea tímido, cobarde o inseguro. Exprese su petición y espere que se la den. Si mete la pata, no hay sopa para usted.

Tómese todo el tiempo que quiera para decidir qué pedir, pero cuando haga el pedido, acepte lo que ha comprado y entienda que se lo darán. Puede que tenga algún remordimiento de comprador si no es tan bueno como esperaba, pero no pasa nada. ¿Podría recogerlo de todos modos? Siempre habrá otras comidas, otros pedidos. No todo lo que reciba le sabrá a ambrosía.

## **Sea específico al pedir lo que quiere.**

No pida más dinero. Si quiere 50.000 dólares en efectivo, entonces compre 50.000 dólares en efectivo. ¿Podría no pedirlo? Pídalo.

No pida un trabajo mejor. Si quiere ser un bloguero de estilo que va por todo el mundo y reciba invitaciones gratuitas a los principales desfiles de moda y tiene 500.000 lectores al mes, entonces pídalo.

Si quiere una novia friki, vegana y bisexual que esté encantada de no trabajar, que haga mamadas increíbles y que disfrute viajando, entonces pídalo. Pídalo lo

suficientemente alto para que su camarero le oiga, y la gente de las mesas cercanas dirá: "No entendí que eso estuviera en el menú".

## **Contraste.**

Uno de los mejores métodos para conseguir lo que quiere es adivinar lo mejor posible y pedirlo. Así podrá adivinar mucho mejor y hacer otro intento de pedido.

Al repetir este procedimiento, afinará en lo que quiere a un nivel muy profundo. Y entonces tendrá la oportunidad de recibirlo y experimentarlo plenamente.

Es como estar sentado en un establecimiento gastronómico durante horas, intentando elegir lo que quiere, mientras los inquietos camareros le rellenan periódicamente el vaso de agua y le presionan para que pida algo. Se trata simplemente de una comida, así que elija, se alimenta y se va. Incluso si resulta ser menos de lo que esperaba, habrá muchas otras comidas.

Cómo ser un idiota que no sabe pedir en un restaurante.

¿Qué pasa si cambia su pedido antes de recibirlo? ¿Y si pilla al camarero y cambia su pedido antes de que aparezca? No hay problema, pero tendrá que esperar aún más porque el camarero tiene que anular el pedido original y luego presentar el nuevo.

¿Qué pasa si compra algo y luego, cuando lo recibe, no le gusta? Todavía puede

comerlo o devolverlo. En cualquier caso, habrá otras comidas. Siempre puede volver a pedir. Aprends de la experiencia y haga todo lo posible por hacer una elección más inteligente la próxima vez. Puede que tenga que probar un par de platos del menú para saber qué le gusta y qué no. Su primer pedido en cualquier establecimiento gastronómico nuevo puede ser perfectamente su peor experiencia en él.

Y si se queja de cómo funciona el sistema, ¿no puedo saber lo que quiero! Es libre de hacerlo, pero el sistema le procesará como a un idiota.

Si se queja del sistema, no va a funcionar para usted. Si no puede seguir las reglas básicas, el sistema se procesará como un cliente idiota hasta que lo descubra.

Estas son las reglas: Decida lo que quiere, cómprelo, consígalo y asimílelo. Es más fácil seguir las pautas que romperlas.

### **Su elección.**

A pesar de las desventajas obvias, sigue siendo complementario para actuar como un cliente idiota cada vez que selecciona. Es libre de hacer una petición vaga. Es libre de cambiar de opinión cada 5 minutos. Es libre de rechazar su pedido después de que llegue. Por supuesto, todas esas acciones tienen repercusiones. Si se comporta de forma estúpida, obtendrá resultados estúpidos.

Técnicamente hablando, esto no es un problema. Universal Restaurant es lo suficientemente robusto como para manejar individuos como usted. Le procesará sin prejuicios. No tendrá una gran experiencia, y al final estará decepcionado con

la comida o el servicio. Otros miembros de su celebración también estarán decepcionados, ya sea con el restaurante o con usted personalmente. Nadie en su mesa parecerá disfrutar si no compra bien. Si mete la pata, destrozar  la velada de todos.

Sin embargo, este establecimiento gastronómico es perfectamente eficiente a la hora de preparar las comidas gourmets más increíbles que pueda desear. Todo lo que tiene que hacer es comprar correctamente. Sea específico. Sea claro, directo y positivo. Sea audible. Y no cambie de opinión después de haber hecho su pedido.

Cuando reciba su pedido, acéptelo con gratitud. Aprenda de la experiencia y deje que influya en sus futuras decisiones de compra.

## CAPÍTULO 5



## SU MENTE, SU UNIVERSO

No es un ser físico en un universo físico. Es un ser energético/vibracional en un universo energético/vibracional. Es tanto un transmisor como un receptor de energía.

Una de sus mayores dificultades como ser humano es averiguar cómo vivir como un ser vibracional en un universo vibracional.

### **Atraer patrones compatibles.**

No atrae a su vida lo que desea. No atrae lo que piensa. No atrae lo que siente. Los deseos, pensamientos y sentimientos son muy importantes, pero son más impactos que causas.

### **Atrae lo que indica.**

Piense en sí mismo como un transmisor vibracional. Continuamente está enviando señales que indican al espacio profundo lo que es en este momento. Esas señales atraerán o repelerán a otros seres vibracionales, eventos y experiencias.

Naturalmente, atrae lo que sigue su estado de ser, y repele lo que no está sincronizado con su estado.

Si su ser energético irradia riqueza y abundancia, su realidad física reflejará riqueza y abundancia a su ser físico.

Si su ser energético irradia ira y decepción, su realidad física lo reflejará.

Teniendo en cuenta que las señales que está enviando en cualquier minuto tienden a ser relativamente intrincadas, su experiencia de la verdad física será igualmente compleja.

En cuanto pueda aceptar que su ser vibracional atrae patrones consistentes, queda claro que, si quiere experimentar algo diferente en su vida, necesita alterar de alguna manera las señales que emite.

### **Su zumbido vibracional.**

Escuche el zumbido vibracional de su ser. Silencie su mente, sintonice con su interior y escuche la emisora de radio que siempre está emitiendo. ¿Qué tipo de señales está transmitiendo ahora mismo?

Cuando sintonizo durante un minuto, puedo notar algunas de las señales que se originan en mí. Puedo notar que estoy enviando señales para traer a mi vida relaciones favorables, amorosas y nuevas.

Todo esto son ideas. La verdadera señal que estoy produciendo no es una idea. Es una frecuencia. Puedo explicar esta frecuencia con palabras, pero nunca

podré hacerlo bien, ya que el lenguaje humano es inadecuado para la tarea. Supongamos que intento explicar mi señal actual de cualquier manera. En ese caso, puedo utilizar los siguientes adjetivos: fluyendo, sonriendo, feliz, tranquilo, elevándose, blanco, suave, blando, fuerte, expandiéndose, cálido, consciente, suave y estimulado.

También puedo sintonizar con las señales de mi entorno. Puedo escuchar música suave procedente de los altavoces de mi ordenador (el sonido es otra vibración). Puedo percibir discretamente la señal que envía Erin desde el espacio de al lado.

En general, puedo percibir que las señales que estoy enviando y las que se originan en mi entorno permanecen sincronizadas. Me siento feliz, tranquilo y abundante, y mi entorno lo demuestra. Es un estado estable que experimento con frecuencia.

Su firma energética es la suma de todas las señales que envía. Sin embargo, sus ideas y sensaciones no son la razón de estas señales; sus ideas y sensaciones impactan en las señales. Si altera la señal que emite, sus ideas y sensaciones también cambiarán.

### **Equilibrio vibracional.**

Su ser vibracional y su entorno tenderán a acercarse a la estabilidad con el paso del tiempo. Si su circunstancia vital actual parece bastante estable, es seguro que está preservando el equilibrio.

Por ejemplo, si está en bancarrota financiera, y si está es una situación estable que se ha mantenido durante algún tiempo, entonces es probable que la mayoría

de las señales energéticas a las que está expuesto también estén vibrando a una frecuencia similar de bancarrota. Esto consiste en el lugar donde vive, las personas con las que se relaciona, su entorno de trabajo, las ocasiones de su calendario, su mobiliario, etc. Su ser está inmerso en un campo de estas señales, y esto le anima a vibrar al mismo nivel.

Si sigue rodeándose de señales que refuerzan su estado actual, ese estado continuará para siempre. Puede evitarlo durante un tiempo, pero seguirá volviendo a él si ese es su equilibrio.

### **Mueva su vibración.**

Crear un cambio a corto plazo en su vibración es sencillo. Esto no producirá ningún cambio duradero si después vuelve a su antigua vibración. Si su señal dominante sigue siendo la misma, su equilibrio no cambiará.

Para cambiar su equilibrio, tiene que romper el antiguo equilibrio. Esto sugiere que debe desarrollar una desconexión duradera entre su vibración actual y las vibraciones ecológicas compatibles con ella.

### **Hay dos métodos para hacerlo.**

Si empieza a enviar una nueva señal, pronto hará retroceder lo que en su entorno sea incompatible con su nueva señal. También empezará a atraer a otras personas, eventos y experiencias adecuadas para su nueva señal.

Puede utilizar esta técnica imaginando sus objetivos de forma muy vívida durante al menos 20 minutos cada día. Imagínese de tal manera que pueda sentir emociones fuertes. Un cambio psicológico sugiere que está emitiendo una nueva señal. Cuanto más tiempo pueda mantener esta nueva vibración, más rápido se moverá su realidad.

El segundo enfoque consiste en sustituir numerosas de sus señales ecológicas por otras nuevas de forma intencionada. Esto se sentirá incómodo al principio porque inicialmente no será compatible con estas nuevas señales.

Puede utilizar este enfoque cambiando su entorno físico, social y otros. Por ejemplo, deje de salir con sus amigos perezosos, renuncie a la televisión y salga todos los días con las personas más eficientes que conozca. Esto se sentirá desagradable al principio, sin embargo, con el tiempo empezará a incorporar estas nuevas señales, y su propio patrón vibratorio se moverá rápidamente para entrar en resonancia con estos nuevos individuos.

Para resumir, puede cambiar la señal que está descargando o cambiar la sopa de señales en la que está inmerso. Cualquiera de las dos formas puede ser extremadamente efectiva para producir una modificación duradera en su patrón vibracional.

### **Creando lo que quiere.**

Para producir lo que desea en su vida, debe cambiar su patrón vibratorio para emitir una señal vibracionalmente compatible con sus objetivos y deseos.

Puede reconocer esa nueva vibración visualizando claramente sus objetivos

hasta que sienta varias sensaciones, y esas sensaciones se apoyan en un punto determinado. Compare y contraste la antigua vibración con la nueva.

Así es como explicaría la vibración de estar arruinado y profundamente endeudado, una frecuencia que emití durante muchos años: tensa, anudada, retorcida, caótica, áspera, difusa, roja, oscura, rápida, cambiante, presionada y exprimida.

Así es como describiría la vibración de la abundancia monetaria: abierta, complementaria, clara, azul-blanca, fluida, suave, blanda, intensa, enfocada y extrema.

Cada vibración tiene una firma energética diferente. Si cambio temporalmente mi vibración por defecto a un estado de sensación de ruptura (simplemente visualizándolo como genuino), puedo sentir que mi ser vibracional mueve también su frecuencia. Si mantuviera esa vibración el tiempo suficiente, descubriría rápidamente que mi realidad física sigue el ejemplo.

Esperemos que a estas alturas sea obvio que, si quiere mover su vibración, es una mala idea exponerse a señales conflictivas con regularidad. Mire las noticias de la televisión sobre la actual crisis monetaria y la recesión/depresión, y observe lo que le ocurre a su vibración.

Averiguar cómo percibir y controlar las frecuencias vibratorias que está emitiendo es algo poderoso. Tan pronto como lo consiga, podrás mover su frecuencia a propósito para experimentar lo que prefiera.

Si quiere experimentar la riqueza, puede crearla. Si quiere experimentar una

nueva relación, también puede producirla. Si desea alta energía y buena salud, también puede crearlo.

Esto no quiere decir que sea fácil para usted lograr todas estas cosas. Se necesita práctica para cambiar su frecuencia vibratoria adecuadamente, así que sea paciente consigo mismo. Roma no se manifestó en un día.

## CAPÍTULO 6



## ENFOQUE

Mi atención está enfocada en mi verdad existente en este momento, y se puede decir que mi escenario deseado existe como una realidad alternativa fuera de mi enfoque primario. Mi objetivo es convertirme en ese otro yo y cambiar a su realidad.

En la práctica, esto es bastante sencillo. Puede que le suene extraño al principio, pero intente no dejarse atrapar por las palabras que utilizo para explicar el procedimiento. Puede que elija un marco diferente al mío, lo cual está bien.

Al principio explicaré cómo funciona el proceso en general, y luego le guiaré a través de un ejemplo específico para mostrarlo.

Estos son los pasos:

### **1. Contemplar otras posibilidades.**

Piense que todas las verdades alternativas posibles pueden existir y existen. El multiverso es un panal ilimitado de universos posibles. Puede que ahora mismo sólo entienda un universo, sin embargo, supón que los otros existen en algunas dimensiones alternativas, y que simplemente los desconoce.

En alguna realidad alternativa, la crisis de los misiles de Cuba dio lugar a la

Tercera Guerra Mundial. O los Estados Unidos no tienen deuda. O hay un USTED alternativo que reside en una ciudad diferente.

A nivel individual, por cada elección u ocasión que experimentó, algún USTED en otra realidad hizo una elección diferente y/o experimentó un resultado diferente, por lo que hay toda una red de verdades completamente nuevas que se escindieron de esa persona, una red que incluye todas las ramas posibles de posibilidades.

En alguna otra dimensión, otras variaciones de usted están viviendo vidas completamente diferentes.

Ahora contemple que, en algunas de esas dimensiones, hay versiones de usted que son mucho mejores, más eficaces, más solidarias socialmente, más ricas, etc.

Existen en amplios rangos, pero normalmente se centra en una sola de todas las verdades posibles.

Sin embargo, en algunos casos, puede sentirse desconcertado y no estar muy seguro de en qué realidad se encuentra. ¿Es la verdad en la que experimenta abundancia o deficiencia o algo intermedio? A veces puede preguntarse cuál es. Otras veces puede estar muy seguro de en qué verdad está centrado en ese momento, como, por ejemplo, ésta es una realidad en la que estoy enamorado.

## **2. Explore la relación entre su realidad y su vibración.**

En segundo lugar, empiece a notar que existe una relación entre su realidad y su entorno.

Su entorno es su firma energética. Incluye sus sentimientos, ideas, creencias y actitudes.

Puede reconocer el entorno de otro individuo basándose en el sentimiento general que tiene sobre ese individuo. Si descubre que alguien da miedo, podría decir que esa persona emite una vibración de miedo. Puede descubrir que otros producen vibraciones de paz, afecto, alegría, depresión, molestia, estrés, culpa, preocupación, etc.

Nuestras vibraciones fluctúan mucho. En un día cualquiera, su vibración puede moverse por todas partes. O puede permanecer bastante constante. Pero en el fondo, tiende a tener una vibración por defecto relativamente estable a la que siempre vuelve. Así es como funciona normalmente el 80% del tiempo.

Si alguien tiene una vibración deprimida, es posible que aún tenga la capacidad de hacerle reír y animarle de vez en cuando, pero sus hábitos normales por defecto serán volver a esa vibración deprimida repetidamente.

La medida que experimenta se identifica principalmente por su vibración por defecto, no por sus variaciones temporales.

Imagine que está escuchando una melodía. El flujo de la música cambiará con el tiempo. Habrá varios instrumentos y nota que se repitan. Las vibraciones de la canción no son las mismas de un procedimiento a otro. Pero una canción también tiene estructura; de lo contrario, sólo sería ruido. Y por eso se puede

decir que la canción tiene una vibración total, como tranquila, edificante, apasionada, lúgubre, potente, etc.

La vibración total de una melodía se asemeja a la vibración total de su vida. Puede tener grandes ofertas de variación en las vibraciones dentro de su vida, sin embargo, sigue estando sujeto a la estructura del ambiente general de fondo.

Así, por ejemplo, si su ambiente por defecto es deprimente, todavía puede acceder a algunas vibraciones agradables y, por esa razón, deleitarse con experiencias felices de vez en cuando, sin embargo, esas pueden existir sólo como excepciones.

### **3. Determine su vibración por defecto.**

A continuación, compruebe si puede identificar su vibración actual por defecto. Si su vibración por defecto es el miedo, y se siente positivo durante un par de horas, puede entender que su vibración por defecto es el miedo.

Tenga en cuenta que su entorno es más que sus emociones, así que no dudes en utilizar palabras tanto emocionales como no emocionales para explicarlo. Puede que entienda esta parte mucho mejor cuando comparta la guía más adelante.

De nuevo, es más fácil entender su vibración actual por defecto cuando tiene experiencias máximas que mueven su vibración de forma extraordinaria. Cuando está en un periodo alto o bajo sobre su entorno por defecto, puede ver su vibración por defecto desde fuera mirando hacia dentro.

Otra forma de entender su entorno por defecto es pasar algún tiempo con personas con vibraciones por defecto realmente diversas. Ellos atraerán su vibración hacia ellos, alejándole efectivamente de su experiencia por defecto, y en esos momentos también puede obtener algo de conocimiento.

Si intenta comprender su vibración por defecto desde dentro, probablemente la etiquete con palabras como "normal" o "típica". Pero su variación de lo normal podría ser la variación de la timidez de otra persona. Tiene que alejarse del centro para entender cómo es realmente ese centro. El contraste es esencial aquí.

#### **4. Reconozca su vibración deseada.**

Una vez que tenga clara su vibración por defecto, fíjese en cuáles son las vibraciones únicas que más le atraen. ¿Qué pasaría si pudiera combinar estas vibraciones inusuales con su entorno por defecto, de modo que lo que antes era excepcional e inusual se convirtiera en su experiencia diaria habitual?

Suponga que observa que su entorno por defecto tiene mucha escasez. Si pudiera experimentar estas vibraciones máximas como su vibración habitual por defecto, su vida cambiaría drásticamente para mejor.

Las vibraciones tienen varias frecuencias, pero para este cambio, tiene un par de opciones fundamentales. Puede centrarse en un solo elemento de su cambio vibracional deseado, como pasar de la escasez a la abundancia, o puede intentar combinar muchos cambios diferentes en uno solo. El primer método me parece más eficaz, ya que es más fácil. Una vez que he conseguido un cambio, me centro en el siguiente. Sin embargo, a menudo tengo que trabajar en varios cambios simultáneamente debido a sus posibles interacciones. Un entorno de baja autoestima puede arruinar los esfuerzos por crear un entorno de abundancia, por ejemplo.

## **5. Produzca un desencadenante para su entorno deseado.**

No es imprescindible etiquetar completamente una vibración con palabras. Sin embargo, las vibraciones son mucho más significativas que las palabras. Es crucial encontrar una forma de recargar su vibración característica cuando lo desee.

Una forma de activar su vibración preferida es producir una escena en su mente que estimule la vibración. Después de un poco de práctica, esto sólo requiere unos segundos para cargar el estado de ánimo.

Puede que tenga que experimentar con la escena en su mente para llegar al punto en el que se sienta bien. Siga ajustando su imagen hasta que sienta que le ayuda a experimentar la vibración preferida.

Imagina que está reproduciendo la escena en una sala de cine. Pulse el botón de "play" mentalmente y disfrute de ella.

Tenga en cuenta que no está necesariamente intentando manifestar exactamente lo que aparece en la escena. Simplemente está produciendo un disparador para llenar su entorno.

Otros métodos para activar su vibración serían encontrar una melodía que estimule el entorno. O desarrollar un santuario en su casa que evoque la vibración cuando usted mire el santuario; un santuario es sólo una colección de cosas.

## **6. Cargue la nueva vibración a diario.**

Comprométase a pasar tiempo cada día activando y experimentando su nuevo entorno. En pocas palabras, intente pasar al menos 20 minutos de cada día practicando a sabiendas su nueva vibración.

Si hace menos que esto, lo más probable es que esté perdiendo el tiempo. La nueva vibración no se mantendrá.

El concepto aquí es que tiene que condicionar el nuevo ambiente como una práctica permanente y a largo plazo. Por lo general, se necesita alrededor de 3-4 semanas para hacer esto.

Si mantiene el entorno de la abundancia todos los días durante una semana, por ejemplo, y luego se desvía y afloja, no cambiará mucho. Su entorno de escasez por defecto no será desalojado. Seguirá experimentando esencialmente la misma verdad.

Una vez que haya hecho esto a sabiendas durante 3 o 4 semanas, la práctica de cargar con la nueva vibración acabará siendo un hábito. Esto significa que continuará esta práctica automáticamente sin necesidad de considerarla. En este punto es sólo cuestión de tiempo que su nueva vibración comience a contaminar su vibración por defecto, cambiando lentamente sus frecuencias con el tiempo. Con cada semana que pase, su vibración por defecto se volverá significativamente abundante.

Yo suelo hacer esto reservando un largo tiempo cada día para practicar la meditación. Cargo mi gatillo a lo largo de estas meditaciones, experimento la vibración deseada y la disfruto durante 20 minutos más o menos. Esta práctica convierte la experiencia diaria del nuevo entorno en práctica y me ayuda a sentirme cómodo con él. Al cabo de unas semanas, la nueva vibración ya no me parece excepcional, sino que empieza a parecerme normal. Rápidamente experimento esta vibración a lo largo de todos los días, no sólo durante mis meditaciones.

Además, también me empuja a llenar la nueva vibración siempre que puedo tener en mente hacerlo. Lo hago cuando me despierto a primera hora de la mañana y cuando dependo de la cama antes de irme a dormir. Lo hago cuando me ducho, hago ejercicio o preparo las comidas. A veces me recuerdo hacerlo cuando estoy en medio de una discusión con alguien. En general, me conjuro para activar mi nuevo entorno muchas veces al día.

## **7. Actúe según su nueva vibración.**

Su vibración controla a qué pensamientos tienes acceso. Fíjese especialmente en las ideas que no están en sintonía con su antiguo entorno, sino que son generadas por su nueva vibración.

Aprenda a ser muy espontáneo durante este tiempo. Actúe.

No lo hará perfectamente, así que no se castigue si pierde una oportunidad. Simplemente sigue apoyándose en su nueva vibración con la acción. Actúe una y otra vez.



Asimismo, actúa de nuevo cuando reconozca que los conceptos provienen de su vieja vibración. Deje que esos conceptos se desvanezcan.

Así que aquí está consiguiendo que sus acciones se alineen con su nuevo entorno.

## **8. Deshazte de lo incongruente.**

Esta acción es crítica, y es un gran punto de tropiezo para numerosas personas. Veo a mucha gente estrellarse y quemarse aquí.

A medida que mueve su entorno, su verdad también cambiará. Sin embargo, ayudaría que cooperara con estos cambios. Si no coopera, obstruirá con éxito el cambio, y permanecerá atascado en su vieja realidad.

A medida que cambie su entorno internamente, verá algunos brotes de energía polarizada en su realidad exterior. Algunos de ellos serán favorables. Nuevos tipos de apoyo se precipitarán hacia usted para motivarle. Pero gran parte será del tipo de resistencia.

Un tipo típico de resistencia son los individuos que le dicen que no les gusta lo que está haciendo, específicamente aquellos cercanos a usted. Si su vibración ha sido relativamente estable durante un tiempo, entonces reconoce que sus relaciones personales actuales son el resultado de su vibración por defecto existente. A medida que su entorno cambia, sus relaciones también deberían cambiar. Algunas personas pueden mover sus vibraciones para unirse a usted, pero muchas no lo harán.

Es un error tratar de negociar y comprometerse con individuos que están instalando resistencia. Simplemente desconéctese de ellos y déjelos ir. Esto desarrollará el espacio para que entren en su vida personas totalmente nuevas, individuos que son compatibles con su nueva vibración, no con la antigua.

Si quiere desarrollar la abundancia, anticipe que perderá a muchos de sus amigos con mentalidad de escasez. Si no lo soporta, reconozca que esto es un resultado de la propia vibración de escasez. Desde la vibración de la abundancia, se trata de hábitos necesitados y pegajosos, pero lo más probable es que se etiquete como compromiso desde el entorno de la escasez.

La escasez es una vibración de este tipo. No verá mucha evidencia de cómo podría ser una verdad indulgente hasta que cambie su vibración. Si está esperando la evidencia de que cambiar su entorno mejorará su realidad, y no está dispuesto a intentar moverse hasta que vea tal evidencia, estará esperando mucho tiempo.

Por eso me gusta que mi entorno por defecto esté impregnado de un sentido de exploración y un deseo de abrazar nuevas experiencias. Esto me ayuda a exponerme a nuevas vibraciones posibles de comprobar, y me ayuda a no estancarme. Probablemente los cambios más significativos y positivos los he disfrutado al aceptar buenos amigos con vibraciones que eran extremadamente diferentes a mi entorno por defecto cuando los conocí.

Los individuos son como imanes, y mantener en mi vida a personas que seguirán tirando de mí hacia mi antiguo entorno no es valioso. Cada vez que dejo ir esas relaciones, me siento aliviado, y es mucho más fácil completar el cambio después.

Hace poco tuve que decirle a una amiga que mientras insista en seguir en un entorno de depresión y abuso (y siga dedicada a personas que la tratan como basura), no seguiré conectando con ella, ya que eso es incompatible con lo que quiero experimentar. Le hago entender que estoy encantado de volver a conectar cuando cambie su entorno a algo más compatible conmigo (solidario, orientado al crecimiento, etc).

Por otro lado, también es bastante sorprendente cuando me conecto con otras personas orientadas al crecimiento que están en un camino similar para trabajar en nuestros cambios y ayudarnos a apoyarnos y motivarnos mutuamente en el camino.

## **9. Dé la bienvenida a los cambios dimensionales.**

Cuando vea que su verdad empieza a cambiar, dele la bienvenida. Observe las señales de que está progresando y conmemórelas. Observe creativamente que su realidad está cambiando sin duda.

Estos cambios ocurren con el tiempo, típicamente semanas o meses en mi experiencia. Estoy cruzando a través de otras dimensiones que representan mezclas de mi antiguo entorno y el nuevo.

Aquí es donde verá muchas coincidencias parciales. Aparece un negocio, pero no es ideal. Aparece una nueva pareja potencial, pero no está interesada o está con otra persona.

Mi recomendación aquí es no exigir que nada suceda. Si se asocia demasiado a estas coincidencias parciales, es probable que se quede atascado en parte de su

turno. Así que no se aferre a estos universos intermedios y a las "oportunidades" que le presentan.

