"Crea Una
Nueva Realidad"

# ROMPIENDO HÁBITOS



Andrés
Cadena
Guarnieri

ISBN: 978-956-9860-22-5
Registro de Propiedad Intelectual
Nº 2020-A-5091
© CHAN! Editores
Providencia 1100 Of. 405 torre C
Providencia, Santiago de Chile
(56) 2 27919096

info@agenciachan.com • www.agenciachan.com
Dirección de Arte: Agencia CHAN!
Edición: Jessica Romina Cámara
Diseño y diagramación digital: Fernanda Vallejos Molina

Todos los derechos resevados. Bajo las sanciones establecidas en las leyes, queda rigurosamente prohibida, sin autorización escrita de los titulares del copyright, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamos públicos.

# ÍNDICE

**DEDICATORIA** ..... 5
**AGRADECIMIENTOS ESPECIALES** ..... 6
**CAPÍTULO I** ..... 7
ANTES DEL CAMBIO
*¿Cuál es tu realidad?*

**CAPÍTULO II** ..... 28
SERES HUMANOS EXITOSOS
*Capacidad de modificar tu personalidad rápidamente de acuerdo al entorno (circunstancias externas)*

**CAPÍTULO III** ..... 46
CREENCIAS PARA CREAR UN CAMBIO DURADERO
*El sistema de dominio de las decisiones*

**CAPÍTULO IV** ..... 61
HÁBITOS PARA VIVIR EN LUGAR DE SUPERVIVIR EN LA INCERTIDUMBRE
*¿Cómo ser creativos en momentos de crisis?*

**CAPÍTULO V** ..... 83
ENTRENAMIENTO NEUROEMOCIONAL
*Rompe con la adicción de pensar, sentir y actuar de la misma forma de siempre*

**CAPÍTULO VI** ..... 100
FISIOLOGÍA PODEROSA PARA EL CAMBIO
*Ir con un nuevo cuerpo al futuro elegido*

**CAPÍTULO VII** ..... 109
LA BIBLIOTECA DE LAS EMOCIONES
*El significado que le des a tus experiencias determinará la forma como te sientes*

**CAPÍTULO VIII** ..... 125
EL PODER DE LA SUGESTIÓN EN EL PROCESO DE CAMBIO
*Influencia tu propia forma de pensar y sentir para ir a la acción*

**CAPÍTULO IX** ..... 130
DISEÑO DEL CAMBIO
*Paso a paso*

**CAPÍTULO X** ..... 153
CAMBIANDO DESDE EL LENGUAJE
*La magia de la creatividad desde el lenguaje*

**CAPÍTULO XI** ..... 169
¿CÓMO CONVERTIRTE EN UNA AGENTE DE CAMBIO PARA LOS DEMÁS?
*Por medio del lenguaje*

**CAPÍTULO XII** ..... 181
ROMPIENDO TUS HÁBITOS EN OCHO SEMANAS
*Plan de 56 días*

**BIOGRAFÍA.** ..... 194

# *DEDICATORIA*

***Para mi hijo Samuel,*** *que amo profundamente y se ha convertido en uno de mis principales motivadores para escribir este libro, siendo él mi gran alumno, llevando a la práctica muchos conceptos aquí escritos.*
*MY NUMBER ONE.*

***Para mi papá,*** *a quien recuerdo como un hombre extraordinario y que se convirtió en un verdadero ejemplo de lo que significa trascender las emociones del mundo exterior. Recuerdo su frase al momento de despedirnos cada mañana cuando íbamos al colegio: ÉXITOS.*

***Para mi mamá,*** *una muestra real de persistencia y tenacidad que cada día nos ha demostrado que todo es posible.*

***Para la mujer de mi vida, Carolina,*** *que me ha enseñado el poder del amor verdadero y a comprender el significado de la familia.*

# *AGRADECIMIENTOS ESPECIALES*

*A Anthony J. Robbins, a quien considero el mejor.*
*Al Dr. Joe Dispenza.*
*Al Dr. Mario Alonso Puig.*
*Al Dr. Richard Bandler, co-creador de Programación Neurolingüística (PNL).*
*Y a todas las compañías que me han permitido formar a sus equipos, logrando con esto adquirir el conocimiento que considero de los más valiosos: el que se adquiere desde la experiencia.*

# CAPÍTULO I



## ANTES DEL CAMBIO

*¿Cuál es tu realidad?*

Hace poco más de un año, me encontraba sentado en uno de los mejores hoteles de la ciudad de Panamá, en una situación bastante cómoda. Mi vida iba de maravilla, con algunos problemas, aunque nada que no se pudiese solucionar. Me encontraba en uno de los mejores momentos de mi carrera: siendo contratado por las compañías más grandes a escala nacional e internacional, ganando buen dinero y con muchos proyectos en ejecución. Uno de ellos, es mi ***Escuela Online de entrenamiento*** y la construcción de mi modelo de negocio, la franquicia ***Andrés Cadena Guarnieri.***

En mi vida personal todo andaba bien también: mi hermosa esposa, mi hijo al que amo profundamente, y en general, buenas relaciones con las demás personas de mi entorno.

Además, mi primer libro se estaba vendiendo bien, lo que me había llevado a tomar la decisión de comenzar a escribir mi segundo libro, el que hoy tienes en tus manos. Desde este escenario, bastante atractivo, surge un libro sobre hábitos, cambio, ser creativos, entre otros. Escrito desde el conocimiento y la experiencia de acompañar y entrenar a otros.

Desde el entorno en que me encontraba no necesitaba nada de lo que estaba escribiendo. Pregonaba mucho el ir a lo nuevo, a lo diferente, a lo desconocido; sin embargo, aplicaba poco de todo lo que escribía, por ejemplo: algo tan sencillo como tener que salir con mi esposa a un lugar en la noche y resistirme debido a que era adicto a ***MI COMODIDAD***. Si bien el libro fue pensado para su lanzamiento en la ***Feria del Libro*** (2020), por las razones que conocemos, la actividad se postergó y entramos en la famosa cuarentena.

Por esos días, me comienzan a llamar los clientes a decirme que todos los programas estaban cancelados, con todo lo que ello implica. A eso le sumo que había tomado la decisión en diciembre de separarme. Y finalmente, entramos en esta etapa que ahora reflejaba el famoso concepto que tanto enseñaba en todos mis entrenamientos: ***ir a la incertidumbre o a lo desconocido.***

Claramente comienzo a reaccionar como la mayoría de personas: ansiedad, tristeza, miedo, preocupación y todas las demás emociones que podrían desencadenarse de ellas. Hasta que un día digo: «***¡¡BASTA, ES SUFICIENTE!!***». Es allí, cuando comienzo a releer el libro que había escrito sobre el "***cómo***" los demás debían gestionar nuevas realidades, y comienzo a

darme cuenta que no era real, que nada era auténtico por lo que decido arrancar de nuevo a reescribirlo.

Pongo foco en que sea escrito desde mi propia experiencia del día a día: cómo gestiono mis emociones; cómo creo desde esta nueva realidad; cómo entreno a mi hijo sobre la forma de pensar, sentir y actuar por encima de las circunstancias; cómo ayudo a mi hijo y a su mamá para que su relación logre ser mejor de lo que ha sido, desde la energía que los conecta a ambos y cómo pueden adaptarla en los momentos de tensión; cómo pido perdón a las personas que creo debo hacerlo para lograr liberarme de la energía estancada conectada a ellos.

Es un libro del que me siento absolutamente orgulloso y agradecido porque con él inicia una nueva vida, dado que pude recuperar la coherencia entre lo que pienso, siento y hago. Es un regalo para mi propia vida y para todas las personas que amo profundamente, me permitió romper muchos comportamientos, creencias, limitaciones y recuperar a la mujer que me hizo ver que lo más valioso que puede tener una persona -además de sus hijos- es alguien al lado que te ame de forma incondicional. Una mujer espectacular, que esta realidad me permitió ver con claridad y tomar la decisión de volver a estar junto a ella por el resto de mi vida.

Recuperé mi ***coherencia***, la que creo que todos debemos tener, por eso es que te invito a entrar en este mundo creado desde mi esencia, y que espero aporte a tu vida para llevarla a otro nivel de consciencia para que puedas contribuir a que otros también lo hagan. Para iniciar este largo y fascinante camino hacia el cambio, es importante que identifiques ***en qué lugar te encuentras*** en cada una de las áreas: espiritual, salud física, emociones, relaciones y finanzas. Y comprender algo fundamental, ***la realidad de cada área es el resultado de tu personalidad conectada a ella***. Es como si cada objetivo que tengas tuviese su propio cerebro, cuerpo y alma; es decir: pensamiento, emoción y visión.

Para cambiar la manera en la que percibes la realidad, es importante cambiar la energía conectada a ella. Veamos un ejemplo:

> *Piensa en que buscas mejorar tu capacidad de relacionarte. Sin embargo, tienes una emoción asociada al comportamiento de gritar a las personas. lo que te induce a comportarte de esa manera, dado que mediante*

*ese comportamiento buscas llenar un vacío (emocional) de tener la razón. Aunque conscientemente quieres cambiar, si no logras cerrar ese vacío, difícilmente podrá ser sostenible mejorar dicho comportamiento en el tiempo.*

*Esta emoción podría hacer sentirte limitado, poco atractivo o inferior a las demás; a lo que tu inconsciente reacciona de forma agresiva y, aunque no lo creas, aparentemente te sientes mejor.*

*Cada vez te vuelves más adicto a ese comportamiento, porque tu inconsciente asume que al gritar a los demás el sentimiento desaparece. El problema radica en que cada vez vas a sentir una necesidad mayor de hacerlo porque el vacío se ampliará, más y más, hasta llegar a un momento en que creas una adicción. Recuerda que esa conducta o comportamiento es el resultado de lo que sientes, y lo que sientes, es el resultado de tu modelo de pensamiento.*

Otro ejemplo, muy común aplicado al campo de la negociación es:

*Cuando las personas no ejecutan la "famosa" etapa del cierre de venta. Es allí cando me contratan para que les enseñe a hacerlo. Lo que no saben, es que la razón por la que una persona no ejecuta el cierre de venta es debido a que tiene una emoción asociada; es decir, podría tener miedo a lo desconocido o al rechazo. La forma de cerrar este vacío es precisamente no lanzándose.*

*Para lograr que una persona pueda tener un nuevo comportamiento, debe IDENTIFICAR qué pensamientos y conductas están asociadas a la emoción que le impide actuar.*

En lo que respecta al estar en un ***estado mental creativo***, viéndolo desde la perspectiva o hábito contrario que sería que se te dificulte encontrar ideas creativas o encontrar soluciones a los «***problemas***» que se te presentan (situación a la que las personas se refieren con un lenguaje cotidiano con la frase «***estoy bloqueado***»), se podría concluir que esa falta de creatividad

está asociada a una emoción particular o a un vacío que, aunque te parezca increíble, lo estas ***cerrando*** por medio de la falta de creatividad. Te has acostumbrado tanto a sentirte así, que es una situación cómoda para ti; es decir, ***te sientes cómodo sin ser creativo***.

Es importante que tengas presente este concepto dado que este libro se trata, precisamente, de poder usar ***tus pensamientos, emociones, acciones y lenguaje*** de la mejor manera posible para lograr cambios sostenibles en el tiempo.

Estos comportamientos o conductas buscan cerrar vacíos emocionales, como, por ejemplo:

> *Las personas que quieren tener el hábito de ahorrar y, sin embargo, gastar mucho dinero les permite cerrar el vacío de sentirse no aceptados por la sociedad. Aunque quieran conscientemente comenzar a ahorrar, no será sostenible hasta que logren desvincular esta emoción a la conducta de gastar y gastar.*

En este escenario, el problema radica en que a corto plazo la acción de gastar hace que puedas sentirse aliviado, pero a mediano y largo plazo, causará el efecto contrario. Desde el: ***«nada es suficiente»***", al, ***«y ahora que sigue».***

Justo ahí, es donde se estás creando la ***adicción***, lo que hace que te sientas cada vez menos aceptado. Teniendo que recurrir a gastar aún más dinero del que puedes gastar o simplemente acudir a otros comportamientos desde la variedad, cayendo en el mismo ciclo vicioso.

Por otro lado, si lo que buscas es cambiar la realidad de algún aspecto de tu vida, debes cambiar la energía conectada a ella. Si la energía es: ***pensamiento*** + ***emoción***, es desde allí que tomas las decisiones que te llevan a las acciones, y estás, a la realidad. ***¿Vas comprendiendo qué es lo que quieres comenzar a trabajar?***

Si en estos momentos tu salud física no está como quieres, debes comprender qué ***emoción*** está asociada a ella (vacío) y qué modelo de pensamiento tienes con respecto a tu salud. Así podrás determinar qué rutinas o hábitos no te permiten estar mejor. A este proceso, es el que

denomino: *DECODIFICAR TU REALIDAD.*

Para que seas lo suficientemente consciente y puedas crear los cambios, debes considerar cada uno de estos niveles:

- *Mental.*
- *Emocional.*
- *Comportamiento.*
- *Lenguaje.*

Aunque en los próximos capítulos abordaré de nuevo estos temas, con la intención de ir acompañándote a crear nuevas estructuras neurológicas que desencadenen en nuevas emociones (aprendizajes), te invito a que antes de avanzar determines lo siguiente:

## ¿Cuál es tu realidad?

— **Espiritual:** abórdalo desde dos necesidades:
- **Crecer:** *¿Piensas que lo que haces actualmente te está llevando a crecer?*
- **Contribuir:** *¿Haces o has hecho cosas por las personas sin esperar algo a cambio?*

— **Salud física:** tu alimentación. *¿Cómo está tu alimentación?*

— **Emociones:** Superiores (felicidad, orgullo, tranquilidad, dicha) vs. Inferiores (ansiedad, angustia, miedo, tristeza). *¿Cuáles son más frecuentes en tu día a día?*

— **Relaciones:** profesionales, familiares, labores. *¿Qué piensas de las personas? ¿Cómo calificas tus relaciones? ¿Cómo es tu relación contigo?*

— **Finanzas:** tus hábitos asociados a la prosperidad económica ¿Hay posibilidad que falte dinero en tu vida? ¿Piensas invertir en nuevos negocios? *¿Ahorras desde la sensación de la carencia o abundancia?*

La reflexión a la que te invito es a disfrutar el proceso, siéntate e identifica qué personalidad tienes conectada a cada una de las realidades que influyen en estas áreas mencionadas.

Por ahora, no pienses en el ***cómo*** vas a cambiarlas, enfócate en qué es lo que quieres cambiar. Una vez lo tengas claro, decodifica esa área en particular desde los pensamientos, emociones, conductas y lenguaje que están creando tu realidad actual.

Recuerda que, para tomar acción, es necesario desactivar circuitos neurológicos creados por medio de tus pensamientos y desvincular la emoción ***negativa*** que tienes asociada; para posteriormente, determinar cuáles son tus hábitos o conductas que están generando tu realidad. Por ejemplo:

> *Piensa en que el área que buscas impactar y cambiar la realidad son tus emociones. Es decir, quieres cambiar el hábito de mantenerte en emociones inferiores durante mucho tiempo, posterior a una reacción emocional como resultado de una experiencia inesperada.*

## Veamos la estrategia:

1. **Emoción principal:** *Identificar cuál es la emoción más común asociada a esas experiencias que te hacen perder el control. Por ejemplo: normalmente te puedes sentir: estresado, triste, agresivo. ¿Cómo reaccionas emocionalmente a las experiencias que no te gustan o a las situaciones inesperadas?*

2. **Otras emociones:** *Determinar qué emociones se asocian a esa primera. Por ejemplo: cuando te sientes estresado pudieses sentirte malhumorado, y cuando te sientes así, te genera tristeza.*

3. **Cuerpo:** *Reconocer cuál es la fisiología asociada a esas emociones. ¿Cómo es tu respiración? ¿Cómo son tus gestos? ¿Cómo miras? ¿Cómo está tu cuerpo? Y si tuvieses que ubicar esas sensaciones, ¿en qué lugar del cuerpo las ubicarías? Si tuvieses que calificar el nivel de intensidad del 1-10, ¿cuánto les pondrías?*

4. **Modelo de pensamiento:** *Como resultado de tu experiencia: ¿Qué pensamientos están asociados a esas? ¿En dónde pones tu atención? ¿Qué imaginas? ¿Qué te dices a ti mismo? Te invito a hacer una lista detallada de lo que piensas cuando se te presentan situaciones inesperadas, complétala cada día. Por ejemplo: un pensamiento sería, «¿por qué siempre me tiene que pasar esto a mí?». «Nada me sale bien».*

5. **Conducta:** *Cuando estás en esos estados emocionales: ¿Qué decisiones tomas? ¿Cómo te comportas? Por ejemplo: te encierras, ves televisión, tiras la puerta, pones música melancólica, comes, vas de compras, decides callar, ves las redes sociales. Haz una lista de todas las acciones, tenlo a mano para que vayas completando; no es necesario recordarlas todas ahora.*

6. **Lenguaje:** *¿Qué palabras usas normalmente cuando te sientes así? Por ejemplo: dices groserías, usas las palabras: «pero», «no»; ¿Con qué tono de voz acompañas tu lenguaje? Aunque el tono forma parte de la fisiología, prefiero que lo determines en conjunto: palabras + tonos de voz.*

Este ejercicio es fundamental para iniciar el proceso de la ***MUERTE BIOLÓGICA*** de tu personalidad antigua, asociada a esa realidad que quieres cambiar de un área en particular. Siendo consciente de lo que era inconsciente, podrás tener el control de la situación.

En los próximos capítulos iremos a la acción. Te invito a que, si no has hecho el ejercicio anterior con cada una de las áreas que he mencionado, o con cualquier otro aspecto que consideres fundamental para tu vida, te tomes unos minutos y lo trabajes antes de continuar. El hacerlo te dará la habilidad, y es fundamental para tener éxito en tu proceso del cambio.

Desde esta realidad, quiero que continúes trabajando en los siguientes puntos, que son clave para seguir avanzando en el proceso, recuerda: ***no es cambiar, es tomar acción para cambiar Considera lo siguiente a medida que avancemos juntos.***

1. ***Cierra la brecha entre lo que las cosas significan realmente y lo que significan para ti, de tal manera que no tengas excusas para iniciar la estrategia hacia el cambio.*** Entiende que tu realidad como persona es algo fundamental y requiere analizar lo siguiente:

   - *¿De qué manera gestionas la incertidumbre?*
   - *¿Cuántos problemas tienes en un día? ¿Cuántos logras resolver?*
   - *¿Cuánto influye tu vida personal en tus resultados profesionales?*
   - *¿Qué tan tolerante al rechazo eres?*

- *Cuando recibes de la vida un «NO», ¿es para ti el inicio o el final?*

2. ***Nunca te conformes.*** Establece estándares altos si quieres llegar a tener resultados extraordinarios. Los mejores seres humanos no se conforman con poco. Hacia donde enfoques tu atención, hacia allá, se dirigirá toda tu energía. Esto significa que los mejores suben el estándar permanentemente, desean más, van por más, hacen uso de las palabras mágicas: HASTA LOGRARLO. Nunca te conformes con menos de lo que puedas hacer, dar y crear en tu vida.

3. ***Pon en práctica lo aprendido.*** Emprende las acciones que sean necesarias para lograr tus objetivos, una vez los has establecido. Este mandato significa que te comprometes con la acción, de lo contrario, aprenderás solo conceptos teóricos. Lo que busco es que te condiciones para convertirte en un extraordinario ser humano; y el condicionamiento se logra a través de la práctica. Es imposible convertirte en un adonis si solo te ejercitas un par de veces al mes. De nuevo te invito a que apliques lo que vayas aprendiendo, para que tus resultados personales mejoren a medida que te vas entrenando.

## LAS SIETE FUERZAS DEL CAMBIO SOSTENIBLE

Hasta ahora se ha escrito acerca de cuáles son las claves para gestionar el cambio, y aunque resulta interesante conocerlas y leer todo aquello que te pueda llevar a obtenerlo, es más interesante conocer la forma para lograr que este sea sostenible con el pasar de los años.

Ahora bien, ¿qué es realmente cambiar? Seguramente la respuesta a esta pregunta será diferente para cada persona. Existen aquellos que piensan que cambiar es llegar a tener un empleo en una importante compañía, otros consideran que es lograr ser independientes y crear su propia empresa. Algunos, creen que es buscar cambiar para ser felices. Sin importar lo que sea para ti, lo que resulta realmente importante no es cómo lo alcanzas sino cómo lo mantienes.

A continuación, relacionaré las siete fuerzas que te llevarán a tener un cambio sostenible. Son siete fuerzas que deberán estar alineadas. Te invito a que a medida que vayas leyendo, respondas a cada una de las preguntas que te plantearé. ¡Empecemos!

## 1. TU IDENTIDAD

*¿Quién quieres ser? ¿Con qué te identificas?*

En esta fuerza se encuentra tu parte espiritual, corresponde a la visión de tu vida. ¿Qué significado tiene para ti todo lo que haces, tanto en el ámbito personal como en el profesional? No respondas ***porqué*** haces lo que haces, sino ***para qué lo haces.***

Todos, desde muy jóvenes, decidimos lo que queremos ser y no quiénes queremos ser. Desde que éramos niños tuvimos que responder, en múltiples oportunidades, la segunda pregunta. Algunos respondíamos: *«Quiero ser médico», «quiero ser abogado», "«quiero ser ingeniero».*

Y aunque era importante definirlo, resulta mucho más relevante para la vida responder la primera pregunta: ¿quién quieres ser? Es aquí cuando, desde lo más interno del ser, al crecer se encuentra una respuesta verdadera, por ejemplo:

> *«Quiero ser una persona plena, una persona exitosa, una persona feliz».*

Desde esta fuerza responde:

- *¿Qué buscas en esencia en tu vida?*
- *¿Quién quieres ser una vez logres el cambio? **
- *¿Lo que estoy haciendo actualmente me lleva a donde estoy buscando llegar?*

(*) La pregunta no refiere a, ¿qué quieres ser?

## 2. TUS VALORES

*¿Qué valoras profundamente?*

Esta fuerza está relacionada directamente con lo que es importante para ti en este momento. Qué es lo que te da la energía suficiente para motivarte.

Desde esta fuerza responde:

- *¿Qué valoras realmente?*
- *¿Qué te motiva a levantarte cada día?*
- *¿Qué aspectos de tu vida son satisfechos con tu labor profesional?*
- *¿Consideras que lo que haces actualmente te lleva a crecer como persona?*
- *¿Para ti el dinero es un valor?*
- *¿Qué tanto valor le das al progreso en tu vida en todas sus dimensiones: financiero, emocional, ¿relaciones y salud?*

## 3. TUS CREENCIAS

*¿En qué crees realmente? ¿Qué creencias tienes con respecto al cambio y a la incertidumbre?*

Esta fuerza hace referencia a las convicciones más profundas que tenemos como seres humanos. Recuerda que no existe algo más poderoso que controle tu comportamiento como tus creencias. Cuando creemos en algo, al mismo tiempo, estamos creando.

Existen personas que creen que nacieron para sufrir. Otros, por el contrario, creen que nacieron para ser empleados de una compañía toda la vida o que para tener dinero se debe nacer en una familia adinerada. Algunos creen que el destino está escrito y que no se define por las decisiones que tomamos diariamente.

Desde esta fuerza responde:

- *¿En qué crees con respecto a la incertidumbre y al cambio?*
- *¿Crees que cambiar es fácil?*
- *¿Crees que vivir en incertidumbre es negativo?*

## 4. TUS FILTROS MENTALES

*¿Cómo piensas con respecto a realidades no esperadas o desconocidas?*

Esta fuerza reúne las claves de cómo las personas procesan la información. En lenguaje sencillo y simple, los filtros son los programas internos que deciden a qué le prestamos atención.

Desde esta fuerza responde:

- *¿Eres del tipo de persona que ve el vaso medio vacío o medio lleno?*
- *¿Perteneces al grupo de sujetos que piensa constantemente en lo que le falta, en vez de pensar en lo que tiene?*
- *Sabes con claridad, ¿cuándo has hecho algo realmente bien o necesitas de las demás personas para determinarlo?*
- *¿Piensas mucho en el momento de actuar o por el contrario eres una persona que le gusta asumir riesgos con tal de lograr progresar en su vida?*

## 5. TUS HÁBITOS

*¿Cómo te comportas?*

Esta fuerza hace referencia a cómo te comportas en las diferentes situaciones que se presentan. Desde casarte para después separarte, pasar de estar bien económicamente a estar sin un solo centavo; o desde tener muy buena salud a de repente encontrarte enfermo. No importa qué situación sea, si te das cuenta, son cambios en tu vida. Lo que debes analizar es cuál es tu actitud en el momento en que se presenta un cambio.

Desde esta fuerza responde:

- *¿Cómo enfrentas los cambios?*
- *Independientemente de cuáles sean, ¿los enfrentas con energía y vitalidad o por el contrario son un problema para tu desarrollo?*
- *¿Juegas a ganar o a perder?*
- *¿Los cambios son el final o el inicio?*

- *¿Consideras que la vida te está castigando o desafiando?*
- *¿Qué tanta persistencia tienes cuando vas en busca de tus metas y sueños?*
- *¿Cuánta flexibilidad posees para darte cuenta lo que funciona y lo que no?*
- *¿Con cuánta energía enfrentas la vida?*
- *¿Hacia dónde diriges tus pensamientos regularmente?*
- *¿Qué tantas decisiones tomas diariamente?*

## 6. TUS CAPACIDADES

*¿Qué habilidades tienes?*

Esta fuerza está relacionada directamente con las estrategias que utilizas para gestionar las emociones y el ***cambio***.

Desde esta fuerza responde:

- *¿Qué habilidades consideras que tienes?*
- *¿Te relacionas con las demás personas?*
- *¿Eres persuasivo?*
- *¿Superas rápidamente las reacciones emocionales resultado de los cambios?*

## 7. TU ENTORNO

*¿En qué lugar te sientes pleno y feliz?*

Esta fuerza hace referencia a ***cómo las seis fuerzas*** anteriores tienen el impacto requerido en la medida que se encuentran en el entorno que te produce más satisfacción y plenitud. Y aunque no puedo decir que hay entornos mejores que otros —pues esto lo dejo al criterio de cada uno—, sí puedo decir con certeza que aquellos que decidieron que su principal entorno es su familia son generalmente los que realmente llegan al éxito más real, profundo y duradero: **el éxito familiar.**

Desde esta fuerza responde:

- *¿Este entorno es tu familia?*

- *¿Es tu lugar de trabajo?*
- *¿Son tus amigos?*

Este instrumento lo he usado para modelar a los mejores seres humanos, que han logrado gestionar el cambio de una forma eficiente logrando niveles de progreso extraordinarios en todas las áreas de su vida. Cuando hablo de modelar, refiero a obtener de una persona las estrategias que la llevan a lograr mejores resultados que otras.

Es una herramienta fácil de utilizar que me ha permitido llegar a identificar cuáles son las estrategias para gestionar eficientemente la incertidumbre, desde un estado mental creativo.

Para mí ha sido claro que toda experiencia de una persona, ya sea exitosa o no, está compuesta a partir de diferentes niveles neurológicos. En gran medida son la base de este entrenamiento, por eso es importante conocerlos de manera clara y precisa. Sé consciente de cómo te encuentras ahora ya que así podrás medir tu progreso al final.

Es importante que respondas a las siguientes preguntas con sinceridad. Si tu respuesta es «no sé», escríbelo. Recuerda que los mejores seres humanos se caracterizan por reconocer su realidad para, a partir de ahí, llevar a cabo las acciones que los conduzcan a obtener mejores resultados.

## RECONOCE TU REALIDAD

### 1. *Entorno*

Describe el contexto y el marco en el que actúas como persona comercial.

- *¿Qué caracteriza el mercado y/o entorno en el cual actúas? **
- *¿Cómo es tu vida?*
- *Describe tu conducta.*
- *¿Cómo es la personalidad de las personas que te rodean?*
- *¿Cómo utilizas el tiempo libre?*
- *¿Cómo definirías lo que te rodea?*

(*) Aplica si estas vinculado laboralmente.

### 2. *Conducta*

Describe las acciones y los comportamientos de los que te sirves para actuar en tu entorno y gestionar la incertidumbre.

