

VOLUMEN II

¡VUÉLVETE IMPARABLE!

“Aprende a dejar tus limitaciones atrás y HAZ QUE LAS COSAS PASEN”



LAIN GARCÍA CALVO

Desata tu poder personal, transforma el miedo en poder, crea un claro objetivo principal en tu vida y condiciona tu mente para el éxito masivo

ESCRITOR DEL #1 BEST SELLER “LA VOZ DE TU ALMA”

Table of Contents

ENFRENTA A TUS GIGANTES

CAMINO AL 3%

RE-PROGRAMATE PARA LA GRAN VICTORIA FINAL

TUS ESTADOS

**LA MEJOR MANERA DE LOGRAR TUS SUEÑOS
ES AYUDANDO A LOS DEMÁS A LOGRAR LOS
SUYOS.**

TU MENTE SUBCONSCIENTE

LO QUE CREES QUE ERES Y QUE ES EL MUNDO PARA TI

¿CÓMO AUMENTAR LA CONFIANZA EN TI Y LA FE EN QUE LO VAS A LOGRAR?

RUTINAS MILLONARIAS

EL PLANIFICADOR DEL ÉXITO DE ¡VUÉLVETE IMPARABLE!

**LA MEJOR MANERA DE LOGRAR TUS SUEÑOS
ES AYUDANDO A LOS DEMÁS A LOGRAR LOS
SUYOS.**

LOS INDICADORES DEL ÉXITO Y DEL FRACASO.

TUS INDICADORES PARA UN ÉXITO IMPARABLE

LAS CREENCIAS DE PODER DEL ¡VUÉLVETE IMPARABLE!

TU NUEVA IDENTIDAD IMPARABLE

DOS PASOS PARA UNA TRANSFORMACIÓN IMPARABLE

SUGESTIÓN, AUTOSUGESTIÓN Y SUPER-SUGESTIÓN

**LA MEJOR MANERA DE LOGRAR TUS SUEÑOS
ES AYUDANDO A LOS DEMÁS A LOGRAR LOS
SUYOS.**

**¿QUÉ ES LO QUE PUEDE FASTIDIAR TODO ESTO
QUE HAS APRENDIDO EN ESTE LIBRO?**

AL ÉXITO LA GUSTA LA VELOCIDAD Y LA CONSTANCIA

TU PLAN IMPARABLE PARA LOGRAR TU DIVINA OBSESIÓN

HÁBITOS PARA UN ÉXITO MASIVO

LOS CINCO HACHAZOS DIARIOS PARA #IMPARABLES

¿ME AYUDAS A AYUDAR A MÁS GENTE?

QUÉ HACER AHORA

Estamos para servirte.

Si necesitas más información acerca de nuestros eventos, mentorías privadas o programas online. O simplemente tienes una sugerencia o alguna duda, puedes contactarnos en:

Laingarcialcalvo@gmail.com

o

Teléfono: (+34) 686 559 256

o

Consultar la web www.laingarcialcalvo.com

GRACIAS. GRACIAS. GRACIAS.

BENDICIONES, ÉXITOS y ABUNDANCIA.

¡VUÉLVETE IMPARABLE!

Desata TU PODER PERSONAL, transforma el MIEDO EN PODER, crea un CLARO OBJETIVO PRINCIPAL en tu vida y condiciona tu MENTE PARA EL ÉXITO MASIVO.

¿Estás preparado para llevar TU VIDA al SIGUIENTE NIVEL?

Nota a los lectores: Esta publicación contiene las opiniones e ideas de su autor. Su intención es ofrecer material útil e informativo sobre el tema tratado. Las estrategias señaladas en este libro pueden no ser apropiadas para todos los individuos y no se garantiza que produzca ningún resultado en particular. Este libro se vende bajo el supuesto de que ni el autor ni el editor, ni la imprenta se dedican a prestar asesoría o servicios profesionales legales, financieros, de contaduría, psicología u otros. El lector deberá consultar a un profesional capacitado antes de adoptar las sugerencias de este libro o sacar conclusiones de él. No se da ninguna garantía respecto a la precisión o integridad de la información o referencias incluidas aquí, y tanto el autor como el editor y la imprenta y todas las partes implicadas en el diseño de portada y distribución, niegan específicamente cualquier responsabilidad por obligaciones, pérdidas o riesgos, personales o de otro tipo, en que se incurra como consecuencia, directa o indirecta, del uso y aplicación de cualquier contenido del libro.

Este libro no podrá ser reproducido, ni total ni parcialmente, sin el previo permiso escrito del autor. Todos los derechos reservados.

Vuélvete Imparable - Vol.2

© Laín García Calvo 2016

Autoedición y Diseño: Laín García Calvo

43556075D

laingarciacalvo@gmail.com

La publicación de esta obra puede estar sujeta a futuras correcciones y ampliaciones por parte del autor, así como son de su responsabilidad las opiniones que en ella se exponen.

Quedan prohibidas, dentro de los límites establecidos por la ley y bajo las prevenciones legalmente previstas, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, ya sea electrónico o mecánico, el tratamiento informático, el alquiler o cualquier forma de cesión de la obra sin autorización escrita de los titulares del copyright

¡VUÉLVETE IMPARABLE!

Volumen 2

Laín García Calvo

He regalado este libro a:

Porque tu vida me importa y mi deseo para ti es que alcances tu sueños.

Firma: _____

ENFRENTA A TUS GIGANTES

El delgado, joven e imberbe muchacho se arrodilla junto al arrollo. Mueve el agua con sus manos. Antes que eso, pudo percibir su rostro tostado por el sol, cabellos marrones y ojos color miel. Pero no buscaba presenciar su cara, sino piedras.

Buscaba piedras.

Esa clase de piedras que se pueden agrupar en la bolsa de cuero de un pastor. Piedras lisas y planas que puedan proyectarse con furia contra la cabeza de un oso, un león o en este caso, de un gigante.

Desde lo alto de la ladera, Goliat mira con incredulidad y no puede evitar sonreír hacia dentro. Una muchedumbre ha llenado el valle de lanzas y jabalinas, vestidos para la guerra.

Goliat llevaba años dominándolos a todos. Él medía dos metros noventa y siete centímetros, carga más de 70 kilos de armadura y su gruñido espanta a más de un kilómetro de distancia. Sus bíceps miden 1 metro de diámetro y su enorme tatuaje en uno de sus brazos, lo hacen parecer todavía más feroz.

Con su voz estruendosa, todos los días amenazaba al pueblo de Israel: “¡Yo desafío hoy al ejército de Israel! ¡Elegid a un hombre que pelee conmigo!”. El abuelo de Goliat había hecho lo mismo. El bisabuelo de Goliat lo mismo. Durante generaciones los gigantes se acercaban al pueblo de Israel y los insultaban, los amenazaban y los desafiaban. Pero durante décadas, ningún hebreo se atrevió.

Ningún hebreo. Hasta hoy. Hasta David...

Querido lector,

si estás leyendo estas páginas significa algo: **ESTÁS COMPROMETIDO.**

Cuando terminé de escribir ¡VUÉLVETE IMPARABLE! no tenía conciencia del número de páginas que ocupaba, hasta que lo pasé al formato definitivo, ¡y me di cuenta que eran casi 500 páginas!

Tenía que tomar una decisión. ¿Un sólo tomo o dos? Después de pensar en las ventajas y desventajas, decidí presentarte este manual del éxito en dos tomos. Hubo muchas razones y todas ellas te benefician.

Este segundo volumen contiene grandes secretos que sólo los **COMPROMETIDOS** conocerán. Una de las claves de éxito indiscutible es la **PERSEVERANCIA**, y si sigues aquí leyendo, significa que tú eres perseverante. Pero también se requiere de compromiso para adquirir el segundo tomo, porque la mayoría de las personas **JAMÁS TERMINAN LO QUE EMPIEZAN**. Esto es la principal causa del fracaso.

Si alguien lee el primer tomo y no termina de leer el segundo, tú ya puedes adivinar hasta dónde van a llegar en sus sueños: ¡hasta la mitad!

El ¡VUÉLVETE IMPARABLE! vol.2 en realidad es un filtro. Distingue a quien logrará su **DIVINA OBSESIÓN** de quién sólo soñará con ella. Porque si algo les detuvo para seguir leyendo, ¿sabes qué más les detendrá?

¡Exacto! ¡Cualquier cosa!

O eres **IMPARABLE** o eres **PARABLE**.

Cuando eres “parable” significa que eres **ESCLAVO** de tus miedos, dudas, preocupaciones, etc. Cuando eres “imparable, no hay nada ni nadie que te detenga. Cuando decides algo, ¡sólo **LO HACES!** Sin excusas. **Cuando eres “imparable”, ¡eres una persona LIBRE!**

Por lo tanto, si tú estás aquí significa que eres **PERSEVERANTE** y **COMPROMETIDO**, lo que significa que si aplicas lo que aprenderás en las siguientes páginas, **estás condenado irremediabilmente a tener un ÉXITO MASIVO.**

¡TU ÉXITO ES INEVITABLE!

¡ERES IMPARABLE!

Por tu **LIBERTAD.**

Lain Garcia Calvo

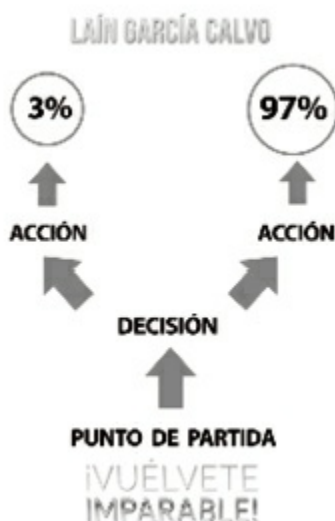


CAMINO AL 3%

Tomaste una decisión. Leer el segundo volumen. Sólo el 3% de las personas lograrán sus sueños más grandes. El resto buscará culpables. Esta decisión es la más importante:

¿HARÁS TODOS LOS EJERCICIOS?

El 97% leerá sólo para entretenerse, y buscarán excusas para aplazar los ejercicios. Su prioridad es la comodidad, y nunca su DIVINA OBSESIÓN.



Este libro no busca entretenerte, busca TRANSFORMARTE. Es momento de decidir, ¿97% o 3%?

Escribe tu decisión. Pon 3% o 97% y se consecuente hasta el final:

Querido lector...

Antes de iniciarte en el maravilloso viaje hacia volverte imparable...

Estamos en la misión de Inspirar y Ayudar a las personas para crear un Mundo mejor porque nosotros , todos los lectores de este libro, estuvimos en él.

Sé una fuente de inspiración para los que te rodean. Los LÍDERES van siempre primero, enséñales a los demás que tú vas camino a ser IMPARABLE y que tus sueños no son negociables.

SÁCATE UNA FOTO CON EL LIBRO Y COMPARTELA EN FACEBOOK, TWITTER e INSTAGRAM:



Y en el comentario pon:

YO SOY IMPARABLE, ¿Y TÚ?

con el Hashtag: **#IMPARABLES**

Un verdadero líder inspira al mundo con su ejemplo. Muéstrales tu compromiso contigo mismo y tu crecimiento a tus amigos. Una vela puede encender muchas velas.

¿Me ayudas a dejar un mundo mejor porque Tú y Yo estuvimos en él?

TERCER PASO:

RE-PROGRAMACIÓN PARA EL ÉXITO MASIVO.

LAÍN GARCÍA CALVO

IMPARABLE

¡VUÉLVETE
IMPARABLE!



Dime algo que desees.

Puedes ser una meta de dinero, de perder peso, de conocer a un amor, de ascender en el trabajo, vivir de tu profesión, etc.

Ahora, déjame hacerte una pregunta:

¿Por qué razón todavía no lo lograste?

¿Por qué todavía no tienes más dinero, un mejor peso, ese amor de película, tu trabajo o negocio ideal, una profesión exitosa, etc.?

¿Y entonces?

Permíteme decirte algo...

La culpa no es del gobierno, de tus padres, de tu pareja, de tus hijos, de tus vecinos, o de cualquier circunstancia externa a ti.

Existe sólo una respuesta a la pregunta de ¿por qué razón todavía no lo lograste?

Lo desvelaré en los próximos segundos.

¿Alguna vez te preguntaste por qué tantas personas desean algo y tan pocos lo consiguen?

Tu ya conoces cuál es tu DIVINA OBSESIÓN, y aún así, conocerla no te garantiza el éxito. De hecho, eso quizás sea sólo un 20% de tus probabilidades de lograrlo.

¿Y el otro 80%?

¿Alguna vez te has planteado que quizás haya una manera mejor de vivir y más fácil?

Casi todos nosotros hemos tenido en algún momento la sensación de que la vida era algo difícil, que es un dolor intenso pasar por ciertas situaciones. Pero la verdad, aquella que nos hace libres, es que no necesariamente esto tiene que ser así.

Entonces, ¿cual es la clave para vivir una vida más feliz y abundante?

Esa clave esta en tu propia mente.

Y no es en tus pensamientos. Tampoco en tu mente consciente. Tu principal enemigo o aliado, se encuentra escondido dónde nunca miras. Está en tu mente subconsciente.

Resumiendo, si hay algo que estás tratando de lograr (piensa en ello) y todavía no lo has conseguido, lo más probable es que en tu interior haya algunas intenciones que te llevan al lugar inadecuado.

Dicho de otra forma, tú quieres eso pero tu subconsciente no.

Una persona normal, se pasa la vida entera dándose a sí misma instrucciones contradictorias. Por ejemplo: “quiero perder peso”, “quiero esa hamburguesa”. O

“quiero emprender un negocio millonario”, “no quiero esforzarme demasiado”.
“Quiero una pareja”, “no quiero comprometerme”.

¿Existe algo más contradictorio?

Después de años y años de mensajes opuestos, tu subconsciente ha aprendido a no hacer caso a lo que deseas tu parte consciente.

Explicado de otra manera, tú mismo te sabotearas a ti mismo. Cuando te dices “quiero dinero” pero luego piensas “no tengo el conocimiento suficiente”, “no me lo merezco”, “no está destinado para mí”, o alguna creencia limitante similar.

Pero te tengo una noticia maravillosa. Todo esto va a terminar pronto, cuando conozcas el proceso de tres pasos para re-programar tu MENTE-SUBCONSCIENTE y que pondrá fin a este círculo vicios que ha estado deteniéndote.

¿Estás preparado?

Pues continuemos con la segunda parte de ¡Vuélvete Imparable!. La re-programación para un éxito masivo.

Tú sí puedes. ¡Y lo harás!

REFUERZA TU APRENDIZAJE CONECTANDO CONMIGO EN MI CANAL DE YOUTUBE



Si deseas apoyo con mis vídeos, lee este código QR que te llevará a mi canal de youtube.

SUSCRÍBETE al canal, y en cada apartado del libro, busca el nombre en el video de esa lista de reproducción dónde te explico exactamente cómo hacer el ejercicio y profundizo más en el tema.

Por ejemplo, cuando hable de LA DIVINA OBSESIÓN, entra en esa lista y busca el video con el mismo nombre.

Te dará más claridad y seguridad en cada paso del camino.

¡Nos vemos en los vídeos!



RE-PROGRAMATE PARA LA GRAN VICTORIA FINAL

“Programa tu mente para vivir tus sueños, o vendrán otros y te la programarán para vivir los suyos”

Lain Garcia Calvo

Hay TRES tipos de re-programaciones que debemos tener en cuenta para obtener los resultados deseados.

LAS TRES RE-PROGRAMACIONES QUE NOS LLEVAN AL ÉXITO:

- 1) Re-programación del SISTEMA NERVIOSO a través del RAN que te impulse a tomar acción.
- 2) Re-programación en tus ESTADOS EMOCIONALES a través de activar tu PODER PERSONAL que está vinculado a tres área específicas.
- 3) Re-programación de la MENTE SUBCONSCIENTE para ser guiados a través de la INTUICIÓN (La Voz De Tu Alma) hacia el lugar adecuado.

La primera **ya la trabajamos en el PUNTO CLAVE**, donde aprendiste a cambiar tus asociaciones internas con las dos fuerzas motivadoras del cambio, PLACER y DOLOR, a través del Reacondicionamiento Asociativo Neuronal.

Re-programar, **significa transformar el programa de tu interior que controla tu vida y tus resultados**. Cuando hablamos de programarte de nuevo, no significa que vas a cambiar tu identidad, sino expandirla. Conectar con otras identidades que ya yacen en tu interior y permanecen dormidas. Pretender cambiarte sería admitir que eres algo imperfecto, algo defectuoso. ¡Nada más lejos de la realidad! ¡Eres perfecto! Y de hecho, tan perfecto y tan complejo que liberar todo tu auténtico potencial es activar fuerzas capaces de cambiar el mundo.

La calidad de tu vida es la calidad de tus emociones. Vayamos pues a re-programar tus estados emocionales. Muchas personas están entrenadas en emociones tóxicas. Todos los días practican y las fortalecen como un músculo.

“Es en los momentos en que decides, cuando diriges tu vida hacia nuevos destinos”

Lain Garcia Calvo

Para eso, toca decidir y toca hacerlo de verdad. El club de las personas de éxito no es un club cerrado. Todos los años, en el mundo **miles y miles de personas rompen alegremente sus barreras psicológicas, y logran sobrepasar enfermedades mortales, convertirse en millonarios, o conectarse a un nivel más íntimo con sus relaciones personales o sus matrimonios.** Todos los años miles de personas reconquistan su vida y crean nuevas relaciones de amor incondicional o recuperan la pasión en sus relaciones. Cada año, miles de personas recuperan su salud y su vitalidad y conectan con una energía increíble que les permiten vivir una vida de entusiasmo. Todos los años, miles de personas prosperan en sus negocios o tienen grandes ascensos en sus empresas. ¿Por qué tú no?

Las páginas siguientes te permitirán unirme a ellos, o en el caso de que seas ya uno de ellos, incrementar tus resultados todavía más. En muchos casos, ocurrirá en un tiempo menor del que tú crees. “Dame un punto de apoyo, dijo Arquímedes refiriéndose a la palanca, y levantaré el mundo”. Para obtener el éxito que deseamos, ese éxito que nos merecemos, necesitamos una palanca. Tú vas a descubrirla en estas páginas.

Tus decisiones dependen de las opciones que crees que tienes. Pero, ¿y si esas opciones están predefinidas por la sociedad, por tu pasado o por lo que te han hecho creer que es o no posible para ti?

Entonces, ¿de qué depende las opciones que puedes percibir y ver en tu vida?

Las opciones que puedes ver, no las que puedes tener, sino las que en cierto momento puedes analizar para decidir entre ellas, dependen de las emociones.

Si podemos manejar nuestras emociones, podremos ver más opciones. Si puedes ver más opciones podrás tomar mejores decisiones. Y si puedes tomar mejores decisiones, por supuesto tendrás mejores resultados.

La vida no es acerca de lo que pasa, sino de cómo reaccionamos y actuamos frente a lo que nos pasa. **No se trata de las circunstancias sino de cómo las manejamos.**

La calidad de nuestras vidas es directamente proporcional a la calidad de nuestras emociones. El mundo en el que vivimos, no tiene significado de por sí, sino que nosotros se lo otorgamos.

NADA TIENE SIGNIFICADO EXCEPTO EL QUE TÚ LE DAS

Los estados emocionales determinan nuestras acciones y éstas determinan nuestros resultados. Podemos englobar esos estados en dos grupos: MIEDO y AMOR.

El miedo nos lleva a emociones como la ira, la frustración, la incapacidad, la inseguridad, el odio, la culpa, etc.

Los estados de amor nos llevan a emociones como la felicidad, la pasión, la alegría, el gozo, la seguridad, la confianza, etc.

Cuanto más tiempo pases en emociones de amor y menos en emociones de miedo, más probabilidades de éxito tendrás

El problema es que cuando se repiten demasiadas veces ciertos estados emocionales, nos volvemos adictos a ellos, los colocamos en nuestra zona de confort, y los tenemos disponibles para cualquier situación. Y muchas personas están más entrenadas en estados de miedo que en estados de amor.

Mi creencia es que no existen malas personas, sino personas con estados emocionales pobres, que se traducen en emociones de miedo, y derivan en acciones negativas que pueden herir a ellos mismos y a las demás personas.

Piensa en ello, imagina un momento de tu vida en que fuiste tremendamente feliz. Parecía que todo se había colocado justo para ti. ¿Alguna vez has sentido en alguna situación que el Universo conspiraba a tu favor? ¿Que parecía todo tan perfecto? ¿Podrías encontrar ese momento en tu vida si te lo propusieras?

¿Dónde estabas? ¿Con quién estabas?

Ok, en ese momento ¿cómo te sentías? ¿Podrías describir con palabras qué emociones sentías en ese momento?

Ok, y ahora, desde ese estado de bienestar y felicidad, ¿serías capaz de hacer daño a nadie?

Estás feliz, contento, espléndido. Aunque alguien te haga daño, reaccionarás bien, porque desde esas emociones eres capaz de sacar los recursos de tolerancia, comprensión y perdón.

Así que estar en esos estados, no sólo te impide hacer daño a nadie sino que te permite, en el caso de que alguien te lo haga a ti, tener más tolerancia y comprensión.

¿Crees que desde esos estados puedes construir una mejor vida y un mejor futuro?

Piensa ahora en lo contrario, imagina una situación de tu vida en que te sentías mal. Ocurrió algo horrible que no te esperabas. ¿Podrías encontrar un momento así en tu vida si quisieras hacerlo? ¿Cómo describirías manera en cómo te sentías?

Desde ese estado, si alguien te molestaba o hacía algo con lo que tú no estabas de acuerdo, ¿habrías tenido tolerancia?

¿Y podrías tú haber reaccionado mal, incluso con las personas que más amas, haciéndoles daño?

Estados emocionales negativos, nos llevan a comportamientos negativos y creamos futuros negativos.

Estados emocionales positivos, generan comportamientos positivos que nos llevan a un futuro maravilloso.

Por lo tanto, repito, **la calidad de nuestras vidas depende de la calidad de nuestras emociones**; y no sólo por las consecuencias que tendrán los actos derribados de

ellas, sino también por el grado de disfrute o de frustración que viviremos en cada experiencia de nuestra vida.

Muchas personas están muy entrenadas en emociones negativas, las viven todo el tiempo y las repiten inconscientemente todo el tiempo, con lo que no tienen la sensación de estar viviendo una vida feliz

Otras, sin embargo aprendieron a entrenar sus emociones positivas, las del amor, y ante las mismas experiencias fueron capaces de generar estados de ánimo más capacitadores que les hicieron sentir que su vida sí tenía sentido.

La gestión emocional se convierte en la herramienta básica para adquirir el PODER PERSONAL y aumentarlo. Recuerda que el tamaño de tu PODER PERSONAL es directamente proporcional al tamaño de los resultados en tu vida.

Si te hubieran preguntado hace diez años cuales eran tus sueños, ¿qué hubieras respondido?

¿Estás hoy en el lugar dónde querías estar?

¿Tuviste en el pasado momentos de infelicidad, de inseguridad, de sentirte insuficiente, de frustración, etc? ¿Y cómo decidiste actuar en esos momentos? ¿Decidiste hacer frente a las dificultades, o tomar el camino fácil y dejarte llevar por las circunstancias? ¿Lo afrontaste con valentía o te dejaste llevar por los sentimientos de culpabilidad?

En la vida todos pasamos por momentos de dificultad, pero es precisamente las decisiones que tomamos en ese punto, lo que marca la diferencia. Puedes decidir tomártelo como un estímulo y una oportunidad para crecer y adentrarte en lo desconocido y explorar nuevas facetas; o bien limitarte, quedarte dónde estás y auto-compadecerte.

Son precisamente los momentos difíciles los que nos obligan a tomar una decisión distinta, pero sólo si estamos dispuestos a aprovechar la oportunidad en lugar de sufrirla.

Pero, ¿qué hace que muchas personas no sean capaces de tomar una decisión que les permita avanzar?

La respuesta está en...

TUS ESTADOS

“Los muros que construimos para dejar fuera la tristeza también dejan fuera la alegría”

Jim Rohn

No se trata de eliminar tus emociones, sino de gestionarlas.

Tus estados emocionales tienen la capacidad de crear para ti un día maravilloso o un día para olvidar. Así como empieces tu día, así te irá. Y la suma de muchos días buenos, hacen un futuro excelente, del mismo modo que la suma de muchos días malos, hacen un futuro desastroso.

Si deseas una vida extraordinaria, **debes tener la capacidad de colocarte en el mejor estado posible antes de empezar tu día.** De una misma fuente no pueden brotar dos aguas, si eres fuente de aguas amargas, lo amargarás todo; pero si eres fuente de entusiasmo y ilusión, contagiarás a todo tu entorno de alegría. Y por cierto, esto último no sólo atraerá hacia ti a las personas (nos gusta estar al lado de personas positivas e inspiradoras ¿o no?), sino que también atraerá situaciones y oportunidades maravillosas para ti.

Empieza tu día controlando tus estados y colocándote en el mejor estado emocional de todos los tiempos

Tus estados emocionales determinan las acciones que tomas. Por ejemplo, muchas veces postergamos las cosas porque no nos encontramos con las ganas. ¿Alguna vez te ha pasado que justo cuando tenías que hacer algo importante, te ha sobrecogido una sensación de cansancio y hastío extremos? ¿O te has puesto enfermo antes de realizar algo que para ti era vital?

Nada de eso sucedió por casualidad. Tu propia programación mental y tus estados emocionales, generaron esas situaciones.

Me imagino que alguna vez habrás visto a un culturista en el gimnasio, o quizás a alguien del mundo del fitness. Sus músculos están muy definidos e hipertrofiados.

¿Y cómo logran aumentar así su masa muscular?

Cualquiera que haya hecho deporte, te podrá decir que para crecer a nivel fisiológico, necesitas someter al cuerpo a cierto nivel de estrés. Esto hace que se adapte a la nueva condición, generando más células, aumentando la capitalización de éstas, y mejorando los sistemas energéticos para ser capaz de mantener ese nuevo

estímulo en la zona de confort. Dicho de otra forma, el cuerpo se adapta al nuevo esfuerzo, para que no suponga ningún esfuerzo.

¿Para qué te cuento todo esto?

Porque las personas no pueden tomar una verdadera decisión si no se encuentran en el estado emocional adecuado para poder hacerlo.

La mayoría de las personas pasan todo el tiempo en estados emocionales pobres, que los llevan a utilizar recursos pobres. Emociones como incertidumbre, inseguridad, baja autoestima, falta de amor propio, no creer ni confiar en ti, etc.

Pero ¿qué ocurriría en tu vida si pudieras colocarte en estados de certeza, de seguridad, de amor propio, de saber y creer que lo vas a lograr, ese estado en que te sientes bien, sin motivo aparente?

¿Qué nueva decisión podrías tomar

si pudieras colocarte en ese estado emocional de poder?

Y mejor aún, ¿qué ocurriría en tu vida si pudieras permanecer en esos estados la mayoría del tiempo?

¿Cómo se vería afectada tu vida a nivel financiero, intelectual, tus relaciones, tu propia salud, la manera en que actúas cuando sales allá fuera en la vida real?

¿A dónde te llevaría todo eso?

Como un músculo, también podemos entrenarnos en esos estados emocionales, que nos empoderen y nos lleven a tomar mejores decisiones para crear un futuro convincente acorde a nuestros valores y a nuestra verdadera identidad.

“No elimines tus emociones para protegerte. Gestiónalas y utilízalas para impulsarte”

Lain Garcia Calvo

Del mismo modo que un culturista, levanta peso para estimular su músculo y hacerlo crecer; cada dificultad de nuestras vidas es una pesa que hace crecer nuestro carácter y entrena nuestros músculos emocionales para enfrentarnos a las dificultades, ¡y superarlas!

Algo que aprendí en el deporte es que no podemos dejar en manos de “cómo nos encontremos ese día” nuestra capacidad para desempeñarnos de la mejor forma posible.

Me explico...

Entrenábamos de lunes a sábado, 2 o 3 veces al día, entre 12 y 15 kilómetros diarios, además de el entrenamiento en el gimnasio y los ejercicios aeróbicos que hiciéramos

fuera de la piscina, es decir, ciclismo, etc.. Eso durante meses, o años, para prepararnos para la competición dónde nos lo jugábamos todo. Ir o no ir al campeonato internacional del año.

Cada cuatro años hay Juegos Olímpicos. Imagina un deportista, que ha seguida la rutina que te he explicado antes, sacrificando muchas cosas y dejando mucho en el camino, todo por un sueño.

La federación te exige que hagas un tiempo mínimo, y te pide que lo hagas en esa competición en concreto. Si lo haces en otras competiciones no es válido. Tiene que ser ese día a esa hora, en ese momento, en esos segundos. Te juegas el trabajo de cuatro años al “TODO o NADA”. Horas y horas de entrenamientos, miles y miles de metros, mucho sufrimiento psicológico y físico para tolerar cargas que cualquier ser humano no soportaría.

Mi prueba duraba 22 segundos. Todo aquello, para nadar 22 segundos. Si te quedabas un décimo de segundo por encima del tiempo que te exigía federación, no ibas a los Juegos. Cuatro años tirados a la basura.

Como a cualquier ser humano normal, hay días en los que te levantas de la cama con el estado de ánimo adecuado y te sientes capaz de comerte el mundo. Y otros días en los que desearías no haberte despertado.

Imagina que después de cuatro años de dedicación, entrega y sufrimiento, el deportista se despierta ese día con el ánimo inadecuado. Él es capaz de lograrlo, ha entrenado para ello, pero en el estado inadecuado, no será capaz de sacar todos esos recursos en el momento adecuado, en el lugar adecuado, de la forma adecuada.

Un deportista de élite no puede permitirse dejar en manos del destino su estado emocional el día señalado. Hay demasiado en juego. Así que aprendemos a gestionar nuestros estados y a controlar cuando liberar nuestro máximo potencial.

Sin embargo, las personas dejan sus vidas en manos del “destino”, dejando al azar el cómo se encuentren ese día de ánimo, para tomar ciertas decisiones. ¿Acaso no es la vida algo suficientemente importante como para dejarla al azar? ¿Acaso no hay mucho en juego? ¡Tu propia vida!

Los estados emocionales no sólo influyen en nuestra capacidad de tomar decisiones, sino que determinan los recursos disponibles en cada momento

Estaba en la universidad estudiando ciencias de la actividad física y el deporte, cuando el profesor de Biomecánica nos explicaba unos problemas de física a resolver. La mayoría de la clase parecía entenderlo, sin embargo yo estaba tan confundido que apenas podía seguir el hilo. Estaba exhausto, mi entrenamiento de aquel día había sido muy duro y para colmo, no había logrado mis objetivos por lo que mi estado anímico estaba decaído.

Al día siguiente, después de una larga noche de descanso y un entrenamiento increíblemente bueno, volví a escuchar la misma lección. Para mi sorpresa, ¡esta vez lo entendí todo!

¿Qué pasó?

Lo que marcó la diferencia fue mi estado emocional. Cuando tenemos el estado adecuado nos volvemos más inteligentes, y no es que nuestro coeficiente intelectual aumente, sino que somos capaces de expresar más el potencial que ya poseemos. Lo mismo ocurre con el ejercicio físico e incluso a la hora de relacionarte o implementar un plan de acción para lograr un resultado.

Si estás en la industria del marketing multinivel vas a darte cuenta de una cosa. Primero que la mayoría de personas empiezan muy motivadas y luego se desinflan. Y lo segundo es que por mucho que estudien planes de compensación y formas de presentar sus negocios, no consiguen resultados. Esto puede representar más o menos entre el 70 y el 90% de las personas que se dedican al MLM.

¿Por qué ocurre esto?

Como te dije, los resultados en la vida depende en un 90% de la psicología que utilizamos y sólo en un 10% de la técnica que practicamos. Del 70 al 90% de las personas en el MLM dedican el 80% de su tiempo a preparar sus presentaciones, a aprender de otros líderes, a estudiarse el plan de compensación y el producto. Pero no obtienen resultados. ¿Y la pregunta es? Si estás en el negocio de MLM, empezaste para estudiar o empezaste para ganar dinero y crecer en el proceso? ¿Cuál es el resultado que quieres conseguir? Y vemos redes con el 90% de la gente sin tener resultados, que los mantienen a base de conferencias y convenciones que los motivan temporalmente pero, si no obtienen resultados económicos, es cuestión de tiempo que termine cayendo toda la red.

Si eres líder en el sector del MLM o estás recién empezando en esta industria, debes entender algo: primero PODER PERSONAL, segundo técnica. Debes hacer que tus redes crean en ellos mismos, que conecten con sus emociones más poderosas y que sean capaces de gestionar sus estados para cuando hagan presentaciones saquen sus mejores recursos y obtengan el sí.

Piensa en esto, el 80% de la comunicación es no verbal, la mayoría de ella es el lenguaje corporal. Si tienes incongruencias internas eso se va a desvelar, por muy bien que te tengas aprendido el guión como un loro de repetición. La otra personas entenderá el negocio, pero por alguna razón algo le hará decir no. ¿Cuántos NO toleras? ¿Cuántos llevas? Y por qué unos consiguen más SÍ que otros?

Si sabemos que los resultados dependen en un 90% de los procesos internos y sólo un 10% del cómo lo hacemos, ¿no es incongruente invertir el 90% de nuestro tiempo y esfuerzo, a algo que sólo nos va a dar el 10% de rendimiento?

¿No sería más lógico que el 90% de tu energía, esfuerzo y dedicación estuviera enfocado hacia lo que te va a dar el 90% de resultados, es decir, tu psicología acerca de lo que haces?

Esto se puede aplicar al deporte también. En mi carrera deportiva, observé que en los grupos de entrenamiento el 90% de los deportistas no obtienen los resultados deseados. Pero si observas sus sistemas de entrenamiento, nos damos cuenta que invierten prácticamente el 90% del tiempo en la parte física y muy poco o nada en el entrenamiento psicológico. El resultado es deportistas quemados, sin obtener los resultados y odiando su deporte y su entrenador.

Quizás eres de los deportistas que se esfuerza mucho y... no consigue demasiado. Puede que ya estés en la cima y tengas resultados extraordinarios. Sea cómo sea, hay un punto de mejora para ti si aplicas los principios de este libro.

Y lo mismo sucede en las parejas. Para muchos, dejan llevarse por la pasión. Hacen vida juntos, se casan, tienen hijos, pero no tienen ni idea de lo que está ocurriendo bajo la superficie. Hasta que llega el día en que todo se empieza a torcer y no entienden por qué. Cuando los estados emocionales bajan, también se ve afectada la comunicación, que es uno de los pilares fundamentales de la pareja.

Lo importante no está en la superficie, siempre está oculto. Lo que da los resultados en la vida, en los negocios y en las relaciones no lo verás a simple vista. Y por mucho que copies el comportamiento del campeón, si no tienes los procesos internos que tiene el campeón, jamás llegarás a campeón.

Un pobre o un rico no lo son por inteligencia o posibilidades. Una persona amada y una solitaria no lo son por naturaleza. Una persona enferma y una sana no lo son por casualidad.

Somos el producto de nuestro comportamiento y éste está condicionado en un 90% por tu psicología y sólo un 10 por ciento por tu técnica.

Conclusión, si deseas cambiar tu economía, tus relaciones y tu salud, ¡concéntrate en el 90%!

No puedes ser IMPARABLE si algo te detiene. Y por supuesto nada te va a detener si no haces nada. Para muchos, ser imparable es no hacer nada. Si no hago nada nuevo, nada me detiene, pero también... ¡nada progresa!

Cómo decía Albert Einstein: “aquellos que tienen el privilegio de saber, tienen la obligación de actuar”. Deja de decir “deseo” y comienza a decir “lo hago”. Ahora ya tienes el conocimiento, comienzas a saber que tu vida no es tan aleatoria y que son tus decisiones las que configuran tu destino.

Si por ejemplo tu meta es hacerte millonario, vas a tener que emprender acción masiva, constante y sin excusas; y no detenerte hasta lograrlo. Pero la decisión debes tomarla ya. Uno no se hace millonario aparentando serlo. ¿Has visto alguna vez a

alguien con un coche de alta gama pero luego trabaja como reponedor de supermercado? ¿Se gasta el suelo en pagar el coche! Y todo por aparentar un nivel de vida que no tiene. ¿Cuántas cosas hacemos por aparentar?

Cuando nadaba en alto rendimiento, veraneaba en zonas de costa y en los hoteles normalmente tenían piscina. Siempre llegaba el típico que quería impresionar a las personas con su técnica de natación, pero si entiendes un poco en seguida te das cuenta que no sabe nadar demasiado. Sabe más que el 80% de lo que estaban allí, pero eso no significa que sepan.

Tener éxito no es aparentar tenerlo, sea el área que sea. ¿Alguna vez has visto parejas idílicas, que de pronto de la noche a la mañana, se separan sin motivo aparente? ¡Estaban fingiendo! De puertas para afuera todo parecía maravilloso, pero la verdad es oculta a los sentidos, era sólo una obra de teatro, no era real.

Tu destino lo moldean las decisiones que tomas. Tomar una verdadera decisión no es aparentar que la has tomado.

Las decisiones traen oportunidades. Las decisiones rápidas traen oportunidades rápidas

Si deseas adelgazar no puedes engañarte pensando que con sólo apuntarte al gimnasio ya está el trabajo hecho. Si quieres ser millonario, no basta con comprarte 3 libros y hablar de ellos, ¡hablar es gratis!. Tienes que hacerlo, invertir en formación (mucho por cierto) y aprender de los mejores; aplicar lo aprendido y con el tiempo irás aumentando tus posibilidades de éxito. Si deseas ser campeón en algún deporte, no hagas ver que entrenas cuando el entrenador mira y dejes de hacerlo cuando él se da la vuelta.

Recuerdo una vez, estaba en el equipo internacional de la Universidad Camilo José Cela de Madrid, donde estudiaba y entrenaba. Nuestro entrenador tenía que irse antes de finalizar el entrenamiento porque su hijo pequeño tenía problemas de salud graves, debía visitarlo en el hospital con urgencia.

Nos dejó el entrenamiento para que lo acabáramos. Adivina qué ocurrió... Cuando se dio la vuelta todos dejamos de entrenar. Todos excepto Dave, mi compañero americano. Él seguía entrenando y nos miraba sin entender lo que estaba pasando.

Hablando luego con Dave me hizo la siguiente reflexión. Él dijo: “Lain, ¿tú para quien entrenas? ¿Para ti o para el entrenador?”. Por supuesto le dije que para mí, entonces él preguntó: “¿entonces por qué cuando se va dejaste de entrenar?”.

No podemos engañarnos a nosotros mismos. Si quieres tener éxito debes respetar esto:

NUNCA TE ENGAÑES A TI MISMO

La verdad es que quizás todavía no estés dónde te gustaría, pero también es verdad que puedes lograr lo que te propongas.

¿Puedo hacerte dos preguntas?

¿Qué nueva experiencia puedes tener hoy que te ayudará a expandir aún más tu vida?

¿En qué tipo de persona te vas a convertir a consecuencia de vivir esa experiencia?

Ten presente que **cuanto más te enfoques en tus miedos, más los alimentas, más poder les das, y más los haces crecer.** En lugar de eso, enfócate en tus sueños, tus anhelos, en la vida que deseas crear, en quién te quieres convertir; y tus miedos caerán.

Tu poder personal dependerá de tu capacidad para actuar y enfrentarte a tus miedos, así como de tu capacidad para tomar decisiones rápidas y mantenerlas

La buena noticia es que cuanto más lo hagas mejor se te dará hacerlo, y la rueda se retro-alimentará. **Son tus decisiones y no tus condiciones, las que configuran tu destino.**

¿Y qué nos impide decidir y tomar acción?

Sin duda alguna, nuestro estado emocional. No hay nada en el mundo que limite más a las personas, además de sus creencias negativas, pues el estado emocional determina si actuamos o no, y en qué medida.

Todos hablan de tomar acción, pero

¿cómo generar ese estado de certeza y seguridad que te impulse a actuar con confianza?

Para dominar nuestra gestión emocional, hay dos pautas que debemos tener en cuenta...