Mantenga su enfoque en su nuevo entorno, y haga todo lo posible para no caer en el señuelo de las coincidencias parciales. Comprendo que son tentadoras, pero no muerda el anzuelo. Esto es especialmente difícil cuando se sale de un entorno de escasez, donde el aferramiento se convierte en parte del entorno. Haga lo posible por seguir adelante.

¿Qué ocurre con estas coincidencias parciales cuando sigue avanzando? En mi experiencia, suelen ir por uno de estos dos caminos.

La primera posibilidad es que se desvanezcan de su vida, y que aparezca algo mejor más adelante.

La segunda posibilidad es que la naturaleza de la conexión cambie. La misma oferta de negocio o relación existe en su verdad deseada, pero los escenarios son diferentes. En estas circunstancias, a medida que siga cambiando, verá que se producen modificaciones. Aparecerán nuevos fondos que antes no existían. Alguien que no estaba disponible pasa a estarlo.

Si intenta forzar o empujar la coincidencia parcial para que se convierta en una coincidencia total, se va a quedar con una de esas medidas intermedias, y va a impedir que experimente una coincidencia total. Tengo la suficiente experiencia como para no necesitar una fe ciega para seguir adelante, sólo el recordatorio de que los partidos parciales son una clara indicación de desarrollo, pero no una razón para detenerse a mitad de turno y declarar el éxito.

Cuando no sucumbe a la tentación de una coincidencia parcial y reclama una coincidencia perfectamente alineada, puede seguir avanzando vibracionalmente. Entonces, cuando su nuevo entorno esté establecido y su antigua vibración parezca un recuerdo lejano, va a permanecer en su nueva dimensión deseada, que es donde las grandes coincidencias aparecerán con gracia y facilidad. Cuando estas coincidencias le golpean, es como una bofetada en la cabeza. Su posicionamiento con sus deseos parece casi demasiado bueno para ser verdad. Pero tenga cuidado de no alejarlos creyendo seriamente que son demasiado buenos para ser verdad. Invítelos con aprecio y gratitud, y sabe que está preparado para experimentarlos y disfrutarlos.

## **10. Disfrute de su nueva realidad.**

Las vibraciones pueden ser sensibles, y es poco probable que consiga lo que puede identificar como excelencia. No sería fácil establecer la medida específica que quiere experimentar e ir allí específicamente. Estas herramientas no son tan precisas. Puede acercarse lo suficiente a su universo preferido para proclamar el triunfo.

Suelo alcanzar un punto de inflexión en algún momento, y puedo informar de cuándo me he inclinado. He dejado el pozo de gravedad del antiguo entorno y he sido arrastrado al pozo de gravedad del nuevo entorno. Puede que no haya cambiado completamente a mi realidad deseada, pero tengo suficiente impulso para predecir que estaré muy cerca de ella si mantengo el rumbo.

Una buena manera de asegurar su nuevo entorno es apreciar su nueva verdad. Ha recorrido un largo camino y ahora está en un universo completamente nuevo. Este nuevo universo tiene una firma energética diferente a la del anterior, y es un gran complemento para su nuevo entorno.

Si se resiste a este cambio y empieza a recoger su antiguo entorno, puede volver a cambiar. No hay ninguna regla que diga que sólo porque haya hecho un cambio favorable, no pueda revertirlo.

Puede pasar algún tiempo antes de que se acostumbre a su nueva verdad. Intente no agobiarse demasiado por ello, como si fuera algo excepcional que no va a durar. Intente aceptar su nueva verdad como algo típico; prevea que persistirá durante un tiempo. Sentirse bien por ello es estupendo, pero no se emocione tanto como para cuestionar su alcance, porque eso puede acabar volviéndose en su contra. Si cree que es demasiado bueno para ser real, atraerá un universo que verifique su creencia. Así que, aunque atraiga algo increíble para usted, debe saber que se lo merece.

Cuando esté listo para otro cambio, puede mantener estables las mejores partes de su vibración actual y producir los cambios vibracionales que le permitirán moverse lateralmente a una dimensión vecina con sus mejoras preferidas. Por ejemplo, tan pronto como se haya trasladado a una realidad en la que disfrute de la abundancia monetaria, puede querer pasar de ahí a una verdad que incluya también la abundancia social.

## **Un recorrido.**

Aquí hay un recorrido de cómo he estado usando este proceso recientemente para hacer una modificación significativa en mi vida social.

Hace un año, podría haber explicado mi entorno por defecto en lo que se refiere a mi vida social con palabras como: abrumado, vampirizado (como en mi energía que está siendo succionada), tuberías de drenaje, recurrente, aburrido, principalmente en línea, sin límites, cíclico, predecible, superficial, regular, cojo, evasión, tensión, calamar vampiro.

Mi realidad social en ese momento incluía grandes cantidades de correo electrónico, un agitado foro de debate que gestionar, páginas de Facebook realmente activas (personales y de fans), y un montón de buenos amigos y contactos en todo el mundo con los que comunicarme. Era socialmente activo, pero no de una manera que me complaciera.

¿Qué tipo de ideas generaba este entorno? A menudo generaba ideas como: algunos individuos son demasiado necesitados, necesito alejarme de esto, tengo un cúmulo de interacciones que procesar, debería contratar a un asistente para manejar mi vida social, desearía no tener tantos amigos, NO quiero lidiar con esto, por qué esos 2 miembros del foro tienen que estar peleando una vez más, etc.

Entonces, ¿cuál era el nuevo entorno que quería desarrollar en su lugar? Puedo describirlo con palabras como: equilibrado, amistoso, conectado, risueño, feliz, íntimo, fluido, profundo, sereno, divertido, atractivo, sonrisas, abrazos, amor, deleite, libertad.

Mi nuevo entorno era algo que había experimentado en el pasado y también a lo largo de experiencias sociales máximas. Podía cargarlo rememorando ciertos recuerdos o imaginando una escena en la que pasaba el rato con buenos amigos locales manteniendo conversaciones profundas.

Actualmente tenía algo de este entorno en mi vida. Mi entorno por defecto no estaba donde yo quería.

Mi antiguo entorno estaba atascado en el compromiso social. Quería que mi nuevo entorno fuera congruente con la elección y la libertad.

Me centré en mantener este nuevo entorno durante un tiempo, y las cosas empezaron a cambiar. Algunas personas con las que solía mantener un contacto regular, como los miembros más activos del foro, se alejaron de mi vida. Abrazar la onda de la flexibilidad social me ayudó a escapar de una realidad plagada de compromisos sociales.

Al integrar este aspecto de la libertad, me sentí excepcionalmente aliviado. Fue un soplo de aire fresco no tener que estar al día con tanta interacción. En mi antiguo entorno, sentía que lo necesitaba. Lo dejé pasar; estaba claro que no lo necesitaba en absoluto.

Durante un par de meses más, me limité a disfrutar de esta nueva verdad. Había abandonado con éxito el espacio profundo en el que estaba sumido en la obligación social y me había trasladado a un universo en el que disfrutaba de mucha más libertad de elección. Abandoné mis antiguos compromisos sociales. Ya no eran algo que quisiera tener en mi verdad.

Hace aproximadamente un mes, decidí empezar a trabajar en la segunda parte de este cambio: producir abundancia social sin renunciar a mi nueva libertad social. Me puse en serio con esto hace un mes, poco después del Taller de Relaciones Conscientes.

Para esta parte del cambio, me centré en entrar en un universo en el que disfrutara de conexiones profundas con personas encantadas y orientadas al crecimiento, pero en persona, no tanto en línea. Así que, para el elemento vibracional, busqué producir una vibración de extroversión, intimidad, vinculación y diversión. Quería crear una vida social realmente activa aquí en Las Vegas, no en línea.



Durante las dos primeras semanas, no ocurrió absolutamente nada. Luego las compuertas parecieron abrirse. Creo que este cambio se produjo más rápidamente, ya que estaba muy preparada para ello y no había absolutamente nada que lo obstaculizara. Ya había pasado por el proceso de desprendimiento, así que ahora simplemente estaba llenando ese espacio social con algo diferente.

Tengo el suficiente impulso para que pueda costear en mi nuevo universo aquí. Hoy mi vida social está básicamente mejor donde quiero que esté ahora.

Es notable observar lo diferente que es mi vida social hoy que antes de participar en este procedimiento de cambio. Sólo he trabajado durante una hora en total esta semana pasada porque he estado muy ocupado conectando con individuos - cara a cara.

A lo largo de la semana pasada, por ejemplo, tuve un par de amigos de fuera de la ciudad que se quedaron conmigo, he tenido gente en mi casa todos los días, incluyendo algunos que simplemente había conocido por primera vez. Salí a desayunar, a comer, a cenar y a cenar a medianoche con gente. Pasé muchas horas en discusiones profundas sobre el crecimiento individual, las relaciones y la naturaleza de la verdad. El otro día empecé a perder la voz por haber invertido tanto tiempo en la conversación.

El domingo pasado también hablé en la Cumbre de Citas Directas. Inicialmente no iba a hablar allí, pero me invitaron a participar con algunos amigos. Terminé promocionando una hora, principalmente sobre cómo estar en sintonía con tu corazón cuando entras en contacto con la gente. Mientras que algunas personas podrían ver esto como un trabajo, para mí fue sobre todo una experiencia social. Hablar es una gran manera de conseguir una presencia instantánea con un grupo de personas y hacer nuevos amigos rápidamente. Salí espontáneamente a cenar con algunos de los otros ponentes, y más tarde, durante la semana, pasé un par de horas hablando a solas con la organizadora, Sasha.

En un principio me habían invitado a hablar en esta conferencia en enero, pero en aquel momento lo rechacé. ¿Por qué? Mi estado de ánimo no era el mejor para decir que sí. Sin embargo, cuando participé en el evento, había avanzado mucho más en mi cambio, y fue sencillo decir que sí. Este es un buen ejemplo de cómo inclinarse hacia una nueva vibración. En enero, asocié el hecho de hablar en este evento con la posibilidad de desarrollar un mayor papel social. Cuando cambié mi vibración, finalmente lo vi como un método fantástico para divertirse, conectar y compartir. Esta etapa de imprevisibilidad es normal con los cambios de vibración. Durante un tiempo, seguimos teniendo un pie en ambos mundos.

Ahora siento que estoy bastante bien encerrado en la nueva vibración. Todavía no estoy al 100%, pero probablemente estoy al 95% del camino. No hay una gran tentación de volver al pasado.

En todo caso, probablemente me excedí un poco en esta modificación. Estaba tan harto del antiguo entorno que puede que haya inyectado demasiada energía en el nuevo entorno y haya sobrepasado mi universo objetivo. No quiero necesariamente quedarme en una verdad donde soy tan social que sólo trabajo una hora a la semana. Por otro lado, sigo compartiendo una gran cantidad de valor con la gente a través de la conversación, y también hablé en una conferencia. Tiendo a descartar ese tipo de discurso como algo que simplemente proporciono para disfrutar. Es difícil para mí verlo como un trabajo, sin embargo, posiblemente esta verdad súper social no es tan mala después de todo.

Puede que me cambie de aquí a un universo más equilibrado en el que sienta que estoy contribuyendo un poco más, aunque signifique ser ligeramente menos social. O puede que me traslade a un universo en el que mi trabajo principal sea más social.

**Montar las olas.**

Un cambio vibracional como éste puede producir ondas en todos los lugares de la vida de uno. Aunque me estaba centrando en un cambio social, como el cambio era vibracional en su núcleo, no puedo mantenerlo aislado sólo en mi vida social. Va a impactar en todas las demás áreas.

De hecho, mi vida ha terminado siendo demasiado social. Tengo que dar tiempo a que esta nueva vibración se extienda a otras partes de mi vida, y averiguar cómo preservar esta vibración mientras hago algún trabajo.

Hablar en público me atrae aún más porque es más social. Me interesa más hablar en eventos de otras personas, no sólo en mis propios talleres.

Al principio rechacé un par de compromisos para hablar en público, pero ahora me siento inclinada a aceptarlos. Antes dudaba mucho de hacer ciertos eventos, y ahora veo que me permite compartir mis ideas, energía y entusiasmo con las personas, y entiendo que la gente aprecia lo que tengo que compartir. Lo que me impedía hacer esto en el pasado era saber que hablar más sugeriría más actividad en Facebook, foros, correo electrónico, etc., y no quería más de eso. Sin embargo, después de hacer este cambio vibracional, me parece una tontería contenerme, ya que ahora entiendo que puedo manejar la abundancia en esta área sin sentirme abrumada. Ya no mantengo puntos de venta en línea que crean acumulación y atrasos en la interacción. La comunicación cara a cara es naturalmente más manejable.

Sigo utilizando aplicaciones informáticas para ponerme en contacto con la gente, pero hoy las utilizo de forma muy diferente a como lo hacía hace un año. Creo que el mejor uso de las herramientas sociales en línea es facilitar las conexiones cara a cara. Cosas como Facebook y los foros en línea no son algo que considere verdaderamente social; son salidas sociales falsas y no se acercan a las citas en persona. Al final, sólo está pasando el rato a solas con algún dispositivo digital,

y está motivando a sus amigos a tener una vida social igualmente atrofiada.

Tenga en cuenta que aquí sólo estoy compartiendo mi punto de vista desde mi nueva verdad. En esta realidad, Facebook es una distracción superficial y sin sentido que obstruye la intimidad genuina. Si quiero conectar con un amigo, puedo invitarle a tomar el té y, durante nuestra charla, aprenderé más sobre él de lo que aprendería digiriendo toda una vida de actualizaciones de estado online.

Hoy en día, la mayoría de mis correos electrónicos se dirigen a personas con las que actualmente me veo cara a cara, y gran parte de ellos tienen que ver con la logística de colaborar para quedar. Mi volumen de correo electrónico es manejable y suele llevarme sólo un par de minutos al día.

Hoy en día dificulto que la gente se ponga en contacto conmigo en línea porque prefiero no establecer nuevas conexiones sociales a través de Internet. Esos canales son demasiado engorrosos y no son necesarios. Al centrarme en contactar con la gente cara a cara, veo que mi red social en persona se amplía. Estoy haciendo nuevos amigos al conocer en persona a los amigos de los amigos, y luego a los amigos de los buenos amigos. Esto me está ofreciendo mejores coincidencias que las que veo a través de Internet, ya que mis buenos amigos en persona me conocen mucho mejor que la gente que se limita a leer mi blog; actúan como grandes filtros para ayudarme a conectar con el tipo de personas que quiero en mi vida, concretamente con individuos conscientes, felices y orientados al crecimiento.

Un efecto adverso de este cambio es que ahora estoy en una verdad en la que me siento mucho mejor con mis lectores en línea. He vuelto a sentir que es un honor y un beneficio conectar con ustedes, en lugar de una preocupación o una obligación. Puede que no le deje enviarme un correo electrónico, pero puede que algún día acepte una conversación en profundidad con usted personalmente.

No fue fácil, y tuve que dejar ir a personas y situaciones que se resistían a esta modificación, sin embargo, ciertamente valió la pena. ¡Soy mucho más feliz ahora, y ahora estoy disfrutando de una vida social muy abundante - no esa cosa falsa en línea, pero realmente profundo cara a cara tratando de conectar - y muchos más abrazos!

Como usted trabaja en sus propios cambios, permítanme reiterar: será difícil, sin embargo, valdrá la pena. El punto más duro puede ser decir adiós a partes de su antigua realidad que no pueden hacer el viaje con usted. A veces le dolerá el corazón, pero será más feliz al otro lado.

La resistencia ayuda a mantener estable su entorno actual. Esto puede parecer una trampa, pero tiene la ventaja de mantener su entorno el tiempo suficiente para que pueda experimentar y descubrir toda su riqueza. Si su entorno pudiera cambiar con extrema facilidad, estaría cruzando dimensiones todo el tiempo, y su verdad sería extremadamente inestable.

Con un entorno estable, es menos probable que se convierta en medidas realmente diversas sin querer. Esto le proporciona tiempo para comprobar, descubrir y crecer en una verdad inalterable. Cuando usted está completamente listo para moverse, el ejercicio de la autodisciplina suficiente para cruzar la barrera de la resistencia requiere el ejercicio de la autodisciplina suficiente. Esto asegura que cuando cambie, sea por una elección verdaderamente consciente y deliberada, y no por error.

Si piensa en la resistencia desde este punto de vista, creo que llegará a apreciarla como yo, y no será un problema tan grande. Verá que le ayuda.

Y en verdad, cuando esté listo para cambiar, sabrá que ninguna resistencia puede detenerle. Enfrentarse a la resistencia es un procedimiento para decir adiós a lo

viejo y sentirse cómodo con lo nuevo. Es una especie de graduación, que suele ser una mezcla de tristeza y placer.

¿Está preparado para dejar atrás a las personas negativas y con mentalidad de escasez? ¿Siente que debe experimentar la felicidad, el placer y el amor cada día? ¿Está preparado para disfrutar plenamente de su vida, o requiere penalizarle un poco más?

Si no le gusta la verdad que está experimentando ahora, ¿por qué sigue aferrándose a esta dimensión específica? ¿Las otras dimensiones posibles están demasiado lejos de su zona de confort? ¿Está preparado para experimentar el dolor y la imprevisibilidad mientras cambia? ¿Qué hay en esta realidad de la que le cuesta despedirse?

Cambiar de dimensión es un reto, pero también es muy satisfactorio. Si no hubiera descubierto cómo hacer esto, podría estar experimentando el interior de una celda de prisión hoy. En alguna otra dimensión, eso es ciertamente lo que estoy experimentando. Puedo empatizar con ese tipo desde mi medida actual, pero no tengo ningún deseo de unirme a él en su celda. Y posiblemente también comprenda que, en alguna otra dimensión, él está muy encantado y complacido. Este contraste simplemente me hace apreciar mucho más mi realidad actual.

## CAPÍTULO 7

## SU OBJETIVO

¿Por qué a veces puede tener claro un objetivo, elaborar una estrategia para llegar a él y hacer algo al respecto, y, sin embargo, incluso después de años de esforzarse, sigue teniendo poco que mostrar de sus esfuerzos?

Tal vez hizo algún desarrollo, sin embargo, posiblemente no fue suficiente para validar el esfuerzo. Parece que muchas otras personas pueden alcanzar objetivos similares mucho más rápidamente. Esto puede ser frustrante.

¿Qué es lo que le hace correr en círculos?

Una estrategia común de consecución de objetivos se parece a esto:

1. Defina su resultado.
2. Elabore un plan para conseguirlo.
3. Haga grandes ofertas de acción.
4. Mejore su método según sea necesario.



5. Persista hasta que lo consiga.

Esta técnica funcionará para ciertos tipos de objetivos. Pero para otros objetivos, le llevará a dar vueltas. Quemará una gran cantidad de energía y tiempo, pero no alcanzará su objetivo en un tiempo razonable.

La técnica anterior suele funcionar bien para los objetivos que no necesitan mucho cambio interior. Basta con llevar a cabo acciones fundamentales específicas con las que se sienta cómodo actualmente, y lo conseguirá.

Si se pone como objetivo ordenar su espacio de trabajo en casa, y ya es una persona relativamente tranquila, y sabe cómo ordenar, y le gusta la sensación de tener todo en su sitio, entonces puede utilizar este proceso para lograr ese objetivo. Si surge algún imprevisto, puede cambiar su estrategia sobre la marcha. Este es un objetivo alcanzable para usted, y si está motivado para hacerlo, está claro que está en su mano conseguirlo en un plazo de tiempo alcanzable.

Por otro lado, imagine que se propone exactamente el mismo objetivo de organizar su oficina en casa, pero sus pensamientos, creencias y sentimientos no están muy bien alineados. Tal vez no esté especialmente contento con el trabajo que hace, y tener una oficina desordenada hace que sea más fácil distraerse con ideas y sentimientos deprimentes. Quizá le estresa tener más obligaciones. Tal vez teme que su vida esté fuera de su alcance. Tal vez ha estado siguiendo un mal plan de alimentación, y eso está bajando sus niveles de energía, lo que hace que sea difícil sentirse motivado para desordenar su oficina. Tal vez has acumulado tanto desorden que ahora lo ve como una gran tarea. Posiblemente sea un acaparador crónico y le cueste tirar las cosas, aunque lleve años sin usarlas.

Para esta segunda persona, el procedimiento de fijación de objetivos explicado

anteriormente no suele funcionar. Puede fijarse el objetivo de tener una oficina moderna y hacer una lista de tareas, como hizo la primera persona, pero no le dará el mismo resultado. Se machacará, se propondrá "dejar de procrastinar" y "organizarse por fin", y lo volverá a intentar.

Esto sugiere que está utilizando el proceso equivocado para su objetivo particular. Si este procedimiento no le funciona, deje de utilizarlo.

### **Una historia de dos vibraciones.**

Se ha citado a Albert Einstein diciendo que no podemos arreglar los problemas con el mismo nivel de creencia con el que los creamos.

En el caso de nuestra primera persona que está arreglando su oficina en casa, ella ya se cree una persona genial y arreglada. Tal vez se agitó y las cosas se acumularon temporalmente, pero entiende que ser fría está en consonancia con lo que ella es. Puede que estuviera en un nivel de pensamiento inferior cuando desarrolló el problema de desorden (estresada, con exceso de trabajo, agotada, etc.), pero ese no es su estado normal.

Podemos decir que forma parte de su vibración -su conjunto de ideas, sentimientos y creencias- estar tranquila y ordenada. Algo tiene que derribarla a un nivel inferior de pensamiento, como el estrés o la enfermedad, para que realice acciones que generen desorden.

Sin embargo, en nuestra segunda persona, ser ordenado no forma parte de su entorno. Su experiencia habitual y por defecto es crear y soportar el desorden, aunque no le guste. Le gusta el desorden. Sus ideas, sentimientos y creencias

apoyan la creación y el mantenimiento de un entorno caótico. Cuando parece que lo consigue y puede entrar en acción, es un estado máximo, y no suele durar más que unos pocos días. Incluso si consigue mantener ese estado el tiempo suficiente para organizar su oficina, lo volverá a estropear en las semanas siguientes cuando vuelva a su nivel normal de ser.

¿Puedes considerar objetivos en tu propia vida en los que tu experiencia fue similar a la del primer individuo? ¿Y otras experiencias que fueron más parecidas a las del segundo individuo?

¿Son sus objetivos congruentes con su entorno?

Puede utilizar el procedimiento de consecución de objetivos comentado anteriormente (o algo similar) cuando su escenario se asemeje al del primer individuo. No funciona bien en el segundo escenario.

Considere algunos de los objetivos y proyectos que le gustaría alcanzar. ¿Cuáles coinciden con su nivel actual? ¿Cuáles no coinciden con su estado de ánimo actual?

Por ejemplo, si se fija el objetivo de ganar un millón de dólares este año, pero nunca antes ha ganado más de 50.000 dólares en un año, es seguro que el primer proceso para alcanzar el objetivo le hará correr en círculos. Eso es porque su entorno es incongruente con ese objetivo.

Si ha ganado \$400K, \$600K y \$800K en cada uno de los últimos 3 años, y se siente regular al ver que sus ingresos aumentan sustancialmente cada año, entonces el primer proceso de cumplimiento de la meta puede funcionar muy

bien. Su onda actual es un gran partido para esta meta.

### **Planes absurdos.**

Cuando su nivel predeterminado de pensamiento y sentimiento (es decir, su vibración actual) no coincide con uno o más de sus objetivos, no intente utilizar el primer proceso de consecución de objetivos. Es casi seguro que le llevará a dar vueltas. Esto sucede porque usted está tratando de alcanzar una meta a un nivel de creencia que no se puede lograr. Puede que elabore una lista de pasos de acción con buena pinta, pero serán las acciones equivocadas. Cuando intente ocuparse de esa lista, algo se sentirá fuera de lugar. Se descubrirás procrastinando enormemente. Esto no sugiere que no desee el objetivo. Implica que está tratando de utilizar el proceso equivocado para llegar a él. Lo más probable es que experimente muchos arranques y reinicios engorrosos para intentar ponerse en marcha, pero no se moverá mucho.

Si nunca ha hecho más de 50 mil dólares en un año, y decide hacer un millón de dólares este año, pero su entorno está atascado por debajo del nivel de 50 mil dólares, entonces cuando haga una lista de tareas para lograr su objetivo del millón de dólares, no será un plan sensato. Su plan será como el plan de un niño para construir una nave espacial.

Lo más probable es que su estrategia esté llena de acciones que ni siquiera es necesario hacer, al menos no por usted. Tendrá mucho trabajo innecesario. Se centrará en acciones que no producirán grandes resultados en el mundo real.

Si alguien que ya está ganando un millón de dólares al año echa un vistazo a su estrategia, probablemente la verá como desequilibrada y fuera de base. Incluso si empezaran desde cero, su estrategia para ganar ese primer millón no se parecería a la suya.

No se moleste en crear planes para objetivos para los que actualmente no es un excelente partido. Tiene que llegar al nivel de pensamiento en el que su objetivo puede ser alcanzado.

### **Logro de metas vibracionales.**

Entonces, ¿qué hace si tiene una meta que no encaja bien con su nivel actual de pensamiento y sentimiento? ¿Cómo puede salvar la brecha vibracional entre donde está y donde le gustaría estar?

Para ello, necesita utilizar un procedimiento diferente para la consecución de objetivos.

## CAPÍTULO 8

## LA VIBRACIÓN

En el capítulo anterior, mencioné una técnica para alcanzar metas cuando no es actualmente un gran partido. ¿Cómo puede acabar siendo millonario si su entorno está lleno de ideas y sentimientos de escasez? Ahora compartiré ese proceso con usted.

### **Estirar las metas.**

Por conveniencia, vamos a utilizar el término "objetivos de estiramiento" para describir los tipos de objetivos para los que usted no es actualmente un gran partido.

Estos objetivos dependen de la persona que los establece. Comprar un coche nuevo no sería una meta ambiciosa para alguien que puede conseguirlo fácilmente, pero podría ser una meta ambiciosa para personas rotas y desempleadas. El primer individuo podría simplemente entrar en un concesionario, elegir un coche, pagar el dinero por él y repelerlo. El segundo individuo podría echar un vistazo a los obstáculos más difíciles de superar.

A Jack Canfield le gusta describir estos objetivos como metas de avance, tal vez porque se está abriendo paso a un nivel completamente nuevo del ser cuando se logra tal objetivo.

### **Alineación vibratoria.**

La gente no experimenta el mismo nivel de dificultad en la consecución de objetivos similares porque cada uno tiene un grado diferente de posicionamiento vibracional (o falta de posicionamiento) sobre el objetivo.