- *¿Cómo está tu nivel de motivación y autoestima?*
- *¿Qué acciones prácticas realizas durante el día?*
- *Diálogo interior: describe la comunicación que tienes contigo mismo durante el día y el que tienes cuando estás viviendo una realidad no esperada.*
- *¿Cómo responden las personas a lo que normalmente les dices?*
- *¿Cómo respondes a las objeciones que se te presentan en la vida?*
- *Cuando en tu vida tienes un problema, ¿qué haces?*
- *¿Cómo te comportas después de recibir varios golpes de la vida?*
- *¿Qué pasa con tu motivación?*
- *Cuando ves algo que no es conocido, ¿qué haces?*
- *Cuando tu situación no es la esperada, ¿te enfocas en los seres humanos que están por encima de ti o en los que están por debajo?*

- *¿Cómo te sientes ante las situaciones imprevistas y/o desconocidas?*

  *A) Relajado*
  *B) Frustrado*
  *C) Ansioso*

- *¿Cómo te sientes cuando logras adaptarte o superar una situación particular?*

  *A) Relajado*
  *B) Ansioso*
  *C) Feliz*
  *D) Eufórico*
  *E) Preocupado, pues te preguntas: ¿cómo lo haré de nuevo cuando se me presente?*

- *Cierra tus ojos y recuerda cuatro experiencias con diferentes vidas:*

  *A) Qué tipo de experiencias llegan a tu mente, ¿positivas o negativas?*
  *B) ¿En qué orden las ubicarías si tuvieras que clasificarlas?*

- *Cierra tus ojos y piensa en cuatro escenarios que vas a visitar en los próximos días:*

  *A) ¿Qué tipo de imágenes llegan a tu mente: positivas o negativas?*
  *B) ¿En qué orden las ubicarías si tuvieras que ordenarlas?*

### *3. Capacidad*

Describe la capacidad y las estrategias que te permiten gestionar el cambio de una manera eficiente:

- *¿Qué capacidades tienes que te distinguen de otros seres humanos?*

- *¿Cuáles son tus puntos fuertes?*
- *¿Cómo consigues comunicarte mejor con las personas?*
- *¿Cómo conviertes los fracasos en oportunidades?*
- *¿Cuáles son tus técnicas para adaptarte a circunstancias no esperadas?*

Te invito a que respondas las siguientes con los ojos cerrados.

*– Cuando debes enfrentar algo inesperado:*

- *¿Qué imágenes llegan a tu mente?*

  *A) Imágenes viéndote en el futuro logrando el resultado.*
  *B) Imágenes viéndote en el futuro sin lograr el resultado.*

- *¿Qué características tienen estas imágenes?*

  *A) Se ven en color o en blanco y negro.*
  *B) Son nítidas.*
  *C) Están quietas o se ven en movimiento.*
  *D) Están al frente, al lado o atrás.*
  *E) Son imágenes confusas de los problemas que se podrían presentar.*

- *¿Qué te dices a ti mismo? ¿Qué palabras usas? ¿Qué características tienen esas palabras?*

  *A) Un tono alto, medio o bajo.*
  *B) Un ritmo rápido, medio o lento.*
  *C) ¿De dónde provienen: ¿del frente, del lado o de atrás?*

- *¿Qué sientes?*

  *A) Seguridad*
  *B) Certeza*
  *C) Incertidumbre*
  *D) Tranquilidad*
  *E) Felicidad*

- *¿Qué características tienen esas sensaciones?*

  *A) ¿En qué parte de tu cuerpo las sientes?*
  *B) ¿Están quietas o en movimiento?*
  *C) ¿Experimentas cambios de temperatura?*

### *4. Creencias*

Describe tus convicciones profundas, aquellas que sustentan tu capacidad y tu conducta para enfrentar los momentos de incertidumbre.

- *¿Cuánto crees que vales como persona?*
- *¿En qué crees?*
- *¿Qué crees que las personas piensan de ti?*
- *Marca con una X si crees en lo siguiente:*

  ___ *Lo desconocido nunca falla.*
  ___ *Para cambiar tu vida debes cambiar tu energía.*
  ___ *Tu energía responde a tu atención.*
  ___ *Para cambiar debes superar las adicciones emocionales del pasado.*
  ___ *Tu realidad actual es el resultado de lo que piensas y sientes.*
  ___ *Todo lo que nos sucede tiene una intención positiva para nuestras vidas.*
  ___ *La incertidumbre es necesaria para vivir.*
  ___ *No hay fracasos, solo hay resultados.*
  ___ *Se debe asumir la responsabilidad, pase lo que pase.*
  ___ *Nuestros mayores recursos están en nuestro interior.*
  ___ *Las percepciones sobre la realidad son distintas.*
  ___ *El trabajo es un juego.*
  ___ *Todo lo que una persona logró, otro lo puede lograr.*
  ___ *Las decisiones son el máximo poder.*

### *5. Valores*

Describe aquello que es importante para ti y te da la energía para motivarte.

- *¿Qué es importante para ti en la vida?*
- *¿Qué aspectos esenciales de tu vida se ven satisfechos actualmente?*
- *¿Qué te motiva a levantarte cada día?*

### *6. Identidad*

Las siguientes preguntas pretenden indagar en tu dimensión espiritual, la que corresponde a tu visión de la vida.

- *¿Quién eres como persona?*
- *¿Con que metáfora te identificas?*
- *¿Cuál es tu misión profesional y personal?*

## LOS FILTROS DEL MUNDO

*¿Cómo piensan los seres humanos que han logrado resultados extraordinarios en momentos de crisis?*

En esta sección nos dedicaremos al perfil de estas personas, con base en su ***lenguaje*** y su ***comportamiento***.

Te has preguntado, ***¿por qué los seres humanos personales reaccionan de manera diferente ante las mismas situaciones?*** La respuesta típica es *«porque unos ven el vaso medio lleno y otros lo ven medio vacío»*.

Algunos seres humanos se pueden sentir motivados a actuar ante circunstancias imprevistas, mientras que otros terminan paralizados antes los mismos escenarios. Los filtros mentales son las claves para conocer ***cómo las personas procesan la información.*** En lenguaje sencillo: son los programas internos que deciden a qué le prestamos atención.

## IDENTIFICA TUS FILTROS:

1. Imagínate haciendo ejercicio. Indica el tipo de pensamientos que se parecen a los que vienen a tu cabeza:

___ *Estar en forma.*
___ *Evitar algún problema físico.*
___ *Conseguir contactos.*
___ *Perder peso.*
___ *Disfrutar del entorno.*
___ *Distraerse de las preocupaciones del trabajo.*

2. Cuando piensas en cambiar algún aspecto de tu vida, ¿cuál tomas en cuenta?

___ *Lo que más te agradaría hacer.*
___ *Las situaciones y la gente que te gustaría evitar.*
___ *La satisfacción que se derivará de lograr lo que quieres.*
___ *La frustración que sientes en la actualidad.*
___ *Lo que tu vida actual no te ofrece.*

3. ¿Qué haces cuando piensas en vivir una nueva experiencia?

___ *Te fijas en los aspectos de la experiencia que se parezcan a otras que hayas tenido.*
___ *Buscas algo que sea diferente de lo que has vivido en el pasado.*
___ *Quieres vivir una experiencia única.*

4. Durante una conversación, ¿cuáles de las siguientes afirmaciones se aplican a ti?

___ *Te gusta participar en reuniones donde las personas presentan puntos de vista diferentes.*
___ *Buscas los puntos en común.*
___ *Te esfuerzas por llegar a un acuerdo.*

___ *Usas mucho la expresión: «Sí, pero...»*

5. Toma una hoja de papel y describe tu vida en máximo de cuatro frases. Imagina que la persona que va a leer tu descripción no te conoce. Ahora, analiza el párrafo y cuenta las palabras descriptivas que has empleado:

   - ***Palabras globales o abstractas:*** *espectacular, exitosa, nada del otro mundo. Se trata de palabras que no son específicas.* ***El número de palabras abstractas fue de: _____***

   - ***Palabras concretas precisas:*** *cada día de mi vida hago cosas diferentes, como podría ser: hacer ejercicio, leer, cocinar y me encanta experimentar muchas emociones como la felicidad, la tranquilidad y la expectativa.* ***El número de palabras precisas fue de: _____***

6. Indica cuáles de las siguientes características son típicas en ti:

   ___ *Piensas en el pasado con mucha frecuencia.*
   ___ *Disfrutas las cosas del presente.*
   ___ *Planeas lo que vas a hacer en el futuro.*
   ___ *Evocas vivencias pasadas.*

7. ¿Cómo sabes que has hecho un trabajo excelente? Marca lo que para ti es cierto:

   ___ *Alguien me elogia.*
   ___ *Veo que la gente hace uso de lo que he producido.*
   ___ *Me siento bien por dentro.*
   ___ *Me felicito.*

## CAPÍTULO II



# SERES HUMANOS EXITOSOS

*Capacidad de modificar tu personalidad rápidamente de acuerdo al entorno (circunstancias externas)*

Para un ser humano es importante ***saber observar*** cómo responde la vida a sus acciones y en este entrenamiento ***aprenderás cómo*** hacerlo. El objetivo es que adquieras la habilidad de variar tu comportamiento para proporcionarte un contexto en el que puedas ver el cambio desde una perspectiva adecuada.

Un contexto en el que reconozcas, descubras y utilices los poderosos recursos que tienes en tu interior: ***seguridad, determinación y motivación***; para cambiar y crear resultados extraordinarios en tu vida, tanto personal como profesional. Si aprendes a hacerlo, lograrás guiarte a ti y a otras personas a un estado de decisión para obtener resultados extraordinarios donde el cambio va ser visto como un estado natural del ser humano.

He observado que nuestra propia vida es como un gran espejo, que refleja lo que estamos pensando y sintiendo en este instante, y para ello debemos estar en un estado al que llamo: ***compenetración***.

## LA EMOCIÓN

*«Vive la incertidumbre con energía y con pasión,*
*y podrás crear lo inimaginable».*

Hoy, después de entrenar a más de veinte mil personas con diferentes formas de pensar, sentir, actuar y comunicar; puedo concluir que es la EMOCIÓN la que hace la diferencia, es la APTITUD emocional la que permite obtener resultados extraordinarios.

Quédate con este mensaje y entrégate a él:

***Toda emoción es energía***

*En este capítulo aprenderás cómo acceder a tus mejores recursos por medio de las técnicas más avanzadas de la NEUROEMOTION®, y ROMPIENDO HÁBITOS, comprenderás que la emoción es el máximo recurso que tiene un ser humano para gestionar el cambio de una manera más eficiente.*

*También conocerás cómo piensa un ser humano de éxito, qué sistema de creencias lo lleva a lograr resultados y otros aspectos realmente efectivos. De nuevo, te invito a que vayas practicando las técnicas a medida que avances en la lectura.*

## Principios de éxito de las personas que han logrado crear y rediseñar su vida desde momentos de dificultad o crisis

### 1. La percepción que le des a la realidad determinará cómo la puedes gestionar

La tuya es una REPRESENTACIÓN INTERNA de la realidad, única y diferente a la de los demás individuos. Esto significa que hemos desarrollado la habilidad de gestionar el cambio de una manera más eficiente, hemos comprendido que la forma como vemos la realidad determinará la estrategia para cambiarla. Débemos comprender que interpretarla de forma inadecuada, nos llevaran a mantener la misma energía conectada a ella; razón por la que no podrá ser modificada.

Seguramente has oído personas que están viviendo circunstancias similares y, sin embargo, se plantean dos interrogantes de manera diferente:

- *¿Por qué siempre me pasa lo mismo?*
- *¿Qué es lo que la vida me quiere enseñar con esto?*

En apariencia son seres humanos iguales, aunque cuando leas lo relacionado con los ***filtros***, te darás cuenta que son diferentes.

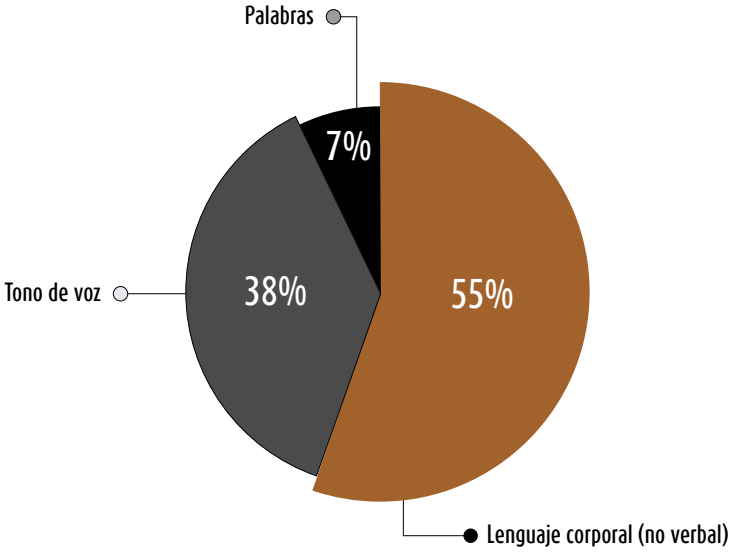
Recuerda que las preguntas activan tu mente.

*«La calidad de tu mente la determina la calidad de tus preguntas».*

### 2. Todo el tiempo nos estamos comunicando

Tus acciones —incluso aquellas que no te das cuenta—, constituyen una forma de comunicación.

La ***comunicación no verbal*** (lenguaje del cuerpo: gestos, posturas, movimientos) representa una potente forma de comunicación. El ***silencio***, por su parte, vale más que mil palabras en numerosas ocasiones.




***Nada es más efectivo para matar un cambio real, que un mensaje cargado de incongruencia.*** Esto significa que los mejores seres humanos son congruentes al momento de comunicarse. CONGRUENCIA significa que lo que *piensas, sientes y comunicas va por la misma vía*.

Para crear un cambio verdadero no es suficiente con decirlo, debes sentirlo, para lo que debes aprender a dominar tu cuerpo.

*«No puedes ir a un futuro diferente*
*con el cuerpo del pasado».*

### 3. Para crear un cambio debes comunicarte con una energía coherente

Supón que te diriges a un ser humano con el propósito de halagarlo (intención de quien comunica) y que recibes de él un insulto (respuesta obtenida). En lugar de pensar que ha malinterpretado lo que querías decir, modifica tu ESTRATEGIA de comunicación hasta lograr transmitir tu mensaje con claridad y, de esta forma, obtener la respuesta que deseas.

Al igual sucede con la vida, si quieres crear un cambio y en alguna medida no sucede nada, significa que la energía con la que estás pidiendo ese cambio no es coherente.

Los seres humanos exitosos hacen lo correcto en el momento oportuno.

### 4. Mente y cuerpo trabajan al unísono: ¿cómo crear desde la incertidumbre?

Sabemos del estrecho vínculo que une a la mente y al cuerpo. Si tus pensamientos, imágenes y diálogo interior son negativos, serán reflejados en tu expresión corporal. Y este mensaje será recibido de esa forma por las demás personas.

De la misma manera, con solo cambiar tu postura corporal puedes influir positivamente en tu estado de ánimo. Para cambiar, puedes modificar tu ENERGÍA, para esto haz que que tu cuerpo como mente insconsciente siga a una ***nueva mente***. Es decir:



El tipo de energía dependerá de: si la intención está puesta en lo que quieres lograr o en lo que no quieres. Si estás en una emoción funcional o elevada (felicidad, dicha, libertad) o por el contrario te encuentras en una emoción inferior (angustia, estrés, desesperanza).

*Recuerda:* la vida no solo responde a lo que quieres (intención), sino también a cómo te sientes; esto es mente y cuerpo trabajando como unidad.

**5. Tras cada comportamiento existe una experiencia oculta**

A lo largo de tu vida posiblemente te habrás enfrentado a comportamientos que no pudiste comprender, tanto en ti como en otras personas. En lugar de calificarlos como incomprensibles o irracionales, te invito a discernir: ¿cuál es la ***intención positiva*** que justifica dichos comportamientos?

Que hayas actuado de uno u otro modo, tiene un significado preciso en tu representación del mundo. Comprender esa INTENCIÓN POSITIVA podrá contribuir notablemente en cómo tener el nivel de consciencia necesario para no incurrir nuevamente en esos comportamientos; y así comenzar con el proceso de desinstalación, tema que practicaremos más adelante.

**6. Cada ser humano posee en su interior la maquinaria necesaria para lograr sus resultados:**

Todos tenemos grandes capacidades, aunque no sabemos cómo utilizarlas.

La ***determinación***, la ***seguridad*** y el ***compromiso*** son los RECURSOS más usados por aquellas personas que buscan darle un giro a su vida. Ellas, han entendido que la base de todo es la ***seguridad***, a través de la que logran resultados.

**7. Si un ser humano es capaz de crear cambios radicales en su vida, cualquiera puede aprenderlo**

Este principio es la base del modelado.

La CAPACIDAD humana tiene una estructura que —una vez conocida y comprendida— puede ser ***transferida*** y ***enseñada*** a cualquier persona.

Por eso, en este entrenamiento conocerás las estrategias de los que considero los mejores. Te las explicaré con una estructura lógica y fácil de utilizar.

## Primeros patrones y estrategias de éxito de aquellos que han logrado permanecer en estado creativo en momentos de crisis

Esta fórmula fue extraída de varios ejercicios de modelaje, que hice con personas que han logrado cambios y resultados extraordinarios en su vida, tanto personal como profesional. Esta estrategia, funciona como el paso a paso de una receta.

Te invito, antes de avanzar al primer punto, a que te detengas y escribas *cuáles son tus objetivos*. Más adelante, podrás mejorarlos, al conocer cómo los definen personas que han desafiado las probabilidades y las estrategias que usan para lograrlos.

## La fórmula definitiva del éxito para lograr lo que te propongas

Cuando quiero lograr algo en mi vida y no lo consigo, *¿es un fracaso? O, ¿es un resultado no deseado?* Por esta razón, debo modificar mi estrategia hasta lograr lo que quiero. Si al final continuo sin alcanzar eso que busco, me pregunto: *¿qué me falto para lograrlo?*

A continuación, comparto **4 pasos a seguir si buscas dar un giro radical** en algún área de tu vida: *espiritual, salud, emociones, relaciones, finanzas.*

### 1. Claridad absoluta sobre lo que quieres

Más allá de definir lo que deseas cambiar, este punto hace referencia a que los seres humanos de éxito saben con exactitud lo que van a lograr. Tienen absoluta claridad de lo que quieren y lo establecen con precisión por medio del uso del lenguaje.

Recuerda dos temas fundamentales:

- *Claridad es poder para el cerebro.*
- *Si no estás en capacidad de describir lo que quieres por medio del uso del lenguaje, te costara más alcanzar lo que quieres.*

Define con precisión el desenlace final en términos de lo que quisieras ***ver, escuchar y sentir***; una vez lo hayas alcanzado:

- ***Ve:*** *¿Cómo te ves en el momento que logras lo que esperabas?: ¿Cómo caminas? ¿Qué imágenes visualizas de ese futuro?*
- ***Escucha:*** *¿Cómo te comunicas? ¿Qué te dices a ti mismo y a los demás en ese momento?*
- ***Siente:*** *¿Cuáles sensaciones experimentas cuando alcanzas lo que soñaste?, ¿Qué sientes?*

Cuando el ser humano practica este ejercicio de la forma adecuada, está viviendo el futuro en el instante presente, lo que significa que está instalando nuevas ***estructuras neurológicas*** que nos llevan a pensar en nuevas experiencias; que, a su vez, ***producen nuevas emociones y llevan a tomar nuevas decisiones.***

*¿Cuál es el resultado que esperas?*

## 2. Muévete: Pasar a la acción

Si pusiste en práctica el paso anterior de la estrategia, comenzaste a crear un ***nuevo programa*** como resultado de una nueva forma de ***pensar, sentir y actuar.***

Desde el punto de vista neurológico no existe casi ninguna diferencia entre pensar y hacer. Por esta razón, si se define con ***precisión*** la estrategia mental, el sistema nervioso —que es el que controla el comportamiento—, se impulsará a ejecutar las acciones encaminadas a lograr el resultado.

*Si no pasas a la acción, tus deseos seguirán siendo solo deseos.*

## 3. Desarrollar la agudeza sensorial

Para saber en qué momento su estrategia está funcionando o no, la pregunta que surge es: *¿cómo saberlo?*

La respuesta es: *la emoción.*

Si se está en la emoción correcta la intuición mostrará claramente el camino, mientras que si se está en una emoción inferior difícilmente tendrás la certeza y creatividad necesaria para modificar y avanzar.

*Determina si el camino es el correcto, o si, por el contrario, se desvía por defecto o por exceso.*

## 4. Desarrollar la flexibilidad

Una de las habilidades más importantes para lograr cualquier cambio que estés buscando, en cualquiera de las áreas de la vida, es *la flexibilidad.*

Es decir, tener la capacidad de modificar cuando sea necesario tu forma de *pensar, de actuar y de sentir.*

Recuerda que una nueva realidad exige una nueva personalidad. Este es el resultado de cómo piensas, sientes, actúas y comunicas.

*Permite ajustar las acciones para que se acerquen a lo que deseas.*

## PASO A PASO PARA CREAR DESDE LA INCERTIDUMBRE

1. **Orientarse a lo que se quiere lograr y volverlo inmensamente atractivo.**

Las personas que logran crear desde las ***crisis*** mantienen su enfoque en los resultados que desean obtener. Tienen claro el principio:

*«Sentir aquello en lo que se enfoque la atención»*

Lo que significa que, si se enfocan en lo que ***no quieren***, entran en la dimensión del miedo.

El ***poder del enfoque*** es una de las mejores herramientas que tienen las personas exitosas, dado que los hace mantenerse ***conscientes*** del impacto de estar con la mente fija en los resultados que quieren lograr.

Considera que:

*Tu energía responde a tu atención y esta crea tu realidad.*

Todos los seres humanos somos creativos si contamos con la energía de una emoción elevada: felicidad, dicha, agradecimiento, orgullo.
Es necesario:

- *Crear desde la energía del amor.*
- *Crear desde la energía de la plenitud.*
- *Crear desde la energía del agradecimiento.*

2. **Tener las estrategias correctas para lograr lo que se desea y, si no se tienen, buscarlas.**

Las personas exitosas han logrado comprender que su éxito depende de las estrategias que utilizan, y tienen en cuenta el principio:

*«El éxito deja huellas».*

Por esta razón, las buscan en dos fuentes:

1. **Las lecturas:** Son personas apasionadas por la lectura. Cuando digo apasionadas, quiero decir, que han logrado ver en la lectura a su mejor preparador.

   En mis entrenamientos suelo hacer la pregunta: ***¿cuánto inviertes en comprar libros y cuánto gastas en comida chatarra?*** Es aterrador escuchar la respuesta. Según mis cálculos, el colombiano promedio gasta doscientos mil pesos al mes en comida chatarra para alimentar su cuerpo e invierte diez pesos al mes para alimentar su mente. Es evidente que algo funciona mal.

   Para referirme a esto uso la metáfora: ***¿quién les vendió ese plan de viaje?***, les pregunto. Con ella quiero dar a entender que ese patrón de comportamiento es un viaje a un lugar sin éxito, sin resultados.

   Por el contrario, los más exitosos saben que en los libros están plasmadas las estrategias de los mejores; quienes con frecuencia están buscando libros y lecturas que los conviertan cada día en su mejor versión.

2. **Tienen referencias:** Se basan en el principio que dice:

   *«Lo que un ser humano logró, otro lo puede lograr».*

   Los seres humanos exitosos comprendieron que para ser los mejores deben seguir a los mejores. Claro está, siendo auténticos siempre, ya que el éxito radica —en gran parte— en la autenticidad.

   Entienden que seguir las estrategias de los mejores significa conseguir los mismos resultados, lo que se puede resumir en una frase:

   *«Te conviertes en las personas que te rodean».*

   Si estás al lado de los mejores seres humanos, te convertirás en uno de ellos, debido a que el cerebro —de forma inconsciente— copia sus estándares. Así que piensa: ***¿qué clase de personas te rodean?***

A continuación, cuando llegues al capítulo «***Las creencias de los mejores***», conocerás de forma concreta y detallada las estrategias que han empleado. Al aplicarlas, te darás cuenta de cómo aumentan sus niveles de creatividad hasta lograr pertenecer al selecto grupo de ***los mejores.***

## Ver el cambio con mucha pasión

*Recuerda:* ***«La palabra cambio les produce placer».***

En mis entrenamientos pude notar que un grupo de personas, a pesar de estar enfocados y conocer las estrategias de los mejores, no lograban obtener los cambios que siempre han esperado y deseado. Después de sentarme con ellos para conocer sus patrones de pensamiento, pude darme cuenta que tenían conflictos internos. ¿Qué es un conflicto interno? Básicamente, enviar dos mensajes contradictorios a nuestro sistema nervioso; responsable de nuestro comportamiento.

Para explicarlo mejor expondré algunos ejemplos de estos conflictos y explicaré, de manera simple, la forma de superarlos. Este punto es fundamental para que logres los resultados que estás esperando. En este apartado verás lo concerniente a las creencias, es decir, la opinión que tienes sobre el cambio:

Te pido resuelvas el siguiente ejercicio escribiendo lo primero que llegue a tu mente cuando leas las preguntas. Es muy importante la sinceridad al momento de responder. Escribe lo que llegue a tu mente sin diferenciar lo bueno de lo malo, solo escribe, eso ayudará a alinear tus conflictos:

*a) ¿Qué piensas sobre el cambio?*
*b) ¿Qué piensas sobre la incertidumbre?*
*c) ¿De qué forma te has referido a aquellas personas que han logrado cambios trascendentales en su vida? Es decir, ¿has usado frases como: «para esa persona era muy fácil lograr eso ya que tenía mucho dinero»?*
*d) ¿Qué piensas cuando algo no te sale?*

## VEAMOS TUS RESULTADOS

Si tus respuestas son del tipo:

- *«Pienso que, si hay que cambiar, pero son las otras personas quienes lo deben hacer».* ¡Tienes un conflicto!
- O quizá, *cuando el cambio no se te da y culpas a alguien.* ¡Tienes un conflicto!
- O piensas *en qué bueno sería cambiar, sin embargo, tu pensamiento solo queda en intenciones.* ¡Tienes un conflicto!

Lo que sucede en tu mente es lo siguiente:

> *Imagina que tu cerebro es una computadora. La mejor de todas, la más rápida, la de mayor capacidad de almacenamiento. A esta computadora le envías dos mensajes diferentes: por un lado, tienes una perspectiva positiva sobre el cambio, piensas que sería maravilloso cambiar. Y, por el otro, envías una orden que piensa que el cambio está en los demás y no en ti.*
>
> *Tu sistema nervioso actuará de manera confusa ante estas dos órdenes contrarias. Al entender lo anterior, obtendremos la respuesta a este gran interrogante: ¿Por qué hay días en que me levanto motivado y otros días en que no? En otras palabras: ¿Por qué hay días en los que me digo «hoy voy a cambiar lo que sea», y otros días, en lo que no?*
>
> *La respuesta es clara:* ***tus conflictos.***

## ¿CÓMO SUPERAR LOS CONFLICTOS QUE TE LIMITAN?

El primer paso es responder a la pregunta: ¿quién quieres ser una vez hayas logrado el cambio que esperas? Importante no confundir con, ¿qué quieres ser?

Para responderla, te invito a ir a lo más profundo de tu ser. Para ello, te pido que realices el siguiente ejercicio:

Busca un sitio en el que sientas mucha tranquilidad, puedes hacer el ejercicio con música o sin música, con los ojos abiertos o con los ojos cerrados, como te sientas mejor.
Respira profundo tres veces. Siente cómo entra el aire por tu nariz y sale por tu boca.

Acomódate en la posición que más tranquilidad te brinde y pregúntate mientras respiras:

- *¿Quién quiero ser una vez logre el cambio que estoy esperando?*
- *¿Cómo voy a pensar?*
- *¿Qué emociones voy a experimentar?*
- *¿Qué decisiones voy a tomar?*
- *¿Qué experiencias voy a vivir?*

Toma tu tiempo hasta obtener la respuesta.

Cuando las tengas, comienza a verte a ti mismo en seis meses.

Ahora en un año y en tres, como ese nuevo ser humano.

- A medida que te vas imaginando a ti mismo, vas a experimentar diferentes sensaciones. Ahora, escribe la respuesta a la pregunta en términos de emociones, por ejemplo:

    - *Quiero ser una persona feliz.*
    - *Quiero ser una persona segura.*
    - *Quiero ser una persona compasiva.*
    - *Quiero ser una persona libre.*

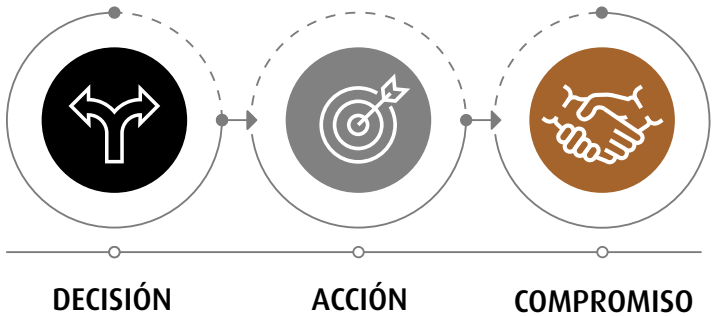
Una vez que respondas determina si te sentiste de esa forma cuando te proyectaste a seis meses, a un año u otro período similar. Si esto sucedió, estás alineado. Si no fue así, determina lo que es importante para ti ahora, sin importar tu pasado.