**¿FUNCIONARÁ ESTO PARA TI?
HE AQUÍ LO QUE DICEN LOS PARTICIPANTES
DEL EVENTO
“INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE!”**

“Que no te lo cuenten, ¡vívelo!”

Lidia M^a Medina

“Soy una persona nueva.”

Cristina Sosa

“Estuve a punto de no venir porque iba sólo, nadie de mi entorno quiso acompañarme. Pero ¡menos mal que vine!, porque ha sido la mejor experiencia de mi vida. ¡No dejes que tu entorno te detenga, si ellos no quieren ir, ¡hazlo tú!
¡Deja de vivir para contentar a todo el mundo! ¡Es tu vida!”

Hector Alemán

“A partir de ahora en mi vida no existirá la palabra miedo. Me he quitado un gran peso. Muchas gracias.”

Diana López

“Esta experiencia me ha ayudado a conectar con mi fuerza interior”

Alberto Judías

“Me voy con la fuerza para dar el rumbo que yo quiero a mi vida.”

Arancha Sánchez

“Repetiría muchas veces más. Ha sido enriquecedor.”

Reyes Oliva

1- CORPORALIDAD

Sabemos que nuestra corporalidad influye en la comunicación no-verbal y en cómo los demás nos ven y nos sienten. Pero la pregunta clave es:

¿la corporalidad afecta también a cómo nos vemos y nos sentimos a nosotros mismos?

Según la psicóloga social Amy Cuddy, nuestra fisiología influye en nuestros estados emocionales, y existen ciertas posturas corporales que nos dan poder, así como otras que nos lo quitan.

Si observas estados emocionales bajos, como por ejemplo una depresión, observarás que esas personas tienen una corporalidad propia. Hombros hacia delante, mirada y cabeza baja, movimientos lentos, espalda curvada, pecho hundido. Por otro lado, cuando observamos a personas pasando por su mejor momento, normalmente los hombros están hacia detrás, pecho hacia delante, cabeza alta, mirada al frente y fija, movimientos rápidos y espalda recta.

Nuestra psicología y nuestra fisiología van de la mano y son como autopistas de doble sentido. Esto significa que **lo que pensamos y sentimos, influye en nuestra corporalidad y viceversa.**

Hablemos de las posiciones que nos quitan poder, normalmente, éstas son las posiciones cerradas. Cuando nos encogemos corporalmente hablando, perdemos poder. Encogernos de hombros, de espaldas, de brazos, etc. Sin embargo, las posturas de expansión, tales como abrir los brazos, estirarse, mirar hacia arriba, etc. nos dan poder.

Piensa en un deportista al cruzar la línea de meta y constatar que ha ganado. Siempre levantan las manos hacia el cielo y miran arriba. Lo más curioso es que lo hacen incluso los deportistas invidentes, que jamás vieron hacerlo a otros, pero parece algo instintivo y de hecho, así es. Si observamos la naturaleza, los animales hacen rituales de poder y lo hacen expandiendo sus cuerpos, ganando espacio corporal: primates, aves, etc. El reino animal está lleno de ejemplos.

Así que **cuando nos sentimos poderosos, nos expandimos, crecemos, ganamos espacio.** Y cuando nos sentimos mal, hacemos lo contrario, nos hacemos pequeños, cerramos nuestro espacio, nos encogemos, no queremos tocar a nadie.

Lo más significativo de estos estudios que realizó Amy Cuddy, fue que nuestra corporalidad afecta también a nuestra fisiología a nivel hormonal. Cuando nos colocamos en posiciones de poder, nuestra testosterona (lo que aumenta la dominación) aumenta y disminuye el cortisol (lo que genera el estrés). En estudio

con primates se ha observado, que los machos dominantes tienen niveles más elevados de testosterona y menos elevados de cortisol; y los líderes más poderosos y efectivos también tienen altos niveles de testosterona y bajos niveles de cortisol.

Antiguamente se relacionaba el poder con la testosterona, porque era la hormona del liderazgo, pero en los primates se observó que cuando un macho alpha asume el control, aumenta sus niveles de testosterona, pero también disminuye su cortisol, y por tanto, su estrés.

Se hicieron una serie de experimentos para probar que esto era cierto. Así que se trabajó con ciertos individuos y durante dos minutos, se les dijo que se colocaran en distintas poses, unas de alto poder y las otras de bajo poder. Para poder evaluar los resultados, midieron la capacidad de tomar riesgos y para ello, apostaban a los dados después de estar dos minutos en aquella pose. Lo que encontraron fue sorprendente...

Los individuos que habían estado en posiciones de alto poder, arriesgaban un 80% en el juego de azar y aumentaban un 20% su testosterona, mientras que los participantes que habían estado en posiciones de bajo poder, arriesgaban sólo el 60% y sus niveles de testosterona disminuían un 10%. Y en cuanto al cortisol, los participantes de las poses de alto poder disminuyeron un 25% su cortisol, mientras que los que practicaron las posiciones de bajo poder aumentaron un 15% su cortisol.

La conclusión fue clara:

en sólo 2 minutos practicando ciertas posturas corporales, podemos llevar a nuestro cerebro a sentirse cómodo, confiado y seguro; o bien, estresado, inseguro y desconfiado

¿Sabías que en la cara tenemos más de 30 músculos y que todos ellos afectan a nuestro estado emocional? Los estudios indican que es imposible sonreír y estar triste al mismo tiempo. Si añadimos a nuestra POSTURA DE PODER una sonrisa, conectaremos con los niveles hormonales adecuados que nos harán sentir poderosos y felices al mismo tiempo.

Modela al campeón, también en su corporalidad. Si deseas cambiar tu estado, pon tu espalda recta, hombros para atrás, pecho hacia fuera, sonríe y salta. Hazlo durante 2 minutos.

Otra cosa que afecta a tus emociones y a tu auto-imagen es la forma en que te vistes. Los americanos dicen “DRESS TO SUCCESS”, es decir “vístete para el éxito”. Curiosamente cuando las personas se sienten bien, mejoran su autoestima debido a que aumentan sus logros en la vida, tienden a vestirse mejor, dedicarle más tiempo a su higiene personal, a verse bien delante del espejo, etc. Su exterior refleja su interior completamente, pero más curioso es que del mismo modo, cambiando tu exterior puedes modificar tu interior.

Recuerda que las creencias nos llevan a los resultados y esos resultados refuerzan nuestras creencias una y otra vez. Puedes empezar por modificar tus creencias o empezar por modificar tus resultados.

CREENCIAS —> RESULTADOS —> CREENCIAS

O

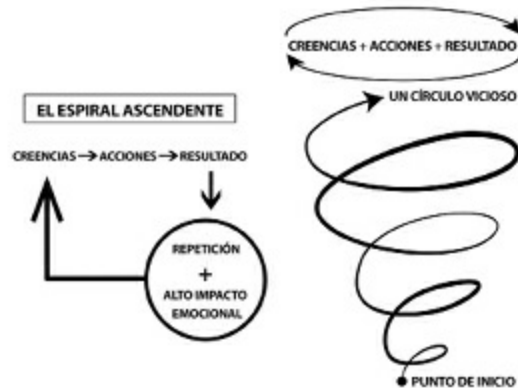
RESULTADOS —> CREENCIAS —> RESULTADOS

Esto ocurre cuando te vistes para el éxito. Te ves mejor, te sientes mejor y actúas de distinta forma. Cuando te pones ropa nueva, te cortas el pelo y te cuidas, automáticamente te sientes mejor. ¿Has visto a una persona deprimida? Tienden a dejarse físicamente, no se cuidan, descuidan su higiene y tienen un aspecto horrible. Su exterior refleja su interior. Pero si hacen lo contrario, poco a poco saldrán de ese estado. Y lo mejor, cuando te vistes para el éxito, todo tu entorno te ve cómo éxito, y se relacionarán de forma distinta contigo. Haz la prueba.

Uno de mis mentores multimillonarios trabajaba la mayoría de los días desde casa. Para el resto de personas en el mundo, trabajar en casa es una oportunidad para quedarte en pijama todo el día, no asearte y no cuidar tu aspecto. Es lógico, nadie te va a ver. Nadie te va a ver, ¡excepto tú mismo y tu familia! Acaso no os merecéis tú y tu familia lo mejor, ¿o lo reserváis sólo para el exterior? Mi mentor no era así. Él se despertaba todos los días a las seis de la mañana, se duchaba, se aseaba, se arreglaba y se vestía para el éxito. Y efectivamente, ¡tenía mucho éxito!

Tienes que verte como la persona que quieres llegar a ser, empezando por como piensas, como actúas, con quien te relaciones, pero también en ¡cómo te vistes!

LAÍN GARCÍA CALVO



¡VUÉLVETE
IMPARABLE!

Para tener éxito,

¡DRESS TO SUCCESS!

Y por cierto, del mismo modo que eliges tu ropa cada día, debes aprender a seleccionar tus pensamientos. Ellos también afectan a tu estado emocional.

El secreto para esto está en tu...

2-ENFOQUE

En plena Edad Media un peregrino vio en París a tres obreros trabajando con grandes bloques de piedra.

—¿Qué están haciendo?, les preguntó.

—Cortando piedra, dijo uno de ellos con indiferencia.

—Ganándome unos francos, repuso secamente el segundo.

El tercero suspendió su labor por un momento y con una gran sonrisa y marcado entusiasmo respondió:

—Estoy construyendo una hermosa y espectacular catedral que va a ser la más importante de toda la región”.

Otra de las cosas que afectan a tu estado es aquello a lo que le prestas atención y las palabras que utilizas para describirlo.

Pongamos un ejemplo. Imagina que tres amigos van a una discoteca y cada uno de ellos se enfoca en algo distinto. El primero, se enfoca en una pelea, el segundo, se enfoca en una pareja dándose besos y el tercero, se enfoca en un grupo de amigos que no paran de reír. Al día siguiente, a los tres amigos se les pregunta acerca de la fiesta de anoche, pero cada uno tiene una visión distinta de la misma. El primero, dice que la fiesta era muy agresiva y que todo el mundo estaba alterado. El segundo, dijo que era una fiesta muy amorosa y el tercero, dijo que fue una fiesta muy divertida. Los tres estuvieron en la misma fiesta, pero vivieron experiencias distintas.

Cada uno de esos tres amigos, no sólo experimentó fiestas distintas, sino también emociones diferentes. y la describieron con un vocabulario propio. El primer amigo se sintió amenazado y contrariado. El segundo, sintió el amor en el ambiente. El tercero, conectó con estados positivos y amigables en su interior.

El enfoque determina cómo nos sentimos. En cualquier situación, podemos experimentar emociones distintas, si decidimos enfocarnos en lo positivo.

Recuerdo cuando me estaba examinando para el carnet de conducir, mi profesora siempre me decía: “no mires a los coches aparcados, mira la carretera”. Como conductor novel, tenía miedo a los coches aparcados. No quería estamparme contra ellos, pero lo que sucedía era curioso. Un día, estaba conduciendo y miré a los coches aparcados. Automáticamente, mi coche se dirigió hacia ellos, hasta que mi profesora giró mi cabeza, la enfocó hacia la carretera e inmediatamente el coche cambio de rumbo, volviendo hacia la carretera.

Aprendí algo:

TE DIRIGES HACIA LO QUE LE PRESTAS ATENCIÓN

Así que el enfoque no **sólo determina cómo te sientes, sino también hacia donde te diriges**. Lo que debemos tratar es el significado que le das a las cosas.

Cada vez que te dices que sólo tienes una opción o que no puedes, en realidad te estás mintiendo. Rompe el molde y mira alrededor, está lleno de oportunidades para ti. Si enfocas tu mente en encontrarlas, tu cerebro no parará hasta lograrlo.

**Cuando quieras lograr un sueño no te enfoques en las limitaciones,
¡ENFÓCATE EN LAS POSIBILIDADES!**

En toda situación hay algo positivo y si te entrenas para enfocarte en ello, tus estados emocionales serán poderosos.

Un cargador de agua de la India tenía dos grandes vasijas que colgaban a los extremos de un palo y que llevaba encima de los hombros.

Una de las vasijas tenía varias grietas, mientras que la otra era perfecta y conservaba toda el agua al final del largo camino a pie, desde el arroyo hasta la casa de su patrón, pero cuando llegaba, la vasija rota solo tenía la mitad del agua. Durante dos años completos esto fue así diariamente. Desde luego, la vasija perfecta estaba muy orgullosa de sus logros, pues se sabía perfecta para los fines para los que fue creada. Pero la pobre vasija agrietada estaba muy avergonzada de su propia imperfección y se sentía miserable porque sólo podía hacer la mitad de todo lo que se suponía que era su obligación.

Después de dos años, la tinaja quebrada le habló al aguador diciéndole: “Estoy avergonzada y me quiero disculpar contigo porque debido a mis grietas sólo puedes entregar la mitad de mi carga y solo obtienes la mitad del valor que deberías recibir.”

El aguador apesadumbrado, le dijo compasivamente: “Cuando regresemos a la casa quiero que notes las bellísimas flores que crecen a lo largo del camino.”

Así lo hizo la tinaja. Y en efecto, vio muchísimas flores hermosas a lo largo del trayecto, pero de todos modos se sintió apenada porque al final, sólo quedaba dentro de sí la mitad del agua que debía llevar.

El aguador le dijo entonces: “¿Te diste cuenta de que las flores sólo crecen en tu lado del camino?”

Siempre he sabido de tus grietas y quise sacar el lado positivo de ello. Sembré semillas de flores a todo lo largo del camino por donde vas y todos los días las has regado y por dos años yo he podido recoger estas flores para decorar el altar de mi

Madre. Si no fueras exactamente como eres, con todo y tus defectos, no hubiera sido posible crear esta belleza.”

Siempre hay una parte positiva, en cada situación. Búscala. Enfócate en ella. Y si no la encuentras, la creas. Aquello en lo que te enfocas se expande.

Pero, ¿cómo dirigir el enfoque?

La respuesta es sencilla. El enfoque lo dirigen las preguntas. Ante determinada situación, aquellas preguntas que aparezcan en tu mente dirigirán tu atención. Delante de la misma situación negativa, una persona puede preguntarse ¿por qué me sucede esto a mí? o ¿para qué me sucede esto a mí? Cuando te preguntas “por qué” lo más normal es que tu mente se dirija hacia respuestas negativas. Sin embargo, cuando te preguntas “para qué”, la propia pregunta predispone tu mente a buscar respuestas positivas, porque la propia pregunta lleva implícita el supuesto de que hay una lección oculta positiva. Una pregunta poderosa ante una situación negativa es ¿qué hay de bueno en esto?

Así que entrénate en el enfoque. En cada situación pregúntate:

¿Para qué me sucede esto a mí?

y

¿Qué hay de bueno en ello?

Y por último, tenemos las palabras. No sólo las que exteriorizas, sino las que te dices a ti mismo. Mucho más allá de la comunicación externa, el principal desafío es mejorar la comunicación interna. **La persona más influyente con la que te encontrarás eres tú mismo. Eres la persona con la que más tiempo vas a pasar durante toda tu vida.** O te dices lo correcto, o te dices lo incorrecto.

La persona más importante a la que tienes que influir ERES TÚ

La historia que te cuentas a ti mismo tiene más poder sobre ti del que puedes imaginar. Aprender a comunicarte los estados emocionales en los que te encuentras es fundamental para poder tomar conciencia y cambiarlos.

Nuestros estados emocionales están profundamente vinculados a nuestras creencias, que no son nada más que aquellas ideas subconsciente que ni siquiera nos cuestionamos y que determinan el 90% de nuestro comportamiento diario. O dicho de otra forma, es el significado que le damos a lo que nos sucede, el cual etiquetamos con palabras y construye nuestra identidad y nuestro modelo del mundo. En base a esto se generan nuestros resultados, y no en base a las circunstancias, al lugar dónde nacimos, a nuestra educación formal, etc., como mucha gente cree. **Las creencias y la capacidad de generar estados de ánimo adecuados, crean las circunstancias y las oportunidades en nuestra vida, y no al revés.**

La mayoría de creencias se forman con palabras y también se pueden transformar a partir de éstas. Una selección efectiva de las palabras que utilizamos para describir nuestras experiencias, puede condicionar nuestra vida elevando nuestras emociones poderosamente. Sin embargo, una mala selección de la palabra puede destruirnos a la velocidad del rayo.

Nuestras palabras pueden machacar nuestro amor propio o encender la llama en nuestros corazones. **Podemos cambiar cualquier experiencia emocional, simplemente eligiendo las palabras adecuadas para describirla.** ¿Recuerdas el ejemplo del principio del capítulo con los constructores de la catedral? Las palabras, además del significado implícito que puedas encontrar en el diccionario, llevan una intensa carga emocional.

Por ejemplo, si has vivido una experiencia maravillosa, pero la describes como “algo bueno”, el uso empobrecido de tu vocabulario puede allanar y suavizar la experiencia convirtiéndola en algo mundano y vacío.

Obtener una fuente de vocabulario rico, llena de colores nuestra experiencia, obteniendo mejores emociones y no solamente para describirlo a los demás, sino también, y sobretodo, a nosotros mismos.

Fíjate que la mayoría de personas utilizan “atajos” en su vocabulario. Describen varias situaciones con la misma palabra, limitando así sus experiencias y las emociones que experimentará.

Cuando te dices que odias tu pelo, odias tu trabajo, odias tu situación; estás limitando tu experiencia a algo desagradable y otorgando una alta carga emocional negativa a la misma. ¿No crees que sería más positivo y más estimulante para ti decir que “prefieres algo más”?

No es lo mismo decir que harás las cosas con “excelencia”, que hacerlas “bien”. ¿Ves la diferencia de carga emocional y de significado que le otorgamos?

Después de trabajar en mis eventos o sesiones y a través de mis libros con varios miles de personas, he podido contactar el poder asombroso que tiene el uso del vocabulario en la generación de estados emocionales en las personas. Y puedo asegurar, sin ningún tipo de duda, que transformar el vocabulario cambia inmediatamente la manera de percibir, de pensar y de sentir que tienen las personas; y por lo tanto, transforman también su experiencia, ¡aún tratándose de una misma situación!

Por ponerte un ejemplo personal, en mi caso, no me sentiría tan estimulado si describiera mi actividad profesional como la de un “coach”. En lugar de eso, describo mi trabajo del siguiente modo:

**“Estoy en la misión de activar el PODER PERSONAL
y RE-PROGRAMAR LA MENTE de millones de personas, para que puedan**

alcanzar el estilo de vida que desean y merecen’

¿Ves la diferencia? Como describimos la situación determina la emoción, y ésta determina nuestro grado de desempeño y nuestro resultado.

Recuerdo una vez, estaba hablando con una amiga mía que trabajaba en una empresa de venta directa y no estaba demasiado animada. No conseguía reclutar gente para su organización, y le costaba motivarse para todos los días llevar a cabo su plan de acción.

Cuando le pedí que describiera su actividad me dijo que se dedicaba a vender “x” producto y con ello se llevaba una comisión. Con esta descripción tan pobre, era normal que no se sintiera motivada.

En lugar de reprocharla, hice que ella misma sacara sus propias conclusiones. Le pregunté:

-“¿Quién es el líder número 1 de tu organización?”

Me dijo su nombre y continué preguntando:

-“Ok ¿y cómo estaba esa persona cuando empezó en este negocio?”.

-“Arruinado”, me dijo mi amiga, “estaba completamente arruinado”

-“Ammm. Entiendo.” - dije - “¿Y cómo estaba su autoestima?”

Mi amiga se quedó pensando un rato, hasta que finalmente respondió:

-“Bien, no lo conocía personalmente cuando empezó, pero por lo que dicen sus allegados y por las fotos que he podido ver de él cuando empezaba en esto, supongo que su autoestima estaba baja.”

La miré sonriendo y le dije:

-“Me estás diciendo entonces que esa persona, en este negocio que tú describes como vender “x” producto y llevarte una comisión, ha obtenido no sólo unos grandes beneficios, sino que además ha subido su autoestima, ¿verdad?”

Mi amigo me miró extrañada y me dijo:

-“Sí. Así es.”

-“¿Y supongo que sus relaciones también habrán mejorado no es cierto?”

Vi que a mi amiga se le iluminaban los ojos.

-“¡SÍ! Por supuesto Lain. Él ha ayudado a otros líderes a hacer lo mismo y ahora, es alguien muy apreciado para nuestra comunidad. La gente le adora.

-“Entiendo...” -Dije. Y añadí: “Entonces, ¿podríamos decir que este negocio ha transformado la vida de esa persona?”

-“¡Por supuesto!” - dijo mi amiga - “¡y también la de todas las personas que le siguieron!”.

La miré fijamente y le dije:

-“¿Me estás diciendo que este negocio ha transformado la vida de esa persona y la de todos los que la siguieron?”.

-¡SÍ! - dijo.

-“Entonces amiga mía, tú no estás en el negocio de vender productos y llevarte comisiones, ¡ESTÁS EN EL NEGOCIO DE TRANSFORMAR VIDAS!

A mi amiga se le iluminó la cara. Parecía que algo en su cabeza hizo un “click”.

Dije: “Cada vez que le ofreces la oportunidad a alguien, en realidad es una oportunidad para transformar su vida. Mejorar su economía, su autoestima y sus relaciones. WOW, ¡eso sí es una buena misión de vida!”.

Sólo puedo decir que mi amiga hizo un cambio en su enfoque y en la forma en cómo describía su actividad. Varios años después, ella es igual de exitosa que ese gran líder al que ella describía y la gente la admira y apoya porque ella cambió su vida. Desde ese momento, ¡**ELLA ESTABA EN EL NEGOCIO DE TRANSFORMAR VIDAS!**

¿Ves la diferencia en los estados emocionales de mi amiga al cambiar la descripción de su actividad? Su cara y sus ojos iban reflejándolo.

Cuando te describí mi programa **TU PRIMER BEST SELLER**, estaba pensando exactamente lo mismo. Ese programa no trata de escribir un libro, trata de **TRANSFORMAR UN VIDA Y MILES DE ELLAS**. Piénsalo... Yo ya no soy el mismo que era antes de escribir mis libros y mis lectores, definitivamente si lo aplicaron tampoco son los mismos. Cada día recibo cientos de mensajes de personas que leen LA VOZ DE TU ALMA y me cuentan como esa lectura ha cambiado su vida. Ahora describo ese programa como “**EL TRANSFORMADOR DE VIDAS**”, porque he visto lo que hizo en mí y a todas las personas a las que enseñé a hacerlo.

Escribir mi primer Best Seller, ha hecho que encuentre mi propósito de vida, me ha hecho facturar un millón de euros en menos de cuatro años y ha aumentado mi círculo de amistades alrededor del mundo. Ahora mi autoestima está alta, mi poder personal al máximo y tengo la confianza en mí para poder lograr cualquier cosa. Por lo tanto, cada vez que ofrezco el programa, no ofrezco escribir un BEST SELLER. Ofrezco:

Encontrar tu lugar en el mundo, generar riqueza haciendo lo que te

**gusta, aumentar tu círculo de amistades e influencia,
y elevar tu autoestima, poder personal y confianza en ti**

¡BOOM! ¿Acaso no es esto maravilloso?

Y tú, ¿cómo describirías tu actividad?

Crea una nueva descripción más capacitadora y que te empodere:

Ahora, compártela con tu GRUPO DE IMPARABLES y retócala hasta que su carga emocional sea grandiosa. Tiene que ponerte las pilas y entusiasmartelo.

Como describes lo que te sucede, determina como te sientes y por lo tanto, cómo reaccionas. Una de las experiencias que me llevó a pensar de esta forma ocurrió cuando estaba en el Centro de Alto Rendimiento entrenado con el grupo de élite de la selección española de natación. Nuestro entrenador nos reunió para comunicarnos que el presidente de la federación, había decidido trasladar el equipo a Madrid y que sólo podría llevarse a un 20% de los integrantes del equipo.

La reacción del equipo fue diversa. Yo entré en cólera, me sentía engañado, estafado y manipulado por la federación. Uno de mis compañeros se llevó las manos a la cabeza y comenzó a decir en voz alta “tanto entrenamiento para nada, siempre se truncan las cosas en el último momento”. Otros sin embargo, ni se inmutaron, parecía como que no iba con ellos la cosa.

¿Cómo podía ser que todos nosotros hubiéramos recibido la misma información, todos nos jugábamos lo mismo, y sin embargo, habíamos reaccionado de forma distinta?

Entonces le pregunté a mi amigo que se puso a llorar, qué significa para él “sentirse enfadado” y la frase “siempre se truncan las cosas” y qué obtenía de aquello, ¿por qué siempre que se sentía enfadado se ponía a llorar?. Poco a poco fuimos llegando al origen de ese comportamiento. Él estaba utilizando los mecanismos placer y dolor, aprendió de muy pequeño, que cuando algo no sucedía tal y como él tenía planeado, decir aquella frase le alejaba del dolor, porque obtenía la atención de sus seres queridos. De pronto tenía a sus padres o sus hermanos, incluso a sus amigos al lado, animándole y apoyándole. Desde entonces, siempre que algo se ponía feo, utilizaba esa palabra para obtener el placer de la atención de sus seres queridos, y alejarse del dolor de lo que estaba sucediendo y cómo eso le hacía sentir.

Me dirigí entonces a otro de mis amigos que no se había inmutado frente a la noticia. Le pregunté si no se sentía enfadado con esa decisión de la federación a lo que me contestó que no valía la pena hacerlo. Le pregunté qué significaba para él sentirse enfadado. Me contó que había aprendido que cuando se enfadaba y reaccionaba, siempre hacía o decía cosas que le afectaban negativamente en el futuro, por lo tanto perdía el control de la situación. Cuando esto sucedía tenía la creencia de que no lograría sus sueños.

Fue una maravillosa experiencia porque me di cuenta de que una persona vinculaba el enfado a recibir atención de sus seres queridos y la otra lo asociaba a perder el

beneplácito de sus seres queridos. **La misma experiencia, misma emoción y dos reacciones distintas en función del significado que le daban a la misma.**

Mi experiencia fue más allá, porque les pregunté a cada uno cómo se sentían. Y es curioso porque yo me sentía encolerizado, mi amigo que lloraba lo describió como perturbado y mi otro amigo se sentía molesto. Cada uno de nosotros había elegido una palabra distinta para describir la situación y esto, nos había llevado a estados emocionales distintos, que nos hicieron reaccionar de manera distinta.

Pronto me di cuenta que cuando cambias tu vocabulario transformas tu realidad.

Cuando cambias tu vocabulario y el modo en que describes las cosas, automáticamente cambias tu realidad

¿Cómo ocurre esto?

Percibimos la realidad a través de los sentidos: gusto, olfato, oído, tacto y vista. Después procesamos esos estímulos y generamos sensaciones (placer-dolor, nos gusta-no nos gusta, me hace sentir bien / me hace sentir mal).

¿Cómo podemos clasificar lo que sentimos?

Lo hacemos a través de etiquetas a las que llamamos palabras. Así pues, las palabras equivalen a emociones.

Nuestra vida dependerá de la cantidad de emociones que seamos capaces de experimentar. Me he dado cuenta que las personas utilizan muy pocas palabras para describir sus vivencias, y éstas les llevan siempre a los mismos estados emocionales.

La calidad de nuestra vida es igual a la calidad de nuestras emociones. Como clasificamos las emociones etiquetándolas en palabras, modificar y ampliar nuestro vocabulario aumentará también nuestra experiencia.

Ahora bien, si nuestro deseo es tener más placer y evitar el dolor, en todas nuestras experiencias, ¿cómo podemos lograrlo?

¡Fácil!

Debemos aumentar nuestro vocabulario para las experiencias positivas y utilizar palabras con más carga e intensidad emocional; y por el contrario, disminuir los términos para referirnos a las experiencias negativas y trabajar con palabras con poca carga e intensidad emocional.

Todas nuestras experiencias están exentas de significado hasta que nosotros las etiquetamos con palabras. La etiqueta que le pongamos determinará la emoción que sentiremos, y por lo tanto, la calidad de la experiencia que vivamos. Seremos más felices o más tristes según la habilidad que tengamos al hacerlo.

Si algo no está en nuestro vocabulario, no experimentaremos ese sentimiento. No

experimentarás ciertas emociones si no tienes una palabra que las describa.

Nuestro vocabulario afecta a nuestras vidas mucho más de lo que pensamos. Incluso el idioma que hablemos lo hace. Por ejemplo, el Inglés es un idioma que utiliza mucho el verbo, ¿No te resulta curioso que los americanos estén tan enfocados en la acción? Una cultura, por ejemplo, con un idioma basado más en adjetivos, tenderá a describir las experiencias, pero no tanto a vivirlas. No serán personas enfocadas en acciones, sino más bien en observarlas. Puede que en esta cultura haya más escritores o artistas pero no tantos emprendedores o empresarios.

Las culturas de habla hispana, como España o Latinoamérica son conocidas en el resto del mundo como la “cultura del después”. “Ya lo haré”, “más tarde me pongo”, “deja que me lo piense”, “no me quiero estresar”, “después lo hago”, etc.

Si nuestras decisiones determinan nuestras acciones y nuestras acciones los resultados, ¿no crees que nos perjudica esta herencia cultural?

Si por algo se caracterizan mis libros y mis seminarios es porque están enfocados a la acción. Sin acción no hay cambio, sin cambio no hay progreso, sin progreso no hay felicidad. ¡La inacción crea infelicidad!

LA FALTA DE ACCIÓN CREA INFELICIDAD

Tenemos dos enfermedades importantes que matan literalmente nuestras vidas. Estas son la “excusitis” y la “mañanitis”.

Recuerda que la gente de éxito toma decisiones rápidas y no las cambia, y que el éxito rápido depende de las decisiones rápidas.

Cuando alguien te dice “ya me lo pensaré” ya sabes que no lo hará. No porque sea él, sino porque no toma decisiones. Es curioso como nuestro vocabulario afecta a nuestra manera de proceder en la vida. Muchas veces soltamos esas palabras de manera automática, sin ni siquiera cuestionarlas. Estamos condicionados para, sea lo que sea que tengas que decidir, decir “ya me lo pensaré”.

Y más curioso resulta el hecho de que, al adoptar el vocabulario de otra persona, adoptamos también su forma de sentir y de actuar. Cuando modelas la forma de hablar de alguien a quien admiras, pareciera como si el personaje te poseyera. Cambia tu fisiología, la forma en que te sientes y el desempeño que tienes.

Habrás escuchado que terminamos pareciéndonos a las personas con las que más tiempo pasamos. Realmente es así. Adoptamos su forma de pensar, sus expresiones, su vocabulario y por tanto, sus sentimientos y emociones con respecto a lo que nos sucede en cada momento. Estoy convencido que esto sucede, en gran medida porque lo primero que adoptamos es su forma de hablar. Sus palabras.

¿Alguna vez te descubriste a ti mismo utilizando expresiones y palabras de tu madre y de tu padre?

Pero más evidente se vuelve aún, cuando además de las palabras de otras personas, adoptamos también su forma de decirlas, su volumen, el tono y la intensidad. Eso nos lleva a utilizar su misma fisiología, y también a utilizar los mismos recursos que se traducen en los mismos estados emocionales.

Por supuesto nuestras palabras afectan a nuestra fisiología. La etiqueta de la experiencia definirá los recursos que nuestro cerebro libere.

Recuerdo cuando era más pequeño, tenía dificultades en dar el giro cuando llegaba a la pared de la piscina. Los virajes, que así se llaman los giros en natación, son parte fundamental, pues en ese momento es precisamente dónde se gana más tiempo al cronómetro si lo haces bien. Si embargo, por alguna extraña razón, no conseguía hacerlos bien.

Podía dar el giro bien, pero a la hora de impulsarme de nuevo, no conseguía colocarme en la posición adecuada. Hablando con mi psicóloga deportiva, utilizamos una estrategia relacionada con el vocabulario.

Mi problema era que no conseguía poner mi cuerpo recto al empujarme de la pared, así que pensamos que si podía decirme mentalmente la palabra “flecha”, mi cerebro crearía la imagen mental de mi cuerpo recto y duro como una flecha, y automáticamente enviaría una señal a mi sistema nervioso que colocaría mi cuerpo en la posición adecuada. ¡Y funcionó!

Practiqué dentro y fuera del agua la posición correcta al impulsarme, y cuando estaba en el punto adecuado, me repetía mentalmente la palabra “flecha”. Eso creó el ANCLAJE en mi interior. El DISPARADOR era la palabra “flecha” que hacía de anclaje entre el estímulo, en este caso el viraje, y la corporalidad que necesitaba para lograr el mejor desempeño.

Tu PODER PERSONAL se ve influido también por el vocabulario que utilizas para describir tus experiencias.

Aumenta tu vocabulario, la intensidad y el tono con que las dices, para describir experiencias positivas en tu vida. Disminuye tu vocabulario, la intensidad y el tono, para describir situaciones negativas de tu vida

Aquello a lo que le prestas atención y le asocias intensidad emocional, tenderá a crecer en tu vida.

Durante los eventos de ¡VUÉLVETE IMPARABLE!, cuando hablo acerca de controlar los estados y me refiero a las palabras, hacemos el ejercicio de aumentar nuestro vocabulario para describir nuestro estado de ánimo.

Entre todos los participantes, ideamos una lista de palabras potenciadoras, que nos ayuden a describir nuestros estados de ánimo cuando nos sentimos bien en la vida.

Entre todos adquirimos el compromiso de aprender y utilizar esas palabras cuando

queramos sentirnos bien. ¡Es una de nuestras estrategias para sentirnos bien!

Por ejemplo, no es lo mismo decir que te sientes bien, que decir me siento estupendo, fantástico, maravilloso, impresionante, excelente. Y no es lo mismo decir todo esto, que decir me siento ¡galáctico, electrizante, bíblico! y añadirle intensidad emocional cuando lo dices. Y no es lo mismo pensarlo que decirlo en voz alta, porque al hacerlo estás involucrando tu corporalidad.

Tampoco es lo mismo decir “estoy triste” que “me siento triste”. Aunque puedan parecer similares, en realidad no lo son. Cuando decimos “estoy triste” es como una definición personal. Como si nosotros fuéramos la tristeza misma. En cambio, cuando decimos “me siento triste”, cogemos cierta perspectiva sobre la emoción, indicando que te sientes así, pero tú no eres esa emoción.

¿Cómo podemos utilizar el poder de las palabras para aumentar nuestro poder personal?

La respuesta está en **LOS DECRETOS**.

¿Alguna vez hablas contigo mismo?

¿Alguna vez hablas contigo mismo... en voz alta?

Todos nosotros nos hipnotizamos con nuestras propias palabras. Utilizamos las mismas expresiones para comunicarnos con nosotros mismos, que nos llevan a los mismos estados emocionales una y otra vez, llevándonos a los mismos resultados.

Tú ya tienes un hábito de hablarte a ti mismo y éste se retro-alimenta cada vez y se hace más y más fuerte. Esos hábitos de comunicación interna, están trabajando a favor de aumentar tu poder personal, o en contra de eso.

Si estás confiado en ti mismo, tienes amor propio y autoestima y confías plenamente en tus capacidades, entonces tu PODER PERSONAL está a un alto nivel. Ya tienes una estrategia para ello, y entre otras cosas, utilizas tu vocabulario, aunque quizás lo hagas de forma inconsciente.

Por otro lado, si en ocasiones dudas, no tienes fortaleza mental y te dominan las emociones; si a veces te sientes descontrolado y pierdes la capacidad de gestionar tus estados de ánimo; si en ocasiones te sientes inferior o incapaz; en este caso también tienes una estrategia para tener tu PODER PERSONAL bajo.

Sea cómo sea, tanto si lo tienes alto como bajo, **podemos alcanzar nuevos niveles si utilizas el DECRETO con disciplina** y de la forma que voy a explicarte.

Cada vez que en tu vida te dijeron que no eras válido, te dijeron palabras hirientes o te hicieron sentir inferior, de algún modo estaban decretándote. Cuanta más intensidad emocional tuviera para ti, y más vinculación fisiológica le dieras, más grande fue el vínculo con el estado emocional derivado de aquellos decretos hacia tu persona.

En otras palabras, si dejaste que eso te afectara, te identificaste con esos conceptos y los volviste parte de tu identidad. Si estos actos se repitieron en el tiempo, reforzaste esa auto-imagen.

Observa estos ejemplos:

No puedes hacer nada.

De todas formas, ¡no puedes!

¡Nunca lo lograrás!

¡Es imposible!

Nunca cambias.

Contigo esto no funciona.

No estás preparado.

Todavía no es tu momento.

No eres muy inteligente.

No eres muy atractivo.

Estás por debajo de la media.

Etc.

Todos estos decretos han ido calando hondo en tu interior, hasta formar parte de quien tu crees que eres. Y lo peor de todo, ¡adoptándolos como si fueran tuyos!

Comenzaste a hacerlos tuyos diciendo: No puedo hacer nada, es imposible para mí, nunca lo logro, es demasiado tarde para mí, no soy atractivo, no soy suficientemente inteligente, estoy por debajo de la media.

La diferencia entre una afirmación y un decreto, es que el segundo tiene intensidad emocional. Y cuánta más intensidad seamos capaces de generar mientras los decimos, más profundamente penetran en nuestro subconsciente.

Debemos involucrar nuestra fisiología, utilizar el tono de voz adecuado con la intensidad adecuada, a cierto volumen y con determinada tensión muscular y por supuesto, teniendo las sensaciones equivalentes al mensaje que estamos decretando.

En otras palabras, **el decreto utiliza la fisiología y la neurología y por eso son tan potentes.**

Por este motivo, en los eventos insisto tanto en utilizar todos los puntos cuando decimos nuestros decretos. Porque una afirmación en sí misma es una ilusión.

Conocerás a personas que se pasan el día haciendo afirmaciones:

Soy rico, soy rico, soy rico.

Soy amado, soy amado, soy amado.

Soy saludable, soy saludable, soy saludable.

Pero luego despiertan de su trance, miran sus resultados y dicen “pues no, ¡no lo soy!”.

Porque hacen sus afirmaciones como un loro de repetición. **Debemos darle intensidad emocional y hacerlos con movimiento para crear ese vínculo en nuestro interior y que eso pase a formar parte de nuestra personalidad.**

Debe ser creíble para nosotros.

Los DECRETOS tienen un poder inigualable, pues crean la certeza y la intensidad emocional necesarios para vivir una vida extraordinaria. Todo lo que digas con intensidad emocional, se convierte en una realidad para ti. Sencillamente, lo crees, y por lo tanto, lo creas.

Repetir tus decretos con la suficiente intensidad y el número de veces adecuado, durante el tiempo adecuado, creará esas conexiones neuronales nuevas, que te llevarán a vivir la vida que mereces

Voy a darte algunas pautas para hacer tus DECRETOS:

1-Involucra tu corporalidad.

Las palabras deben ir vinculadas por tanto a una corporalidad en concreto. Por ejemplo, si estás diciendo algo que es bueno para ti, pero lo haces sin intensidad y tu cuerpo pareciera que está aburrido, entrarás en conflicto interno.

Tu cuerpo debe ir alineado con lo que dices, en el tono en que lo dices y de la forma en que lo hagas.

2-Dale intensidad emocional.

La neurociencia demuestra que el elemento esencial en el aprendizaje es la emoción.

La neurociencia cognitiva ya nos indica, a través del estudio de la actividad de las diferentes áreas del cerebro y sus funciones, que sólo puede ser aprendido aquello que te llama la atención, aquello que amas, aquello que genera emoción y que sobresale de la monotonía.

Tu atención genera aprendizaje, y generalmente nos llama la atención aquello que nos produce placer (recompensa) o dolor (castigo).

La neuroplasticidad, en mi opinión, es el descubrimiento del siglo, porque ya sabes que los resultados de nuestras vidas son el 90% psicología y sólo un 10% mecánica. Sabemos que nuestros comportamientos dependen de lo que ocurre en nuestros cerebros y las conexiones que hacemos entre ellos, unidos a la emoción adecuada, y

que llevados a la categoría de hábitos, se convierten en rituales diarios que nos llevan a unos resultados o a otros.