Un objetivo sólo es fácil o difícil con respecto a su entorno. Cuanto más se acerque su entorno a un objetivo, más rápido y sin esfuerzo podrá conseguirlo.

Por ejemplo, si quisiera ganar 10.000 dólares más este mes, sería un objetivo bastante sencillo de alcanzar. Lo más probable es que haga algo este fin de semana que genere 10.000 dólares más a final de mes. Actualmente, mis vibraciones son excelentes para recibir esas sumas. Me parece normal. Como el objetivo no me empujaría a esforzarme, tampoco es extremadamente inspirador. En cuanto a los objetivos, es un poco aburrido.

Para otra persona, ganar 10.000 dólares más este mes podría ser una fantasía aparentemente difícil. Sus ideas, sentimientos y hábitos desarrollan un entorno diferente. Mientras yo veo facilidad y sencillez, ellos pueden ver lucha, barreras o falta de oportunidades. También es posible que se deleiten excesivamente con el concepto de ganar 10.000 dólares más (sugiriendo que no es algo típico para ellos), situando así el objetivo en el ámbito del sueño y no en el de la posible verdad.

Para otra persona, el objetivo de ganar 10.000 dólares más este mes podría estar mejor en el punto medio: lo suficientemente difícil como para ser intrigante e inspirador, pero no tan desafiante como para parecer imposible. Para esta persona, es un objetivo ambicioso. Ven que es posible, pero aún no están seguros de cómo hacerlo realidad.



Su entorno identifica principalmente los objetivos que está dispuesto a establecer. Si su entorno está demasiado alejado de un objetivo concreto, nunca se atreverá a fijarlo. Eso sería, en el mejor de los casos, un autoengaño, como el de una persona con mentalidad de escasez que se fija un objetivo para acabar siendo multimillonario. La mente no pensará en la meta, por lo que el individuo no tomará las acciones necesarias para llegar a ella.

Cuando su entorno se parece mucho a una meta, lo más probable es que ni siquiera crea en ella como meta. Podríamos decir que mi entorno único está muy cerca de la meta de componer un libro.

Cuando su entorno se encuentra en algún punto intermedio, tiene un objetivo ambicioso. Su entorno es lo suficientemente compatible como para fijarlo y tomarlo en serio, pero no lo suficientemente compatible como para experimentar la consecución del objetivo.

Una de las mejores razones para establecer objetivos y trabajar para alcanzarlos es el cambio de vibración que debe experimentar para lograr nuevos objetivos, especialmente los objetivos ambiciosos.

### **Vibraciones compatibles y vibraciones no compatibles.**

Hay dos tipos de vibraciones en las que hay que pensar en relación con cualquier objetivo:

- 1) Vibraciones que coinciden con la meta.

## 2) Vibraciones que no coinciden con el objetivo.

Cuando su vibración se mantiene en la primera categoría, entonces alcanzar su objetivo es razonablemente sencillo. Seguirá actuando, pero sus acciones fluirán con facilidad y no parecerá que se esfuerza demasiado. Actuar se sentirá a menudo como un juego. Las acciones que elija serán las adecuadas para acercarse a su objetivo. También es probable que experimente muchas sincronías. Se le presentarán excelentes oportunidades. Verá una buena prueba de que se está produciendo un progreso real. Otros individuos verán que usted ha cambiado.

Cuando su entorno permanece en la segunda categoría, el camino hacia su meta le parecerá desafiante y lleno de obstáculos. Observará barreras y muy probablemente sentirá un fuerte deseo de procrastinar, y normalmente se deleitará con las distracciones. Determinará qué acciones tomar, pero no serán las mejores. Cuando emprenda una acción, normalmente sentirá resistencia de su interior o del mundo exterior. Alcanzar su objetivo le parecerá más un trabajo que un juego. Puede que invierta mucho tiempo y esfuerzo en su objetivo, pero lo más probable es que no lo consiga. Pueden pasar meses o años y no tendrá mucho que mostrar.

Dependiendo del grado de alineación entre su entorno y su objetivo, es probable que se encuentre en un punto intermedio. Algunas partes de su entorno están muy bien alineadas con su objetivo, mientras que otras se oponen a él.

### **Deje de usar la fuerza.**

Esta es la parte más difícil de entender, así que lea esta parte con atención.

Cuando su entorno está bien alineado con su objetivo, tendrá naturalmente un sentido de las acciones correctas a tomar, y las sincronías aparecerán para asistirle cuando sea necesario. No tendrá que esforzarse para saber qué hacer a continuación. La siguiente acción será relativamente obvia la mayoría de las veces, y le parecerá excelente. Será una acción que querrá realizar. No tendrá que exigirla.

Cuando su entorno no coincide con su objetivo, desarrollará algunas acciones a realizar, pero serán erróneas. No tendrá una fuerte sensación de claridad interior sobre ellas. Tendrá muchas dudas. Le resultará difícil seleccionar un camino, e incluso cuando lo elija, no sabrá que es el curso ideal para usted. Cuando haga algo al respecto, actuará bajo una nube de dudas e imprevisibilidad. También tendrá una fuerte propensión a procrastinar y retrasar las cosas.

Una receta típica para las personas en la segunda circunstancia es utilizar la fuerza. Pasa a la acción. Poner manos a la obra.

Esto no funciona bien. Es como intentar presionar dos imanes opuestos. Incluso si consigue un objetivo haciendo esto, será difícil mantenerlo, y una caída es ineludible. Su vibración y el objetivo se resisten constantemente. En cuanto baja la guardia, se repelen.

Imagine que intenta levantarse a las 5 de la mañana cuando su vibración no es compatible con ser madrugador. En lugar de salir de la cama sintiéndose alerta y renovado, se sientes cansado y soñoliento y pulsa el botón de repetición. Sin embargo, cuando es compatible con ese objetivo, puede levantarse temprano con facilidad. El objetivo no requiere ninguna lucha. Es la típica hora de levantarse. No es un gran problema.

Se puede decir que, si un objetivo le parece un gran problema, indica que su

entorno aún no es compatible con ese objetivo.

Cuando note que se esfuerza por exigir un objetivo, deténgase un momento y piense en ello. ¿Por qué es una lucha para usted? ¿Por qué lucha contra lo que dice querer? ¿Por qué se está minando a usted mismo? ¿Por qué sigue aplazando las cosas?

Pregúntese: ¿Quiero este objetivo? ¿Es un objetivo digno para mí en este momento? No pasa nada si se trata de un objetivo ambicioso. Sólo asegúrese de que es algo que quiere. No pasa nada si prefiere una meta que puede parecer que está más allá de usted hoy.

Si reconoce que esa meta no le importa lo suficiente como para tomársela en serio, entonces déjela ir. Si no prefiere hacer lo que hace falta para cumplir el objetivo, no tiene sentido que se preocupe por ello. Déjelo pasar y acepte las repercusiones de esa decisión.

A menudo veo este patrón con las personas que van a la universidad como sus padres les anticipan. Seleccionan un signo que otros autorizarán. Sin embargo, no disfrutan de los cursos, y ni siquiera quieren trabajar en ese campo. Eso es un plato fácil para la resistencia vibracional. Estos estudiantes se preguntan por qué dudan en sus estudios y se sienten poco inspirados. Claro, se necesita valor para elegir su curso, sin embargo, no está aquí para cumplir con las expectativas de otras personas.

Ahora bien, si sigue sintiéndose bien con el objetivo y sigue queriendo el resultado, eso también es completamente genial. Incluso si no está a la altura del objetivo no significa que deba renunciar a él. Algunas de las mejores metas requerirán que cambie su entorno para alcanzarlas. Podría decirse que el cambio vibracional es un logro aún mayor que la meta externa. Alinear su entorno con la

abundancia puede ser un logro mayor que ganar una determinada cantidad de dinero. Una vez que haya incorporado el entorno de la abundancia, toda su vida cambiará, no sólo sus recursos financieros.

### **Orbitar vs. lograr su objetivo.**

Supongamos por ahora que tiene una meta que le gusta, sin embargo, aún no es vibracionalmente compatible con ella. ¿Cuál es la siguiente acción?

Mucha gente diría que los siguientes pasos son elaborar una estrategia y empezar a hacer algo al respecto, pero ese enfoque no funciona bien para una meta de esta naturaleza. Por lo general, le hará correr en círculos.

Puede empujar con una fuerza tremenda, pero no es una idea sabia. Puede darles un empujón, pero forzarlos no es necesario.

Su vibración respecto a cualquier objetivo es como 100 pares de imanes. Cuando trata de alcanzar su objetivo por medio de una acción directa, a menudo está en circulación, y a menudo está fuera de circulación. Algunas partes de su vibración tiran del objetivo hacia usted.

No tiene que estar en una posición 100% perfecta para lograr su objetivo. Simplemente tiene que hacer suficientes cambios para que la fuerza frustrante sea atractiva en lugar de repulsiva. Sin embargo, tiene que ser lo suficientemente fuerte como para superar la inercia y cualquier fuerza repulsiva.

Si hay un exceso de fuerza de alejamiento o inercial y una fuerza atractiva inadecuada, entonces caerá en la trampa de correr en círculos cuando intente actuar.

Si quiere acabar siendo uno con sus objetivos, tendrá que trabajar con las numerosas fuerzas y movimientos presentes hasta que el curso de un accidente con sus objetivos sea ineludible. Esto es esencialmente lo que significa convertirse en una coincidencia vibratoria con su objetivo. Si no es compatible, terminará orbitando su objetivo en lugar de alcanzarlo, a pesar de tener mucha gravedad de su lado.

### **Comprender la nueva vibración.**

Ahora viene otra parte desafiante, así que lea esto detenidamente y piénsalo bien.

El factor número 1 por el que la gente tiene dificultades para alcanzar sus objetivos de estiramiento es que no tienen una comprensión sólida de la vibración de coincidencia.

Debido a que no entienden cómo se ve y se siente el nuevo entorno, no entienden las acciones correctas a tomar. Así que toman las acciones equivocadas, lo pasan mal y obtienen resultados que no desean.

Lo más importante que puede hacer para lograr un objetivo de estiramiento es profundizar y aclarar su comprensión del entorno. ¿Cómo serán sus ideas, sentimientos y comportamientos cuando ya haya alcanzado el objetivo? ¿Qué tipo de individuo será cuando esté en ese momento?

No tiene el mismo entorno alguien que gana 2 millones de dólares al año que alguien que gana 80.000 dólares al año. Los pensamientos, sentimientos y hábitos de cada persona son realmente diversos. Si estás ganando \$80K al año y se pone como meta ganar \$2M al año, lo primero que debe hacer es estudiar y entender el ambiente que estaría emitiendo si ya estuviera en el nivel de \$1M al año. Será diferente de su entorno actual de 80.000 dólares. Energéticamente hablando, no será el mismo individuo.

Su mayor riesgo de fracaso proviene de la cuestión de proyectar su entorno de 80.000 dólares a los objetivos de 2 millones. No puede utilizar un entorno de 80.000 dólares para construir la lista de acciones para lograr este objetivo. Tiene que utilizar los entornos de 2 millones de dólares para crear la lista de acciones, y no puede hacerlo hasta que y a menos que entienda los entornos de 2 millones de dólares lo suficientemente bien.

La mayoría de la gente no hace lo necesario para entender el nuevo entorno. Predicen su antigua onda hacia adelante en el tiempo, sin embargo, eso no funciona. Sólo los mantiene orbitando la misma meta, corriendo en círculos durante varios años.

Debe averiguar cuáles de sus 100 imanes internos están alineados con los imanes de la nueva meta, y cuáles no. Si se lanza sin entender esto, las posibilidades de éxito son realmente bajas. Los imanes opuestos simplemente se repelerán entre sí, y se mantendrán en órbita indefinidamente. Cuanto más se acerque a su objetivo, más poderosa será la fuerza opuesta. Puede parecer que se está minando a usted mismo cada vez que se acerca a su objetivo. Forzarlo no funcionará. Sólo le frustrará. Se dirá cosas como: "¿Por qué tarda tanto? Ya debería estar mucho más avanzado" o "¿Por qué sigo posponiendo las cosas?".

**Cómo aprender el nuevo entorno.**

Hay muchas maneras de adentrarse en el nuevo entorno que se adapta a su objetivo. He aquí algunas sugerencias.

En primer lugar, sea humilde al entrar en este proceso. Confiese que aún no entiende el nuevo entorno. Si lo entendiera, estaría alcanzando su objetivo sin esfuerzo. Acepte que, si tiene dificultades, es porque no entiende bien el nuevo entorno. También es posible que se aferre a algunas suposiciones incorrectas al respecto.

Intente dejar de lado cualquier idea preconcebida sobre el nuevo entorno. Abra su mente a nuevas posibilidades.

Puede ser útil pensar en un objetivo que ya haya alcanzado. Recuerde su entorno antes y después de alcanzar el objetivo. A medida que se acerca a la consecución del objetivo, su entorno se desplaza hasta el punto en que conducir parece no ser un gran problema.

Esto nos lleva a la siguiente acción. Si es posible, determine las personas que han logrado el objetivo que quiere alcanzar (o algo similar). Compre sus libros y léalos para empezar. Únase a clubes en los que estas personas sean miembros. Haga lo que sea necesario para ponerse cara a cara con esos individuos. No admire a estas personas desde la distancia. Tiene que conectar con ellos, e idealmente uno a uno. Esto sugiere que no sea por teléfono o por Internet. Personalmente indica cara a cara. Esto es más fácil de lo que parece si lo convierte en una prioridad. Cuando se relacione con estas personas, descubrirá mucho sobre la nueva ola que desea desarrollar. Algunos cambios internos se producirán inmediatamente. Esto es crucial. No lo deje pasar, a menos que elija orbitar sus objetivos en lugar de experimentarlos.



Si quiere ser millonario, ve a los lugares donde se reúnen los millonarios y dedica tiempo a conocerlos. Contraste su entorno con el suyo: ¿qué tiene de diferente su entorno?

Haga esto repetidamente hasta que empiece a tener una idea clara de la vibración de esas personas. Contraste su entorno con el suyo. ¿Está preparado para aceptar este entorno?

Fíjese en que estas personas no suelen decir: "¡Joder, no me puedo creer que tenga todo este dinero! Es tan irreal". Tener mucho dinero es algo normal y corriente para ellos. No es nada del otro mundo. Esa es la sensación que quiere transmitir. Si cree que tener mucho dinero es algo importante, por eso no lo tiene. Esa es la sensación de querer dinero y no tenerlo. La sensación de tener dinero es diferente.

A continuación, dedique un tiempo a imaginarse a si mismo teniendo actualmente la vibración necesaria para lograr su objetivo. Descubrirá esta vibración en parte por estar rodeado de personas que han logrado su objetivo. Otras personas le ofrecerán pistas sobre los cambios que necesita hacer, pero su entorno es el suyo propio.

Le sugiero que dedique unos 10 minutos al día a imaginar cómo será su vida cuando haya alcanzado su objetivo. ¿Cómo creará, sentirá y se comportará al otro lado de esa meta? Intente hacer las mínimas modificaciones posibles en su entorno actual, las suficientes para verse razonablemente en ese escenario y que le parezca regular. Esto es necesario. Dese cuenta de que, si va a lograr ese objetivo, entonces sigue en el otro lado, con toda su tontería acompañando el viaje. No es su yo superior ni su yo ideal. Es simplemente una variación algo cambiada de su yo normal y corriente.

Intente hacerlo de esta manera. Imagine una escena que represente su objetivo. Ahora ponga su yo actual en esa escena. Esta es la persona que es ahora, su yo habitual. Imagínese pasando por esa escena como si fuera totalmente real y estuviera ocurriendo hoy. Se ha metido de lleno en ella. Haga lo posible por imaginar esto no como un sueño o un trance, sino como una fuerte verdad, como una ocasión real que está teniendo lugar hoy, posiblemente dentro de un par de horas.

Ahora deje que su personaje se involucre en la escena. ¿Cómo respondería razonablemente a lo que está sucediendo? Lo que quiere entender es la interacción vibratoria de su personaje con el entorno de la escena. Esto le informará de dónde están apuntando algunos de sus imanes en direcciones equivocadas. Cuanto más sensible pueda hacer esta escena, más ganará con ella.

Su mente puede informar de la distinción entre una visualización de sueño y un objetivo mayor. Puede pensar en cualquier cosa que desee, sin embargo, no se convertirá en algo genuino hasta que también coincida con la vibración de esa experiencia, y esa parte requiere un poco más de trabajo.

Supongamos que uno de sus objetivos es vivir en una granja y tener personal de servicio. En la mayoría de sus visualizaciones, piense en lo genial que será, pero eso no le acerca a su objetivo. Cuando se tome el tiempo de imaginarlo como algo 100% genuino, y coloque su yo actual en esa nueva verdad, note que surgen algunos problemas.

Puede que se sienta incómodo diciéndole a sus sirvientes lo que tienen que hacer, puede que se sienta mal con la idea de que otras personas limpien sus baños y hagan sus comidas. También es posible que sienta cierta emoción por tener un lugar tan estupendo para vivir, pero eso también recomienda un desajuste porque probablemente le parecería normal si viviera allí.

Tome nota de estas experiencias. Anote cosas como que no me siento bien pagando facturas de impuestos 20 veces más altas. No me gusta informar a otras personas de lo que tienen que hacer. Me sentiría estresado si necesitara ganar numerosos miles de dólares al año como mínimo sólo para cubrir mis gastos. ¿Cuáles son sus pensamientos, creencias y sentimientos que indican que sigue siendo una desigualdad para su objetivo?

A menudo, las consecuencias prolongadas del objetivo, más que el propio objetivo, revelan una ausencia de posicionamiento. Por ejemplo, si quiere ser una estrella conocida, ¿cómo considera que es estar en el ojo público? ¿Puede soportar las críticas públicas de personas que no le conocen? ¿Puede aceptarlo como una parte habitual de su vida, o le parece algo que querría evitar? Si quiere alcanzar un objetivo, tiene que aceptar los efectos sonoros de ese objetivo. Si se resiste a las consecuencias, se resiste al objetivo.

Ahora pídale a su mente que se muestre qué modificaciones vibratorias necesita para estar de acuerdo con su meta. Imagine que su personaje está descargando una nueva subrutina de personalidad. Perciba la nueva vibración de su personaje.

Puede descubrir cosas como Mi flamante personaje es más positivo. Mi flamante personaje siente que es fácil ganar lo suficiente para cubrir todos los gastos; esto no es un gran problema.

Una muy buena acción final es transmitir sus deseos. Comparta su objetivo abiertamente con las personas de su vida y hable de él con seriedad, como si tuviera la intención de hacerlo realidad lo antes posible. Observe cómo responden las personas de su vida a su declaración. Esto pondrá rápidamente de manifiesto qué relaciones de su vida le están ayudando a conseguir su objetivo y cuáles le están frenando. Tendrá que abandonar o transformar las relaciones que le están frenando. No se aferre, porque eso simplemente frena a todos y genera amargura. Acepte que está aquí para crecer. De todos modos, tendrá la oportunidad de conectar con muchas más parejas compatibles, así que no se

preocupe por estar solo.

### **Convierta la repulsión en atracción.**

Este procedimiento le ayudará a desarrollar una lista de tareas vibracionales. Esto es mucho más importante que su lista de acciones. Una vez que tome acción para cambiar su vibración para estar en armonía con su meta, los pasos de acción comenzarán a fluir muy rápidamente.

¿Qué es una lista de tareas vibracionales? Es una lista del trabajo de avance personal que necesita completar para estar en armonía con su meta.

Eventualmente consistirá en 3 tipos de experiencias de desarrollo:

1. Dejará ir las creencias y puntos de vista limitante que se alinean con la vieja vibración, cambiándolos por nuevas realidades que se alinean con el nuevo entorno.

2. Dejará ir las relaciones negativas que no encajen con su nuevo entorno e incluirá nuevas relaciones positivas que se alinean con él.

3. Dejará de alimentar su poder con excusas y desafíos, y empezará a descargar un entorno más eficaz que se acerque progresivamente a su objetivo.

Estas experiencias de desarrollo personal son los imanes internos que debe

relinear. Pensemos en cada clasificación por separado.

### **Nuevas verdades.**

Supongamos que su meta es ganar \$1M al año. Eso es alrededor de \$80K por mes. Si actualmente gana \$50K por año, entonces esto podría parecer una gran suma. Sin embargo, si usted fuera una persona que coincide con esta meta, entonces \$80K por mes debería sentirse y verse como una suma normal para usted. Son sus ingresos habituales. No tiene nada de especial. Si va a convertirlo en algo grande, entonces está empujando esta meta.

Su nueva verdad puede ser: "Ganar 80 mil dólares al mes es normal. Es fácil y natural para mí".

Para ayudarlo a alinearse con esta meta, podría ir a su banco, retirar \$1000 en efectivo y llevarlos en su cartera todos los días. Puede resultar incómodo al principio, pero sigue haciéndolo hasta que le parezca normal y natural. ¿Qué se siente al llevar su sueldo de dos horas en la cartera? No es nada del otro mundo. Acepte su nueva verdad, y le ayudará a desarrollar un entorno más abundante. Si quiere ganar 20 veces más dinero, entonces necesita alterar sus relaciones con el dinero en un elemento de 20. Una cantidad de 1000 dólares en su nueva vibración equivale a un billete de 50 dólares en su antigua vibración.

Si no puede hacer pequeños cambios como este para empezar, entonces todavía no se toma en serio su objetivo, ¿verdad? ¿Vas a hacerlo realidad o no? Si va a hacerlo real, entonces será mejor que se acostumbre a manejar grandes cantidades de dinero como si fuera una experiencia completamente normal para usted. Así que empiece a crear esa comodidad ahora. De lo contrario, evitará esas grandes cantidades porque le asustarán cuando empiecen a aparecer.

## **Nuevas conexiones.**

Digamos que su objetivo (una vez más) es pasar de ganar 50.000 dólares a 1 millón de dólares cada año. Cuando imagina que ya está ahí, queda claro que algunos de sus compañeros actuales no podrán lograrlo. Así que parte de su trabajo interior consistirá en (1) dejar a estas personas fuera de su vida, para que dejen de obstruirle, o (2) tener algunas conversaciones profundas para cambiar estas relaciones, de modo que estas personas puedan apoyar su objetivo.

Construya también nuevas relaciones. ¿Qué tipo de personas tendría en su vida si lograra su objetivo? Si va a hacer de esta meta una verdad, entonces va a tener que deshacerse de esos sentimientos de indignidad.

Lo mismo ocurre con los familiares. A principios de mis 20 años, cuando decidí crear mi propia empresa, me distancié de mis padres y hermanos porque estaban muy inmersos en el estado de ánimo de los empleados. Necesitaba estar rodeado de otros empresarios para entender la onda del éxito en este curso.

No se aferre a las relaciones que no son una excelente combinación para su objetivo. Sí, verá que muchas relaciones van y vienen. Puede ser muy emocionante conectar con algunas personas excelentes a lo largo de su vida.

## **Abrace su poder.**

El tercer lugar para el trabajo de desarrollo individual es ver dónde está proporcionando su poder lejos, y comenzar a tomar su poder de nuevo. Es hora

de dejar de fabricar razones, dejar de culpar a los demás y aceptar todas las consecuencias de lo que se necesita para alcanzar su objetivo.

Está claro que muchas personas en el planeta están dispuestas a comprometerse con esto, así que ciertamente es posible que tenga esa experiencia si está dispuesto a hacer lo que sea necesario para que sea una verdad. Pregunte a suficientes personas y obtendrá algunos síes.

Sin embargo, a pesar de la simplicidad de este objetivo, puede complicarlo enormemente si ofrece su poder.

Imagine que se lo pide a su pareja actual y le dice que no. Puede culparla por ser un palo en el barro, o puede intentar animarla (un tipo de fuerza), sin embargo, probablemente acabará con una decepción si va por ese camino.

También puede aceptar el no de su pareja y descubrir que puede vivir sin el trío. Puede parecer una opción socialmente más apropiada en algunas circunstancias, sin embargo, eso es sólo otra circunstancia de que alimenta su poder a algo que le obstruye (la ilusión de ser socialmente aceptado por los demás en este caso).

El trabajo interior más profundo es preguntarse: ¿por qué estoy con una pareja que no quiere naturalmente las mismas cosas que yo? ¿Por qué opto por menos de lo que deseo? ¿Por qué soy tan pegajoso con alguien que desea experiencias diferentes a las mías?

Para que el trío sea real (y no sólo un sueño), tienes que hacer este trabajo interior. Tiene que lidiar con estos conflictos obvios. Tiene que aprender a usar su poder para alimentar sus deseos, no las barreras.

Si ya fuera una persona con un fuerte deseo de hacer tríos, podría hacer uno hoy mismo. Conozco a alguien que dice haber hecho más de 500 tríos. Para él, es una experiencia agradable pero también fácil. Puede salir y hacerlo realidad con dos mujeres con las que acaba de cumplir, y desde luego no parece un modelo de trajes de baño. Mientras que la mayoría de la gente impide que esa experiencia ocurra, él dirige su poder para desarrollar las experiencias que quiere tener.

Desde un punto de vista logístico, espero que pueda ver que no es un objetivo tan difícil. Los pasos de acción son bastante fundamentales, incluyendo principalmente algo de comunicación. Si su entorno no se adapta a este tipo de experiencias, puede parecerle prácticamente difícil. Le parecerá que el mundo exterior se opone a usted, pero no es así en absoluto. Su propio entorno es el que está produciendo el desajuste. Si ajusta su entorno lo suficiente, el objetivo se vuelve fácil y sin complicaciones. Incluso puede ocurrir por sí solo sin que tenga que pedirlo.

Para alcanzar los objetivos de estiramiento, es necesario arreglar los imanes que no están girados de la manera correcta. Esto incluye dejar de lado las creencias limitantes y las falsas suposiciones, descartar las relaciones que restan poder y dejar de lado las excusas y la culpa. Si evita este trabajo de crecimiento interior y trata de saltar a los pasos de acción de causa y efecto, simplemente orbitará su objetivo.

### **Haga el trabajo de crecimiento personal.**

Cuando haya reconocido el trabajo de desarrollo individual que debe realizar para estar a la altura de su objetivo, póngase a trabajar en él. Si es consciente de ello, puede comprimir en un par de meses o semanas lo que de otro modo le llevaría años, creando grandes cambios en un corto periodo.