Decide si lo que quieres cambiar está en concordancia con lo que realmente quieres ser.

*¡Es el momento de entrenarte!*

## Pon en práctica lo aprendido: acción masiva

*¿Qué hacen las personas que logran cambios transcendentales?*




A continuación, encontrarás varios ***tips*** clave para comenzar a transformarte en un ser humano extraordinario. Recuerda: ***son solo posibles caminos a seguir.***

Con tu capacidad irás sumando alternativas. De esta forma podrás diseñar tu propia estrategia y, tras un período de práctica de lo aprendido hasta el momento, los patrones se irán volviendo tan automáticos como el movimiento de los músculos cuando estiras el brazo.

- **Aprende practicando:** Sigue este lema: «*Quien lo practica, lo conoce*».

- **Sé paciente y constante:** Al igual que con cualquier técnica *perceptivo-motriz compleja* (montar bicicleta o manejar un carro), organiza las tareas en pequeños elementos o partes, con el fin de practicar cada parte de manera individual hasta dominarla. Esto quiere decir, aprender paso a paso.

- **Crea modelos:** Cuando modelas intentas construir descripciones de cómo hacer algo. Una forma para que lo logres es ***hacer buenas preguntas*** sobre lo que hay que saber. La otra, es ***hacer descripciones*** de lo que puede funcionar.

## El poder de los estados de ánimo

*Toda emoción genera una acción.*

Mantenerte enfocado en lo que vas a lograr te permitirá acceder a una emoción y, sin importar cuál sea, lo primordial es que permanezcas en ese estado; pues constituye una de las herramientas más poderosas para lograr cualquier resultado.

Ten en cuenta que la emoción que te genera el enfoque no puede ser vista como un objetivo, es decir, no puedes perseguir las emociones como si fueran metas. Estas deben ser estándares de vida y aquí es donde la premisa ***actuar como si,*** se convierte en un elemento clave para enlazar los dos primeros pilares.

Si estás enfocado en crear un cambio para mejorar tu relación de pareja o tu salud, el truco está en mantenerte en ese estado de forma permanente, dado que de lo contrario crearás los famosos ***conflictos internos*** que también son llamados los ***saboteadores del éxito***.

Un ejemplo de ello es cuando te enfocas en el dinero porque deseas mejorar tu estabilidad financiera y esto te lleva a un estado de seguridad, pero cada día de tu vida lo enfrentas desde la emoción contraria, dudando de cada acción que necesitas emprender para lograr tus metas.

Cuando menciono la premisa ***actuar como si***, a lo que hago referencia específicamente es a que debes actuar como si estuvieras en la emoción correcta; esto va a hacer que refuerces cada día más esta habilidad hasta lograr desarrollar el hábito de la ***aptitud emocional: acceder a la emoción correcta en el momento correcto.***

*No existen emociones buenas ni malas, solo son emociones. La clave radica en enfrentar cada etapa de tu vida desde la emoción adecuada.*

Veamos cuáles son las emociones correctas, de acuerdo con cada momento. Recuerda que es tan solo una guía o un camino de los múltiples que puedes seguir para lograr crear cualquier cambio que te propongas. A saber:

1. Los problemas debes enfrentarlos desde la emoción de la ***tranquilidad***. Considera algo fundamental, ***cuando peor te sientes sobre aquello que te está sucediendo, más difícil será encontrar la solución. Quizá, también podría ser desde la expectativa como resultado de mantener tu atención en la solución.*** Lo que no deberías hacer es buscar solucionar el problema desde la emoción del problema, ya que esto haría que demoraras mucho más tiempo en encontrarla.

2. Cuando definas un objetivo o una meta debes entrar en estado de ***seguridad*** y ***certeza absoluta***. Seguridad que te dará la determinación necesaria para emprender las acciones adecuadas que te conduzcan hacia el logro de tus objetivos.

3. Cuando tengas progreso en tu vida, lo mejor es recibirlo desde la emoción de la ***felicidad***. Recuerda que la auto recompensa es clave. El progreso es sentirte vivo y la falta de progreso es el estancamiento del alma. ***Progresar es una decisión.***

4. Cuando alcances el cambio que estabas deseando recíbelo desde un estado de máxima ***euforia***. Enséñale a tu cerebro que ***lograr tus metas es el placer al máximo nivel***, de tal manera que este se condicione y ayude a lograr objetivos que sean desafiantes para ti, más allá de las probabilidades.

Es importante mencionar las fuerzas que componen las emociones:




## ¿Qué son en esencia las emociones?

Las ***emociones*** son las interpretaciones que nosotros le damos a las diferentes experiencias que tenemos en nuestra vida. Dichas interpretaciones dependen en gran medida del sistema de creencias, y estas a su vez, se basan en las experiencias.

Todos podemos reaccionar emocionalmente a ciertas circunstancias, es un rasgo humano; sin embargo, la cuestión radica en la cantidad de tiempo en el que vas a permanecer en esa emoción.

Si duras: horas, días o semanas esta emoción se convertirá en un estado de ánimo —y posteriormente— se convertirá en un rasgo de tu personalidad pasando del ***estoy*** estresado al ***soy*** una persona estresada; llegando inclusive a ser parte de tu identidad. Cuando esto sucede te causa más dificultad separar esa emoción de tu esencia.

# CAPÍTULO III



# CREENCIAS PARA CREAR UN CAMBIO DURADERO

*El sistema de dominio de las decisiones*

*¡Creer es crear!*

## Sistema de creencias

*La ruta para lograr cualquier cambio que te propongas.*

Las ***creencias*** son filtros predispuestos que determinan la manera como ves el mundo. Algunas personas creen que no es posible cambiar, otros que nada tienen que cambiar o s que para hacerlo solo basta con afirmar de forma repetitiva algunos postulados.

Determinan la forma de actuar de los seres humanos, recuerda que son «***los gobernadores del cerebro***». Al juzgar algo, le transmites al cerebro una orden de cómo debe representarlo.

***Una creencia comunica una orden directa al sistema nervioso: si CREES que algo es verdadero y te entregas totalmente a esa idea actuarás como si lo fuese.*** Si las utilizas apropiadamente, pueden ser la fuerza más poderosa que tengas para lograr resultados extraordinarios. Por el contrario, aquellas creencias que ponen límites a tus acciones y pensamientos pueden ser tan negativas como devastadoras. Ninguna otra fuerza rectora del comportamiento humano resulta tan poderosa.

Para modificar tu forma de ***pensar, sentir, actuar y comunicar*** empieza por tus creencias. Si deseas modelar la excelencia de aquellos que han logrado cambios trascendentales en su vida, aprende a modelar las creencias de quienes la alcanzaron.

## El poder de las creencias

La siguiente ***metáfora*** te ayudará a entender el impacto que tienen las creencias en el comportamiento de las personas. Imagino conoces lo que es un GPS, o has escuchado para qué sirve. Un GPS es un aparato que te ayuda a llegar a un lugar determinado; en este caso se llamará ***objetivo***. Por ejemplo:

*Si deseas ir a un museo, un centro comercial o un parque escribes en el GPS el nombre del lugar y te indicará varias rutas para llegar. De hecho,*

*este artefacto está diseñado para recalcular la ruta, en caso de que te equivoques te indicará de nuevo la manera más rápida.*

*Ahora, piensa que tienes un GPS en el cerebro y que tu objetivo es crear un cambio en la forma como manejas las emociones. Al tener claro el objetivo, tu GPS te mostrará una serie de opciones que te permitirán acercarte a él. Las opciones podrían ser:*

- *Evitar las emociones inferiores: ira, rabia, miedo, ansiedad.*
- *Tener más control sobre los pensamientos que producen dichas emociones.*
- *Crear nuevos pensamientos que te lleven a producir nuevas emociones.*
- *Usar el lenguaje de una forma más efectiva para describir tus experiencias.*
- *Vivirlas y sentirlas.*
- *Leer más libros sobre el tema.*
- *Tener una imagen clara de cómo sería tu nueva vida.*

Estas opciones sin duda te acercarán al resultado deseado, pero que las ejecutes o no va a depender del ***sistema de creencias*** que tengas respecto al cambio y hacia la vida en sí misma.

Cada una de estas acciones es como la mesa de un comedor que necesita patas para sostenerse; dichas patas son las creencias. De nada te sirve leer más libros sobre el dominio de emociones si tienes una creencia limitante que te dice que existen emociones malas. Por supuesto, puedes emprender la acción, aunque el resultado no será el adecuado.

## ¿Cómo surgen las creencias?

Las creencias surgen de tus ***experiencias*** como ser humano y el ***significado*** que les otorgas por medio del uso del lenguaje. Muchas son creadas por referencias, es decir, por las personas que te rodean. Desde la infancia eres influenciado por tu familia, amigos, profesores, entre otros.

Algunas personas tienen la creencia de que no pueden cambiar por la edad que tienen y usan frases como «***loro viejo no aprende hablar***». Este mensaje llega al sistema nervioso de la siguiente manera: «***creo firmemente que no puedo cambiar***». ¿De dónde surge? Seguramente esta persona ha

INTENTADO cambiar, sin embargo, no lo ha logrado quizá por desconocimiento en cómo hacerlo o por prestar atención a personas con alto poder de influencia sobre él, recibiendo afirmaciones de parte de ellos cómo, por ejemplo: «***tú no vas a cambiar***»; instaurando en esta persona la creencia: «***yo quiero cambiar, pero no puedo***».

De esa manera, una o dos experiencias relacionadas con el hecho de no haberlo logrado se convierten en una ***verdad absoluta*** que se ratifica en expresiones como «***definitivamente no puedo cambiar***». Al tener plena convicción de que es así, convierte la situación en una profecía cumplida; es decir, le es imposible lograr el cambio deseado.

Aplica a este escenario el que dice: «***mapa no es territorio en la PNL***», lo que significa que tu experiencia no es una realidad absoluta. Es decir, por el hecho de que no hayas logrado aún cambiar, no significa que ***nunca*** podrás hacerlo.

Ahora bien, al inicio de este capítulo aprendiste que las creencias son las ***gobernadoras del cerebro*** –las que definen la manera como te comportas–, entonces, ¿cómo crees que se va a comportar una persona ante circunstancias inesperadas que no hacen parte de lo conocido, si está gobernado por la creencia que nunca va a poder cambiar?

Todo apunta a que su comportamiento: ***gestos, posturas, tonos de voz, lenguaje y –en esencia– su propia*** energía será inadecuada. Esto posiblemente provocará que nada en su vida cambie, por tanto, se ratifica en la mente la creencia: «***está más que claro que yo no puedo cambiar***».

Lo que quiero que comprendas es que, si bien es cierto que no has logrado cambiar algunos comportamientos, no significa que no lo vas a lograr ***nunca***; por el contrario, preguntante si la estrategia que estás empleando es la adecuada y haz los ajustes necesarios.

A continuación, expondré las ***diez creencias asociadas al poder de cambiar.*** para que encuentres las técnicas más efectivas para comenzar a mejorar tus resultados. Aclaro, no son las únicas ***creencias*** pueden existir, hay muchas más.

*«Evita caer en la trampa de pensar que tus experiencias son la realidad del mundo».*

**Las diez creencias para potencializar el cambio:**

## 1. CREE FIRMEMENTE EN QUE NO TODO RESULTADO SE MIDE DESDE LA FORMA COMO LO VEAS:

Antes de explicar en detalle esta creencia, deseo hacerte una pregunta que pido respondas de la manera más honesta posible. El objetivo es que puedas determinar si tienes esta creencia instalada.

Recuerda que las creencias: «***son las gobernadoras del cerebro y, en esencia, las que determinan cómo te comportas***».

Las preguntas que quiero respondas es:

*Cuando no logras cambiar algo en tu vida, ¿en qué piensas? ¿Cómo te sientes? ¿Qué decisiones tomas?*

*A). Das gracias a la vida por permitirte la posibilidad de cambiar.*
*B). Te molestas, teniendo en cuenta que no logras el cambio que estás esperando.*
*C). Te preguntas: «¿qué me está faltando para alcanzar el resultado?»*
*D). Usas la afirmación típica: «quise cambiar, pero definitivamente no puedo».*
*E). Culpas a algunas personas porque según tú son ellos quienes no te dejan cambiar.*

Si respondiste con alguna de las opciones: ***A - B - D,*** la creencia no está instalada en ti, por tanto, instálala de inmediato. De lo contrario, las estrategias que conocerás aquí no tendrán el impacto que estás esperando.

Si respondiste la opción ***C***. ¡Excelente!, tienes la creencia instalada y estás listo para emprender la acción de cambiar.

***¿Cómo funciona esta creencia en nuestro cerebro?*** Cuando está instalada y no logras darle un giro a algún aspecto de tu vida, tu cerebro entiende que no fue un fracaso sino un resultado no deseado. Si mantengo el enfoque en esa imagen de mi nuevo yo, pase lo que pase, le sumo una emoción superior como producto de lo que ***sentirás*** cuando logres el resultado.

*Tu sistema nervioso modificará tu comportamiento hasta lograr el cambio que estas esperando.*

*Recuerda los pilares del éxito para lograr un cambio sostenible:*
***«el primero, hace referencia al enfoque. Y este, está relacionado directamente con la creencia».***

## 2. LO DESCONOCIDO NUNCA FALLA

En la vida existen las estaciones, algunas etapas son de soleado verano mientras otras son de inclemente invierno. Sin embargo, el invierno suele ser una etapa fantástica en la que las familias se unen más. Para cambiar, debes abrir paso a todas las experiencias sin ponerles ningún tipo de rótulo, ya que cambiar algo en tu vida hace parte a lo desconocido; ***que precisamente es el cambio que busca acceder a algo que no tienes en la actualidad.***

Esta creencia también ayuda a las personas a tener mayor conexión con la vida, puesto que se entiende que detrás de toda experiencia existe otra oculta —y aunque se podría pensar que es algo negativo—, existe una intención positiva.

## 3. ASUME LA RESPONSABILIDAD. TANTO CUANDO LO LOGRAS COMO CUANDO NO

Es normal que la mayoría de personas asuman la responsabilidad de sus ***éxitos*** y deleguen la de sus ***fracasos***. Cuando logran un cambio importante en sus vidas asumen es debido a sus propios esfuerzos, y está bien. Sin embargo, el punto está en los momentos en donde no generan ningún cambio y su mente busca la ***excusa racional***, señalando a los responsables del porqué no ha podido cambiar. Haciendo uso de frases como: «*quiero cambiar, pero esta persona me saca de mis casillas, si no fuera por él, ya hubiera cambiado*».

*Recuerda que **la tenacidad humana se da cuando, ante las mismas circunstancias, logras cambiar tu forma de actuar.** Sin necesidad de ir corriendo a la playa en un momento de estrés.*

Cuando no logres un cambio en tu vida enfoca tu atención en lo que controlas, pregúntate: ***¿qué me faltó para lograrlo?*** Al hacerte esta pregunta, el cerebro buscará alternativas que lo ayudarán a encontrar caminos o rutas diferentes para lograr gestionarlo de una nueva manera cuando la situación se vuelva a presentar.

> Para asumir la responsabilidad, pase lo que pase, la clave está en entender que SIEMPRE puedes romper con el ***hábito de pensar, sentir y actuar*** diferente ante las mismas circunstancias, y no desde el mismo ***yo*** del pasado.

## 4. LOS PRINCIPALES RECURSOS SON: TU PENSAMIENTO Y EMOCIÓN

Para crear un cambio verdadero cambia la energía que tienes conectada con las realidades de las diferentes áreas de tu vida: ***espiritual, salud, emociones, relaciones y finanzas.***

Lo que piensas y sientas sobre cada una crea una conexión energética. Así que, aunque tengas el deseo de cambiar alguna no será posible si no modificas lo que ***pienses*** (creencias) y ***sientes*** (emociones) sobre ellas; dado que es la energía conectada a estas áreas la que determina su realidad.

*Recuerda que **para cambiar la realidad debes cambiar la energía.***

Por ejemplo:

> *Si dices: «**quiero mejorar la relación con mi pareja**». Y lo que piensas y sientes está condicionado por el pasado, al punto que memorizaste el sufrimiento y creaste una conexión energética con eso, seguirás viviendo la misma*

*realidad.*

*Puede que en un inicio tus intenciones sean reales y puedas emprender una acción donde demuestres que realmente quieres cambiar, sin embargo, no será suficiente, dado que has memorizado esa emoción inferior al punto que generas sustancias químicas que se instalan en el cuerpo y que te van a impulsar al mismo **yo** del pasado, manteniéndote en la misma realidad.*

*Si realmente lo que buscas es mejorar tu relación, lo primero es desactivar ese circuito neurológico con un nuevo modelo de pensamiento, que active y conecte neuronas, para instalar un nuevo camino que te haga pensar de una forma totalmente diferente con respecto a ella (experiencias nuevas) y que genere nuevas emociones. De esta manera, podrás generar un nuevo vínculo energético creando una nueva realidad.*

Si te das cuenta lo controlas totalmente, por esta razón, es que afirmo que ***tus pensamientos y tus emociones*** son los recursos más importantes para cambiar cualquier realidad en tu vida.

## 5. LAS PERCEPCIONES SOBRE LA REALIDAD DETERMINAN CÓMO TE SIENTES

Los seres humanos nos conectamos con el mundo exterior de diferentes maneras, como, por ejemplo: mapas mentales que han sido creados desde su infancia, por influencia de familia y amigos, entre otros.

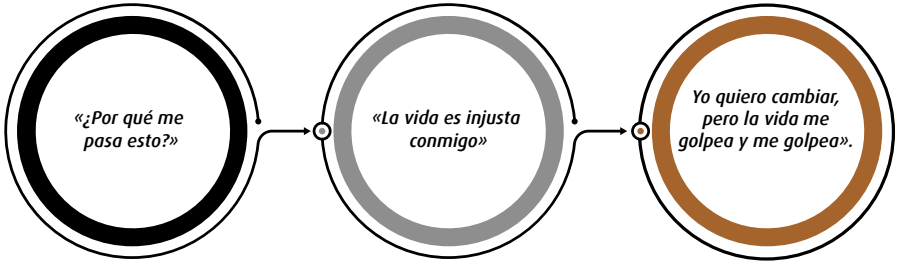
Existen tres formas de ver la realidad:

- *Peor de lo que es.*
- *Como es.*
- *Mejor de lo que crees que es.*

Recuerda, ***donde pones tu atención pones energía o sentimientos.***

Cada una de estas maneras de verla están guiadas por las creencias, por ende, en los hábitos. En este caso, relacionado con el enfoque.

Si ves la experiencia ***peor de lo que es*** (pensamiento de tipo visual) y te concentras en ella, vas a reproducir literalmente la experiencia y comenzarás a traer más pensamientos alineados al primero:




Este proceso va a producir un estado mental, y este pensamiento va a comenzar a ***descender*** hacia el cuerpo; se detendrá solamente cuando encuentre una emoción coherente. Quizá podría ser la ira, y cuando llegue ahí, el cuerpo le dirá nuevamente a la mente: «***vamos, dame más razones para sentir más ira***». Ese ciclo de pensar – ***sentir*** –pensar hará que tu energía quede estancada, razón por la que volverás al mismo yo del pasado.

Ahora bien, si en lugar de enfocarte en la primera opción, te enfocas en la tercera, pensarías algo como: «***¿qué me quiere decir la vida?***». (Pensamiento del tipo auditivo).

Si en vez de ver la parte negativa de la experiencia, busco ver algo positivo; si en lugar de señalar o buscar culpables, analizas en que puedes mejorar y entender que tú mismo eres quien crea esa realidad.

Y si piensas en cómo debería reaccionar a futuro si se te presenta una circunstancia similar. En eso momento la mente, funcionará como un rastreador, indagando en las mejores alternativas a cada una de esas preguntas haciendo el mismo proceso del escenario anterior, con la diferencia que encontrará una emoción superior.

En este caso podría ser la expectativa como resultado de pensar cuál podría ser la mejor manera de enfrentar las circunstancias.  Esa emoción le dirá a la mente:

*«Vamos, vamos, vamos dame más razones para sentirme así».*

Es ahí donde surgirá la creatividad como un estado mental que te ayudará a crear ***un nuevo mapa con caminos diferentes***.

## 6. DEBES VER EL CAMBIO COMO UN JUEGO

*«¡Gózate el cambio! Disfruta el camino manteniendo en tu mente una visión clara de cómo será tu vida una vez lo logres».*

Piensa en cuando eras pequeño y jugabas sin cansarte. El tiempo pasaba muy rápido debido al factor ***pasión***. Cuando tienes pasión por algo te ***enfocas, decides y actúas***; lo haces el número de veces que sea necesario ***hasta lograrlo.*** La palabra mágica es ***hasta***.

Ver el cambio como un juego estará determinado por cuántas razones te impulsan para cambiar. Te invito a ***verlo mejor de lo que crees que es*** para que esa intención clara, sumada a un elemento energizado (las emociones son energía), te permita iniciar la acción de cambiar; como si estuvieras iniciando una competencia contigo mismo, la mejor de todas, la más inspiradora, las más motivacional. Una competencia que te va llevará a tu destino elegido desde una ***nueva personalidad***.

## 7. PARA ACCEDER A UNA NUEVA REALIDAD DEBES IR CON NUEVA PERSONALIDAD

Cuando hablamos de personalidad, hago referencia a que esta crea tu realidad, si lo que quieres es cambiarla ten consciencia absoluta de cómo estás conectado a la realidad actual con ella. Con los siguientes cuatro elementos podrás identificar cómo modificarlos para crear algo novedoso y/o diferente en tu vida.

El principio, si buscas algo imprevisible en tu vida, debes sentirte de esa manera. Veamos la estructura de la personalidad:

- ***Pensamiento:*** *lo que piensas.*
- ***Emoción:*** *lo que sientes.*
- ***Cuerpo:*** *la acción. Lo que haces.*
- ***Comunicación:*** *cómo usas el lenguaje.*

*Supongamos que en tu realidad actual el manejo de emociones no es el adecuado, lo que significa que reaccionas emocionalmente ante situaciones que salen de tu control. Algo natural, sin embargo, tu personalidad te lleva a durar horas, días, e incluso semanas en la misma reacción emocional; lo que lo hace un comportamiento no adecuado.*

*A corto plazo es adecuado porque hace que estés en modo alerta, listo para enfrentarte ante cualquier amenaza. Sin embargo, a largo plazo no lo es, debido a que vas a pasar de afirmar: «estoy estresado» (momento) a «soy una persona estresada» (parte de tu identidad que responde a quién eres).*

*Si lo que buscas es cambiar esta parte relacionada con tu aptitud emocional, analiza con detenimiento: qué pensamientos están asociados a esa reacción emocional; cómo es tu fisiología (gestos, posturas, respiración, tono de voz, ubicación, temperatura); cuál es el estilo de lenguaje que utilizas cuando te encuentras en ese estado emocional.*

Una vez tienes claridad de estos aspectos, determina conscientemente como vas a modificar cada uno de estos cuatro elementos para lograr, de esta manera, crear una nueva personalidad que te genere una nueva realidad en un aspecto particular.

## 8. PARA CAMBIAR, DEBES CAMBIAR TU ENERGÍA

*Recuerda:* ***Tu energía responde a tu atención.***

Si quieres cambiar algún área de tu vida, cambia la energía conectada a ella. Significa que tu realidad es una extensión de tu cerebro, y si vives en el ***ayer***, claramente nada va a cambiar.

Debes estar en capacidad de ver el cambio desde el futuro. Desde el cómo pensarías, sentirías y qué decisiones tomarías estando presente. Esto lo que hará es crear ***nuevas estructuras neurológicas***, por ende, ***nuevas emociones***. Si es claro que la intensión sobre lo que quieres, sumado a una emoción, es tu energía; al cambiar lo que piensas y lo que sientes sobre algo en particular estarás cambiando la energía conectada a esa realidad.

Indudablemente te llevará a un estado ***mental*** creativo que te permita determinar con precisión ***cuál será el camino*** para generar cualquier cambio que quieras en tu vida.

## 9. TODO LO QUE UN SER HUMANO LOGRÓ, OTRO LO PUEDE LOGRAR

Esta creencia está basada en el principio que afirma que: «***todo éxito de una persona tiene una estructura, y como tal, puede ser utilizada***».

Si conocemos a una persona que logró un cambio trascendental en su vida, lo que debes hacer es extraer la estrategia que empleó para lograrlo, teniendo en cuenta los ***cuatro elementos de la personalidad*** expuestos en la creencia N ° 7.

- ***Pensamiento:*** *modelo de pensamiento trabajado en el VAK: que imágenes, sonidos y sensaciones tuvo. Podría ser algo como: «siempre tuve una imagen clara y nítida mía viéndome logrando el resultado».*
- ***Sentir:*** *qué emociones experimentó, que le sirvieron como elemento energizado. Recuerda que toda emoción es energía.*

- ***Cuerpo:*** *dónde se ubicaron esas emociones y cómo era la fisiología: respiración, postura, gesto.*
- ***Comunicación:*** *cómo era su diálogo interno y cómo usaba el lenguaje para verbalizar la experiencia.*

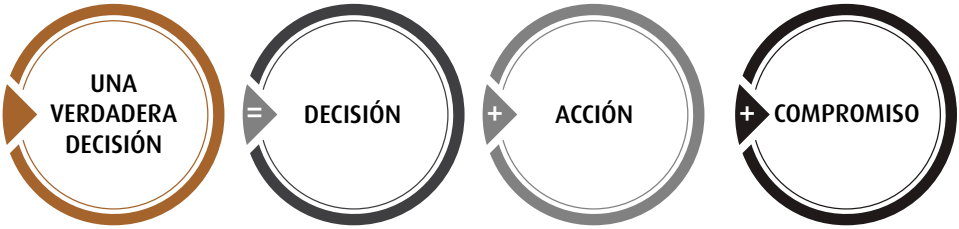
## 10. LAS DECISIONES COMO HÁBITO FUNDAMENTAL PARA CREAR CUALQUIER CAMBIO

Durante el día constantemente tomamos decisiones como resultado de nuestras rutinas diarias: levantarnos a una hora en específico, bañarnos, desayunar, enviar algunos correos o quizá consultar las redes sociales, ir al trabajo (usualmente por la misma ruta de siempre o ***decides*** hacer uso de la tecnología ***Waze***). Llegas al trabajo y tomas un café para iniciar la jornada laboral, mientras en el transcurso del día ***decides*** ejecutar todas las tareas, asistes a diferentes reuniones, entre otros. Hasta que finalmente, decides regresar a casa.

Si esta rutina la repites día a día siguiendo en su mayoría las mismas acciones, podríamos decir que, ***has decidido que tu presente sea un rastro de tu pasado y no de tu futuro***. Ahora bien, desde esta rutina o ***sistema de toma de decisiones***, la pregunta que surge es: ***¿son decisiones conscientes o inconscientes?***

Todo apunta a que son ***inconscientes***, ya que las has tomado tantas veces durante tantos días que lograste activar el piloto automático (cuerpo), es decir, tu mente sigue a tu cuerpo a ejecutar una acción; como podría ser el hecho de bañarte.

En este momento de tu vida te invito a que seas ***consciente*** de tu futuro, que desde este nivel de consciencia tomes las decisiones más importantes que formen tu destino. Antes de exponer las ***tres decisiones más importantes***, voy a decodificar la palabra ***decisión*** para que puedas comprender el impacto y la razón por la que muchas veces no logramos nuestros resultados, aunque contemos con el deseo de alcanzarlos.




*Recuerda que «**todo inicia por medio de un pensamiento consciente**».*

Cuando piensas conscientemente en algo, por ejemplo: «*quizás debería pensar en mi futuro*», hasta ese momento, el pensamiento tiene un peso de aproximadamente 7%.

Es justamente, el peso que tiene la mente consciente sobre la decisión, y quizá, podrías emprender la acción e ir a una compañía que te asesore sobre el tema. Sin embargo, *¿qué hace que al final se quede solo en una idea? ¿Por qué no tomas una verdadera decisión?* La respuesta es simple, la falta de compromiso con tu futuro. Es desde aquí, que esta creencia te va a enseñar cómo comprometerte realmente con tu futuro.

Recuerda que los seres humanos contamos con dos fuerzas que gobiernan nuestra personalidad: *todo lo que hacemos es para acercarnos al placer y alejarnos del dolor.* El placer por gastar, el dolor por ahorrar. El placer por planear, el dolor por planear.