Por tanto, descubrir que nuestro cerebro es capaz de generar nuevas conexiones y cambiar las antiguas, a pesar de la edad, hasta el día de nuestra muerte, abre una ventana nueva de posibilidades. Ahora sabes que el cambio es posible, y que la edad no es un factor.

Mientras digas tus decretos dílos como si fueran un hecho. Imagina que eso es real ahora. No creas que lo estás construyendo sino cree que ya lo posees. Que ya tiene lo que decretas.

Recuerda que nuestras experiencias del mundo las etiquetamos en forma de palabras y que esas palabras las unimos en oraciones que llevan una creencia implícita que refuerza nuestro modelo del mundo, el cual nos lleva siempre a los mismos resultados.

Con el descubrimiento de la neuroplasticidad, ahora sabemos que podemos crear nuevas conexiones neuronales que nos permitan tener una mejor interpretación de lo que suceden nuestras vidas.

3-Crea una imagen mental.

Durante los decretos crea en tu mente una imagen mental que represente aquello que estás decretando y hazla grande, brillante y llena de color. Cuanto más real sea y más sientas que lo que dices es cierto, antes crearás las conexiones.

Volveremos más tarde a los decretos y te mostraré cuando utilizarlos...

Este puede, y de echo va a ser, el mejor momento de tu vida si aprendes a controlar tus estados emocionales, re-programas tu mente para lograr lo que deseas y modelas a alguien exitoso.

Vayamos ahora a trabajar en tu mente. Ese mecanismo tan desconocido, pero con el potencial de cambiar tu mundo.

Si estás listo, yo lo estoy.

Viajemos al interior de tu cerebro...

LA MEJOR MANERA DE LOGRAR TUS SUEÑOS ES AYUDANDO A LOS DEMÁS A LOGRAR LOS SUYOS.

De tus 4 ACTIVADORES, tres de ellos consisten en mejorar la vida de los demás y de tus 6 necesidades básicas, 3 son de alma y de esas, 2 son para los demás.

El PROPÓSITO DEFINITIVO de nuestra vida es la CONTRIBUCIÓN. ¡Empieza por compartir tus inspiraciones con el mundo!

¿Qué es lo que más te ha gustado de todo lo que has leído hasta ahora?

¿Qué es lo que más podría ayudar a tus contactos, amigos y seres queridos?

Haz una foto a la página que más te haya ayudado y compártela en tus REDES SOCIALES con el hashtag #IMPARABLES



AYUDA A OTROS A ALCANZAR EL NIVEL DE ÉXITO QUE TÚ DESEAS.

La transformación llega cuando en tu mente lo imposible se vuelve posible”

Lain Garcia Calvo

TU MENTE SUBCONSCIENTE

Imagina un proyector de cine y una pantalla. La película que haya en ese proyector determinará la imagen que se refleja en la pantalla, ¿verdad?

Pues bien, el proyector es tu mente y la pantalla es tu vida. Y por alguna extraña razón, las personas tratan todo el tiempo de cambiar su vida, cuando lo que tienen que cambiar es su mente. Es como ir a la pantalla e intentar borrar lo que aparece en ella. ¡Es absurdo! Lo que aparece en la pantalla es sólo un reflejo de lo que hay en el proyector.

Vayamos pues a cambiar la película de tu proyector para que se refleje en la pantalla de tu vida exactamente aquello que deseas.

Hablemos ahora de cómo re-programar tu MENTE SUBCONSCIENTE. ¿Y por qué esto es tan importante?



Una de las personas que más me ha influenciado en el campo del estudio del cerebro humano, ha sido mi mentor John Assaraf. En su libro “La respuesta” describe perfectamente el funcionamiento de nuestras mentes. Voy a tratar de describírtelo de una forma similar para que podamos entenderlo mejor, pues este punto es crucial para tu éxito masivo.

Tal y como nos cuenta John, los neurocientíficos estiman que el 98% de lo que sabemos sobre nuestro cerebro y su funcionamiento, lo hemos aprendido en la última década. Pero lo más sorprendente, es que el 90% de aquello que creíamos saber, ¡resultaba ser falso!

Este hecho, hizo que todos nosotros utilizáramos un error crítico en la forma en que hacemos funcionar nuestro cerebro día a día. Este error crítico es lo que hace que muchos de nosotros no alcancemos nuestros sueños y vivamos en la prisión de

nuestros propios fracasos.

Este capítulo tiene el propósito de identificar ese error crítico y cómo podemos cambiar el modo en que utilizamos nuestro cerebro para poder obtener los resultados que queremos.

El cerebro humano es la máquina más potente que existe. Contiene una red de unos 170.000 kilómetros de capilares y más de 100.000 millones de neuronas con la capacidad de desempeñar más de 10 cuatrillones de operaciones por segundo. Imagina toda la red de telefonía por cable en el mundo. Pues tu cerebro tiene toda esa capacidad, ¡en una sola neurona!

Mientras lees estas páginas, más de 10 millones de neuronas han muerto en tu cerebro y se han creado otros 10 millones más. Tu cerebro no ha parado de desechar información y de crear nuevas conexiones para poder abastecer la nueva. Y sin embargo, lo has ignorado porque todo eso sucedió a niveles subconscientes.

Si alguien se sentara y tratara de escribir el número de operaciones que hace tu cerebro, tardaría unos 80 años en poner todos los ceros. Dicho de otra forma, tienes el potencial ilimitado de lograr lo que deseas. Tu cerebro es el órgano rey, y consume un 20% del oxígeno que respiras, más del 25% del flujo sanguíneo, un 30% del agua que tomas y más el 40% de los nutrientes que llegan a través de tu alimentación. Es decir, entre todos los órganos del cuerpo, ¡el cerebro consume entre el 20 y el 40% de todos los recursos!

Nuestro cerebro se divide en varias partes: Lóbulo frontal, neocórtex, corteza motora, lóbulo parietal, lóbulo occipital, cerebelo, portero y lóbulo temporal. Cada una de estas partes controla una función, pero básicamente lo que tienes que saber es que estos aspectos corresponden a dos divisiones: cerebro consciente y cerebro subconsciente.

La forma en cómo interactúan estas dos partes entre ellas y en relación a tu mundo externo, es el principal causante de tus sueños o de tus fracasos. Todo lo que captamos, lo hacemos a través de los sentidos y nuestro cerebro lo interpreta. Si yo te pregunto ¿con qué ves? Es probable que me contestes “con los ojos”, pero no es cierto. Tus ojos captan la información, es como llevar gafas, no ves con ellas, sino a través de ellas. En realidad ves con tu cerebro. Todo es interpretado, por esa razón, dos personas pueden “ver” cosas distintas ante una misma situación. Los ilusionistas lo saben bien. Cuando un mago hace uno de sus trucos, tus ojos captan la información, pero tu cerebro la desecha. Por eso te parece sorprendente.

Cinco ranas en la orilla de un río y una de ellas decide saltar. ¿Cuántas quedan? Si respondiste 4 ¡perfecto! Tu cerebro analítico funciona a la perfección. Lamentablemente el hecho de que una de las ranas decidiera saltar no significa que lo hiciera. Tendemos a pensar que cuando comprendemos algo, lo pensamos, lo imaginamos, lo planeamos, lo decidimos y tendemos a hacerlo. Sin embargo, en la

mayoría de los casos no es así.

Damos por sentado, que nuestra mente consciente es la que decide, la que tiene el control, la que hace que las cosas sucedan. ¡Pero es falso! Y lo más sorprendente es que sigamos pensando así, a pesar de la cantidad de pruebas que evidencian lo contrario. A principios de año, los gimnasios están llenos de buenas intenciones que duran, un día, dos días o una semana. Pero nunca se terminan. Cuantos libros sin terminar de leer. Cuantos compromisos a medias. Cuantos sueños sin cumplir a pesar de haberlo decidido.

La mente consciente toma el control de las decisiones que tomamos... ¡en el momento actual!, pero lamentablemente, no controla las cosas a largo plazo. La mente consciente puede ser el coche, pero en realidad es la gasolina quién hace que el coche avance. La realidad es que nuestra mente consciente ejerce un control de sólo el 2-4% sobre nuestras acciones.

La mente consciente ejerce un control en la toma de decisiones, pero lo hace a muy corto plazo. A pesar de su brillantez, la mente consciente está muy limitada. Por ejemplo, a nuestro cerebro consciente le es difícil recordar secuencias de más de seis dígitos a la vez.

Lee esta secuencia de números:

7689-345-27-930282

Ahora, mientras lees esta frase. Tapa la secuencia con la mano y dime: ¿puedes recordarla completa? Si no es así, ¿podrías decirme los primeros 6? ¿3? O al menos, ¿cuantos números configuraban la secuencia completa? Si lo lograste, tu memoria a corto plazo está muy por encima de la media, porque una persona por lo general pierde el enfoque en seis/diez segundos.

Piensa en todas las reacciones químicas que suceden en tu cuerpo, cómo lees, respiras, bombear sangre, y todo eso sucede sin prestarle atención. Si tuvieras que hacer esas funciones con tu cerebro consciente, no lo lograrías porque a los 5 segundos, perderías la atención. Y aún sabiendo esto, la mayoría de nosotros confiamos nuestras metas y objetivos a nuestro cerebro consciente y racional.

¿Alguna vez alguien te dijo “voy a cambiar” o “voy a lograr algo” y no lo hizo?

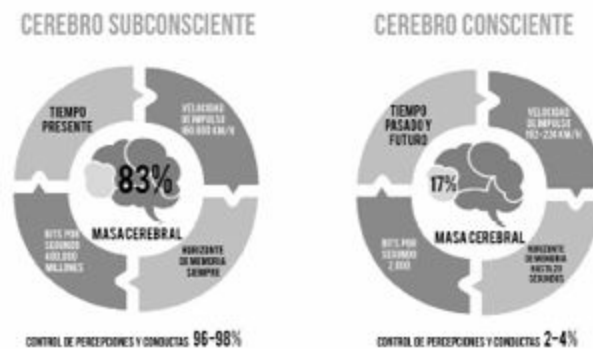
Confían esa decisión a su cerebro consciente, pero su cerebro subconsciente quiere otra cosa. Si te has decepcionado por la capacidad de tu cerebro consciente, te maravillarás cuando conozcas las capacidades de tu cerebro subconsciente.

Así como tu cerebro consciente pierde la atención cada 6 o 10 segundos, ¿tu cerebro consciente sabes cuando lo hace? Nunca. Nunca pierda la atención a su objetivo. Es permanente y constante, cuando tiene un objetivo se enfoca en él, y no para hasta lograrlo. Por eso la tercera fuerza para volverte imparable es el re-acondicionamiento de tu cerebro. Cuando consigas que tu cerebro subconsciente

acepte esa orden, no te quedará otra opción que lograr el resultado que deseas.

El centro de tu poder reside en tu cerebro subconsciente. Ahí es dónde descansan tus hábitos y echan raíces tus logros y fracasos. Utilizas tu mente consciente para definir y estructurar tus objetivos y metas. Eso hicimos en la segunda fuerza: TU DIVINA OBSESIÓN. Ahora vamos a re-acondicionar tu cerebro subconsciente para que cumpla la orden.

Observa este gráfico:



Nuestro cerebro consciente ocupa sólo el 17% de la masa cerebral y controla sólo el 2-4% de nuestra conducta. Mientras que nuestro cerebro subconsciente, ocupa el 83% de la masa y controla el 96-98% de nuestra conducta. Pero hay un dato más escalofriante, de los 2000 bits de información por segundo que capta tu cerebro consciente, tu cerebro subconsciente capta 400.000 millones de bits por segundo. Los impulsos neuronales conscientes viajan a 192-224 kilómetros por hora, mientras los subconscientes viajan a 160.000 kilómetros por hora. El cerebro consciente percibe el pasado y el futuro, mientras el subconsciente percibe el presente. Para tu cerebro subconsciente todo ocurre ahora mismo, lo que pasó, lo que pasa y lo que pasará. Tu cerebro consciente opera en un rango de memoria de hasta 20 segundos en los casos más excepcionales, mientras que el subconsciente tiene un rango de memoria infinito.

Nuestros hábitos de pensamientos subconscientes, nuestras creencias, controlan nuestro destino. No lo que elegimos, sino lo que tenemos programado. Es allí dónde nos dirigimos, por mucho que queramos cambiar las cosas. ¿Alguna vez te despertaste por la mañana, hiciste toda tu rutina y cuando llegaste al trabajo pensaste “¿y cómo he llegado hasta aquí?”? Eso ocurre porque tu cerebro subconsciente creó el programa y actúas en base a él sin ser consciente. Por eso Aristóteles decía “somos animales de costumbres, criaturas de hábitos”.

¿Qué es un hábito? Es algo que repites tantas veces que ya no necesitas pensar conscientemente para hacerlo. Tenemos hábitos de pensamientos, de emociones y por supuesto de acciones y todos ellos actúan en bucle, en conjunto. Por eso tus creencias, esos pensamientos subconscientes enraizados en tu cerebro y que actúan sin ser consciente de ello, controlan tu vida.

Una creencia no tiene por qué ser necesariamente cierta, recuerda que hace años se creía que la tierra era plana o que era el centro del universo. También se creían cosas del cerebro que, hasta hoy, en el 90% de los casos eran falsas. Las creencias no están en tu cerebro porque sean la verdad, sino porque algo o alguien las puso allí. Pero hay algo que debes saber:

LAS CREENCIAS SIEMPRE VENCEN A LOS DESEOS

Por mucho que quieras algo, si no lo “crees” posible, nunca lo obtendrás. Y no se trata de creerlo posible con tu mente consciente y racional. Muchas personas dicen: “yo voy a ser rico, lo creo de verdad y lo veo posible”, ¿y luego que pasa? ¡Nada! Siguen igual. ¿Por qué? Pues porque en realidad no lo creen más que en un nivel superficial, pero sus raíces son otras, por eso manifiestan el mismo fruto siempre.

¿Cómo actúan tu cerebro y tus creencias con respecto a la realidad?

Si sabemos que nuestro cerebro capta 2.000 bits por segundo con el consciente y 400.000 millones a través del subconsciente, ¿qué información determina que es la que estamos buscando o la que nos interesa?

Como te dije, nuestro cerebro capta esa información exterior a través de los sentidos y la analiza, la filtra a través de nuestro sistema de creencias. Este mecanismo es guiado por un sistema llamado SAR (Sistema de Activación Reticular), situado en la base de tu cerebro. El SAR es encargado de filtrar esa información y determina cuál es importante o no para ti.

En función del programa instaurado en tu cabeza (tus creencias), el SAR selecciona esa información y tu cerebro reacciona ante ella provocando un tipo de comportamiento. ¿Qué ocurre? Que siempre tenemos los mismos tipos de comportamientos, vemos las mismas oportunidades (o las dejamos de ver), reaccionamos del mismo modo, y por tanto, obtenemos el mismo resultado; y la razón es porque nuestro SAR siempre deja entrar el mismo tipo de información porque es para lo que está programado.

Pongamos un ejemplo. Imagina que quieres encontrar una información en GOOGLE. Entrás y colocas en el buscador las palabras claves. El sistema comienza entonces a seleccionar, entre los millones y millones de información que hay en la red de internet, aquello que coincida con esas palabras claves, y sólo te mostrará eso, obviando todo lo demás. Por lo tanto, si queremos encontrar en google lo que andamos buscando, es vital seleccionar las palabras claves adecuadas, o de lo contrario, nos mostrará las páginas que no son de nuestro interés.

¿Cómo se parece esto a nuestra vida?

Si no programamos a nuestra mente con las palabras claves de búsqueda adecuadas, ella encontrará lo que no te interesa, y te mostrará siempre el mismo resultado una y otra vez, una y otra vez, una y otra vez. ¿Te suena?

¿Qué debemos hacer entonces?

Construir una nueva visión (nuestra divina obsesión) y re-programar nuestro sistema de creencias para que nuestro SAR, seleccione la información, entre los millones de bits que capta, que nos lleve exactamente a cumplir con esa visión.

Trabajaremos este punto del re-acondicionamiento teniendo en cuenta 2 máximas. La primera de ellas es:

NADA TIENE SIGNIFICADO EXCEPTO EL QUE TÚ LE DAS

Todo lo que sucede es neutro, pero nosotros le damos significado al filtrarlo por nuestro sistema de creencias.

La segunda máxima es:

AQUELLO EN LO QUE TE CONCENTRAS SE EXPANDE

Cuanto más te enfoques en un punto, más entrenarás a tu SAR para que le preste atención una y otra vez.

¿Qué ocurriría en tu vida, si fueras capaz de darle un nuevo significado a las cosas, un significado que te capacite para lograr tus sueños en lugar de limitarte para no cumplirlos; y enfocarte todo el tiempo en ese nuevo significado hasta que tu SAR se programe y no pare hasta obtenerlo?

Este puede convertirse en el mejor momento de toda tu vida, si eres capaz de cambiar el **enfoque** y darle un nuevo **significado** a las cosas que te suceden. Lo único que tienes que hacer es crear un blanco en tu cerebro para que tu SAR sólo se enfoque en encontrar aquello que exactamente andas buscando.

Cuando re-programes tu cerebro para crear una nueva realidad, es importante que tomes en cuenta lo que realmente estás haciendo. Estás superando una programación creada en tu mente durante años y años de infancia, incluso algo genético impuesto en tus genes antes de que tú nacieras. Años y años de creencias enraizadas, de axiomas imposibles, que han controlado tu vida ¡hasta ahora!

Lo que vamos a hacer no es sólo crear un nuevo pensamiento o una nueva idea en tu cabeza. Vamos a abrir nuevos caminos neuronales en tu mente, físicamente, neuronas reales conectándose por primera vez, en los tejidos de tu cerebro.

Imagina que pasas por un sendero en un bosque nunca antes transitado por nadie. Debes retirar algunos troncos, plantas y hojas que te impiden caminar. Al volver sobre tus pasos, puedes volver a iniciar el camino que habías construido unas horas atrás. Pero aún no lo tienes memorizado, ¡debes estar atento!

A la mañana siguiente, inicias el mismo paseo, pero esta vez te resulta más fácil. Todos los días repites este trayecto, vas creando más huellas que te guían y haces el sendero más amplio y claro, hasta que logras crear un sendero limpio y fácil de

transitar.

Esto es lo que ocurre en tu cerebro cuando creas un nuevo pensamiento. Las neuronas se conectan entre sí, y se comunican por impulsos eléctricos. Esas neuronas en realidad no están juntas, sino que un impulso eléctrico las une. Cuando generamos un nuevo pensamiento, se necesita pasar un cierto umbral de electricidad para que se produzca el salto entre neuronas. A medida que vas reforzando ese pensamiento en tu interior, el umbral se normaliza, de tal modo que te es relativamente fácil invocar ese pensamiento, hasta que finalmente se hace en automático.

Con el tiempo, **esos pensamientos se convierten en auténticas autopistas neuronales que evocan los pensamientos e ideas adecuadas que te llevan directo a TU DIVINA OBSESIÓN.**

Cuanto más transites ese camino, más fuerte será y más fácilmente podrás recurrir a él. El efecto es exponencial, ya te hablé de ello anteriormente.

Tu vida. Tu cuerpo, tu economía, tu trabajo, en definitiva, todo lo que tienes y todo lo que obtienes, no tiene nada que ver con tus posibilidades reales, ni siquiera con tu pasado o tu presente. No tiene nada que ver con tu destino, sino en cómo te defines a ti mismo. Tiene que ver con tus estándares de vida. Lo que tú crees que eres, eso determinará aquello por lo que lucharás y aquello que no tolerarás.

La fuerza más poderosa de comportamiento humana es la necesidad de preservar nuestra propia identidad. Lo que nosotros creemos que somos. Como nos definimos a nosotros mismos. Todo lo que haces en la vida es para defender lo que "eres". No tiene nada que ver con tus metas, sino con la auto-imagen que tienes de ti mismo, eso es lo que alcanzarás. Y eso no está en tus habilidades, en tu técnica, en tu cuerpo; está en tu cerebro, concretamente en tu cerebro subconsciente.

¿Conoces a alguien que no hace nada, le pides que te ayude en algo, y nunca tiene tiempo? Y por otro lado, ¿conoces a alguien muy ocupado, pero le pides algo y siempre tiene tiempo para hacerlo? Seguro que conoces a alguien así, pero ¿acaso unos tenemos más tiempo que otros? Todos tenemos 24 horas al día. Querer no te ayuda a hacer. Pero los estándares que tú tienes en la vida en función de la identidad que te has formado en tu cabeza de "quien crees que eres", eso SÍ te hace actuar.

Por lo tanto,

Si queremos cambiar los resultados, si queremos alcanzar esa DIVINA OBSESIÓN, tenemos que elevar nuestros estándares y crear una nueva IDENTIDAD más capacitadora que nos haga despertar esas fuerzas dormidas en nuestro interior.

En definitiva, debemos cambiar el auto-concepto de nosotros mismos, nuestra auto-imagen. Una simple mejora en este aspecto, provoca cambios exponenciales a

medio-largo plazo.

¿Conoces la historia del penique mágico?

Si te dieran a elegir entre 3 millones de dólares en efectivo ahora mismo y un penique que dobla su valor todos los días durante un período de 31 días, ¿qué elegirías?

Por si no sabes la historia, el penique produce más riqueza al final de los 31 días, pero, ¿por qué? **¡Ese es el efecto exponencial!** ¿Por qué cuesta tanto creerlo? ¿Porque se tarda mucho más en ver el beneficio! Esto mismo ocurrirá en todas las facetas tu vida cuando programes tu mente con una nueva identidad, subas tu estándar de vida y mejores el auto-concepto que tienes de ti mismo.

Cuando me entrené con Keith Kunningham, el Padre Rico de Robert Kiyosaki (autor del bestseller internacional “Padre Rico, Padre Pobre”), una de las principales ideas que me dio fue la siguiente: “La inmediatez ha sido la raíz de todos mis problemas”. Él no conocía las virtudes del crecimiento exponencial.

Imagina que tú te llevaste los 3 millones de dólares en efectivo y un amigo tuyo se decantó por el penique que se duplica cada día hasta los 31 días. En los primeros cinco días, tu amigo tiene 16 centavos. Y tú 3 millones de dólares. Al décimo día nos encontramos con que él tiene 5,12 dólares y tú sigues con tus 3 millones en mano. ¿Cómo parece todo desde fuera? Tú estás con tus 3 millones, gastándolos y disfrutándolos al máximo.

Al cabo de veinte días, tu amigo tiene 5.243 dólares. Parece injusto, con su sacrificio y esforzándose y apenas llegó a 5.000 dólares. ¡Y sólo quedan 11 días para el final! Siguen pasando los días, y al llegar al día 29, ese penique inicial se fue duplicando diariamente, y ya ha llegado a los 2,7 millones. ¡Sólo quedan dos días! Pero ya casi te ha alcanzado. Y a partir de ese momento, es cuando se ve la magia del crecimiento exponencial. El día 30, tu amigo te adelanta y consigue 5,3 millones de dólares, para terminar el último día, el día 31, con la friolera de 10.737.418,24 dólares.

Impresionante, y más aún, porque esa misma fuerza es igual de poderosa en todos y cada uno de los aspectos de tu vida.

En épocas de crisis económicas, recesiones o grandes depresiones; nuevos millonarios nacen en todos los países del mundo. ¿Por qué ocurre este fenómeno?

El Universo tiene un pastel enorme y lo divide en partes iguales para cada uno de nosotros. Cada una de esas partes es abundante y cubre todas nuestras necesidades y activadores, es decir, nos proporciona lo que necesitamos y también lo que queremos; ¡y lo hace abundantemente!

¿Qué ocurre entonces? ¿Por qué unos tanto y otros tan poco?

Mientras en las épocas de grandes recesiones económicas, la mayoría de las

personas tienen creencias negativas respecto a esa situación, algunas personas no se dejan envolver por esa negatividad colectiva.

Cuando todo el mundo habla de su mala situación, de que ahora no es momento de invertir, de que no se puede cambiar de trabajo porque no es el momento adecuado o no puedes emprender en tu sueño porque tienes que esperar a que cambie el gobierno o se solucione la crisis; cuando todo el mundo está en esas creencias, hay personas que no lo piensan y lo hacen. Se lanzan, se arriesgan y cuando llegan a recoger su parte del pastel, se dan cuenta de que hay más partes de pastel que otras personas no las fueron a recoger. Así que obtiene su parte, que ya de por sí era abundante, y cogen también las otras partes que nadie reclamó. Por este motivo, se hacen millonarios en poco tiempo y la mejor época para hacerse rico es en las crisis y la recesión.

Cualquier millonario te diría esto. Pero no hablemos sólo de dinero. Si deseas destacar en una profesión, cuantas menos oportunidades haya mejor panorama tendrás para poder destacar. ¿Por qué? Pues porque sencillamente, la mayoría de personas estarán más atentas a su preocupación, a sus miedos o a esperar el momento perfecto, que verdaderamente en tomar acción y lograrlo. ¡Eso aumenta tus posibilidades!

Pongamos el ejemplo que quieres ser presentador de televisión. Puede que las cadenas no estén contratando a nadie o que hayan parado los casting y sigan apareciendo los de siempre. Mientras todo el mundo se paraliza y deja de intentarlo, tú sigues aún con más fuerza. Vas a todo, aprovechas las oportunidades y si no las encuentras, las creas y sino te las inventas, pero es tu DIVINA OBSESIÓN y con INTEGRIDAD, haces LO QUE SEA NECESARIO. ¿Quién crees que lo conseguirá antes? No importa cuando llegue la oportunidad, pero que te llegue cuando estés preparado. Así que no importa cómo se vean las cosas, empieza a prepararte ya porque tu oportunidad, si la buscas activamente, ¡llegará!

Todo en la vida es cíclico. El Universo es cíclico. Los grandes economistas pudieron predecir esta crisis financiera que empezó en el 2008, y de hecho, la llevaban anunciando durante décadas. ¿Por qué?

Porque los **fenómenos se repiten en forma de CICLOS y TENDENCIAS.** Los dueños de negocios, saben que hay épocas del año en que venden más que en otras, son tendencias y lo saben porque se ha repetido año tras año, ciertos meses son más productivos que otros. Los mayas, incluso predecían esas tendencias observando la luna, y se daban cuenta que en determinados estados de la luna, la gente era más emocional o más mental, los negocios crecían o se expandían, se producían más nacimientos o menos.

En la naturaleza, **hay muchos indicadores que nos muestran las tendencias del futuro y los ciclos que estamos viviendo.** Nuestra vida también es predecible.

Podemos observar nuestras vivencias en ciclos de siete años, y ver como ciertos factores se repiten, quizás con el entorno distinto, pero el fondo es el mismo. Cada ciertos meses o años entraste en crisis emocional y comenzaste a cuestionarte las cosas. En otros momentos de tu vida, te sentiste poderoso, dichoso y sentías que todo te iba bien. Estos hechos, fueron cíclicos, se repitieron en el tiempo, pero estaban tan separados o el entorno era tan distinto que no le prestaste atención.

¿Qué ocurriría si pudiéramos predecir nuestros ciclos y tendencias y anticiparnos a ellas para poder obtener un mayor control sobre nuestros destinos?

Si nos fijamos de cerca, observamos que muchos acontecimientos tienden a repetirse en ciclos, a intervalos de tiempo relativamente regulares.

Por ejemplo, conocemos el ciclo de 12 meses de las estaciones. Si ahora es verano, sabemos que en 6 meses hará frío. Si ahora es invierno, podemos predecir que dentro de medio año podremos disfrutar del sol y la playa.

Los vulcanólogos conocen este fenómeno y lo utilizan para predecir la erupción volcánica. Los sismólogos lo utilizan para predecir los terremotos; y así ocurre en todos los campos de las ciencias. Los economistas por su parte, predicen los ciclos de recesiones y expansiones, y utilizan estos conceptos para invertir en épocas de recesión, sabiendo que en unos meses o años, llegará la expansión y se multiplicarán sus ganancias. Las mujeres tienen ciclos en función del periodo, dónde sus hormonas se alteran y eso afecta a sus estados emocionales. Los hombres, también tienen esos ciclos hormonales mensuales aunque estos no son tan visibles a simple vista. Todos los ciclos, son predecibles.

Puede observar este fenómeno contigo mismo. Sabemos que la calidad de nuestras vidas es la calidad de nuestras emociones. ¿Y si pudiéramos predecirlas y así eliminar esas emociones negativas injustificadas?

Haz un gráfico y estudia tus ciclos. Apunta cada día cómo te sientes emocionalmente del 1 al 10, siendo 1 deprimido y 10 súper feliz. Hazlo todos los meses, y verás con el paso de 3 o 4 meses, que hay tendencias que se repiten. Cada ciertos días, tu humor cambia, sin justificación alguna. ¿Alguna vez te ha ocurrido que estás mal emocionalmente y no sabes muy bien por qué? Estás repitiendo ciclo, sólo eso. Pero, ¿y si pudieras predecirlo y así poner remedio?

Hay una tendencia en la vida que hace que los ciclos, una vez instaurados en nuestro subconsciente, tiendan a repetirse. Por este motivo, los ciclos, pueden ser un instrumento de predicción importante en nuestras vidas.

Ahora bien, hay un fenómeno más. En el Universo todo crece en proporción más lenta conforme va envejeciendo.

Los bebés duplican su tamaño en seis meses. Si este crecimiento se mantuviera, tendríamos adultos de 10 o 20 metros de altura. Las plantas, al igual que las personas, crecen menos a medida que envejecen hasta que dejan de hacerlo y se

estancan. En los negocios ocurre lo mismo, y también en las relaciones.

Cuando un negocio es como un “niño”, metafóricamente hablando, crece y crece hasta que llega un punto que se estanca. En una relación, al principio el amor y la pasión crecen, la conexión se expande, hasta que se estanca.

Podríamos predecir los ciclos de tus negocios, relaciones, incluso de tus estados anímicos, en función del estado en el que se encuentran. Si tu relación está en el estado de bebé, adolescente, juventud, madurez o vejez. O tus negocios. O tu propia vida.

¿Cómo romper el ciclo cuando nuestro negocio, nuestra carrera profesional, nuestra relación o nuestra vida en general está estancada?

Miremos aquello que te interesa en tu vida. Tu DIVINA OBSESIÓN y observémosla como un organismo. La tasa de crecimiento de un organismo es un buen indicador de vitalidad. Observa el crecimiento de tu empresa, tu relación, de tu trabajo, de tu creatividad, etc. ¿En qué estado se encuentra? ¿Niñez, juventud, vejez? ¿Cual es el estado de tu vida en cada una de tus áreas?

Cuando tu vida se encuentre estancada, en un estado de vejez, es el momento de iniciar una nueva tendencia. Aire fresco, nueva sangre, nuevas ideas, nuevas actividades.

Por ejemplo, imagina que estás en una relación de pareja y está estancada. Esto no necesariamente puede ocurrir a fuerza de muchos años, sino en cuestión de meses, dependiendo de la intensidad del crecimiento. En este punto de estancamiento, muchas relaciones inician esta nueva tendencia: tienen una infidelidad, rompen la relación y empiezan otra nueva, etc. Pero, ¿es esto constructivo o destructivo para ti? ¿Y si en lugar de dilapidar todo lo que construiste, buscas esa nueva tendencia en romper la rutina y crear nuevas actividades en tu relación? Nuevas aventuras, nuevos detalles, sorprenderos el uno al otro, etc. Hay muchas

maneras de hacerlo, a veces el cambio de relación es la mejor opción, pero no siempre es así.



En los negocios, cuando uno de tus productos ha llegado a su vejez y está estancado en sus ventas, quizás es el momento de lanzar una nueva línea de producto o crear un cambio de imagen en el producto existente.

Utiliza tus ciclos y tendencias para predecir tu propio futuro y haz que trabaje a tu favor. Cuando llegues a la vejez, crea una nueva tendencia en tu vida

Todos pasamos por varios ciclos a lo largo de nuestra vida. La vida y los negocios, son como las estaciones del año. Una primavera lleva al verano, éste al otoño y después al invierno. Las estaciones del año son fijas, nadie las puede alterar. En primavera todo florece, para pasar al verano dónde cuidamos la cosecha y el otoño es tiempo de recolección. ¿Pero qué ocurre en invierno?

Como en nuestra vida, el invierno es la época seca y fría de nuestra vida, dónde no alcanzamos nuestras metas, parece que todo va en nuestra contra y no vemos los avances. Es imposible alterar los inviernos, no podemos evitarlos. El Universo es cíclico y siempre habrán inviernos.

No podemos cambiar el hecho de que hayan inviernos, pero si puedes cambiarte tú. ¿Qué ocurriría si el invierno no fuera algo malo, sino todo lo contrario? ¿Y si en el invierno es cuando tú creces, te capacitas, aprendes, y te vuelves más sabio, más inteligente, mejor en todos los aspectos? Y si no importa qué ocurra allá fuera, tú estas en el control de tus circunstancias. Y si no importan los inviernos, tú eres un guerrero, ¡y el invierno es tu estación!

No puedes estar esperando la primavera eternamente. Aprovecha tus inviernos. Si estás en época de recesión o de crisis económica o personal, ¡aprovéchala! No te detengas por eso, transforma la crisis en la oportunidad. Haz como esos millonarios que lo lograron en la gran depresión. Qué ocurriría si no importa la estación de tu vida por la que estás pasando, ¡tú lo va a lograr! **No importa si estás en plena recesión a todos los niveles, si te conviertes en un guerrero IMPARABLE ¡el invierno es tu estación!**

No importan los problemas, ¡tú los conviertes en oportunidad! No importan las circunstancias, ¡tú haces que las cosas pasen! No importa si crees que no puedes, ¡tú debes! No importa si no existen esperanzas, tú encuentras la forma y sino, ¡la creas! Qué pasa si no importan lo largas que sean las noches, lo duro que sea el invierno, lo fríos que sean tus días; pero ¡tú sigues ahí de pie!

Para poder ser IMPARABLE debes convertirte en un auténtico guerrero. Debes desarrollar una identidad arrolladora, inquebrantable, capaz de superar cualquier adversidad. Debes creerte digno y merecedor de lo mejor, y no esperarlo, ¡sino ir a buscarlo! Se acabó el esperar, ¡ahora vas a por lo que te pertenece!

La misión de este libro es que eleves tu estándar y que logres algo superior, por eso

se llama ¡Vuélvete Imparable!, sino se llamaría “Haz lo que puedas”. No se trata de hacer lo que puedas, pues tu mente siempre te limitará. Se trata de que pienses en grande y que hagas lo que sabes que tienes que hacer.

En el evento ¡VUÉLVETE IMPARABLE! INTENSIVO, trabajamos con las herramientas más sofisticadas del control y la gestión emocional, que aprendí de los grandes empresarios multimillonarios, y también de mis compañeros deportistas de élite.

A los participantes le digo siempre que, obviamente, no podemos controlar las estaciones, no estamos en el control de lo que sucede allí fuera, en la vida. Pero sí podemos hacer algo, podemos controlar cómo reaccionamos ante lo que sucede. ¡Esa es la clave del éxito y de la realización personal! ¡Esa es la clave para volverte imparabile!

Voy a tratar de ser lo más simple posible, y contarlo de la forma más fácil disponible. La simplicidad es la máxima sofisticación. A menudo nos complicamos demasiado la vida. Pero en mi opinión, y seguro estarás de acuerdo conmigo, si podemos obtener el mismo resultado de una forma más simple, ésta se convierte en la mejor opción. ¿Para que complicarnos con procesos difíciles, lenguajes demasiado técnicos y tecnología que sólo entienden quienes la inventaron?

¿Por qué tiene éxito FACEBOOK? Porque es fácil de usar, cumple su objetivo y hasta mi abuela lo puede utilizar ¡Y de hecho, lo utiliza! Muchos emprendedores empiezan a crear sistemas complicados, a crear demasiados departamentos y equipos de trabajo demasiado grandes. Cuando haces eso, estás perdido. Incluso las más grandes multinacionales utilizan sistemas simples y básicos, y cuanto más fácil sea de manejar, mejores resultados obtendrán.

Así que vayamos a ellos, de la forma más fácil y simple posible, pero sin renunciar a lo verdaderamente importante: EL RESULTADO QUE QUIERES OBTENER.

La calidad de tu vida es un reflejo de la imagen que tienes de ti mismo. Todo lo que tienes y sucede en tu vida es una extensión de tu identidad. Lo que tú crees que eres, de tu auto-concepto. Cuanto más investigo para descubrir los poderes de la mente humana y el modo de emplearlos, más me doy cuenta de que es el resultado de la actitud.

En el pasado, creíste que tu forma de pensar, de hablar, de sentir y de actuar formaban parte de tu identidad, y actuaste en base a ella. Todas tus decisiones, sean conscientes o inconscientes, obedecieron a un programa instaurado en tu mente y este programa, se remonta incluso a antes de tu nacimiento.

Ese programa no es cierto. Todo eso fue aprendido. Fuiste programado en algún punto de tu vida y aceptaste esos conceptos en tu interior. A partir de entonces, tomaste ciertas decisiones de manera subconsciente que te han llevado a tu vida actual. No no fue tu destino el que ya estaba creado, sino tus decisiones quienes

crearon tu destino.

Que las decisiones configuran nuestro destino es bien sabido, pero también a través de tus propias experiencias ya pudiste comprobar como ciertas decisiones te alejaron de tus sueños y otras te acercaron más a ellos.

No todas las decisiones tuvieron tanto peso en tu vida actual. No son las decisiones que tomas conscientemente, sino las que tomas de manera inconsciente, las que marcan tu dirección y camino en la vida.

La tercera FUERZA de ¡Vuélvete Imparable! es REACONDICIONAR TU MENTE PARA EL ÉXITO MASIVO. Tener TU DIVINA OBSESIÓN clara y activar tu PODER PERSONAL mediante tu punto clave y razones, te ayudó a empezar. Y ahora, ¿cuántas veces empezaste algo y lo dejaste a medias? Esa decisión que ya has tomado, no garantiza el éxito. Tu parte consciente ya tiene dirección, ahora es momento de convencer a tu subconsciente para que vayan juntos al mismo lugar.

Todo en la vida se crea de lo invisible a lo visible. Nos movemos en dos mundos. El MUNDO INTERNO y el MUNDO EXTERNO. De los dos, el segundo tiene un peso mucho más específico en cuanto a tus resultados se refiere. El MUNDO EXTERNO es un reflejo de tu MUNDO INTERNO.

Todo en tu vida es un reflejo de tu identidad. Tus negocios, tus relaciones, tu salud, tu nivel económico, tu estatus social, etc. Todo tiene que ver con quién tú crees que eres, porque lo que crees que eres, te hace tolerar ciertas cosas. Y recuerda, en esta vida, aquello con lo que te conformes es lo que tendrás. Somos lo que toleramos, no lo que deseamos. (Recuerda EL PUNTO CLAVE).

“Ten la mente abierta para estar alerta y ver la oportunidad”

Luis Costa

Cuando algo no nos gusta a nivel externo, nuestro nivel económico, la falta de trabajo, una relación desastrosa, una falta de salud o de energía; cuando no nos gusta el fruto que estamos recogiendo, en realidad, no es ningún problema. Sólo es un SÍNTOMA, de lo que está pasando bajo tierra, en las raíces.

Cuando el fruto no es de nuestro agrado, es un aviso de que algo no está bien en las raíces. Pero muchos tratan de quitar el síntoma. Cambian manzanas por peras, sin darse cuenta que seguirán teniendo manzanas porque tienen raíces de manzano.

La mayoría de personas viven a un nivel muy superficial sus vidas. Se centran sólo en el fruto, creyendo que ese es el origen, cuando en realidad son sólo resultados. Todo fruto es un efecto generado por una causa. Recuerda que **la gente de éxito se centra en las causas, y la gente de no éxito se centra en los efectos**. Dicho de otra forma, la gente de éxito se centra en los orígenes mientras que los que no tienen éxito se centran en los destinos. Pero el origen crea el destino, la causa crea el efecto y la

raíz crea los frutos.