Hay montones de técnicas que puede utilizar para hacer este trabajo de crecimiento personal. Este sitio web está lleno de ellas. He aquí algunos ejemplos:

1. Llevar un diario para obtener nuevas percepciones (contrastando el viejo entorno con el nuevo).
2. Mantener conversaciones profundas con personas inteligentes y conscientes.
3. Contemplar sentimientos de gratitud y aprecio.
4. Seguir imaginando como si estuviera actualmente allí; sentirlo como genuino.
5. Desconectarse de las personas que no son afines a su objetivo.
6. Únase a un club que le ayude a alinear su vibración con su meta.
7. Múdese a una nueva ciudad que se ajuste mejor a su meta.
8. Reemplace los libros de su estantería por otros que se ajusten al nuevo entorno.

9. Done las pertenencias que no encajan en el nuevo entorno.
10. Captúrense a sí mismos proporcionando su poder lejos, y retómenlo dirigiéndolo de nuevo hacia sus deseos.
11. Cuando alguien diga no a sus deseos, diga no a ese elemento de su relación con él (o a toda la relación, si es necesario).
12. Desarrolle nuevas declaraciones de creencias empoderadoras para cambiar las viejas creencias limitantes.
13. Salga con frecuencia con personas que puedan ayudarle de forma natural a alinearse con su objetivo (es decir, personas que le influyan por la dirección).
14. Tenga la intención y la expectativa de alcanzar su meta.
15. Utilice la palabra "cuando" en lugar de "si" cuando hable de su objetivo.
16. Escriba un blog sobre su objetivo o habla de él públicamente (esto expondrá las relaciones no compatibles y ayudará a atraer también conexiones compatibles).
17. Realice experimentos como pruebas de 30 días para sumergirse en la experiencia de un nuevo entorno.

18. Modifique su dieta, ropa y demás para comer, vestir y vivir como si ya estuviera allí.

19. Coloque fotos u otros mensajes inspiradores que representen el nuevo entorno.

20. Consulte libros compuestos por otros que desprendan una vibración adecuada a su objetivo.

21. Asista a charlas, talleres, conferencias y retiros que le ayuden a sumergirse en el nuevo entorno.

22. Perdone a las personas que le han maltratado y libere el dolor y el odio.

El año pasado, tuve una charla en la que Joe Vitale pidió a todos los presentes en la sala (un espacio lleno de conferenciantes y autores expertos) que dijeran cuáles eran sus procesos de desarrollo individual favoritos. Hizo que dos personas los escribieran en una gran pizarra. En 10 minutos, la pizarra estaba llena, y aún así siguieron escribiendo sobre los puntos mencionados.

Lo que funciona mejor para mí puede no funcionar en absoluto para usted, y viceversa. Lo crucial es que los procedimientos que utilice le ayuden a convertirse en una persona que coincida con su objetivo.

Yo no tenía las mejores vibraciones para un estilo de vida rico en viajes. Y la

semana que viene estaré en Nueva Orleans. Me costó un poco de trabajo interior integrar el entorno de viajero habitual, pero diría que ya está bastante bien incorporado.

Una vez que haya incorporado el nuevo entorno lo suficientemente bien (la excelencia no es necesaria), verá que las acciones correctas empiezan a fluir fácilmente. Se siente natural y casual. Hay poca o ninguna resistencia. Cuando quiere experimentar algo que está alineado con su vibración, simplemente lo crea. No es más difícil que hacer una comida.

El trabajo de crecimiento personal no será fácil. Aquí es donde se produce el desarrollo más rápido cuando se trabaja hacia objetivos que actualmente no están bien alineados para experimentar. En cuanto arregle las inquietudes de posicionamiento, el objetivo prácticamente se soluciona solo.

### **Evitar los modelos ilusorios.**

Me siento muy afortunado porque tengo un punto de vista privilegiado que no está al alcance de la mayoría de la gente. Tengo la oportunidad de observar a muchas personas que persiguen diferentes objetivos, y puedo ver quién está prosperando y quién se está hundiendo. Y como estoy expuesto a toda esta información básica, puedo descubrir patrones que muchas personas no tienen la oportunidad de descubrir en sus vidas.

Una cosa que ha quedado muy clara es que cuando los individuos tienen éxito, tienden a llegar a él mediante acciones fáciles y naturales. La fuerza no funciona bien. La fuerza a veces puede llevarle a una meta, pero el tipo de meta se alejará un poco de lo que deseaba, y no será fácil de mantener. Sin embargo, cuando logra un objetivo de estiramiento utilizando este proceso de posicionamiento vibracional, es más fácil mantenerlo después y seguir construyendo sobre él. Y

disfrutará mucho más del proceso de conseguirlo.

Tiene que dejar de proyectar falsas imaginaciones en otros individuos, especialmente en personas que nunca ha conocido. Eso es una ilusión que sólo alejará su objetivo.

Si se propone ser millonario, busque en sus ideas el tipo de imágenes que surgen. ¿Seleccionó personajes imaginarios de la TELEVISIÓN o de las películas como modelos a seguir? Tal desorden mental arruinará su entorno en ese lugar.

Vuelva a lo básico y reaprende el ambiente ideal desde cero. Confiese que no entiende la verdadera vibración de lo que es ser un verdadero millonario en el mundo real.

Cuando sólo experimenta a ciertas personas a través de medios indirectos, no pretenda entender al individuo representado. Es demasiado fácil atribuir falsas suposiciones y creencias a otra persona cuando sólo se conecta a distancia. Si más tarde interactúa con esas personas individualmente y cara a cara, esas interacciones normalmente le desconcertarán. El entorno de la otra persona no será el que esperaba.

Es cierto que he compartido mucha información sobre mi vida a través de mi blog, pero es seguro que alguien que pase 30 minutos hablando conmigo de forma individual me entenderá mucho mejor que alguien que haya leído todos mis libros pero que nunca me haya conocido en persona. Este último tendrá muchos más detalles sobre mí, pero el primero entenderá mucho mejor mi entorno real.

Lo que ocurre es que su entorno real no se transmite por Internet. Esto lleva a la gente a proyectar todo tipo de suposiciones falsas sobre ellos, lo que dificulta el uso de estos individuos como grandes modelos de conducta.

Uno de los factores por los que es tan importante preferir la interacción en persona (especialmente cuando quiere entender un nuevo entorno) es que las células de su piel están cubiertas de pequeñas antenas que captan los campos electromagnéticos producidos por otras personas (como las ondas cardíacas y cerebrales). Es entonces cuando aprenderá más sobre el entorno de otra persona. Por supuesto, aprenderá aún más sobre la vibración de alguien si se acuesta con él, pero no tiene que llevar las cosas tan lejos.

Si nunca ha invertido tiempo real conmigo en persona, entonces no es una excelente idea utilizarme como modelo para cualquier objetivo que yo haya logrado y que usted también quiera alcanzar. Si sólo me entiende por mis libros, no entiende mi vida diaria típica. Es mejor que encuentre a alguien local que le sirva de modelo, alguien con quien pueda relacionarse cara a cara, aunque sea por poco tiempo. Si utiliza principalmente modelos de conducta basados en Internet, probablemente va a pasar mucho tiempo corriendo en círculos en lugar de alcanzar sus objetivos, porque le resultará muy difícil establecer el ambiente ideal. Simplemente producirá una previsión falsa que no se parece mucho al entorno real que coincide con el objetivo.

## **El proceso, en resumen.**

Este es el aspecto de nuestro proceso completo paso a paso:

1. Especifique su resultado.

2. Desarrolle una comprensión más profunda de la nueva ola que coincide con el objetivo (consiga tiempo cara a cara con personas que lo han logrado, imagínesse como si ya estuviera allí).

3. Contraste su entorno actual con el nuevo entorno para ver dónde no está alineado (utilice visualizaciones contrastadas, transmita sus deseos).

4. Determine el trabajo de desarrollo individual esencial para ajustar su vibración (nuevas verdades, nuevas conexiones, aplicación más inteligente de su poder).

5. Utilice sus procedimientos favoritos para realizar el trabajo de desarrollo individual hasta que logre un buen posicionamiento para experimentar el flujo de la acción inspirada.

6. Permita que el flujo de la acción inspirada (no la fuerza) le dirija hacia su objetivo.

7. Disfrute del síntoma unificado de su meta.

Es un proceso básico en esencia, y funciona sorprendentemente bien.

Ninguna meta está fuera de alcance con este proceso. ¿Y si no puede descubrir ningún modelo para un objetivo concreto?

Se necesita un tiempo para descubrir el entorno ideal que se alinea con el

objetivo. Los seres humanos construyen constantemente ordenadores más rápidos que los que existen hoy en día porque el entorno de "construir un ordenador algo más rápido" es conocido y comprendido actualmente por suficientes personas como para hacerlo posible. El entorno de "construir un androide sensible" aún no se entiende ni se integra, por lo que no tenemos un Sr. Data.

Algunos lugares agradables para el "juego" vibracional implican la comprobación de espacios con objetivos extensos que nadie ha logrado antes. ¿Puede determinar el entorno que se alinea con el objetivo? ¿Puede hacer el trabajo de crecimiento personal para acabar siendo compatible con ese entorno? ¿O se quedará con las vibraciones que representan una experiencia "ya existente, ya hecha" para otra persona?

¿Y los pasos de acción? Cuando su vibración termina siendo una fuerte coincidencia con su objetivo, ni siquiera necesita considerar los pasos de acción. Eso sería como decirle cómo cocinar la cena. Hay muchos recursos para informarse sobre los pasos de acción que debe dar. Cuando su entorno coincide con su objetivo, esos recursos de pasos de acción tenderán a fluir hacia usted sin esfuerzo. Si le parece que los pasos de acción no le resultan familiares o le suponen un esfuerzo, tiene que alinear su entorno con su objetivo.

## **Conclusión.**

No es fácil desarrollar una vida de abundancia hasta que tenga una visión verdaderamente motivadora de cómo será la vida al otro lado.

Muchas personas intentan avanzar hacia la abundancia porque están hartas de la escasez. Están cansadas de trabajar en empleos que no les gustan simplemente para pagar la cuenta. Les parece que los años pasan y no sienten que tengan



mucho que revelar. Sin embargo, estos individuos rara vez se alejan de esa verdad, porque ese nivel de creencia refuerza la escasez.

La abundancia es mucho más sencilla de crear en cuanto se tiene claro lo que se va a hacer con ella. ¿Cómo será la vida al otro lado? ¿Hay algo más?

Lo que me influye para vivir desde la abundancia es que todo el mundo es digno de una vida así, no sólo unos pocos privilegiados. La motivación para empezar a pensar en la abundancia surgió al principio de mi decepción al tener que lidiar con la escasez, pero cuando empecé a percibir cómo podría ser una vida abundante (¡alegre!), me di cuenta de que este viaje no era meramente individual. Es un viaje que todos pueden compartir.

La abundancia no hace que los individuos sean perezosos. Cuando la abundancia está presente, la principal fuente de inspiración cambia.

¿Por qué componer este libro? ¿De dónde viene esa motivación? Se origina en el amor. Se origina en la felicidad. Se origina en el deseo de compartir mi alegría y mi amor, contribuye, aligera los días de la gente, motiva más imaginación, ayuda a la gente a liberarse del pensamiento basado en el miedo y produce un mundo más abundante para que todos lo disfruten.

Sus razones para producir abundancia pueden ser diferentes a las mías. Sin embargo, para llegar a la abundancia, es esencial tener factores convincentes para desarrollarla, algo más efectivo que la escasez del no me gusta.

Una fuente que me inspiró a crear una vida abundante fue Star Trek: The Next Generation. Porque las necesidades básicas de los individuos en el universo son

rápidamente satisfechas por la tecnología. Todo el mundo debe vivir. Si usted se muere de hambre puede acercarse a un replicador y le servirá lo que prefiera en cuestión de segundos. Y todo es gratis.

En lugar de tener que trabajar para vivir, la gente trabaja porque lo disfruta. Se ocupan de las necesidades psicológicas de los demás.

Ese universo imaginario me motivó a contemplar cómo sería residir en una realidad así. Pronto me di cuenta de que, aunque el resto del mundo aún no estuviera allí, podía producir un microcosmos de esa experiencia para mí. Con el tiempo, podría ampliarla para incluir mis relaciones cercanas. Y, a partir de ahí, podría seguir expandiéndose. Y si más personas lanzaran burbujas de abundancia similares, posiblemente esta expansión podría continuar mucho más rápido.

La visión de Gene Roddenberry me influyó para trabajar por amor, no por dinero. La gente de ese universo estudia mucho para desarrollar su comprensión. Trabajan duro para contribuir.

Mi opción actual no es perfecta, pero funciona. Trabajo duro, pero no por dinero.

La gente que intenta copiar mi técnica suele dejar de trabajar. Suelen abandonar después de unos meses. ¿Por qué? Porque realmente no están copiando mi técnica. Mi método no era copiar el método de otra persona, así que, si copian mi método, entonces ese no era realmente mi método. ¿Entiende?

Mi método consistía en centrarme en una visión que me motivara y dedicarme a esa visión. No me dije un día: "Sí, esto de la abundancia suena bien. Vamos a intentarlo". Intentarlo es una pérdida de tiempo. Es demasiado complicado

intentarlo.

Intentar funciona para comprar su primer café con leche de canela. Intentarlo funciona para ver al Artista. Intentar no funciona para crear una vida de abundancia en el mundo actual.

Si se rinde en el primer año, eso es intentarlo. Si no se rinde ni siquiera después de 20 años, eso es hacer.

Un punto de inflexión crucial para mí fue comprometerme a cruzar el puente y hacer todo lo posible para no volver a cruzarlo. Este es un punto que trato de hacer en muchos métodos diferentes a través de mi escritura y hablando. Si quiere producir y experimentar la abundancia, tiene que desertar voluntariamente de la idea de que puede mantener un pie en ambos mundos. Tiene que decir adiós a la idea de la escasez, y volver a sentirla es como beber veneno.

Incluso con el compromiso de cruzar el puente, no será ideal. Seguirá revisando el estado mental de escasez de vez en cuando. Se le ocurrirán ideas aterradoras. En algunos casos las captará. Tarde o temprano, recordará su compromiso y volverá a cruzar al estado mental de abundancia y a la mentalidad de corazón, esta vez con más determinación que en el pasado.

Sin ese compromiso, no tiene prácticamente ninguna posibilidad. Desarrollar la abundancia en el mundo actual requiere ir a contracorriente. Tiene que estar dispuesto a decir que no muchas veces, a desarrollar y ejercitar sus agallas, a seguir elevando sus estándares. Sin un fuerte compromiso interno, no hay ninguna posibilidad de que lo consiga. Yo apostaría en su contra.

Estar harto de la escasez puede proporcionar cierta motivación inicial, pero no es suficiente para ir al campo de tiro. Necesita crear una visión que realmente se inspire, que despierte su espíritu y se haga recordar por qué está aquí.

Su mente no podrá mantenerse en marcha por sí sola. Y vas a tener que hacer un número increíble de cosas que actualmente le dan miedo.

Lo que descubrí más motivador sobre la visión de Roddenberry fue la forma en que los individuos se conectan. No hay esta necesidad de agallas. La gente es independiente, competente y fuerte por sí misma. Pasan tiempo con los demás porque disfrutan de sus asuntos. Participan en deliciosos intercambios intelectuales, se ayudan a resolver problemas y se animan mutuamente. Sobre todo, se quieren de verdad.

Yo también quiero experimentar este tipo de vida de relación abundante, y estoy muy entregado a esa visión. Aunque me lleve varios años conseguirlo, merece la pena.

Consigo hacer un trabajo inspirado que me encanta. Durante demasiados años, mi vida social no estuvo a la altura de la abundancia que disfrutaba en otras partes de la vida.

Durante el último año, he ido despidiéndome poco a poco de ese algo menos. He optado por dejar de lado las conexiones que no invitan al respeto mutuo, especialmente en lo que respecta al trato entre las personas. Sólo eso ha supuesto una distinción visible. Una parte de mí sigue celebrando el desarrollo que he hecho hasta ahora, mientras que otra parte está encantada de seguir adelante.

¿Y si pudiéramos convertir esto en la nueva norma de cómo se relaciona la gente en general, incluidos los extraños en la calle? Podría llevar mucho tiempo, pero creo que es un objetivo alcanzable.

Este tipo de visión me resulta muy motivadora, y por mucha resistencia que encuentre en el camino, no voy a renunciar a ella.

Si busca crear abundancia principalmente porque le molesta lo contrario, probablemente no llegará muy lejos. Es un reto demasiado grande, que requiere una inspiración más profunda y duradera. Tampoco puede hablar de su método para creer en la abundancia; la gente lo ha probado, pero no funciona bien. Una parte de ellos sigue sin estar convencida.

Lo que funciona es ver su método en la abundancia. Roddenberry me ayudó a ver cómo puede ser. Quite toda la tecnología del futuro, las cosas de la zona y el drama, y lo que nos queda es una visión central a la que ya podemos acercarnos bastante hoy.

Podemos elegir hacer el trabajo que nos gusta. Podemos confiar en la inspiración y no en la necesidad como nuestra principal fuente de motivación.

Podemos utilizar la innovación para satisfacer nuestras necesidades cotidianas de modo que no tengamos que invertir mucho tiempo y energía en el soporte vital básico.

Podemos mantener un alto nivel de exigencia en nuestras relaciones. Podemos entrar en contacto con la apertura, la sinceridad y la consideración compartida. Podemos compartir lo que es profundamente importante para nosotros e invitar a

los demás a hacer lo mismo.

Nada de esto es fácil, y no ocurrirá de la noche a la mañana, pero es factible. Incluso tenemos los comunicadores de bolsillo para demostrarlo.

Usted puede crear esto, pero no si está dispuesto a elegir algo menos.

## CAPÍTULO 9

## CIENCIA COGNITIVO-CONDUCTUAL

Un enfoque cognitivo-conductual del rendimiento se centra en las circunstancias y en cómo sus ideas, actitudes, creencias y emociones afectan a sus sentimientos y acciones. Si se considera esta ubicación, se puede ver que cuando un miembro del personal o un supervisor se enfrenta a un reto, un escenario o una necesidad de eficiencia, entonces traerá toda la información almacenada dentro de su mente, en forma de recuerdos, descubrimientos y percepción para aplicarla a lo que tenga delante.

A esto hay que añadir la mentalidad existente, las ideas existentes y cualquier otra inspiración conflictiva en su interior. Así que lo que parece una técnica y un servicio sencillos puede ser diferente en varios individuos. Con ello surgen problemas, pero también oportunidades.

Para nuestros papeles aquí, tenemos que entender que la teoría y la aplicación de esta ciencia destacan que las ideas desencadenan sentimientos que impulsan las elecciones de comportamiento y estos comportamientos crean nuevas ideas y sentimientos. Todas las áreas están relacionadas. Alterar los comportamientos (rendimiento) puede ser tan simple como alterar los pensamientos para que se conviertan en buenos pensamientos, desencadenando sentimientos mejores y potenciadores a partir de estos grandes pensamientos favorables y desafiando las creencias preexistentes por las que pasa la energía del pensamiento.

Son estas creencias pasadas y reconocidas las que constituyen el sistema de filtración por el que todo pasa. Si se aborda este sistema de filtrado, aparecerán mejores resultados. En los siguientes subapartados en los que veremos el procedimiento de esto es lo que llamamos nuestro ABC, pasaremos a atender el control de los pensamientos y su recuperación de las fuentes externas, la



regulación de nuestras emociones y asegurar que las prácticas dominen y finalmente a los comportamientos y el rendimiento resultantes.

## **El ABC.**

Comprender cómo se crean el estrés y la presión permite al empleado empezar a gestionar el proceso de forma estructurada y sistemática. Nada de drogas, nada de arrebatos psicológicos, nada de hundirse en su caparazón, sólo la autoconciencia y la comprensión es la respuesta a la perturbación.

En términos simples, la energía enciende el pensamiento, y este pensamiento tiene que transformarse en la materia dentro de su núcleo psicológico. El pensamiento se refiere al escenario (A). Esta creencia pasa entonces por la zona donde se alojan nuestras creencias (B), y dependiendo de lo que allí se aloje, identificará cómo es el resultado (C).

- El A es el escenario u ocasión.
- La B es el punto de vista o creencia.
- La C son las repercusiones o resultados.

Por ejemplo, suponemos inmediatamente que A (la situación) desencadena la presión que nos hace estallar (C), ignorando que es B en el medio lo que desencadena la reacción al estímulo. Dirigirnos a B y C acabará siendo sistemáticamente tranquilo y favorable.

Veamos otro ejemplo en el lugar de trabajo para mostrar la facilidad de este procedimiento. Pensemos en dos empleados, los números 1 y 2, a los que se les pide que se queden hasta tarde para ayudar a un consumidor importante.

Número 1: Se le pedía continuamente que quemara el aceite de medianoche en su última tarea. Nunca pudo decir que no, por lo que su relación en casa se rompió y se quedó sola. Esto tenía una fuerte conexión emocional, por lo que se estableció profundamente y ahora era una nueva creencia que quedarse hasta tarde en el trabajo resulta en relaciones desordenadas. Al quedarse en una nueva relación, esta es una creencia muy efectiva y fuerte y tendrá un impacto en su toma de decisiones y eficiencia en el trabajo.

Número 2: Vivía sola, le gustaba su trabajo y pensaba que su trabajo era su mejor amigo y su única relación. Esta es una creencia clara, de nuevo muy arraigada, de que el trabajo lo es todo y piensa que es el camino hacia la vida que quiere. Sentía que era una creencia de apoyo que la ayudaba.

En el lugar de trabajo, estos dos miembros del personal tienen el mismo aspecto, son de la misma edad, trabajan en el mismo departamento y han sido utilizados durante el mismo tiempo. Usted, como supervisor, pide al departamento que se quede hasta tarde este viernes por la noche, ya que hay que enviar un pedido a un cliente muy importante.

Se trata de una petición fácil, sin embargo, le sorprenden las diferentes reacciones ante esta situación (A) en términos de comportamiento (C), y se debe a las diferentes creencias (B).

El número 1 se comporta de forma severa, muestra descontento, intenta evitar la

demanda y se muestra poco cooperativo, mientras que el número 2 realiza el trabajo con facilidad, está contento de hacerlo y sonríe todo el tiempo. ¿Por qué?

Para armar a su personal con el conocimiento y la educación de que tienen el control sobre sus pensamientos, sentimientos y desempeño por la sola conciencia de sí mismos será increíblemente eficiente. La mayoría de los individuos culparán inmediatamente a la circunstancia o evento (A) por su respuesta (C) cuando en realidad es su creencia (B) la que tiene la culpa, y es este lugar el que necesita ser trabajado.

Si el número 1 trabajara en su creencia, vería que no está garantizado que vuelva a ocurrir ahora o en el futuro, ya que esto ha sucedido en el pasado. Como dice la inversión en acciones, el pasado no indica el futuro. El deterioro de su relación puede deberse a un sinfín de razones, pero en realidad usted ha optado por culpar al factor de trabajar hasta tarde.

Su creencia es ilógica y poco alentadora, y si modificara esta creencia, podría ver el escenario como lo que es, simplemente una pequeña ayuda requerida, de vez en cuando para ayudar a ese consumidor, lo que podría hacer que su trabajo fuera aún más seguro. Esto le daría más tranquilidad cada vez que la situación se presentara en el futuro. No culpó a (A), sino que se molestó (B).

Muchas de las personas con las que he trabajado echan la culpa de su enfado o de su niebla roja a otra persona o a algo, cuando es su decisión interpretar la circunstancia como amenazante y producir un arrebato de ira. A esto lo llamamos "locus de control" e implica atribuir un significado a una ocasión, ya sea de forma externa, donde cree que son los impactos externos los que repercuten en lo que sea, o de forma interna, donde asume la responsabilidad de lo que le ocurre y de las acciones que realiza.

En términos monetarios, creo que hay muchas formas en que las creencias humanas pueden interferir con la eficiencia y la eficacia, impactando en el resultado final. En esos ejemplos, una interacción sencilla y eficaz puede erradicar los resultados del miedo en el lugar de trabajo, que reducen la eficiencia.

## **Control del pensamiento.**

La génesis de la escuela de pensamiento cognitivo-conductual es la energía que crea la idea. Esta energía llega debido a las señales producidas dentro de las conexiones de las células nerviosas de nuestro cerebro. Algunas de estas conexiones especializadas envían hasta 1.000 señales por segundo, produciendo de algún modo ideas.

No podemos evitar tener pensamientos inútiles, determinados como posiblemente el 80% de todos nuestros pensamientos diarios, sin embargo, hay cosas que podemos hacer cuando los tenemos y los descubrimos. Si no los resolvemos con métodos para mejorarlos, comienzan a incrustarse en nuestra psique a través de la codificación y el almacenamiento en lo más profundo de nuestro cerebro. Así es como se forman las creencias, tal y como comentamos en la última sección.

Si se incrustan, producirán respuestas que no deseamos y distorsionarán y destruirán cualquier cosa que pretendamos conseguir en el futuro. Esto afecta gravemente al rendimiento en el entorno laboral en términos de salud y bienestar, comportamiento, concentración, toma de decisiones y mucho más.

Entonces, ¿qué se puede hacer y cómo se relaciona con la rentabilidad? Lo primero es hacernos cargo de nuestros pensamientos y ser conscientes de que somos responsables de ellos y podemos cambiarlos. En segundo lugar, podemos

encontrar métodos para replantear los pensamientos existentes y producir una revalorización de las ideas producidas. En efecto, estamos trazando una línea en la arena. A la izquierda está el pasado y les conectaremos nuevos significados, y a la derecha está el futuro, y nos aseguraremos constantemente de que sean positivos y potenciadores.

Típicamente un pensamiento negativo o malo es parte de su defensa o es un disparador subconsciente para observar algo que ha filtrado y que requiere conocer. Por favor, piensa que no he visto ningún automóvil Lexus rojo durante años, eso me viene a la mente.

Aquí me refiero a que puede observar, alterar, reencuadrar, resaltar o tomar nota de sus pensamientos de forma inesperada si está dispuesto a poner esfuerzo en ello. Este es el criterio para el cambio y la mejora. Como en todo el coaching de alto rendimiento, es necesario desarrollar un verdadero estándar como punto de partida, seguido de un punto de realización final y esto deja nuestro espacio de rendimiento que necesita ser cerrado con técnicas y métodos de eficiencia.

Mi enfoque de la gestión de las creencias varía desde un simple diario de pensamientos, afirmaciones y series de autoconversaciones hasta un proceso de:

- Recuperar su mentalidad.

- Reprogramar su mentalidad.

- Reactivar su mentalidad.

Estos son métodos fantásticos para dejar de permitir el tipo de detalles erróneos en su mente en primer lugar, seguido de la reprogramación de lo que está actualmente en su núcleo mental, pasando a la reactivación en lo que se refiere al rendimiento y la productividad terminando con los elementos de motivación del comportamiento a nivel cerebral.