En estos momentos, tu lógica seguramente está pensando en lo que debería ser, sin embargo, más allá de lo que *debería* ser la pregunta es: *¿qué hábito tienes?*

Para logra dominar estas dos fuerzas, y ser consciente del impacto que tienen sobre las decisiones que tomas en el presente, para tener un mejor futuro, pregúntate: *¿cómo activar el compromiso conscientemente?*

- ***Primer paso:*** *Tener un pensamiento consciente sobre lo que no quieres (dolor) en tu futuro y sobre lo que sí quieres (placer).*

*Recuerda: **la claridad es poder para el cerebro.***

- ***Segundo paso:*** *Asignar a ese pensamiento consciente una intención fuerte y poderosa que responda al para qué.*

- ***Tercer paso:*** *Sumar una emoción que sirva como recurso para lograr el nivel de compromiso necesario. Emociones sugeridas: felicidad, tranquilidad, seguridad, plenitud, dicha, libertad. La pregunta es: ¿cómo te sentirías teniendo un futuro asegurado?*

## CAPÍTULO IV



# HÁBITOS PARA VIVIR EN LUGAR DE SUPERVIVIR EN LA INCERTIDUMBRE

*¿Cómo ser creativos en momentos de crisis?*

Durante mi carrera como entrenador he capacitado a miles de personas, y he extraído las estrategias, tanto mentales como físicas, de los mejores. He llegado a determinar los patrones de compartimiento o hábitos de quienes han logrado cambios radicales en su vida. También he podido observar cómo algunas personas, cuyos resultados eran considerados malos, lograron a través de la práctica, corregir sus hábitos; al instalar ***nuevas pautas de comportamiento*** para conseguir resultados esperados.

*Recuerda:* ***cuando el cuerpo es quien manda y tiene el control, le llamamos hábito.***

El cuerpo como mente inconsciente es quien actúa. ¿Quién no se ha dejado llevar, en muchas oportunidades, sin darse cuenta (mente consciente) del cuerpo? Posiblemente al final usaste algunas de las siguientes afirmaciones:

- *«No sé en qué estaba pensando».*
- *«Pensé que lo podría controlar».*
- *«No medí las consecuencias de lo que podría pasar».*
- *«No sé, no fui yo, fue como mi instinto».*

Todas esas afirmaciones quieren decir que no eras consciente, y que fue tu cuerpo (mente inconsciente) quien tuvo el control. Desde esto debemos tener claro que para ***cambiar un hábito*** debes separar el cuerpo de la mente, o mejor, que el cuerpo siga a una ***nueva mente*** que responda a una ***nueva intención***; y está, a un ***pensamiento consciente*** del estilo:

> *«Quiero mejorar mi salud, quiero mejorar mi relación, quiero cambiar mi forma de pensar, quiero cambiar la manera como reacciono emocionalmente a las circunstancias, quiero modificar mi forma de hablarle a las personas, entre otros».*

Si te das cuenta, todo proceso de cambio vuelve a lo primordial y esencial: *definir conscientemente qué es lo que quieres, y a partir de ahí, todo lo que explicaré a continuación.*

Todo hábito o comportamiento, desde mi conocimiento y experiencia que he adquirido de decodificar a muchas personas, incluyéndome en el estudio, me ha permitido determinar mi estrategia mental y física al momento

de hablar en público. Tiene 5 elementos, mencionados en comportamientos anteriores cuando hago referencia a la personalidad. A saber:

1. *Pensamiento consciente.*
2. *Intención.*
3. *Emoción.*
4. *Cuerpo.*
5. *Comunicación.*

A continuación, explicaré en detalle ***cómo hacer uso de estos elementos,*** de tal forma que cuando termines de leer los cinco comportamientos que considero debes tener para ***vivir en la incertidumbre y poder crear,*** definas qué comportamiento vas a instalar.

Este proceso también aplica para aquellas personas que buscan cambiar algo en sus vidas, como podría ser permanecer demasiado tiempo en una misma reacción emocional o romper el hábito de pensar en forma negativa ante la mayoría de oportunidades. Quizá algo como mejorar tus hábitos alimenticios.

### Cómo instalar un comportamiento nuevo

Supongamos que buscas instalar el hábito de toma de decisiones: cuando abordo este tema como hábito, a lo que hago referencia es a las verdaderas decisiones que pueden cambiar tu vida, no a las decisiones cotidianas, como decidir qué vas a comer o qué color de camisa vas a usar.

## 6. DECIDE CONSCIENTEMENTE EL HÁBITO A INSTALAR

El primer paso, antes de emprender la acción, es revisar cuáles son tus creencias con respecto a este nuevo cambio que quieres darle a tu vida. Poder revisar si cuentas con las creencias correctas, y comenzar de esa forma.

*Las creencias son el soporte de la intención, siendo una fuerza poderosa para ir a la acción.* Para hacerlo responde las siguientes preguntas.

*En este caso, continuemos con el ejemplo de toma de decisiones:*

- *¿Qué creencias tienes sobre las decisiones?*
- *¿Crees que tomar decisiones te llevara a crecer?*
- *¿Crees que todo cambio implica una decisión tuya o, por el contrario, piensas que son los demás quienes deben decidir cambiar?*
- *¿Crees que las decisiones forman tu destino o que este ya está predeterminado para todas las personas?*
- *¿Crees que los procesos de pensar, sentir y actuar son tu decisión o es el entorno que determina cómo gestionas estos procesos?*

Veamos un ejemplo:

> *Si crees que el entorno (circunstancias externas) determina cómo sientes lo que estás haciendo, estás delegando en él su control. Esto literalmente es una decisión. Es como si dijeras: «decido que el mundo exterior condicione mi forma de sentir».*
> *Desde esa creencia limitante, sin decir que en alguna medida pudiese influenciar en lo que sentimos de una u otra situación particular; la verdad es que decidimos cuánto poder otorgamos al entorno.*
>
> *De pensar así, podría afirmar que será complejo instalar este comportamiento, dado que, como lo vimos en un capítulo anterior, estarías creando un conflicto que será como un corto circuito entre lo que quieres y lo que piensas.*

Entonces, lo primero que debes hacer es ***enfocar tu atención en todos los beneficios que vas a tener por instalar este nuevo hábito y el precio que pagarás si no lo instalas.*** Es como un balance entre lo que deseas y lo que temes.

Desde mi experiencia, una forma de borrar algo es crear algo nuevo más poderoso, más inspirador; es una técnica tan efectiva que se usa incluso para modificar la genética, entendiendo que esta se alimenta de señales

provenientes de las emociones. Si lo que buscas es salud, debes estar en una emoción superior, una emoción más intensa, para que actives y aumentes los genes saludables y desactives y/o disminuyas los de la enfermedad. Aclaro, debe ser algo ***realmente poderoso***: una intención clara, algo inmensamente inspirador.

> *Si yo creo que las decisiones implican un riesgo, debo buscar el antídoto a esa creencia, pensando algo: «aunque podrían llegar a ser decisiones riesgosas, creo que si asumo algunas veces el riesgo y tomo decisiones puedo lograr cambios transcendentales en mi vida».*
>
> *Desde ahí entramos al poder de la intención dirigida, desde un pensamiento consciente. Desarrollar el hábito de la toma de decisiones tendría un impacto o un beneficio en:*
>
> - *Vida espiritual*
> - *Salud*
> - *Emociones*
> - *Relaciones*
> - *Finanzas*

¿Qué pasaría si le incluimos a esta intención algo relacionado con necesidades humanas?

> *Tomar decisiones me haría más seguro. Tendría más variedad, me sentiría más reconocido, valorado, amado. Sentiría que progreso y que podría contribuir*

Con este ejercicio busco disminuir el impacto negativo de una creencia, mediante otra creencia más robusta y potenciadora. Arma tu kit de creencias y dale vida a través de la intención:

1. ***Pensamiento consciente:*** *«voy a instalar el hábito de tomar decisiones, ya que...»*

2. ***Intención:*** *«mi vida espiritual se verá impactada por..., y así mismo mi salud, debido a que tomo la decisión de comer mejor y decido no permitir que nada ni nadie afecte mi paz interior. Todo esto me producirá mucha variedad».*

   *Será como tu equipamiento, con el que recorrerás todo el camino y te hará fuerte en los momentos que sientas que no vas a lograrlo. Entre más robusta sea tu intención, más poderoso será tu equipamiento, el mejor de todos. Es como si al abrirlo encontraras todo lo necesario para avanzar motivado por el camino del cambio, que te llevara a un destino final:* ***un nuevo hábito.***

   *Mantén en tu mente el set de imágenes que correspondan a cada uno de los elementos de la intensión:*

   - *¿Cómo te ves siendo más espiritual?*
   - *¿Qué pensamientos tienes al verte de esa forma?*
   - *¿Eres más compasivo?*
   - *¿Dejas de señalar/juzgar a las personas?*
   - *¿Aceptarías más?*
   - *¿Cómo te ves dominando tus emociones?*
   - *¿Qué pensamientos tendrás al momento de percibir algo en el entorno, que en tu antiguo* ***yo*** *te afectaba?*
   - *¿Qué experiencias quieres vivir?*

Este ejercicio es fundamental para el logro de la instalación del hábito y poder pasar al tercer elemento, que funcionará como elemento energizado para ir a la acción.

3. ***Emoción:*** *desde el concepto, toda experiencia produce una emoción. Se entiende que si la intención (pensamientos) son lo suficientemente claros y atractivos, inspiradores y poderosos, harán que el pensamiento se convierta literalmente en la experiencia futura, generando una emoción.*

   *Una emoción adaptativa, superior o poderosa, no importa el término; podría decirse que son emociones de las* ***buenas****. Como lo puede ser la expectativa para llegar a esa visión que tienes: sentirte inspirado, sentirte libre como resultado de pensar que ya nada va afectar tu estado interno o sentirte absolutamente dinámico*

*por pensar en todas las decisiones que vas a comenzar a tomar. En el capítulo «La Biblioteca de las Emociones» explicaré en detalle este punto.*

**Hagamos un repaso:**

Defines primero que quieres conscientemente. Después le sumas la intención, y a este una emoción elevada o de las "buenas." Estás preparado entonces para ir al cuarto elemento, que hace referencia a ***cómo usas el cuerpo /acción (fisiología) desde el concepto***, para ir a un nuevo futuro. Debes ir con un ***nuevo cuerpo.***

4. ***Cuerpo/acción***: *tener conciencia de tu cuerpo como instrumento para ir a la acción se convierte en un punto fundamental. Ahora, desde esto, las preguntas que surgen son: ¿Con cuál cuerpo? ¿El del pasado? ¿El del futuro?*

   *Aunque podría afirmar con certeza absoluta que el hecho de tener clara la intensión y sumarle una emoción, es la mezcla necesaria que va a impactar en tu cuerpo/fisiología; no sobra decirte que debes tener absolutamente claro que para lograr algo diferente en tu vida no puedes ir con el cuerpo de siempre, o mejor, con la fisiología de pasado.*

   ***Piensa en esto:*** *¿Recuerdas un momento de tu vida donde te costó demasiado trabajo tomar una decisión? Vamos, ponte en ese lugar, en este instante. Quiero que hagas el siguiente ejercicio:*

   > *Imagina que vas al cine a ver una película espectacular: la mejor de todas, la más premiada, una película que contiene las historias más fascinantes jamás vistas. Por todo esto tienes una expectativa impresionante, curiosidad, te sientes realmente fascinado. La película tiene por nombre «La sabiduría de mi pasado, la aventura de mi futuro». Así de simple, así de mágico: es la película de tu vida.*
   >
   > *Decides ir a verla solo, o quizás con las personas que amas, la más importante para ti. Buscar la silla/s de donde la puedes ver mejor, te sientas, tu expectativa*

*y emoción se incrementan, el corazón late más rápido, quizá te sudan un poco las manos. Observas como se apagan las luces de la sala y oyes el título de la película, lo que te lleva a sentir una emoción jamás experimentada, acompañada de sensaciones únicas que recorren todo tu cuerpo.*

*Comienza la película y en la primera escena estas tú, solo, sentado en una silla mirando hacia el horizonte y pensado: ¿qué debo hacer? Observa tu cuerpo, tu mirada, tu rostro, oye tu respiración. Vamos, detalla cada elemento por pequeño que sea de tu cuerpo, observa cómo tus manos y tus dedos no paran de moverse; vamos, ¡vívelo!*

*Ahora tus manos van a la cabeza y oyes que te preguntas: «no sé qué debo hacer, me siento sin salida». Siente como tu respiración se agita más y más; ves cómo te paras de la silla, te mueves de lado a lado y de repente la escena va a otro momento donde estás viviendo la situación que te tiene así en este instante. Es una escena donde debes tomar una decisión, quizá la más importante de todas, piensas en ese instante en voz alta y le dices a la persona que está contigo en la escena: «es una decisión muy arriesgada, no sé si pueda ser capaz de tomarla».*

*Debes elegir entre continuar trabajando para una compañía con un salario que te da estabilidad, lujos y comodidad tanto para ti como para tu familia; o, ir por el sueño de tu vida, ser un gran empresario y lograr que tu pasión sea una realidad. Tienes que decidir entre lo conocido y lo desconocido, entre la certeza y la incertidumbre, entre tus lujos y tus futuras incomodidades, entre tu tranquilidad aparente y tu estrés futuro.*

*Entras en ese juego de pensamientos y emociones. Tu fisiología lo comienza a reflejar: te ves tenso, un poco inseguro, la duda se ve en el movimiento de tu cuerpo, tus manos sudan y bajan de tu rostro, entras en ese ciclo* ***pensar – sentir – pensar.*** *Tu cuerpo te habla al oído con*

*una vocecita que te dice: «vamos, qué te pasa, no me vayas a generar caos, desorden. Así como estoy, estoy bien».*

*Tu mente ataca en respuesta y dice: «vamos, piensa en todo lo que te pasaría, en los problemas, en las dificultades que podrías tener, en lo que perderías. Vamos, llénate de esos pensamientos». ... Todo este caos te lleva a un momento de indecisión tan grande que finalmente decides por quedarte estático; quedarte en el lugar de siempre. Prefieres una «tranquilidad» aparente del estancamiento que el estrés momentáneo del progreso.*

*Ante ese momento, quien te hizo la propuesta te dice: «espera, espera, yo me sentí igual. Piénsalo y conversemos la otra semana». De ahí, vuelves a la escena del inicio.*

*De repente, comienzas a notar cómo tu fisiología comienza a cambiar: tu cuerpo se muestra más seguro, tu rostro se relaja y tienes un semblante cercano a la felicidad. Tu respiración ya es más continua y tus manos van hacia la zona donde está tu corazón; te pones de pie y comienzas a dar pasos más firmes, claramente estas más seguro. Sin embargo, hay un silencio absoluto y te invade la curiosidad por saber qué fue lo que generó ese cambio en la fisiología. Piensas que algo tuvo que suceder en el interior de esa persona (tu* ***yo*** *del pasado).*

*De pronto, oyes diferentes preguntas que él se hace (pensar en voz alta). Preguntas del estilo de: «¿y si en lugar de pensar en que voy perder, pienso en todo lo que puedo ganar? ¿Y si en lugar de tener pensamientos asociados con el miedo, tengo pensamientos asociados con la seguridad? ¿Y si pienso en todo lo que puedo ganar si tomo esta decisión: más libertad, felicidad por hacer lo que realmente me encanta? ¿Y si me entrego de una vez por todas a esta fascinante aventura hacia lo desconocido?»*

*Notas como tu **yo** del pasado comienza a enfocar su atención y concentración; observas cómo su mirada se pierde en el horizonte, al mismo tiempo empiezas a ver como toda su fisiología cambia. La fisiología del futuro, vista en el momento presente, y tú que estas sentado en la silla te llenas de un deseo inmenso de correr hacia ese futuro y fusionarte.*

*Te invaden miles de sensaciones de felicidad, gozo, fascinación. Te sientes maravillado, pleno, libre; y de repente, te paras de la silla, no sabes si es real o imaginario y vas corriendo hacia ese tu futuro como un imán que te atrae.*

*Te fusionas en él, es tu **yo** viviendo tu futuro elegido, en el instante presente.*

*Ahora ya estás listo, tienes todo lo que necesitas para comenzar a instalar el hábito de la toma de decisiones, tienes claro tus pensamientos, tu intención, las emociones asociadas y el cuerpo requerido. Solo falta un último elemento, tu lenguaje: cómo vas a comenzar a comunicar a partir de este momento, cuáles van a ser tus palabras, tu estilo de comunicación.*

5. ***Lenguaje:** ¿cuál es el estilo de lenguaje asociado a este hábito? En el capítulo «La magia del cambio desde el lenguaje» aprenderás a derribar las restricciones que te pones a ti mismo, que te impiden cambiar. O incluso, las que se ponen el resto de las personas. Aprenderás a hacer uso de las presuposiciones, una de las herramientas lingüísticas más poderosas. Recuerda: tu lenguaje emite energía. Comienza por pensar cuáles son las palabras que estás usando.*

   *Por ahora, me conformo con que tengas claro que debes conscientemente seleccionar las palabras que debes emplear, como, por ejemplo:*

   ***Decide ir a la acción, compromiso, moverte, resolver, determinación, iniciativa, valor, arrojo, valentía, audacia.***

*Y también tener claro las que no debes usar:*

***Indecisión, vacilación, duda, cobardía y afines.***

*Si en este momento comienzas a practicar el nuevo modelo de pensar, experimentarás nuevas emociones. Usar un nuevo cuerpo y lenguaje, si lo haces de forma repetitiva, instalarás un nuevo programa inconsciente o un nuevo hábito; que en este caso es el hábito de tomar decisiones.*

A continuación, encontrarás los ***siete comportamientos*** que considero debes tener para vivir en la incertidumbre desde un ***estado mental creativo.*** Te invito a que a medida que los vas leyendo, vayas pensando cuál te falta y armes la estructura que acabamos de ver con ese comportamiento que buscas instalar. ¡Ponte manos a la obra!

Aclaro, no son los únicos hábitos, estoy plenamente convencido que pueden existir más. Sin embargo, desde mi experiencia y conocimiento, considero son los que debes tener como mínimo para poder vivir en lo desconocido y no supervivir.

## LOS SIETE HÁBITOS PARA VIVIR EN LA INCERTIDUMBRE

Los ***siete hábitos*** que voy a explicar a continuación son siete fuerzas que te ayudaran a ***crear en la incertidumbre***, a moverte en el «***barro***» metafóricamente hablando. Son siete hábitos que te permitirán fluir durante todo el camino hacia el cambio; comportamientos que unidos serán una fuerza inquebrantable que te impulsará hacia donde buscas llegar, desafiar las probabilidades respecto a los resultados que necesitas obtener, persistir hasta lograr lo que quieres en tu vida y cambiar tus estrategias el número de veces que sea necesario ***hasta*** lograr tus sueños.

Hábitos que te llevarán a poder tener una ***mente ilimitada, acceder a las emociones más elevadas, sentir confianza ante lo desconocido, disfrutar de una energía infinita y hacer cosas fuera de lo común.*** Estos son:

- *Enfoque al logro.*
- *Aptitud emocional.*

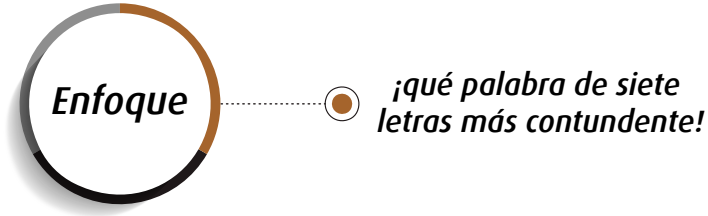
- *Jugar a ganar.*
- *Tomar decisiones.*
- *Persistir.*
- *Flexibilidad.*
- *Energía y pasión.*

Recuerda que estos siete hábitos tienen la estructura que mencioné con anterioridad:

1. *Pensamiento consciente.*
2. *Intención.*
3. *Emoción.*
4. *Cuerpo.*
5. *Comunicación.*

## Primer hábito: *enfoque al logro*

A lo largo del libro habrás leído conceptos relacionados con este hábito. Puede que te parezca repetitivo, mi intención es que esta lectura sea lo más similar a un entrenamiento presencial, a través del refuerzo permanente de cada uno de los conceptos que son clave y que brindan un estándar diferencial durante mis entrenamientos.




La hemos escuchado muchas veces: «***enfócate***». En frases como: «***no veas siempre lo malo, mira lo bueno***», o quizá en afirmaciones como, «***concéntrate***».

Podría mencionar innumerables sinónimos; sin embargo, ¿qué significa la palabra enfocar? En una de sus acepciones, según la Real Academia Española (RAE), corresponde a «***dirigir la atención o el interés hacia un asunto o problema desde unos supuestos previos, para tratar de resolverlo acertadamente***». A partir de esto podemos decir que los seres humanos, de alguna manera, viven su vida enfocados. Independientemente si se

enfocan en algo positivo o negativo, en lo que desean obtener o lo que desean evitar, en las oportunidades o en los problemas.

El significado de la RAE menciona unos «***supuestos previos***», que en este caso se refieren a las creencias. Menciona además «***para tratar de resolverlo acertadamente***», lo que equivale a los resultados deseados.

Para poder ser creativo (estado mental creativo) en la incertidumbre, lo primero que debemos hacer es pensar en todos aquellos aspectos que nos hacen sentir de maravilla, agradecidos, plenos, en estado de dicha; para eso debemos hacer uso de los elementos que componen toda experiencia:




## ¿CÓMO SUPERAR LOS CONFLICTOS QUE TE LIMITAN?

*Te pido hagas tres respiraciones profundas y seas consciente del aire entrando y saliendo de tu cuerpo. Toma tres o cinco minutos y responde: ¿en qué debes enfocar tu atención, en este momento, para que te sintieras agradecido?*

*Te doy un espacio para que traigas todos los pensamientos asociados con este estado, para posteriormente ir al VAK (sistema de representación) y pedirte que traigas las imágenes que te hacen sentir así y enfoca tu atención y, por ende, toda tu energía en ellas.*

*Te pido pienses solo en tus palabras, o las de alguien hacia ti, que te produzcan aún más agradecimiento.*

Te llevo con esto a que tengas más consciencia en cómo caminas y cómo respiras cuando estás en ese estado. Claramente de estar presente, estaría

controlando toda tu atención en este ejercicio. Lo que te enseño con él, es comprender el impacto que tienen las preguntas que te planteas día a día sobre tu enfoque.

Lo más importante es que cuando estás en un estado superior, inducido por tu pensamiento, vas activar el lóbulo frontal, que es la parte de tu cerebro que tiene como función manejar tu parte creativa. En ese instante, es cuando comienzan a aflorar una avalancha de ideas, en forma de pensamientos, sobre: cómo solucionar algo, crear algo, buscar una nueva alternativa.

Alguna vez has dicho u oído a alguien decir: «¡Uy!, se me acaba de ocurrir una idea, un plan, es como si hubiese aparecido de la nada», pues bien, lo que estamos detallando es precisamente lo que sucedió. Puedo decir que para estar en un ***estado mental creativo*** necesitas estar en una ***emoción superior,*** y para estar en una emoción superior, haces ***uso de tus pensamientos*** desde el sistema de representación (VAK).

Cuando llegue a tu mente esa nueva idea, ese nuevo plan, camino entre otros; lo que debes hacer es volver a usar el VAK para proyectarte en ese momento del futuro donde lo que buscas ya es real. Imaginarlo, sentirlo, vibrarlo, concentrarte tanto en ese momento que tu pensamiento literalmente se va convertir en la experiencia.  Aquí estás creando una nueva estructura neurológica compuesta por un nuevo modelo de pensamiento que activa y conecta nuevas neuronas. Literalmente estas creando una nueva mente que responde a una nueva intención como resultado de estar en un estado mental creativo.

***Para crear ENFOCA tu atención en el logro.***
***(Piensa que ya lo que querías es REAL).***

## Segundo hábito: *aptitud emocional*

La ***aptitud emocional*** es un concepto simple, de gran trascendencia.

***Accede a la emoción correcta en el momento correcto.***

Este ***segundo hábito*** está totalmente conectado al primero, hace referencia a la ***conexión total*** que existe entre la mente y el cuerpo, entre el pensamiento y la emoción. Pensamos como sentimos, sentimos como pensamos.

Desde mi perspectiva, dominar emociones es cómo logras no permanecer mucho tiempo en una emoción de las «***no tan buenas***», y cómo permaneces mucho más tiempo en una de «***las buenas***»

Cuando hago referencia a esto, quiero decir que todas las emociones son necesarias, unas nos ayudan a sobrevirar, otras realmente a vivir. El término ***buena*** o ***mala*** lo uso no por clasificarlas, sino por determinar que lo bueno o lo malo radica en el momento en el que las usas.

En el capítulo "«***La biblioteca de las emociones***», explicaré en detalle el funcionamiento de las emociones con base en mi perspectiva y experiencia. Recuerda, mi libro tiene como fundamento la ***experiencia*** y el ***estudio***, sin embargo, creo que siempre se pueden abordar los temas desde perspectivas diferentes.

A lo que te invito es a ver las cosas desde otra óptica, para poder usar lo que consideres te sirva. Eso ya es una ganancia porque cuando usas algo nuevo produces ***nuevos resultados***; si no usas nada, simplemente no produces nada. Si haces todo igual, claramente tu resultado será siempre el mismo.

En el capítulo «***El diseño del cambio***», abordaré cada etapa desde una emoción, es decir, cómo puede ser: en qué momento sentir expectativa, en qué etapa sentir curiosidad o un poco de estrés que puede ser necesario para continuar avanzando. Por ahora, me conformo con que tengas claridad que ***todas las emociones son necesarias***, y la ***habilidad*** o ***dominio, radica en cuál usas y en qué momento. ¿Cuándo la cantidad de tiempo en el que la uses, podría ser beneficioso o perjudicial dependiendo las circunstancias?***

Muy importante, comprende que para estar en un ***estado mental creativo*** necesitas una ***emoción superior.*** Ahora bien, alguien quizá al leer esto piense: «***un momento, yo he logrado solucionar problemas y he tenido ideas en momentos de estrés***»; no lo discuto. El punto es: ¿qué tan eficiente o mejor eres al momento de crear algo? ¿Cuándo buscas una solución desde la emoción del problema? ¿Cuándo buscas una solución enfocando tu atención en la solución, lo que reproducirá una emoción diferente?

*¿Quién no ha dicho o ha escuchado a alguien decir algo como: «casi no le encuentro la salida a este problema»?* Seguido de su fisiología, ¿qué refleja un desgaste notorio y su energía casi en cero?

## Tercer hábito: *jugar a ganar*

Para crear en la incertidumbre usando este hábito, debes responder y entender es: *¿por qué la palabra jugar aparece aquí*?

Para ser creativo, buscar alternativas, encontrar nuevos caminos, salidas, soluciones; indudablemente es necesario divertirse. Te lo debes gozar, como cuando eras niño y te divertías encontrando la salida a un laberinto: estabas tan enfocado en encontrarla y tan emocionado que simplemente el tiempo no existía. Tampoco existía el mundo exterior, eso hacía que usaras tu mente como un rastreador, un GPS, el mejor de todos. Cuando veías la salida era indescriptible la sensación que experimentabas. ¿Cierto?

Este hábito ***Jugar a Ganar*** enseña que debes divertirte, y que para crear cosas espectaculares en momentos de ***crisis*** debes estar dispuesto a equivocarte. Es decir, ***a perder***, solamente podrás crear algo magnifico, maravilloso, inspirador si estás dispuesto a perder. Pero, ¿a perder qué? Perder un poco de seguridad, aceptación y reconocimiento que son precisamente las ***tres necesidades*** que nos aferran a lo conocido. A esto se le llama: ***error creativo.***

Crear es desconocido, de eso se trata. Entonces, si buscas crear algo maravilloso, debes sentirte maravilloso. Si buscas crear algo inédito, debes sentirte una persona inédita. Si buscas crear algo fuera de lo común, debes sentirte una persona fuera de la común.

*Todo está justamente al otro lado de lo conocido, lo previsible, lo común y lo normal.*

## Cuarto hábito: *Tomar decisiones*

*Todo cambio inicia con una decisión. No es cambiar, es acción por cambiar.*

> *«Tomar decisiones es, quizá, uno de los hábitos más sencillos de adquirir. Los seres humanos, desde que somos niños, nos pasamos la vida tomando decisiones; sin embargo, al avanzar en la vida vamos perdiendo el poder que tiene este hábito y nos dejamos llevar por las circunstancias en muchas ocasiones, sin ser plenamente conscientes de que al hacerlo también estamos decidiendo. En la vida has tomado miles de decisiones —algunas buenas, otras, no tanto—, pero lo que se trata este hábito es que tomes* ***las mejores decisiones****, las que te permitan lograr grandes resultados. Es importante que sepas que muchas veces te equivocarás, es parte de la vida.» **

(*) Cadena, Andrés. Neuroemotion

Este hábito claramente lo expliqué en el ejercicio anterior, cuando hice la *decodificación del hábito desde los cinco elementos*:

1. *Pensamiento consciente.*
2. *Intención.*
3. *Emoción.*
4. *Cuerpo.*
5. *Lenguaje.*

Lo más importante es comprender que todo cambio inicia a través de una acción que viene de la decisión, y esta, de la claridad de qué es lo que buscas con el cambio. Te invito a que vayas de nuevo al capítulo de las creencias y repases nuevamente sobre las relacionadas con las decisiones.