Cuando tienes una gripe y te tomas una aspirina, ¿Estás quitando la enfermedad o el síntoma? ¿Estás cambiando las raíces o los frutos? Cuando hacemos eso, eliminamos el síntoma, que nos está avisando que algo no está bien en nuestro interior. Entonces la enfermedad sigue creciendo, porque ya no hay alerta, y deriva en enfermedades superiores con el tiempo.

No quites el síntoma, ¡aprovéchalos! Anteriormente te dije que el dolor es una emoción negativa que te impulsa a actuar y a cambiar las cosas. El miedo es una llamada a la acción. Y que cuando utilizas las emociones negativas a tu favor, se convierten en tus mejores aliadas.

Del mismo modo, un fruto que no quieres, es igualmente un síntoma que te indica que debes cambiar las cosas.

Recuerda que si quieres vivir una vida que nadie tiene, deberás hacer lo que nadie hace. Y la mayoría de las personas se quejan cuando no tienen los frutos que desean, pero tú puedes hacer algo diferente, y aprovechar ese fruto para cambiar las cosas.

Cuando el miedo detiene a cualquiera, tú lo aprovechas para tomar acción. Y cuando el dolor hunde a las personas, tú lo conviertes en tu mejor amigo. ¡Eso sí es marcar una diferencia!

¿Y cómo creamos esos frutos?, te estarás preguntando...

La respuesta es muy sencilla:

Los pensamientos, te llevan a las emociones. Las emociones te llevan a las acciones. Y las acciones te llevan a los resultados.

Por tanto, todo empieza en tus pensamientos. Por eso decía Henry Ford que “aquello que podamos concebir en nuestra mente, lo podemos lograr”. Pero lo que no dijo Henry Ford y todos los demás es qué tipo de pensamientos son los que hacen que logremos las cosas o no.

Intenta adivinar cual es tu próximo pensamiento...

¿Lo tienes?

Es complicado.

¿Por qué?

Porque no viene del consciente, viene del sub...

¡Subconsciente!

¡Eso es! **El 90% de tu vida estás pensando de forma subconsciente y eso se traduce en acciones que son inconscientes, llamadas HÁBITOS.** Nuestros hábitos nos llevan a los resultados. Son la suma de nuestras acciones diarias las que nos

llevan a ser ricos o pobres, saludables o enfermos, ser amados o terminar solos. No es nuestro destino, sino nuestros hábitos.

Yo quiero mejores frutos, ¿cuál es el problema?

El problema es que el 90% de tus días estás actuando de forma subconsciente, ¡y ni siquiera te das cuenta!

¿Cómo funciona esto?

Verás, en la naturaleza todo funciona por la ley del mínimo esfuerzo. Cualquier cosa que te cueste esfuerzo es ir en contra de tu naturaleza. ¿Y cuál es tu naturaleza?

Ok, nos falta un ingrediente en la fórmula. Los pensamientos nos llevan a las emociones, que nos llevan a las acciones, que nos llevan a los resultados. ¿Pero cómo se llaman esos “hábitos de pensamiento”?

Las CREENCIAS.

Las creencias se agrupan entre ellas, formando los paradigmas. Agrupaciones de ideas subconscientes que se apoyan entre ellas y se refuerzan, de tal modo que, por asociación de ideas, unas te llevan a las otras y así formamos nuestro modelo del mundo y qué parte ocupamos en él. Es decir, la imagen que tenemos del mundo (si es un lugar difícil o fácil, si es un mundo de oportunidades o de desgracias, si es un lugar feliz o un lugar de penas, si la vida es una lucha o es un baile) y también nuestra la imagen de nosotros mismos y qué lugar ocuparemos en ese mundo que hemos creado en nuestra mente (si somos ganadores o perdedores, listos o tontos, más guapos o más feos, si hemos nacido para la riqueza o para la pobreza, si somos buenos amantes o pésimos, etc.).

Nuestro modelo del mundo y la auto-imagen que tenemos, forman nuestras creencias y según ellas, así pensamos, así sentimos y así actuamos. Y por supuesto, esas acciones nos llevan a los resultados.



No es cuestión de qué puedes lograr en la vida, sino que crees que puedes lograr en la vida.

En el deporte lo vi claro. Había deportistas que no jugaban porque temían perder.

Estos ya estaban derrotados porque el peor fracaso es no intentarlo. Pero si lo intentas, tampoco lo consigues. Tienes que hacerlo, no intentarlo.

Es muy distinto el deportista que salía a jugar para no llegar el último, que aquél que salía a jugar y se entregaba en cuerpo y alma porque su intención era ganar y no aceptaba otro resultado en su mente. Puede que no ganara al principio, pero si su auto-imagen era la de ganador, su punto clave (el dolor) le haría utilizar los recursos internos necesarios, para mantenerse en la zona de confort en lo exterior, es decir, ganar; porque no ganar lo pondría incómodo y le haría sufrir.

Como ves es un juego mental. Es un tema de aceptación. Aquello que aceptas es lo que tendrás. **Aquello con lo que te conformes, lo tendrás.** No tienes lo que deseas, obtienes lo que toleras.

Una persona tolera tener al lado una relación sin pasión, sin entusiasmo, sin amor. Pues la tendrá. Una personas tolera ganar poco dinero, trabajando para alguien que no le valora. Lo tendrá. Una personas está cansada, exhausta, le falta energía y vitalidad pero lo tolera. Lo continuará teniendo.

NO OBTIENES LO QUE DESEAS, OBTIENES LO QUE TOLERAS

Y no es cuestión de posibilidades. Generas las posibilidades cuando te enfocas en ellas. Y te enfocas en ellas cuando no hacerlo te duele lo suficiente. Y las cosas nos duelen cuando consideramos que no es lo que merecemos, sino que merecemos algo mejor. Y nuestro grado de merecimiento lo dicta la auto-imagen que tenemos de nosotros mismos y el modelo del mundo que hemos aceptado en nuestra mente, nuestra IDENTIDAD. Dicho de otra forma, **LO QUE CREES QUE ERES.**

La película que te cuentas, y que te repites como un trance hipnótico durante años y años y años, termina sugestionándote y creando un modelo del mundo y una autoimagen pobre, que te lleva a resultados y vidas pobres. No hablo de la económico solamente, sino en todo lo que engloba una vida.

¿Cómo lograr tus sueños?

Metiéndolos en la zona de confort de tu mente. Logrando que ella los acepte como algo real y que ya posees. Logrando que tus sueños formen parte de tu identidad. Logrando que tus sueños sean algo creíble para ti. Tu vida es una extensión de tu identidad, debemos creer que esos sueños son nuestros, que hemos nacido para ello y que son parte de lo que creemos que somos.

¿Cómo hacer que tu mente trabaje para ti?

La respuesta es muy sencilla, alineándola con tu objetivo. **Cuando tu mente consciente quiere algo pero tu subconsciente está programado para todo lo contrario, entras en conflicto interno.** Esa sensación de no saber si estás haciendo lo correcto o lo incorrecto. El horrible sentimiento de preguntarte si has elegido bien

o no. ¡Debes re-programar tu mente subconsciente para que actúe a tu favor!

¿Cómo?

Estoy deseando contártelo y no puedo esperar más.

Te veo en las siguientes páginas...

Cuando comencé a cuestionarme el por qué unas personas logran vidas extraordinarias y otras no, por qué unas cumplen sus deseos y otros no; ésta era una de las preguntas que más venía a mi cabeza.

Pero descubrí el por qué. Y la respuesta es...

**¿FUNCIONARÁ ESTO PARA TI?
HE AQUÍ LO QUE DICEN LOS PARTICIPANTES
DEL EVENTO
“INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE!”**

“Se lo recomiendo a todo el mundo. Esto ha sido un antes y un después en mi vida.
Gracias Lain.”

Soraya Rodríguez

“Creo que me ha hecho ver la realidad de las cosas y tener más confianza en mí.
Gracias. Gracias. Gracias.”

Fco. Javier Torres

“Gracias por haberme dado esperanzas de volver a tomar el control de mi vida”

M^a Belén Hernández

“Tiene razón Lain, es una experiencia que hay que vivirla al menos una vez en la
vida.”

Rita Bello

“Increíble evento. Conoces a gente de diferentes características pero con
inquietudes similares. He aprendido muchísimo y ahora toca practicarlo.”

Martín Guerra

“No siento más que gratitud. He comprobado que los miedos no existen.”

Gloria Medina

“Gracias a este evento me he reencontrado con un ser querido. Mil gracias.”

Cristina Isabel Cabrera

LO QUE CREES QUE ERES Y QUE ES EL MUNDO PARA TI

“Debo estar dispuesto a renunciar a lo que soy, para convertirme en quien seré”

Albert Einstein

Lo que viene a continuación no es necesario que lo creas para que funcione. Pero sí es imperativo que lo compruebes, y eso lo lograrás practicándolo. Hacerlo te saldrá barato, (el precio de este libro y el del evento en vivo INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE!), pero no hacerlo, podría salirte muy caro en tu vida. Pues esto es algo que todas las personas de éxito hacen, consciente o de manera subconsciente, pero todos aplican este principio, y a todos les funciona. Tú no vas a ser la excepción. ¿O tú crees que sí?

Hemos hablado de nuestro modelo del mundo y la auto-imagen que nos creamos, que conjuntamente forman parte de nuestra IDENTIDAD. También hemos hablado de lo difícil que es romper ese patrón mental, pues lleva años y años instalado en nuestra mente, de tal forma que ella cree que eso es lo que somos y, por tanto, trata de protegerlo por todos los medios. Esto significa que cualquier información o cualquier experiencia que no concuerde con tu modelo del mundo y lo que crees que eres, tu mente lo rechazará.

Los mecanismos de rechazo son muchos. O bien te da argumentos para que no lo creas, muy bien justificados por cierto. O bien te sabotea emocionalmente haciéndote sentir mal acerca de algo, y por tanto, decides no hacerlo porque asocias dolor a aquello. O bien te enferma físicamente y te detiene definitivamente.

Todo lo desconocido, por tanto, es doloroso para tu mente, y como ella está mucho más dispuesta a hacer lo que sea necesario para evitar el dolor y el sufrimiento que para alcanzar el placer y la felicidad; eso te coloca en una postura complicada: **¿Tus sueños o tu identidad?**

Nadie quiere deshacerse de quien cree que es. Sería como renunciar a nuestra propia persona y, en cierto modo, reconocer que nos hemos equivocado durante tantos años. ¡Eso es muy doloroso!

Pero esas creencias vienen dadas por ideas que las sustentan y que no son reales.

Lo primero que tenemos que hacer es desmontar la película que nos hemos contado de que nuestra IDENTIDAD es lo que SOMOS.

¿Y si te dijera que lo que crees que eres no es algo innato, sino que es aprendido?

Es difícil que una persona quiera renunciar a quien es, para alcanzar el tipo de persona que podría ser. Nadie quiere renunciar a sí mismo, y su propia mente tampoco ayuda en esta tarea. Sin embargo, podemos cuestionarnos si realmente somos lo que creemos.

¿Y si todo fuera aprendido?

¿Y si realmente nuestra forma de pensar, de sentir y de actuar haya estado manipulada del alguna forma?

¿Y si pudiéramos construir una nueva identidad que nos capacite a lograr lo que deseamos?

Crear nuevas formas de pensar, expandir nuestras emociones positivas y debilitar aquellas que nos limitan, obtener nuevas formas de actuar que nos hagan sentir más poderosos y seguros y que nos conecten a un nivel más profundo con nuestros deseos y propósitos. ¿Te imaginas que eso fuera posible?

Sería como poder decidir el tipo de persona que quieres ser.

Cuando era pequeño era extremadamente tímido e inseguro. Eso me llevó a muchísimos problemas: tenía pocos amigos porque era poco sociable, no creía demasiado en mí y entonces nunca lograba lo que quería y me decepcionaba cada vez más fortaleciendo la creencia de que “no valía para nada”, etc.

Actualmente soy un apersona segura, enfocada al logro, siempre veo soluciones y soy optimista y feliz por naturaleza. Lo verás cuando vengas al evento, las personas de mi alrededor dicen que mi presencia es especial y que cuando alguien está a mi lado se activa y se empodera. No sé si están exagerando, tú mismo podrás comprobarlo, pero lo cierto es que ya no soy la misma persona. **¡Soy una mejor persona! Y sobretodo, ¡CON MEJORES RESULTADOS!**

¿Cómo lo hice?

¿Cómo renunciar a quien fuiste y apostar por quien has venido a ser, sin tener la sensación de perder algo en el camino?

¿Cómo hacerlo y sentir que no sólo no pierdes, sino que estás ganando infinitamente más, mientras mantienes tu verdadera esencia y no dejas de ser tú?

La respuesta es sencilla. **No se trata de cambiarte a ti mismo, sino expandir lo que ya eres. Convertirte en ti mismo.**

Para ello, debemos ir al origen. Recuerda el primer paso para el cambio es la CONCIENCIA. Debemos entender cómo creamos nuestra identidad, y desde allí, poder modificarla para que nos lleve a cumplir los anhelos de nuestro corazón. Nunca cuestiones tu sueño, porque tu sueño sí eres TÚ.

Cuestiona las circunstancias, las personas e incluso tus pensamientos

**acerca de por qué no puedes alcanzarlo, pero nunca cuestionas tu sueño.
Entonces tu éxito, se vuelve inevitable**

¿CÓMO AUMENTAR LA CONFIANZA EN TI Y LA FE EN QUE LO VAS A LOGRAR?

Cuando durante tu vida has conocido a personas, con diversas circunstancias que has admirado, tu mente subconsciente trata de llegar a eso porque es a lo que asocias PLACER. Te gusta eso, lo admiras y por tanto, lo quieres. Ese es tu AUTO-IDEAL.

La imagen que tienes de ti mismo, tu AUTO-IMAGEN, es lo que tú crees que eres. Si tu AUTO-IDEAL y tu AUTO-IMAGEN están muy distanciados, aparecen los problemas de AUTO-ESTIMA.

Cuando las personas están en el camino de desarrollo y crecimiento para alcanzar su AUTO-IDEAL trabajando todos los días en su AUTO-IMAGEN, su AUTO-ESTIMA se ve afectada positivamente y también aumentan la confianza en sí. Las personas que no trabajan duro en mejorarse a si mismas, tienen un abismo tan grande entre su AUTO-IDEAL y su AUTO-IMAGEN, y les parece una distancia tan infranqueable, que normalmente derivan en problemas de confianza en sí mismas y poder personal bajo.

El AUTO-IDEAL es aquello que sabemos, en el fondo de nuestro corazón, que podemos llegar a ser. Y la AUTO-IMAGEN es lo que hemos venido siendo hasta ahora.

El infierno en esta tierra es encontrarte de frente con la persona que deberías haber sido y mirarle a los ojos

Cuando las personas me escuchan hablar en las conferencias o eventos y les digo que sólo tengo 32 años (al escribir estas páginas), quedan impresionados por la seguridad con que transmito y la habilidad con que lo hago.

Ellos creen que soy especial. No es verdad. Soy un ser humano normal, que ha adquirido el conocimiento y ha sabido aplicarlo, y por ello ha llegado al grado de comprensión en el que te sientes cómodo y confiado. Y todo eso sucede porque tengo un compromiso conmigo mismo de crecer, de progresar y de no ser menos de lo que puedo llegar a ser.

Por ejemplo, uno de los mayores miedos que tiene el ser humano es hablar en público. ¿por qué? Este miedo deriva de otros más profundos, como el miedo a ser juzgado o a hacer el ridículo; o mucho más profundo aún, el miedo a no ser aceptado o no ser suficiente.

¿Cómo una persona puede superar ese miedo?

Recuerda que el miedo te esclaviza, pues influye en tu comportamiento y te impide tener plena libertad de acción. **La libertad es el valor supremo del ser humano, así pues, el miedo es el enemigo de la libertad.**

Lo primero que debemos hacer si queremos romper el miedo es cuestionar las creencias que nos lo fomentan y luego construir otras que nos empoderen. El estado emocional que combate al miedo es la certeza y la seguridad.

¿Cómo podemos adquirir certeza y seguridad?

La respuesta es simple. A través del conocimiento. Cuando algo nos da miedo es por falta de conocimiento, es decir, la ignorancia.

¿Por qué?

Pues porque recuerda que la mente condicionada trata de que sobrevivas y para ello, quiere que permanezcas en la zona de confort. Lo desconocido nos pone incómodos.

¿De dónde sacamos el conocimiento?

Para adquirir el conocimiento necesitamos tener nuevas referencias. Pero, ¿de dónde sacarlas? Lamentablemente las referencias de tu entorno actual ya te han dado todo el conocimiento del que dispones. Tus padres, tus amigos, tu pareja, etc. Ya aprendiste todo de ellos y ese conocimiento te ha hecho ser quien eres hoy.

Así que, **para aumentar la confianza ante nosotros mismos ante nuevos desafíos, necesitamos adquirir nuevos conocimientos**, pues de lo contrario el miedo nos impedirá tomar acción y avanzar en la vida.

Para adquirir nuevas referencias que te den un nuevo conocimiento, necesitas ir a fuentes distintas a las que tienes habitualmente. En mi caso y en el de todas las personas exitosas que conozco, el inicio de todo estuvo en una sólo fuente: los libros.

Se dice que todo está en los libros. Cualquier cosa que necesites saber, la puedes encontrar en los libros. En ellos adquieres las ideas, que te llevan al conocimiento, y la aplicación de esas ideas te llevan a la comprensión.

¿Cuántos libros lees cada mes?

Pero no libros cualquiera. Libros específicos de los conocimientos que desees aprender.

¿Cuántos lees?

Yo leo una media de 5 libros al mes, siempre de temas que necesito aprender para seguir avanzando en la vida, en los negocios, en las relaciones y en cualquier cosa que haga.

“La diferencia entre dónde estas hoy y dónde estarás cinco años más tarde, se encuentra en la calidad de los libros que lees”

La gente de éxito lee libros. Warren Buffet, quinto hombre más rico del mundo según la lista FORBES, dijo que entre sus colegas multimillonarios, no conocía a ninguno que no fuera un lector voraz.

**La gente de éxito tiene grandes bibliotecas,
la gente que no lo logra tienen grandes televisores**

Esta frase que puede parecer graciosa, encierra una gran verdad. ¿Cuántas veces decimos que no tenemos tiempo? Si analizamos en qué invertimos nuestro tiempo, nos daremos cuenta que sí tenemos tiempo, pero no lo invertimos bien.

¿Acaso uno tiene 24 horas al día y el otro tiene más?

Todos disponemos de las mismas horas, la cuestión es en qué vas a invertir las.

Cuando alguien me dice que no tienen tiempo, se que está mintiendo. La respuesta adecuada es no invierto bien mi tiempo. O elijo invertir mi tiempo en otras cosas.

Ahora bien, ¿en qué estás invirtiendo tu tiempo? ¿Te acerca o te aleja eso de tus metas?

Como sabes, me he formado con multimillonarios que se dedicaban en cuerpo y alma a su pasión. Todos ellos, eran expertos en la gestión del tiempo y por supuesto, eran grandes lectores de crecimiento personal. Cada uno de ellos, tiene una rutina de éxito y empiezan la mañana a lo grande.

Para tener éxito, entrénate para el éxito. Y la mejor forma de hacerlo es teniendo una rutina por la mañana. De hecho, todos mis mentores millonarios las tienen, y según ellos, es parte fundamental de su éxito.

¿Cual es la rutina de la mañana del 97% de la gente?

Se despiertan, tarde. Generalmente después de que su despertador haya sonado varias veces. Se duchan y desayunan. Después van a trabajar. Punto.

¿Ves la diferencia?

Quiero hacerte un regalo.

Hace años estudié las rutinas de algunos de mis mentores multimillonario. Exactamente hace 4 años, comencé a aplicar los principios de ¡VUÉLVETE IMPARABLE! y obtuve grandes resultados. Uno de esos principios es MODELAR AL CAMPEÓN. Así que hice mi plan de acción y entre las acciones que incluía era investigar las rutinas de los grandes maestros del desarrollo personal.

Voy a hablarte de tres de ellos, y después te presentaré la rutina de las mañanas de los #IMPARABLES...

RUTINAS MILLONARIAS

ANTHONY ROBBINS

Empecemos por el ritual de Anthony Robbins.

Tony es uno de los más grandes gurús del crecimiento personal y empresarial del mundo. Con casi 40 años de trayectoria, empezó su vida en una familia desestructurada. Su madre alcohólica, tuvo varios maridos. Uno de ellos maltrataba física y psicológicamente a Tony.

Con 20 años, cuenta que estaba con sobrepeso, arruinado, viviendo en un apartamento de 40 metros cuadrados donde tenía que lavar los platos en la bañera. Diez años después, iba en su propio helicóptero a uno de sus seminarios donde le esperaban más de 7.000 personas que habían pagado entre 1.000 y 4.000 dólares para escuchar y aprender de Tony. En el año 2015, facturó más de 1.300 millones de dólares con sus empresas.

1.SONRÍE Y ESTÍRATE

Lo primero que Tony recomiendo nada más levantarte es que sonrías y te estires, como los animales. Observa los gatos y los perros, cuando se despiertan hacen exactamente eso. La naturaleza es sabia. Cuando sonrías conectas con estados emocionales poderosos y al estirarte, liberas la energía estancada y te preparas para la acción.

2.RESPIRA

Empieza con tu ejercicio de respiración. Esto nos ayuda a alcalinizar el cuerpo. En un ambiente alcalino, la enfermedad no puede sobrevivir.

Coge aire en 5 segundos, mantengo dentro de tus pulmones 20 segundos y suéltalo en 10 segundos. Lo que estás haciendo es llenar tu cuerpo de oxígeno, dejar que ese oxígeno lleve a todos los órganos y luego liberas todas las sustancias de desecho al exterior.

Los resultados que obtendrás son muchos y de diversa índole, pero a corto plazo, los más significativos son que incrementarás de forma intensa tu energía. Tony recomienda hacerlo 3 veces al día.

3.BEBE AGUA

Bebe 2 vasos de agua nada más despertar, antes de comer cualquier cosa. Esto también mejora la alcalinidad y ayuda a limpiar todos los conductos del aparato digestivo. Los japoneses dicen que la muerte empieza en el intestino. Mantén tu intestino limpio e hidrátate bien para empezar el día a lo grande.

4.HAZ TUS PREGUNTAS DE EMPODERAMIENTO

Mientras bebes tus vasos de agua, pregúntate a ti mismo:

- ¿Qué motivos tengo para sentirme feliz ahora?
- ¿Qué es lo que me apasiona de mi vida ahora?
- ¿De qué me siento orgulloso en mi vida ahora?
- ¿De qué estoy agradecido en mi vida ahora?
- ¿En qué estoy comprometido actualmente en mi vida?
- ¿Qué es lo que amo?
- ¿Quien me ama?

Cuando te haces estas preguntas, radicalmente te enfocas en todas las cosas buenas de la vida, e inmediatamente empiezas a sentir esos estados poderosos.

Haz esto todos los días de tu vida y verás incrementada también tu autoestima a niveles extraordinarios.

5.HAZ TUS DECRETOS

Durante 15 minutos, repítete una y otra vez tus afirmaciones y traslázalas a DECRETOS. ¿Cómo? Ya sabes, dándole ALTO IMPACTO EMOCIONAL e involucrando tu FISIOLOGÍA.

Puedes empezar por esta:

**TODOS LOS DÍAS Y EN TODA FORMA, ME SIENTO MEJOR, MEJOR Y
MEJOR**

Y para la abundancia:

**UNA AVALANCHA INFINITA DE ABUNDANCIA ESTA FLUYENDO HACIA
MÍ POR TODAS PARTES Y EN TODA FORMA**

y si en tu DIVINA OBSESIÓN fijaste una cantidad de dinero exacta y tu meta es por ejemplo ganar 10.000 euros al mes. Puedes repetir:

UNA AVALANCHA INFINITA DE ABUNDANCIA ESTA FLUYENDO HACIA MÍ POR TODAS PARTES Y EN TODA FORMA, MIENTRAS GANO 10.000 EUROS AL MES HACIENDO LO QUE AMO.

BRIAN TRACY

Otro de los mentores que he tenido es Brian Tracy. Brian Tracy ha sido consultor de más de 1.000 empresas y se ha dirigido a más de 5.000.000 de personas en más de 5.000 eventos alrededor del mundo. Cada año, Bryan impacta la vida de más de 250.000 personas con sus seminarios.

Ha estudiado durante más de 30 años las mejores estrategias en los campos de la economía, historia, negocios, filosofía y psicología. Brian es uno de los máximos escritores BEST SELLER con más de 70 libros que han sido traducidos a docenas de idiomas. Ha escrito y producido más de 300 audio y video programas que han impactado la vida de millones de estudiantes de la psicología del éxito en todo el planeta.

Lo que Brian hace por las mañanas es:

1.LEE

Lo primero que recomienda nada más despertar es leer o escuchar algún material de crecimiento personal.

2.ALIMÉNTATE BIEN

Ten un desayuno sano y nutritivo en el que incluyas frutas, vegetales y semillas. Bebe abundante zumo de frutas natural y consume proteínas. Elimina cualquier tipo de grasas saturadas y bollería.

3.ENFOQUE DE 3

Se trata de que cada día alternes uno de estos tres ejercicios:

PENSAMIENTO DE BASE LIBRE

EJERCICIO DE “¿POR QUÉ NO ESTOY ALLÍ TODAVÍA?”

PENSAMIENTO DE BASE CERO

¿Qué es PENSAMIENTO DE BASE LIBRE?

Básicamente consiste en coger un folio en blanco y escribir arriba un problema que quieras resolver. Quizás quieras mejorar tus ingresos, quizás quieras encontrar una

solución, o el nombre para uno de tus nuevos productos, o quizás quieras saber cómo puedes perder 5 kilos en los siguientes 10 días.



Arriba del papel escribe la pregunta del problema que quieres resolver, por ejemplo ¿Cómo puedo multiplicar por 2 mis ingresos en menos de 6 meses? Y empieza a escribir las respuestas hasta llegar a 20. Las primeras 5 o 6 fluirán fácilmente, las siguientes 5 tendrán más dificultad, y las últimas 7 u 8 serán de gran dificultad, pero no te rindas.

Este ejercicio es tremendamente poderoso si lo haces con disciplina.

¿Qué es el “¿POR QUÉ NO ESTOY ALLÍ TODAVÍA?”?

Del mismo modo, escribe arriba del folio tu meta, y a continuación la pregunta “¿Por qué no estoy allí todavía?” Verás las increíbles respuestas que surgirán y pregúntatelo una y otra vez, hasta obtener varias respuestas que te enfocarán a resolver problemas y te ayudarán a alcanzar aquello que deseas.

¿Qué es PENSAMIENTO DE BASE CERO?

Sabiendo lo que se, ¿qué debería de dejar de hacer inmediatamente? Sabiendo lo que se, ¿qué hábito o comportamiento debería de dejar de tener inmediatamente?

Quizás estés en un negocio, una relación, un estilo de vida que odias y que sin embargo, continúas teniendo. Empieza a escribir en tu folio todas las cosas que deseas cambiar en tu vida.

4.ESCRIBE TUS METAS “TOP” TODOS LOS DÍAS

Este es el ejercicio más importante de todos sin duda. Escríbelas. No las pienses, escríbelas. Todos los días, escribe tus 3 metas más importantes del año, y a continuación tus 5 metas más importantes de ese día que te ayudarán a lograrlas.

5.REVISA TU PLAN PARA ALCANZAR TUS METAS

Debes tener un plan para lograr cada una de esas tres metas más importantes del año. por ejemplo si tu meta es “Perder 5 kilos antes del 30 de Marzo”, entonces tu plan sería apuntarte al gimnasio, encontrar un entrenador personal que te guíe, aprender a alimentarte bien, etc.

Tienes tu META y tienes tu PLAN, que incluye las 3 ACCIONES MÁS IMPORTANTES. Por ejemplo si tu meta es perder 5 kilos antes del 30 de marzo, mis tres acciones más importantes serán “comer más vegetales”, “30 minutos de

cardio cada mañana” y “beber 2 litros de agua al día”.

Otra de las cosas que recomienda Brian es apuntar todas tus METAS y a continuación, aplicar la regla 80/20. ¿La recuerdas? Según esta regla, el 20% de lo que haces está produciendo el 80% de los resultados que deseas. Esto significa que hay un 80% de acciones que quizás te lleven tiempo y esfuerzo, ¡y sólo producen el 20% de los resultados que deseas!.

Pregúntate en cada meta, de lo que estás haciendo, ¿cual es el 20% de acciones que me están dando el 80% del resultado? Escríbelo y después aplica el método ABC, que consiste en prioritarias en orden de importancia. Siendo A aquella actividad que es más difícil, importante y urgente. Esta será la actividad por la que empezarás, seguido de la B y de la C.

Querido lector, si deseas ganar, planifica ganar, entrena para ganar, sal a jugar la gran partida de tu vida y hazlo para ganar. Te dije que llegar a este segundo volumen del libro ¡VUÉLVETE IMPARABLE! era un filtro y que tú estás COMPROMETIDO, así que quiero darte lo máximo posible para que tengas el mayor número de herramientas para el éxito y que puedas lograr alcanzar tu DIVINA OBSESIÓN.

Para ello, voy a mostrarte cual es el PLANIFICADOR DEL ÉXITO de ¡VUÉLVETE IMPARABLE! para que puedas hacer un PLAN exacto y preciso para alcanzar tu DIVINA OBSESIÓN en los siguientes 36 meses, 3 años, con la total seguridad y certeza de que tu éxito será inevitable.

Pasemos a desarrollar una estructura para que puedas planificar el camino hacia el logro de tu DIVINA OBSESIÓN.

EL PLANIFICADOR DEL ÉXITO DE ¡VUÉLVETE IMPARABLE!

Escribe tu DIVINA OBSESIÓN y la fecha exacta desde HOY hasta que hayan pasado los 36 meses (3 años).

Ahora escribe tus 5 metas más importantes para poder alcanzar tu divina obsesión en esos 3 años. Si deseas llegar ahí en 3 años, ¿qué 5 cosas deberían pasar? Esas son tus 5 metas más importantes.

-
-
-
-
-

Ahora, durante el primer año, ¿qué 3 cosas deberían ocurrir para que en 3 años, haya logrado esas 5 metas principales y pueda alcanzar mi DIVINA OBSESIÓN? Me explico, si dentro de 3 años vas a tener esa DIVINA OBSESIÓN y para ello necesitas que esas cinco metas se logren en los próximos 36 meses, ¿qué debería ocurrir durante los primeros 12 meses para poder alcanzar todo eso?

Tus 3 objetivos más importantes para este año son:

-
-
-

Ahora, si en un año deben ocurrir estas tres cosas, ¿qué 3 objetivos deberías cumplir en los siguientes meses? Para que en un año hayas cumplido esos tres objetivos, ¿qué debería ocurrir en el primer medio año?

-
-

-

Y teniendo en cuenta todo esto, ¿cuales serían los 3 objetivos más importantes que deberías cumplir el primer mes para poder, en seis meses, cumplir los tres que acabas de poner?

-

-

-

¿Y qué 3 objetivos necesitas alcanzar durante la primera semana a partir de hoy?

-

-

-

Vayamos a mañana. ¿Qué debería pasar mañana para encaminarte hacia este proceso hasta tu DIVINA OBSESIÓN en los siguientes 3 años? Escribe tus 5 metas más importantes diarias empezando por mañana. ¿Qué cinco objetivos importantes y prioritarios necesitas cumplir mañana?

-

-

-

-

¡¡¡Felicidades!!!

Ahora ya tienes una dirección más clara, es tiempo de crear una rutina por la mañana que te enfoque a lograr un éxito masivo y absoluto!

Tan sólo necesitas conocer LA HORA DE LOS #IMPARABLES. Al final del libro te la presentaré para que todos los días te despiertes y te enfoques en la GRAN VICTORIA FINAL.

Sigamos...

¿Y por qué te hablo de los hábitos mañaneros y la planificación en un capítulo que se llama “Cómo aumentar la seguridad en ti y la fe en que lo vas a lograr”? Pues

sencillamente, porque tener claridad lleva al poder. **Cuando sabes lo que quieres y tienes una dirección clara, dejas de dudar.** No estás en la vida de otro, estás en tu vida. Y las rutinas de las mañanas te ayudarán a mantenerte enfocado en tu objetivo y eso, te alejará de las preocupaciones y mantendrá las críticas en un segundo lugar.

Recuerda que Henry Ford decía: “Obstáculos es aquellos que vemos cuando desviamos los ojos de las metas”.

El conocimiento aplicado es poder. Eso lo saben todas las personas de éxito, y quizás las que no tienen éxito también. Pero la diferencia es que la gente de éxito, lo sabe y hace algo. El resto quizás lo sepa, pero no hace nada para aplicarlo.

Por lo tanto, sabemos que antes de poder aplicar el conocimiento que nos da seguridad y dirección, debemos adquirirlo. Pero, ¿de dónde?

El conocimiento lo adquieres de los libros, de nuevas referencias, de conocer a personas distintas que ya tienen lo que tu deseas.

¿De quién vas a aprender?

Si deseas ser multimillonario, y ¿por qué no?, ¿quién dijo que eso era malo?; pero si deseas aprender a serlo y superar el miedo y la incertidumbre de no saber cómo se hace; entonces ¿de quién debes aprenderlo?

Alguien que no es multimillonario, ¿a qué te va a enseñar? ¡A no serlo!

Si buscas mejorar tus relaciones, ¿de quién vas a aprender?

Si quieres tener una salud y energía ilimitada, ¿a quién tienes que escuchar?

Es simple, pero no lo hacemos. Escuchamos y damos crédito a personas que no tienen el nivel de éxito que nosotros deseamos, y nos enseñan a fracasar porque ellos no lo tienen debido al tipo de conocimiento que tienen, y de una misma fuente no pueden brotar dos aguas... Si ellos no lo han logrado, es porque todavía no saben cómo hacerlo.

El conocimiento te lleva a la seguridad, pero no es suficiente. Hay que acompañarlo de acción.

Volvamos al ejemplo de hablar en público. Cuando una persona desea superar ese miedo, lo primero que debe hacer es saber cual es el miedo más profundo (no ser aceptado, ser ridiculizado, etc.) Identificarlo y luego cuestionarlo.

Una vez hecho, entonces buscamos el conocimiento. ¿Cómo? Consigue una lista de libros dónde expertos reconocidos te enseñen a cómo hablar en público. Para reforzarlo, busca a alguien que sea un excelente orador y aprende de él. Ve a sus conferencias o eventos, aprende, modélalo, repítelo e intégralo. Toma apuntes, aprende, practica sólo en tu casa.

Ahora, es tiempo de acción. Programa tu primera intervención en público, prepáratela bien, memorízala, y hazlo. Siente el miedo pero hazlo. Cuando hayas

hecho varias, pasarás del conocimiento a la comprensión. Ya no habrá miedo, sino poder. Porque ahora sabrás que pudiste hacerlo.

¿Cómo conseguir confianza y fe en ti?

Busca lo que te para. Tus miedos. Cuestiónalos. Aprende. Lee y busca nuevas referencias. Hazlo. Hazlo. Hazlo una y otra vez, una y otra vez, una y otra vez, hasta que tengas el conocimiento y la comprensión. Hazlo hasta que te liberes de la esclavitud del miedo.

Puedes aplicar esto en cualquier área.

¿Qué te hace no tener confianza en ti? ¿Qué te hace pensar que no lo vas a lograr? ¿Qué miedo te impide actuar?

Adquiere el conocimiento y la comprensión y luego siente el miedo pero hazlo. ¡Entonces serás libre!

Crea tu propio programa de conocimiento y aprendizaje. ¡El conocimiento aplicado es PODER!

¿Qué área quieres mejorar?

Haz una lista de expertos de los que podrías aprender. Haz una lista de libros a leer sobre ese tema específico. Adquiere nuevas referencias que te hagan aprender y comprender más sobre ese tema y aplícalo hasta integrarlo.

No hay nada que no puedas conseguir con el conocimiento y la aplicación adecuados. Recuerda que el éxito llega por el tipo de persona en el que te conviertes.

¿En qué persona deseas convertirte?

Escanea el código. Tengo un regalo para ti. MI BIBLIOTECA DEL ÉXITO PERSONAL. Te mostraré los libros que han marcado una diferencia en mi vida para que tú también puedas aprender de ellos.



Sin embargo, hay algo más.

¿Es eso todo lo que necesito saber?

Leyendo libros y aprendiendo de otros, ¿tendré la confianza en mí suficiente para lograr lo que quiero? Y más importante aún, esa confianza en mí, ¿es todo lo que necesito para poder alcanzar cualquier logro que me proponga?

Por supuesto que no. Pero puedes hacerlo con el siguiente método que voy a explicarte a continuación.

Mete esta idea en tu cabeza:

¡Tú no puedes fracasar!

Tu no puedes fracasar si aplicas los indicadores del éxito que voy a detallar a continuación.

Si aplicas en sistema de los INDICADORES DEL ÉXITO, tú no puedes fracasar. Y obtendrás más abundancia, felicidad, amor y lo mejor, eliminarás las deudas, la baja autoestima, el fracaso, la frustración y el dolor de tu vida para siempre.

¡Demuéstramelo!, estarás pensando...

Yo te lo demostraré si tú haces algo también. Construye tu indicador del éxito tal y cómo se explica en el capítulo siguiente...

LA MEJOR MANERA DE LOGRAR TUS SUEÑOS ES AYUDANDO A LOS DEMÁS A LOGRAR LOS SUYOS.

De tus 4 ACTIVADORES, tres de ellos consisten en mejorar la vida de los demás y de tus 6 necesidades básicas, 3 son de alma y de esas, 2 son para los demás.

El PROPÓSITO DEFINITIVO de nuestra vida es la CONTRIBUCIÓN. ¡Empieza por compartir tus inspiraciones con el mundo!

¿Qué es lo que más te ha gustado de todo lo que has leído hasta ahora?

¿Qué es lo que más podría ayudar a tus contactos, amigos y seres queridos?

Haz una foto a la página que más te haya ayudado y compártela en tus REDES SOCIALES con el hashtag #IMPARABLES



AYUDA A OTROS A ALCANZAR EL NIVEL DE ÉXITO QUE TÚ DESEAS.

LOS INDICADORES DEL ÉXITO Y DEL FRACASO.

“El fracaso no es evento cataclismico e individual. No fracasas de un día para otro. En su lugar, el fracaso son unos pocos errores de juicio, repetidos diariamente”

Jim Rohn

¿Recuerdas cuando te hablé de que la vida es cíclica? Como estaciones del año, podemos predecir cuando se acerca el invierno porque las hojas empiezan a caer y el frío es cada vez más evidente, lo sentimos, lo vemos, lo experimentamos. Eso nos indica que el invierno está cerca, y lo sabemos por la experiencia. Es tiempo de sacar las mantas, ropa de abrigo y prepararse.

Un INDICADOR es cualquier cosa que ocurre antes que otra. Las nubes negras indican lluvia, la caída de las hojas indica otoño, la caída de la bolsa indica crisis económica, la falta de pasión en la pareja indica separación. Las luces y adornos en las calles son indicadores de la navidad.

¿Quieres saber que te depara el futuro en tu economía, tus relaciones, tu salud, tu familia, incluso en tu mentalidad o tus emociones? ¡Observa tus indicadores! Recuerda que el indicador es cualquier cosa que ocurre antes que otra. En todos los casos, el indicador se adelanta al acontecimiento.

¿Podemos predecir una crisis mundial? ¡Por supuesto! Y de hecho los economistas la predijeron. Lo sabemos por los indicadores y por la experiencia, pues el Universo es cíclico, y las crisis se repiten cada ciertos años, por lo tanto, podemos predecirlas.

¿Podemos predecir cuando alguien va a sufrir una enfermedad?

¿Podemos predecir cuando alguien sufrirá de pobreza?

¿Podemos predecir cuando alguien sufrirá de desamor?

¿Podemos predecir unos malos resultados deportivos?

Y más importante aún, si podemos predecirlos, ¿podemos anticiparnos y cambiarlos?