Tomemos un momento para ver cómo este hack puede mejorar el rendimiento, la eficiencia y los beneficios. Teniendo en cuenta que su personal y su dirección tienen ideas equivocadas rondando por sus cabezas todo el día en el trabajo, ¿cree que esto afectará a su rendimiento, interacción, creatividad y toma de decisiones?

El otro elemento financiero a tener en cuenta aquí para su servicio es que se sabe que las malas ideas están implicadas en la ansiedad, el estrés, la presión, el bajo estado de ánimo y la depresión que, como se ha comentado anteriormente, son los problemas de salud psicológica que realmente se han medido y uno de los mayores peligros para las empresas de todo tipo y tamaño.

Como punto final, mi recomendación es la educación y el apoyo. Si las personas son conscientes de los riesgos de un mal control del pensamiento, pueden hacer algo al respecto. Pueden resolverlos, mejorarlos, y esto produce un grupo de trabajadores mucho más favorable y comprometido para el futuro dentro de su servicio.

## **Control psicológico.**

Siguiendo con las ideas anteriores, los pensamientos desencadenan respuestas emocionales basadas en la experiencia previa o en nuevas interpretaciones de la ocasión. Si los pensamientos y recuerdos no son útiles, podemos ver agravamiento, ira, miseria, miedo, etc.

Si son prácticos y de apoyo, pueden producir alegría, inspiración, interés, entusiasmo y compasión, por nombrar algunos. No es difícil ver cómo esto puede ayudar a su organización en el trabajo en equipo, en la tormenta de trabajo o en la resolución de problemas complejos.

De lo anterior se desprende que, al dirigirnos a nuestros pensamientos, como hemos empezado a hacer ahora, ha empezado a mejorar nuestras reacciones emocionales y sentimientos. Tal y como recoge Steve Peters en la Paradoja del Chimpancé, el chimpancé (cerebro psicológico) suele responder de forma diferente a lo que estamos pensando y preparando. Estas reacciones se almacenan en lo más profundo de nuestro sistema límbico, tanto por nuestra experiencia humana como por nuestro avance, y a menudo responden antes de que hayamos tenido la oportunidad de evaluar dentro de nuestra corteza prefrontal lógicamente, o función ejecutiva como a algunos les gusta llamarla, situada detrás de la frente.

En el trabajo, no es difícil adivinar cómo pueden ser las malas respuestas emocionales. Un concepto difícil de captar para muchos es que el entorno laboral es un lugar que da mucho miedo, puede ser amenazante, produce miedo y conduce a comportamientos desadaptativos debido al riesgo.

Como se ha comentado anteriormente, es este miedo el que desencadena nuestro sistema nervioso simpático, construido para la seguridad y protección de nuestra especie. Una mirada en el método equivocado puede desencadenar los mismos síntomas fisiológicos y psicológicos que experimentaban nuestros antepasados cuando se enfrentaban a la falta de comida, a un depredador o a las tribus vecinas. Para colmo, en la era moderna, podemos estar constantemente en este estado, mientras que para nuestros antepasados sólo podía durar uno o dos minutos.

Este es el elemento especificador que impulsa los problemas de salud psicológica. No el hecho de que el sistema se active, sino la duración de su activación. Una inyección de cortisol puede ser productiva y aumentar la eficiencia, pero un millón de inyecciones y el cuerpo y la mente se deslizan hacia el malestar.

Si no podemos cambiar gran parte de esta evolución, ¿qué podemos hacer? Podemos cambiar las cosas si realmente queremos hacerlo.

Cuando recibimos los detalles en nuestra mente, ésta revisará al chimpancé inicialmente y responderá si se lo permitimos. Si tenemos una gestión emocional, la información puede viajar más a nuestra mente consciente, donde podemos tomar decisiones y reacciones correctas basadas en un análisis adecuado, antes de que el sistema límbico reaccione.

Si alguien saca su coche delante de usted y no se disculpa, el chimpancé responde y quiere perseguirlo hasta que pueda retarlo por sus acciones. Con la gestión, la acción del chimpancé se pospone hasta que procesas los datos y comprendes que el otro conductor puede no haberte visto o es viejo o tiene un día malo.

Así que la gestión tiene que ver con el desfase temporal y la capacidad de procesar antes de actuar. Todavía existe la capacidad y la opción de no golpear en la niebla roja si lo deseas. Otro método en este caso es escuchar sus sentimientos reprimidos y sacarlos a la luz, discutirlos con el chimpancé y volver a ponerlos de forma más calmada que cuando salieron.

A menudo, las malas emociones son el resultado de una experiencia anterior y quedan encerradas en la cámara acorazada hasta que se actúa sobre ellas. Si reconocemos su existencia, reencuadramos los acontecimientos que las



desencadenaron y las almacenamos con un enfoque diferente, podemos haber desarrollado la capacidad de establecer un lapso de tiempo que nos permita reaccionar proporcionalmente cuando se actúe sobre ellas.

En cuanto a la vinculación con el éxito del servicio, actualmente hemos iniciado el procedimiento anterior dentro de la sección de control del pensamiento y el ABC, que como saben es el estímulo para el control del sentimiento. Asimismo, podemos introducir la formación y la educación que ayudarán a sus trabajadores a abordar y hacer frente a las emociones que llevan dentro y que son poco prácticas y, de hecho, perjudiciales, así como a deshacerse de la preocupación en el entorno laboral dirigiendo su cultura organizativa hacia una que sea abierta, motivadora, útil y atractiva.

Considere lo siguiente: el informe del Servicio de Asesoramiento, Conciliación y Arbitraje (ACAS) afirma que recibe alrededor de 20.000 llamadas relacionadas con la intimidación y el acoso cada año, lo que tiene implicaciones en toda la economía en lo que respecta a la pérdida de facturación y rendimiento.

La intimidación y el acoso son acciones impulsadas mentalmente que desencadenan estos comportamientos destructivos. El ACAS lo achaca a un mal ambiente de trabajo y estima que el coste para los servicios del Reino Unido es de 18.000 millones de libras al año debido a la falta de personal y a la pérdida de productividad. Y recuerda que se trata simplemente de intimidación y acoso, no de todo el espectro de repercusiones psicológicas.

Se calcula que en Estados Unidos se desvían más de 500.000 millones de dólares de la economía estadounidense a causa del estrés en el entorno laboral, y que cada año se pierden 550 millones de días de trabajo a causa del estrés laboral. Entre el 60% y el 80% de los percances en el lugar de trabajo se atribuyen al estrés, y se calcula que más del 80% de las revisiones médicas están relacionadas con el estrés. El estrés laboral se ha relacionado con problemas de salud que van desde el síndrome metabólico hasta las enfermedades cardiovasculares y la

mortalidad.

Estas cifras son asombrosas y deberían poner en tela de juicio nuestros deberes sociales y nuestros planteamientos sobre el estado de ánimo al tratar de perfeccionar nuestros servicios, pero ¿a qué precio? Las organizaciones siguen la conciencia humana, y es esta conciencia humana la que está cambiando rápidamente, así que, por defecto, la empresa tendrá que cambiar rápidamente con esto para mantener la alineación con sus mercados y fuerzas de trabajo milenarias.

## CAPÍTULO 10

## COMPORTAMIENTO Y RENDIMIENTO

Cuando hablamos de rendimiento, nos referimos a los comportamientos observables que muestran los individuos. El verdadero origen de todo comportamiento es el sistema electroquímico del cerebro, y el resultado son las cosas importantes que hacen las personas y cómo las hacen.

Como parte de la ciencia cognitivo-conductual, se demuestra que las ideas desencadenan emociones, y son estas emociones las que desarrollan el comportamiento que vemos. Para trabajar la ecuación al revés, si su empresa quiere un rendimiento fabuloso de los miembros del personal, entonces los comportamientos deben apoyar esas acciones, dentro de estados psicológicos fabulosos y un control del pensamiento positivo y valioso.

La ecuación es casi total, el control del pensamiento está en su lugar, los sentimientos han sido provocados, trabajados y puestos de nuevo en la caja, y ahora tenemos que terminar el área de comportamiento. Todo el mundo se toma las críticas a su comportamiento de forma muy personal.

Estas acciones deben coordinarse en un conjunto coherente de comportamientos positivos que ofrezcan un rendimiento notable. Un atleta olímpico no se toma a pecho las críticas a su comportamiento, sino que aprende de ellas, porque en términos de rendimiento el comportamiento es comprobar la pista todos los días, dejar la bebida de glucosa extra, hacer una lista de objetivos diarios, semanales y mensuales, etc., de hecho, cualquier cosa que pueda darles la ventaja competitiva y esto es lo que queremos aquí también para nuestra organización.

Tenemos que hacer esto para nuestros trabajadores, transmitir la idea de la

activación del comportamiento y la moderación como un paquete de eficiencia. No es algo personal, no es una crítica dura, es una estrategia. Un plan de acción conecta los procedimientos psicológicos con las acciones físicas que producen los resultados que necesitamos en nuestra empresa.

¿Cómo podemos hacerlo? Fácil, basta con considerar la brecha de rendimiento y desarrollar un plan de juego psicológico que documente el proceso. Permítanme destacar los principales pasos que pueden producir la estrategia por la que los miembros del personal y los supervisores se comprometen y no se ofenden en cuanto a la naturaleza de sus propios comportamientos.

Construir un perfil de rendimiento que señale el resultado de rendimiento requerido. Suele estar formado por una serie de actuaciones individuales que tienen un punto de partida y de llegada. Estas actuaciones conducirán al específico o al equipo hacia el éxito del objetivo del resultado de referencia. Marque el juego de pelota de la posición de apertura y el juego de pelota requerido para la posición de cierre y esto producirá una brecha de rendimiento para cada acción. Ahora produzca 3 acciones o estrategias que cerrarán esa brecha de eficiencia y voilá, tenemos nuestra nueva activación de comportamiento y moderación de comportamientos pasados o existentes.

Un cliente de comida rápida nos ayudará a entender esto:

Objetivo de resultado: Disminuir los errores de los clientes en sus pedidos de comida, que cuestan al negocio £ 250.000 al año en comida desperdiciada y costes de oportunidad perdidos para el consumidor.

Objetivos de eficiencia:

Errores de los operarios de caja (mover la puntuación del 4 actual al 8).

Errores de los envasadores de alimentos (mover la puntuación de 5 a 7).

Errores de los cocineros (pasar la puntuación de 7 a 9).

Objetivos del proceso:

Operador de caja: formación de caja, formación de enfoque, capacidad de escucha.

Envasador de alimentos: Formación de enfoque, seguimiento de los pedidos dobles, informe diario de residuos.

Cocineros de alimentos: Formación, limpieza de los aparatos, calidad de los alimentos y salud.

Nos aseguramos de que nuestros empleados aborden sus comportamientos en nombre de la eficacia. También sirve de guía para todos los implicados y, según mi experiencia, los 250.000 euros anuales vuelven a la empresa y no a los cubos de basura.

Como nos dedicamos a la mejora continua, podemos revisar el objetivo de rendimiento dentro de un año y descubrir que hemos reducido los residuos, pero siguen siendo 50.000 euros al año, y podemos desarrollar objetivos de

procedimiento que acerquen la puntuación de eficiencia a 9 o 10 en cada escala.

La opción a esto y no estructurada es producir miedo marcando el despilfarro como una amenaza que lleva a los miembros del personal a la clandestinidad mientras no se presta ningún servicio, criticando públicamente sus comportamientos. El método de perfiles de rendimiento equipa a los individuos con el conocimiento y las tácticas para interrumpir y no conozco a nadie que no se apunte a este objetivo de resultados, porque ese despilfarro puede alimentar a las personas, puede crear rendimientos para mantenerlas en un puesto de trabajo y puede estar vinculado a una recompensa positiva de medición de la eficacia, ya sea extrínseca o intrínseca.

Así que, en conclusión, hemos conectado cómo la ciencia cognitivo-conductual puede equivaler a ingresos adicionales y es un enfoque excepcional para los hacks de eficiencia que pueden llevarse a cabo de forma razonablemente rápida y rentable. Un entorno realmente eficiente en su organización puede producir ganancias increíbles en su búsqueda de una ventaja competitiva sostenible. Sus empleados y directivos pueden convertirse en atletas de la empresa al obtener de algunos de los mejores animadores del mundo que tienen confianza, control, coordinación y dedicación a su oficio. A continuación, se explica más sobre este concepto.

## **La ciencia del deporte.**

La ciencia del deporte estudia a la persona en su totalidad para entender cualquier aspecto a nivel celular o de todo el cuerpo que pueda ser incrementado para desarrollar una ventaja competitiva, ya sea dentro del cuerpo o de la mente, para producir una eficiencia mucho mayor y obtener una ventaja sobre un oponente(s).

¿Por qué considerar el deporte para obtener beneficios organizativos? Es muy sencillo, ya que los atletas son algunas de las personas más identificadas y devotas del mundo que se esfuerzan y a menudo dedican toda su vida a su oficio y rendimiento. Persiguen los objetivos y resultados más ambiciosos y lo hacen con una confianza inquebrantable en que lo que se proponen lo van a conseguir. Podemos aprender de ellos aplicándolo a nuestras empresas y a nuestra gente.

Son conscientes de sí mismos y saben hacia dónde van. Se comprometen con una estrategia para llegar allí y, una vez allí, vuelven a empezar todo el procedimiento. Como ya hemos tratado la fisiología, la salud y el bienestar, aquí nos centraremos en la psicología del deporte y en el entrenamiento de las habilidades mentales que los deportistas de todo el mundo utilizan para obtener una ventaja mental sobre sus oponentes.

El estilo principal en el que se basa todo nuestro trabajo en el deporte de élite es la presión y cómo ofrecer un rendimiento óptimo bajo esa presión. A menudo, los atletas sólo reciben un bocado de la cereza, y después de 12 años, esa carrera de relevos es ahora y en este momento, así que más vale estar preparado. Por suerte, en la organización, la mayoría de nuestras oportunidades son regulares y no tan de vida o muerte, sin embargo, llega un momento (entrevista, debate, conferencia de la junta directiva) en el que sólo tenemos una oportunidad, y más vale que la aprovechemos.

El producto que sigue considerará estar preparado, estar en la zona y estar aquí, un concepto esencial para el máximo rendimiento. Será capaz de lidiar con la presión, gestionar el estrés, eliminar las distracciones, mantener la confianza, ser resiliente y gestionar los problemas a lo largo del viaje de la eficiencia. Logrará cualquier objetivo o resultado que le lleve a ser mucho mejor hoy que el otro día. Con el tiempo, esos incrementos le llevan a la cinta ganadora.

Las expectativas se gestionan de forma responsable, el apoyo social que le rodea es una fortaleza y no una debilidad, el uso de las emociones es potenciador y no



increíblemente descrito como "habilidades blandas" y los objetivos y el rendimiento del equipo son sinérgicos y no partes aisladas.

Algunas de las habilidades y estrategias se han cubierto previamente a través del pensamiento psicológico y el control que agudiza sus habilidades psicológicas hacia los comportamientos de salida o el rendimiento. Explicaremos un modelo para rendir bajo presión, examinaremos la dedicación y la entrega para cumplir los objetivos, el término mal entendido de "durabilidad psicológica" y cómo se conjuga todo y las diferencias dentro de un entorno de grupo.

### **Rendimiento bajo presión.**

Todos los atletas entienden que la eficacia para ellos se realiza siempre bajo niveles extremos de presión. Si lo hacen bien, ganan, si lo hacen mal, pierden, lo que puede significar que muchos años de trabajo duro y sólido se vayan por el desagüe.

También están preparados para hacer frente a la presión y abrirse camino en el mundo del rendimiento excepcional. Aceptan la ansiedad y el estrés que conlleva el territorio y dejan que trabaje a su favor y no en su contra. Esta es la sencilla idea que hay que extraer de esta sección, que la preocupación y los nervios no desaparecerán de forma sorprendente, sino que pueden gestionarse para facilitar su rendimiento. Las herramientas, las teorías y los modelos se les introducen (vías neuromagnéticas/habituales) para que se conviertan en fuerza de hábito y entren en su vida cotidiana.

Esto es lo que requieren sus líderes y altos directivos. La capacidad de involucrar un conjunto de técnicas inherentes, habilidades y ahora capacidades cuando sea necesario, para terminar, siendo una segunda naturaleza para ellos en las negociaciones, entrevistas, propuestas, discusiones y mucho más, lo que resulta

en la generación de un gran efecto de servicio, el logro individual y los ingresos adicionales de la organización para su servicio. Con frecuencia tenemos ese momento de una persona, si se equivoca pierde.

Así que, en mi trabajo he desarrollado un sistema llamado el Modelo R.E.P.E.A.T. (Ruta hacia la Eficiencia Real Excepcional en Todo Momento). Se trata de un flujo a través de la mente en un orden secuencial para gestionar la presión, desencadenar las sustancias químicas cerebrales inspiradoras apropiadas y mover el enfoque en las mentalidades. (Basado en Barker & Turner).

Este modelo puede ser entendido, aprendido y puesto en práctica prácticamente de inmediato, si así lo deseas y te dedicas a ello. En una simple y breve descripción:

1. Situación de rendimiento: ¿Qué importancia tiene esta circunstancia o evento para mí?

Filosofía: Me acercaré a una mentalidad de dificultad o evitaré una mentalidad de amenaza.

1.1. Necesidades: ¿Cuáles son las necesidades de las circunstancias (esfuerzo requerido, incertidumbre, amenaza a la autoestima)?

1. 2. Recursos: ¿De qué recursos dispongo (confianza, control, objetivos de logro)?

Reacciones mentales/corporales: ¿Las reacciones físicas y mentales me ayudarán o dificultarán?

Efectos: ¿Cuál será el resultado del camino elegido anteriormente (decisiones, procesamiento mental, rendimiento físico)?

Estas 6 acciones identificarán si tiene un resultado efectivo para la circunstancia de eficacia inminente. Si la ocasión es lo suficientemente importante para usted, entonces su atención debe centrarse en el método. Esto estimula los neurotransmisores apropiados en el cerebro, en particular la serotonina para un rendimiento tranquilo y equilibrado, y la dopamina cuando se busca la recompensa.

Inconscientemente evaluará si puede manejar las exigencias requeridas por esta circunstancia para lograr lo que desea. Las necesidades son básicamente los riesgos de este resultado, concretamente lo imprevisible que es todo y si lo ha experimentado antes, cuánto esfuerzo es necesario emplear para tener éxito y, por último, si existe una amenaza para mí mismo desde el punto de vista psicológico y de la confianza en mí mismo.

Una vez que haya evaluado realmente las necesidades del escenario, procederá a evaluar su reserva de recursos necesarios para estabilizar estas demandas. Los recursos aquí son tener suficiente confianza en uno mismo para perseguir este resultado, el nivel de control que tienes sobre el resultado y la capacidad de centrarte en lo que se puede conseguir y no en lo que se puede evitar.

Es una fórmula de equilibrio. Si las demandas de la situación son mayores que nuestros recursos, entonces activaremos un estado de peligro en nosotros mismos, sin embargo, si los recursos son mayores o iguales a las demandas, entonces activaremos un estado de dificultad, por lo que se prefiere la eficiencia

óptima.

A continuación, si se activa un estado de amenaza, experimentaremos emociones poco útiles y respuestas cardiovasculares inadecuadas, lo que nos llevará a una toma de decisiones, un procesamiento mental y un funcionamiento físico ineficientes y, en última instancia, a unos resultados deficientes. Nos ahogamos bajo presión.

Por otro lado, si activamos un estado obstaculizado, experimentaremos sentimientos útiles y respuestas cardiovasculares eficientes que nos llevarán a una toma de decisiones, un procesamiento psicológico y un funcionamiento físico fiables y, en última instancia, a buenos resultados. De hecho, prosperamos bajo presión.

Este proceso se puede perfeccionar y puede llevar su vida empresarial a otra zona. Puede prepararse para el momento y ayudarse a relajarse y disfrutar de toda la experiencia. También puede ayudarse a construir sus recursos de forma continua, de modo que siempre tendrá los suficientes para superar las exigencias del escenario.

Si tratáramos de encontrar el vínculo con el éxito como hacker, entonces no busque más que su capacidad para mantener la calma bajo presión cuando todo parece estar en su contra, así como desarrollar a sus líderes para que aprendan el proceso y sean capaces de proteger los tratos en tratos difíciles y ajustados o ayudarles a construir esta resiliencia para protegerse del estrés para que no desaparezcan de la sala de juntas con enfermedades o dolencias.

**Dedicación.**

Los grandes atletas también entienden que para prosperar necesitan compromiso y dedicación a su oficio y ocupación. El compromiso típico producirá resultados medios, pero los altos niveles de determinación y compromiso producirán altos resultados para el individuo, el grupo y la empresa. Tratan el entrenamiento como si fuera eficiente, tratan el dolor como si fuera un placer y tratan el miedo como si fuera un beneficio, todo lo cual los lleva a conseguir el mayor premio en relación con el objetivo de resultado elegido.

En el deporte, el Sports Engagement Model propone que la satisfacción deportiva, las elecciones de participación, las inversiones financieras individuales, las limitaciones sociales y las oportunidades de participación están determinadas por la satisfacción deportiva. A mí me parece que ese es un significado muy similar al del compromiso y es la razón por la que el compromiso de los funcionarios es tan eficaz en términos de ingresos y humanos. Tiene que ver con la actitud, el estado de ánimo y las fuerzas motrices inspiradoras que se alimentan como un sistema de calefacción.

La devoción y la dedicación se originan en el deseo de triunfar. En el deporte, hay que desarrollar objetivos que guíen el rumbo hacia el éxito. La dedicación y la entrega a estos objetivos son esenciales para que cualquiera pueda destacar en los niveles más altos.

La devoción es la voluntad de trabajar para lograr los objetivos. El compromiso es el impulso interior para poner el corazón y el alma en su consecución. Para alcanzar su potencial como atleta profesional, debe tener una fuerte ética de trabajo y una creencia subyacente de que puede tener éxito.

Los atletas de alto rendimiento están comprometidos con el trabajo duro incluso cuando no les gusta parte del trabajo, ya que se dedican a los esfuerzos necesarios para sus objetivos.

El esfuerzo es crucial para tener éxito en el deporte. El trabajo duro comienza con la dedicación y el compromiso con sus objetivos. Dedíquese a alcanzar un sueño, comprométase a trabajar duro para lograr sus objetivos y, sobre todo, ¡diviértase mientras lo hace!

Así que, para unirlo todo, el compromiso y la devoción tienen que ver con trabajar duro para conseguir objetivos importantes. Implica un compromiso con el sistema y el apoyo y el deseo de progresar en todo lo que hace.

Proporciona un vínculo entre el deseo intrínseco y el apetito de lograr con una cantidad externa de esfuerzo que está dispuesto a gastar. Se dedica a sí mismo, a su entrenador y a su sistema de apoyo y se dedica a su misión o papel en la vida.

Examinemos cómo podemos utilizar este hack de rendimiento para obtener rendimientos de servicio para usted. Si miramos a sus vendedores/equipos, ¿emplea a los que tienen talento para las ventas o a los que dedican más esfuerzo a cumplir sus objetivos? Tal vez tenga un equilibrio en el que la habilidad se contagia a los demás de forma cognitiva y, por otro lado, el esfuerzo y la pura voluntad de prosperar se contagian a su gente capacitada.

Si los objetivos impulsan nuestras ventas, entonces piense en todos los miembros del departamento dedicados e identificados para tener éxito. La respuesta tiene que ser afirmativa, ya que la prueba está asociada al principio de que lo que entra sale, que se aplica al servicio.

También puedo pensar en el supervisor dedicado que se mantiene en el compromiso general con su organización y lidera de una manera que ayuda a sus informes a hacer elecciones y decisiones que afectan a sus funciones, asegurando que se sienten valorados y una parte crítica de la organización. ¿Puede esto traducirse en éxito? O, dicho de otro modo, si sus supervisores no están

comprometidos y dedicados a lo que hacen, esto puede afectar a sus resultados en términos de mala gestión, mala relación con los clientes, mala comunicación interna, etc.

El último punto a destacar sobre el compromiso y la devoción es que también residen en el ámbito de la durabilidad mental, que es nuestra área neta.

## CAPÍTULO 11



## DUREZA MENTAL

El término más venerado e incompendido en la ciencia del deporte es la dureza mental. La dureza mental es un estado mental que muestra control, está tranquilo, disfruta del obstáculo, reconoce la confianza, desarrolla el compromiso y acepta el cuidado como una fortaleza.

Le permite superar lo que se le ponga por delante y recuperarse de los contratiempos. Es la capacidad de seguir adelante cuando otros suelen rendirse.

Estas habilidades pueden descubrirse, desarrollarse y perfeccionarse, lo que le proporciona una defensa contra cualquier cosa que se le presente a usted o a su dirección. Considere las ganancias empresariales que su grupo puede lograr con estas características en su lugar y apoyándolas en su eficiencia día tras día.

La literatura deportiva y de logros está llena de ejemplos de dureza mental que refuerzan la idea de que no es una cosa que se pueda reconocer completamente. Roger Federer perdió en la primera ronda de Wimbledon 3 veces seguidas al principio de su carrera. Def Jam Recordings despidió a la chica Gaga después de 3 meses, y hay muchos, muchos ejemplos de cómo recuperarse de la adversidad y superar los contratiempos.

Así que la fortaleza mental es un procedimiento cualitativo difícil de cuantificar. Sin embargo, sabes si la tiene y comprendes si se está desarrollando dentro de usted. Del mismo modo, las personas que le rodean sabrán que la tiene. Veamos un marco de dureza mental que se observa en la literatura.

Para simplificar, eliminaré el diferencial entre la permanencia en el entrenamiento y la permanencia en la competición y las pequeñas diferencias que arroja. El patrón de superación es el de la actitud/conjunto mental que alberga las siguientes habilidades, características y rasgos, tanto fundamentales como descubiertos.

### **Enfoque.**

Un verdadero enfoque en los objetivos a largo plazo y una priorización extremadamente selectiva de esos objetivos, su enfoque en su deporte, y la eliminación de cualquier cosa que no ayude a ese entusiasmo y una verdadera comprensión de cuándo conectarse o desconectarse de su deporte. El equilibrio entre el trabajo y la vida es vital para tener mentes y cuerpos frescos y saludables.

### **Objetivos intrínsecos a largo plazo.**

La segunda cualidad aquí es que entienden el tiempo real necesario para lograr lo que quieren como parte de su desarrollo. No hay atajos ni vuelos fáciles para alcanzar todo el potencial, sino que se mantienen en el tiempo con sus plazos.