Una vez hagas esto, profundicemos: *¿cuáles son las decisiones más importantes para estar en estado mental creativo durante la incertidumbre?*

1. *Decides en qué enfocas tu atención: primer hábito, ENFOQUE al logro.*
2. *Decides desde qué emoción vas a crear: segundo hábito: APTITUD EMOCIONAL.*
3. *Decides qué acciones ejecutas: tercer hábito, JUGAR A GANAR. este desde la estructura: DECISIÓN + ACCIÓN + COMPROMISO.*

Llevemos las tres decisiones a escenarios reales sobre el cambio:

- **Decides en qué enfocas tu atención:**

  A) *Cuando las cosas no salen como esperas, ¿es el final o es el inicio?*
  B) *Cuando no logras cambiar algo de tu vida, ¿piensas que el tema está en ti o en los demás?*
  C) *Cuando buscas cambiar, pero no vez ningún cambio, ¿en qué enfocas tu atención?*

- **Decides desde qué emoción vas a crear**

  A) *Expectativa.*
  B) *Rabia.*
  C) *Ira.*
  D) *Curiosidad.*

*Y, ¿cuándo las cosas no se den como esperabas?*
*Y, ¿cuándo se presenten obstáculos?*
*Y, ¿cuándo veas que estás progresando?*
*Y, ¿cuándo lo logres?*

*¿Cómo te vas a sentir en cada uno de esos momentos?*

- **Decides qué acciones ejecutas (acción por cambiar)**

Después de acceder a la emoción correcta podrás tomar las decisiones adecuadas y construir un plan para lograr tus resultados. Está tercera decisión, depende directamente de tu estado mental y tu emoción.

Para definir el plan no tendrías casi que pensarlo, debido a la activación de tu lóbulo frontal, que es el responsable de la creatividad. En otras ocasiones

te cuesta tener una idea, ver una salida precisamente porque los recursos ***pensamiento y emoción*** no los estás controlando; por el contrario, están siendo controlados por las circunstancias (entorno).

*Emprende la acción una vez tengas el plan, de lo contrario se quedará simplemente en el deseo de cambiar.*

## Quinto hábito: *persistencia*

*Decide lograr lo que te propones y no descansar HASTA lograrlo.*

En diferentes estudios que he realizado con personas que lograron cambios espectaculares en su vida, he observado que este hábito está en todos ellos. Sin embargo, tuve la curiosidad por determinar qué era lo que lo activaba; llegué a la conclusión que la ***persistencia*** es parte de la naturaleza humana.

Es decir, está en todos sin excepción, aunque solo se activa de forma natural en aquellas personas que tienen un sueño inspirador, una meta desafiante. Aquellos que buscan lograr algo nada común, algo por lo que despierten cada mañana motivados.

Lo más interesante, es que es un hábito que se «dispara» en los momentos más adversos. Creo que es una ***fuerza espiritual*** relacionada con las ganas de luchar, las ganas de enfrentar los desafíos de la vida.

*La persistencia está en aquellas personas que tiene un propósito superior.*

Analogía: ***¿Cuándo un niño deja de pedir un dulce?*** Hasta que lo consigue, ¿verdad? **¡Piensa!** ¿Qué tan enamorado estás de la vida, de tu trabajo, de ti mismo? ¿Qué tan apasionado estás con todo lo que haces?

## Sexto hábito: *flexibilidad*

> *«Modifica tu estrategia el número de veces que sea necesario hasta lograr tus resultados». **

(*) Cadena, Andrés. Neuroemotion

El hábito de la ***persistencia*** se ve potenciado cuando cuentas con la ***flexibilidad*** necesaria para ir modificando tu estrategia o tu conducta, el número de veces que sea necesario ***hasta*** ***lograr*** tus resultados.

He conocido gente que tiene el hábito de la persistencia, pero carece de flexibilidad. Por esta razón, sus esfuerzos y la energía invertida terminan siendo desperdiciados.

Podría decir que este hábito está ligado en su totalidad a la misión de este libro, ***entrenar para cambiar.*** No lo podía ver como una «***fuerza independiente***», dado que precisamente cuando estás más inspirado, motivado, maravillado con algo que quieres lograr; cuando mantienes en tu mente una visión clara de cómo será el futuro si logras ese cambio, desde ahí, te mantienes en emociones superiores. Acortando el tiempo que permaneces en una emoción inferior, y estando dispuesto a perder un poco de seguridad para ir a ese lugar que no conoces, fluyendo con las tres decisiones más importantes.

Claramente este sexto hábito será algo natural para ti con el tiempo. Como cuando conociste a la mujer de tus sueños, esa que sabias era la mujer de tu vida; sin embargo, en tu primer intento por conquistarla dijo «NO». De una forma natural seguiste persistiendo, pero cambiaste tu estrategia el número de veces que fue necesario, y lo hacías de una forma creativa. Tuviste una avalancha de ideas para lograr el SÍ.

De esto es precisamente lo que trata este sexto hábito. Es imposible crear algo único, sin igual, diferente, no convencional si careces de flexibilidad.

Es decir, no te levantas de la noche a la mañana diciendo: «***hoy voy a ser flexible***», si no cuentas con todos esos recursos (hábitos) adicionales. Es posible que lo intentes y logres algo de cambio, sin embargo, no será sostenible en el tiempo dado que tu cuerpo y tu mente inconsciente de ser rígido y/o controlador de buscar siempre seguridad, te halarán a ser el

mismo de siempre. Justamente esa persona que carece de flexibilidad. Por ejemplo:

> *Cuando te encanta comer dulces, y un día dices: «no voy a comer más». Quizá logres un día sin hacerlo, sin embargo, si no tienes todas las fuerzas necesarias, una intención robusta que te motive a vivir una vida sin la necesidad del dulce, tu cuerpo te jugara una mala jugada.*
>
> *Le enviará un mensaje a tu mente para que se imagine ese delicioso dulce que comiste en la última comida, y ahí, ¡caerás!*

Ser flexible es pensar diferente, experimentar emociones distintas, cambiar tus rutinas dentro de los mismos hábitos, emprender acciones y comunicar diferente.

*Ser flexible es cambiar tu personalidad.*

## Séptimo hábito: energía y pasión

Podría decir con certeza absoluta que, aunque tengas los primeros seis hábitos, si no tienes ***energía y pasión*** no lograrás llevar tu vida personal y profesional al nivel más alto.

*Recuerda que la pasión es el combustible del éxito y la energía es el recurso más poderoso para cambiar cualquier aspecto de tu vida.*

La pasión, se convierte en un pilar fundamental para vivir de una manera diferente. La energía, la hemos abordado con anterioridad, sin embargo, voy a explicar en detalle algo relacionado con la pasión:

> *¿Quiero que pienses en tu pasión en este instante? Quizá tu pasión podría ser el cine, cocinar, hacer ejercicio, viajar, leer, estar con tus hijos, escalar o alguna otra.*
>
> *¿Ya la tienes? Sí, continuemos.*
> *¿Cuál es la palabra más utilizada cuando vas a hacer lo*

*que te encanta? «¿Tengo que hacerlo? O, ¿voy a hacerlo? Todo apunta a que sea el «**voy**» ¿Verdad?*

*Esto significa que el «**voy**» define la pasión y el «**tengo**» la supervivencia. En mi caso, me encanta hacer la salsa napolitana, aunque tengo que lavar los platos. Sin embargo, la acción de cocinar la salsa es tan placentera, que la acción de lavar los platos pierde fuerza e impacto en la experiencia global.*

*Ahora bien, ¿qué pasa con el tiempo? ¿Cuándo estás haciendo lo que te encanta? ¿Se pasa rápido? ¿Se pasa despacio? Todo apunta a que se pasa rápido, quizá demasiado.*

*Qué sucede con la línea del tiempo: **pasado - presente - futuro,** ¿en dónde tienes tu atención? ¿En el pasado? ¿En el futuro? En cuanto a las rutinas que debes hacer, ¿lo haces en tiempo presente? Seguramente en el ahora, ¿verdad?*

*¿Y qué sucede con las emociones? Cuando dices «**voy**» estás en una emoción de las «buenas» o de las «no tan buenas». Seguramente de las primeras, como podrían ser: **expectativa, felicidad, plenitud.** ¿Qué pasa con tu nivel de creatividad? ¿Se te ocurren muchas ideas de cómo hacer cosas diferentes?*

*Si me has seguido afirmativamente a todo lo que he mencionado es TU PASIÓN, de lo contrario, es tu supervivencia; ya que haces las cosas porque tienes que hacerlas. Es decir, por reacción y no por elección.*

# CAPÍTULO V



## ENTRENAMIENTO NEUROEMOCIONAL

*Rompe con la adicción de pensar, sentir y actuar de la misma forma de siempre*

Cuando hablo de ***entrenamiento***, refiero a que las personas están condicionadas a actuar de una manera particular y de forma automática, a través del proceso de ***estímulo-respuesta.***

En esencia, la mayoría opera de esta manera: reciben un estímulo «***x***» y dan una respuesta particular. Condicionamiento, significa que las personas tienen una ***serie de hábitos que los guían para enfrentar diferentes circunstancias que se presentan en la vida.***

## ¿Cómo funcionan los hábitos?

Aunque los seres humanos tenemos una serie de hábitos que han sido creados por nuestras creencias, existen patrones que nos llevan a tener mejores resultados de manera más rápida. Estos, son los que ponen en práctica las personas que crean cambios importantes en su vida.

El ejemplo clásico, se da al momento de ir por un objetivo o meta. Algunas personas se plantean objetivos al inicio del año, inclusive casi idénticos, definen conscientemente lo que quieren. Algunos lo consiguen, normalmente la minoría, mientras que la parte restante no. La pregunta que surge es: ¿qué hizo la diferencia si ambas personas tenían claro qué querían?

Aunque el primer paso siempre será tener claridad de lo que se quiere, no es suficiente, ya que debes sumarle una intención que funcione como elemento energizado para lograr, desde esa emoción, emprender acción y lograr el resultado.

Un ejemplo es cuando: ambos grupos quieren mejorar sus hábitos alimenticios, sin embargo, uno lo hizo desde la ansiedad y el otro desde la expectativa. Lo que hace que algunas personas se comporten de una manera y otros de otra, ante la misma situación. Son los patrones de comportamiento que surgen de su ***SISTEMA DE CREENCIAS.***

Como sucede en la vida, algunas personas se dan por vencidas rápidamente ante las adversidades adoptando el rol de víctimas, mientras que otras, las asumen como retos para convertirse en mejores seres humanos.

## Placer y dolor: *dos fuerzas que nos controlan*

Los seres humanos buscamos estrategias, que en esencia son patrones de comportamiento, para acercarnos al placer y alejarnos del dolor. ***¿Cómo funciona esto?*** El placer y el dolor están arraigados en nuestro sistema nervioso y en nuestra mente inconsciente; la que nos impulsa a alejarnos del dolor a como dé lugar. Para explicarlo mejor te doy un ejemplo:

> *Cuando una persona tiene el hábito de fumar, ¿qué busca? Busca placer. Ya sea que el hábito de fumar le proporcione tranquilidad, seguridad o variedad; no importa el término que usemos, en esencia es placer lo que busca al momento de llevarse un cigarrillo a la boca. Para el fumador resulta más doloroso dejar de fumar que pensar en las posibles consecuencias para su salud si continúa con este hábito.*
>
> *Supón que eres un fumador. ¿Qué debes hacer para dejar de fumar? Vincular grandes cantidades de dolor al momento de llevarte un cigarrillo a la boca y, al mismo tiempo, grandes cantidades de placer al momento de alejarlo.*
>
> *El dolor puede producirse al imaginarte, en el instante en que te vas a acercar un cigarrillo a tu boca, postrado en una cama de hospital sin poder respirar a causa de tu hábito. Vale la pena recordar algo básico y útil para este tipo de estrategias:* ***para el cerebro es casi lo mismo imaginar que hacer. Casi no existe diferencia.*** *Desde el punto de vista neurológico, entre imaginar pasar una calle corriendo que, en efecto, pasarla, no hay distinciones*
>
> *Te garantizo que, al repetir una y otra vez, la imagen de estar postrado sin poder respirar cada vez que cojas un cigarrillo va a quedar asociada a tu mente, de tal forma que tu sistema nervioso vinculará grandes cantidades de dolor al momento de querer fumar. Pero, ¿es así de fácil?*

*La respuesta es SÍ, es así de fácil. Al mismo tiempo que construyes esa imagen y alejas el cigarrillo, remplazas la imagen por una mejor, por ejemplo: abrazar a tu hijo y decirle que lo amas, salir a trotar, bailar, gritar que estás libre; cualquier cosa que te haga feliz. Lo importante es que vincules mucho placer al hecho de no fumar.*

## ¿Cómo funcionan el placer y el dolor en la naturaleza del cambio?

Lo que debes hacer es vincular, en el momento de emprender la acción de cambio, un enorme placer imaginando en qué clase de persona te vas a convertir; y un insoportable dolor pensando en qué pasaría si no logro lo que te propones.

Las personas exitosas, lo han hecho tantas veces, en la gran mayoría de momentos donde emprenden acciones, que han logrado desarrollar este hábito. Esto, les ha permitido crear cambios espectaculares en su vida.

*Recuerda este principio básico:* ***los seres humanos buscamos acercarnos al placer y alejarnos del dolor.***

Ahora bien, resulta que esta estrategia también es usada por aquellas personas que no logran que el cambio sea sostenible. ***Contradictorio***, ¿cierto? Aunque usan la misma estrategia, la diferencia radica en la forma como vinculan el placer y el dolor a cada una de sus acciones.

En mis análisis he concluido que las personas promedio hacen uso de estas dos fuerzas (el placer y el dolor) de manera diferente. Es decir, para ellos es más doloroso emprender el cambio vs., el placer que produce seguir siendo los mismos de siempre. Aunque conscientemente pueden tener la intención de cambiar, esta no está acompañada de razones poderosas que lo impulsen, por tal motivo, intentan hacer las cosas más no se comprometen realmente.

Por eso, son del tipo de personas que prefieren quedarse quietas esperando a que sean los demás quienes efectúen el cambio. Cuando los resultados esperados no se dan, es ***fascinante*** ver como algunas de estas personas resultan muy creativos a la hora de inventar excusas y justificar la razón

por la que no lograron el resultado esperado. La creencia de los mejores —que consiste en ***asumir la responsabilidad de todo lo que les pasa***—, no está en ellos. Terminan diciendo frases como: «***yo quiero cambiar, pero la gente no me deja***».

Ahora bien, esto no significa que exista un problema en ellos, simplemente necesitan cambiar la manera como vinculan el placer y el dolor, de forma que logren los resultados esperados.

Como mencioné al inicio, los fumadores vinculan placer al fumar y dolor al no hacerlo. Es igual en cualquier otro aspecto de tu vida que quieras cambiar. Para una persona que busca cambiar el hábito de pensar usualmente en solo aspectos negativos, fumar es su equivalente; y no fumar es efectuar el cambio, tener un pensamiento más proactivo. Entonces, de la misma manera como se trabaja con un fumador para que deje el hábito, se trabaja con las personas.

Este placer puede ser vinculado por medio de imágenes en las que se ve la persona cambiando, pensando diferente, actuando distinto, viviendo experiencias diversas, diciéndose «soy el mejor», o por medio de una creciente sensación de plenitud en el cuerpo. Lo importante es que el placer que vincule lo impulse a la ***acción de cambio.***

Por otro lado, de no actuar en el momento de efectuar la acción, debe vincular el dolor con el mismo método: una imagen en la que se vea solo, pobre y sin trabajo es probable que sea suficiente para impulsarlo a la acción, y así lo conduzca a emprender una acción inmediata.

## Entrenamiento neuroemocional

A continuación, explicaré en detalle ***los pasos necesarios para aplicar el condicionamiento neuroemocional.*** Te invito a que los uses. Te darás cuenta de ***cómo tus resultados comenzarán a surgir*** más allá de las probabilidades y ***podrás crear cualquier cambio en tu vida***. A saber

- **Conscientemente piensa qué VAS a lograr y qué es lo que te impide lograrlo**

  Este primer paso hace referencia al poder del enfoque. Veamos un

ejemplo de la vida real:

> *En una entrevista reciente le preguntaron a un famoso piloto de Fórmula 1: «Cuando usted va en su carro a gran velocidad y sabe que a pocos metros hay un muro, ¿hacia dónde mira?». Su respuesta fue: «Yo miro para donde quiero que vaya el carro, si miro al muro, voy a terminar estrellándome». ¿Qué significa esto?* ***Que hacia donde mires conducirás tu energía.***

Muchos seres humanos están enfocados en lo que no quieren y lo expresan con frases como:

- *«No tengo el trabajo que quiero».*
- *«No tengo el salario que quiero».*
- *«No tengo la casa que quiero».*

Ya saben lo que no quieren, pero les hago la misma pregunta que le hice a mi hijo: ***en esencia, ¿qué quieren?***

Las personas que logran obtener grandes resultados, son personas que determinan lo que VAN a lograr y no lo que QUIEREN lograr. Es importante resaltar la diferencia que existe entre quiero y voy. **Quiero** hace referencia a desear, en muchas ocasiones nuestros deseos no pasan de ser solo deseos. **Voy**, en cambio, implica: acción, compromiso, resolución.

Existe gran diferencia en las siguientes frases:

- *«¡Quiero ser el mejor!».*
- *«¡Quiero tener un carro!».*
- *«Voy a ser el mejor en...».*
- *«Voy a comprarme un carro de esta marca y de este color».*

Las dos primeras frases no son más que deseos. Es como si yo dijera: «quiero ser el mejor...», como si no tuviera que hacer el mínimo esfuerzo. Las dos últimas implican acción, un compromiso que se expresa con el verbo VOY. Entonces, necesitas determinar lo que vas a lograr y mantener el enfoque en ese objetivo, comportándote de acuerdo con la creencia: «Los fracasos no existen, existen los resultados». Tener claridad absoluta sobre lo que vas a lograr es la clave.

*Recuerda: «**claridad es poder**».*

Imagina lo siguiente:

> *Compras un rompecabezas de un número considerable de fichas. Cuando lo vas a armar, te das cuenta que no trajo el mapa (desenlace final). ¿Consideras que lo podrías armar con la misma velocidad con la que lo armarías si tuvieras el mapa? Apostaría a que no.*
>
> *Es posible que logres armarlo, pero también es muy posible que te equivoques muchas veces. Algo que me ha enseñado la experiencia es el concepto de MODELO ELEGANTE, ¿lo recuerdas? El que nos enseña a lograr los resultados con la menor cantidad de pasos, es decir, de la manera más eficiente y con el menor consumo de energía.*
>
> *Teniendo esto en cuenta, te invito a que determines con claridad lo que vas a lograr; dibuja el mapa, ten claro el blanco al que le vas a apuntar. Esto es lo que algunos llaman «**el mapa de los sueños**».*

**Recuerda el poder del ENFOQUE:**

> *¿Hacia dónde vas? ¿Hacia dónde conduces tu energía? Recuerda que tu cerebro es una computadora, la mejor computadora de todas, la más rápida, la más eficiente. Sin embargo, debes saber utilizarla y tener claridad de hacia dónde quieres ir.*

**Conclusión:**

*El primer paso es que definas con precisión lo que vas a lograr y que mantengas tu enfoque.*

- **¿Qué precio estás dispuesto a pagar si lo logras o si no lo logras?**

*El cambio no puede estar basado en la razón, debe estar basado en la motivación.*

La mayoría de las personas quieren cambiar, ser mejores y tener mejores resultados. Sin embargo, no se deciden a hacerlo y, si lo deciden, dura muy poco.

Aunque todo cambio inicia a través de un pensamiento consciente, este no es suficiente. Debes sumarle un elemento energizado que te impulse a la acción. Ya habrás escuchado hablar de la ***fuerza de voluntad.*** Puede que incluso intentaras cambiar a base de ella, para darte cuenta que no has logrado cambios duraderos.

Un ejemplo clásico de esto sucede con la comida chatarra. Todos sabemos que la comida chatarra es lo peor que se ha podido inventar para alimentar al ser humano. Sin embargo, las marcas más reconocidas que ofrecen hamburguesas, ven crecer sus ingresos cada día de manera astronómica. Nuestra razón nos dice que esta comida no es saludable; sin embargo, la consumimos cada vez más. Entonces, si sabemos que esta comida hace daño, es decir, nuestra razón y nuestra inteligencia lo saben, ***¿qué nos impulsa a consumirla?*** El placer. El placer inmediato que nos suministra. No estamos dispuestos a renunciar a esa agradable sensación que nos produce la hamburguesa. Si lo analizas, en nuestra vida diaria hay muchos ejemplos como este.

Para hacer cualquier cambio en tu vida, y que sea duradero, tienes que aprender a usar el PLACER y el DOLOR como principales herramientas. Conocer de forma clara qué precio estás dispuesto a pagar por no lograrlo y qué pasaría en caso que sí lo logres. Es importante determinar lo que vas a lograr; si desconoces la meta o el desenlace final, no podrás estar dispuesto a pagar el precio.

Es como si pretendieran venderte un producto sin darte ningún tipo de información, sin verlo, sin escuchar nada sobre él y además a un precio elevado. ***¿Estarías dispuesto a pagar el precio por ese producto?*** Apostaría a que no, ¿verdad? De la misma forma sucede en tu vida. Si no tienes claridad acerca de cuál es tu objetivo final –el que hace que te levantes cada día, que estudies y te prepares–, tu esfuerzo será mínimo y, lo que es peor, tu supuesto ***cambio*** durará poco y te llenarás de excusas para justificar resultados pobres.

En este segundo paso lo que debes hacer es ***definir con precisión qué va a pasar si logras cambiar y qué va a pasar si no lo logras.*** Para hacer esto, usarás la técnica de las preguntas inductoras de placer y de dolor (para algunas personas la motivación o el impulso no son ellas mismas sino su familia, sus hijos. Nuestros seres queridos pueden ser la palanca que necesitamos para lograr los cambios).

El cerebro no logra diferenciar entre lo imaginario y lo real. En él se producen casi las mismas sensaciones cuando vives algo intensamente en tu imaginación e implicas todos los sentidos: lo que ves, escuchas, hueles, saboreas y sientes. El anterior es un buen ejemplo de cómo ejecutar el segundo paso: en la medida en que recrees el objetivo que quieres lograr, lo más vívidamente posible vinculando todos tus sentidos, el pensamiento se convertirá literalmente en la experiencia. Adicionalmente sabrás la forma precisa de lo que pasaría si lo logras y vincularás a esa victoria un ***gran placer.*** Y lo que pasaría si no lo logras, vinculando a ese momento un ***gran dolor***. Es ahí que estarás en el camino correcto para cumplir tus metas.

Más allá de que te hagas las preguntas y las respondas, mi invitación es a que visualices, de manera precisa, el desenlace final en ambos escenarios y repitas este ejercicio todos los días. De esta forma en tus neuronas quedan hechas las asociaciones necesarias que te producirán el placer y el dolor que te impulsarán a ir por tu sueño.

Recuerda que «***la práctica hace al maestro***». Es necesario practicar el número de veces que haga falta hasta lograr que el hecho de pensar en no conseguir el objetivo te produzca un dolor insoportable, y esto te lleve de inmediato a corregir el enfoque. Asimismo, que, con pensar en lograrlo, sientas tanto placer que genere que mantengas el mismo.

## PRACTICA UN POCO

*Piensa que tu objetivo es cambiar la forma como reaccionas emocionalmente a situaciones inesperadas, con todo lo que esto conlleva:*

a). ***Imagina que lo lograste.*** *Sientes una gran satisfacción personal, tienes el reconocimiento de tus jefes, tu familia, la admiración de las demás personas, obtienes mayores ingresos y, si tienes hijos, encuentras el poder para decirles: «Soy el mejor, lo logré». Llénate de argumentos o razones que te impulsen.*

*¿Qué emoción sientes al darte cuenta que viviste una experiencia similar al pasado, con la diferencia que en esta oportunidad lograste reaccionar de forma diferente? ¿Qué sucede con tu s eguridad? Apuesto a que mejora, ¿cierto?*

*Si te das cuenta, el objetivo, es mejorar la forma como reaccionas antes las circunstancias; sin embargo, existen muchos otros detrás de este. En esencia, a lo que terminas accediendo es a una emoción.*

*Ahora, siéntate en un lugar en el que puedas recrear toda la situación. Respira, siente cómo entra el aire por tu nariz y sale por tu boca; imagina que ese gran cambio se ha convertido en realidad: obsérvate, ya en ese futuro con una nueva personalidad, escuchas palabras de reconocimiento de las personas que te rodean y sientes gran satisfacción y felicidad en todo tu cuerpo. Nota cómo tu respiración se acelera y entras en un estado de seguridad y determinación.*

*Repite este ejercicio las veces que sean necesarias hasta que, con solo pensar en este objetivo, logres vincular de forma automática todas las sensaciones de placer. Este es el precio que tendrás que pagar por lograrlo.*

b). *Ahora bien, nos corresponde hacer el mismo ejercicio cambiando el desenlace.* ***Imagina que no lograste cambiar,*** *al contrario, se intensifican tus reacciones emocionales y duras más tiempo*

*en estas emociones inferiores: estrés, rabia, ansiedad.*

*Siente que esto te llena de tristeza, desasosiego. Llénate de dolor, vincula todas esas sensaciones, siente la frustración apoderándose de tu cuerpo y acompaña la sensación de incertidumbre negativa con preguntas como: «Y ahora, ¿qué le digo a (insertar el nombre), le prometí que cambiaría?». Siente que te sumerges en un estado de depresión, soledad, angustia.*

*¡Bien! Recuerda repetir este ejercicio las veces que sean necesarias hasta que, con solo pensar en no lograr el cambio, vincules de forma automática sensaciones de dolor insoportable. Este es el precio que tendrás que pagar por no lograrlo.*

Haciendo este ejercicio, tendrás MUY claro lo que significa el siguiente paso.

- **Interrumpe el proceso rompiendo la pauta**

Recuerda que ***Albert Einstein*** dio la mejor definición de locura:

*«Locura es hacer una misma cosa, una y otra vez, esperando obtener diferentes resultados».*

Nada más cercano a la realidad.

En alguna oportunidad habrás visto una mosca que se estrella, una y otra vez, contra el cristal de la ventana tratando de salir hasta que le abriste y salió. Muchas veces has actuado de la misma manera: aplicas una y otra vez la misma estrategia que te aleja de los resultados y te hace estrellar. Este paso, te enseña que para obtener nuevos resultados debes cambiar la manera como haces las cosas.

*Para crear ese cambio que deseas no es suficiente con estar motivado.* Si sigues poniendo tu atención en lo que no controlas (supongamos es el comportamiento que estás buscando modificar), y repitiendo los mismos comportamientos inadecuados como resultado de tu pensamiento, tus resultados van a permanecer iguales; al igual que tu frustración. *Interrumpe la pauta las veces que sea necesario hasta lograr erradicarla del todo.*

*¿Qué pasaría si te pinchas repetidamente un dedo con un alfiler cada vez que te sientes deprimido por alguna situación?* Te aseguro que vincularías dolor a tu depresión, cambiando la forma como tus neuronas asocian el placer y el dolor a este estado. Es una acción simple que no pondrá en riesgo tu vida, pero que logrará un cambio en ti y en tu estado de ánimo, que es fundamental para alcanzar resultados extraordinarios.

Romper la pauta también podría ser cambiar tu fisiología, tu respiración de una forma muy rápida; la clave está en la velocidad en la que efectúes el cambio. Ahora bien, supongamos que no lograste interrumpirla porque tu cuerpo te dominó y fue quien asumió el mando. Haz lo siguiente:

A) Imagina el instante en que tu pensamiento está guiado por lo que no controlas, en el mundo exterior. Como si se tratara de una película. Proyecta la escena en una pantalla y observa lo ocurrido.

B) Toma la misma experiencia y transfórmala en una serie de dibujos animados. Conviértete en una caricatura. Ponte grandes orejas y nariz protuberante. Observa de nuevo la película hacia atrás, y después, con la mayor rapidez posible, hacia adelante.