Imagina cómo sería tu vida si pudieras predecir el futuro. Cómo cambiarían tus relaciones, tu economía, tu salud y todo lo que haces, tienes y sientes en tu vida, si pudieras detectar lo que pasará, y cambiarlo antes de que suceda la catástrofe.

Es preciso, sin embargo, tener el conocimiento y la comprensión para saber interpretar esos indicadores. Si no sabemos que las nubes negras preceden a la lluvia, no podremos interpretarlas.

Vemos que ocurre algo, y a partir de la experiencia y el raciocinio (conocimiento + comprensión), podemos lógicamente deducir lo que va a ocurrir. Ahora bien, si carecemos de la experiencia y el conocimiento, nuestras interpretaciones serán erróneas, y nos llevarán al desastre. Por eso es tan importante aprender (en los libros, eventos, etc.) la experiencia de otros, hasta adquirir la nuestra propia.

Podemos ver un resultado concreto, y gracias a la experiencia y el conocimiento, podemos descubrir la causa que lo generó. Cuando conocemos la causa, tenemos el indicador que producirá en el futuro el mismo resultado.

¿Qué ocurriría si pudieras conocer las causas que generar los resultados que deseamos? ¿Qué ocurriría si pudiéramos conocer las causas que generar los resultados que no queremos y nos producen dolor?

He aquí un ejemplo. En mis conferencias gratuitas previas al evento INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE!, comienzo preguntando a todos los asistentes cuántos desean más abundancia en su vida. Evidentemente todos levantan la mano. Durante la conferencia les explico la importancia de tener una meta definida, su divina obsesión, y también de la importancia de adquirir nuevas referencias que nos den el conocimiento y el modo de actuar, re-acondicionarnos a nivel de creencias y aprender de los que ya lo lograron.

Les hablo de que **un INDICADOR DEL ÉXITO es la acción y la implicación.** El INDICADOR DEL FRACASO es no tomar acción y dejar que las cosas te detengan.

Cuando les hablo del evento y les ofrezco la oportunidad de ir, vuelvo a preguntarles cuántos desean realmente la abundancia en sus vidas. Y todos vuelven a levantar la mano, pero cuando tienen que tomar acción y decidir venir al evento o no, allí es cuando veo el indicador que maneja sus vidas. Para muchos, el dinero, la distancia o el momento es algo suficientemente grande como para no participar del evento. Estos tienen INDICADORES DE FRACASO, porque si dejan que esto les detenga, ¿qué más les va a detener? ¡Cualquier cosa! Somos criaturas de hábitos, animales de costumbres.

En cambio, algunas personas no dejan que nada ni nadie les detenga, han tomado una decisión real y cuando dicen que quieren abundancia lo dicen con convicción y lo acompañan de acciones. Esas personas deciden participar del evento, aprenden las estrategias que has leído en este libro y muchas más, se reúnen y crean su grupo de imparables en el evento y consiguen la abundancia en sus vidas en todos los sentidos. Ellos tienen INDICADORES DE ÉXITO.

Los indicadores son obvios cuando tienes la experiencia.

¿Por qué sé yo que los que deciden no venir nunca lo lograrán?

Porque han pasado casi 30.000 personas por los eventos, y conozco el resultado que obtienen los que fueron y también los resultados que obtuvieron los que no vinieron.

Es obvio, la experiencia me dice que los que decidieron venir cambiaron cosas en su vida y obtuvieron lo que deseaban. Los que no, seguían esperando que en algún momento pasara “algo” en su vida que lo cambiara todo, ¡y lo único que pasaba era su vida!

Tú sabes quien va a lograr sus deseos y quién no. Lo ves en su forma de involucrarse en la vida, en su forma de hablar, de sentir, de pensar y sobretodo, en su forma de actuar, no cuando las cosas son fáciles, sino en su forma de actuar ante los desafíos y las dificultades.

Todo eso son indicadores del éxito.

También sabes quien, a pesar de decir que quiere tener más éxito, jamás lo logrará. Son apáticos, perezosos, nunca salen de la zona de confort, se engañan a ellos mismos, se quejan, culpan a los demás de sus desgracias y justifican con excusas su falta de resultados. Son víctimas de las circunstancias.

¿Podrías predecir quién será el siguiente multimillonario?

Por supuesto que sí. Hay indicadores.

Esa persona, probablemente haya pasado por dificultades económicas. Se ama lo suficiente, así que eso activa su PUNTO CLAVE y le hace tomar decisiones diferentes, sin excusas, y lo ves comprometido con lo que sea necesario y no parar hasta lograrlo. No es un hablador, es un hacedor. Probablemente si le ofrecen la posibilidad de ir a un evento y aprender, lo hará, sin justificaciones, lo hará y punto, porque está comprometido de verdad. Son personas que buscan al manera y si no la encuentran, la crean. Gente que cuando cree que no puede hacerlo, entonces debe hacerlo, y toman acción masiva continua. Personas que saben alejarse de las personas tóxicas e invierten su tiempo, energía y dinero en aprender de los mejores, aunque eso supongo viajar a la otra punta del planeta y no ir de vacaciones porque prefieres invertir tus ahorros en aprender del que ya lo tiene. Todo esto y mucho más, son INDICADORES DEL ÉXITO, que indican que esa persona será el próximo multimillonario.

¿Podemos predecir la enfermedad de una persona?

Sí, también hay indicadores.

Una persona con estrés, una vida insatisfactoria pero complaciente, que no hace nada por cambiar las cosas. No se forma y por supuesto toma malas decisiones porque no tiene el conocimiento ni el modo de actuar, por lo tanto, no obtiene buenos resultados. El dinero siempre es un problema, le cuesta llegar a fin de mes, pagar la hipoteca y, por supuesto, eso le genera estrés. Con el estrés aparece la enfermedad, sus niveles de energía bajan, y si tiene pareja es cuestión de tiempo que la pierda, porque ¿cómo puede haber pasión en la pareja, si apenas tienes energía para mantenerte en pie? Todo esto son indicadores que nos hacen prever, por experiencia,

que esa persona terminará enferma, arruinada y sola en la vida.

¿Puedes predecir si una pareja funcionará o no?

Cuando conoces los indicadores del éxito en la pareja, puedes.

¿Cómo podemos identificar los INDICADORES que nos llevan al éxito o al fracaso en nuestras vidas?

Recuerda que el primer paso para el cambio es la CONCIENCIA. **Debemos tomar conciencia de “qué” nos está deteniendo. Es decir, resolver el PROBLEMA VERDADERO.**

Para ello, ¿qué deseas en la vida? ¿Cuál es tu divina obsesión?

¿Qué te está impidiendo tenerla?

¿Cuáles son tus hábitos diarios que te impiden lograr ese propósito?

En el pasado, ¿qué hiciste para llegar a tus resultados actuales? Y ¿qué no hiciste?

Todo eso son tus indicadores. Reconócelos, cámbialos y cambia tu destino.

Los indicadores más obvios son nuestros hábitos diarios. Epiceto decía: el camino al infierno está empedrado de buenas intenciones. Él conocía el poder de los hábitos.

¿Cómo saber qué hábitos diarios te acercan al éxito o al fracaso?

Aprende de los mejores. Modela sus hábitos; de pensamiento, de emociones y de acciones. La suma de tu forma de pensar, de sentir y de actuar te llevará a un resultado o a otro.

Existen ciertos hábitos de pensamientos que debemos tener si deseamos tener una vida diferente. Ese tipo de vida que sólo unos pocos pueden disfrutar. Esos hábitos son indicadores del éxito en todas las personas que los he observado. Esas virtudes llevarán a la personas al cielo o al infierno, a la soledad o a unas relaciones extraordinarias, a la riqueza o a la pobreza, a la salud o a la enfermedad.

Trabajemos pues en los INDICADORES DEL ÉXITO...

TUS INDICADORES PARA UN ÉXITO IMPARABLE

“El éxito no es mágico o misterioso. El éxito es la consecuencia natural de aplicar consistentemente los fundamentos básicos”

Jack Canfield

No esperes éxito si no inspeccionas lo que haces. ¿Cómo saber si lo estás haciendo y qué resultados produces?

En todos los libros de crecimiento personal se habla de mejorar, de alcanzar sueños, de tener una vida más feliz y próspera. La realidad es que los lees, te hacen sentir bien... pero ya está.

¿De qué sirve leer un libro que pretende transformar tu vida si no lo hace?

El problema es que, no existe una metodología concreta y específica que te ayude a concretar esos objetivos, obtener una buena predisposición para lograrlo y crear unos hábitos de acción masiva nuevos, que te lleven a conseguirlos sin tener que esperar más.

Leer no cambia nada. **El conocimiento no es poder, la ejecución sí lo es.** Hay ciertos indicadores que son básicos en la consecución de todo éxito sostenible, y también hay cortos indicadores específicos que concretan en éxito en las distintas áreas.

A continuación, me gustaría compartir contigo algunos de los indicadores que he encontrado en las personas más exitosas del mundo. Personas con las que he tenido contacto directo, ya sea en las competiciones deportivas en mi etapa como nadador internacional; o bien en cursos de formación alrededor del mundo. Estoy hablando de deportistas campeones olímpicos como Michael Phelps o la española Mireia Belmonte, así como empresarios multimillonarios como Tony Hsieh, CEO de ZAPOOS.COM.

Todos ellos tienen una serie de indicadores que nos conducen a su éxito. Como te dije, el 90% de tu éxito es tu psicología y sólo un 10% es la técnica que utilizas, porque la psicología te conduce a la técnica. Por este motivo, voy a regalarte algunas de las creencias de poder que todas las personas de éxito tienen, sin excepción.

LAS CREENCIAS DE PODER DEL ¡VUÉLVETE IMPARABLE!

CREENCIA DE PODER 1: Cuando creo que no puedo, entonces debo. Si no encuentro la manera, la creo.

Todo el mundo tiene obstáculos, pero el mundo actual se divide en dos: los valientes y los cobardes. Los que lo logran y los que no lo logran. Los que obtienen buenos resultados y los que obtienen malos resultados. Y la única diferencia está en sus DECISIONES.

Imagina que tienes delante una escalera que asciende hacia tu máximo potencial, es decir, lo que realmente has venido a ser, hacer, obtener, amar y contribuir en la vida. A tu lado, tienes lo más importante para ti: una pareja, un trabajo, tus amigos, etc. Representaremos todo esto en forma de persona y esa persona está a tu lado cogida de tu mano.

Ahora, tu emprendes el proceso de crecimiento personal y de expansión y subes un escalón. Sin embargo, esa persona no lo hace, pero no importa porque aún así podéis continuar cogidos de la mano.

Ahora sigues avanzando y subes otros escalón. Has crecido, has cambiado, te sientes más fuerte y poderoso. Tienes una dirección clara y es ascendente. Pero esa persona no sube el escalón. Esta vez es más costoso mantenerlos cogidos de la mano, y empezáis a tirar el uno del otro reclamando su posición. Tú intentas que esa persona suba hacia arriba, mientras que ella intenta que tu vuelvas a descender hacia abajo.

El siguiente paso es clave. O asciendes y dejas ir a esa persona (que representa tu antiguo trabajo, amigos, parejas, etc.) o descienes de nuevo y vuelves a lo de siempre. Ascender un escalón más, representa romper con ciertas cosas en tu vida que ya no vibran como tú, salir de tu zona de confort y adentrarte en la zona de incomodidad que asciende hacia arriba.

Toda persona que realiza un cambio y pasa de convertirse en quien ha venido siendo a quien verdaderamente ha venido a ser, pasa por este proceso y tiene que elegir. Volver atrás o continuar.

Durante mi proceso perdí amigos, las editoriales me cerraron las puertas, mi ex-pareja se fue con mi mejor amigo, fui ridiculizado por gran parte de mi entorno, tuve que dejar la universidad a falta de siete asignaturas, dejé el deporte que era lo que había estado haciendo siempre, etc. Ese fue el precio a pagar. Y me encontré con mil y un obstáculos, pero tenía una creencia: si creo que no puedo, entonces debo y si no

encuentro la manera, ¡la creo! Eso hice y aquí estamos. Tú leyendo este libro a punto de cumplir tus sueños; y yo cumpliendo los míos de que millones de personas como tú pudieran VOLVERSE IMPARABLES y lograr los deseos de su corazón.

CREENCIA DE PODER 2: Estoy dispuesto a hacer lo EXTRAordinario.

Haz más de lo que se espera de ti, en TODO. En tu relación con tu pareja, con tus hijos, con tus amigos, en tu trabajo, con tus clientes. SORPRENDE.

Lo único que diferencia una vida ordinaria de una vida EXTRAordinaria es un “EXTRA”. Ese “extra” que la mayoría no hace, pero que tú sí que harás y recogerás los frutos.

¿Cómo puedes sorprender a tu pareja? ¿Qué puedes hacer que la deje boquiabierta? ¿Qué puedes hacer que le quite el hipo?

¿Y con tus hijos? Marca la diferencia.

¿Y en tu trabajo? ¿Cómo puedes hacer que tu jefe se quede estupefacto? ¿Qué puedes hacer con tus compañeros que no se lo esperen y los deje patidifusos? Haz la diferencia en tu trabajo.

Si tienes un negocio, ¿qué harás con tus clientes? ¿Con tu producto? ¿Cómo puedes crear un producto que deje a todos A-L-U-C-I-N-A-N-D-O? ¿Y cómo puedes convertir a tus clientes en auténticos FANS?

Tony Hsieh, CEO de ZAPOOS.COM, me contó en una convención en Las Vegas, que su empresa tenía tanto éxito debido al trato con el cliente. Ellos realmente querían crear una cultura de FANS. En época de recesión económica, cuando todas las empresas quitaron la atención al cliente y la informatizaron para reducir gastos, ellos decidieron invertir más en ella. A sus trabajadores de la atención al cliente no les pagaban a comisión por ventas, al contrario, tenían prohibido vender, sólo RESOLVER PROBLEMAS y APORTARLES VALOR. Si ellos pedían algo, tenían que proporcionárselo, aunque no lo tuvieran. Y si en su empresa no disponían de eso, lo buscaban en otra empresa o los derivaban a dónde sí pudieran lograrlo. ¡ESO SÍ ES ASOMBRAR!

Escuché la historia de una marca de ropa dedicada a la mujer de USA, que en todas sus prendas colocaban un papel en los bolsillos. Cuando la mujer compraba la prenda, al introducirse la mano en el bolsillo, encontraba el papelito que decía: “ERES UNA DIOSA”. Eso sí es algo EXTRAordinario.

Busca todas las situaciones de tu vida en que puedas hacer ese EXTRA. ¿Cómo puedes llegar más lejos? ¿Cómo puedes sorprender más? ¿En qué puedes mejorar y superar las expectativas? ¿Cuándo puedes hacer algo totalmente inesperado? Busca tantas oportunidades de sorprender e impresionar como sea posible, verás la rapidez y la velocidad de tus resultados.

¿Y por qué es tan importante?

Porque actualmente hay mucho de todo en el mundo. Puedes alcanzar lo que sea, pero es más difícil sobresalir. Cualquiera puede hacer de todo, más fácil que nunca. Tenemos más cerca que nunca conocer a personas nuevas, obtener nuevas parejas, crear nuevos negocios, emprender, etc. Todo el mundo puede hacerlo, sin embargo, es mucho más costoso destacar.

En un mundo con tanto ruido, ¿cómo podemos hacernos notar? ¿Cómo hacer que nos escuchen? ¿Cómo impresionar y sorprender?

El gran secreto de APPLE y de Steve Jobs fue que, sin importar lo que esperaras en el lanzamiento de un nuevo producto, él siempre impresionaba y hacía algo inesperado. Lo mismo le ocurre a Sir Richard Branson CEO de VIRGIN, donde todo lo que hace es arriesgado y sorprende.

Mi creencia es: **SI TODO EL MUNDO HACE “ZIG”, YO HAGO “ZAG”**. Las masas históricamente se equivocan. O eres lo más, o eres uno más. Tengo un amigo que lleva meses buscando trabajo. Le pregunté que qué hacía y él me contestó que mandaba curriculum. Le dije que dejara de hacer eso inmediatamente. ¡Eso es lo que te hace todo el mundo! Es aburrido y totalmente predecible, cualquier jefe se aburrirá si haces eso. Le dije, que buscara exactamente el trabajo que deseaba, uno que le excitara, y que se informara de toda la gente que trabajara allí. Sus gustos, aficiones, lecturas, etc. Y que tuviera un detalle con todos ellos. ¿Demasiado agresivo? Sí, puede. Pero en mi experiencia, 9 de cada 10, admirarán tus agallas y te abrirán las puertas, porque hiciste algo **SORPRENDENTE** y **TOTALMENTE INESPERADO**.

Si haces lo que hace la mayoría, obtendrás lo que obtiene la mayoría. ¿Recuerdas al hombre que le escribió el diario a su mujer durante un año y se lo entregó durante su aniversario de bodas? Él hizo algo sorprendente.

Si no estás sorprendiendo, estás aburriendo. Elige. Encuentra el límite de la expectativa de la persona que quieras sorprender, ¡y supéralo! Conozco a personas en el Networkmarketing que hacen las mismas presentaciones aburridas, o envían videos explicativos de sus compañías... en fin... ¡APESTA! Así no atraes, ESPANTAS. Haz algo diferente, que atraiga, que sorprenda, que impresione y que esa gente diga: “WOW, no se que es esto pero yo quiero formar parte de esto”.

¿Quieres sorprender a tu pareja? ¡No le regales una rosa! Eso lo hace cualquiera. ¡SORPRENDELA DE VERDAD! Inventa algo, sé creativo y déjala P-A-T-I-D-I-F-U-S-A. ¿Lo harás? Pues eso es futuro. HAZLO YA.

Dite ahora mismo:

ES MI VIDA. QUIERO QUE IMPORTE. QUE SEA MEMORABLE. QUIERO UNA VIDA EXTRAORDINARIA. ¡Y LA QUIERO YA!

CREENCIA DE PODER 3: Disparo y luego apunto.

Todo el mundo tiene MIEDO. Tú y yo no somos excepciones. Pero hay personas que el miedo es más grande que ellos mismos, y hay otras que son más grandes que sus miedos. Esto se traduce en que, algunas personas se detienen por el miedo, mientras que para otras el miedo actúa de impulso y les hace tomar acción.

En la vida, la gran mayoría de personas se pasa la vida “apuntando” hasta sentirse seguros y poder “disparar”. ¿Cuál es el problema? Que el tiempo es limitado. Mientras apuntas, otros ya han disparado, ya saben dónde no tienen que volver a disparar y poco a poco van obteniendo el dominio que les lleva a dar en el blanco. Y esta es la cuestión: por mucho que apuntes, es casi seguro que los primeros disparos los fallarás.

Aprendemos sólo mediante la experiencia, pero para algunos, la seguridad viene de la preparación. Necesitan estudiar mucho, aprender mucho, para empezar a hacer. Y puedes estudiar cinco carreras, leer millones de libros, y escuchar conferencias a millones, y... ¡NO SABER NADA! Porque una cosa es conocimiento y otra es comprensión. Y sólo aprendemos cuando comprendemos, y eso lo hacemos a través de la experiencia.

Por ese motivo, no importa si sabes mucho o poco, EMPIEZA YA. Dispara y luego apunta. Cada disparo fallido, te enseñará dónde apuntar mejor la próxima vez. ¿Cuántas cosas has perdido ya en la vida por pensártelo demasiado? ¡Y las que nunca sabrás porque no tienes forma de comprobarlo!

Cuando terminé el primer curso con uno de mis mentores, me puse inmediatamente a practicar lo que había aprendido. En ese curso éramos 1200 personas, me relacioné directamente con unas 100 y mantuve el contacto con alrededor de 40. Cuatro años después de ese curso, volví a hablar con algunas de ellas acerca de sus resultados después del evento. La mayoría de ellas seguían igual, como si no hubieran hecho el curso. Ellas no salieron del curso sintiéndose preparadas para actuar y continuaron yendo a curso y aprendiendo, pero sin aplicarlo realmente.

Conclusión: 4 años después, aquellas personas tenían más conocimiento, pero no tenían mejores resultados.

Y yo te pregunto, ¿para qué quieres el conocimiento? En mi opinión, el conocimiento es válido si te ayuda a alcanzar lo que deseas, de no ser así, estamos perdiendo el tiempo que es lo más preciado que tenemos. Por lo tanto, lo importante es el RESULTADO, nunca el conocimiento. El conocimiento es válido si te lleva al resultado y la única forma de saberlo es COMPROBÁNDOLO. Para ello necesitamos ACCIÓN.

Muchas personas adquieren más y más conocimiento porque les da seguridad, pero el conocimiento sin ejecución es una mentira personal que nos contamos a nosotros

mismos, para no salir de la zona de confort.

No lo pienses tanto, nunca estarás preparado, **¡TE PREPARAS HACIÉNDOLO!**

Hazlo, hazlo, hazlo. Entra al juego ya. Es mejor un paso en la dirección correcta que 100 años pensando acerca de ello. Mientras los demás apuntan, **TÚ DISPARA.**

No existe el momento perfecto, coge el momento y hazlo perfecto..

Para muchas personas, el momento es siempre un impedimento. Ellos esperan que se cuadren la luna, los astros, los planetas, su agenda, la de sus amigos, la de sus pareja y la de sus hijos, para así poder hacer las cosas.

¿Existe el momento perfecto para tener un hijo?

¡No! Nunca te sentirás preparado, nunca sabrás hacerlo, nunca será un momento oportuno. Lo será cuando lo hagas.

Lo mismo ocurre cuando queremos emprender algo, incluido obtener tu **DIVINA OBSESIÓN** y buscarás el momento adecuado y no lo encontrarás, porque **¡NO EXISTE!**

Haz que las cosas pasen. No existe el momento perfecto, coge el momento y hazlo perfecto.

CREENCIA DE PODER 4: El ENTUSIASMO mueve montañas.

¿Sabías que la palabra entusiasmo proviene del griego que significa “con Dios en tu interior”?

El entusiasmo mueve montañas. Actúa con entusiasmo y te volverás una persona entusiasta. En ese punto eres más **IMPARABLE** que nunca, porque no hay nadie que atraiga más que alguien entusiasta.

Un persona entusiasta te afecta positivamente, mientras que una persona sin actitud te infecta constantemente. Y esta es una creencia que debes adoptar:

O AFECTAS O INFECTAS

Si una madre se despierta por la mañana y tiene un mal día, puede terminar infectando a toda su familia. Pero si utiliza su corporalidad para cambiar su estado, puede obtener un resultado distinto. Tan sólo que sonría y tenga unas palabras amables para su familia, no sólo afectará a su entorno, sino que a ella misma. Actuar con entusiasmo te vuelve una persona entusiasmada.

Cuando empecé a “entrenar” a las personas en eventos de liderazgo personal hace 4 o 5 años, no existía esta cultura en España. Estábamos acostumbrados al conocimiento “formal” del colegio o la universidad, pero lamentablemente en ninguno de estos lugares te enseñaban técnicas de gestión emocional o cambio de creencias. Tampoco enseñaban estrategias para localizar tu propósito de vida o

crear una divina obsesión, con lo que para la mayoría de las personas, la vida parecía ser un cúmulo de circunstancias aleatoriamente colocadas por un “destino” o un “universo” que, en la mayoría de los casos, pareciera estar en nuestra contra. A consecuencia de esta manera de entender el mundo, para la mayoría de nosotros la vida era algo así como un corcho flotando en mitad de la tormenta dejándose llevar por las circunstancias, golpeado por las olas sin ningún tipo de control.

Afortunadamente, conecté con mi divina obsesión y he podido ayudar ya a miles de personas a recuperar el control de sus vidas. Creo que lo que me ayudó al principio, en una sociedad desconfiada y miedosa, fue mi ENTUSIASMO. Tenía 27 años, muy poca experiencia, pero sí muchas ganas y mucho conocimiento que podría ayudar a millones de personas en todo el mundo. Aparecía en las conferencias con una sonrisa y un entusiasmo que ayudaban a conectar con el público y me facilitaba trasladarles el mensaje y las estrategias que estaba aprendiendo de los líderes más grandes del planeta.

A consecuencia de esa actitud, las personas dejaban atrás sus miedos o su escepticismo provocado por un sistema de creencias antiguo y se daban la oportunidad de participar en el evento “en vivo” conmigo, transformando así sus vidas.

Nada es más poderoso que el ENTUSIASMO, acompañado de la constancia hasta que se integre en tu interior y ya no tengas que actuar como una persona entusiasta, sino que SERÁS una persona así.

CREENCIA DE PODER 5: No importa dónde empiezo, importa dónde termino.

Había un hombre que tenía cuatro hijos. El buscaba que ellos aprendieran a no juzgar las cosas tan rápidamente; entonces los envió a cada uno por turnos a visitar un majestuoso árbol de peras y que estaba a una gran distancia.

El primer hijo fue en el invierno, El segundo hijo fue en la primavera, El tercero hijo en el verano y el hijo más joven fue en el otoño. Cuando todos ellos habían ido y regresado; él los llamó y juntos les pidió que describieran lo que habían visto.

El primer hijo mencionó que el árbol era horrible, doblado y retorcido. El segundo dijo que no, que estaba cubierto con brotes verdes y lleno de promesas. El tercer hijo no estuvo de acuerdo, el dijo que estaba cargado de flores, que tenía aroma muy dulce y se veía muy hermoso, era la cosa más llena de gracia que jamás había visto. El último de los hijos no estuvo de acuerdo con ninguno de ellos, el dijo que estaba maduro y marchitándose de tanto fruto, lleno de vida y satisfacción.

Entonces el hombre les explicó a sus hijos que todos tenían la razón, porque ellos sólo habían visto una de las estaciones de la vida del árbol. Él les dijo a todos que no deben de juzgar a un árbol, o a una persona, por solo ver una de sus temporadas, y que la esencia de lo que son, el placer, regocijo y amor que viene con la vida puede

ser solo medida al final, cuando todas las estaciones han pasado.

Si tú te das por vencido en el invierno, habrás perdido la promesa de la primavera, la belleza del verano, y la satisfacción del otoño. No dejes que el dolor de una estación destruya la dicha del resto. No juzgues la vida por solo una estación difícil. Aguanta con valor las dificultades y malas rachas porque luego disfrutarás de los buenos tiempos por que solo el que persevera encontrará un mañana mejor.

La victoria está cerca. No importa dónde empiezas, importa dónde terminas. Es mucho más importante al lugar a donde vas, que el lugar de donde vienes. Por eso en los coches el parabrisas es más grande que el retrovisor. Observa tu futuro con esperanza, porque lo mejor está siempre por llegar, principalmente **PORQUE TÚ HARÁS QUE LAS COSAS SUCEDAN.**

“No hay meta inalcanzable, sólo gente que se cansa a mitad de camino”

Lain Garcia Calvo

La historia está llena de personas que empezaron en las peores circunstancias y terminaron triunfantes en la vida. **Harrison Ford**, trabajó durante años como carpintero antes de conseguir la fama como actor. **Dustin Hoffman** pasó por todo tipo de trabajos curiosos antes de convertirse en una celebridad: mecanógrafo de Páginas Amarillas, ensartador de cuentas de collares hawaianos, empleado de guardarropa, probador profesional de perfumes...

Sean Connery, que antes de ser Bond, James Bond, acumuló una interminable lista de trabajos menores: repartidor de leche, camionero, peón de granja, pulidor de ataúdes, modelo de retratos, culturista... **Madonna**, recién llegada a Nueva York y con solo 35 dólares en el bolsillo, estuvo trabajando en un Dunkin' Donuts del centro de la ciudad.

Johnny Depp, a principios de los 80, pagaba las facturas trabajando como vendedor de plumas estilográficas por teléfono. **Julio Iglesias** sufrió un terrible accidente de tráfico siendo portero del equipo juvenil del Real Madrid, lo que le hizo orientar su carrera hacia la canción. Los hermanos **José y David Muñoz**, que decidieron llamar a su grupo Estopa en honor al encargado que los jaleaba con esa palabra en la filial de la Seat en la que trabajaban cuando empezaron a cantar.

Si hablamos en términos económicos, Bill Gates lo dijo claro: “Si naciste pobre, no es tu culpa. Pero si mueres pobre, eso sí es tu culpa”.

Tenemos libre albedrío y la capacidad de elegir. Tus decisiones marcaron tu destino, no tus circunstancias. Elige y elige bien.

No importan dónde empiezas, sino dónde terminas.

CREENCIA DE PODER 6: Me alejo de aquello que me aleja de mi meta.

Hace un tiempo, escuché una historia de Jorge Bucay que quiero compartir contigo...

Un alumno llegó a su profesor con un problema:

–Estoy aquí, profesor, porque me siento tan poca cosa que no tengo fuerzas para hacer nada. Dicen que no sirvo para nada, que no hago nada bien, que soy tonto y muy idiota. ¿Cómo puedo mejorar? ¿Qué puedo hacer para que me valoren más?

El profesor, sin mirarlo, le dijo:

–Lo siento mucho, joven, pero ahora no puedo ayudarte. Primero debo resolver mi propio problema, tal vez después...

Y haciendo una pausa dijo:

Si tu me ayudas y puedo resolver mi problema rápidamente, quizá pueda ayudarte a resolver el tuyo.

–Claro, profesor, murmuró el joven. Pero se sintió otra vez desvalorizado.

El profesor se sacó un anillo que llevaba en el dedo pequeño, se lo dio y le dijo:

–Coge el caballo y vete al mercado. Debes vender este anillo porque tengo que pagar una deuda. Es preciso que obtengas por él el máximo posible, pero no aceptes menos de una moneda de oro. Vete y vuelve con la moneda lo más rápido posible.

El joven cogió el anillo y partió. Cuando llegó al mercado empezó a ofrecer el anillo a los mercaderes. Ellos miraban con algún interés, atendiendo al joven cuando decía cuanto pretendía por el anillo. Cuando decía que una moneda de oro, algunos reían, otros se apartaban sin mirarlo. Solamente un viejecito fue amable de explicarle que una moneda de oro era mucho valor para comprar un anillo. Intentando ayudar al joven, llegaron a ofrecerle una moneda de plata y una jícara de cobre, pero el joven seguía las instrucciones de no aceptar menos de una moneda de oro y rechazaba las ofertas. Después de ofrecer la joya a todos los que pasaban por el mercado, y abatido por el fracaso, montó en el caballo y regresó.

El joven deseaba tener una moneda de oro para comprar el mismo el anillo, librando de la preocupación a su profesor pudiendo así recibir su ayuda y consejos.

Entró en la casa y dijo:

–Profesor, lo siento mucho, pero es imposible conseguir lo que me pidió. Tal vez pudiese conseguir 2 ó 3 monedas de plata, pero no creo que se pueda engañar a nadie sobre el valor del anillo.

–Importante lo que me dices, joven, le contestó sonriente. Primero debemos saber el valor del anillo. Vuelve a coger el caballo y vas a ver al joyero. Quien mejor para saber su valor exacto Pero no importa cuanto te ofrezca, no lo vendas. Vuelve aquí con mi anillo.

El joven fue a ver al joyero y le dio el anillo para que lo examinara. El joyero lo examinó con una lupa, lo pesó y le dijo:

–Dile a tu profesor que si lo quiere vender ahora no puedo darle más de 58 monedas de oro.

–58 ¡MONEDAS DE ORO!, exclamó el joven.

–Si, contestó el joyero, y creo que con el tiempo podría ofrecer cerca de 70 monedas, pero si la venta es urgente...

El joven corrió emocionado a casa del profesor para contarle lo ocurrido. Siéntate, dijo el profesor, y después de escuchar todo lo que el joven le contó, le dijo:

–Tu eres como ese anillo, una joya valiosa y única. Solamente puede ser valorada por un especialista. Pensabas que cualquiera podía descubrir su verdadero valor?

Y diciendo esto, volvió a colocarse su anillo en el dedo.

Todos somos como esta joya. Valioso y únicos y andamos por todos los mercados de la vida pretendiendo que personas inexpertas nos valoren.

Nuestra vida es como ese anillo, y nuestra DIVINA OBSESIÓN es importante. Habrá personas que la menosprecien (tanto tu vida como tus sueños), pero no dejes que eso suceda. Por muy importantes que sean esas personas en tu vida o muy apegados que estéis, tu vida es más importante. Y tu vida son tus sueños.

En la edad media, durante las guerras asediaban las ciudad con una estrategia tremendamente efectiva. Las ciudades cerraban sus puertas y eran inaccesibles, así que los soldados cogían piedras de la muralla y con ellas tapaban el manantial que surtía de agua a sus habitantes. Esos soldados tenían el nombre de TAPONADORES. Era cuestión de tiempo que la ciudad sedienta abriera las puertas para no morir deshidratados.

Tú tienes un manantial de victoria fluyendo en tu interior. No dejes que los taponadores lo sequen. Cuando alguien te critica, te humilla, se ríe de ti, no te deja avanzar; en realidad está tratando de tapar tu manantial. Es importante que te mantengas firme y le digas: “no vas a robarme mi gozo. Puedes rechazarme pero no bajaré a tu nivel”.

No son los críticos los que determinan nuestro destino, tú tienes la última palabra. No dejes que las críticas te cambien. Es fácil permitir que su veneno te penetre pero debemos ser duros por fuera y tiernos por dentro.

El águila es uno de los animales más poderoso y libres que existe. A menudo los cuervos revolotean alrededor graznando. Si tu escuchas los graznidos de las críticas, estás muerto. Lo que hace el águila es desplegar sus enormes alas y elevarse más alto, donde ningún otro ave puede alcanzarla. Se han visto águilas volando a 7.000 metros, casi a la altura de los aviones.

No dejes que las críticas te limiten, al contrario, haz como el águila, despliega tus alas y elévate más alto dónde los cuervos no puedan alcanzarte.

CREENCIA DE PODER 7: No adapto mis sueños a la altura de mis circunstancias. Adapto mis circunstancias a la altura de mis sueños.

A los japoneses siempre les gustó el pescado fresco, pero las aguas cercanas a Japón no han tenido muchos peces por décadas. Tuvieron que ingeniárselas y construyeron barcos pesqueros más grandes para poder adentrarse en las aguas más profundas.

Mientras más lejos iban los pescadores, más era el tiempo que les tomaba regresar a entregar el pescado. Si el viaje tomaba varios días, el pescado ya no estaba fresco.

Para resolver el problema, las compañías instalaron congeladores en los barcos pesqueros. Así podían pescar y poner los pescados en los congeladores. Sin embargo, los japoneses pudieron percibir la diferencia entre el pescado congelado y el fresco y no les gustaba el congelado; por lo tanto, tenían que venderlo más barato.

Las compañías instalaron entonces en los barcos tanques para los peces. Podían así pescar los peces, meterlos en los tanques y mantenerlos vivos hasta llegar a la costa. Pero después de un tiempo los peces dejaban de moverse en el tanque. Estaban aburridos y cansados, aunque vivos. Los consumidores japoneses también notaron la diferencia del sabor porque cuando los peces dejan de moverse por días, pierden el sabor fresco.

Y ¿cómo resolvieron el problema las compañías japonesas? ¿Cómo consiguieron traer pescado con sabor de pescado fresco?

Para mantener el sabor fresco de los peces, las compañías pesqueras ponen a los peces dentro de los tanques en los botes, pero ahora ponen también un **¡Tiburón pequeño!**

Claro que el tiburón se come algunos peces, pero los demás llegan muy, pero muy vivos. ¡Los peces son desafiados! Tienen que nadar durante todo el trayecto dentro del tanque, para mantenerse vivos.

Muchas personas tienen circunstancias desfavorables y éstas determinan sus sueños. Para la mayoría, sus circunstancias son más importantes que sus sueños. Pero por muy malas que éstas sean, son el tiburón que te mantiene activo. Personas que no creen en ti, problemas económicos, la distancia, el tiempo; pueden parecer impedimentos, pero en realidad podrían ser tu trampolín que te impulse a nuevas alturas, si sabes utilizarlo a tu favor.

Las personas prosperan más cuando hay desafíos en su medio ambiente.

El mayor límite que pueda imponerse una persona es el límite mental. Te guste o no hay una MENTALIDAD DEL ÉXITO. Y no la obtendrás espontáneamente, ni tampoco te la darán las personas de tu alrededor. Debes estudiar a las personas de éxito, formarte. Hacer del éxito TU PLAN DE ESTUDIO.

O planificas tu éxito o estás planificando tu fracaso. Gracias a Dios ¡TENEMOS ELECCIÓN! Nunca podrás culpar a nadie de que no se te advirtió: tus circunstancias son equivalente a la imagen que tienes de ti mismo. O TE VES COMO UNA PERSONA DE ÉXITO o TE VES COMO UNA PERSONA FRACASADA. La mejor y mayor inversión que puedes hacer en tu vida, es aquella que te permite crecer y adquirir nuevos conocimientos y estrategias que te ayuden a expandir tu personalidad y tus creencias.

Recuerda siempre:

El éxito o el fracaso son sólo RESULTADOS. Resultados de quién eres.

Para tener éxito debes SER éxito. Respirarlo. Sudarlo por todos los poros de tu piel. Debe correr por tus venas la sangre del ganador y debes tener HAMBRE.

Cuando elijas tener éxito debes salir a jugar PARA GANAR.

Y la única manera de tener éxito es hacer lo que amas. La razón es porque vas a necesitar ser muy bueno en lo que haces. Si no haces lo que amas, no pondrás el corazón en ello, y si no hay corazón no hay pasión y por tanto obtendrás resultados mediocres.

¿Quieres saber si estás haciendo actualmente lo que amas? Responde a la siguiente pregunta:

SI MAÑANA TE DIERAN 10 MILLONES DE EUROS, ¿SEGUIRÍAS HACIENDO LO QUE HACES?

Y esta es otra de las claves del éxito en la vida. La gente de éxito no trabaja por dinero, trabaja por pasión. Y como resultado, obtienen el dinero. La cantidad de dinero que ganas es el resultado de lo bien que haces tu trabajo y del valor que aportas a la sociedad con ello.

¿Quieres saber lo bueno que eres y el valor que aportas al conjunto de la humanidad con tu desempeño? Es fácil, mira tu cuenta corriente.

Pero si no te satisface, hay una manera. **DEJA DE HACER LO QUE HACES**, y haz aquello que amas. ¡Y hazlo ya!

Nos pasamos más del 70% de nuestros días en el trabajo, si no haces lo que te gusta, pasarás más del 70% de tu vida amargado. Para la mayoría de las personas, su vida consiste en “aguantar” de lunes a viernes para poder “vivir” el fin de semana. Esto reduce su vida a una penosa existencia de supervivencia.

Cómo cambiaría la vida de muchas personas si aumentaran su **PODER PERSONAL**, mejoraran la imagen de sí mismos y se creyeran más dignos y merecedores de lo mejor.

Pero esto no ocurrirá por casualidad, sino por **CAUSALIDAD**, por causa y efecto. Y por cierto, la gente de éxito **HACEN QUE LAS COSAS PASEN**. El resto espera que

algo sucede que lo cambie todo para siempre.

Quizás por tu mente ya estén pasando todas las justificaciones y excusas que tienes programadas que te impiden tomar acción. Son lícitas y seguramente sean hasta verdad (al menos en tu mente), pero ¿te llevan a dónde quieres?

Las personas adaptan sus sueños a la altura de sus circunstancias, pero los ganadores crean nuevas circunstancias y las adaptan para que se adapten a sus sueños. Todos tenemos gigantes mentales en forma de excusas que nos impiden avanzar. Una cosa es clara: enfócate en tus gigantes y tropezarás. Enfócate en tus sueños y tus gigantes caerán.

¿Sabías que la gente de éxito invierte en formación y el resto invierte en comodidad?

Para la mayoría de personas su objetivo en la vida es estar cómodos, como resultado, terminan estando muy incómodos. Sin embargo, una persona de éxito se ponen incómodo en el presente, (sale de la famosa zona de confort de la cual todo el mundo habla pero permanecen en ella, como todo el mundo habla del éxito pero no hacen nada para lograrlo) para terminar estando muy cómodos en el futuro.