### **Controlar el entorno.**

El ejecutante requiere tener todo el control necesario sobre el escenario y el entorno porque son ellos los que tienen que lidiar con la presión y los puntos de embrague cuando llegan. Disponen de estrategias contingentes y situaciones "hipotéticas" para cuando las cosas van mal o para factores que escapan a su control. Esto es motivador y tranquilizador para entender que ya han evaluado lo

que podría ir mal y lo que harán si lo hace. (Piensa en Sully, el piloto de avión).

### **Llevarse al límite.**

Los mejores profesionales disfrutan con el trabajo duro y la preparación. Incluso en los entrenamientos, aceptan a los competidores e intentan recrear la situación real. Numerosos profesionales practican a la ligera y esperan que la fuerza llegue cuando sea necesaria.

### **Manejar la presión.**

Las cualidades para manejar la presión comienzan con la simpatía por los competidores y la adaptación y el manejo de todas las formas de distracción de naturaleza interna o externa. Los ejecutantes mentalmente duros también son capaces de tomar las decisiones correctas mientras están bajo los tipos de presión más severos y de ser capaces de canalizar sus niveles de ansiedad y tensión hacia un rendimiento ideal en todo momento.

### **Gestión del rendimiento.**

El ejecutante mentalmente fuerte puede determinar el momento y aprovecharlo con implacable eficacia. Tiene una visión clara y es consciente de cuándo es el momento adecuado. También puede controlar el ritmo y la potencia y elevar los niveles de rendimiento y el esfuerzo adicional cuando sea necesario.

### **Conciencia y control de los pensamientos y sentimientos.**

Sus listas de rutinas previas al rendimiento garantizan que estén preparados siempre que lo necesiten. No permiten que ninguna distracción interrumpa la eficacia, manteniéndose en la zona psicológica y fisiológica.

## **Gestión del fracaso.**

La primera característica explica cómo reconocer y racionalizar, el fracaso les lleva a examinar "por qué dejaron de trabajar y los factores que causaron el resultado fallido". Se benefician de lo sucedido limpiándose y siguiendo adelante tomando las partes exitosas y el conocimiento para asegurar que las partes malas no sucedan la próxima vez. Nunca se detienen, pueden utilizar la atribución para relacionarse con el fracaso, pero nunca sobrevaloran. La segunda característica es su capacidad para utilizar el fracaso como incentivo para impulsar sus objetivos. Piensa en los casos de Taylor Swift, Lady Gaga y Roger Federer: ¿cree que se revolcaron en la autocompasión o crees que aprovecharon las frustraciones?

## **Cómo afrontar el éxito.**

Saben cuándo conmemorar el éxito y cuándo centrarse en el siguiente obstáculo. Es estupendo conmemorar el éxito para uno mismo y para su sistema de apoyo, sin embargo, nunca hay que dejarse llevar por la euforia durante demasiado tiempo. Después de todo, la búsqueda de la maestría nunca termina, ¿verdad? También saben cómo manejar el éxito y la presión añadida que éste supondrá en el futuro. En los círculos de ventas, sólo es tan bueno como su última venta.

Así que ahí lo tenemos. Un rápido vistazo a los atributos y características necesarios para la fuerza psicológica dentro de la estructura deportiva destacada

para usted. ¿Puede la fuerza psicológica traducirse en dólares para usted? Si comparamos por un momento los deportes y los servicios, vemos numerosos puntos de coincidencia. Sabemos que está demostrado que la fortaleza mental en el deporte ayuda a la eficacia y al éxito final. Se trata de un entorno de alto estrés, a menudo con oportunidades limitadas y un largo camino hacia la consecución de objetivos. Si puede ver similitudes aquí con su organización, entonces la prueba deportiva debería traducirse a la empresa.

La investigación está restringida porque tenemos muchas medidas en la empresa, y los estudios de poblaciones son difíciles de encontrar en comparación con el deporte. Sin embargo, los efectos empíricos, observacionales y de estudio de casos de cualidades como la dureza mental han demostrado claramente que mejoran el rendimiento. Elija usted personal psicológicamente duro o personal mentalmente débil, y si responde duro, ya sabe la respuesta sobre su relación con la rentabilidad.

### **Rendimiento de los equipos.**

La ciencia que hay detrás de los equipos y su máximo rendimiento colectivo se centra en los roles, el apoyo social, las características y la cohesión. Profundiza en los objetivos individuales y de equipo, en las motivaciones individuales y de equipo, en la armonía y la ubicación dentro de un grupo de éxito, y en otros miembros del personal de apoyo que ayudan desde la barrera.

La comprensión de los verdaderos conflictos del grupo permite abordar las áreas de rendimiento extraordinario, lo que es muy diferente de trabajar con individuos y equilibrar los egos específicos dentro de ellos.

Su equipo directivo requiere claridad, estabilidad, apoyo, habilidades variadas, objetivos, motivación y una gran capacidad de asistencia social, además de una

comprensión mutua de lo que hace vibrar a los demás miembros de su grupo, como se ha demostrado en la sección de neurociencia anterior. La investigación crucial aconseja la diversidad cognitiva en tu elección.

Así que profundicemos un poco más en lo que es y no es un equipo de trabajo de alto rendimiento. Un grupo de trabajo de alto rendimiento es un grupo de personas que están extremadamente centradas en un objetivo común y que tienen conocimientos especializados y habilidades complementarias para innovar, trabajar juntos y tener la capacidad de producir resultados excepcionales con regularidad.

Este grupo de personas persigue sin descanso un rendimiento de calidad a través de objetivos compartidos, liderazgo compartido, cooperación, estilos de comunicación abiertos, expectativas de rol y directrices de funcionamiento del grupo claras, resolución temprana de conflictos y un fuerte sentido de responsabilidad y confianza entre sus miembros.

En esencia, pierden su identidad como específicos en aras de un objetivo mayor que ellos mismos. El avance de los grupos en el entorno laboral y la economía global de hoy en día es tan importante como lo son los nuevos diseños de gestión, los cambios en la cultura corporativa y la reinención de las organizaciones.

¿Qué es lo que hace que un grupo sea eficaz y ayude a su capacidad para superar a los individuos en general? Tienen un propósito común, objetivos mutuos y una clara delimitación de sus funciones. Esto inspira a los miembros, despierta la pasión e infunde conciencia y responsabilidad sobre lo que hay que hacer.

Como en cualquier grupo deportivo, están los jugadores hábiles, los injertantes, los disruptores, los protectores, los suplentes y los guardianes de la última línea

de defensa. Es esta mezcla la que produce la armonía del grupo, la consistencia y la excelencia.

Las conclusiones del último párrafo, destacan el encendido de la inspiración intrínseca en todos los miembros para mejorar y disfrutar de la autoeficacia sobre cualquier trabajo que aborden. Este desarrollo es supervisado por la gestión de equipos de alto rendimiento. En este caso, los líderes no controlan, mandan ni dictan. Dirigen, entrenan y ayudan a establecer el camino hacia la maestría que todos recorrerán (sin torres de marfil ni escondites) juntos en busca de maximizar la función. Guían el barco si se avecinan aguas turbulentas, resuelven los conflictos antes de que tengan tiempo de manifestarse en algo contraproducente y son los primeros en poner al equipo por encima de sus propias metas y objetivos individuales.

La dirección mantiene una comunicación plana, directa y concisa, y en los equipos de alto rendimiento no hay mensajes contradictorios ni malentendidos. A través de esta comunicación, se transmite el empoderamiento al grupo, entienden su resultado, entienden lo que se necesita para llegar a él, por lo que acaban siendo responsables de sus propias acciones, resultados y mejoras.

El empleado entiende lo que se espera de él. El comportamiento, la mentalidad y el modo de pensar se desarrollan desde el principio y todos entienden las reglas o los requisitos para formar parte de ese grupo. Forman un vínculo y ofrecen y reciben la confianza de los demás. Se forman en unidad y construyen una consideración mutua a un nivel más alto que los equipos normales. Piensa en un equipo, no en un grupo de personas, y tendrá la mitad del método en su organización.

Piense en el criterio de equipo popular en los Navy Seals:

- Un Navy Seal no discrimina; todos tienen un camino.
- Cada persona cuenta con un 100% de dedicación para cubrir su espalda.
- Los Seals se entrenan continuamente cuando no están en acción activa.
- Todos son prescindibles debido a las rutinas exactas de entrenamiento y habilidad.
- Nunca se sabe la medida de las personas hasta que se las pone a prueba (a veces 10 veces).

En el Proyecto Aristóteles, la composición del equipo es menos importante que la interacción del mismo, según un estudio de investigación que acaba de finalizar en Google. Los investigadores de Google determinaron las cinco principales cualidades de un equipo eficaz en su empresa. La seguridad psicológica, la fiabilidad, la estructura, el significado y el efecto influyen más en la eficacia del grupo que características como la permanencia del personal, el nivel de conocimientos y la ubicación.

Google también descubrió que los responsables del rendimiento fiable del grupo eran la inteligencia psicológica y la interacción del grupo (ser amable y participar). Es perjudicial prevenir y descuidar la mezcla de personalidades y debe evaluarse dentro de la mezcla y considerar los efectos psicológicos como las habilidades técnicas.



Las investigaciones también sugieren que los grupos más eficaces estaban compuestos por un mayor número de individuos con cabeza fría, curiosos y desinteresados. En la misma línea, un amplio metaanálisis demostró que las personalidades de los empleados influyen en la cooperación, la cognición compartida, el intercambio de información y la eficacia general del grupo. En pocas palabras, quién es influye en su forma de actuar y de relacionarse con otros individuos, por lo que las personalidades de los empleados funcionan como las diferentes funciones de un mismo organismo.

Consideremos la investigación anterior, los hallazgos y la información sobre cómo podemos mejorar nuestra empresa con ella. No debería ser demasiado difícil considerar algunos de estos hacks psicológicos y emocionales que se pueden realizar en los equipos existentes o en los nuevos que hay que crear, quizás dentro de ventas, que superarán en términos de ingresos adicionales y de relaciones mucho mejores con los clientes a través de equipos de proyectos de resolución de problemas que aportan una opción a un proceso de la empresa mucho más rápido, con menos fricción y una base segura para los servicios continuos que se necesiten en el futuro.

La formación en rendimiento bajo presión permite obtener contratos de 2 millones de euros.

Se les formó en el rendimiento bajo presión y se les animó a utilizarlo en las 10 discusiones siguientes. Es un reto examinar la causa y el efecto, sin embargo, la correlación es que el éxito siguió a la formación y los comentarios de la junta directiva fueron que el consultor estaba tranquilo, preparado, comprometido y realmente centrado en las necesidades de su cliente.

## CAPÍTULO 12

## CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

Esta sección combina otras disciplinas dentro de nuestro mundo natural y observa y evalúa cómo los organismos interactúan entre sí y dentro de su entorno general. Evalúa sus procedimientos de toma de decisiones y sus estilos de comunicación. Puede haber un ligero solapamiento con las secciones anteriores, por lo que he aprovechado para centrarme en 4 puntos importantes relacionados con las personas, las organizaciones y sus interrelaciones a nivel neuronal.

Así que puede que se pregunte a estas alturas, ¿y qué? A partir de la ampliación de mis investigaciones, he determinado que los actores importantes están ahora aprovechando la ciencia del comportamiento y los resultados que se pueden tener en las poblaciones en general. Por eso creo que este aspecto de la biología neural puede ser tan beneficioso para su negocio, así que quédese conmigo.

Tradicionalmente hemos utilizado dos grandes clasificaciones de herramientas para influir en las decisiones que toman los individuos. Hay herramientas "duras", como los incentivos, las normas, las políticas y las leyes, y hay herramientas "blandas", como la educación, la información y el tirón de la brújula ética. La ciencia del comportamiento nos ofrece ahora nuevas herramientas en nuestro casillero para promover la modificación del comportamiento humano. Estas herramientas tienden a situarse entre los extremos, herramientas duras y blandas, y son menos costosas y más impactantes.

El gobierno de Estados Unidos se ha volcado en la ciencia del comportamiento, y Obama ha aconsejado a las agencias federales que aprovechen la ciencia del comportamiento para mejorar "el bienestar público, los resultados de los programas y la rentabilidad de los mismos", que diseñen estrategias para utilizar

los conocimientos de la ciencia del comportamiento y que contraten a profesionales del comportamiento siempre que lo consideren necesario o práctico. Esta decisión se basa en una amplia investigación según la cual el público en general rara vez toma decisiones razonables, a menudo bastante absurdas, que rompen con su propio interés y conservación. Por ejemplo, consumimos demasiado y hacemos ejercicio y conservamos el dinero, demasiado poco.

Cambiaron la redacción de la carta enviada a las personas que no pagaban sus impuestos sobre los vehículos. Para hacer más personal la necesidad, algunas de las cartas incluían personal, algunas de las cartas incluían también una foto del vehículo en cuestión. La carta reescrita aumentó el número de personas que pagaban el impuesto; la reescrita con la foto cambió el comportamiento de forma mucho más drástica.

Otro ejemplo de empuje tuvo lugar en San Marcos (California), donde se enviaron cartas a los usuarios de energía doméstica extremadamente altos de la comunidad para influir en ellos para que consumieran menos energía; las cartas les decían cómo era su consumo en comparación con el de sus vecinos. Enterarse de que consumían más que otros como ellos, desencadenaron fuertes sentimientos desfavorables que, a su vez, condujeron a cambios de comportamiento y a una disminución del 10% del consumo de energía.

Las organizaciones y empresas pueden determinar prácticas de gestión más eficaces si comprenden el comportamiento humano, especialmente en el lugar de trabajo. Las implicaciones podrían ser muy amplias, desde ayudar a los empleados a adoptar prácticas mucho más saludables hasta aumentar su alegría y productividad en el trabajo.

En sus restaurantes internos, Google ha experimentado con este concepto para animar a los empleados a adoptar prácticas alimentarias más saludables. Cuando los "Googlers" cogen un plato para comer, ven un aviso que les notifica que las

personas con platos más grandes tienden a comer más que las que tienen platos más pequeños, y gracias a esta modificación básica, la proporción de personas que utilizan platos pequeños ha aumentado un 50%.

Incluso las entrevistas de trabajo no estructuradas son terribles a la hora de estimar el rendimiento de los prospectos en cuanto a la tarea y la ciencia del comportamiento aborda estos problemas con el uso de tecnología que eliminará el sesgo inconsciente del proceso, entre otras cosas.

En 2014, 51 países utilizaban "iniciativas políticas dirigidas centralmente" que se veían afectadas por la ciencia del comportamiento. En 2015, el Banco Mundial creó un grupo que ahora utiliza la ciencia del comportamiento en 52 de los países más pobres. La ONU confía en ella para ayudar a alcanzar los "objetivos de progreso sostenible", una lista de objetivos que ha establecido para 2030.

Un ejemplo de esto nos ayudará a entender el concepto de "nudging", que es establecer el resultado deseado por defecto. Consideremos que inscribir a todos los trabajadores en un plan de pensiones de la empresa, y exigirles que se excluyan si no quieren estar afiliados, aumenta significativamente las tasas de ahorro en pensiones en comparación con cuando la no afiliación es la opción por defecto.

A continuación, veremos cómo 4 disciplinas de las ciencias del comportamiento mejoran su organización, en particular la psicología, la neurociencia social, la ciencia cognitiva y el comportamiento organizativo.

## **Psicología.**

La psicología en la oficina se centra en la cognición y el avance, la percepción, el lenguaje, los comportamientos, la memoria y la salud psicológica, por nombrar algunos. No es difícil ver cómo este lugar puede desencadenar enormes ganancias o pérdidas para su empresa.

Supongamos que considera sus presupuestos para formación, gestión de competencias, salud y bienestar. En ese caso, podrá apreciar rápidamente que una mala psicología de sus miembros o de su entorno situacional puede tener un impacto real en su cuenta de resultados.

La salud mental está estrechamente relacionada con la obesidad en términos financieros en cuanto a los costes para nuestra sociedad en el futuro. Considere que los problemas de salud psicológica comienzan como una ansiedad básica o un mal estado de ánimo y pueden conducir a una depresión mayor y a un desequilibrio químico en el cerebro.

Un par de sencillas modificaciones y herramientas para todo el personal pueden reforzar sus resultados y aportar habitualmente un gran bienestar a sus vidas. Creo que es una situación en la que todos ganan en términos de dinero y excelencia social.

Pensemos en las distintas escuelas de pensamiento de la psicología y en lo intrincada que es la comprensión de la existencia humana (estructuralismo, funcionalismo, conductismo, cognitivismo, gestalt, humanismo, psicoanálisis, etc.). Es posible que nunca lleguemos a comprender del todo la verdadera teoría y el funcionamiento de la mente, ya que cada generación se basa en las teorías de las investigaciones anteriores. Algunos teóricos desglosan los procesos psicológicos por separado, otros los investigan en su conjunto, mientras que otros examinan los motores internos de la mente consciente o, en algunos casos, inconsciente.

Para nuestro trabajo aquí y arriba, nos hemos centrado en el comportamiento cognitivo y sus vínculos con la neurociencia. Lo hago a partir del conjunto de pruebas que existen y que a menudo se apoyan en los hallazgos y descubrimientos sobre el cerebro a través de la neurociencia. En el Reino Unido, el Servicio Nacional de Salud (NHS) recomienda este enfoque de la salud psicológica, por lo que en el deporte de élite es donde hay más pruebas. Nos interesa el rendimiento y los campos y ámbitos de eficacia en los que nos fijamos.

Ya hemos hablado de cómo hay interacciones entre nuestras ideas, sentimientos y comportamientos sin repetirnos. Si queremos un rendimiento excelente en nuestro servicio, tenemos que ver a nuestro personal demostrando acciones y comportamientos excelentes derivados de sus sistemas.

Si queremos producir un vínculo aquí con nuestros beneficios, tenemos que considerar cómo funciona la psicología de nuestra gente y tener en cuenta sus diferencias. A menudo, las organizaciones quieren meter a todo el mundo en un rebaño y aplicar determinados beneficios y castigos a todo el rebaño y preguntarse por qué los resultados son diversos. La verdad es que nuestros directivos deberían tener conocimientos y experiencia en la gestión de personas, como recomienda su título, y gestionar y dirigir a esos individuos de forma que se satisfaga la distinta mezcla de naturaleza y crianza de esa persona.

Sin embargo, esto no es factible en un mundo corporativo cambiante que reduce las capas de gestión, aumenta el número de informes que tiene ahora el directivo y está "centrado en los widgets" cada minuto de cada día.

En su organización, tiene que entender las fuerzas motrices de su gente y aprovecharlas. Esto es mucho más fácil de gestionar que el enfoque actual y mi método "utópico". Si les ayudamos en cuanto a su reconocimiento, aprecio, autonomía, propósito, compromiso, motivación, conexión social y bienestar, nos trasladamos a un sistema de autogestión y responsabilidad. Esto permitirá a la

dirección y a los líderes seguir posicionándose con sus mercados, clientes y cambios tecnológicos, que son los más finos, y se quitará el trabajo pesado.

Creo que aquí hemos marcado otro hito de eficiencia con un cambio de énfasis, filosofía y marco mental interno.

### **Neurociencia social.**

Entender cómo llevamos a cabo los sistemas, procesos y comportamientos sociales puede ser extremadamente importante para usted y su organización. La neurociencia puede entender los neurotransmisores y las hormonas que impulsan nuestros cerebros sociales (David Rock) y deshacerse del miedo, el incentivo más poderoso y primario dentro de todos nosotros. Dentro de esta disciplina se estudian diversos temas de investigación, como las interacciones sociales, el compañerismo, la empatía, la moralidad y los prejuicios y afiliaciones sociales, para entender cómo nuestro cerebro da sentido a nuestro mundo social.

Supongamos que empieza a abordar estas exigencias sociales en su personal y sus supervisores. En ese caso, puede encender buenas sustancias químicas de motivación para comprometer y desarrollar al personal y construir una cultura de empresa que apoye no sólo a sus consumidores sino también a su plantilla. Tenga en cuenta que el cerebro ve el lugar de trabajo como un sistema social más. Cualquier forma de golpe a su estatus social en el trabajo equivale a un golpe en la cabeza en términos de dolor neuronal.

Esta es la formación del diseño de compromiso que las organizaciones están tan motivadas a lograr dentro de sus organizaciones. Sin embargo, para ello es necesario comprender inicialmente la neurociencia social. Si no se atiende al cerebro social, entonces la intervención humana es simplemente puramente transaccional, donde una hora de trabajo y presencia se gasta con una hora de



dinero y absolutamente nada más.

Una reflexión rápida: si quiere mejorar los niveles de compromiso de sus empleados, aplique los hallazgos de la neurociencia social.

La investigación moderna destaca cómo las modificaciones de la estructura, los sistemas, la cultura y el liderazgo pueden eliminar la tendencia a la preocupación que actualmente está llevando a su personal a un rendimiento potencialmente medio. El miedo lo provocan las amenazas y el riesgo en el trabajo surge del estatus, la certeza, la autonomía, la relación y la equidad. Cualquier líder que sea consciente de ello y actúe para abordar estas preocupaciones pondrá en marcha sistemas de recompensa y motivación en el cerebro de sus trabajadores, lo que provocará un mayor compromiso y un estado mental de obstáculo.

Veamos rápidamente lo que indican estas 5 áreas sociales en el lugar de trabajo y por qué desencadenan una acción de lucha/ huida/ congelación de nuestro sistema nervioso simpático.

## **Estatus.**

Si las personas en el trabajo se comparan desfavorablemente con los demás, producirán cortisol, la hormona del estrés, en su sistema sanguíneo, exactamente como si fueran un depredador. Este es uno de los principales factores por los que la evaluación del rendimiento es tan defectuosa, porque desencadena un estatus de riesgo y está potencialmente vinculado al estatus.

Como organización y líder de ese servicio, es útil saber que la cultura y los valores del servicio afectarán directamente a las preocupaciones de estatus en el

cerebro social. Si valora el dinero, el éxito y el estatus por encima de todo, incluidos sus trabajadores, entonces habrá desencadenado la preocupación en todos ellos; asimismo, si enfrenta a las personas entre sí y hace hincapié en los ganadores y los perdedores, entonces se utiliza el mismo procedimiento.

## **Certeza.**

Los escenarios familiares en el trabajo permiten que nuestro cerebro funcione en modo automático, ahorrando una importante energía de glucosa para el procesamiento posterior y las funciones ejecutivas. En el momento en que la incertidumbre se desarrolla y se considera un riesgo, entonces salimos del modo automático y entramos en una mayor sensación de conciencia que consume recursos valiosos y hace que el cerebro trabaje más para elegir el nivel y la intensidad de ese riesgo.

Como líder, su trabajo es mantener este sistema social en calma y apuntalar un alto nivel de seguridad y, por tanto, de certidumbre. Comparta información, establezca interacciones claras, muestre comportamientos de empoderamiento, fomente las modificaciones y valore el trabajo realizado por los individuos y grupos bajo su responsabilidad.

## **Autonomía.**

Dentro de estos recursos mentales, necesitamos saber que podemos tomar decisiones y elegir por nuestra propia voluntad para ejercer nuestro propio control sin demasiadas interferencias de los demás. Si no tenemos este nivel de autonomía sobre las decisiones o nuestro papel en el trabajo, fracasaremos en la ecuación recursos/demanda y caeremos en una espiral de estrés.

Este es uno de los principales problemas de la microgestión en el trabajo, ya que deja al funcionario sin margen para tomar decisiones por sí mismo, siente una continua incertidumbre en el futuro y esto puede incluso amenazar su estatus en ese lugar de trabajo. Las investigaciones han reconocido que las personas que pueden tomar decisiones y experimentan autonomía en el trabajo viven más tiempo y con mucha más salud, por lo que el equilibrio entre la vida laboral y personal es la razón número uno por la que los individuos se trasladan a las franquicias, aunque trabajen muchas más horas en ellas. Como líderes, sean conscientes de cómo la autonomía puede afectar a los beneficios a través de los niveles de motivación y la falta de problemas de salud relacionados con el estrés en el lugar de trabajo.

### **Relación.**

La colaboración en el trabajo conduce a niveles más altos de confianza y compasión a través de relaciones sociales saludables. Permitir que los individuos se separen socialmente en el trabajo desencadena la respuesta de peligro y bombea sustancias químicas en el cuerpo que se sienten igual que si hubieran experimentado un malestar físico.

Si persigue la interacción y la adición para todos y no tiene tolerancia a la reclusión social o a la exención de cualquier tipo, entonces sería responsable a nivel cerebral de detener una batalla de 20 individuos contra 1 individuo en la cantina.

### **Equidad.**

Si percibe que una situación es injusta, entonces la parte media profunda de su cerebro, llamada sistema límbico, se pondrá en marcha, estimulando la hostilidad y minando la confianza. Nuestra misión de justicia es constante, y por

eso apoyamos a organizaciones benéficas, hacemos trabajos de voluntariado o luchamos hasta el final por una causa.

Esto es lo que necesita tener en su organización. La equidad en el rango, la función o la recompensa, la ausencia notable de una red de viejos amigos o incluso de favoritos a su alrededor echarán por tierra cualquier coherencia o confianza que existiera. La transparencia es necesaria en los planes, las interacciones, las decisiones y la información cuando los tiempos son buenos o malos.

Como líderes, puede tratar a sus individuos de la misma manera que quiere que le traten a usted, para que el sentido de justicia esté presente en ellos y para que se comprometan e inspiren aún más al entender que todos son tratados de la misma manera.

Al llegar al final de la neurociencia social, consideremos cómo el Modelo SCARF de David Rock puede dar sus frutos. El Modelo SCARF desencadenará una sensación de control, justicia, estatus, certeza y relación social en todo el mundo, y podemos ver fácilmente lo que ese estado mental y esas cualidades producirían para usted.

## **Ciencia cognitiva.**

Este lugar se centra en nuestros procedimientos neuronales que dan lugar a la realización de procesos psicológicos como la percepción, la memoria, las ideas, la creatividad y el razonamiento, por nombrar algunos. Una estrecha correlación aquí puede ver que la toma de decisiones, la resolución de problemas y la habilidad contribuyen y son cruciales para la eficiencia y la creatividad de su personal. Cualquier procedimiento obstaculizado por el estrés, la presión o las malas ideas puede desviar la atención de la tarea hacia una cognición inútil.

Usted entiende el resultado de su éxito si se toman malas decisiones o no se resuelven los problemas y la ausencia de lograr esa chispa de creatividad. Una mente clara, tranquila y despejada es una fantástica ciencia del cerebro y tiene un fantástico sentido empresarial. Recomiendo permitir que el personal crezca, no sólo sobreviva y, desde luego, no se sumerja.