   Cambia los colores de las imágenes y ambienta la película con música de dibujos animados. Hazlo las veces que sea necesario, una docena por lo menos, con la mayor rapidez posible. La clave está en la velocidad, en el humor y en la exageración.

C) Ahora, piensa de nuevo en la misma situación y observa cómo te sientes. Si lo has hecho como te indiqué, te garantizo que te sientes mejor, ¿verdad?

   O simplemente recuerda el momento con tu pensamiento y justo antes de incurrir en el comportamiento interrúmpelo.

*Recuerda:* ***la gente cambia cuando se ve a sí misma cambiando.*** *Cuando te concentras tanto en un pensamiento, que a su vez trae un recuerdo, y literalmente se convierte en la experiencia.*

- **Reemplaza el comportamiento anterior por uno nuevo:**

En este punto ya has comprendido la importancia de tener claridad sobre lo que deseas lograr, cómo impulsarte por medio del uso del placer y del dolor, y eres consciente de que si usas las mismas acciones obtendrás resultados iguales.

*Ahora remplaza tus pautas actuales por unas nuevas, que te garanticen sentir nuevas emociones y que te impulsen a tomar nuevas decisiones. Deben ser coherentes con el cambio que estás buscando.*

El ejercicio más útil es ir al futuro y pensar que estas viviendo nuevamente la experiencia pasada, con la diferencia que te plantearás preguntas asociadas al cambio o la a forma como deberías manejar la situación.

Si se te vuelvo a preguntar:

- *¿Cómo piensas en ese momento?*
- *¿Cómo reaccionas?*
- *¿Qué decisiones tomas?*
- *¿Cómo es tu fisiología (gestos, postura, respiración)?*
- *¿Cómo te comunicas?*

Entre más preguntas te hagas, que vayan de lo particular a lo especifico hasta lograr absoluta claridad, sin omitir detalle en cuanto a la forma como deberías gestionar esa situación en un futuro más poderoso; será el ejercicio con el que estarás activando y conectando nuevas neuronas. Que a su vez se desencadenan en nuevas emociones, y estas, por ende, en nuevos comportamientos.

En mi programa de entrenamiento «***El poder de la aceleración***», logro que las personas desarrollen habilidades y respuestas automáticas en ocho horas; es increíble cómo los asistentes cambian sus pautas de años por pautas nuevas. En otros entrenamientos, les toma hasta cincuenta horas lograr lo mismo.

- **Entrénate: *practicar hasta crear el hábito***

Cuando cierro un negocio con algún cliente interesado en que entrene a su equipo para que cambien algo en particular, les digo: «Yo soy el responsable de PROGRAMAR a las personas de tu equipo para que apliquen una nueva técnica, tú serás el encargado de CONDICIONARLOS».

Ante esta frase, mis clientes suelen poner cara de duda, asombro o curiosidad. Por lo general preguntan: ¿condicionarlos? ¿A qué te refieres? Entonces les explico que, para lograr un cambio duradero, deben ser agentes activos del cambio, pues de lo contrario, delegarán en mí la responsabilidad del ÉXITO del entrenamiento. Aunque en gran media soy responsable, también es cierto que la compañía debe comprometerse activamente a través de sus gerentes a crear el hábito en su gente por medio del condicionamiento. Es decir: ***practicar, practicar, practicar hasta lograrlo.***

Asimismo, cuando soy entrenador personal le manifiesto que es la persona en sí misma, la responsable de su condicionamiento; explicándole claramente la forma de cómo lo debe hacer.

Confío plenamente en que te condicionarás, dado que estás convencido que este es el camino para llegar a ser el mejor. Te invito a que pongas en práctica todo lo que estás aprendiendo en este entrenamiento, que lo practiques ***hasta*** que logres abrir un nuevo camino neuronal (hábito) que te permita, rápidamente, acercarte al placer y alejarte del dolor.

*Recuerda, tienes dos maneras efectivas de practicarlo: la* ***imaginaria y la real,*** *ya que el cerebro no distingue la diferencia entre algo que imagines vívidamente y algo que experimentes en la realidad.*

En tu caso, puedes practicar las técnicas o pautas nuevas imaginando que las pones en práctica con mucha intensidad emocional. Por ejemplo: *en mis entrenamientos pido al equipo que hagan tres respiraciones, teniendo en mente el gran objetivo. Les pido que, con los ojos cerrados o abiertos, imaginen que este objetivo se va acercando; cuando alcanzan un estado emocional muy alto, les pido que lancen la palabra «CAMBIA».*

Y lo repetimos, hasta lograr el mismo resultado del ejercicio anterior.

El *condicionamiento* te asegura que, de manera natural y automática, aplicarás las nuevas pautas ante cualquier circunstancia que se te presente, y en caso que a tu cerebro llegue una de las pautas anteriores, este las pasará a toda velocidad o simplemente interrumpirá el proceso para evitar que las neuronas de ese camino neural del pasado se vuelven activar y conectar.

*Recuerda,* ***lo que no se activa y no se conecta se muere, pero lo que aprendes nuevo y no practicas se muere igual.***

Podemos afirmar que el cambio tiene que ver, en alguna medida, con una muerte biológica de tu antiguo *yo*; equivale a tus pensamientos y emociones del pasado.

- **Continúa entrenando y celebra tus progresos:**

Un rasgo común de la personalidad de algunas personases que, si no logran el resultado de manera rápida, no confían en la nueva pauta. Nada más peligroso.

Sucede algo similar con algunas personas que siguen una dieta: luego de uno o dos meses, al pesarse en la báscula, notan que han perdido tan solo un kilo y se dan por vencidos. Si bien es cierto que un kilo menos no te convierte en un adonis, también es cierto que hay progreso. Este progreso debe ser recompensado y valorado por ti mismo, de tal forma que comiences a vincular placer a la nueva pauta y, en vez de desistir, tengas certeza que el camino que has elegido te llevará al nuevo resultado.

Por el contrario, si cada vez que te subes a la báscula dices: «*¡Por Dios, he bajado un solo kilo y sigo siendo el mismo marrano de siempre! Y peor, ¡un marrano con hambre!*», créeme que estás vinculando dolor a la nueva pauta, lo que va a hacer que desistas rápidamente y termines diciendo: «*Es mejor un gordito feliz que un adonis con hambre*».

A esto lo que llamo ***las trampas en el proceso del cambio.*** Cuando no te quepan esos pantalones que quieres, no aguantes subir dos escalones o alguien te pida que vayan a correr y no lo puedas hacer por

lo gordo que estás, no podrás decir: «***Mejor un gordito feliz***».

Con este tipo de lenguaje solo pretendo decir las cosas de una manera sencilla y cotidiana. Un lenguaje que la mayoría de nosotros hemos usado en alguna situación de nuestras vidas.

Entonces, cuando logres hacer algo que no lograbas antes, por ejemplo: cambiar tu forma de pensar en un momento de incertidumbre o quizá ser consciente del poder de la respiración y lo haces, antes de caer en una pauta de tu antiguo yo, date de forma inmediata una recompensa, un: «***¡Lo logré!***». Estas dos palabras, dichas con alta intensidad emocional, pueden convertirse en la mejor recompensa que te podrás dar.

Establece una serie de acciones alineadas a lo que buscas a corto plazo –como podría ser en la próxima media hora voy a mantenerme en estado de tranquilidad pase lo que pase– ten claridad absoluta de la pauta nueva que te lleva eso: ***pensamientos + fisiología + lenguaje***; y un plan de recompensas inmediatas cada vez que lo cumplas. Después vas por más, y lo subes a una hora. Así cada día, y de forma progresiva, hasta llegar a un momento en que has entrenado la nueva pauta vinculando la recompensa tantas veces que esta se aloja en la mente subconsciente y tu cuerpo sabe de forma natural cómo reaccionar a diferentes situaciones.

*Recuerda,* ***siempre ofrece una recompensa de inmediato, ya que de esta forma estarás vinculando placer al cambio en tu sistema nervioso.***

La sincronización es clave en este proceso, dado que no es lo mismo recibir la recompensa enseguida se logra el resultado, que horas después, pues el sistema nervioso lo percibirá de manera diferente en cuanto a intensidad.

Una ***autorrecompensa*** muy útil y sencilla de aplicar es: cada vez que logres practicar algo de lo visto aquí, ya sea un nuevo comportamiento en alguna circunstancia conocida o cambiar tu estado, cierra tus puños y di con fuerza: «***¡Sí!***». Mientras traes a tu mente la imagen de tu nuevo ***yo***. Si repites esto una y otra vez, te garantizo que las nuevas pautas serán una respuesta automática.

*Recuerda*, «***en la variedad está el placer***». Por lo tanto, el factor sorpresa debe ser usado en tu programa de recompensas. ***En la escala de necesidades del ser humano, la variedad se ubica en el segundo lugar, después de la seguridad.***

Entonces, arma un plan variado de reforzamiento gracias al que, cada vez que logres una meta, te des una recompensa diferente. Con esto, tu sistema nervioso estará en permanente expectativa y reforzará aún más la nueva pauta, ya sea de comportamiento o de emoción.

- **Llévalo a la acción y determina si funciona:**

Llegó el momento que pongas en práctica lo aprendido y descubras si realmente funciona. Mi experiencia me ha enseñado *que todo debe ser puesto a prueba para determinar si funciona o no.*

Por eso te pido que hagas los siguientes ***ejercicios*** y respondas las siguientes preguntas:

*a). Imagínate siguiendo una pauta anterior, por ejemplo: el momento en que la vida te sorprende con algo que no esperabas. Responde:*

- *¿Qué sientes ahora?*
- *¿El impulso de gestionarla es diferente?*
- *¿Te gustaría volver a reaccionar de la misma forma de siempre desde tu yo del pasado?*

*b). Piensa en la última ocasión en la que te sentiste frustrado por alguna situación particular:*

- *¿Cómo te sientes ahora?*
- *¿Cómo te sentiste en ese momento?*
- *¿O con ganas de luchar y avanzar hasta lograr lo que buscabas?*

Con este ejercicio espero que puedas determinar si al imaginar situaciones pasadas, en las que ejecutabas un comportamiento ***equis***, en el ahora ejecutarías un nuevo comportamiento. Si sucede así, es garantía para ti de que sucederá en el futuro. Si no sucede, revisa de nuevo cada uno de los pasos que he compartido contigo.

## CAPÍTULO VI



# FISIOLOGÍA PODEROSA PARA EL CAMBIO

*Ir con un nuevo cuerpo al futuro elegido*

Cuando una persona busca cambiar algo en su vida, ya sea personal o profesional, usualmente la primera pregunta que me hacen es: «***Andrés ¿qué debo hacer para mejorar este aspecto?***». Mi respuesta es simple: «***lo único que tiene que hacer es moverte, pero con una fisiología diferente***»".

Esto significa que para lograr algo diferente, además de cambiar tu forma de pensar y sentir, debes saber que debes tener consciencia de cómo va a ser tu nueva fisiología; es decir: tu postura, forma de caminar, tono de voz, mirada, gestos, entre otros.

Con esta respuesta las personas quedan sorprendidas. Seguramente esperaban, de forma detallada, ***la gran estrategia*** que los llevaría a lograr el cambio.

Recordemos los elementos que forman parte de este proceso: tu pensamiento guiado inicialmente por tus creencias, y después cargado de una intención poderosa, que hace referencia a esas razones que te impulsarán a cambiar generando una visión de cómo te ves cuando logres el cambio esperado. Y desde aquí, cómo acompañarás con tu cuerpo todo este proceso.

En el próximo capítulo haremos referencia a cuáles deben ser los hábitos para crear desde la incertidumbre y comprender, aún más, cómo participa el cuerpo en este proceso.

El siguiente ejemplo, explica el proceso de ***cómo nos enfrentamos a las diferentes circunstancias que se nos presentan en la vida y cómo reaccionamos emocionalmente a las mismas.*** Sin embargo, quiero darle un enfoque diferente iniciando de atrás hacia adelante, analizando: primero tu fisiología, después tu emoción y por último tu pensamiento.

> *Piensa que lo que quieres mejorar es tu forma de comunicarte con las demás personas, ya que te han retroalimentado y dicho que dices las cosas de forma agresiva.*

Ten en cuenta el siguiente principio:

> *«La efectividad en tu comunicación está en la respuesta que obtienes».*

Esto significa que, aunque quizá tu intención sea positiva al momento de comunicarte con los demás, la respuesta que produces es la que te indica qué tan efectivo eres en tu comunicación.

Ahora bien, tanto tu cuerpo como tu mente inconsciente tienen el control; seguramente dices: «***no lo hago con intención***». Eso quiere decir que no eres consciente que tu cuerpo transmite eso, ya que es quien está al mando en esos momentos. Razón por la que, ser plenamente consciente sobre: como miras, respiras, qué gestos haces, como te mueves; se convierte en un paso fundamental para lograr el cambio que estás buscando.

> *En este caso, hace referencia a que la gente no te perciba como agresivo, al momento de comunicarte con ellos.*

Puedes modificar tu fisiología en ese momento haciéndolo de forma consciente; sin embargo, desde mi experiencia considero que es hacer un cambio ***superficial***, debido a la conexión que existe entre ***cuerpo - emoción - pensamiento***. A lo que hago referencia es a que el siguiente paso es ***determinar la emoción asociada a esa fisiología***, por ende, el pensamiento asociado a dicha emoción, llegando incluso a tu sistema de creencias. Podemos concluir que tu ***fisiología depende directamente de tus creencias.***

Pongamos otro ejemplo para explicar esto con más detenimiento:

> *Si YO CREO que la gente de cierta edad no es comprometida (creencia que surge del significado que le diste a una experiencia), esa forma de pensar va a producir una emoción particular. Esta va a ser exteriorizada por medio de mi fisiología, y aquí el tema está en que, aunque quiera decirle a las personas (lenguaje verbal) que sí creo en ellos, es mi cuerpo quien dirá algo totalmente contrario; generando una comunicación incoherente e irradiando una energía igual. Esto lo que va a hacer es ROMPER LA CONEXIÓN con las personas a las que les estoy comunicando. ¿Comprendes?*

Claramente tener consciencia de cuáles son tus posturas, tu respiración, y por ende toda tu fisiología, es muy importante. De igual manera, para lograr realmente un cambio profundo y coherente, deberás contemplar todo el sistema: ***pensamiento – emoción – cuerpo – comunicación.***

También es cierto que, si cambias tu postura, respiras diferente; con una intención clara vas a impactar directamente en tu emoción y está en tu pensamiento, y por supuesto en tu forma de comunicarte con el mundo.

***La gran estrategia*** se resume en una sola palabra: ***MUÉVETE***. Claro, después profundizo en lo que significa y les diré que esta palabra implica otras palabras ***mágicas***, como son: ***enfócate, decídete, comprométete, resuelve, actúa, mide, vuelve y actúa.***

Todo cambio debe movilizar ENERGÍA. Y la energía, te permite moverte. ***Cuando te mueves, decides; cuando decides, actúas; cuando actúas, obtienes resultados; y cuando estos resultados llegan, celebras.*** Energía significa cambiar y es la mejor herramienta que tenemos en nuestro cuerpo, así de simple.

Tu cuerpo tiene gran impacto sobre el mensaje que comunicas. *Piénsalo:* ***en un entorno de negocios la gente puede ver lo que no estás diciendo.***

Probablemente has escuchado o leído acerca de lo que ***expertos*** llaman **lenguaje no verbal**. En este capítulo comprenderás, de una manera sencilla, cómo funciona. Te invito a que pongas en práctica cada concepto a medida que lo vayas leyendo, para que tomes consciencia de lo más importante: ***el impacto que tiene tu fisiología sobre tu estado de ánimo.***

Como ya tienes instalada la creencia que afirma que ***la emoción es el máximo recurso que tiene un ser humano***; a medida que avancemos, aprenderás ***cómo acceder a ella de la forma más rápida***. ¿Qué tan rápido? Tan rápido como parpadeas.

Sabemos que hay un estrecho vínculo entre la mente y el cuerpo. Si tus pensamientos, imágenes y diálogo interior son negativos serán exteriorizados a través de tu expresión corporal y este mensaje será recibido por el receptor. De la misma manera, con solo cambiar tu postura corporal puedes influir poderosamente en tu estado de ánimo.

Recordemos este breve ejercicio, que también está plasmado en mi primer libro. ¡Vamos a la acción!:

*Imagina, estés donde estés, que vas caminando hacia un lugar en el que hay una cesta llena de limones. Observa sus colores.*

*Ahora imagina que coges un limón. Siente su peso en tu mano, acércalo a tu nariz y huélelo. Imagina, ahora, que lo colocas sobre una superficie firme, buscas un cuchillo y cortas el limón en dos o cuatro partes. Observa cada uno de los pedazos*

*Por último, toma uno de esos trozos, súbelo a la altura de tu frente y exprímelo con toda tu fuerza. ¿Qué ha sucedido?*

Con este ejercicio puedes comprobar el poder de los pensamientos sobre tu cuerpo. Recuerda que solo ocurrió en tu imaginación; sin embargo, el cerebro no hace diferencia entre lo que es real y lo que es imaginario.

La mayoría de las personas, cuando se les pide que pongan esto en práctica, tienen una reacción física notoria, lo que nos ratifica el vínculo que existe entre mente y cuerpo.

En este capítulo manejaremos la estrategia contraria, es decir, el impacto directo que tiene un cambio en tu fisiología sobre tu forma de pensar. Cada vez que menciono la palabra **fisiología**, hago referencia a tu cuerpo. Con ella vas a ser consciente de:

- *Tus gestos.*
- *Tus posturas.*
- *Tu respiración.*

Tener control de estos tres aspectos te permite acceder al estado de ánimo que desees en el momento que quieras. Si deseas crear cualquier cambio en tu vida, recuerda esta frase: «*accede al estado de ánimo correcto, en el momento correcto*».

Ahora, con base en este ejemplo, te pregunto:

- *¿Cuál es la diferencia entre la rabia y la euforia, si lo vemos desde la perspectiva de la fisiología o el dominio de nuestro cuerpo?*
- *¿Cuándo estamos en esos dos estados, liberamos una gran cantidad de energía?*
- *¿Cómo refleja nuestro cuerpo esa energía?*

Veámoslo detalladamente:

- ***Respiración**: ¿Cómo es tu patrón respiratorio cuando encuentras en esos estados? ¿Respiras rápido o lento?*
- ***Tono de voz**: ¿Qué pasa con tu tono de voz? ¿Hablas alto o bajo? ¿Rápido o lento?*
- ***Postura:** ¿Cómo usas tu cuerpo? ¿Te mueves lento o rápido?*

Si lo analizas con detenimiento, te darás cuenta que la manera como usamos la fisiología es casi idéntica en estos dos estados: ***euforia** / «bueno»* versus enfado / «*malo*». Entonces, ¿cuál es la diferencia?

**TU ENFOQUE.**

Al inicio de este capítulo hice referencia a la energía y a que es generada por tu cuerpo. Recuerda la fórmula:




Ahora bien, qué clase de energía: ¿energía creativa? ¿Energía estancada?

Depende de que puedes tener un pensamiento con una intención clara enfocado en lo que quieres o en lo que no quieres; en lo que tienes o en lo que te falta. Eso significa que, dependiendo la dirección, producirás en tu cuerpo una emoción diferente. En este caso podría ser superior (dicha) o inferior (ansiedad); lo que transmitirá tu fisiología por medio de tus gestos, posturas, mirada, respiración, etcétera.

**EMOCIONES - FISIOLOGÍA - EMOCIONES**

*«¡Las emociones son un resultado!»*

Para llegar a una emoción debes seguir una serie de acciones o pasos. Las que te ofrezco, son algunas de las maneras de acceder al estado de ánimo correcto a voluntad, por medio del uso de tu cuerpo.

Como lo he mencionado anteriormente, un cambio en tu postura impacta directamente en tu emoción, al igual que un cambio en tu ***emoción*** se ve relejado en tu cuerpo. Si sumamos al otro jugador: el ***pensamiento***, notarás que tiene incidencia directa en tu emoción y, por ende, en tu ***fisiología***.

Si sumamos a otro jugador más: el ***lenguaje***, te darás cuenta que si cambias la forma como lo usas para describir tus experiencias, y la manera como te formulas preguntas; incidirá notoriamente en tu ***pensamiento*** y, a su vez, en tu ***emoción***. Al final en tu cuerpo. ¿Lo comprendes?

## ACTUAR COMO SI...

Una de las frases que escuché de ***Richard Bandler*** en algunos de mis entrenamientos en Florida, Estados Unidos, fue: «***actúa como si***». Él decía que para hablar en público la principal herramienta que tenemos es nuestro estado, y el mejor consejo que nos dio fue: «***actuar como si ya estuviésemos en el estado ideal para hablar en público***».

En resumen:




*Recuerda alguna situación en la que te sentiste totalmente seguro. ¿Cómo eran tus gestos? ¿Tu respiración ¿Tu postura?*

*Si haces de forma idéntica el mismo gesto, la misma respiración y la misma postura; accederás al mismo estado de ánimo. Puedes con esto, acceder a cualquier estado que quieras.*

*¿Cómo acceder a la emoción correcta a través del uso de tu fisiología (dominio del cuerpo), de tal manera que tus acciones sean correctas y tus resultados sean extraordinarios?*

***Considera que: Acciones poderosas = Fisiología poderosa***

*La emoción es el máximo recurso que tienes como persona, y tu fisiología es la herramienta más poderosa y rápida para acceder al estado de ánimo adecuado. Ahora, has adquirido una herramienta potente para lograr los resultados que desees, tanto en lo profesional como en lo personal.*

*Una vez hice con mi hijo una tarea para el colegio y él no se hallaba en el estado óptimo; su fisiología lo reflejaba. Era claro que bajo ese estado no lograría hacer bien la tarea y pensé que era una oportunidad extraordinaria para enseñarle una gran lección.*

*Lo que hice fue filmarlo sin que se diera cuenta y llevar el récord del tiempo que se demoraba haciendo la tarea. Por último, le tome una fotografía a la tarea, ya hecha.*

*Dos días después estaba muy feliz por un logro obtenido en el colegio; se encontraba en el estado óptimo. Repetí el mismo ejercicio. Luego me senté con él, y le mostré las dos filmaciones.*

*Ha sido una de las mejores enseñanzas que le he dado a mi hijo: le mostré las fotografías de las tareas y le mostré el tiempo que se había demorado haciendo cada una. Para terminar, le enseñé cómo lo había logrado (fisiología-estado). A mi hijo, Samuel, le quedó muy claro desde entonces que el estado de ánimo es el máximo recurso y que la fisiología es su herramienta más poderosa.*

*¿Quieres cambiar tus emociones y por ende tu energía en un instante? Modifica tu fisiología, tus gestos, tus movimientos, tu respiración.*

Para realmente crear un cambio poderoso debes tener una energía poderosa, y para tenerla, debes adoptar una fisiología poderosa. Para

esto debes identificar en detalle y con mucha precisión cómo es tu respiración, tu rostro, tu postura cuando te sientes: ***tranquilo, inspirado, libre, dinámico, feliz, confiado*** ante la incertidumbre.

> *Toma un papel y un lápiz, y traza una línea por la mitad. A un lado escribe EMOCIÓN, y al otro, FISIOLOGÍA.*
>
> *Vuelve consciente lo inconsciente, hazlo tanto para las emociones superiores como para las inferiores. ¿Cómo es tu fisiología en cada una de ellas?*
>
> *Léelo varias veces hasta que puedas identificarlo a un nivel profundo. Entre más consciente seas, más vas a poder evitar caer en las inferiores y acceder las superiores a voluntad cuando lo desees.*

Ahora bien, es importante mencionar un término que está relacionado directamente con la fisiología: ***la congruencia.***

Para crear un cambio radical en tu vida sé maestro de la congruencia. Si tienes una visión clara de lo que quieres lograr —***verte manejando inteligentemente tus emociones***—, pero al momento de afirmar «***voy a dominar mis emociones***» lo haces con voz débil, titubeante y un lenguaje corporal que denota inseguridad, ¿qué va a pasar? La incongruencia te impedirá alcanzar el resultado.

*Desarrollar la congruencia es una de las habilidades que tendrás que adquirir si buscas obtener grandes resultados.*

Cuando dices: «***voy a cambiar***», en concordancia con tu fisiología y de una forma decidida; querrás hacerlo. ¡Lo harás!

## CAPÍTULO VII



# LA BIBLIOTECA DE LAS EMOCIONES

*El significado que le des a tus experiencias determinará la forma como te sientes*

Es este capítulo busco profundizar en un concepto que es muy conocido para todos, sin embargo, pocas personas realmente lo dominan; aquí me incluyo, ya que estoy también en el proceso de entender cómo funcionan, qué es lo que las desencadena, y desde ahí, crear estrategias simples que me permitan comenzar a dominarlas.

Entendiendo, que lo que no debemos hacer es clasificarlas entre ***buenas y malas,*** porque todas, absolutamente todas las emociones, poseen información y enseñanza.

Seguramente has oído hablar sobre inteligencia emocional o sobre el control emocional. El enfoque que le quiero dar es distinto, sin decir mejor o peor, solamente es diferente.

Para dominar las emociones lo primero es comprender cómo se desencadenan, qué es lo que está detrás de este mundo tan exacto, pero a la vez tan inexacto; tan simple, pero tan profundo.

Comencemos con un concepto simple: ***el producto final de toda experiencia es la emoción.*** Ahora bien, ¿es la experiencia en si misma? O, ¿el significado que le das a las experiencias?

Si el concepto nos dice que ***donde pones tu atención pones tu energía*** podemos concluir que, si tienes una experiencia y decides no poner tu atención en ella, de alguna forma, no le estarías dando vida. Por ende, no debería producirse ninguna emoción diferente a la que puedas estar sintiendo al momento de vivirla. También es cierto que, si te concentras demasiado en algo poniendo toda tu atención, ese pensamiento se convertirá literalmente en la experiencia y se producirá una emoción.

Ahora bien, existen infinidad de emociones. Las más conocidas son, por ejemplo: sentirnos felices, alegres, seguros. Sin embargo, existen otras, no tan comunes, que cuando le antepones la palabra ***sentir*** cobran sentido como podrían ser: sentirte libre, dinámico, inspirado.

Yo puedo decirte en este momento: «***trae un pensamiento alineado con la felicidad***», o también podría preguntarte: «***Cuando estás feliz, ¿cómo es la expresión de tu rostro? ¿Cómo es tu respiración? ¿Cómo es tu postura?***». Igualmente, te podría pedir que tengas consciencia de ***cuál es el lenguaje que normalmente usas al momento de estar feliz.***

Si te das cuenta, eso que llamamos emoción proviene de tres fuerzas interconectadas unas con otras, que son:

1. *Tu pensamiento.*
2. *Tu fisiología.*
3. *Tu lenguaje.*

Piensa en esto, cuando tienes una experiencia y pones tu atención en ella (pensamiento) generarás automáticamente (no consciente) un cambio fisiológico y seguramente en tu lenguaje. Dependerá de lo que estas sintiendo en ese momento. Por ejemplo:

> *Si alguien te pregunta: «¿Qué tienes?», tu responderás: «Me siento enojado». En consecuencia, te preguntarán: «¿Qué pasó?». Y tú dirás: Estoy enojado porque una persona me dijo esto o porque me acaba de pasar aquello».*

Es una experiencia lo que produjo eso que estás sintiendo. Ahora insisto en algo, ¿es la experiencia en si misma? O, ¿es el significado que le das? En este sentido, clasificamos las experiencias de tres formas:

1. *Las que podemos ver como son.*
2. *Las que podemos ver peor de lo que son.*
3. *Las que podemos ver mejor de lo que creemos que son.*

¿Ese significado de que depende? De las creencias, resultado de las experiencias, ya que has usado el lenguaje en muchas ocasiones de una forma correcta y en otras no tanto. Podría ser como explicar en detalle usando un lenguaje preciso lo que te sucedió, y ese detalle hará que vuelvas a reproducir exactamente las mismas emociones, lo que hace que de nuevo vayas al pasado.

Lo que he visto hasta ahora, es que los seres humanos somos MUY precisos para describir experiencias ***difíciles***, dándole demasiada vida. Como el lenguaje emite ***energía***, de alguna manera, le estamos dando aún más vida a esa emoción. ¿Qué pasaría si usaras un lenguaje más simple y te dijeras: «¿Ok, me pasó esto y debo avanzar?» Seguramente, esa reacción emocional, resultado de esa experiencia que acabas de vivir, duraría menos tiempo en tu cuerpo.