La pregunta es clara:

¿Qué deseas para tu vida? ¿Con qué te comprometes con tu ÉXITO o con tus EXCUSAS?

Una vida extraordinaria o no... ¡ESA ES LA CUESTIÓN!

No renuncies a tus sueños por adaptarlos a tus circunstancias. Nunca negocies tu DIVINA OBSESIÓN, por el contrario, negocia con tus circunstancias. Sólo así, tu éxito será algo inevitable.

Si no tienes el dinero para hacer algo, no dejes de hacer ese “algo”, ¡encuentra el dinero!

Si quieres ir a un lugar y te parece que está muy lejos, ¡da el primer paso ya! Pero no dejes de ir por la distancia.

Si no es un momento adecuado para hacerlo, no dejes de hacerlo, ¡adapta el momento para que puedas hacerlo!

CREENCIA DE PODER 8: He venido a superar a las generaciones pasadas.

Y aquí nos topamos directamente con el sentimiento de culpabilidad. Muchas personas no prosperan porque se sienten mal si superan a sus padres, sus familias, sus amigos. Puede parecer una locura, pero es más común de lo que piensas.

Piensa en la naturaleza, ¿qué busca todo el tiempo? Mejorar la especie porque eso garantiza la supervivencia de la misma. En nuestra sociedad es exactamente lo mismo. Como padres, debemos buscar la prosperidad de nuestros hijos. Más grandes, más buenos, más espirituales, mejores personas, más ricos, más

bondadosos, más enfocados, más inteligentes, más atractivos, más valiosos para la sociedad y su entorno, etc. Es la ley de la naturaleza: prosperar, crecer, estirarse, expandirse.

Mi creencia es que en toda familia, hay una persona encargada de romper con la maldición pasada. Todos tenemos casos de enfermedades, adicciones, delincuencia, malos tratos, pobreza, etc. en nuestras familias. De alguna manera es la historia de todos. Pero tú puedes ser la persona que cambie el rumbo de las cosas en tu familia. Tú puedes ser la persona que cambie las cosas para siempre y que dentro de dos o tres generaciones, tus biznietos te recuerden, y digan: “gracias a mi tatarabuelo/a las cosas cambiaron en mi familia, y hoy en día disponemos de estos lujos y comodidad, somos como somos, porque él rompió la maldición pasada”.



¿Te imaginas?

Creo que en tu familia, esa persona eres tú. Por eso estás leyendo estas páginas. Seguramente tengas más inquietudes que la gente de tu entorno, pienses diferente, alguna vez te señalaron como “raro”, o estás buscando respuestas a preguntas que hace tiempo te pasan por la cabeza.

Tú tienes un “llamado” en tu interior, pero “muchos son los llamados y muy pocos los elegidos”. Tú tienes la oportunidad de cambiar HOY las cosas para ti y los tuyos, para siempre, pero sólo ocurrirá si HACES QUE LAS COSAS PASEN y si adquieres la creencia de que viniste a superar las generaciones pasadas y a mejorarlas.

Tú puedes ser el PUNTO DE QUIEBRE en tu familia, la persona que hizo que las cosas cambiaran. Aquella persona que dejará un legado y que será recordada por vivir una vida al servicio. Esa persona que se creó a sí misma y creó un nuevo panorama para su familia y los suyos.

Tú eres esa persona. Es tu momento. Es ahora. Tu cambio empieza HOY.

CREENCIA DE PODER 9: Todo fracaso trae consigo la semilla de un éxito equivalente o superior.

Ningún seguidor de esta filosofía de ¡Vuélvete Imparable! puede esperar acumular éxito y abundancia en cualquier área, sin esperar alguna o varias DERROTAS TEMPORALES. Los #IMPARABLES lo sabemos, lo entendemos y lo esperamos. Cuando llega la derrota le decimos: “ajá, ¡aquí estás!, te estaba esperando” y automáticamente se concentran en la SOLUCIÓN.

Los #IMPARABLES somos personas que nos enfocamos en soluciones. Nuestro lema es:

0% QUEJA, 100% SOLUCIÓN.

Estudia las biografías de las personas más exitosas del mundo, y verás que todos experimentaron la derrota y el fracaso en algún punto del pasado. Pero también es importante constatar que, con un correcto ENFOQUE de la situación, esa derrota puede contener la semilla que nos impulse a mejorar. De hecho, creo que la escalera que te lleva al éxito está construida por peldaños de fracaso. Cada uno de esos fracasos te enseñó y esa lección te hizo subir de nivel.

Por lo tanto, LA ESCALERA AL ÉXITO ESTÁ FORMADA POR ESCALONES DE FRACASO.

Si tu creencia es que cada fracaso contiene la semilla de un éxito equivalente o superior, ya no huirás más de las derrotas, sino que las enfrentarás. Ya no tendrás miedo de tomar acción, porque sabes que aunque fracases, aprenderás las lecciones necesarias para empezar con más inteligencia en el futuro.

Por lo tanto, los #IMPARABLES salimos sin miedo a jugar la gran partida de nuestra vida. Y no es que no tengamos miedo de echo, sino que el miedo no nos detiene. Entendemos la importancia de una vida y lo valioso que es el tiempo, y no dejamos pasar ni una sola oportunidad de crecer y experimentar porque sabemos que todo suma y que todo nos lleva exactamente a cumplir con nuestro destino.

CREENCIA DE PODER 10: La vida no me sucede a mí, sino que sucede “para mí”.

Una historia china habla de un anciano labrador que tenía un viejo caballo para cultivar sus campos. Un día, el caballo escapó a las montañas. Cuando los vecinos del anciano labrador se acercaban para condolerse con él, y lamentar su desgracia, el labrador les replicó: «¿Mala suerte? ¿Buena suerte? ¿Quién sabe?

Una semana después, el caballo volvió de las montañas trayendo consigo una manada de caballos. Entonces los vecinos felicitaron al labrador por su buena suerte. Este les respondió: «¿Buena suerte? ¿Mala suerte? ¿Quién sabe?».

Cuando el hijo del labrador intentó domar uno de aquellos caballos salvajes, cayó y se rompió una pierna. Todo el mundo consideró esto como una desgracia. No así el labrador, quien se limitó a decir: “¿Mala suerte? ¿Buena suerte? ¿Quién sabe?».

Una semana más tarde, el ejército entró en el poblado y fueron reclutados todos los jóvenes que se encontraban en buenas condiciones. Cuando vieron al hijo del labrador con la pierna rota le dejaron tranquilo. ¿Había sido buena suerte? ¿Mala suerte? ¿Quién sabe?

Repite, estudia y modela estas 10 CREENCIAS DE PODER DEL ¡VUÉLVETE IMPARABLE!. No habrá nada ni nadie que te detenga.

Continuemos...

¿Cómo valorarías del 1 al 10 toda la información que estás recibiendo hasta ahora?

Si la aplicarás toda, ¿qué impacto podría tener en tu vida?

Piénsalo...

¿Cómo mejoraría tu vida en términos económicos, de relaciones, de salud, etc. si aplicarás todos estos conocimientos?

Teniendo en cuenta esto y si aplicarás lo que has aprendido (lo cual depende únicamente de ti), si pudieras valorar económicamente toda la información recibida en los dos tomos de ¡VUÉLVETE IMPARABLE!, ¿qué precio le pondrías?

Esta es mi promesa. mis métodos funcionan y da igual si estás en el libro ¡VUÉLVETE IMPARABLE!, en el evento INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE o vas a empezar a escribir TU PRIMER BEST SELLER conmigo. Esta información va a TRANSFORMAR tu vida para siempre. Sólo, por favor, APLÍCALA.

La primera causa de fracaso en el mundo es la falta de claridad. La gente no obtiene lo que quiere porque sencillamente, no sabe lo que quiere. Pero la segunda causa es la dilación. Tendemos a aplazar las cosas. **Ninguna persona de éxito aplaza las cosas, NINGUNA.**

U obtienes el hábito de hacer las cosas ya, o siempre ocurrirá algo que te impedirá hacerlas. Es una estrategia de tu mente, lo que buscas está fuera de tu zona de confort. Tu mente tratará de impedir que lo logres, y de dará razones para no hacerlo AHORA.

Puedes tener RAZONES o puedes tener RESULTADOS. ¿Qué eliges?

Nuestra inercia es no hacerlo y aplazar las cosas nuevas o aquellas que pueden cambiarnos la vida. Por este motivo, es importantísimo tener un **AUTOARRANQUE.**

Un autoarranque es una expresión que actúa como un ANCLAJE. Ese anclaje dispara el movimiento en tu cuerpo, digamos que activa tu sistema nervioso y te impulsa a la acción.

Mi AUTOARRANQUE es:

HAZLO YA

No pretendo convencerte de la importancia de un autoarranque poderoso. Prefiero que tú mismo llegues a esa conclusión.

¿Cuántas oportunidades perdiste por pensartelo demasiado?

Piensa en ello.

¿Qué has perdido por no actuar rápido?

A nivel de relaciones, ¿qué dejaste escapar?

Y en oportunidades laborales o de negocios, ¿qué perdiste? ¿Podrías calcular el valor en pérdidas económicas?

Y en salud, ¿qué has perdido por no reaccionar a tiempo?

Lo peor no es lo que sabes que has perdido. Lo peor es lo que nunca sabrás que has perdido, porque jamás les diste la oportunidad o la dejaste escapar.

No te imaginas todas las oportunidades que la vida ya te dio y dejaste escapar por aplazar las cosas o esperar el momento adecuada para hacerlas. Por miedos, dudas, preocupaciones o por pereza.

¿Te imaginas el tipo de vida que podrías haber tenido y nunca tendrás por haber perdido tantas y tantas y tantas oportunidades?

No estoy exagerando. ¿Crees que estoy exagerando?

Vives en un Universo que desea darte su favor, ¡y tú eres el principal obstáculo! No tú, ¡TU MENTE!

Aparta a tu mente de en medio, y cuando sientas algo, por Dios, **¡HAZLO! Pero no mañana, ni pasado, ni dentro de una hora, ni en cinco minutos. HAZLO YA.**

Un día hablaba con un amigo mío que tiene un puesto de directivo en una empresa multinacional y me comentaba algo curioso. Decía que cuando se acercaban los últimos meses del año, su equipo de ventas rendía más. Ellos tenían que cumplir unos objetivos de ventas anuales y sus comisiones variaban mucho en función de si los lograban o no. A menudo ocurría que, en los últimos dos meses del año, ¡vendían más que en los diez meses anteriores juntos! ¿Cómo era posible?

Hay un principio en todo esto. El ser humano funciona por presión. Nuestra mente baraja posibilidades, placer-dolor, y aplaza las cosas hasta que no hacerlas se convierte en algo muy doloroso.

Piensa en ello...

¿Cuando estudiamos para el examen? Cuando ya no quedan días y no hacerlo nos supone suspender. Por eso los estudiantes son capaces de pasarse días sin dormir, tomando estimulantes para poder aguantar y estudiar unas lecciones, que sin duda,

podrían haber estudiado durante los meses anteriores cómodamente.

Este hecho se repite en nuestras vidas una y otra vez. Por ejemplo, cuidamos la salud cuando estamos a punto de perderla. El problema es que **a menudo, ¡es demasiado tarde!**

Le dije a mi amigo, ¿qué ocurriría si consiguiéramos que todos esos vendedores tuvieran ese comportamiento durante todos los meses del año? ¿Cómo cambiaría la empresa? ¿Cómo cambiarían sus vidas? Está claro que ellos pueden hacerlo, ya han demostrado que su problema no es de técnica. Ellos saben tener ventas extraordinarios en sólo dos meses. ¿Y si tuvieran ese comportamiento durante todos los meses del año? ¿Qué nuevas alturas alcanzarían?

Le hablé del Sistema Definitivo para el Cambio y la Transformación Personal que tienes en tus manos. De la necesidad de que su trabajo fuera su DIVINA OBSESIÓN, de encontrar sus PORQUES y sus PORQUÉ NO. Le dije tienes que tener claro tu GRAN QUÉ, tus PORQUES y tu CUANTO. Le hablé también de utilizar el PUNTO CLAVE para moverse a la acción, no sólo los dos últimos meses del año, sino TODOS LOS DÍAS DE SU VIDA. Le dije que las personas no se mueven por dinero, al menos no durante demasiado tiempo. Las personas nos movemos por PASIÓN. **Descubre la pasión** de tus trabajadores y ellos sacarán los recursos internos que ya poseen, para que puedan lograr el máximo desempeño, no por ti ni por tu empresa, sino por ellos y por sus vidas.

Le dije también que, nuestro principal enemigo era la dilación, aplazar las cosas en el tiempo, y que cuando iba a aplicar el Sistema Definitivo para el Cambio y la Transformación personal a sus trabajadores. Entonces le hablé del AUTOARRANQUE “HAZLO YA” y se puso inmediatamente en acción. Convocó una reunión al día siguiente, aplicó este sistema y en un año sus ventas se habían duplicado.

AUTOARRANQUE:

Hazlo ya.

Repite constantemente tus CREENCIAS DE PODER, incluido tu AUTOARRANQUE, para cada uno de estos hábitos, crea tus INDICADORES DEL ÉXITO BASE y genera nuevos INDICADORES DEL ÉXITO ESPECÍFICOS, que obtendrás de la lectura de los libros de autores que ya lo lograron y aprendizaje de los eventos concretos en los que personas con grandes resultados te enseñarán a crear el mismo tipo de resultados para ti.

Y ¡por fin!

Llevo páginas queriendo contarte algo. Ha llegado el momento...

TU NUEVA IDENTIDAD IMPARABLE

“El éxito está basado en imaginación más ambición y voluntad de trabajar”

Thomas Alba Edison

Tienes que hacer que las cosas pasen. ¡No hay más tiempo!

Para ello necesitamos:

1º) TENER HAMBRE. Eso te impulsa a buscar, a actuar, a querer alcanzar nuevas alturas. Debes tener un deseo ardiente que corra por tus venas y te haga hacer lo que normalmente no harías por postergación, pereza o falta de seguridad en ti.

2º) ACCIÓN MASIVA. Cuando actúas sin parar, lo intentas una y otra vez, y si no funciona lo cambias, hasta que aprendes a hacerlo bien y lo consigues. La acción masiva te lleva a la EJECUCIÓN EFECTIVA, que es cuando dejas de probar y MODELAS a alguien que ya lo logró.

3º) GUÍA INTERNA. Todos los grandes confían en su intuición. En ese “olfato” que les dice esto sí o esto no. Lo que llamo LA VOZ DE TU ALMA.

Para esta última lee LA VOZ DE TU ALMA.



Empecemos por el principio. **¿Cómo lograr tener hambre?** Sabemos que la motivación nos mueve y que la inspiración la hace sostenible, pero ¿cómo entortar esa motivación y esa inspiración?

Ya hemos hablado anteriormente del PUNTO CLAVE, y de cómo una insatisfacción es lo que te inspira actuar, cuando no hacerlo te duele lo suficiente. Para muchas personas, su situación es mala, pero no les duele lo suficiente. Y no les duele lo suficiente porque no se aman lo suficiente.

Piénsalo...

Si esas personas se amaran lo suficiente, habría muchas cosas en su vida que no tolerarían. Muchas situaciones, personas, pensamientos que no tendrían porque saben que les hacen mal.

Por lo tanto, nuestra propia AUTOIMAGEN o el concepto que tengamos con nosotros mismos, es crucial a la hora de utilizar el punto clave para cambiar las

cosas.

**El punto clave te obliga a actuar y tu DIVINA OBSESIÓN te activa el
HAMBRE
para hacer todavía más hasta lograrlo.**

Piensa en ello.

Tu autoestima, poder personal y confianza en ti, no te permiten seguir en la situación que te provoca dolor, porque sabes que mereces muchos más. Piensas en aquello que podría lograr y como se transformaría tu vida y la de tus seres queridos con ello. En este punto, utilizando estas dos fuerzas, te pones en acción masiva porque activas el deseo, el hambre por lograrlo.

¿Cuando fue la última vez que lograste algo importante? ¿Algo que querías y que aunque parecía difícil lo lograste?

Piensa en ello...

¿Lo tienes?

¿Qué es lo que hizo que tu HAMBRE y tu DESEO fueran tan grandes que pudiste lograrlo?

Piensa en ese momento en que te sentiste poderoso. Ese momento en que lo lograste y que nada ni nadie podía detenerte.

¿Encontraste el momento? Cuando piensas en ello, ¿en qué estado emocional te colocas?

En ese estado empoderado, es cuando te vuelves capaz de cualquier cosa. Muchas veces no logramos lo que queremos porque nos encontramos en los estados mentales y emocionales adecuados. No existen resultados pobres, existen personas con estados emocionales pobres.

Para poder transformar tus resultados necesitamos 3 cosas:

1º) ESTADOS PODEROSOS.

2º) AUTO-IMAGEN POTENCIADORA.

3º) ESTRATEGIA EXITOSA.

Trabajemos primero en tus estados.

¿FUNCIONARÁ ESTO PARA TI? HE AQUÍ LO QUE DICEN LOS PARTICIPANTES DEL EVENTO “INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE!”

“Es una experiencia por la que todo el mundo debería pasar. Es mágico, no puedes imaginar cuánto pueden cambiarte las palabras adecuadas.”

Desideria Sánchez

“La verdad que este evento es lo que necesitaba para quererme más y saber de verdad que se puede todo.”

Heriberto García

“He logrado ver como romper con el pasado y como poner otra vez en marcha mi potencial.”

Juan Manuel Vega

“Ha sido un día muy intenso, con muchas emociones que florecieron. No me lo esperaba.”

Rosa Díaz

“Ha sido una experiencia única que me ha llegado al alma.”

Antonia López

“Ha sido algo único, nunca pensé en sentirme así. Me ha ayudado a abrir los ojos, a conectar con mi alma y perdonar.”

Erika León

“Lain, me faltan palabras para agradecerte lo que me has hecho sentir hoy. Gracias por todo de corazón.”

Yaiza Ortega

DOS PASOS PARA UNA TRANSFORMACIÓN IMPARABLE

1º) ESTADOS PODEROSOS

Piensa en 3 momentos en que lograste lo que querías. Tres momentos de tu vida que conseguiste algo que deseabas, a pesar de las circunstancias o de la dificultad. Busca tres momentos y escríbelos:

Momento 1:

Momento 2:

Momento 3:

Ahora ve al momento 1. Imagina que estás allí, que lo lograste, y que por fin obtuviste lo que querías. Piensa en ese momento y describe a continuación las emociones que experimentaste y siéntelas:

EMOCIONES Momento 1:

Ahora haz lo mismo con los otros dos:

EMOCIONES Momento 2:

EMOCIONES Momento 3:

En esos estados emocionales es cuando eras tú mismo, tu mejor versión. La calidad de tu vida es la calidad de tus emociones. En esos estados es cuando eras IMPARABLE. ¿Qué tal si pudieras recuperarlos cada vez que quisieras en el futuro?

¿Cómo haces que venga tu perro?

Le pones un nombre y le enseñas a venir cuando le llamas, ¿verdad?

¿Qué tal si le ponemos un nombre a esas emociones poderosas y les enseñamos a venir cuando los llamamos?

Mi ESTADO DE PODER se llama “GUERRERO” y lo llamo a través de anclajes.

Un ESTADO DE PODER es un conjunto de emociones que me empoderan y me ayudan a sacar los recursos necesarios cuando los necesito para cumplir con mi objetivo, o simplemente para actuar cuando normalmente no lo haría.

¿Qué es un anclaje?

Ya te hablé de ello al principio de este libro, cuando hablamos de las creencias, los activadores, las necesidades, etc. Un Anclaje es algo que conecta tu exterior con tu interior.

Me explico.

Tenía un compañero de entrenamiento que no lo soportaba. Cada vez que esa persona decía algo, entraba en estado emocionales de enfado. A veces no hacía falta ni que dijera nada, tan sólo su presencia me enfadaba. ¿Te ha pasado eso alguna vez con alguien?

Lo que ocurría es que tenía un anclaje con esa persona. Su presencia, sus gestos, eran anclas para mí que disparaban ciertos estados emocionales.

Por ejemplo, cuando una persona tiene fobia a las arañas. Cada vez que ve una, es el estímulo que dispara el estado emocional. Es decir, tienen anclados el estado emocional de miedo a el estímulo de una araña. Entonces, cada vez que se repite el estímulo, se dispara el estado emocional.

¿Me hago entender?

Tenemos anclajes que nos limitan, como las fobias o los miedos. **El mayor anclaje del ser humano es EL MIEDO A LO DESCONOCIDO.**

Los anclajes son subconscientes, no los controlamos. Se crean como las creencias, a base de repetición y alto impacto emocional, y creamos ese circuito interno que se dispara con ciertos estímulos externos.

Como nuestra mente está programada para la supervivencia, cualquier cosa nueva es el estímulo para generar la emoción de miedo o inseguridad que nos impide actuar.

Mi anclaje para acceder al ESTADO DE PODER que llamé “GUERRERO” es un golpe en el pecho.

Cuando iba a competir, justo antes de que el árbitro diera la salida, me golpeaba en el pecho y eso activaba mis mejores estados emocionales para tener el máximo rendimiento en la prueba.

¿Cómo lo hice?

Para crear ese anclaje con mi estado de poder, repetía una y otra vez en mi mente aquellas situaciones en que salí victorioso, y cuando estaba en el estado emocional máximo, me golpeaba en el pecho (mi GESTO DE PODER) y de ese modo, anclaba esas emociones con ese golpe; de tal manera que, en el futuro, podría acceder a ellos tan sólo con repetir el gesto.

Puede que creas que es difícil, pero no es cierto. La DIFICULTAD es sólo una FALTA DE ENTRENAMIENTO. El entrenamiento aumenta la habilidad y la destreza. Por tanto, al inicio parecerá difícil, pero el entrenamiento volverá lo difícil, fácil. Cuanta más repetición haya y más intensidad emocional tenga, antes

crearás la concesión neuronal y dominarás la ejecución.

Es curioso como muchas personas están derrotadas antes de empezar. Cuando le preguntaron a Paco de Lucía cómo alguien podía volverse tan bueno como él en la guitarra, él contestó: “¡Es fácil! Practica 12 horas al día durante los siguientes 20 años, y obtendrás resultados parecidos.

A menudo nos olvidamos que grandes recompensas requieren de grandes esfuerzos prolongados. De ti depende si vale la pena o no hacerlos. Si tu meta es suficientemente grande y te apasiona lo suficiente; si valoras adecuadamente tu vida y reconoces tu lugar en el mundo; entonces es posible que tu valoración sea que sí vale la pena, y lo hagas.

Siempre puedes bajar tu estándar. No tendrás que esforzarte tanto, pero tampoco podrás disfrutar de la maestría. La maestría te la da el aprendizaje continuo. Si quieres maestría en las relaciones, lo que significa una relación de amor apasionante y divertida, llena de intensidad y sentimiento; eso requiere entrenamiento y dedicación. Lo fácil es dejarse llevar, y eso termina en divorcio para los más atrevidos, o una relación sin sentido en la que aguantas o estás “por estar”, para los más miedosos. Pero seas como sea, no era tu intención al empezar con esa relación terminar de esa manera, ¿verdad?

Cuando eres emprendedor y quieres maestría en los negocios, hay una gran diferencia entre el que empieza de cero y termina millonario o multimillonario, y el que empieza de cero y termina en números negativos y arruinado. Las estadísticas dicen que el 95% de los negocios fracasan en los primeros 5 años. ¿Por qué arriesgarse? Pero si lo haces, sabe que tendrás que tener compromiso y dedicarte en cuerpo y alma; como Paco de Lucía a la guitarra, si quieres convertirte en el maestro en los negocios que sueñas ser.

Si deseas una vida llena de energía y vitalidad, con una salud ilimitada independientemente de la edad que tengas, también necesitarás maestría. Hay una gran diferencia al cabo de los años, entre quién se ha cuidado y quien no lo ha hecho. La salud también requiere maestría y la maestría necesita de entrenamiento.

No hay dificultad en tener una relación de película, un negocio millonario o una salud de hierro; sólo hay falta de entrenamiento. Éste libro te está entrenando y la práctica te llevará a la maestría. Cuando consigas volverte imparable, no habrá nada que te detenga en tu camino a esa relación, a esos millones o a esa energía ilimitada; o lo que sea que andas buscando.

Volvamos a tus 3 momentos de poder y a esas emociones que experimentaste. ¿Qué nombre podrías ponerles a ese conjunto de emociones, a ese ESTADO DE PODER?

Mi ESTADO DE PODER se llama:

y ¿cuál es tu MOVIMIENTO DE PODER en que te vuelves IMPARABLE?

Mi MOVIMIENTO DE PODER es:

2º) AUTOIMAGEN POTENCIADORA.

“Tanto si crees que puedes como si crees que no, en ambos casos tienes razón”

Henry Ford

A medida que empieces a conocerte a ti mismo, **tienes que re-definirte a ti mismo.** ¿En quién tienes que convertirte? ¿Qué habilidades nuevas necesitas para alcanzar tu objetivo? ¿Qué tipo de pensamientos te llevarán a eso? ¿Qué tipo de estándares nuevos tienes que marcarte?

Y quizás más importante todavía, ¿qué tienes que dejar de hacer inmediatamente que no te acerca al lugar a dónde quieres?

Ahora bien, sabemos que **sólo la ACCIÓN cambia a las personas.** Sólo el cambiar nuestros comportamientos nos lleva a resultados diferentes. Después de haber dedicado toda mi vida al deporte de élite puedo decir algo, todos somos ganadores, sólo que algunos están produciendo resultados que no quieren. Y lo único que tenemos que hacer es ver tu plan de juego, revisar tu estrategia y qué resultados te está dando.

Mira tu vida y define a dónde quieres dirigirte. No mires tus circunstancias. No mires tu edad. Hay demasiadas personas allí fuera preocupadas por su edad.

¿Conoces a personas con 65 años, que se jubilan y ahí termina su vida?

¿Conoces a personas que se jubilan, y es precisamente este instante cuando comienzan de verdad a vivir?

¿Qué cambió? Es una elección.

Mary Kay es probablemente una de las compañías multimillonarios mejor posicionadas en el mercado de venta directa en todo el mundo. Mary Kay Ash, su fundadora, había dedicado toda su vida a las ventas, pero su sueño era crear su propio negocio y hacerlo prosperar. No fue hasta que se jubiló cuando encontró la oportunidad de hacerlo. Invirtió todo el dinero de su jubilación en crear la empresa Mary Kay de productos cosméticos. Arriesgó todo su dinero, toda su vida, ¡y era una jubilada!

Cuando ya tenía toda la inversión hecha, los productos preparados y todo el plan creado para llevarlo a cabo, un mes antes de la inauguración su marido falleció

delante de ella, por un ataque al corazón. ¡Justo cuando estaba a punto de empezar! Su marido llevaba todas las cuentas, ¿cómo iba a hacerlo?

Mary Kay murió en el 2001, dejando tras de sí un negocio multimillonario que está dando de comer a miles de familias y cambiando el concepto de ventas y distribución alrededor del mundo y sobretodo, ha formado a millones de consultoras de belleza que ayudan a mejorar la vida de mujeres y hombres en todo el mundo.

Vas a tener que escuchar muchos “NO” allá fuera, pero el NO que te va a detener es tu propio NO interno. Muchas personas están derrotadas incluso antes de empezar. Ellas mismas se cierran puertas, se dicen NO tantas veces y tan alto, que no importa lo capaces o las posibilidades que tuvieran, ellas construyeron su propio muro de contención y no desataron su poder personal para lograr sus metas.

Por muchos NO de tu pasado, hay un GRAN SÍ en tu futuro

Piensa en lo que quieres lograr. Tu DIVINA OBSESIÓN.

Ahora dime, ¿por qué deberías lograrlo?

Anteriormente, en el primer volumen PARA VOLVERTE IMPARABLE, trabajamos con tus PORQUES para no rendirte. Lo que ahora te pido es que tengas suficientes razones por las que te mereces lograrlo.

¿Por qué crees que te lo mereces?

¿Podrías nombrar varias razones por las cuales debes lograrlo?

Muchas personas fracasan porque no tienen claras sus razones por las cuales deben lograrlo.

Como ves, el 90% de tu éxito es psicología, vamos a darle un nuevo impulso para que te vuelvas imparable.

Escribe 50 razones por las que te mereces lograr esa DIVINA OBSESIÓN, o 50 razones por las cuales deberías lograrla:

-
-
-
-
-
-
-

tal modo que si de pequeño te hicieron creer que eras poco inteligente, tu cerebro entra en coherencia con esa idea y tratará de justificarla. Te hará suspender los exámenes, no entender los problemas o no saber analizar las cosas; porque tu CREENCIA es que eres “poco inteligente”.

Tratamos de justificar en el exterior, el propio auto-concepto creado en nuestro interior. Es decir, el interior y el exterior, deben estar en coherencia. De tal manera que si deseas algo firmemente pero no lo ves reflejado en tu vida, sólo significa algo: tu interior no lo cree.

Elmer Wheeler, entró a trabajar como consultor de ventas en una empresa. El jefe de ventas le explicó el caso de uno de sus vendedores. Él siempre recibía 5.000 dólares de comisión, a pesar de la zona que se le hubiera asignado y del porcentaje de comisión que tuviera.

Como este vendedor había hecho un buen trabajo en una zona bastante pequeña, se le asignó una zona mayor y más fructífera. Pero después del tiempo, consiguió la misma comisión de 5.000 dólares, a pesar de que la zona era mayor y mejor. Al año siguiente, aumentaron las comisiones, pero el vendedor seguía ganando exactamente la misma comisión. Entonces se le asignó una de las zonas más pobres, y sin embargo, siguió percibiendo la misma comisión de 5.000 dólares.

Wheeler habló con el vendedor y comprobó que el problema no era la zona ni el porcentaje de comisión, sino el propio auto-concepto que tenía el vendedor de sí mismo. Para él, valía 5.000 dólares, hiciera lo que hiciera. Las condiciones exteriores no parecían tener demasiada importancia, él se consideraba un vendedor de 5.000 dólares, esa era su creencia, y eso experimentaba en lo exterior porque así era su interior.

Cuando se le asignaba una zona más pobre, trabaja más duro y lograba las comisiones que él creía que merecía. Cuando se le asignaba una zona más rica, se ingeniaba mil y una excusas para no trabajar y hacer el vago. ¡Y todo esto era un proceso inconsciente!

Henry ford decía: “aquello que tu mente pueda concebir y creer, se puede lograr” y también decía: “tanto si crees que puedes como si crees que no, en ambos casos tienes razón”. Porque conocía la ley fundamental de la vida que es la LEY DE LA CREENCIA. Lo que tú creas, lo tendrás, y no te conformarás con menos. Tu creencia hace activar tu PUNTO CLAVE y eleva tu deseo a una DIVINA OBSESIÓN.

Cuando tus razones para Sí lograrlo sean más grandes que tus razones

para NO lograrlo, entonces encontrarás la manera, y si no la encuentras la crearás. Y adquirirás la creencia de que cuando no puedes, entonces debes. ¡Y lo lograrás!

Los estudios nos dicen que el 95% de las personas tienen complejo de inferioridad. Y la realidad es que en algún sentido todo el mundo es inferior a otro. Yo sé que nunca podré jugar a fútbol como Messi o Ronaldo, o jugar a tenis como Rafa Nadal o a basket como Paul o Marc Gasol. También sé que nunca cantaré como Freddy Mercury ni bailaré como Michael Jackson. Lo sé, pero no me causan sentimientos de inferioridad ni arruinan mi vida, simplemente porque no me comparo con ellos. Sé que en determinadas áreas, todo el mundo con el que me cruzo es superior a mí, y yo a ellos en otros aspectos.

El sentimiento de inferioridad se origina, no tanto de los hechos o experiencias, sino nuestras conclusiones y valoraciones que sacamos de esos hechos y experiencias. Por ejemplo, el hecho de que sea un jugador de fútbol o un tenista inferior, eso no me hace una persona inferior. Todo depende de “qué” y “de quién” son las normas con las que nos medimos a nosotros mismos.

No es el “conocimiento” real en un área lo que nos hace inferiores, sino el “sentimiento” de inferioridad. Y este **sentimiento de inferioridad se da por una razón: nos estamos midiendo con las “normas” de otro individuo, no con las nuestras.** Al hacer esto, siempre e inevitablemente, somos los segundos. Porque no podemos jamás igualar a los demás, porque ellos son únicos, del mismo modo que nadie podrá igualarse a nosotros, ¡porque también somos únicos!

Nos han sugestionado con la idea de que deberíamos ser como todo el mundo. Pero es una gran mentira porque en realidad, no existe un “todo el mundo”, puesto que todo el mundo es único y diferente. Con lo cual, sentimos que no encajamos, y nos vemos inferiores.

La verdad sobre ti es que: no eres superior a nadie, no eres inferior a nadie. Eres simplemente TÚ. ÚNICO. No puedes competir con nadie porque no hay nadie igual a ti. Nadie es como tú y tú no podrás ser como nadie.

El complejo de inferioridad es muy fácil de crear. Sólo tenemos que establecer una norma que no podamos cumplir. Un psicólogo hizo la prueba en un examen de inteligencia. A mitad del examen, sonó una campana que indicaba que las personas de inteligencia media, normalmente a esas alturas ya habían terminado el examen. Los estudiantes más inteligentes se empezaron a poner nerviosos, y fueron incapaces de terminarlo.

Deja de medirte con estándares de otros. Tú nunca serás como ellos ni ellos serán como tú. Tu DIVINA OBSESIÓN es tu nuevo estándar. Y aunque hay que MODELAR AL CAMPEÓN para obtener el mismo nivel de resultados, nunca debes perder tu esencia, porque sólo lo lograrás y serás feliz al mismo tiempo, cuando seas TÚ MISMO. Eres único y especial, una pieza de coleccionista, valiosa, maravillosa y debes empezar a verte así para poder alcanzar la grandeza a la que estás destinado. ¿Recuerdas que anteriormente te hablé de tus PORQUES?. Ahora trabajaremos con

tus PORQUES “NO”, es decir, tus motivos por los que “crees” que NO puedes lograrlo.

Así que, piensa en tu DIVINA OBSESIÓN.

¿Por qué no lo tienes todavía?

Escribe todas las razones por las cuales todavía no lo tienes:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

De todas estas razones, si tuvieras que elegir sólo 3, ¿cuáles crees que son las que más te están impidiendo lograr lo que quieres? Esos son tus “PORQUES NO”.

Escribe las tres razones principales por las cuales todavía no lo has logrado:

RAZÓN 1:

RAZÓN 2:

RAZÓN 3:

Estas son tus tres creencias limitadoras más importantes, pero, ¿qué ocurriría si

¿Podrías transformar estas creencias limitadoras en CREENCIAS DE PODER?

¿Y si lo que te ha estado limitando hasta ahora se convierte en tu mejor aliado?

¿Y si tu mayor muro se convierte en tu mayor puente hacia lograr tus deseos?

Las creencias, las que te ayudan y las que te limitan, se forman porque existen suficientes referencias que las sustentan.

Imagina una mesa, y esa mesa tiene 4 patas. Cada una de estas patas sustentan la mesa y cuanto más patatas tenga la mesa y más fuertes sean esas patas, más estable será la mesa.

Pongamos que la mesa es tu creencia y las patas son las referencias que la sustentan. Cuando crees que no puedes lograr algo, es porque tienes suficientes referencias que argumentan que eso es real.

Pero, ¿y si pudiéramos cambiar el enfoque y darle un nuevo significado para crear una nueva creencia que en lugar de limitarnos nos ayude, y crear nuevas referencias que la sustenten?

Escribe las tres razones principales por las cuales todavía no lo has logrado y para cada una de esas razones, escribe todas las referencias que te hacen creer que eso es real.

RAZÓN 1:

Creo que esto es verdad porque:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

-

RAZÓN 2:

Creo que esto es verdad porque:

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

RAZÓN 3:

Creo que esto es verdad porque:

-

-

-

-

-

-

-

-
-
-

Las creencias son ideas subconscientes que se juntan entre ellas y forman un modelo del mundo, que ni siquiera nos cuestionamos. La única forma de creer algo es no cuestionarlo. Por lo tanto, la única forma de destruirlo, es cuestionándolo. Poniéndolo en tela de juicio, y preguntándonos si realmente aquello que pienso es real o no. Y hacerlo desde un punto de vista lógico y racional, porque **las creencias entran en nuestro subconsciente porque nuestra mente racional las acepta.**

Vamos pues a transformar tus creencias limitantes en CREENCIAS DE PODER en 3 PASOS.

- 1) TOMAR CONCIENCIA de lo que nos limita.
- 2) CUESTIONARLO.
- 3) TRANSFORMARLO.

PRIMER PASO: TOMA CONCIENCIA DE LO QUE TE LIMITA.

Escribe de nuevo la RAZÓN 1 por la cual no puede lograr tu DIVINA OBSESIÓN AHORA y todas las referencias por las cuales crees que eso es verdad:

SEGUNDO PASO: CUESTIÓNALO.

“A menos que creáis en vosotros mismos, nadie lo hará. Ese es el secreto que conduce al éxito”

John D. Rockefeller

Lee esa RAZÓN 1 y todas las referencias que la sustentan y contesta a la siguientes preguntas:

1- ¿Es eso cierto? ¿Podría tratarse de una mala interpretación o de una percepción errónea de la realidad? ¿Tienes toda la información posible o podría faltarte cierta información para saber si eso es real o no?

2- Cuando crees eso: ¿cómo te sientes? ¿Qué tipo de persona eres? ¿Cómo te comportas? ¿Qué emociones experimentas y a qué te llevan esas emociones? ¿En qué tipo de persona de conviertes cuando crees eso? ¿Qué dejas de obtener?

3- Si esa creencia no existiera, ¿Cómo te sentirías? ¿Cómo te comportarías? ¿Qué experimentarías en la vida tú y tus seres queridos? ¿En qué tipo de persona te convertirías? ¿Qué obtendrías?

TERCER PASO: TRANSFÓRMALO.

Cambia tu RAZÓN 1 por una CREENCIA DE PODER. Convierte tu RAZON 1 de “PORQUE NO” en una razón de “PORQUE SÍ” lo vas a lograr.

Ejemplo: “No es el momento adecuado” —> “Es exactamente el mejor momento para hacerlo”.

Y a continuación piensa en nuevas referencias que sustenten que esa idea es verdad.

CREENCIA DE PODER 1:

Creo que esto es verdad porque:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Nuevas referencias, sustentan nuevas creencias, pero ¿cómo lograr nuevas referencias sien mi entorno no hay personas que tengan el nivel de vida que yo quiero?

Haz lo mismo con las otras RAZONES y sustitúyelas por nuevas CREENCIAS DE PODER que añadirás a las 10 que ya te di anteriormente.

Ahora, tu AUTO-IDEAL. Para poder mejorar tu AUTO-IMAGEN debemos saber cual sería tu IMAGEN PERFECTA. Después crearemos la estrategia para trabajar en ellas y así, aumentará tu AUTO-ESTIMA.

Trabajemos en tu AUTO-IDEAL...

Nombra a tres personas, vivos o muertos, que realmente admires, y que tengan relación con lo que quieres conseguir con tu DIVINA OBSESIÓN.

1-

2-

3-

Ahora, nombra las razones por la que los admiras. ¿Qué te agrada de ellos? ¿Cuáles son las cualidad que consideras excelentes en ellos? Esas son las cualidades que debes identificar, porque hacia ellas nos encaminaremos para tratar de lograrlas. Nombra ahora esas cualidades:

Ahora, sabiendo esto, ¿qué puedes hacer para alcanzar esas cualidades que admiras en ellos? ¿Cómo puedes aprender de ellos? ¿Escribieron libros? ¿Aparecen en televisión? ¿Puedes acceder a ellos de alguna forma?

Debes conocer mejor a esa persona para poder inspirarte. Y en cada situación, recuerda, cuando tengas que decidir:

¿CÓMO ACTUARÍA ESA PERSONA EN ESTA SITUACIÓN?

Ahora, sabes a quien admiras, cual es tu ideal. Ahora describe, ¿cómo te gustaría ser ahora?