El lugar del que quiero hablar aquí es el de la atención o lo que han llamado concentración/enfoque. Este es un proceso psicológico importante que realmente puede ser la diferencia entre la vida y la muerte o el éxito y el fracaso. Si puede dominar esta forma de procesamiento, estará en el camino de la maestría en cualquier cosa que elija.

Así que, considere esto, según las investigaciones actuales, el típico trabajador de oficina se desvía y pierde la concentración cada 3 minutos, y en la mejor de las fechas, tarda 25 minutos más o menos en volver a centrarse en el trabajo. Eso es un ciclo de 28 minutos o 2 por hora, o quizás peor, 16 en la jornada laboral. En el peor día, el trabajador típico tiene posiblemente 16 ciclos al día, lo que significa que sólo es productivo durante  $16 \times 3$  minutos = 48 minutos al día de un total de 480 minutos. Esto supone una pérdida de eficiencia del 90%.

¿Debemos seguir considerando este tipo de cosas como "habilidades blandas" o "capacidad de atención" o debemos adoptar los principios para recuperar ese 90% de capacidad perdida de rentabilidad?

¿Por qué la gente se distrae tanto en el trabajo? Hay algunas razones internas y externas. Internamente, perdemos la concentración porque prestamos atención a nuestras malas ideas y percibimos nuestros sentimientos porque llevamos una carga psicológica interna al trabajo. La ausencia de control psicológico y cognitivo es perjudicial para el individuo y para la empresa en la que trabaja. Ya hemos tratado este tema con más profundidad y hemos visto los resultados de

una mala cognición y su control.

También estamos desviados externamente en forma de novedades y alertas (correos electrónicos, notificaciones de FB, alertas y empujones de Apps, etc.), y nuestro cerebro está en alerta de amenaza a través de un escaneo constante, por si es un riesgo para nuestra supervivencia de la especie. Puede ser un sonido, una vista o cualquier forma de señal que permanezca en nuestro entorno.

Entonces, como propietarios y líderes de empresas, ¿qué podemos hacer para recuperar ese 90% de producción perdida? Tenemos que ser conscientes de la ciencia que rodea al cerebro relacionada con la concentración y trabajar lo mejor posible con ella. No es posible luchar contra ello mientras se avanza, ¡y buena suerte con ello!

Un método es trabajar dentro de los horarios naturales de nuestro cerebro y hacer coincidir el tratamiento importante con esos horarios. La investigación ha descubierto que es entre las 10 de la mañana y las 2 de la tarde, por lo que una coincidencia inicial aquí cancela la distracción y se recupera una gran parte de ese 90%. Después de un almuerzo saludable para el cerebro, dé un paseo con oxígeno para mover la glucosa por el cuerpo y ejercitar esos pulmones.

Otro método para frenar las distracciones es dificultar que se acaben desviando. Suena aparente, sin embargo, la cantidad de lugares a los que vas ahora donde el personal está constantemente sacando tu móvil del bolsillo y examinándolo. Una vez que lo inspeccionan, se comprometen más, y la distracción se hace cada vez más prolongada. Otra situación cada vez más extendida sigue siendo la de las reuniones y entrevistas, en las que incluso los directivos responden a sus teléfonos o los revisan mientras supuestamente hablan y se centran en la tarea que tienen entre manos. Unas pequeñas sugerencias aquí, es una pobre ciencia del cerebro tratar de hacer varias cosas a la vez, no funciona.

Hay que hacer descansos rutinarios, como cuando se limpia la caché del ordenador o se apaga y se vuelve a encender para limpiar la memoria y hacer borrón y cuenta nueva. El cerebro funciona de la misma manera, está repleto de comunicación, ideas, decisiones, salud, seguridad, exploración, procesamiento, y todas son pestañas abiertas como en su navegador. Tómese 10 minutos para cerrar las pestañas y despejar su córtex prefrontal, lo que le permitirá hacer borrón y cuenta nueva cuando vuelva a su escritorio.

Como líderes, pueden hacer que el trabajo sea exigente, desafiante y prometedor para que los miembros del personal sientan que están comprometidos con el trabajo. Los atletas profesionales conocen este hermoso lugar como la "Zona".

Implante en su organización la formación en conciencia y atención plena. Esto puede permitir a tus trabajadores eliminar el estrés centrándose y existiendo en 5 o 10 minutos, si no pueden abandonar sus escritorios. Es un regalo fantástico para tu personal, ya que se ha demostrado que la práctica de la atención plena y la conciencia puede cambiar la estructura del cerebro (neuroplasticidad) en poco tiempo. Se deshace de todas las interrupciones, retiene tal vez la respiración o la llave que se utiliza, no es espiritual en ningún elemento, por lo que no hay variedad de dificultades aquí, y bloquea la rumiación del pasado al tiempo que deja de preocuparse por el futuro. El defecto es que se queda aquí en el presente, con sólo este latido del corazón y la respiración y una mente clara.

En conclusión, la concentración y los beneficios empresariales van de la mano. Basta con considerar el ejemplo de la investigación anterior y pensar en el gasto del 90% de productividad perdida para sus clientes, inversores, bancos, empleados y otras partes interesadas. Puede poner fácilmente un número a esto y una cifra para poner un programa de formación de aprendizaje, entrenamiento y concienciación sobre la concentración en su organización y determinar el R.O.I. en la tarea. Puede ser más fácil que descubrir nuevos mercados, secciones o productos.

## **Comportamiento organizativo.**

La conciencia humana está cambiando continuamente, y las organizaciones siguen esa conciencia, y muchas de ellas están cosechando los beneficios reinventando sus organizaciones. Muchas personas creen ahora que la forma de dirigir nuestras organizaciones está al límite y están desilusionadas con la vida organizativa. Los individuos de la parte inferior de la jerarquía se ven acosados por la monotonía y el miedo, en lugar del propósito y la pasión para los que estamos preparados.

¿Es posible que veamos cómo será la nueva organización cuando evolucione para alinearse con la posición actual de la conciencia humana? Nuestros Millenials se han apuntado a una plantilla con gen x, gen y y baby boomers. Nunca hemos tenido que trabajar con tantas generaciones.

Nuestra área final sobre la Sincronía del Rendimiento entrará en más detalle, tengo la intención de recoger algunos aspectos destacados del trabajo y la prueba de Laloux que identificó una serie de estas organizaciones que se han puesto al día y están viendo excelentes resultados de su reinvención.

La prueba y la investigación demuestran cómo formatean su estructura, sus prácticas, sus procesos y sus sistemas para adaptarse a las verdaderas culturas organizativas del siglo XXI. Destaca la eliminación de patologías que se ven con demasiada frecuencia en las oficinas de todo el mundo. La eliminación de la política, las luchas internas y la burocracia, la eliminación del estrés, el acoso, el miedo y el agotamiento, la eliminación de la pasividad y la amargura y la eliminación gradual de la monotonía en la base y el postureo en la cima.

¿Podemos crear organizaciones libres de lo anterior y dar la bienvenida a la eficiencia, la satisfacción, el significado y el propósito a través de nuestras



puertas, donde nos preocupamos por nuestra gente, nuestros consumidores y nuestra sociedad? ¿Somos capaces de apoyar la habilidad real, no sólo una contraparte de lo que había antes y traer el alma de nuevo en nuestras interacciones y acuerdos donde implica trabajar aquí y el deseo de ser parte de ella? ¿No he señalado una descripción para el compromiso de los empleados? Ahí está su vínculo con los beneficios futuros, la ventaja competitiva y la durabilidad.

Los avances cruciales de la investigación anterior son los de la autogestión, la integridad y la función evolutiva y la cambiante visión y sentido del mundo que adoptan nuestros líderes, que impulsa el comportamiento organizativo. ¿Cuánto tiempo más puede avanzar el camino en el que se encuentra cuando sus mercados, clientes, nichos específicos, mano de obra, la raza humana y los servicios necesarios están cambiando más rápido que nunca?

La autogestión permite operar con éxito, incluso a gran escala, con un sistema basado en las relaciones entre iguales, sin necesidad de jerarquía ni de acuerdos.

Las prácticas de integridad nos permiten recuperar nuestra integridad interior y aportar todo lo que somos al trabajo, en lugar de ego con un estrecho "profesional" / "fuerza de voluntad varonil", etc.

Se considera que las organizaciones con propósito evolutivo tienen vida y dirección propias. En lugar de predecir y controlar el futuro, se acoge a los miembros de la organización para que escuchen y comprendan lo que la organización quiere acabar siendo, la función que quiere cumplir. Un método para percibir y reaccionar ante el entorno que rodea a la empresa.

Pensemos en la economía de la comprensión, donde el pico estimula a organizaciones como Google en la creatividad que crea miles de millones de

dólares al año, los diseños freemium de Amazon, Facebook y LinkedIn y la fabricación dispersa junto con las combinaciones de software únicas que sostienen a Apple. Todos ellos creadores de riqueza sin precedentes hace 20 años como actores principales, que no lo conseguirían hoy con estructuras de mando y control puramente jerárquicas que exigen creatividad a una semana de 60 horas, encadenados a un escritorio constantemente centrado en el peligro y la preocupación y a menudo sin ni siquiera un acuerdo de trabajo.

Sin embargo, al terminar aquí, deberíamos tomarnos un momento para considerar si debemos cambiar. Usted está ganando un beneficio y todo es bueno, correcto, sin embargo, le aconsejo de Jaeger, Woolworths, Zavvi, Oddbins, Focus DIY, Jane Norman, TJ Hughes, JJB Sports, Comet, HMV, Jessops, Barratts Shoes, Tie Rack, Blockbuster, Phones 4U, BHS y Austin Reed que todos han perdido su lugar y se derrumbaron teniendo en cuenta esa recesión. Así de rápido puede suceder.

Antes de la recesión perdimos Delphi, Delta Airlines, IndyMac Bank, Refco Inc, Enron, Pacific Gas & Electric, Worldcom Inc, General Motors (antes de la intervención del gobierno) y Lehman Brothers en los Estados Unidos.

Así que, mientras piensa en este truco de productividad y en su cuenta de resultados, considere lo que es posible aquí con un cambio de énfasis y cómo la siguiente sección puede reunirlo todo.

La creatividad en equipo produce una aplicación estimada de £ 28m.

La aplicación de la neurociencia social y cognitiva a la elección y gestión de grupos ha producido el conocimiento y el prototipo de trabajo para una aplicación totalmente nueva creada para el punto de dolor extremo de los clientes. La variedad cognitiva y el trabajo de cultura de equipo les ayudó a

enfocar el proyecto de forma diferente a como lo habían hecho en el pasado. Se trazaron líneas claras de responsabilidad, información, comunicación y autoridad entre las diversas capacidades cognitivas del empleado.

## **Sincronización del rendimiento.**

Así llegamos a la última área de nuestros hacks de productividad, la Sincronización del rendimiento. Esta área reúne los elementos anteriores de la ciencia del rendimiento y recoge otras áreas asociadas que no destacan por sí mismas, pero que son igualmente poderosas.

Empecemos por investigar el nombre y por qué he producido este nombre y enfoque. Gran parte de mi trabajo y aprendizaje se centra en la biología del comportamiento, el verdadero origen de toda eficiencia. Al principio de este procedimiento están los 100 mil millones de neuronas de nuestro cerebro y la cantidad más pequeña que vive dentro de nuestro intestino. A medida que establecemos, aprendemos, experimentamos, creemos, comprendemos y actuamos, vamos desarrollando en nuestro cerebro vías neuronales formadas por células nerviosas que se conectan con otras células nerviosas después de que nuestro sistema electroquímico haya desencadenado picos de impulsos eléctricos, que liberan agentes hormonales y neurotransmisores para formar vínculos.

Se trata de una coordinación, sincronización y oscilación precisas entre grupos de neuronas para llegar al mejor lugar en el momento adecuado y en el orden perfecto. Es la sincronía neuronal en la que el inicio y el final son exactos para generar pensamientos, sentimientos o acciones ordenadas. La codificación neuronal es un gran obstáculo para los neurocientíficos, que cada día hacen fantásticos descubrimientos sobre cómo los estímulos sensoriales se convierten en lo que vemos, saboreamos, olemos, sentimos, oímos o experimentamos.

En un método comparable, la sincronización de la eficiencia se ha desarrollado para aunar conocimientos de modo que todas las partes individuales de la empresa generen los estímulos adecuados en el momento inicial para llegar al destino elegido en un momento futuro, en el formato y la dirección correctos, mientras consumen los cambios en su mundo de residencia. Se trata de una especie de realineación, si se quiere, para que los cambios en la conciencia humana, las poblaciones trabajadoras, los productos y las propias organizaciones se tengan en cuenta en este viaje.

Consta de 4 cuadrantes que pueden establecerse como un todo o cuadrantes seleccionados de forma aislada para abordar las necesidades más acuciantes del servicio concreto. Se apoya en las pruebas de la reforma organizativa, la ciencia del rendimiento, el papel cambiante del liderazgo y los pasos de eficiencia real que encienden el entusiasmo, la función y la eficiencia. Aunque ya se ha dicho mucho, el método de los cuadrantes se centra en cambiar el énfasis de una empresa basada en las transacciones, en la que la opción fácil es la reducción de costes y la austeridad, a una empresa integral, en la que las personas adecuadas, en la función adecuada y en el momento adecuado, produzcan la ventaja competitiva necesaria para el futuro a través de una inspiración interna, intrínseca, impulsada por la función, para ser lo mejor posible y desear alcanzar su máxima capacidad tanto individualmente como en grupo.

Necesita menos control, menos mando, menos castigo y menos previsión. Busca más autogestión, autodirección, autocontrol y autodirección y más realización centrada en la experiencia, los resultados y la R.O.I.

Acepto que no todo el mundo se adapta a este cambio. Algunos tienen que negociar en otra parte, dejando el núcleo de trabajadores y directivos que autorizan la cultura transparente, compran el propósito de la organización y se comprometen plenamente con el procedimiento a través de estados mentales, actitudes y motivaciones impulsadas internamente.

Entregarán sus resultados como lo hacen mis atletas profesionales. El final del día es un momento para revitalizar y realinear y no entrar en la zona de la preocupación y la inquietud, produciendo el miedo que resulta en la monotonía en su trabajo e interacciones.

Echemos un breve vistazo a los 4 cuadrantes de la sincronía de la eficiencia.

### **Cultura corporativa de la eficiencia & Mecanismos internos: Cuadrante 1.**

La sincronía de la eficiencia consiste en posicionarse con los mercados externos y el entorno interno. Si la alineación consigue el éxito, le mantendrá constantemente sincronizado con su cambiante consumidor internacional y tendrá un entorno eficaz y eficiente para apoyar a esos consumidores y mercados.

El vínculo o el pegamento, si lo prefiere, es su cultura corporativa, que es "el método con el que hacemos las cosas aquí". Como ya se ha dicho, las organizaciones tienden a seguir la conciencia humana y, en el futuro, el antiguo sistema de predicción y control será sustituido por un sistema de sentido y respuesta.

Este tipo de cultura fomenta el compromiso a medida que los miembros del personal se asocian con su organización, y el escepticismo se sustituye por la confianza y el respeto a medida que las interacciones acaban prevaleciendo, el liderazgo se vuelve cerebral y el miedo se disipa. Para que las modificaciones de la cultura corporativa sean efectivas, es necesario que todo el mundo esté de acuerdo y que se sepa dónde se está hoy y hacia dónde se quiere ir. Una cultura de apoyo acoge el aprendizaje, el avance, el desafío, la capacidad, el entrenamiento y el apoyo neural que todo el mundo conoce producirá en su

resultado final.

Los empleados estarán motivados para gestionarse a sí mismos y tomar decisiones; ya no existirá una cultura de hacer muecas ante los errores y las posibles repercusiones. Llevarán su verdadero yo al trabajo y no pondrán su "cara de ego" en el aparcamiento de la empresa antes de trabajar. Las recompensas serán una mezcla de extrínsecas e intrínsecas y se compartirán como una asociación en lugar de una competencia es el nuevo orden del negocio.

Cuando el pegamento se mantiene en su lugar, los otros lugares podrán unirse. Me refiero a la estructura, los sistemas, los procedimientos y las prácticas que apoyarán los sistemas internos de la nueva cultura. Las acciones frente a las fuerzas del mercado serán más rápidas y eficaces porque todo el mundo no está agobiado por una pesada pirámide de personas, funciones y cargos que obstruyen, distorsionan y perjudican que los detalles importantes lleguen a las personas que necesitan entenderlos.

Ahora bien, podría seguir hablando de organizaciones evolutivas que se transforman con magníficos resultados (Laloux), pero esto suele ser aplicable en diferentes etapas de su avance. Por ejemplo, cuando su mercado ha cambiado de identidad de la noche a la mañana o los resultados están en un nivel desesperado y el futuro es sombrío. Según mi experiencia, el enfoque fragmentario de la reinversión está a la orden del día, ya que los líderes quieren asegurarse de mantener lo que tienen, pero considere las organizaciones que he mencionado anteriormente que han dejado de existir por desatender las señales e impulsos de sus clientes y del mercado.

El elemento esencial del cuadrante 1 es que su empresa esté alineada con su mercado y que los sistemas internos y la cultura apoyen esa alineación. Como los diseños de los servicios se desarrollan más rápido que nunca en la vida empresarial, debe ser consciente de que el cuadrante 1 puede cambiar más a menudo de lo que le gustaría.

## **Liderazgo del rendimiento: Cuadrante 2.**

Como se ha mencionado anteriormente, el liderazgo no debe dedicar todo su tiempo a presupuestar y pensar, y luego a medir y gestionar a todo su personal a nivel de microgestión para que rinda, sino a apoyar a todos esos increíbles recursos de los que son responsables para que cumplan con su gestión y productividad. Su tiempo se dedicará a entrenar, orientar, alentar, desarrollar y apoyar a todos ellos para que le ofrezcan resultados, y ya entendemos las ventajas que ese tipo de sistema de apoyo aportará a su organización.

Serán líderes inteligentes que tendrán el tiempo y los recursos necesarios para percibir los cambios en el mercado y en la conciencia humana y reaccionar de forma oportuna y fiable. La gestión de las competencias crecerá y conducirá a una preparación y desarrollo eficaces de la sucesión. ¿Cuáles son las modificaciones necesarias para iniciar este cambio?

¿Es justo decir que si necesitamos que nuestros individuos actúen y produzcan de una manera que contribuya a nuestro servicio, entonces nosotros, como líderes o propietarios, necesitamos retratar los comportamientos correctos anticipados? Estos comportamientos de empoderamiento y apoyo deben mostrarse explícitamente y arraigarse implícitamente en la nueva cultura de servicio.

Este es un punto de partida fantástico para un cambio organizativo eficaz y para garantizar que todos los miembros del personal, los directivos y las partes interesadas estén de acuerdo con el cambio en el entorno y puedan ver la visión prevista. Las ciencias de la ejecución han identificado previamente las ventajas empresariales que supone eliminar el estrés en el lugar de trabajo y establecerse como una "organización sin miedo".

El liderazgo puede empezar por comprender la ciencia del cerebro y su combinación con la psicología. Una vez comprendida, su diseño de gestión puede reflejar lo que ocurre en su interior y por qué su forma de entender el mundo, la empresa y su gente es la que es. La otra cara de la moneda aquí es que también entiendes los tipos de procesos, pensamientos y preocupaciones que afectan a los miembros de tu personal. Esto es poderoso, aunque no es una lectura de la mente, generalmente te lleva a una comprensión de los comportamientos emocionales que estás viendo de ellos.

Puede entender que un diseño de formación y orientación difícil puede desencadenar estados de angustia en su personal que les inspire a ser mejores hoy que ayer. Revela autonomía con apoyo, revela alternativas en lugar de sólo su método, y ve menos de ellos en su lugar de trabajo.

Se le ve sonriente, apoyado por declaraciones positivas, movimiento corporal y un estado emocional favorable. Conoce la inteligencia psicológica y cómo le ayuda a guiar y gestionar sus emociones y a entender a su personal. Eres optimista, reflexivo y demuestra compasión por las circunstancias de los demás.

Su estilo de liderazgo produce un ambiente de confianza, equidad y una perspectiva diversa del comportamiento transaccional entre usted y los miembros del personal. Al apoyarles en la toma de sus propias decisiones, se establecerá una fuerza psicológica y emocional. Revelarán dureza, determinación, agallas y fuerza en futuras dificultades sin la preocupación y el riesgo que a menudo se desencadenan ahora.

Sus individuos abrazarán el cambio en lugar de sentirse amenazados por él, especialmente si están asociados al proceso y a los destinatarios de ese cambio. El futuro próximo está lleno de cambios significativos en su servicio, en usted y en sus individuos. No estar preparado y estructurado adecuadamente infundirá



miedo a todos los afectados, incluido usted. Las previsiones en torno a la robótica, el transporte autónomo, la inteligencia artificial, la realidad virtual, el trabajo a distancia, la 4ª transformación industrial y los modelos de servicio disruptivos en los que el acceso, no la propiedad, está a la orden del día, traerán consigo inmensas presiones y obstáculos con las correspondientes oportunidades para quienes estén preparados y esperen.

Recomiendo que el punto de partida sea ahora y que la técnica sea la de la sincronización de la eficiencia. Diríjase a sí mismo como desea que se dirijan a sus informes, dé la bienvenida a la nueva conciencia humana y organice sus asuntos para alinearse con las nuevas personas y métase en la cabeza de las personas que podrían llevarle a donde quiere ir.

### **Empleados de rendimiento: Cuadrante 3.**

Continuando con el lado del liderazgo de la fórmula está el cuadrante de los empleados. Al deshacerse de la preocupación de una organización y comprender la ciencia de la inspiración, convertirá a su personal en atletas empresariales que manejan la presión, se deleitan con un bienestar fantástico, dan rienda suelta a la imaginación, toman decisiones perfectas y resuelven problemas por sí mismos sobre la marcha, todo ello golpeando su cuenta de resultados.

Los ahorros van desde el tiempo de gestión, los costes laborales, la pérdida de productividad y los tratos perdidos. Necesitan menos control, encender su propósito, alinear su compromiso con la organización y buscar la maestría en todo lo que hacen.

Anteriormente, dejábamos este tipo de rasgos, comportamientos y mentalidades en manos de cada miembro del personal. Era su cabeza, su deber. Sin embargo, ¿y si pudiéramos influir en lo que entra, procesa y sale de la mente del

empleado? ¿Sería genial, posiblemente útil o quizás una certeza? Un alejamiento de la recompensa y el castigo puros. Mi investigación y estudio con atletas profesionales, líderes internacionales, animadores, agentes de la ley, cirujanos estéticos, servicio de control de tráfico aéreo, militares y otros deportistas muestra que hay una manera, y no es tan difícil. No se necesitan imágenes de resonancia magnética funcional, ni electrodos fijados a los casquetes craneales, ni escáneres de gatos. No se necesitan terapias, ni medicamentos, ni psiquiatras.

La visión desde el cuadrante 1, que introduce al funcionario en la cultura y el pensamiento de la organización, unida a un cambio en el diseño de la gestión en el cuadrante 2, promueve una responsabilidad del específico para mejorarse a sí mismo. Gracias a las modificaciones del cuadrante, sienten que deben cambiar y acaban siendo responsables.

Todo lo que hemos hecho es pasar de lo extrínseco a lo intrínseco o de una técnica de empuje a una de tracción. Piense en el tiempo de gestión, L & amp; obligaciones de recursos humanos para la eficiencia y el rendimiento, la burocracia y los gastos de ego del entorno de trabajo que puede ser eliminado en masa por estos 3 cuadrantes hasta ahora.

Así que, la siguiente reubicación después de los mecanismos internos, la cultura y la gestión son para hacer que los trabajadores conscientes de lo que pueden lograr y cómo. Han conseguido una clara interacción sobre el cuadrante 1, han visto con sus propios ojos la prueba del cuadrante 2 y ahora requieren las herramientas para acabar siendo intrínsecos. Estas herramientas siguen las que se utilizan en el deporte de élite y en otros entornos de alta presión y acceden a conocimientos, información y técnicas de acondicionamiento mental.

Este condicionamiento psicológico requiere un entrenamiento como cualquier otro curso de formación. Puede tomar talleres, cursos, formación y apoyarse en material online a demanda las 24 horas del día que permite al trabajador acceder cuando y si lo necesita. Es autodirigido y utiliza las plataformas, aplicaciones y

métodos de entrega que se utilizan a diario, normalmente basados en el vídeo.

El impacto de la empresa y del R.O.I. puede verse y medirse a través de resultados concretos, de la observación y del feedback de otras personas relevantes. Ha tomado ese importante sistema de inspiración externa y lo ha empaquetado en una pequeña caja de herramientas interna y se lo ha dado a todo el mundo para que lo utilice. Está dando rienda suelta a la regla de oro de un procedimiento que ofrece resultados, piense en la experiencia del coachee y consiga un retorno por encima de los costes implicados.

Si piensa en las personas de esos campos increíbles con las que he trabajado, aprendido o estudiado, nunca descubrirá en ningún sitio que hayan intentado encontrar a alguien con quien pudieran contar para que les proporcionara el éxito.

Nadie que corra esos 100 metros de oro vistos por 2 mil millones de personas, nadie que destaque entre la multitud y lance el penalti en el último minuto por ti, ningún inversor dispuesto a subir al podio para dar el discurso más vital de su vida, ningún vecino dispuesto a levantarse de la cama y disminuir la calle para desactivar a un malhechor violento, ningún cliente dispuesto a coger el bisturí y hacer una incisión de 15 centímetros en su propio pecho para intentar llegar al corazón dañado, ningún invitado feliz de aterrizar ese Airbus 380 con un motor dañado en fuertes vientos cruzados, ningún líder político que vaya a coger un subfusil HK MP7 y asaltar la zona del adversario o cualquier miembro del público dispuesto a subir al escenario y realizar un perfecto valor regular de 200 dólares de entrada.

Creo que entiende mi punto, que estas son cosas que los artistas increíbles hacen a diario, así que por qué el trabajo debería ser diferente. No muchas de las actividades mencionadas son impulsadas por un salario semanal. Se impulsan desde dentro, que es lo que queremos que haga la próxima generación de trabajadores de su organización.

La batuta de la eficiencia ha pasado ahora de los supervisores a los trabajadores, y los trabajadores están contentos. Las líneas de demarcación son ahora claras y la oportunidad posible dentro de esta nueva rutina.