Vamos al otro momento: ¿cómo usas tu lenguaje para describir experiencias maravillosas? ¿Detallado? O, más bien, ¿impreciso? Muchas personas optan por la segunda opción, y desde aquí, la pregunta es: ***¿cuál es la razón por la que describimos con más detalle lo que no nos gusta y con menos detalle lo que nos gusta?***

En mis entrenamientos suelo preguntar a los asistentes: ***¿con cuanta energía gritas a tu hijo? ¿Con cuánta energía lo felicitas? ¿Cómo es tu lenguaje cuando lo regañas? ¿Cómo es tu lenguaje cuando lo felicitas?*** Si te das cuenta, existe una interconexión total entre tu enfoque, tu fisiología y tu lenguaje. Puedo concluir que, si cambias una de las tres, incidiría en las dos restantes. Es decir, si pones tu atención en buscar la experiencia oculta detrás de una experiencia ***negativa***, claramente vas a impactar en tu fisiología e igualmente en tu lenguaje.

Si, por el contrario, en un momento de tristeza o melancolía eres consciente e interrumpes tu patrón respiratorio; respiras de una forma totalmente diferente, este pequeño cambio incidiría de forma automática en tu pensamiento y nuevamente en las palabras que emplearás para describirla. Sucedería algo como: ***«¿Qué tienes?». Responderías: «Me siento un poco triste, sin embargo, ya en un momento se me va pasar».***

Ahora, ¿de qué depende él ya me pasarás? De tu ENFOQUE. Este está controlado por las preguntas que te planteas en ese momento, claramente, si te haces una pregunta del tipo: ***«¿Qué es lo que me quiere mostrará la vida con esto?».*** Será diferente a si te planteas: ***«¿Por qué siempre me pasan estas cosas?»***

Existen emociones superiores e inferiores; o adaptativas o inadaptadas; funcionales y disfuncionales. Cualquiera que sea el término que uses, significa que ***todas las emociones hacen parte de la vida, del ser humano.*** En alguna medida, algunas de las que son clasificadas como inferiores son necesarias. Pongamos un ejemplo al respecto:

> *Si vas caminando a altas horas de la noche por un lugar tildado de peligroso, y se te quedan mirando 5 personas; seguramente vas a experimentar algo, ¿verdad? Ahora bien, ¿qué desencadenó esa sensación?*

*Analicemos un poco el proceso: justo en el momento en que los ves pensaste en algo como: «me va pasar algo», o, «no quiero que...». Ese pensamiento enfocado en lo que no quieres que te suceda, comienza a bajar al cuerpo y se detiene solamente cuando encuentra una emoción coherente con lo que estabas pensando. En este caso, llegaría a la parte baja de tu abdomen y se alinearía con emociones como el miedo, la ansiedad, estrés.*

*El cuerpo desde su lenguaje, que son las emociones, envía una señal al cerebro para que por medio de la mente traiga otro pensamiento, alineado al primero, y ese ciclo de pensar-sentir-pensar se transforma en energía que te llevará a la huida.*

*El comportamiento descrito fue adaptativo, ya que surge de tu necesidad de supervivir o del instinto de supervivencia; ese que te impulsó a salir corriendo. Y seguramente corriste y corriste sin darte cuenta de cuánto corriste. Sin ser consciente del tiempo que lo hiciste, simplemente tu mente y tu cuerpo trabajaron al unísono buscando protegerte.*

Si analizas, - no hay gran diferencia con el comportamiento de un animal ante una amenaza, su instinto de supervivencia lo llevaran a la huida para proteger su vida. Ahora bien, ¿cuál es el tema realmente importante aquí? Este tipo de reacciones emocionales son buenas para proteger la vida, es decir, por un tiempo corto.

El estrés es necesario a corto plazo para supervivir, el problema está cuando pasa el suceso y vuelves a recordar lo que sucedió concentrándote tanto en la experiencia que es como si volvieras a vivir. De inmediato reproducirás las mismas emociones de ese instante haciendo que, aunque aparentemente estés en el presente, realmente estés viviendo desde tu pensamiento y emoción en el pasado.

Llevemos esto al ***mundo empresarial***. Si el estrés es necesario para supervivir y proteger tu vida, ¿cuál es la razón por la que es tan común en el trabajo? ¿Qué proteges? ¿Tu vida? O quizás más bien, ¿tu estilo de vida? ¡Sí! Tu estilo de vida mediante el que satisfaces tres necesidades básicas:

*sentirte seguro, aceptado y reconocido.*

Con estos ejemplos podemos concluir, que lo que se conoce como ***inteligencia emocional*** nos dice cómo logramos en un tiempo corto superar cualquier reacción ante una situación no conocida o no esperaba. Si vamos a la creencia de que justamente en lo desconocido es donde están las situaciones más espectaculares, y si crees en este concepto y te entregas a él, podemos decir que tus emociones disfuncionales no deben ser tan comunes ni tan frecuentes como si lo son las emociones potenciadoras.

*Recuerda: no es no vivir una emoción, es cuánto vas a durar en ella para que no crees una adicción, dado que las emociones dejan en el cuerpo residuos químicos a los que se termina acostumbrando e inclusive necesitar. Así se crea la adicción al estrés, rabia, culpabilidad.*

Es diferente afirmar: «***estoy estresado***», a, «***soy así, una persona estresada***». La primera afirmación hace referencia a un momento particular, mientras la segunda es una generalización como decir: «***no puedo***», o, «***siempre es igual y nada va cambiar por más que lo intente***».

Ahora bien, si podemos decir algo como: «***soy una persona feliz***», y, «***estoy triste***». La primera es una generalización o afirmación poderosa, mientras la segunda hace referencia a un momento particular. Yo podría decir, desde mi experiencia que: «***Andrés Cadena se estresa, pero no soy una persona estresada***», o que, «***a veces tengo miedo, pero no soy una persona miedosa***», ¿lo comprendes?

Algo fundamental es que el cuerpo entiende por medio de las emociones, y la mente por medio de los pensamientos. Esto quiere decir que, si quieres cambiar una emoción, cambia tu pensamiento asociado a ella o viceversa. Si quieres cambiar un pensamiento, cambia la emoción asociada a él.

> *Quiero que pienses qué pensamientos tienes asociados a las diferentes emociones. ¿Cuál es la fisiología de dicha emoción? ¿Cómo es tu lenguaje? La idea es poder extraer la estrategia de cada emoción y poder desinstalar las emociones que no te permiten avanzar; en cambio acceder a todas aquellas que hacen que seas más creativo y eficiente.*

Justo desde este ejercicio desarrollé el concepto metafórico de la ***biblioteca de las emociones***, como una analogía a que cuando quieres aprender algo vas a una biblioteca, buscas un libro y lees sobre el tema. Sin embargo, ese conocimiento solo es eso, conocimiento; a no ser que hagas algo con él. De lo contrario serías el ***filósofo de las emociones*** (con respeto a la palabra filósofo), podrías hablar sobre las emociones y dar uno que otro consejo a alguien cuando pase por una circunstancia difícil, ¿y tú? Cuando has atravesado momentos difíciles, ¿sabes cómo superarlos? ¿Sabes cómo no mantenerte demasiado tiempo bajo esa reacción emocional?

Puedo decir, desde aquí, que sabe ***realmente de emociones aquella persona que las ha experimentado y modificado, de lo contrario, eres el filósofo de las emociones.*** Por esta razón es fundamental que hagas el próximo ejercicio a consciencia, que te tomes el tiempo para encontrar la fórmula de cada una de tus emociones; y cuando digo fórmula, quiero decir que las emociones son resultados, son consecuencia de una serie de acciones que ejecutaste t inconscientemente.

Te invito a que vuelvas consciente esa fórmula que puedes gestionar de una manera efectiva y eficiente.

Volviendo a la analogía de la biblioteca, lo que busco es que cuando abras el libro de la dicha te encuentres con que está vacío, y tú mismo te encargues de llenarlo.

## EJERCICIO

*Escribe la estrategia de esa emoción, sin omitir ningún detalle. Si en algo creo es en que la forma de llegar a las emociones varía en cada persona, podrás encontrar algunos aspectos comunes, sin embargo, al profundizar podrás concluir que son experiencias subjetivas las que permiten llegar a una emoción particular.*

*Tomate tu tiempo para diligenciar esta tabla, y de esa forma, tendrás los recursos necesarios para convertir tus emociones en tu mejor aliado. Inclusive aquellas que podrían ser consideradas negativas.*







| EMOCIÓN | PENSAMIENTO | FISIOLOGÍA | LENGUAJE |
|---|---|---|---|
| Expectativa | | | |
| Curiosidad | | | |
| Plenitud | | | |
| Libertad | | | |
| Dicha | | | |
| Miedo | | | |
| Ansiedad | | | |
| Estrés | | | |
| Tristeza | | | |
| Juicio | | | |
| Felicidad | | | |
| Orgullo | | | |
| Culpa | | | |

*Hazlo con seriedad, disciplina y dedicación. Vuelve consciente lo inconsciente, de tal forma que puedes desmemoriar las emociones inferiores e instalar nuevas que logren cambios importantes en tu vida.*

*Recuerda,* ***para poder cambiar tu estrategia antes debes cambiar tu estado, de lo contrario, será una tarea titánica fluir al espléndido camino del cambio.***

## DECODIFICANDO LAS EMOCIONES

Para decodificar las emociones, tanto superiores como inferiores, planteo dos ejercicios con un enfoque diferente.

### Decodificando emociones inferiores

El ejercicio es similar al que utilizamos en el ***capítulo X***, donde utilicé para guiarte, la analogía de la película de tu vida e ibas al pasado para recordar esa experiencia que produjo una emoción disfuncional. Lo aclaro dado que si traes a tu mente una experiencia donde sentiste una amenaza, esa emoción que llamo disfuncional en este nuevo escenario, pudo ser funcional. Es decir, aunque era inferior te ayudo a proteger o salvar tu vida.

Es importante que vivas esta experiencia del pasado como ***espectador***, de lo contrario sentirás lo mismo de ese momento, generando mayor adicción al volver a vivirlo reproduciendo dichas emociones.

Cuando menciono el término ***espectador***, hago referencia a que te veas a ti mismo viviendo la experiencia, de una forma disociada, no en primera persona. Esto te permitirá ser objetivo y preciso para responder la tabla con mayor precisión.

El objetivo de la actividad es que determines los pensamientos (VAK) asociados a esa emoción, la fisiología resultado de sentirte de esa manera, y detectar cuál fue el lenguaje empleado. Tómate el tiempo necesario y mantén mucha curiosidad, dado que este estado te permitirá encontrar los elementos asociados.

No pases nada por alto, hasta el detalle más pequeño puede ser detonante de esa emoción. ¡Empecemos!

*Mírate en la pantalla. Obsérvate. Piensa qué hizo sentirte así.*

¡Vamos! Insisto de nuevo, entra en la curiosidad. Esto es algo fascinante, estás encontrando algo que estaba en tu subconsciente. Reconoce y acepta

todo lo que ves; no filtres, no analices, simplemente observa cada postura, cada gesto, cada palabra.

> *Recuerda lo que pensabas en ese momento. Respira profundo, entra en ese estado óptimo y continúa, vuelve y respira, avanza.*
>
> *Es importante que te aceptes y te ames, así sea esa parte oscura de tu vida, siente agradecimiento para que tu cuerpo sepa que eso ya no existe en ti, que realmente hace parte de tu pasado. Si lo haces desde el desprecio o el odio, estarías quitando una emoción para instalar una nueva, parecida a la anterior.*
>
> *Di gracias. Gracias mente inconsciente por liberarme de esa emoción que me mantenía en el pasado. Aunque no lo creas, esa emoción inferior tenía un mensaje y una intención.*

La clave está en la respiración consciente, inhalar y exhalar, proceso al que le sumas una intención clara de encontrar qué es lo que estaba detrás de esa emoción inferior, haciéndolo desde una emoción superior. Puede ser la curiosidad, la expectativa, e inclusive, la felicidad; al saber que te liberarás de unas emociones que te llevaban al pasado y que hacían que la energía viviera estancada.

Esto te permitirá entrar al programa y poderlo decodificar, y así, deshacerte de ese sentimiento. Recuerda no te juzgues ni te desprecies, la mente inconsciente es sabia y poderosa, ella no lo hará.

Lo fascinante de este ejercicio es cuando logras encontrar qué es lo que produce esa emoción y decides sacarla de tu vida; haciéndolo con esa intención, estás liberando una gran cantidad de energía almacenada que hará que puedes usarla a voluntad para crear cualquier cambio que te propongas.

## COMPRUÉBALO

*Ve al futuro y recuerda esa experiencia del pasado, determina qué sientes. Esa será la forma de probar si efectivamente lograste desmemoriar la emoción de tu cuerpo.*

*Te preguntas, ¿qué deberías sentir?*

*No puedo precisarlo desde una emoción particular, ya que todas las personas nos conectamos de formas diferentes; sin embargo, lo que sí puedo decirte con absoluta certeza, es que vas a experimentar emociones superiores porque cuando te quitas algo de tu cuerpo que has cargado durante años (metafóricamente hablando) sientes que te has quitado un peso de encima.*

Eso producirá sensaciones agradables, más allá de ponerle un nombre. Es justo desde esa emoción o sensación que podrás poner tu intención en algo que quieres; algo inspirador y motivador para CREAR una nueva vida.

Desde esta emoción inspiradora, abro paso a lo que he denominado los *tres grandes del cambio.*

### Los tres grandes del cambio

Nada de lo que enseñe va a crear un cambio sostenible y que perdure con el tiempo si no eres conscientes de estos tres elementos, a los que denomino LOS TRES GRANDES.

Están por encima de todo. Sin entrar en puntos de vista diferentes desde lo espiritual. Independientemente de ello, por debajo de esa fuerza, se encuentran estos tres pilares:

## 1. Significado

*¿Qué significado tiene para ti el cambio?*

*Trabajo por:*

1. ***Cumplimiento**: hago las cosas porque me toca hacerlas. Cumplo y miento.*
2. ***Fuerza del compromiso**: hago desde el compromiso que tengo conmigo mismo de lograr mis resultados.*

*Cuando asignas una razón adicional a lo que haces, vas a tener una intención que hará que los objetivos se den. Para esto debes desarrollar el hábito de VER LAS COSAS MEJOR DE LO QUE SON, que significa realmente llenarte de razones que TE INSPIREN a ir por más. A llevar tu vida a otro nivel.*

*¿Sabías que cuando enfocas tu atención a cómo inspiras tu vida hacia los objetivos, y lo haces de forma repetitiva, estás creando el hábito de enfocarte hacia el logro?*

*Pregúntate:*
- *¿Qué significado tiene para tu vida tener este hábito?*
- *¿Para qué te sirve este hábito?*
- *¿En qué te beneficias si lo tienes?*
- *Y si no lo tienes, ¿qué te estás perdiendo?*

### *Las tres fuerzas del significado*

Cuando desarrollas el hábito de ver las cosas mejor de lo que son, de manera automática surgen *tres fuerzas que tienes que crear están en ti,* que son:

1. ***Motivación:** tener la energía interna necesaria para lograr los resultados.*
2. ***Determinación:** tomar la decisión de emprender la acción.*
3. ***Compromiso:** no descansar <u>hasta</u> lograr tus resultados.*

### *Los tres estados del significado*

Asimismo, surgen los estados *óptimos para lograr diseñar un nuevo futuro desde las emociones y las acciones en el presente.* Antes de relacionarlas, te pregunto:

- *Cuándo logras algo importante para ti o para las personas que amas, ¿cómo te sientes?*
- *¿Agradecido, orgulloso y feliz?*

A lo que te he invitado con este libro es a que experimentes esas emociones en el tiempo presente, y que convenzas a tu cuerpo que la experiencia ya la ha vivido; de manera que tengas en cuenta los pensamientos asociados a dichas estados:

1. ***Orgullo****: te sientes totalmente orgulloso de tu vida y de lo que puedes lograr.*
2. ***Agradecido****: te sientes inmensamente agradecido con la vida.*
3. ***Felicidad****: tu felicidad es total por vivir.*

## 2. Expectativa

*¿Recuerdas cuándo fue la última vez que estabas en un estado de total expectativa?*

*Ver las cosas mejor de lo que son (significado) te llevará a este segundo grande.*

*Responde cada una de estas preguntas con precisión. Te permitirán extraer la estrategia que usabas para entrar en estado de expectativa y, de esta forma, la puedes usar a voluntad el número de veces que sea necesario para crear los conductos neurales en tu cerebro; lo que te permitan generar este magnífico hábito de VIVIR como nadie: EN ESTADO DE EXPECTATIVA.*

- *¿En qué enfocaste tu atención?*
- *¿Qué pensamientos llegaban a tu mente?*

- *Esos pensamientos, ¿qué características tenían?*
- *¿Cómo respirabas?*
- *¿Qué hacías con tus manos?*
- *¿Qué sentías en tu cuerpo?*
- *¿Qué cosas hiciste?*
- *¿Cómo te comunicabas con las mamás líderes?*
- *¿Cómo era tu tono de voz?*
- *¿Qué cosas te decías a ti mismo?*
- *¿Qué hábito debes desarrollar para lograr vivir en estado de expectativa?*
- *¿Cuál es el comportamiento oculto que hace que este nuevo habito se instale?*

## Enfoque hacia el logro

Cuando imaginas que vas a lograr el resultado entras en un estado de ***total expectativa***, y te preparas para recibirla. Por eso, enfocar tus atenciones dominar los ***tres controladores***. Debes saber ***que hacia donde enfocas tu atención envías tu*** energía creando tu realidad.

*¿Qué sucede con tu cuerpo cuando vives en estado de expectativa?*

En este estado, liberas tres sustancias por todo tu torrente sanguíneo, al que yo llamo ***el cóctel del cambio.*** La mezcla de las tres te lleva a otro nivel:

- ***Adrenalina****, te llena de vitalidad y te invita a ir por más.*
- ***Dopamina****, hace que te mantengas totalmente enfocado hacia el logro y produce placer.*
- ***Serotonina****, te llena de una sensación de tranquilidad ante los retos y de autoconfianza.*

Como si fuera poco, vivir en expectativa produce dos beneficios adicionales, no menos importantes a lo expuesto en este libro. Cuando estás en este estado aparecen dos hábitos o comportamientos adicionales: ***la persistencia,*** no descansas ***hasta*** lograr tus resultados; y ***la flexibilidad,*** modificas tu estrategia el número de veces que sea necesario ***hasta*** alcanzarlos. Ver las cosas mejor de lo que son (significado) te lleva a este estado de expectativa, y de este, te preparas para ir al tercer grande.

## 3. *Condicionamiento*

*¿Vas a comenzar a condicionarte para convertirte en una persona diferente?*

*Todo el tiempo nos estamos condicionando, la pregunta es: ¿te quieres seguir condicionando para seguir siendo el mismo de siempre? Mejor hacerlo para convertirte en una persona diferente.*

*Si cada día piensas de la misma manera y te sientes igual, harás y te comunicarás de la misma forma. Este proceso llamado condicionamiento y hasta ahora lo que estás haciendo es utilizarlo para seguir siendo el mismo siempre.*

*Ahora bien, buscas «romper el hábito de ser tú», para que tus resultados sean diferentes, ¿es así? Entonces, ¿qué vas a hacer?*

### Aplica la regla 80/20

Antes de explicar esta regla voy a recordarte cuáles son las *tres fuerzas que componen los hábitos:*

- ***Mente**: ¿en qué enfocas tu atención?*
- ***Estado**: ¿cómo te sientes con todo lo que experimentas?*
- ***Acción**: ¿qué haces?*

Para poder condicionarte de una manera distinta y convertirte en un nuevo ***yo***, y así obtener nuevos y mejores resultados, comienza de la siguiente manera:

- ***Mente**: enfoca el 80% de tus pensamientos hacia el logro, hacia lo que vas a obtener, lo que deseas alcanzar.*
- ***Estado**: si sientes todo aquello sobre lo que te enfocas, tienes claro que si entrenas en tu mente se encargara de entrenar tu estado.*

- ***Acción***: *si sabes que tus emociones determinan qué tan creativos puedes ser, tienes la creatividad necesaria para diseñar un plan y una estrategia que te conduzca a los resultados.*

## CAPÍTULO VIII



# EL PODER DE LA SUGESTIÓN EN EL PROCESO DE CAMBIO

*Influencia tu propia forma de pensar y sentir para ir a la acción*

En este capítulo conocerás una técnica poderosa para sugestionarte y crear cualquier cambio que te propongas. La técnica busca que logres por ti mismo influenciar tu forma de ***pensar, sentir y actuar; superando la barrera de la mente analítica*** que en ocasiones no nos permite actuar como queremos.

El objetivo es ***ir del consciente*** al inconsciente, pasando por el cerebro emocional a través de las experiencias del sistema de representación (VAK: *imágenes - sonidos - sensaciones*).

Cuando usas una palabra, y la repites varias veces en un estado de ánimo específico —por ende, asociado a una fisiología acorde— te pones en un ***estado óptimo para lograr un resultado.*** Mis palabras favoritas en todo este proceso de cambio y de ser creativo en la incertidumbre son:

- ***Cambia***
- *Muévete*
- ***Actívate***
- *Conéctate*
- ***Rompe***

Es importante que tengas consciencia de estas palabras y las uses cada vez que te das cuenta que estás volviendo a los comportamientos que buscas cambiar. Usar la palabra ***cambia o rompe***, se convierte en una estrategia efectiva. Al momento de decirla traes a tu mente la imagen del cambio (cómo te quieres ver), con un tono de voz y una fisiología acorde.

> *Si, por ejemplo, tienes un tema relacionado con la falta de creatividad, una palabra útil es actívate o conéctate acompañada de una emoción superior.*
>
> *Para experimentarlo te tomas un momento, sueltas, te relajas y piensas en algo diferente; será sorprendente cómo te comienzan a llegar las ideas.*
>
> *Ahora bien, si durante mis últimas vacaciones estuve buceando, y te describo: los ágiles movimientos de los peces tropicales de vivos colores, el sonido rítmico de las olas rompiendo suavemente en la playa y la sensación de subir y bajar al son de ellas, cálidas, mientras*

*contemplo el escenario submarino... busco alterar tu estado de consciencia, de forma que puedas experimentar alguna representación de lo que yo sentí.*

Si logré que te ilusionaras con la idea de ir allí también, habré utilizado los mismos patrones de comunicación que utilizan los buenos hipnoterapeutas y poetas, personas que trabajan técnicas de meditación, entre otras.

Veamos el paso a paso:

1. ***Busco sensaciones de relajación:*** *lo primero y más importante es entrar en este estado. Vas a usar tu respiración como recurso y la acompañaras, a medida que inhalas y exhalas, de manera suave y profunda acompañado de un pensamiento asociado a esa sensación.*

   *También ayuda inhalar y contar «uno» en la mente; exhalar, contar «dos». Con esta técnica lo que se busca es concentrar tu mente consciente en algo diferentes a temas del pasado o rutinas del futuro. Estas aquí, en el ahora, inhalando y contando «uno», exhalando y contando, «dos».*

2. ***Emoción inspiradora:*** *Enfoca tu atención en una emoción superior, ya sea: agradecimiento, orgullo, felicidad, inspiración. Para esto, usa tus pensamientos a través del VAK (visual, auditivo, kinestésico).*

   *Es decir: imágenes, sonidos y sensaciones asociadas a esa emoción. Mantente ahí, experimentando - sintiendo - notando cada sensación, cada detalle. Enfoca toda tu atención ahí, esto hará que lleves tu energía a ese lugar. Tómate tu tiempo para experimentar.*

3. ***Quita la mente analítica del medio:*** *punto clave que busca quitar todo tipo de sesgo a la experiencia. Aceptar todo lo que está en tu mente, todo lo que sientas. No analices nada, solo siente y experimenta.*

   *Si mientras estas trayendo una imagen que te produce una emoción superior, llega otra que te hace sentir un poco agobiado: relájate, acéptala, sé curioso. Conviértete en un explorador de tus emociones y pensamientos, sin emitir ningún tipo de juicio.*

*Recuerda, todo está ubicado en tu mente inconsciente, que te ama y no te juzga.*

4. ***Debes estar por encima del tiempo pasado:*** *arma tu set de imágenes, tu película de cómo te verías en futuro: dónde, con quién, en qué lugar específicamente; llévalo a un nivel de detalle absoluto.*

   *Por ejemplo, si definiste con anterioridad que quieres ser una persona más compasiva, trae imágenes relacionadas con esa nueva persona. Posteriormente profundiza cómo hablarías, cuál sería tu lenguaje y cómo te sentirías si ya lo fueras.*

   *Lo que se busca con esta técnica es colocar imágenes de tu futuro actuando como si ya hubieses logrado lo que te propones. Si te planteaste ser creativo en un momento de incertidumbre, ve al futuro e imagina que ya lo eres: ¿cómo es tu fisiología? ¿tu respiración?*

   *Recuerda, neurológicamente no existe casi diferencia entre imaginar y hacer.*

5. ***Automaticidad:*** *son preguntas involuntarias. Este aspecto es fundamental, refiere a la habilidad que debes tener para hacerte preguntas de manera automática.*

   *Debes lograr que sea un proceso de forma inconsciente y natural. Preguntas como, por ejemplo:*

   - *¿Cómo pienso en este momento?*
   - *¿Qué emociones experimento?*
   - *¿Qué decisiones tomo?*
   - *¿Qué experiencias vivo?*
   - *¿Cómo es mi nueva personalidad?*
   - *¿Cómo camino?*
   - *¿Cómo es mi postura?*
   - *¿De qué forma me comunico?*

La respuesta a las preguntas anteriores busca que ***pienses, sientas y actúes del modo que deseas hacerlo en el futuro***. Es un proceso fundamental porque al ponerse en ese futuro elegido, tu mente y tu cuerpo creen que ya sucedió. Si el resultado final de la experiencia es una emoción, tu cuerpo no

logrará identificar si proviene de algo real o es producto del pensamiento.

Es ahí donde ***comenzarás a conectar y activar nuevas neuronas como resultado de nuevos pensamientos;*** estos reproducirán nuevas emociones en tu cuerpo creando una unidad mente y cuerpo, generando una nueva personalidad en este instante.

# CAPÍTULO IX



# DISEÑO DEL CAMBIO

*Paso a paso*

## COMPORTAMIENTO ÓPTIMO HACIA EL CAMBIO

A continuación, aprenderás cuál es el camino para llegar a cambiar cualquier área de tu vida. Son tan trascendentales, que inclusive deben funcionar como tus ***pilares***.

Es lo que no te puede faltar:

### 1. Atención

*«Donde pones tu atención, pones tu energía».*

*Este aspecto es clave en tu comportamiento diario para lograr los cambios que te propongas. Recuerda que, usualmente, lo que hacemos es poner la atención en aquellos aspectos y personas que hicieron que tuviésemos experiencias que impactan en nuestro estado interno.*

*Aprender a mantener tu atención en lo que quieres y a retirarla de aquello que te baja la energía o te haga sentir mal, es fundamental para comiences de la forma adecuada esta aventura del cambio.*

*Ahora bien, no se trata solamente de mantener puesta la atención en lo que quieres durante todo el proceso. Se trata, de tener clara tu propia visión y comprender, por medio de la atención, aquellos aspectos que te alejan de tu sueño; para poder conscientemente enfocarla o retirarla en el momento justo.*

*Recuerda el capítulo sobre el lenguaje y las palabras adecuadas: «prestar atención», «ser consciente de», «darte cuenta/notar» y «observar».*

### 2. El poder de las preguntas

*«Las preguntas activan la mente».*

*Obtener suficiente información para lograr resultados se convierte en un tema indispensable.*

*Te estarás preguntando: ¿cuáles son las preguntas que me debo plantear para obtener la información suficiente y que me permitan ir a la acción de una forma clara y contundente? Son todas aquellas preguntas que cubren tus cuatro aspectos de la personalidad. Trabajemos cómo:*

*El ejercicio consiste en que te ubiques en ese momento futuro, donde ya el cambio es parte de ti. Desde ahí, te plantees las siguientes preguntas:*

- ***Pensamiento**: ¿cómo piensas en ese momento? Defínelo desde el VAK: ¿qué ves? ¿Qué oyes? ¿Cómo te sientes?*
- ***Emoción/cuerpo**: ¿qué emociones experimentas? ¿Cómo te mueves? ¿Cómo caminas?*
- ***Decisión/acción:** ¿qué decisiones tomas? ¿Cómo te comportas?*
- ***Comunicación**: ¿cómo es tu nueva comunicación? Contigo y con los demás, ¿cuáles son las palabras que más utilizas?*

*De las preguntas más poderosas e influenciadoras para crear una nueva mente, que también debes hacerte son:*

- *¿Qué hay en tu vida en este instante?*
- *¿Quién eres?*

*Posibles respuestas:*

- *Hay abundancia.*
- *Hay felicidad.*
- *Hay salud.*
- *Soy una persona carismática.*
- *Soy una persona segura.*
- *Soy una persona compasiva.*

### 3. Reflexión

*«Reflexionar no es juzgar, no es sentirte culpable».*

*Para crear un cambio real, debes primero tener claridad absoluta de quién no quieres seguir siendo. Pregúntate:*

- *¿Dónde estás en ese momento?*
- *¿Cuál es tu realidad?*
- *¿Qué pensamientos, emociones y acciones te han alejado de tu verdadera esencia y tus objetivos?*

## 4. Disciplina

*Una herramienta crítica, consiste en la habilidad para utilizar las otras TRES.*

### EL DISEÑO DEL PROCESO DEL CAMBIO

- **Propósito inicial**

Crear una conexión con la vida y con cada una de las áreas que deseas cambiar es enamorarte de una nueva vida, de estar vivo, sentir agradecimiento por lo que tienes y no tienes, por el pasado y el futuro, bendecir cada parte de tu vida: tu cuerpo, alma, sabiduría, inteligencia.