Describe tu AUTO-IMAGEN IDEAL, es decir, mezcla esas cualidades que admiras de esas tres personas y hazlas tuyas. Descríbelas en primera persona como si fueran tuyas. Escribe ahora cómo sería tú AUTO-IMAGEN IDEAL ahora:

Ahora, muy importante, RE-PROGRAMA TU MENTE SUBCONSCIENTE con esta nueva AUTO-IMAGEN IDEAL. Visualízate a ti mismo durante 20 minutos cada día antes de acostarte, teniendo este tipo de comportamiento. Mírate a ti mismo haciendo

cosas, en tiempo presente, y teniendo experiencias VÍVIDAS Y REALES en tu mente. Hazlo todas las noches durante los siguientes 12 meses, hasta que tu subconsciente acepte ese concepto en tu interior.

¡Genial! ¡Buen trabajo!

Vayamos un paso más allá. Empieza ahora. HAZLO YA.

Los líderes son lectores. Crea una lista de libros que vas a leer para aprender esas habilidades de tu nuevo AUTO-IDEAL. Las personas que conocen su AUTO-IMAGEN y reconocen su AUTO-IDEAL, toman acción y en el camino elevan su AUTO-ESTIMA. El resto de personas ven una brecha tan grande entre su AUTO-IMAGEN y su AUTO-IDEAL, que se hunden en la miseria sin hacer nada.

Haz tu propia BIBLIOTECA DEL ÉXITO, que tu GRUPO DE IMPARABLES haga la suya, y luego comentáis esos libros. Cuando lo hagas, verás que lo integras y aprendes. Estarás dando algo valioso a tu grupo, y al mismo tiempo, te lo estarás dando a ti.

Escribe cinco libros que vas a empezar a leer inmediatamente para empezar a crear esa nueva IDENTIDAD AUTO-IDEAL:

-
-
-
-
-

Y ahora, IMPACTA TU SISTEMA NERVIOSO. La lectura inspira el alma, pero tus creencias se forman por repetición y ALTO IMPACTO EMOCIONAL. Necesitas vivir la experiencia. Si esos autores tienen eventos en vivo, vete a verlos. Empápate de ellos, imprégnete de la energía del lugar, conoce a otros IMPARABLES como nosotros. **Los imparables estarán en esos eventos, los reconocerás porque están allí. El resto, seguirán pensándose en su casa, esperando a tener el dinero, que les cuadre su agenda o cualquier otra cosa que tengan que esperar. Pero el IMPARABLE no espera, ACTÚA.** “Por sus frutos los conoceréis”, al IMPARABLE lo verás tomando acción, al resto los verás con EXCUSAS.

Haz tu lista de eventos “en vivo” a los que ir este año. Pon fecha máxima, y sobretodo “HAZLO YA”:

- INTENSIVO ¡Vuélvete Imparable! 1 y 2
-

-
-
-

Y ahora, ¿qué hacer con todo esto?

SUGESTIÓN, AUTOSUGESTIÓN Y SUPER-SUGESTIÓN

Durante toda la vida hemos estado recibiendo sugerencias. Nuestro entorno nos ha dicho lo que somos, como ese padre que todas las noches le decía a su hijo que era su super-héroe favorito ¿recuerdas?. El problema, es que no siempre fue bueno lo que te dijeron. A base de repetición y de alto impacto emocional, hemos ido creyendo que aquello era cierto, construyendo un modelo del mundo y una auto-imagen.

Por otro lado, también hemos ido auto-sugestionándonos mediante nuestro diálogo interno. El desafío está en que ese diálogo con nosotros mismos era fruto ya de sugerencias pasadas.

El niño nada más nacer empieza a sugestionarse con el entorno. De hecho, aprendemos por imitación, así que todo lo que se dice a nuestro alrededor, lo que vemos y las experiencias que tenemos, nos van sugestionando hasta crear la personas que ves hoy en día en el espejo.

Muchas personas tratan de cambiar esas sugerencias antiguas mediante la auto-sugestión, pero a decir verdad, sin demasiados buenos resultados...

Y el motivo es muy simple. **Cuando te dices afirmaciones a ti mismos, hay una parte de tu cerebro que lo capta, pero el resto no.** Una parte está de acuerdo, pero la otra parte quiere otra cosa. Y el motivo es el idioma. Tus partes del cerebro hablan idiomas distintos.

Estoy a punto de mostrarte la herramienta más poderosas para construir una nueva IMAGEN DE TI MISMO y un NUEVO MODELO DEL MUNDO. Sólo por esta herramienta, ya ha valido la pena adquirir este libro, te lo puedo asegurar. Esto es lo más poderoso que vas a encontrar, si lo aplicas y eres constante.

El subconsciente convierte en realidad un deseo impulsivo cuando la mente del individuo cree que es alcanzable. Por lo tanto, debemos lograr que nuestra mente acepte el concepto que queremos reproducir en el exterior.

Tienes una DIVINA OBSESIÓN y también tienes una AUTO-IMAGEN. Si ambas no coinciden, tu mente no aceptará tu DIVINA OBSESIÓN como algo válido para ti. En otras palabras, no se identificará con ello.

Como te expliqué, tu cerebro tiene varias partes, cuatro de ellas principales. La única forma de lograr que tu AUTO-IDEAL y tu DIVINA OBSESIÓN penetren en tu mente subconsciente, es mediante la ARMONIZACIÓN de esas cuatro partes

principales de tu cerebro.

Estas cuatro partes son:

- El cerebro derecho (modelos, símbolos).
- El cerebro izquierdo (palabras, lógica).
- El cerebro medio (emociones).
- El tallo cerebral (estímulo físico).

Como ves, cada una de estas partes habla un idioma distinto. La única manera de que las cuatro partes trabajen en una misma dirección, es transformando tu divina obsesión y tu auto-ideal, a los cuatro idiomas de tu cerebro.

Vayamos a ello...

Piensa en tu DIVINA OBSESIÓN y ahora, escríbela en los 4 idiomas:

PRIMERO: CEREBRO MEDIO.

Re-escribela y hazla más emotiva:

SEGUNDO: CEREBRO DERECHO.

Crea un símbolo que represente que ya la lograste. ¿Cual sería? Un objeto, una foto, algo que para ti represente que eso ya se logró. Incluso puedes dibujarlo:

TERCERO: TALLO CEREBRAL.

Describe un gesto que represente para ti que esa DIVINA OBSESIÓN ya se logró. Describe ese gesto y hazlo:

Ahora, piensa en tu AUTO-IDEAL y repite el proceso...

PRIMERO: CEREBRO MEDIO.

Re-escribela y hazla más emotiva:

SEGUNDO: CEREBRO DERECHO.

Crea un símbolo que represente que ya la lograste. ¿Cual sería? Un objeto, una foto,

algo que para ti represente que eso ya se logró. Incluso puedes dibujarlo:

TERCERO: TALLO CEREBRAL.

Describe un gesto que represente para ti que ese AUTO-IDEAL ya se logró. Describe ese gesto y hazlo:

¿Te preguntarás por qué no lo hacemos con el idioma del CEREBRO IZQUIERDO, que utiliza palabras y lógica. Pues sencillamente porque ya lo hiciste, lo escribiste, por lo tanto, ya utilizaste palabras.

Ok, y ahora, ¿qué hacer con esto?

Vas a reconstruir tu imagen para que se adapte a tu DIVINA OBSESIÓN. Para ello vamos a darle un BLANCO a tu mente SUBCONSCIENTE para que lo reproduzca en tu exterior y crearemos una nueva AUTO-IMAGEN para que no entre en conflicto con tu mente.

¿Qué vamos a hacer?

Todos los días, por la mañana y por las noches, vas a repetir tu AUTO-IDEAL y tu DIVINA OBSESIÓN utilizando la **SÚPER-SUGESTIÓN**.

¿Cómo?

Primero de todo repetirás tu AUTO-IDEAL con emoción, mirándote al espejo, verbalizándolo en alto, haciendo tu gesto involucrando tu corporalidad y creando ese símbolo en tu mente mientras lo dices. Es decir, con tu DECRETO.

Inmediatamente harás lo mismo con tu DIVINA OBSESIÓN.

Lo harás todos los días. Todos. Hasta que tu mente reconozca que eso eres tú, que ya no hay separación y entonces, lo admitirá en tu interior. En ese momento, se reproducirá en tu exterior.

Muy importante que mientras lo hagas, le pongas emoción y que asumas el rol. Es decir, de nada vale decir algo si no te lo crees. Como un actor, métete en el papel. Asume el rol.

LA MEJOR MANERA DE LOGRAR TUS SUEÑOS ES AYUDANDO A LOS DEMÁS A LOGRAR LOS SUYOS.

De tus 4 ACTIVADORES, tres de ellos consisten en mejorar la vida de los demás y de tus 6 necesidades básicas, 3 son de alma y de esas, 2 son para los demás.

El PROPÓSITO DEFINITIVO de nuestra vida es la CONTRIBUCIÓN. ¡Empieza por compartir tus inspiraciones con el mundo!

¿Qué es lo que más te ha gustado de todo lo que has leído hasta ahora?

¿Qué es lo que más podría ayudar a tus contactos, amigos y seres queridos?

Haz una foto a la página que más te haya ayudado y compártela en tus REDES SOCIALES con el hashtag #IMPARNABLES



AYUDA A OTROS A ALCANZAR EL NIVEL DE ÉXITO QUE TÚ DESEAS.

¿QUÉ ES LO QUE PUEDE FASTIDIAR TODO ESTO QUE HAS APRENDIDO EN ESTE LIBRO?

Durante la Primera guerra mundial, Henry Ford, el magnate multimillonario de la industria del automóvil, fue tratado de pacifista ignorante por un periodista. Ford, sintiéndose insultado, decidió demandarlo. Así aparece en el libro de Napoleon Hill:

“Cuando el asunto pasó al juicio, los abogados del diario trataron de demostrar que Ford era un ser inculto y, para ponerlo en dificultades, le formularon numerosas preguntas sobre temas variados e inesperados. Por ejemplo: ‘¿Quién era Benedict Harnold?’, o ‘¿Cuántos soldados enviaron los ingleses a los Estados Unidos para sofocar la rebelión de 1776?’

Fue entonces cuando Ford replicó: ‘No conozco el número de soldados ingleses que vinieron como expedicionarios, pero oí decir que eran muchos más que los que volvieron a su patria’. Por último, excedido por el interrogatorio, lanzó a sus adversarios: ¡Permítanme que les recuerde que en mi oficina tengo una cantidad de botones eléctricos. Me basta con apoyar el dedo sobre uno de ellos para que acuda el hombre que responderá a cualquier pregunta relativa al tema del que em encargo personalmente y al cual consagro todos mis esfuerzos. Ahora, ¿serían ustedes tan amables de explicarme por qué, con el único objetivo de responder a las preguntas de ustedes, yo debo tener el cerebro lleno de cultura general cuando estoy rodeado de colaboradores que suplen cualquier laguna o desconocimiento de mi parte?’

La lógica de esta respuesta desarmó al abogado, y el público de la audiencia reconoció que las palabras de Ford eran las de un hombre inteligente e instruido”.

En este sentido, **el conocimiento excesivo no sólo nos llena el cerebro de cosas inútiles, sino que también nos llena de miedos que nos impiden tomar acción.** ¿Cuántas personas sufren de “parálisis por análisis”?

El saber no da el poder. El saber especializado, de por sí, tampoco te lo da. El SABER EJECUTARLO sí.

Así pues, ¿qué es lo que puede tirar por el suelo todo el conocimiento aprendido en este libro?

La respuesta es el miedo, que significa tirarlo todo por los suelos y echarte a correr. Eso hace la gente que tiene miedo. Debes aprender a no evitar el miedo, sino a abrazarlo. El miedo te indica que estás saliendo de tu zona de confort, es la señal inequívoca de que estás creciendo. Por lo tanto, no es una emoción negativa, sino un

indicador positivo de tu futuro éxito... ¡siempre y cuando no dejes que te limite!

A la mayoría de personas el miedo les detiene, pero al IMPARABLE el miedo le impulsa. Un guerrero imparabile siente el miedo y lo hace de todas formas. Tienen miedo pero lo hacen, porque les da más miedo no hacerlo. Conocen las consecuencias horribles en su vida por no hacer las cosas que saben que tienen que hacer. La gente de éxito no le llena miedo, le llama “estrés” y lo utilizan para avanzar.

El miedo viene de hacer las cosas más importantes de lo que son, por lo tanto, hay que reconvertirlo y verlo desde una perspectiva diferente. **Aquello a lo que alimentas crece, si alimentas tu miedo éste crecerá, pero si alimentas tu sueño, el deseo también crecerá.**

Cada vez que te dices que no puedes, te estás mintiendo. Siempre existe una manera. Siempre. Recuerdo cuando estaba estudiando en la Universidad, tenía los exámenes finales del tercer curso. Según decían, eran los más complicados de toda la carrera. Compaginándolos con mis entrenamientos diarios, había estudiado y llevado al día todos los trabajos. Sin embargo, entre en un dilema. Esos exámenes, coincidían con el primer evento de mi primer mentor. El evento se hacía en Barcelona y yo estaba becado en una universidad en Madrid. Y de pronto empezaron los impedimentos.

El primer freno que encontré es que el evento tenía un coste de 1.295 euros. ¡¡¡¿Cómo?!!! ¡Pero si no ganaba eso ni en un mes! Mi “vocecita” se empezó a disparar y a darme argumentos por los cuales NO podría ir a ese evento. “Demasiado dinero”, “no puedo pagarlo”, “tampoco es tan importante”, etc.

Aún así, mi mente no me convencía del todo, por lo que atacó por otro ángulo. Me decía que estaba muy lejos, 700 kilómetros, y que perdería 3 días de entrenamiento. En el deporte de alto rendimiento, 3 días es un mundo.

Aún así, yo estaba convencido, quería, necesitaba un cambio de vida. Y como mi mente no podía detenerme, cambió la estrategia y me atacó con los exámenes. “Son los más complicados de la carrera”, “no puedes saltártelos”, “llevas mucho tiempo estudiando”, “no tires todo por la borda por un evento que ni conoces, ni sabes si realmente te va a cambiar la vida”, “los profesores nunca cambian las fechas de los exámenes a nadie”, “y aunque te las cambiasen, note daría tiempo a estudiar, suspenderías”.

Finalmente DECIDÍ. Entré en la página, compré la entrada al evento. Luego fui a mi entrenador y le pedí 3 días de descanso para poder ir al evento. Y por último, me presenté uno a uno, en los despachos de los profesores de la universidad para pedirles que me cambiaran la fecha de sus exámenes. No tenía buenos antecedentes. Realmente a nadie le habían cambiado los exámenes antes. Pero fijate que yo compré la entrada antes que hacer nada.

Yo decidí. No esperé que las circunstancias fueran favorables. Tomé la decisión,

quemé mis barcos, a pesar de la duda, el miedo y la preocupación. Lo hice y también hice que las cosas pasaran. No esperé a que sucediera algo, hice que aquello sucediera, lo forcé. (Si entiendes bien estas cuatro líneas, todo este libro habrá servido para algo, pues si de todo lo aprendido tuvieras que quedarte con algo, serían estos conceptos expresados en este párrafo).

Entré en los despachos de los profesores y les conté la historia que te expliqué al principio del libro, de cómo contraí esa enfermedad, de cómo había pasado desafíos económicos, y de cómo creía que esta era una buena oportunidad para mí y quería aprovecharla.

Sorprendentemente, uno a uno me fueron apoyando y cambiaron las fechas. Y para resumir, fui a ese evento y conecté con mi DIVINA OBSESIÓN. Volví, terminé los exámenes, y después de aquello tomé la decisión de hacer lo que hago hoy en día. Te cuento esto porque, en ese momento, tuve mucho miedo. Invertir 1.295 euros, perder días de entrenamiento, arriesgarme a suspender las asignaturas de la carrera. Pero fue lo mejor que hice en mi vida.

Y la lección en todo esto es:

Cuando creas que no puedes, entonces debes. Porque todo lo bueno de la vida te espera más allá del miedo. No arriesgarse no sirve en este mundo. Cuando rompes la barrera del miedo y sales de tu zona de confort, entras en la zona donde la magia es posible. Transformas lo imposible en posible, y en ese punto, tu cabeza hace un quiebre, tus sistemas de creencias antiguos se desestabilizan, y te abres paso a un nuevo universo de posibilidades. Es en ese momento, cuando sucede la verdadera transformación, cuando TRANSFORMAS EL MIEDO EN PODER.

Hoy, tú no estarías leyendo estas líneas, y deseo de todo corazón que te estén inspirando, si yo no hubiera atravesado esa barrera hace años.

¡TRANSFORMA EL MIEDO EN PODER!

Voy a darte 3 estrategias para no dejar que el miedo te invada:

1) ALIMENTA TU MENTE.

Los líderes son lectores. Lee al menos 30 minutos cada día. Alimenta el jardín de tu mente o éste se llenará de mala hierbas. No importa si tu mejor amigo te pone cianuro en el café, es tu mejor amigo, ¡pero te está matando!

Quizás creas que tu mente no puede hacerte daño, es tu mente, sería como ir en contra de ti mismo. No importa la fuente, estate alerta. Por ese motivo empecé a escuchar cintas, audios, a leer libros y a asistir a seminarios. Si plantas en tu mente las semillas del MIEDO, enseguida tu jardín se llenará de malas hierbas.

2) FORTALECE TU CUERPO.

No puedes separar tu mente de tu cuerpo. Es a través del cuerpo que se manifiesta el miedo. Tienes escalofríos, sientes el pánico y eso te paraliza. Cuanto más fortaleces tu cuerpo, más fortaleces tu mente.

Todos los días, empiezo con una ducha de agua helada. Incluso en invierno. ¿Por qué? Eso te prepara para la acción. Empiezas tu día saliendo de tu zona de comodidad, no puedes dudar, si dudas no lo haces. Así que tu mente trata de negociar contigo, pero ¡tú lo haces! Se pierde tanto tiempo negociando contigo mismo. ¿Lo hago o no lo hago? Tantas oportunidades perdidas, tanto tiempo malgastado. Cuando tienes un compromiso no puedes dudar, ¡lo haces!

Tienes que hacerlo todos los días hasta que forme parte de tu identidad. Exponerte todos los días a algo que te rete, y así creas la fuerza de voluntad.

3) DA MÁS DE LO QUE ESPERAN DE TI.

El secreto de la vida es DAR. Cuando das no hay miedo, sientes que lo que haces es correcto. Da hasta que duela, y crearás un entorno adecuado en tu interior. El único enemigo es el miedo, así que conviértelo en tu amigo. Recuerda que la REVOLUCIÓN INTERIOR comienza en el DAR, no en el recibir. Muchos creemos que cuando recibamos nuestros deseos revolucionaremos nuestra vida. Es falso. Tu vida se revolucionará cuando des.

La clave de la vida no es el pesimismo positivo, es el pensamiento negativo. Es ahí cuando puedes marcar la diferencia. Es el punto dónde puedes cambiar las cosas porque cuando todo el mundo dejaría de hacer las cosas antes el miedo, **el auténtico GUERRERO IMPARABLE, no sólo no deja que eso le detenga, sino que lo hace con más intensidad.**

El éxito es sencillo, no fácil. **Tu vida nunca será mejor de lo que lo eres tú. Si quieres que tu vida crezca, debes crecer tú.**

Los miedos nos llevan a la preocupación, y ésta, es síntoma de inacción. Cuanto no te ocupas, te preocupas. Todos tenemos miedo a algo, que aunque tengas varias caras en el fondo se pueden resumir en unos pocos miedos básicos.

El maestro Napoleon Hill, en sus famosas LEYES DEL ÉXITO, nos habla de 7 MIEDOS BÁSICOS que son:

-Miedo a la POBREZA.

-Miedo a la VEJEZ.

-Miedo a la MALA SALUD.

-Miedo a la PÉRDIDA DEL AMOR DE ALGUIEN.

-Miedo a las CRÍTICAS.

-Miedo a la MUERTE.

¿Qué es lo que no te deja dormir por las noches?

Nuestros conflictos internos nos quitan el sueño. ¿Qué te perturba? Elimina ese obstáculo en tu vida. El miedo se cura con acción. Si algo no te deja dormir, es tiempo de darle solución.

HAZ UNA LISTA DE TUS 10 MAYORES MIEDOS EN LA VIDA, ¿A QUÉ LE TEMES DE VERDAD? NO POGAS ALGO SUPERFICIAL Y SIN PENSAR. MEDÍTALO Y ESCRIBE 10 COSAS A LAS QUE LE TEMES DE VERDAD:

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Esto es lo que no te deja descansar por las noches. Esta lista, **tiene más influencia en tu comportamiento y en tu vida de lo que podrías llegar a imaginar.** Lo condiciona TODO. Lo que haces, lo que no haces, lo que postergas, con quien te relacionas y con quien no, si te arriesgas o no en la vida. Todo, todo, todo.

No puedes evitar el miedo, ¡TIENES QUE ENFRENTARLO! El miedo se cura con la acción.

Elige, de la lista anterior, los 3 miedos que más te están limitando actualmente. Escríbelos a continuación:

- MIEDO 1:

- MIEDO 2:

- MIEDO 3:

Ahora es tu momento, ¡ENFRÉNTALOS! HAZLO, HAZLO, HAZLO. Entra al juego, supéralos. Toma acción ahora, ponle solución, enfrenta ese miedo mediante la acción. Cuanto más lo hagas más desaparecerá ese miedo.

Cuando conecté con mi DIVINA OBSESIÓN tenía un problema, era muy tímido y me daba mucho miedo hacer presentaciones en público. Me temblaban las piernas, me costaba articular palabra y era un suplicio. ¡Pero eso me estaba limitando! Así que lejos de acobardarme, incrementé el número de presentaciones. Observé que cada presentación era más fácil y que el miedo iba desapareciendo.

Lo más importante que aprendí, detrás del miedo se esconde la libertad. Cuando superas un miedo que te había estado limitando durante mucho tiempo, ¡obienes una sensación de libertad total! ¿Qué te da miedo? ¿Qué te detiene? ¡HAZLO! Hay una recompensa para ti detrás de ese miedo.

Las recompensas de la vida se hayan detrás de nuestros miedos. Piensa en ello... Cada miedo es una bendición disfrazado. Enfrentalos, supéralos y recoge tu recompensa.

Haz un plan para cada uno de esos tres miedos. Recuerda que la teoría no cambia nada, la ejecución sí. ¿Cómo vas a vencerlos? Crea tu estrategia y hazla inmediatamente.

-MIEDO 1: _____ MI PLAN PARA
ENFRENTARLO:

-MIEDO 2: _____ MI PLAN PARA
ENFRENTARLO:

-MIEDO 3: _____ MI PLAN PARA
ENFRENTARLO:

Y ahora, lo más importante, ¿cuando lo harás? Recuerda tu disparador “HAZLO YA”. Si lo postergas, entras en tu mente, y estás muerto. No lo postergues, hazlo ya, ahora, sin más dilación. Haz que las cosas pasen.

Tu vida nunca será mejor de lo que lo eres tú

Si quieres que tu vida crezca, debes crecer tú

AL ÉXITO LA GUSTA LA VELOCIDAD Y LA CONSTANCIA

Demasiadas personas allá fuera con grandes planes, grandes sueños, grandes potenciales y... GRANDES EXCUSAS. Al éxito le gusta la velocidad. Mientras te lo piensas, planificas y reúnes; la oportunidad pasa a la siguiente persona de la lista.

¿De qué sirve leer, planificar, crear estrategias, tener sueños, si no vamos a tomar acción masiva hasta cumplirlos?

Volvamos al ejemplo del avión al despegar. Un avión necesita ENERGÍA, ENFOQUE y TIEMPO para poder despegar. Mucha energía (combustible) enfocada en un solo punto (motores) y en el menor tiempo posible. Si algunos de estos tres requisitos no se cumplen, el avión no despegará. Cuando hablamos de tiempo, estamos hablando principalmente de VELOCIDAD.

Piensa en ello...

Imagina el avión en la pista. Puedes encenderlo, puedes hacer que avance, pero si no toma velocidad no despegará. ¿Problema? Se te acaba la pista...

(gráfica avión, pista, y árboles al final)

Es cuestión de estadística. Piensa en cuantas relaciones empiezan y continúan enamorados después de 20 o 30 años. O cuantos negocios empiezan y terminan siendo exitosos. Cuantos deportistas comienzan sus carreras y terminan entrando en la selección nacional de su país. La realidad es que... muy, muy, muy pocos.

Las estadísticas se cumplen en todas las áreas, en cualquier cosa que emprendamos; sea en las parejas, los negocios, el deporte, etc. El 97% de las cosas que se emprenden, fracasan durante los primeros 5 años.

Hablamos de personas que tienen las agallas de empezar. No de los que ven la partida de su vida desde la grada, sino de aquellos que saltan la barrera y juegan la gran partida de su vida. De los que saltan a jugar, ¿cuántos terminan lo que empezaron?

¿Cuántas parejas terminan juntos al final de sus vidas?

¿Cuántos negocios se vuelven millonarios?

¿Cuántos deportistas terminan siendo exitosos?

Después de estudiar los números, me di cuenta de algo. Del 100% de las personas que empiecen algo (sea un negocio, una relación, etc.) Aproximadamente un 60% irá en serio. El 40% restante lo inicia, pero no hace nada al respecto.

En los siguientes 3 meses, de ese 100% que empezó, tan solo el 40% continuará haciéndolo seriamente. Al cabo de un año, tan sólo el 20% seguirá. Ese 20% que sigue, no significa que ya sea exitosos, es decir, que ya tenga el nivel de resultado que desea, sino que continua en la lucha por obtenerlos. En los siguientes cinco años, sólo el 3% terminará obteniendo lo que desean. El resto, fracasará.

Estas estadísticas, son basadas en el estudio de deportistas de élite, líderes en empresas de NetworkMarketing, empresarios emprendedores o autónomos, e incluso en relaciones de pareja que recién empieza su noviazgo.

La realidad es que nadie se plantea estos números antes de empezar, y creo que ese es el principal motivo por el que fracasan. Viendo los números, existen dos tipos de personas: los que dicen “uf, seguro que yo soy del 97% que fracasa” y los que dicen: “pues yo voy a ser del 3% que lo logra”. ¿Y cual es la diferencia? Uno es IMPARABLE, el otro NO. Uno tiene un equipo de personas al lado que lo apoya, su GRUPO DE IMPARABLES, el otro NO. Uno tiene una DIVINA OBSESIÓN y el otro NO. Uno se re-programa todos los días para el éxito, el otro NO. Y no es que uno haya nacido para lograrlo y el otro no, sino que han DECIDIDO de forma distinta.

Conforme leías estas líneas, ¿qué te decías a ti mismo?

¿Con quién te identificabas más, con el 97% o el 3%?

Por este motivo, **no importa lo que hagas, es seguro que habrá fracasos, pero cuanto antes los tengas, antes aprenderás la lección y antes la aplicarás.** Esas lecciones te llevan al resultado que desees. Mientras una persona hace las cosas en un año, tú hazlas en un mes. Aprenderás lo que alguien aprendería en un año, pero en tan sólo un mes. ¡Eso hará despegar tu avión! ¡Así actúa el 3%! ¡Al éxito le gusta la velocidad!

¿Conoces la fábula de la liebre y la tortuga? En la carrera, la liebre comenzaba muy rápido, mientras la tortuga lo hacía lento. Pero a mitad de carrera, la liebre se despista y deja de correr. Mientras, la tortuga sigue su camino y termina ganando a la liebre.

Para ser IMPARABLE, debes empezar como la liebre y terminar como la tortuga. Necesitas mucha VELOCIDAD al principio para arrancar y romper con tu inercia, pero luego será necesaria la constancia para no abandonar.

Imagina una bomba de agua intentando sacar agua de un pozo. Para succionar el agua se requiere de mucha energía. Bombear el agua y al principio no sale nada. La mayoría de las personas abandona, pero los ganadores siguen adelante. Lo hacen hasta que por fin, salen unas gotas de agua. Aquí, es dónde mucho de los que siguieron también abandonan. Piensan “¿tanto esfuerzo para sólo una gotas de agua?”. Pero los IMPARABLES siguen adelante. Y entonces aparece el chorro de

agua. **En ese punto obtienes el MOMENTUM. Tu curva de resultados se dispara.** Ahora puedes ser tortuga. No te detienes, pero ya no necesitas tanta velocidad ni esfuerzo, tan sólo seguir bombeando lenta pero seguidamente. Se necesita el 80% de la energía para que aparezca el agua, y sólo el 20% para mantenerla constante.

Volvamos al ejemplo del avión. Imagina que dos personas viajan en dos aviones que se dirigen al mismo destino. Una de las personas, pone su avión a 800 km por hora después de despegar, mientras que el otro lo pone a 300 km por hora. Pronto, el de 800 km hora tiene que hacer una escala, para repostar y reponerse, mientras que el otro avión sigue constante a 300 km por hora.

El primer avión, tuvo que parar, tan sólo el gasto energético de volver a despegar y las horas que perdió en el camino, hicieron que llegara más tarde a su destino. Este avión llevaba demasiado velocidad, pero cuando se agotó, perdió el MOMENTUM, rompió con la inercia que había creado, y tuvo que volver a empezar de cero. El otro avión continuó su trayecto a una velocidad más moderada pero constante, y llegó primero a su destino. Al éxito le gusta la constancia.

Esto le ocurre a muchas personas cuando empiezan una nueva actividad. Empiezan muy rápido, pero luego no son capaces de mantener su impulso. La estrategia es la siguiente:

EMPIEZA COMO LIEBRE, TERMINA COMO TORTUGA VELOCIDAD AL INICIO, CONSTANCIA AL FINAL

Sabemos que un hábito tarda en instaurarse unos 30 días, al menos esto dice la ciencia. Pero estudiando a los grandes deportistas y empresarios, me di cuenta que todos funcionan en PROCESOS DE 90 DÍAS. Estos primeros 90 días son cruciales. Aquí es dónde su avión despegue.

Por lo tanto, una vez hayas elegido tu DIVINA OBSESIÓN y hayas creado un PLAN DE ACCIÓN para lograrla. **Debes tener un IMPULSO GRANDIOSO durante los primeros 90 DÍAS.** Ese IMPULSO GRANDIOSO crea la ENERGÍA, ENFOQUE y TIEMPO para que el avión despegue. Una vez arriba, en las alturas, descenderás el IMPULSO, porque ya habrás creado el MOMENTUM, y como en el ejemplo de la palanca, ya tan sólo tendrás que bombear con el 20% de tu energía para que siga saliendo agua.

Ten prisa por empezar, dalo todo al inicio, y luego se constante hasta terminar. Piensa en esos golpeadores de piedra, que tratan de partirla con un martillo. Al observarlos, ves a un hombre enorme, con un martillo descomunal, tratando de partir un bloque de piedra inmenso. Cuando ves a ese hombre levantar el martillo y zarandearlo para coger inercia y desplegar toda su fuerza en ese bloque, piensa que va a romperse algo, o él o la piedra. Pero, no ocurre nada. Otra vez, levanta el martillo, golpea con fuerza, pero no ocurre nada. A ojos del espectador, puede parecer que esos golpes descomunales no están causando ningún efecto en la roca.

Golpea una y otra vez sin aparente resultado. Pero, aquí está la magia del poder de la constancia y la perseverancia, de pronto la golpea otra vez, y el bloque se parte por la mitad.

Para muchas personas, ese golpe que partió la piedra fue el definitivo. Pero para el verdadero experto, sabe que cada uno de los golpes anteriores debilitó el bloque, y que el último golpe tan sólo fue la gota que colmó el vaso. **EL PODER DE LA CONSTANCIA es tan impresionante, que nadie sin él puede lograr grandes cosas en la vida, pues la propia vida es una prueba de constancia.**

Escuché la historia de un leñador que tenía fama de cortar los árboles más grandes del mundo. Un día, llegó un aprendiz que quiso saber como lo hacía. El leñador era un buen hombre, y aceptó mostrarle su técnica. Se acercaron a un bosque, y seleccionaron los dos árboles más grandes. Cada uno tenía que talar su árbol y al final, verían quién tenía mejor resultado.

El chico comenzó a dar hachazos rápidos y fuertes, mientras el leñador se dedicó a afilar su hacha. Cuando el chico llevaba dos horas dando hachazos, el leñador se levantó, después de haber estado afilando su hacha, dio 5 hachazos y le dijo al chico que al día siguiente volvería a continuar con su trabajo.

Al día siguiente, el chico comenzó dando hachazos con mucha fuerza e ímpetu, mientras el leñador dio 5 hachazos y se fue. Así día tras día, hasta que al séptimo día, el joven renunció. Estaba agotado, sus manos estaban destrozadas y tan sólo había sido capaz de cortar la mitad del tronco. Unos días más tarde, el leñador consiguió derribar su árbol. Llamó al joven y mostrándole su obra le dijo:

Este es el secreto de mi éxito: No hay árbol en el mundo lo suficientemente grande, que no caiga con CINCO HACHAZOS DIARIOS.

La gota no perfora la roca por su fuerza, sino por su constancia. No hay sueño, meta, objetivo, DIVINA OBSESIÓN que no caiga rendido a tus pies si eres capaz de dar CINCO HACHAZOS DIARIOS.

Crea el MOMENTUM y manténlo.

Si tienes los hábitos adecuados, y los mantienes durante toda tu vida, al final de ésta terminarás en el lugar adecuado. Hay hábitos que mantienen la llama del amor encendida, hay ciertos hábitos que hacen que las empresas se mantengan creciendo siempre, aún en épocas de recesión, existen hábitos que hacen al deportista campeón. Somos el resultado de nuestro hábitos.

Necesitamos velocidad para romper la inercia y obtener el MOMENTUM; después constancia en la creación de nuevos hábitos que generen un éxito masivo en tu vida. Te lo mereces.

No existen personas exitosas o personas fracasadas, sino personas con hábitos de

éxito y hábitos de fracaso. No es la persona, es el hábito. Hasta ahora te he hablado del 90% del éxito que está en tu psicología. Tus creencias de poder, la auto-imagen potenciadora, el autoarranque, tu divina obsesión, el punto clave, etc. Todo ello, te lleva al éxito. Pero ahora, quiero dedicar las últimas líneas para ayudarte a crear HÁBITOS de acciones que t ayuden a complementar lo que hemos aprendido.

90% PSICOLOGÍA + 10% TÉCNICA = 100% RESULTADOS

Si sólo trabajamos con tu psicología, dejamos un 10% de margen de error. Eso es demasiado porque estamos hablando de tu vida. Es algo demasiadopreciado como para dejar margen de error.

He estudiado las rutinas de las personas más exitosas del mundo: deportistas de élite, multimillonarios, personas que vivieron más de 100 años, personas que mantuvieron sus relaciones y sobretodo la pasión dentro de su relación durante toda su vida, etc. Y he creado un PLAN DE 5 HACHAZOS DIARIOS para ti.

TU PLAN IMPARABLE PARA LOGRAR TU DIVINA OBSESIÓN

Para lograr lo que deseas debes prepararte para el éxito, eso ya lo habrás oído, pero lo que nadie nombra es que también debes prepararte para el fracaso. Ya sabes que la escalera al éxito está formada por peldaños de fracasos temporales, así que es imprescindible que planees cómo alcanzar tu éxito; pero más importante aún es que planees cómo actuarás cuando lleguen los fracasos. Ese es el punto dónde la mayoría abandona, por lo tanto, es fundamental tenerlo en cuenta y generar una estrategia para vencerlo.

PREPÁRATE PARA EL ÉXITO:

Durante toda la lectura de este libro hemos estado hablando de tu éxito, cómo lograrlo, cómo programarte mentalmente, que acciones realizar y de qué forma. Es importante que lo tengas claro y para ello me gustaría repasar contigo ciertos conceptos que hemos aprendido:

Lo primero que vimos es que debemos tener es la conciencia de que **YA SOMOS EXITOSOS** y recordárnoslos a nosotros mismos continuamente.

Desde esta perspectiva, lo segundo que teníamos hacer es adquirir un **COMPROMISO** y tener la **INTEGRIDAD** de no parar hasta lograrlo. ¡Tenemos que “quemar los barcos”!

Aprendimos cómo funciona la mente humana y de qué forma nos programamos para el éxito o el fracaso, en función de nuestras creencias y de cómo generamos anclajes que nos llevan a estados emocionales positivos o negativos.

Sabiendo esto, ideamos una estrategia para alcanzar el éxito que se dividía en 3 partes:

La primera parte era crear tu **GRUPO DE IMPARABLES**. Plantarte en tierra fértil para poder florecer. Una vez generamos el entorno adecuado y adquirimos un compromiso e integridad también con ellos, pasamos a la segunda parte que era crear una **DIVINA OBSESIÓN** en tu mente, que constaba de localizar un claro objetivo principal, trabajar con el punto clave que activaba el dolor y lo utilizaba a tu favor, y conectar con tus razones para querer lograrlo que constaba de tu contribución con el mundo, tus “para qué”, tu “gran porque” y tu revolución interna.

Después hablamos del precio a pagar para poder lograr tu divina obsesión y analizamos casos de personas de éxito que habían pagado el precio y lo habían

logrado. También aprendiste a modelar al campeón y seguir las huellas de otros que ya lo lograron antes que tú.

La tercera parte era RE-ACONDICIONARTE PARA EL ÉXITO MASIVO en el que te enseñé estrategias de la gestión emocional basadas en la corporalidad, el lenguaje y el enfoque, aprendimos a transformar nuestra programación de la mente subconsciente a partir de la super-sugestión y cómo transformar las creencias negativas en creencias capacitadoras. Creamos además una nueva identidad imparables, una auto-imagen potenciadora y adquiriste 13 creencias de poder con las que llegarás más alto y más lejos en el camino hacia lograr tu divina obsesión.

Un granjero tenía un caballo precioso al que todo el mundo admiraba. Un día, el caballo golpeo la cerca y se hizo una herida. Todos los días el granjero lo curaba con extrema delicadeza. El veterinario le recetó antibióticos que le administraban cada dos días y el caballo empezó a mejorar. Se recuperó por completo, pero al poco tiempo, volvía a recaer y la pata empeoraba.

Un día el veterinario volvió a inspeccionar la pata y encontró algo que no habían visto. El caballo tenía una astilla clavada y le estaba ocasionando todas las infecciones, por eso recaía. No estaban curando el problema verdadero, sólo el síntoma, pero la enfermedad que lo provocaba, esa astilla, seguía penetrando en la carne .

Cuando sufrimos de pobreza, es un síntoma de una astilla penetrada en nuestra mente que no nos deja prosperar. La amargura es un síntoma de una astilla que adquirimos hace años y no podemos liberar. Cualquier cosa que no nos deje avanzar es sólo una astilla pegada en la carne. Tenemos que solucionar el problema verdadero.

Ahora tú ya sabes la verdad, el 90% está en la psicología que estás utilizando y el 10% en la técnica. Soluciona el verdadero problema y libera todo tu potencial. Cuando tengas un problema dite a ti mismo: esto no vino para quedarse sino para marcharse. Puedes planear la vejez, la enfermedad y la pobreza; o planear una vida larga, saludable y próspera. Empieza a hacer planes para vivir una vida bendecida. Haz que la vida derrame victoria en cada situación y llegarás a lo mejor de ti.

Puede que en el pasado tuvieras separaciones, divorcios o desamor; pero en lugar de planificar eso, planea un gran amor, concéntrate en la celebración del primer año de bodas.

Quizás tuviste falta de abundancia en el pasado, pero no programes la escasez. En lugar de eso, planifica qué harás con toda la riqueza que llegará.

Si tuviste un historial de enfermedades, deja de planear una lista de medicamentos para combatirlos. Planifica una vida llena de energía y vitalidad.

Cree que tu vida puede ser restaurada. Permite que la semilla germine y eche raíces. No esperes a que pasen las dificultades para ser feliz. Sé feliz en medio de las dificultades. **Ten una ESPERA ACTIVA.** Cada semilla tiene un periodo de

gestación pero no debes detenerte. Estáte atento, habla como si fuera a suceder, actúa como lo que quieres llegar a ser, prepárate para la victoria.