## CAPÍTULO 13

## CÓMO CREAR ESTADOS DE RECURSOS SUPREMOS QUE LE PERMITAN REALIZAR CAMBIOS MAGNÍFICOS

Lo que descubrirá:

- Qué es un estado de recursos.
- Cómo producir uno poderoso.
- Cómo establecerlo en una ocasión futura.

Estoy agradecido de que haya decidido unirse a mí mientras revisamos algunas de las técnicas más fáciles, rápidas y mucho más confiables disponibles para desarrollar cambios individuales empoderantes.

Si es como yo, es probable que le guste descubrir cosas nuevas y emocionantes con un mínimo de jerga. Por ello, me aseguro de ofrecerle una guía detallada, clara y concisa, repleta de valor, que le permitirá estar más empoderado.

Todos los métodos y herramientas que le revelaré en esta guía son realmente poderosos y útiles. Diviértase probándolos. Obtendrá la mayor parte de sus conocimientos de ahí, y cuanto más practique una técnica, más reforzará su mente la técnica, por lo que será más fácil de hacer y más eficiente.

Uno de los elementos más cruciales y útiles del uso de la PNL para dominarse es el arte de desarrollar estados de recursos. Los estados de recursos son estados mentales que se pueden utilizar para reprogramar su pasado, presente y futuro de forma positiva.

Uno de los usos eternos de la PNL es programar un estado de autoconfianza en su futuro. La belleza de la PNL nos permite grabar ese magnífico recurso y producir más de ese estado, ¡y colocarlo precisamente donde lo queremos!

La cantidad de diferentes estados mentales beneficiosos es enorme, y el hecho es que casi nunca utilizamos estos "recursos ocultos". Los estados de recursos consisten en: Confianza, Creatividad, Relajación, Alegría, Concentración, Perseverancia, Éxtasis... ¿Existen otros?

He aquí un par de ejemplos para aclarar lo que quiero decir:

¿Ha consultado alguna vez un libro que le haya hecho sentir muy motivado? ¿Dónde podría utilizarlo? ¿Qué le parece programar ese estado en su entorno de trabajo? ¿Compone música? ¿Pinta? ¿Proporciona un argumento de venta?

¿Puede recordar o imaginar un momento pasado en la naturaleza, rodeado de suaves tonos de verde con el suave sonido de los pájaros en la distancia y un arroyo cerca? ¿Dónde podría utilizar ese estado de serenidad?

Y ahora, la estrategia en sí. Dedique de 10 a 15 minutos a hacerlo la primera vez. A medida que practique más la estrategia, podrá conseguir grandes resultados en menos tiempo.

Técnica de PNL: Programar un estado de recursos en una situación futura.

1. Piense en un estado de recurso que más desee en una circunstancia futura. (Alegría, éxtasis, diversión, creatividad, confianza, compasión, etc.).

Utilice cualquier método que desee para entrar en un estado de relajación. Cuanto más relajado esté, más efectivo será el resto del ejercicio, así que disfruta terminando más relajado.

3. Recuerde un momento en el que sintió fuertemente el estado de recurso elegido. O imagine una situación en el futuro que le permita sentir ese estado de recurso.

4. Métase de lleno en la experiencia, vea lo que vió en ese momento, escuche lo que oyó y sienta esas sensaciones. Haga que los colores sean más brillantes, haga que los ruidos aparezcan y amplifica las sensaciones. Ancle esta sensación apretando el dedo y el pulgar juntos.

5. Observe en qué parte de su cuerpo se encuentran esas sensaciones. ¿Qué color ofrecería a esas sensaciones? Imagine que extiende ese color/sentimiento por todo su cuerpo, amplificando las sensaciones. Cuando las sensaciones se amplifiquen, apriete el dedo y el pulgar juntos de nuevo para capturar esa sensación.

6. Rompa el estado. (Mire alrededor del espacio o recuerde su número de teléfono).



Si ha hecho los pasos anteriores correctamente, debería sentir que esas sensaciones vuelven.

7. Elógiese a sí mismo (Esto es extremadamente útil, ya que refuerza la idea en su mente de que puede hacer estos ejercicios y acabarán siendo aún más fáciles de hacer).

8. Dese un capricho y haga un "estado de super recurso". Vuelva al primer paso y apile otro estado sobre el primero. ¡apriete el mismo dedo y el pulgar juntos!

9. Ahora piense en una situación concreta en la que este superestado de recursos funcionaría.

10. Imagine lo que verá/escuchará justo antes de que desee que comience este estado. Ejemplo: La puerta del gerente, los ojos de un miembro específico del sexo opuesto, un lienzo en blanco, una pelota de tenis, etc.

11. Ahora active el anclaje de recursos apretando el dedo y el pulgar juntos mientras visualiza que permanece en el escenario elegido, desarrollándose como desea.

Bien hecho, ahora puede anticipar mucho más esa circunstancia futura. ¿Dónde y cómo puede utilizar esta estrategia? (Pista: ¡Las posibilidades son prácticamente ilimitadas!).

Cada vez que practique el método con otro estado/situación de recursos, condicionará su mente para que el tratamiento sea aún más fácil la próxima vez.

En la siguiente parte, le mostraré algunos de los más poderosos & métodos rápidos disponibles para programar estados de recursos en muchas situaciones simultáneamente usando el increíble poder de las líneas de tiempo. Descubra cómo reprogramar una selección de memorias, simultáneamente para que ya no le molesten. Qué tal poder programar un estado de tripas en algunos escenarios particulares de tu futuro, ¡todo al mismo tiempo!

Resumen de lo que ha descubierto:

- Qué es un estado de recursos.
- Cómo desarrollar uno potente.
- Cómo configurarlo en una ocasión futura.

Espero que haya disfrutado de esta área introductoria. Por favor, utilice el método más que pronto, ya que le beneficiará en todos los aspectos de su vida. Imagine qué otras áreas de su vida podría mejorar simplemente utilizando esta técnica.

**PARTE 2: Cómo hacer profundos cambios personales de forma rápida y eficaz utilizando el impresionante poder de las líneas de tiempo.**

Lo que aprenderá:

- Qué son las líneas de tiempo.
- Cómo utilizarlas para lograr un profundo cambio individual.
- Descubrir cómo reprogramar partes de su pasado para elevarse.

En la primera parte del curso, descubrió cómo crear estados de recursos supremos y programarlos en ocasiones futuras. Estoy seguro de que lo descubrió útil y ha aprovechado esa estrategia.

En esta área, voy a presentarle el increíble poder de las líneas de tiempo - con las líneas de tiempo, descubrirá que puede hacer numerosos cambios positivos de una sola vez y rápidamente.

El principio de las líneas de tiempo existe desde hace muchos años y es un concepto muy básico. Sin embargo, en los últimos años, la gente descubrió, con la PNL, cómo las personas utilizan los principios de las líneas de tiempo para procesar la información (el pensamiento, simplemente).

Como quiero mantener este curso lo más simple posible, no voy a entrar en cómo puede obtener su línea de tiempo para que le saque el máximo provecho.

Básicamente, podemos representar nuestra historia personal y nuestro futuro en

una línea de tiempo visual. Podríamos representar nuestros primeros recuerdos, digamos 2 metros a nuestra izquierda y luego, a medida que subimos por la línea de tiempo, representar tiempos más recientes hasta llegar a nuestro presente, que estaría justo delante de nosotros en la línea de tiempo.

Este diagrama lo hará más claro:

Por alguna razón, algunas personas se obsesionan con esto de la línea de tiempo. Las líneas de tiempo resultan ser extremadamente útiles.

Anímese y pruebe esto como un experimento. Creo que lo disfrutará. Cuando haya "entendido" este pequeño principio, estará en camino hacia grandes ventajas. Encuentre un espacio lo suficientemente grande como para permitirse caminar sobre la línea de tiempo físicamente.

Ahora, de pie en el centro, mira delante de usted: eso representa su presente.

Si se mueves ligeramente hacia su izquierda, estará, por ejemplo, un año antes. Si se mueves mucho más hacia su izquierda, eso representa 5 años antes, y así sucesivamente hasta que se convierta en un bebé. Diviértase con esto hasta que se sienta cómodo. Si quiere, puede ampliar el rango o compactarlo.

Ahora vuelve a la posición "actual" en el centro. Si se mueves hacia la derecha, se situará en el futuro. Imagine dónde está dentro de un año y luego dentro de 3 años y así sucesivamente y muévase a esa posición.

Tenga en cuenta que puede mirar hacia atrás o hacia delante en cualquier punto de la línea de tiempo en el pasado, el presente y el futuro.

Una vez que haya establecido su línea de tiempo, felicítese. Acaba de crear uno de los conceptos de cambio más eficaces que existen.

De pie en la posición "presente", mire a la izquierda en su línea de tiempo "pasada" y recuerde un momento de hace unos años en el que tuvo una experiencia maravillosa. Quizás fueron unas vacaciones memorables. Imagine en qué lugar de su línea de tiempo se encuentra. Es posible que vea una foto oscura o que represente ese momento y lugar con un símbolo. Puede que no vea nada y, sin embargo, sepa en qué lugar de la línea de tiempo está representada esa experiencia; no pasa nada. Sea como sea que entienda en qué lugar de la línea de tiempo está la experiencia, confíe en ella: así es como funciona su mente, ¡lo cual es excelente!

Intente pensar en 3 recuerdos de diferentes momentos de su pasado y fíjese en qué lugar de la línea de tiempo se encuentran. Ahora intente pensar en una serie de acontecimientos futuros: ¿dónde están en su línea de tiempo?

¿Lo ha conseguido? Bien hecho, ahora está todo listo para hacer una estrategia de modificación personal increíblemente profunda.

Técnica de PNL: ¡Reprograme una emoción negativa recurrente en un rápido barrido!

1. Piense en las emociones negativas que experimenta con frecuencia y que quiere cambiar.

2. Establezca su línea de tiempo como lo hicimos anteriormente.

3. Colóquese en la posición de "presente".

4. Mire y camine lentamente hacia su izquierda hasta llegar al momento más reciente en que sintió esa emoción desfavorable que seleccionó en el paso 1.

5. Continúe moviéndose hacia la izquierda en representación de las veces anteriores que ha tenido ese sentimiento negativo. Muévase hacia atrás hasta la primera vez que recuerde que ocurrió.

6. Fantástico. Ahora salga de la línea de tiempo y mírela delante de usted. A algunas personas les gusta mirarla en el suelo.

7. Observe los recuerdos y cómo su mente los representa en diferentes posiciones de la línea de tiempo. (De nuevo, pueden ser imágenes poco claras, símbolos o simplemente la constatación de que existen. Sea cual sea su representación, confíe en su propia mente.)

8. Ahora, de todos estos ejemplos de momentos en los que experimentó la sensación desfavorable, ¿qué estado de recursos le habría permitido sentirse "regular"? Si la emoción negativa era "sensación de nerviosismo", tal vez un estado de "coraje" hubiera sido más ingenioso.

9. Una vez que haya creado uno o varios estados de recursos beneficiosos,

anclalos en sus dedos pulgar e índice, como hizo en la primera parte de esta guía: "Programar un estado de recurso en una situación futura".

10. Dele un color al ancla del estado de recurso anterior y extienda ese color por todo su cuerpo y sienta el aumento de la sensación de recurso. Ahora dele un sonido a este estado. Responda a esta extraña pregunta: ¿A qué sonido se parece este estado?

11. Rompa el estado: Mire alrededor del espacio o recuerda su número de teléfono.

12. Ahora retroceda a lo largo de su línea de tiempo de modo que se encuentre un poco más a su izquierda, justo antes de la primera vez que experimentó el estado negativo que eligió en el paso 1.

13. Busque en su línea de tiempo y fíjese en las imágenes, signos o sensaciones "sólo sé que están ahí" que representan los diferentes momentos de su historia personal.

14. Ahora active el ancla de recursos apretando el dedo y el pulgar juntos y extendiendo el color por su cuerpo y escuchando ese ruido en su cabeza.

15. Con ese recurso sintiéndose grande y fuerte camina por su línea de tiempo hasta el presente.

16. Invierta, recordando hacia el pasado e imagine el color del recurso como una

niebla que impregna y "colorea" toda su línea de tiempo anterior.

17. Rompa el estado.

18. Piense en esos recuerdos y note cómo han cambiado sus sentimientos. ¡Sigue siendo mucho más ingenioso!

Bastante mágico, ¿verdad? Lo maravilloso de este método es que no sólo hace que sus recuerdos pasados sean más agradables, sino que también funcionará como un eficaz recurso interno para todo tipo de acontecimientos futuros.

Puede utilizar este método para reprogramarse de muchas maneras. Que tal reprogramar los siguientes sentimientos:

- Pensamiento de pobreza & Gratitude.

- Amargura & Sentimiento de amor.

- Irritabilidad & Relajación.

- Timidez & Confianza.

- Exceso de seriedad & Humor.



- Sensación de debilidad y poder personal.

- Tristeza y alegría.

A medida que vaya utilizando esta técnica estoy seguro de que se le ocurrirán muchas más posibilidades. Siga haciendo la estrategia de la línea de tiempo, empezará a sentir más estima por usted mismo y su poder individual general aumentará.

En la siguiente parte del curso, le mostraré cómo utilizar las técnicas de la línea de tiempo para crear un "futuro convincente". ¡Descubrirá poderosas técnicas detalladas para programar en estados terribles en numerosas ocasiones futuras simultáneamente!

Resumen de lo que ha descubierto:

- Qué son las líneas de tiempo.

- Cómo utilizarlas para una profunda modificación personal.

- Cómo reprogramar partes de su pasado para elevarle.

Espero que haya encontrado esta segunda parte del curso muy útil. Por favor,

disfrute practicando las estrategias mucho más porque esto le beneficiará en todos los elementos de su vida. ¡Sólo imagine qué otras áreas de su vida podría mejorar con este método!

**PARTE 3: Cómo crear un futuro convincente utilizando el impresionante poder de las líneas de tiempo.**

Lo que descubrirás:

- Desarrollar su comprensión de las líneas de tiempo.
- Cómo utilizar las estrategias de las líneas de tiempo para desarrollar un futuro convincente.
- Cómo aprovechar el poder de su mente inconsciente.

En la segunda parte del curso, descubrió los fundamentos de las líneas de tiempo y cómo utilizarlas para alterar rápidamente los sentimientos negativos de su pasado.

¿Recuerda este diagrama?

En esta parte del curso, le mostraré cómo utilizar las estrategias de la Línea de Tiempo para desarrollar un futuro atractivo. Va a descubrir cómo iluminar su futuro, programar recursos específicos en eventos futuros y aprovechar los

increíbles poderes de su mente inconsciente. Como diría Richard Bandler (cocreador de la PNL), "¡Prepárese para ser dichoso!".

Una de las cosas importantes que Richard Bandler ha descubierto como líder, durante más de 30 años, en el campo de la superación personal es que muchas personas suelen tomar malas decisiones simplemente porque se sienten mal con demasiada frecuencia. Cuando una persona se siente excelente tiende a TOMAR BUENAS DECISIONES.

Sentirse excelente con regularidad tiene muchos otros beneficios, entre ellos: pensamiento más claro, perspectiva optimista, aumento de la autoestima, sentirse más atractivo, tener una interacción social más agradable y mucho mejor." Vale, eso tiene sentido. Pero, ¿cómo puedo conseguirlo?".

Bueno, a continuación, le presentamos un método que le permite "programar" los buenos sentimientos en su futuro para que se produzcan espontáneamente. ¡Diviértase!

Técnica de PNL: Programar los buenos sentimientos en su futuro.

1. Seleccione un estado que quiera experimentar más en el futuro: diversión, alegría, felicidad, optimismo, fe, placer, etc.
2. Recuerde un momento específico en el que experimentó este estado.
3. Desenvuélvase y reviva ese recuerdo y recupere esos maravillosos

sentimientos (NOTA: Esto es lo que aprendió en la Parte 1: "Programar un estado de recursos en una situación futura").

Ancle los sentimientos a su dedo y a su pulgar. Si lo desea, vuelva al paso 2 y apile otro estado de recurso sobre el otro.

4. Ahora ofrezca a este sentimiento un color y extiéndalo por todo su ser, amplificando aún más los sentimientos.

5. Si pudiera darle un sonido a este estado, ¿cómo sonaría?

6. Rompa el estado. Mire alrededor de la habitación o recuerde su número de teléfono.

7. Piense en tres eventos específicos en el futuro en los que sería apropiado sentir este estado.

8. Observe en qué lugar de su línea de tiempo se encuentran. Puede ver imágenes o señales poco claras o simplemente saber que están ahí en la línea de tiempo.

9. En cuanto haya hecho esto, puede permitir que su inconsciente simbolice otras situaciones apropiadas en su futuro. Confíe en su propio inconsciente para esto - ¡recuerde que le mantiene respirando! Vaya, digamos, un año más allá de su tercer evento particular.

10. Ahora, de pie en la posición "presente" en la línea de tiempo, mire el futuro y los eventos que ha definido.

11. Ahora active su ancla apretando el dedo y el pulgar juntos y escucha el sonido en voz alta en su cabeza. Extienda el color del recurso por todo su cuerpo.

12. Desplácese hacia arriba en la línea de tiempo hasta el "año posterior a la tercera ocasión particular".

13. Ahora invierta con los anclajes aún activados y vea el color del recurso como una niebla mágica que penetra en toda su línea de tiempo, haciendo fantásticas modificaciones positivas.

14. ¡Anticipe un futuro fantástico!

Bien hecho, acaba de establecer un 'futuro atractivo'. ¿Qué otros estados fantásticos podrían 'cronificar' en su futuro?

## CAPÍTULO 14

## TÉCNICA SÚPER SENCILLA PARA ILUMINAR SU FUTURO

Imagine que su línea de tiempo futura viene hacia usted.

1. Si lo desea, puede imaginarlo yendo en diagonal o en línea recta delante de usted.

2. Una vez más su mente es extremadamente versátil, experimenta.

3. Añada un ruido potente si lo desea: ¿una multitud animando?

4. Anticipe su futuro comprendiendo que su inconsciente acaba de programar un futuro atractivo.

Esto es genial, ya que puede hacerlo casi en cualquier lugar. ¿Tiempo ocioso en el trabajo?

Cuanto más utilice estas herramientas, más recompensas obtendrá.

En la siguiente parte del curso, le presentaré una flexibilidad muy real e increíblemente versátil conocida como el 'Patrón Swish'; una técnica clásica de la PNL. Pequeñas indicaciones que harán que el 'swishing' sea más fácil e

incluso más efectivo.

Resumen de lo aprendido:

- Desarrollar su comprensión de las líneas de tiempo.
- Cómo utilizar los métodos de la línea de tiempo para desarrollar un futuro atractivo.
- Cómo aprovechar el poder de su mente inconsciente.

Ahora su futuro se ve bonito y brillante, ¡lleno de maravillosas sorpresas!  
Asegúrese de seguir utilizando todas las estrategias que le he enseñado hasta ahora para obtener el máximo valor de ellas. Le beneficiará de muchos métodos, y las herramientas serán mucho más fáciles de usar con la práctica.

PARTE 4: ¡Cómo aumentar su autoestima y mucho más con el patrón Swish!

Lo que descubrirás:

- Descubrir el patrón básico del Swish.
- Cómo utilizar el Swish para mejorar su autoestima.



- Consejos y trucos para aumentar el poder del Swish.

Hoy le voy a enseñar una estrategia extraordinariamente fácil llamada el patrón Swish. Muchos de los métodos de la PNL se descubrieron modelando lo que los individuos efectivos hacían dentro de sus mentes. Antes de la PNL, los psicólogos y otros "expertos" solían estudiar a los individuos con problemas y elaborar servicios. Los desarrolladores de la PNL pensaron: "¿no sería mejor estudiar a las personas que han tenido un problema y lo han superado?". Hicieron precisamente eso y así desarrollaron algunas de las herramientas de cambio personal más increíbles que existen hoy en día.

Cuando descubrieron una nueva manera de que una persona resolviera un problema anterior, llamaron a este proceso de pensamiento/comportamiento un PATRÓN. El Patrón Swish utiliza un área de la PNL llamada Sub-Modalidades. No es necesario saber todo sobre las sub-modalidades para utilizar este tratamiento.

En realidad, hacemos "swishes" dentro de nuestra mente que ya figuran por debajo de nuestro umbral de conciencia. Un Swish es un procedimiento mental que nos cambia de un estado de conciencia a otro. Su mente puede hacer un swish a un estado desfavorable o a un estado mental favorable. Le revelaré cómo usar el Swish para aumentar su autoestima "dirigiendo" su mente en una dirección favorable.

El Swish es increíblemente versátil con numerosos usos:

- Deshacerse de prácticas no deseadas como: fumar, morderse las uñas, tics faciales, hurgarse la nariz, etc.

- Cambiar comportamientos no deseados como: morder a la gente, sentimientos negativos desencadenados por situaciones particulares, etc.
- Cambiar los sentimientos de falta de recursos por sentimientos de autoestima.

### **Técnica de PNL: El Swish Básico.**

Identificar el contexto: Elija un escenario que desencadene sentimientos desfavorables en su interior. ¿Dónde o cuándo le gustaría comportarse de forma diferente a como lo hace ahora?

Para ayudar a obtener la imagen de referencia puede ser útil hacer físicamente lo que hace simplemente antes del comportamiento no deseado (NOTA: La imagen de referencia puede ser una imagen interna dentro de su mente o una imagen externa del mundo real).

Agitar: Comience por ver la imagen indicio, enorme y brillante. La pequeña imagen oscura se convertirá en enorme y brillante y cubrirá la imagen indirecta, oscureciéndose y encogiéndose.

Ponga la pantalla en blanco o abra los ojos.

Repita desde la acción 4 de nuevo cinco veces.

Prueba: Ahora intente visualizar la imagen de referencia una vez más. Si el movimiento ha funcionado, será difícil hacerlo, ya que la imagen del resultado aparecerá inmediatamente.

Una de las cosas buenas de esta herramienta es que las modificaciones se generalizan a otras áreas de su vida. Por ejemplo, digamos que ha hecho un Swish sobre 'morder a su pareja'. Como el Swish modifica su "imagen de sí mismo", es muy posible que ahora se quede en un estado más ingenioso en situaciones con otras personas, mientras que antes se habría enfadado.

### **Pequeños secretos para que el Swish sea más fácil y potente.**

Consejo 1: Identifique la imagen de referencia.

Si le cuesta dar con una imagen de referencia, puede hacer que su mente le ofrezca una pista visual en su lugar. Digamos que tiene una sensación de carencia que quiere eliminar. Cierre los ojos y dígame a sí mismo: "¿Qué pista visual representa la sensación de falta de recursos?". Cualquier cosa que le venga a la mente, por muy abstracta que sea, utilícela como imagen de referencia.

Consejo 2: Identifique la imagen de referencia II.

Supongamos que quiere utilizar el Swish en un "sentimiento de falta de confianza en uno mismo" que tiene de vez en cuando. Imagine la última vez que tuvo esa sensación o simplemente imagine la sensación ahora. Fíjese en dónde están esos sentimientos y luego haga como si pusiera ese sentimiento en su mano. Ahora baje la mano a la altura de los ojos y deje que se forme una imagen en el ojo de su mente. Utilice esta imagen como pista.

Idea 3: Imagine el resultado de la autoimagen.

Si tiene problemas para pensar y ver a un usted que ha realizado el cambio, puede utilizar un modelo de conducta. "¿A qué se refiere exactamente con un buen modelo a seguir, Col?" Buena preocupación. Un buen modelo de conducta es simplemente una persona que usted cree que realmente tiene las cualidades necesarias para seguir siendo ingenioso. El modelo a seguir puede ser una persona real que conozca, una estrella de cine o quizás un personaje de un libro. Recuerde que su mente es sorprendentemente versátil.

Indicador 4: Resultado de la autoimagen II.

Debido a que la estrategia Swish generalmente está involucrando a su mente inconsciente, la imagen de la autoimagen puede ser poco clara, siempre y cuando parezca una gran dirección a seguir. Intente añadir su color favorito como niebla alrededor de la imagen y vea cómo se siente. O bien, "¿Qué color representa al futuro usted que sigue siendo ingenioso?". Utilice ese color como una gran niebla. Si la imagen le parece bien y le atrae, ¡adelante!

Consejo 5: Añada más fuerza al golpe.

Este consejo es una forma increíble de añadir más "potencia" al golpe con un ancla de recursos. ¡Apile algunos estados de recursos y active esa ancla mientras desarrolla la Imagen de Resultado en el Paso 3 del Swish!

En la siguiente parte del curso, voy a presentarle el poder de las Posiciones

Perceptivas - ¡aprenderá a obtener inmediatamente nuevas percepciones, conocimientos y comprensión que le empoderan!

Resumen de lo que ha aprendido:

- Descubrir el patrón del Swish estándar.
- Cómo utilizar el Swish para aumentar su autoestima.
- Consejos y trucos para aumentar el poder del Swish.

Espero que esto haya sido extremadamente beneficioso para usted. El patrón Swish es una de las mejores técnicas de cambio generativo que se ofrecen, así que asegúrese de usarlo en todo tipo de cosas. Cuanto más lo utilice, más buenos sentimientos sentirá sobre usted mismo.

PARTE 5: ¡Cómo obtener instantáneamente nuevas percepciones, perspectivas y conocimientos que le empoderen!

Lo que descubrirá:

- Las Posiciones Perceptivas.

- Cómo usar las Posiciones Perceptivas para reprogramar su mente para un pensamiento más saludable.

- Cómo obtener nuevas perspectivas y conocimientos: La sabiduría.

Gracias por tomarse su tiempo para revisar y utilizar estos conocimientos. En esta parte del curso voy a presentarte el principio llamado Posiciones Perceptivas. Ya ha experimentado este procedimiento, probablemente muchas veces en su vida. Descubrir cómo usar este principio, con un propósito, le dará una herramienta realmente simple y efectiva.

Las "Posiciones Perceptivas" describen nuestra capacidad de ver las experiencias desde diferentes puntos de vista.

### **Técnica de PNL: Condicione su mente para que trabaje a su favor.**

Disociar de las experiencias negativas.

1. Tenga en mente una circunstancia que todavía le hace sentir incómodo.  
Ejemplo: Una discusión.

2. Observe la imagen en su mente. Ahora sal de la imagen para poder verse a sí mismo en la imagen, como en una película.

3. Aléjese de la imagen y observe cómo han cambiado sus sentimientos. Ahora

está en una posición más ingeniosa. "Un nuevo punto de vista", literalmente, con sensaciones más agradables. Descubra que puede aprender más desde este punto de vista. Con frecuencia, la gente piensa que tiene que mantener la mala sensación de una experiencia para conservar lo "importante".