Espera con ESPERANZA AGRADECIDA. Agradece lo que ya tienes y lo que está por venir. Siembra semillas de victoria en tu interior. La gratitud te posiciona para tener más y más.

Un maestro tuvo la visita de un alumno. Él estaba muy deprimido y no encontraba motivos para vivir. El maestro, tras escuchar sus quejas, le dijo:

-Vamos a hacer una cosa. Coge una libreta y divídela en dos trazando una línea por la mitad de cada folio. En la columna de la derecha vas a poner todas las cosas positivas de tu vida y en la izquierda todas las negativas.

El alumno lo miró y le dijo:

-De todas formas no tengo nada bueno que escribir en la columna de la derecha.

El maestro enseguida le dijo:

-Lo siento mucho porque tu mujer se haya ido con otro hombre y te haya abandonado.

-¿Mi mujer? - contestó - No, no, ella y yo seguimos juntos y muy enamorados.

El maestro siguió:



-Lamento que tu hijo muriera y ya no puedas disfrutar de él más ni verlo crecer.

-¿Cómo? - dijo el alumno - ¡Pero si mi hijo está muy sano!

El maestro entonces dijo:

-Siento que te echaran del trabajo y no puedas alimentarte todos los días.

El hombre enseguida añadió que eso no era cierto y que afortunadamente sí tenía trabajo. Entonces sonrió y dijo:

-¡Ah! Ya entiendo... - y comenzó a escribir un gran número de cosas en la columna de la derecha.

Enfócate en lo positivo. Todos tenemos grandes cosas en nuestra vida y a menudo no

nos damos cuenta. Planifica ganar el juego de tu vida. Sal a jugar para alcanzar tu victoria y no pierdas la esperanza hasta lograrlo.

Olvida a los críticos. Ellos siguen en la grada viendo como los demás juegan el juego de su vida. Son temerosos y nunca lo lograrán. Cuando te decretan en negativo y lo crees, estás poniéndote de acuerdo con las voces equivocadas. No escuches los informes negativos. **Ponte de acuerdo con LA VOZ DE TU ALMA.**

PREPÁRATE PARA EL FRACASO:

El Universo es cíclico, y tenemos que estar preparados para cuando llegue el “invierno”. Cuando la mayoría de las personas en invierno se contraen y dejan de actuar, el verdadero guerrero imparables actúa con más fuerza aún y rompe el molde.

Cuando entrenábamos en el Alto Rendimiento Deportivo, nos entrenaban para lograr el éxito, pero no recibíamos ningún tipo de entrenamiento para superar el fracaso. Nos hablaban de lograr medallas, récords, trofeos, pero no nos dijeron que para lograrlos deberíamos fracasar varias veces. El resultado era que cuando llegaba el “invierno” en nuestra carrera deportiva, nos frustrábamos y no teníamos un plan para superarlo. Algo que ayudaba era que estábamos muy unidos y nos apoyábamos entre nosotros, era algo parecido a un “grupo de imparables”, pero aún así no siempre era suficiente. Vi a muchos deportistas muy talentosos, no llegar a nada por una mala gestión de sus fracasos.

Uno de mis mentores millonarios se arruinó 15 veces antes de cumplir los 30 años. La primera vez que fracasó casi le cuesta su sueño. Pero en la segunda vez ya estaba preparado y poco a poco fue ideando y perfeccionando un plan para el fracaso, hasta que finalmente montó un negocio y se volvió millonario en dos años y medio con una inversión inicial de sólo 2.000 dólares de su tarjeta de crédito.

No dejes que el invierno te pille desprevenido. Ten una estrategia para que el fracaso no te detenga. Voy a compartir contigo que es lo que yo hago cuando me estanco o las cosas no van como me gustaría:

Lo primero que hago es **REVISAR MI PLAN** de acción y mis hábitos diarios y analizar cada una de sus partes y determinar cuales de ellas me están dando los mejores resultados y cuales no. En función de eso, elimino las partes que no me dan resultado e intensifico las partes que me dan mejores resultados.

En este estado reviso también mi **DIVINA OBSESIÓN** para saber si realmente sigue creando en mí un alto impacto emocional o debo hacerla más grande e intensa para que me estimule a lograrla. Me di cuenta que a medida que avanzas hacia tu divina obsesión, ésta te va pareciendo más pequeña y deja de estimularte. Es importante tener siempre un horizonte y que te parezca lejano y alcanzable a la vez. Lejano porque así te motiva más el saber que cuando lo alcances valdrá la pena y cercano porque eso te da la esperanza de que podrás llegar.

Lo segundo que hago es **ANALIZAR MI ENTORNO**. Paso tiempo con mi equipo, los escucho, analizo que puede estar sucediendo y me reúno con mi **GRUPO DE IMPARABLES** para tratar de alcanzar alguna solución creativa. Intensifico estas reuniones y no paramos hasta lograr una solución. Éste es el propósito del grupo de imparables, no dejar que los problemas nos detengan y enfocarnos siempre en la solución.

Lo tercero que hago es un **PROCESO DE INMERSIÓN** con mis mentores. Normalmente me voy a un evento o seminario “en vivo” y paso varios días trabajando en mí. Es curioso pero todas las veces que lo he hecho he aprendido algo que necesitaba en esos momentos para seguir evolucionando, incluso cuando es un evento repetido. He observado que aunque repitas varias veces un mismo seminario, siempre aprendes cosas nuevas o captas información distinta, en función de tu estado de ánimo.

Otra cosa que siempre hago es hablar con mi **MENTOR PERSONAL**. A parte de los eventos, tengo un mentor personal que me ayuda y me enfoca todo el tiempo. Este mentor ha ido cambiando a lo largo del tiempo en función de mis necesidades, pero siempre he tratado de trabajar con personas que ya han logrado lo que yo quería lograr, al menos el mismo nivel de éxito, aunque fuera en otra área.

A veces es bueno trabajar con mentores especialistas en otras áreas, porque te dan

una perspectiva nueva que quizás no habías tenido en cuenta. Y de hecho, las grandes transformaciones en la vida de muchas personas y de muchas empresas se dieron cogiendo estrategias que habían funcionado en otros campos y aplicándolos a su campo personal. Por ejemplo, Henry Ford revolucionó el mercado de automóvil produciendo en cadena como había observado en las granjas de alimentos. Con esta estrategia consiguió que el automóvil llegara a más gente y le produjo enormes beneficios económicos y personales, además de ayudar a millones de personas en todo el mundo a tener una vida más fácil.

La verdad es que puedes tener las cosas de forma, LENTA, RÁPIDA o ¡NUNCA! Y la forma más rápida de no tenerlas nunca o de lograrlas muy lentamente, es haciéndolas solo.

A veces, las personas tienen miedo de invertir en un mentor e intentan ahorrarse ese dinero, pero en mi experiencia he aprendido que no saber lo que se hace o no tener la perspectiva adecuada, te hace cometer errores que te salen mucho más caros que el precio que hubieras pagado por ese mentor. Desde que me di cuenta de esto, por mis propios errores que salieron carísimos, empecé a invertir en mis mentores y es lo último que quito en el caso que tenga que ahorrar.

Crea ahora tu PLAN PARA SUPERAR EL FRACASO TEMPORAL. ¿Qué harás cuando llegue el invierno en tu camino hacia tu divina obsesión?

HÁBITOS PARA UN ÉXITO MASIVO

Todos tenemos hábitos, pero no todos los hábitos nos llevan dónde queremos. Tampoco todos los hábitos son igual de importantes en un momento concreto. Debes determinar cuales son los hábitos más importantes para ti EN ESTE MOMENTO, teniendo en cuenta lo que quieres lograr.

Las personas somos especialistas en “perder el tiempo” en cosas que no nos aportan nada a largo plazo y sí mucho a corto plazo. Cuando tenemos que elegir, preferimos pasarnos horas leyendo mensajes en el teléfono, o conectados al ordenador, incluso viendo al televisión; antes que leyendo un buen libro, haciendo ciertas llamadas, o dedicándole tiempo a tu pareja o a tus hijos. Posponemos todo eso por creemos que no es urgente ni importante en estos momentos, sin embargo tienen un efecto desastroso a largo plazo en nuestras vidas.

Hace un tiempo, conocí a una pareja que estaba pasando por dificultades en su matrimonio. El marido me contaba que ya no le apasionaba tanto su mujer. En seguida le pregunté por sus hábitos, y me di cuenta que el problema no estaba en la relación, sino en sus malos hábitos. Sencillamente, habían dejado de enfocarse en lo que verdaderamente importaba.

Le dije que hiciera lo siguiente: compra un libreta y todos los días, antes de acostarte, escribe todas las cosas buenas que tiene tu mujer. Apunta todo lo que veas, hasta el más mínimo detalle, y si no lo encuentras, esfuérate, pero no te vayas a dormir ningún día sin haber escrito eso en tu libreta.

Me contó que al principio le costaba mucho encontrar cosas buenas (y ese era el motivo por el que su pasión había disminuido, pues había perdido de vista las RAZONES por las que estaba con su mujer). Poco a poco, se tornó una tarea más fácil. Hasta que llegó un punto en que las cosas malas desaparecieron, y ya sólo veía cosas buenas en su mujer. ¡Si es que todo es cuestión de ENFOQUE!

Un año después, en su aniversario de boda, le regaló esa libreta a su mujer, con una dedicatoria que decía: lo que pienso de ti mi amor.

El hombre me agradeció, pues no sólo había logrado recuperar la pasión en su matrimonio, sino que había logrado llegar a nuevos niveles de compromiso y amor con ella, que jamás antes había tenido.

Hay hábitos más importantes que otros, para poder alcanzar lo que es bueno para nosotros.

Voy a resumir esos hábitos en LOS CINCO HACHAZOS DIARIOS para el éxito

masivo.

LOS CINCO HACHAZOS DIARIOS PARA #IMPARABLES

PRIMER HACHAZO: Empieza el día de forma extraordinaria. LA HORA DE LOS #IMPARABLES.

Así empieces el día, eso te deparará. Colocarte en la predisposición mental y emocional adecuada es fundamental para tener un día maravilloso y productivo. Te presento LA HORA DE LOS #IMPARABLES.

LA HORA DE LOS #IMPARABLES

1- EL DESPERTAR PERFECTO

Despiértate y sonríe, estírate, haz las respiraciones en 5 segundos, aguantas 20 y sueltas el aire en 10. Repítelo 3 veces, es decir, 3 ciclos de respirar en 5 segundos, aguantar en 20 y soltar en 10. Y estos 3 ciclos repítelos tres veces al día. Una vez en la hora de los #imparables, otra al mediodía y otra por la noche. A continuación bebe 2 vasos de agua.

2- RETO ANTI-COMODIDAD

Toma tu ducha de agua fría, y desafía a tu cuerpo y a tu mente. Ponte incómodo al empezar el día, y no habrá nada ni nadie que te detenga.

3- ENFÓCATE PARA LA VICTORIA

HAZ TUS PREGUNTAS DE PODER:

- ¿Qué motivos tengo para sentirme feliz ahora?
- ¿Qué es lo que me apasiona de mi vida ahora?
- ¿De qué me siento orgulloso en mi vida ahora?
- ¿De qué estoy agradecido en mi vida ahora?
- ¿En qué estoy comprometido actualmente en mi vida?
- ¿Qué es lo que amo?
- ¿Quién me ama?

RE-ACONDICIÓNATE PARA GANAR:

Haz tu SÚPER-SUGESTIÓN. Colócate en tu POSICIÓN DE PODER durante 2

minutos delante del espejo. Seguido realiza 10 veces tu MOVIMIENTO DE PODER mientras te dices tu GRITO DE PODER y a continuación, di en voz alta las 10 CREENCIAS DE PODER más las 3 PROPIAS (en total son 13).

Ahora, repite tu AUTO-IDEAL utilizando el poder de la SÚPER-SUGESTIÓN. Repítelo 3 veces con máximo intensidad y a continuación, visualízate en alguna situación comportándote como lo haría tu AUTO-IDEAL.

Por último, en este estado, repite 20 veces tu DIVINA OBSESIÓN con voz firme y clara, utilizando toda tu energía y poder personal.

DECRETA TU ABUNDANCIA:

**TODOS LOS DÍAS Y EN TODA FORMA, ME SIENTO MEJOR, MEJOR Y
MEJOR**

Soy un ganador.

Soy un número 1.

Vine aquí para brillar.

Nací para sobresalir.

Mi naturaleza es el éxito.

Soy grande.

Mi éxito es inevitable.

Yo soy líder y no seguidor.

¡SOY IMPARABLE!

**UNA AVALANCHA INFINITA DE ABUNDANCIA ESTA FLUYENDO HACIA
MÍ POR TODAS PARTES Y EN TODA FORMA**

TUS 40 MINUTOS DE EXPANSIÓN:

Es tiempo de CRECIMIENTO PERSONAL y PROGRESO. Recuerda que la felicidad te la da el progreso, y que necesitamos aprender, formarnos, crecer y enfocarnos en lo adecuado.

Puedes SUSCRIBIRTE a mi canal de YOUTUBE, dónde encontrarás mis vídeos de formación e inspiración:



-Haz tu ENFOQUE DE 3: Un día el PENSAMIENTO DE BASE LIBRE, otro día el “POR QUÉ NOE ESTOY ALLÍ TODAVÍA y otro día el PENSAMIENTO DE BASE CERO.

-30 minutos de lectura, formación, escuchar audios o hacer algún curso on-line sobre la materia que tengas que aprender para alcanzar tu DIVINA OBSESIÓN.

4- PLANIFICA TU ÉXITO

Haz TUS DIEZ ANTES DE LAS 10.

Define tu 80/20. ¿Cual de las acciones que haces te ayudarán a alcanzar tus cinco metas principales de HOY?

Haz tu ABC PARA GANAR. Ordena esas acciones por orden de importancia y prioridad.

5- GRATITUD INFINITA

1º HAZ LA LISTA de 10 cosas por las que estás agradecido actualmente en tu vida.

2º REPASA UNA A UNA esas 10 cosas y detente en cada una de ellas, ponte la mano en el corazón y da las GRACIAS de verdad por ello. SIÉNTELO.



Si deseas tener tu hora de los imparables e imprimirla para tenerla a mano todos los días hasta que crees el hábito (mínimo 33 días ininterrumpidos). Lee el código y descárgala:

¿Para qué es todo esto? Recuerda que el ENFOQUE determina tu estado emocional. Las personas depresivas lo son porque llevan demasiado tiempo enfocándose en lo que les falta, en lugar de enfocarse en lo maravillosa que ya es su vida. La gratitud es riqueza y la queja es pobreza. Cuanto más agradecido seas, más tendrás por lo que agradecer. **AQUELLO EN LO QUE TE CONCENTRAS SE EXPANDE.** Allá donde haya apreciación, habrá duplicación. Agradece lo que ya tienes y se te multiplicarán las Bendiciones.

Estas dos primeras horas de los #IMPARABLES, marcará la diferencia en tu día a día y recuerda el EFECTO EXPONENCIAL, imagina al cabo de un año en quién vas

a convertirte...

Un consejo, si me lo permites. ¿Cuántas horas al día pasas desplazándote de un lugar a otro?

Convierte tu coche en una universidad con ruedas. Mi mentor Brian Tracy me enseñó que si durante un año escuchamos un CD instructivo mientras conducimos o viajamos en transporte público, obtenemos el equivalente a dos semestres de una licenciatura universitaria superior.

Piensa en ello. Si utilizaras todo el tiempo que pierdes en escuchar noticias o ver televisión, en aprender sobre un tema en concreto mediante un CD o lectura de buenos libros, obtendrías un doctorado en ventas, dirección de empresas, creación de riqueza, marketing y publicidad, relaciones extraordinarias, salud ilimitada, etc.

Un español promedio ve unas 4 horas de tv al día. Eso son casi 1.600 horas de tv al año, ¡y aún hay gente que se sorprende porque no progresa!

Combinar la lectura, con la visualización de vídeos educativos y la escucha de audios de formación, alejarán de la mediocridad a cualquiera.

Vayamos al segundo hachazo...

SEGUNDO HACHAZO: Haz algo para elevar tu energía.

Tu cuerpo es la maquinaria que tienes para cumplir tus sueños. No lo descuides. Tengo mucha energía, unas ganas de crecer, expandirme, progresar. Pero cuando me enfermo, lo pierdo todo. ¡No dejes que eso pase! El EFECTO EXPONENCIAL actúa sobre tu salud también.

Haz una hora de deporte al día y come sano. No digo que te amargues, sólo que hagas algo moderado, pero que lo hagas. Entiende su importancia. Tu cuerpo es el vehículo que te lleva a tus sueños, con el motor de tu mente.

¿Qué acciones harás hoy para mantener un cuerpo sano?

TERCER HACHAZO: Expande tus relaciones.

“Dios los cría y ellos se juntan” dice el refrán. Y según el psicólogo de Harvard Dr. David McClelland, el grupo de personas (“grupo de referencia” como él lo llama), determina el 95% de nuestro éxito o fracaso en la vida.

Jim Rhon decía que terminamos pareciéndonos a las 5 personas con las que pasamos más tiempo. De tal forma que podemos adivinar nuestro futuro financiero, económico, social, físico, amoroso, etc. viendo las cinco personas con las que pasamos más tiempo.

Con el tiempo, terminamos siendo como ellos, pero ¿por qué no nos damos cuenta?

Pues porque es demasiado sutil. Es como tumbarte en el mar encima de una

colchoneta dejándote llevar por la corriente. Cuando te has dado cuenta, puedes estar muy alejado de la orilla. Lo mismo ocurre con los hábitos que heredamos de nuestras amistades y que, sutilmente, van configurando nuestro destino. Poco a poco, empezamos a pensar como piensan, comer lo que comen, hablar como hablan y a actuar como actúan.

Piensa en la media de ingresos, actitud, salud de tus cinco mejores amigos. ¿Qué observas?

Probablemente te parezcas demasiado a ellos. Te propongo que expandas tus relaciones. ¿Quién sería una buena influencia para ti? Dedicar unos momentos cada día a cultivar relaciones con otro tipo de personas. Te sorprenderá gratamente el resultado.

¿Qué acciones harás hoy para expandir tus relaciones?

Y otro detalle importante, tu familia. Muchas personas no prosperan porque tienen a su familia en contra. Si nuestra divina obsesión nos quita tiempo para nuestra familia, pronto estaremos en dificultades y no tendremos ningún apoyo. No importa lo exitoso que seas, si pierdes a tu familia por el camino, no habrá dinero en el mundo para pagarlo.

¿Qué acciones harás hoy para con tu familia?

CUARTO HACHAZO: Trabaja en tu economía.

Piensa todos los días, ¿cómo puedo mejorar mis ingresos? ¿Cómo puedo progresar más? ¿Cómo puedo invertir en algo que me de más ganancias? ¿Cómo puedo ahorrar más para asegurar mi futuro financiero? ¿Cómo puedo saldar mis deudas (si las tienes)? ¿Cómo puedo aprender a gestionar mejor mi dinero? ¿Cómo puedo actuar más inteligentemente con mi dinero? ¿A quién tengo que pedirle asesoramiento?

Hay tres cosas en la vida: salud, dinero y amor. Y el que tenga estas tres cosas... ¡que le de gracias a Dios! Decía la canción...

La economía es importante. No la descuides.

¿Qué acciones harás hoy para mejorar tus finanzas?

QUINTO HACHAZO: Termina el día a lo grande.

Termina el día reconociéndote tus 5 mayores éxitos de ese día. Recuerda “el éxito engendra éxito”. Reconoce los pequeños avances para que puedan llegar otros mayores. Escríbelos en un papel y luego repásalos uno a uno y celébralo. Ánclate en esas sensaciones de poder y de éxito, aprieta el puño y dite “¡SÍ!”.

Todo esto puede parecer una locura, pero prefiero parecer loco y lograr mis sueños que parecer cuerdo y amargarme por no lograrlos, ¿y tú?

A continuación, repasa 3 cosas por las que estés agradecido en ese día y con la mano

en el corazón, siente esa sensación de gratitud dentro de ti. No pares hasta sentirla y cuando lo hagas, inmediatamente lee tu DIVINA OBSESIÓN 20 veces sintiéndola dentro de ti mientras conservas a la vez ese sentimiento de gratitud. La clave en este punto está en conectar con el sentimiento de gratitud y luego mientras lees la DIVINA OBSESIÓN 20 veces, imaginarte que ya la lograste y por eso te sientes agradecido.

Piensa en 5 seres queridos que aprecies y envíales mentalmente bendiciones, es decir, piensa en ellos e imagina que están felices, contentos, que logran sus sueños y son dañados y prósperos en todo lo bueno de la vida.

No hay “árbol” lo suficientemente grande en tu vida que no caiga ante ti con estos cinco hachazos diarios.

Un maestro de la sabiduría paseaba por un bosque con su fiel discípulo, cuando vio a lo lejos un sitio de apariencia pobre, y decidió hacer una breve visita al lugar. Durante la caminata le comentó al aprendiz sobre la importancia de las visitas, también de conocer personas y las oportunidades de aprendizaje que tenemos de estas experiencias.

Llegando al lugar constató la pobreza del sitio, los habitantes, una pareja y tres hijos, la casa de madera, vestidos con ropas sucias y rasgadas, sin calzado, entonces se aproximó al señor, aparentemente el padre de familia y le preguntó:

¿En este lugar no existen señales de trabajo ni puntos de comercio tampoco, como hacen el señor y su familia para sobrevivir aquí?

El señor calmadamente respondió: amigo mío, nosotros tenemos una vaca que nos da varios litros de leche todos los días. Una parte del producto la vendemos o la cambiamos por otros géneros alimenticios en la ciudad vecina y con la otra parte producimos queso, cuajada, etc., para nuestro consumo y así es como vamos sobreviviendo. El sabio agradeció la información, contempló el lugar por un momento, luego se despidió y se fue.

En el medio del camino, se volvió hacia su fiel discípulo y le ordenó al aprendiz: busca la vaca, llévala al precipicio de allí enfrente y empújala al barranco.

El joven espantado miró al maestro y lo cuestionó sobre el hecho de que la vaca era el medio de subsistencia de aquella familia. Pero como percibió el silencio absoluto del maestro, fue a cumplir la orden. Así que empujó la vaca por el precipicio y la vio morir. Aquella escena quedó grabada en la memoria de aquel joven durante algunos años.

Un día el joven resolvió abandonar todo lo que había aprendido y regresar a aquel lugar y contarle todo a la familia, pedir perdón y ayudarlos. Así lo hizo, y a medida que se aproximaba al lugar veía todo muy bonito, con árboles floridos, todo habitado, con coche en el garaje de una gran casa y algunos niños jugando en el jardín.

El joven se sintió triste y desesperado imaginando que aquella humilde familia tuviese que vender el terreno para sobrevivir, aceleró el paso y llegando allá, fue recibido por un señor muy simpático, el joven preguntó por la familia que vivía allí hacia unos cuatro años, el señor respondió que siguen viviendo aquí. Espantado el joven entró corriendo a la casa y confirmó que era la misma familia que visitó hace algunos años con el maestro. Elogió el lugar y le preguntó al señor (el dueño de la vaca):

¿Cómo hizo para mejorar este lugar y cambiar de vida?

El señor entusiasmado le respondió: nosotros teníamos una vaca que cayó por el precipicio y murió, de ahí en adelante nos vimos en la necesidad de hacer otras cosas y desarrollar otras habilidades que no sabíamos que teníamos, así alcanzamos el éxito que sus ojos vislumbran ahora.”

Tú también tienes una vaca que te proporciona alguna cosa básica para tu supervivencia, pero a la vez te limita porque te ha inducido a la rutina de dejarte llevar. Descubre cual es tu vaca. Aprovecha esta lectura para empujar tu vaca por el precipicio.

¿Recuerdas la historia de Alejandro Magno cuando quemó sus barcos?

Es tiempo matar a tu vaca y quemar todos los barcos. Sólo así te volverás IMPARABLE.

**Los #IMPARABLES nos caracterizamos porque tenemos una DIVINA
OBSESIÓN**

y ya hemos quemado nuestros barcos y matado a nuestra vaca

¿Estás dispuesto a renunciar a lo bueno por alcanzar lo Grandioso?

David terminó esa mañana de pastar a sus ovejas, y escuchando el bramido de Goliat, ese día se decidió. Iba a enfrentar a su gigante.

Ya eran demasiados días. Todas las mañanas al despertar y cada noche antes de acostarse, Goliat se acercaba a la puertas de Israel para desafiarlos e insultarles.

David era el más esmirriado de sus hermanos y para nada estaba instruido en la lucha. Pero esa mañana, después de pastar a sus ovejas, se dirigió al río, cargó con cinco piedras y se enfrentó al Goliat.

Puso una piedra en su honda, la lanzó contra la cabeza de su gigante y se acabó. Lo mató.

Como David, nosotros también tenemos a nuestros gigantes bramando todos los días al despertar y justo antes de acostarnos. Son nuestras preocupaciones, nuestros desafíos, que se presentan como auténticos gigantes difíciles de superar.



Todo el pueblo de Israel conocía muy bien las características de su Goliat. Medía dos metros y noventa y siete centímetros, llevaba armadura y tatuajes, su bíceps medía un metro de diámetro, etc. Del mismo modo, nosotros conocemos demasiado bien nuestras limitaciones. Pero David no venció a Goliat por conocer sus características, lo venció porque se concentró en sus sueños.

CONCÉNTRATE EN TUS GIGANTES Y TROPEZARÁS.

CONCÉNTRATE EN TUS SUEÑOS Y TUS GIGANTES CAERÁN.

Tu gigante hace lo mismo todos los días. Te brama diciéndote que no lo conseguirás. Que no podrás pagar la hipoteca, no podrás enamorarte, no lograrás ese sueño, jamás superarás esa enfermedad o adicción, que nunca alcanzarás esas alturas ni tendrás esas promociones. Si escuchas a tus gigantes, es cierto, jamás lo conseguirás.

La mayoría de personas conocen demasiado bien sus limitaciones. Compran excusas y se concentran en ellas. Pero los imparables no se centran en su gigante, sino que lo hacen en sus sueños.

Cuando empiezas a perseguir tus sueños, enseguida aparecen las voces de tu Goliat.

¿Cuándo fue la última vez que cargaste una piedra en tu honda y lo enfrentaste?

Tus gigantes tienen aspecto de deuda, mala economía, mala salud, resentimiento, malestar, soledad, ira, preocupación, pobreza, falta de vitalidad, etc. ¡NO TE CONCENTRES EN ELLOS! En lugar de eso, ¡CONCÉNTRATE EN TUS SUEÑOS!.

Haz que tus sueños sean más grandes que tus miedos y entonces tus gigantes se verán más pequeños.

El 90% de tus gigantes están en tu interior. Los gigantes exteriores sólo son una proyección, un fruto, generado en unas raíces.

No existe mejor momento en la historia de la humanidad para poder alcanzar lo que deseas. Estás en el mejor momento, en tu mejor versión y pasó exactamente lo que tenía que pasar para prepararte para la GRAN VICTORIA FINAL.

Es tu tiempo. Vas camino a tu BENDICIÓN.

¡Levántate y enfrenta a Goliat!

¡Eres IMPARABLE!

GRACIAS. GRACIAS. GRACIAS.

Te veo pronto...

Lain.



Amado lector,

esto no es un final, sino un nuevo principio. Me siento bendecido por haber tenido la oportunidad de acompañarte durante todo el proceso de ¡VUÉLVETE IMPARABLE!

GRACIAS GRACIAS GRACIAS

Como ya sabes, esto no termina aquí. Espero verte pronto en el evento “en vivo” INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE! y poder estrechar tu mano, darte un abrazo y que me cuentes acerca de tu DIVINA OBSESIÓN.

Más de 30.000 personas ya han pasado por nuestras conferencias y eventos en menos de 4 años. Si tanta gente lo visita, es por alguna razón. Algo mágico está pasando con ¡VUÉLVETE IMPARABLE! No pierdas la oportunidad de continuar tu formación y de conocer a miles de personas maravillosas con la misma misión y propósito que tú.

Escanea el código para ver un video del evento:



Y entra en la web de INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE! para hacer que las cosas pasen. TOMA ACCIÓN MASIVA AHORA:



Algunas personas leen historia, otros la crean. Vente a hacer historia con tu GRUPO DE IMPARABLES.

¡POR TU LIBERTAD!

#HACIENDO HISTORIA

#IMPARABLES

¿ME AYUDAS A AYUDAR A MÁS GENTE?

Déjame hacerte unas preguntas:

¿Te ha gustado el libro?

¿Te ha inspirado?

Tengo el firme propósito de ayudar a un millón de personas a ser IMPARABLES y lograr sus sueños. Ayudarles a obtener claridad, a tener un mapa, y re-conectar con su poder personal.

Si estás en la misión de CONTRIBUIR y crees en el ESPÍRITU DEL DAR, ¿podrías ayudarme con mi propósito?

El propósito definitivo es la contribución y podemos dar conocimiento, influencia o dinero. En este caso, con este libro puedes contribuir y dar conocimiento e influencia a muchas personas.

¿Podrías nombrar a 7 personas a las que podría ayudar este libro?

Pon aquí sus nombres:

1-

2-

3-

4-

5-

6-

7-

¿Por qué 7?

Por alguna extraña razón el siete es un número mágico. 7 notas, 7 colores, 7 días de la semana, etc. se repite mucho en la naturaleza y creo que si podemos afectar e influenciar positivamente a 7 personas cada uno de nosotros, de alguna u otra forma, algo mágico se creará en sus vidas y en la nuestra.

Si lo deseas y te nace, podremos ser **BENDECIDOS PARA BENDECIR**. Entra ahora en la web y regala 7 ejemplares a esas siete personas. Con esto, no sólo

estarás contribuyendo con ellos, sino también conmigo, porque me estarás ayudando en mi proyecto de **ALIMENTAR A MÁS DE 1 MILLÓN DE PERSONAS.**



Cada diciembre haremos una campaña en las ciudades donde realice el evento INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE!.

Si deseas contribuir regalando 7 libros, te avisaremos para que puedas venir con nosotros y ayudarnos a dar de comer personalmente a estas personas. ¡es algo maravilloso! No puedo describir lo que se siente cuando donas de esta manera.

[Entra en este enlace para donar los 7 libros y después escribe a mi correo donacion7libros@gmail.com para que podamos avisarte y si lo deseas ayudarnos en diciembre. No es obligatorio por supuesto que vengas a ayudarnos, tan sólo con la donación de 7 libros ya es muchísimo, así que yo y esas miles de personas, te lo agradecemos de todo corazón.](#)

GRACIAS GRACIAS GRACIAS

***Y si deseas hacerlo de manera profesional, puedes hacerte distribuidor y generar abundancia económica haciéndolo, lee la siguiente página.

DISTRIBUIDORES OFICIALES DEL ¡VUÉLVETE IMPARABLE!

- ¿Quieres ser distribuidor OFICIAL de ¡Vuélvete Imparable! ?
- ¿Te ha gustado el libro y te gustaría compartirlo con más gente?
- ¿Te gustaría contribuir con el mundo mostrándoles este libro y generar ABUNDANCIA a cambio?

Estamos en la misión de Transformar y Cambiar el mundo empezando por verdaderamente el principio, dónde todo se genera, en el crecimiento personal de las personas. Si sueñas con dejar un mundo mejor porque estuviste en él y no tienes ningún conflicto con la abundancia...



¡TÚ PUEDES SER DISTRIBUIDOR OFICIAL DE “¡VUÉLVETE IMPARABLE!” !

Es fácil y sencillo, y puedes crear abundancia mientras ayudas a los demás en su crecimiento personal. ¡Vuélvete una personas de valor para el mundo!

Si te ha gustado el libro y sientes que podría ayudar a otras personas; si te gustaría formar parte del equipo de Lain y mostrar su trabajo a más y más personas; si estás abierto a recibir abundantes comisiones económicas al hacerlo...

¡HAZTE DISTRIBUIDOR!

Entra en el enlace y empieza AHORA:



¡BIENVENIDO!

“Por muchos NO de tu pasado, hay un GRAN SÍ en tu futuro”

Lain Garcia Calvo

QUÉ HACER AHORA

En mis últimos 15 años, debido a la enfermedad crónica que superé, comencé mi aventura en la búsqueda de la respuesta a una pregunta que rondaba por mi cabeza constantemente:

¿Qué es lo que marca la diferencia en la vida de las personas?

Aprendí que las personas no están destinadas, están PROGRAMADAS. Y que esa programación determina su futuro y lo que obtendrán. Las personas más exitosas del mundo no nacieron necesariamente en el mejor lugar, ni en la mejor familia, ni recibieron la mejor educación.

¿Entonces qué hicieron?

Ellos aprendieron a beber de las fuentes adecuadas. Ellos recibieron la ayuda de MENTORES.

Cuando lo supe, empecé a buscar a mis mentores personales, personas que ya estaban donde yo quería estar. No puse límites. Viaje por todo el mundo, invertí grandes cantidades de dinero, y renuncié a otras cosas que no eran ni tan importantes ni tan urgentes, pero que me estaban quitando toda la energía y me desenfocaban todo el tiempo.

Gracias a mis MENTORES logré prosperar hasta niveles que ni podía imaginar y quiero devolver lo que se me ha dado. Por esto motivo, me gustaría tener el privilegio de ser tu mentor.

¿CÓMO PUEDO SERLO?

Podemos hacerlo en 3 NIVELES...

1º Continúa la lectura con mis otros libros PUBLICADOS.

¡Más de 100.000 personas ya han leído la TRILOGÍA!

¿Recuerdas uno de esos días en que todo cambió para siempre?

Viene otro de camino...



¿Es posible cambiar nuestro destino financiero?

“TODO es energía”

ALBERT EINSTEIN, Premio Nobel 1921

Todo es energía, y el dinero también. Sabemos científicamente y espiritualmente, que somos fuentes emisoras y receptores de campos eléctricos y magnéticos que captan y envían señales de ondas vibratorias que atraen a los semejantes y los juntan entre sí.

¿Qué ocurriría en tu vida económica si pudieras sintonizar con la frecuencia del dinero?



2º Recibe mentoría privada. Tienes tres opciones dependiendo de tus necesidades...

1-TU PRIMER BEST-SELLER, Cómo escribir un libro y generar más de 50.000 euros en facturación durante el primer año tras su publicación.



2- TU PRIMER MILLÓN, Herramientas, Estrategias y técnicas de más de 30 mentores millonarios, multimillonarios y billonarios para hacer crecer tu negocio en (al menos) un 40% durante el primer año con el objetivo de alcanzar TU PRIMER MILLÓN en menos de 3 años.

3-LA CIENCIA DE CREAR MILAGROS, Un método paso a paso para crear tu propio programa de reacondicionamiento neuronal, y programar tu cerebro para alcanzar lo que deseas.

“Hasta que el inconsciente no se haga consciente, el subconsciente seguirá diciendo tu vida y tú lo llamarás destino”

CARL YUNG, médico psiquiatra

Obtén más información de la MENTORÍA PRIVADA en:

www.laingarciaalvo.com

3º Vive la EXPERIENCIA que ha transformado la vida de más de 45.000 personas en toda España.

INTENSIVO ¡VUÉLVETE IMPARABLE!

Dónde lo IMPOSIBLE se vuelve POSIBLE...

Esto es lo que dicen algunos de sus participantes:

“Todo el mundo debería vivir este evento al menos una vez en la vida”

Esther Ávalos, formadora y terapeuta.

Creadora de las esencias “ALMA”.

“El Vuélvete Imparable es un antes y un después en tu vida.”

Dr. Joel Rugerio.

Médico y equipo Presidente 20 K Herbalife.



“Recomendamos este evento a todo el mundo, es algo maravilloso y transformador lo que se vive allí.”

Gara y Loida.
Componentes del grupo K-NARIAS.



“Es una experiencia brutal y muy potente. Provoca ese cambio que llevas años esperando, y no te queda otra opción que convertirte en quien siempre deberías haber sido. Lain es la persona más inspiradora que he conocido en mi vida.”

Marta Nogués.

Veterinaria, SUBCAMPEONA DE EUROPA de natación.

“Coge un avión, un barco o el coche, pero no dejes que la distancia ni el dinero te impidan vivir esta experiencia. Tus problemas se verán pequeños después de participar en ¡Vuélvete Imparable! A mi me ha cambiado la vida para siempre...”

Rut Nieves.

Autora del libro “Cree en ti”



¡No dejes que te lo cuenten! Obtén más información ahora en:

www.laingarciacalvo.com

Sigámonos en las REDES SOCIALES:



¿Puedo pedirte un inmenso favor?

Si te ha gustado el libro, ¿podrías dejarme un comentario en AMAZON?

Principales opiniones de clientes

★★★★★ Una de las mejores cosas que me han podido ocurrir en la vida, leer, estudiar y practicar con este libro.
Por Vicente en 12 de julio de 2016
Sin duda alguna, es de lo mejor que he leído y más me está ayudando a cambiar mi vida.
A pesar de la complejidad que tiene el libro, su autor lo ha escrito de una manera sencilla y abierta a cualquier mente.
Es muy eficaz y los resultados son proporcionales a la paciencia metódica. Lo único que siento es que este libro no estaba publicado hace 30 años.
Comentario | A 2 personas les ha parecido esto útil. ¿Esta opinión te ha parecido útil? [Informar de un abuso](#)

★★★★★ EL MEJOR LIBRO DE METAFÍSICA QUE HE LEÍDO, el más sencillo de leer y el que más ayudará
Por RUT NIEVES en 13 de julio de 2016
LA VOZ DE TU ALMA es el libro que me acompañó en mi despertar espiritual y en el proceso de transformación más grande que he vivido.
En él su Autor, Lain García Calvo explica las Leyes Universales, cuyo conocimiento, inevitablemente cambiará tu forma de ver la vida y
consecuentemente transformará tu vida. Es un libro lleno de amor y de sabiduría que te ayudará, te lleva a tomar acción, para poder vivir la
vida que tu corazón anhela. Deseo sinceramente que todo el mundo debiera leer este libro, porque es un regalo para el alma que tiene el poder
de transformar la vida, con gratitud DIVINA.
Rut Nieves
Autora de Bestseller CREER EN TI
Comentario | A una persona le ha parecido esto útil. ¿Esta opinión te ha parecido útil? [Informar de un abuso](#)

★★★★★ El libro que transformó mi vida
Por Cliente Amazon en 12 de julio de 2016
La voz de tu alma es sin duda el mejor libro de crecimiento personal que he leído en mis manos, te aporta conocimiento, ayuda a despertar y
conectar con tu alma de una forma muy fácil y rápida. Es una gran herramienta de trabajo, todo el mundo debería leerlo.
Comentario | A 2 personas les ha parecido esto útil. ¿Esta opinión te ha parecido útil? [Informar de un abuso](#)

★★★★★ ESPECTACULAR
Por Cristina Saavedra en 13 de julio de 2016
La voz de tu alma es el libro que todo el mundo debe de tener como diario personal en su vida. Te apasiona, te inspira y te hace entender que
todo está dentro de uno mismo.
Nunca pare un viaje, es como un amigo de viaje. En él puedes encontrar la guía perfecta para transitar con unas letras más optimistas en el
sendero de la vida.
Con él creas inevitablemente, cada todo tu atención desde el primer momento elevando tu máxima confianza y poder en ti mismo.
La voz de tu alma te ayuda hacer de tus sueños una fascinante realidad. ¡¡Compra el tuyo, te lo mereces tan!!!
Infinitas Gracias Lain García Calvo por este maravilloso libro.

Mi Propósito de vida es inspirar a las personas y ayudar en el proceso de transformación y cambio para que puedan tener una mejor calidad de vida.

Si deseas apoyar mi misión, sólo tienes que entrar en Amazon.es, buscar este libro y dejar tu opinión junto al número de estrellas que creas oportuno. Es muy fácil de hacer, pero me será de gran ayuda y a todas las personas que lo verán.

GRACIAS. GRACIAS. GRACIAS.