**Modelo**

*Los seis momentos del cambio*

- ***Momento uno:*** *conéctate a tu nueva vida.*
- ***Momento dos:*** *pregúntate, ¿esta nueva vida es la que realmente quiero? ¿Cambiar esto o aquello me hará realmente feliz?*
- ***Momento tres:*** *llénate de beneficios, motivaciones, aspectos que te inspiren. Vuélvelo fascinante y maravilloso. ¿Qué deseas? ¿A qué le temes?*
- ***Momento cuatro:*** *prepárate para los obstáculos que se te van presentar. Entrénate para pasarlos.*
- ***Momento cinco:*** *ve a la acción.*
- ***Momento sexto:*** *agradece, sé leal a esta tu nueva vida.*

**Momento uno:** *conéctate a tu nueva vida.*

Este primer paso hacer referencia a ***definir con precisión qué quieres de esta nueva vida, qué buscas en esencia.*** Si tuvieras que decidir en este instante el cómo te sueñas esa nueva vida, ¿qué cosas tendría?

Sería algo como: «***en estos momentos SOY una persona abundante, carismática, inspiradora, creativa, etcétera.***» Te invito a que te dejes llevar por una vida fantástica, una vida realmente inspiradora, que con el solo pensamiento sientas tanta emoción que quieras ir a la acción de inmediato. Recordemos las áreas del progreso humano:

- *Espiritual.*
- *Salud.*
- *Emociones.*
- *Relaciones.*
- *Finanzas.*

Con cada una de esas áreas tienes una conexión, resultado de la forma como: ***piensas, sientes, actúas y te refieres a ellas***. Esa conexión es energía, lo que significa que ***para cambiar la realidad de algunas debes cambiar la personalidad con la que te conectas.***

Aclaro, no es caer en el concepto de vida ***perfecta***, ya que todo lo que nos sucede es precisamente parte del arte de vivir, ¿leíste bien? ***El arte de vivir.*** No el arte de supervivir, que pareciera que nos hemos vuelto expertos y hábiles para permanecer estresados, angustiados, sin una ley espiritual que nos guíe, con hábitos alimenticios incorrectos, relaciones que duran hasta el primer conflicto y financieramente ganando para sobrevivir.

Quiero que pienses en una vida que, aunque puede tener dificultades, adversidades, momentos no tan ***agradables***; sea una vida que te inspire, te llene, te permita ir por más. Una vida que te apasione, una vida que te enamore con la diversidad de emociones existentes porque estas le dan color.

**Momento dos:** *Pregúntate, ¿esta nueva vida es la que realmente quiero? ¿Cambiar esto o aquello me hará realmente feliz?*

Te invito a validar, de nuevo, si lo que pensaste en el primero momento es lo que realmente quieres y te hace feliz. No se trata de seguir ningún patrón de vida. Ahora, si lo quieres hacer, está perfecto; y si no, también. No creo en que la felicidad o el éxito tengan el mismo significado para todas las personas.

Se trata de que seas TÚ, pero tu verdadero tú. Es decir, tu verdadera esencia y no una aparente, resultado de la personalidad. Entonces, ¿quién eres? ¿Cómo te comportas? Reconoce tu realidad para que puedas determinar qué tan lejos, o cerca, estás.

Quiero profundizar en la diferencia entre ***esencia y personalidad***. Es un punto de vista personal, muy mío, porque considero que en estos procesos cambios nadie tiene la verdad absoluta. Son modelos que cada quien decide seguir.

Desde mi perspectiva, *la esencia define quién eres y la personalidad cómo te comportas.*

En mis entrenamientos, para explicar esto, pregunto a los asistentes:

*Ustedes, ¿creen que la empatía nace o se desarrolla?*

*La mayoría dice: «se desarrolla». A lo que respondo con una nueva pregunta: «¿Han visto un niño de 5 años jugando con niños completamente diferentes?». Diferentes en etnia, estrato social y afines. Normalmente responden: «SÍ».*

*Ahora bien, ¿cuál es la base de la empatía? Podemos decir que es la aceptación, ¿verdad? Supongamos que sí, entonces los niños, ¿por qué hasta cierta edad se muestran empáticos; y a medida que crecen, ¿algunos ya no lo son tanto? ¿Comienzan a tener el hábito de ser selectivos?*

- *«Tú me caes bien, tú no».*
- *«Esta experiencia me gusta, y esta no me gusta».*
- *«Lo conocido es bueno, lo desconocido es malo».*

*Las preguntas son:*

- *¿Qué es lo que comenzó a generar esas rutinas de clasificación?*
- *¿Por qué cuándo somos adultos existe una tendencia común a empatizar con aquellas personas que se nos parecen y a sentirnos más cómodos y seguros con lo conocido?*
- *¿Qué ha sucedido?*

Parte de la respuesta es el hecho que hasta cierta edad somos seres humanos inconscientes, naturales y auténticos. No somos conscientes. En el momento que comenzamos a serlo, a prestar atención, dependiendo las personas que nos rodeen: profesores, familiares y amigos comienzan a influenciar en nuestra forma de ***pensar, sentir, actuar y comunicar*** (personalidad). Por una necesidad humana de sentirnos aceptados, reconocido y valorados dejamos de ser y nos convertimos en algo que no refleja nuestra verdadera naturaleza.

Ahora bien, ya no podemos modificar el pasado. Sin embargo, sí podemos modificarlo que creemos (repasar capítulo creencias) a partir de este momento. *Desde este nuevo sistema de creencias podemos tener una nueva vida.*

Como te das cuenta, se requiere habilidad para ***formular las preguntas correctas***; estas te permitirán ir a lo más profundo de tus comportamientos. *Veamos, ¿qué es lo que hace que muchas veces esto no se dé?*

1. ***El poco interés:*** *se da cuando el primer momento del cambio no lo defines bien, o el cambio que estás buscando no es la suficientemente inspirador.*

2. ***Tu ego:***

- *Cuando te concentras solo en ti y no tienes consciencia que tu comportamiento afecta a las demás personas.*
- *Interés en conservar tu imagen y evitar el fracaso.*
- *Miedo a preguntarte por encontrar, quiz, aspectos de tu vida que no quieres descubrir.*

3. ***Negación:*** *no querer conocer las respuestas, dado que eso requeriría asumir la responsabilidad de todo lo que te está sucediendo.*

4. ***Mala educación en la infancia:*** *el sistema educativo y las escuelas se concentran en enseñar a responder y no a preguntar. Todos los sistemas evaluativos trabajan bajo esta premisa.*

5. ***Ignorancia:*** *ignorar las preguntas que activan la mente.*

### *6. Falta de aptitud:*

- *No saber cómo formularte preguntas poderosas.*
- *No darse cuenta que hacer preguntas inteligentes es una aptitud que se aprende.*

## La regla del 80-20

El *Principio de Pareto* es conocido como *la regla del 80-20*. Recibe este nombre en honor a Vilfredo Pareto, quien lo enunció por primera vez basándose en el denominado conocimiento empírico.

Observó que la gente en su sociedad se dividía naturalmente entre ***los pocos de mucho y los muchos de poco.*** Se establecían así dos grupos de proporciones 80-20: ***el grupo minoritario***, formado por un 20% de la población, que ostentaba el 80% de algo; y el ***grupo mayoritario,*** formado por un 80% de la población, que tenía el 20% de ese mismo algo.

Estas cifras son arbitrarias, no son exactas y pueden variar. Su aplicación reside en la descripción de un fenómeno y, como tal, es aproximada y adaptable a cada caso en particular.

## Nueva aplicación de la regla del 80-20

*¿Cómo descubrir tu realidad?*

Según el *Principio de Pareto, el 80% de tu realidad se descubre a través del 20% de las preguntas efectivas, mientras que el 80% de las preguntas restantes tan solo descubren un 20% de tus necesidades.*

Veamos ejemplos:

- ***Pregunta del 20%:*** *¿Cuáles pensamientos tengo asociados a mis emociones?*
- ***Pregunta del 80%:*** *¿Por qué en mi vida todo sigue igual?*
- ***Pregunta del 20%:*** *¿Qué aspectos de mi propio progreso dependen directamente de mí?*
- ***Pregunta del 80%:*** *¿Por qué el cambio es tan difícil?*

En conclusión, lo que hay detrás de una afirmación, pregunta o situación, solo será revelado si te haces preguntas inteligentes.

*Si tuvieses que elegir hacer UN solo cambio en tu vida: desarrolla la habilidad para efectuar preguntas efectivas, pues te ayudara a tener éxito en diferentes áreas de tu vida.*

## La función de las preguntas

*Las preguntas se hacen, comúnmente, para obtener información.* Las respuestas, te indican la ruta a través de las siguientes preguntas y, al mismo tiempo, te permiten descubrir si realmente el cambio que buscas te permitirá ir a ese sentimiento que estás buscando. Por ejemplo: sentirte libre, único, maravilloso.

Existen diversos tipos de preguntas, a saber:

- **Preguntas abiertas y cerradas**

  *Requieren respuestas descriptivas, son las más eficaces en el primer momento del cambio y para buscar superar los diferentes obstáculos que se te presenten durante el camino. Recuerda que la expectativa y la curiosidad son las emociones ideales para formularte estas preguntas.*

  *Por su parte, las del tipo cerradas, son apropiadas para ir a la acción.*

- **Preguntas interrogativas**

  *Son las más efectivas para generar compromiso. Comienzan con palabras que procuran cuantificar o deducir hechos, como: qué, cuándo, quién, cuánto, cuántos.*

  *Preguntar, ¿por qué? No es aconsejable, pues a menudo implica una crítica y te pone a la defensiva. Por ejemplo, en lugar de preguntar: «¿Por qué nunca puedo cambiar?», es mejor decir: «¿Qué me impide cambiar?».*

## Pon tu atención en el detalle

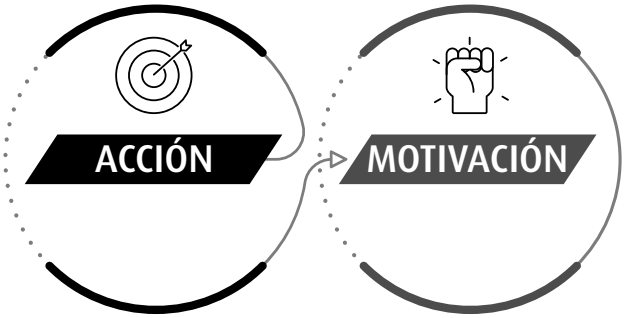
Las preguntas deben ser amplias al comenzar, para luego concentrarse cada vez más en los detalles. La necesidad de dar mayor detalle te permitirá tener más claridad sobre el camino a seguir.

## La secuencia de las preguntas

*Observa cuál es la secuencia de preguntas:*

| MOMENTO | TIPO DE PREGUNTAS | EJEMPLO |
|---|---|---|
| **CONECTARTE** | Abierta | ¿Qué busco en mi nueva vida? |
| **TU REALIDAD** | Abierta: de lo general a lo específico | Concretamente, ¿qué pensamientos tengo durante el día? |
| **DESEO VS TEMOR** | Cerrada | ¿Qué deseo?<br>¿A qué le temo? |
| **LOS OBSTÁCULOS** | Abierta | ¿Qué me impide cambiar?<br>¿Y si cambio? |
| **LA ACCIÓN** | Afirmativa | ¡El momento es ahora! |

***Momento tres:*** *Llénate de beneficios, motivaciones, aspectos que te inspiren. Vuélvelo fascinante y maravilloso. ¿Qué deseas? ¿A qué le temes?*



Se ha escrito mucho sobre la motivación, y aunque creo es importante, no es suficiente si no logras un equilibrio entre lo que deseas, lo que quieres realmente y tus temores. Creo que una mezcla entre el deseo y el temor o el placer y el dolor, es muy poderosa para emprender la acción del cambio.

*Recuerda,* ***no es cambiar, es acción por cambiar.***

Denle el capítulo de la ***biblioteca de las emociones***, hice referencia ***a las tres fuerzas que te impulsaran a la acción***; una de ellas es la motivación, sin embargo, existen dos más que sumadas a la primera actúan como una palanca ***muy fuerte*** que inducen al cambio:




La primera es fundamental mantenerla, aunque pienso que su impacto mayor se da a corto plazo; sin embargo, si no tienes los hábitos de ser una persona determinada y comprometida, te faltará el ***músculo*** necesario para lograr el objetivo. Como cuando vas al gimnasio muy motivado, y quieres alzar un peso determinado, al final te das cuenta que no puedes, ¿qué te falto? MÚSCULO.

Ese músculo, metafóricamente hablando, es el resultado de las dos fuerzas adicionales: ***determinación y compromiso.***

Reflexiona: ***¿cuántas veces te has sentido motivado? ¿Y, cuantas veces has tenido la determinación y el compromiso para lograr tus metas?*** Seguramente has estado muchas más veces motivado que las veces que te has sentido comprometido, ¿verdad? Ahí está la respuesta al ***por qué*** algunas veces no consigues lo que esperas.

Ahora, ***¿de dónde surge la determinación y el compromiso?*** Surge de tener equilibrio entre tus deseos y tus temores, y por supuesto, de qué tan enamorado estás de esa nueva vida y ese nuevo cambio. Desde amar la vida que sueñas, abrazarla, adorarla y pensar en ***cuál sería el precio que estarías dispuesto a pagar si no lo consigues.***

Todo esto significa que debes vincular grandes cantidades de placer y cantidades insoportables de dolor, para que esta combinación funcione como una mezcla ***súper poderosa*** que te permita realmente comprometerte con todo tu ser, todo tu pensamiento, toda tu energía.

***Recuerda el significado de compromiso:***
*Tienes solo una opción, o lo logras o haces los cambios que tengas que hacer, pero LO LOGRAS. Por ejemplo: ¿Por qué crees que las parejas de hoy en día no duran tanto? Porque afirman: «casémonos», si no funciona, «nos separamos».*

## ¿Cómo funciona el deseo versus la pérdida?

Aquí voy a contar una historia real sobre mi papá (†):

*Mi papa, al que mantengo presente en mi corazón como un ejemplo a seguir, siempre fue una persona muy vital, muy enérgica y muy animada.*

*Vivió las dos caras de la moneda en lo que respecta al dinero. Cundo joven, vivió en una familia relativamente normal sin nada de lujos, pero tampoco le faltaba un plato para comer. Siempre pensó en ser un gran industrial, a tal punto que estudiaba en las noches y trabaja en el día.*

*Llegó a ser uno de los industriales más grandes del país, y a ocupar inclusive la vicepresidencia de ACOPI; sin embargo, por decisiones equivocadas, en sus últimos años no tuvo una vida «tranquila», desde lo económico, estaba en la bancarrota absoluta. Digo tranquila entre comillas ya que siempre lo vi tranquilo, feliz y sobre todo muy positivo y animado.*

*En uno de sus últimos años sufrió un preinfarto debido a sus hábitos alimenticios y el cigarrillo. Por esos días, mi papá le dictaba clases de matemáticas a mi sobrina, era una actividad que le encantaba, era el más feliz cuando lo hacía, se sentía absolutamente pleno.*

*Posteriormente a todo esto, un gran amigo que mi papá tuvo, le dijo: «Guillermo, si sigue comiendo así y fumando morirá de un infarto». A toda la historia le podemos sumar otro detalle, mi papá tenía por creencia que la muerte ideal era de un infarto, ya que de acuerdo a lo que pensaba no sentiría nada.*

*Continuemos:*

*Cuando el amigo le dice esto, claramente le dio la fórmula (aclaro esta persona lo hacía desde la intención positiva de buscar que él mejorara sus hábitos; sin embargo, en el inconsciente de mi papá estaba guardado todo lo que he mencionado). Finalmente, mi papá fallece de un infarto.*

*La conclusión que puedo sacar de todo esto, es que él no le tenía miedo a morir y que, si su muerte se daba de la forma que él quería, estaría bien para él. Ahora bien, que hubiese pasado si se le hubiera dicho: «si sigue comiendo así, privará a su nieta, y le causará un fuerte dolor al perder ese momento tan espectacular de recibir las clases de su abuelo». Porque aclaro, para ella era un momento igualmente mágico.*

*¿Qué hubiese sucedido?*

*Dejo que saques tus conclusiones.* ***El placer por vivir versus el dolor por morir.***

Volvamos por un instante a la fórmula:

**Rompiendo Hábitos**




¡Créeme la motivación sola no es suficiente! Debes sumarle dos hábitos importantes: ser una persona determinada y comprometida.

Ahora bien, estos hábitos: ¿Se desarrollan desde la arquitectura o desde la esencia humana está en todos? ¿Qué seres humanos tienen los tres? ¿Cuándo un niño deja de pedir un dulce? Hasta que lo consigue. Usualmente es así, ¿verdad? Desde aquí, pregunto: ***¿Qué nos ha pasado?***

Como lo mencioné anteriormente, los niños no tienen filtros o rutinas de clasificación, no tiene problema inclusive en ***sacrificar*** su seguridad por ir a lo desconocido y lograr lo que se propone. Es tanta su ***determinación y compromiso*** que se vuelve tan ***persistente***, y a su vez, tan ***creativo*** que sigue encontrando los caminos para alcanzar lo que busca.

Todo es un proceso natural en ellos está equipados con todo; sin embargo, a medida que van creciendo van instalando creencias, algunas de ellas limitantes. Aunque, de adultos, en cualquier momento podemos experimentar la motivación, pareciese que el ***compromiso*** o ***determinación*** son fuerzas desconocidas, tanto así, que nos cuesta usarlas a voluntad como si jamás hubiesen existido.

*¿Cómo recuperar algo que es nuestro y que hemos perdido?*

Lo primero, determinar qué creencias tenemos con respecto a ser determinados y comprometidos. En algunas personas, persistir es igual a acosar, y en otros, comprometerse hasta lograr algo es ir en contra el destino; le llaman terquedad. Se escuchan dichos como: «***déjalo ir, lo***

*que es para uno es para uno*». Si bien, comparto en cierta medida esto, también sé que muchas personas acuden a esas excusas para sentirse menos culpable por sus *pobres resultados y su falta de creatividad.*

Esta fórmula es explosiva si la sabes usar y si tienes las creencias correctas asociadas a la misma. Desde mi perspectiva, lo que llaman *fuerza de voluntad* se forja de los hábitos, de la determinación y del compromiso; por eso, es muy común oír a alguien decir: «*que fuerza de voluntad tan inquebrantable la que tiene esa persona*», o, «*consiguió eso con base en su fuerza de voluntad*». Pues ahora ya sabes qué es, y que está en tus manos comenzar a hacer uso de ella, para cambiar lo que desees en tu vida.

## EJERCICIO

**PRIMERA PARTE**

*Coge una hoja de papel y haz una línea a la mitad. Escribe: a un lado, tus deseos asociados a lo que quieres lograr con el cambio, y al otro, tus temores o dolores de pensar en que no vas a hacerlo posible.*

*Dedícale tiempo y haz una lista detallada de cada lado.*

*Una vez la tengas vas a hacer un ejercicio similar al de la «Biblioteca de las Emociones», donde entrabas a una sala de cine a ver la película de tu vida. Aquí la variación es que voy solo al futuro y te ves con esta nueva versión: como piensas, sientes, actúas, qué decisiones tomas.*

*Observa el rostro de tu hijo o el de alguna otra persona feliz o porqué has logrado cambiar tu forma de comunicarte con él, observa sus ojos que solo irradian felicidad; incorpora todo esto a tu nuevo **yo** futuro en el presente y está muy atento a las sensaciones que te produce tu nueva versión (actúa como si ya hubieses cambiado).*

*No analices nada, solo siente, experimenta.*

*Rompe el proceso, entra en el momento presente respirando tres veces, mientas inhalas cuenta «uno» con tu mente y mientras exhalas cuenta «dos»; es una forma de romper la conexión con lo que estabas haciendo y prepararte para la siguiente etapa.*

**SEGUNDA PARTE**

*Ve nuevamente al futuro viendo todo lo que has perdido por no cambiar. ¡Vamos, experiméntalo! Vuélvelo doloroso. Atento, no te odies, solo siente dolor por no haber logrado tomar las decisiones correctas.*

*Si te ayuda, imagina que la persona que amas se aleja, ya que siempre le prometiste cambiar y no lo hiciste. Escucha con atención ese «adiós». Observa cómo se aleja aún más; observa su rostro; quizá sea algo relacionado con tus hijos, en cuanto a no cambiar tu forma de comunicarte; o quizá no haber logrado cambiar el hecho de prometerles cosas y jamás cumplir. Observa su cara de decepción, tristeza. ¡Vamos, siéntelo! Escucha un: «mamá/papá, me fallaste».*

*Incorpóralo en el presente, convence a tu cuerpo que lo estás viviendo. Ahora presta atención a todo lo que estás sintiendo.*

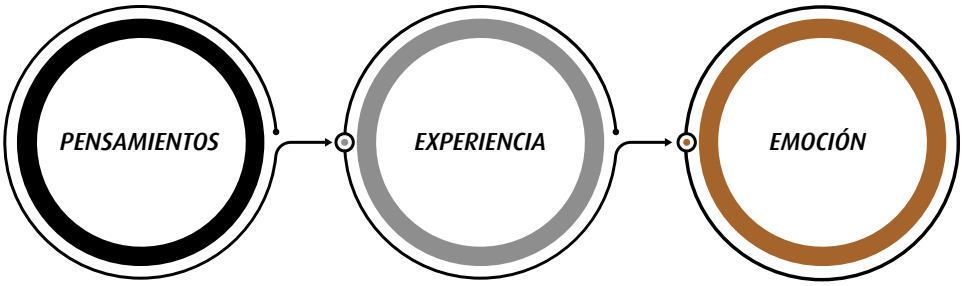
*De nuevo haz el ejercicio de romper con la respiración, y entra en estado de curiosidad, para determinar qué sentiste en ambos escenarios. Esa mezcla de los dos estados, del deseo y la pérdida, del placer y dolor se convierten en tu arma más poderosa, para lograr con determinación y compromiso lo que te propongas en la vida.*

Rescato información importante con respecto a este punto, de mi primer libro: *Neuroemotion*:

***Las dos principales motivaciones de las personas son el deseo de ganancia y el temor a la pérdida.*** *El deseo de ganancia tiene que ver, obviamente, con el deseo de ser mejor. Como principio fundamental, toda acción humana va dirigida a una mejora de algún tipo. La segunda motivación es el temor a la pérdida. Las personas le tenemos temor a cometer un error, a*

*perder algo. No olvides que:*

- *El motivo es lo que impulsa a la gente a actuar.*
- *El motivo desencadena una acción destinada a satisfacer la necesidad durante cierto tiempo.*
- *El motivo puede ser un hecho real o imaginario.*
- *Normalmente un ser humano tiene varios motivos, pero solo uno de ellos es decisivo.*




*Dale vida a tu futuro por medio del VAK: visual, auditivo, kinestésico*

La comunicación enriquecida es la mejor estrategia para que tus pensamientos se conviertan en la experiencia, en la que la clave es implicar todos los sentidos durante el camino hacia ese cambio: ***visual (V), auditivo (A) y kinestésico (K).***

*Te conectas de mente a mente, de corazón a corazón, con esa nueva vida que sueñas. Como cuando eras pequeño y escuchabas un cuento, te transportabas, imaginabas y sentías. Por ejemplo:*

*Hoy es un día de verano. Hace mucho calor. Observas el sol brillar con fuerza. Miras al cielo y compruebas que no hay nubes. Al mismo tiempo, escuchas los sonidos de las aves, que vuelan en el cielo despejado. Te gusta el día que hace, te sientes de buen humor y decides salir de casa para reunirte con tus amigos y conversar sobre diferentes experiencias.*

## Lenguaje visual (V)

Representa lo que veo y lo que me imagino.

Palabras a utilizar: *apariencia, aspecto, considerar, examinar, iluminar, ilustrar, mirar, observar, parecido, punto de vista, visión, mostrar, imaginar, notar.* Considera:

- *¿Cómo es la apariencia de tu nueva vida?*
- *¿En qué aspectos te ves cambiando?*
- *Voy a iluminar este nuevo camino hacia el cambio.*
- *Mi visión es inspiradora.*
- *Nota como tu vida cambia.*
- *Imagina cómo piensas en ese futuro elegido.*
- *Cada aspecto de tu vida va a resurgir.*

## Lenguaje auditivo (A)

Representa los pensamientos y la comunicación auditiva, **es decir**, lo que escucho y lo que me digo (dialogo interior).

Palabras a utilizar: *anunciar, charla, comentar, contar, conversar, decir, describir, dialogar, escuchar, expresar, mencionar, oír, atención, me suena.* Considera:

- *Donde pones tu atención, pones tu energía.*
- *Escucha la voz de tu consciencia.*
- *¿Qué te dirás cuando logres el cambio que tanto has soñado?*
- *Describe el paso a paso para cambiar tu forma de pensar.*
- *Expresar lo que sientes es muy importante para liberar tu energía.*

## Lenguaje Kinestésico (K)

Representa lo que se sientes externamente (calor, frío, comodidad, textura) y las emociones internas.

Palabras a utilizar: *alcanzar, apoyar, coger, equilibrio, firme, sentir, sensación, tocar.* Considera:

- *Sueña alcanzando los resultados.*
- *Sentir el apoyo de otras personas es importante para ir hacia el cambio.*
- *Mantente firme en los momentos más complejos.*

- *Cada sensación que experimentes, ¡vívela!*
- *Vas a tocar a la puerta de tu genética por medio de tus emociones.*
- *Siente la emoción de una vida diferente.*
- *Con esta nueva forma de pensar vas a impactar en tu vida, y la de las otras personas.*
- *Agarra la oportunidad que te da la vida de ser una persona más inspiradora.*

## Otras palabras de poder útiles

*Analizar, beneficiar, calidad, cambio, calificar, comprender, considerar, contemplar, credibilidad, creer, decidir, estimar, experiencia, ideas, identificar, interés, motivar, negociar, querer, recordar, valorar*. Considera:

- *El cambio es ahora.*
- *Es importante que comprendas el impacto que puede tener tu vida si decides no cambiar.*
- *Cree en que lo puedes lograr.*
- *La experiencia del cambio es algo fascinante.*
- *Me identifico con una nueva forma de pensar.*
- *Los recuerdos de tu futuro y de tu pasado.*
- *Valora cada cosa que has logrado.*
- *Llénate de motivos que te impulsen hacia la acción.*

## Compenetración

A través de la ***comunicación enriquecida*** logras un objetivo de suma importancia: la ***compenetración*** con la vida que has soñado.

En este estado se genera una ***mayor capacidad de escucha y atención***. La clave está en que seas capaz de hacer ***transiciones***. Para ello, debes usar los tres sistemas para lograr que el pensamiento que tienes sobre el cambio y la nueva vida se convierta en una experiencia que, a su vez, genere nuevas emociones.

Desde allí tu mente y cuerpo creerán que es real, logrando cambiar tu energía para poder estar en un ***estado mental creativo***. Para ello, usa los tres sistemas de representación al mismo tiempo (VAK), y emplea

palabras de transición (conectores) como: ***cuando, mientras, al mismo tiempo que, a medida que, etcétera.***

Estos conectores implican que existe alguna relación con sentido entre dos afirmaciones. Por ejemplo:

- *Mientras **imaginas** cómo quieres que sea tu vida, quiero que pongas **atención** en cada una de las **sensaciones** que has experimentando.*
- ***Oír** lo que te dice tu corazón hará que puedas experimentar diferentes **emociones**, y desde estas, tener una **visión** más **clara** de lo que esperas en tu vida futura.*

Aunque las ideas no están relacionadas entre sí, se pueden vincular al añadir palabras de conexión. Puedes tomar ideas que no encajan juntas y casarlas utilizando ingeniosamente ese tipo de conectores.

**Momento cuatro:** *Prepárate para los obstáculos que se te van presentar. Entrénate para pasarlos.*

Este punto me gusta abordarlo desde los hábitos, entendiendo que para lograr cualquier cambio en tu vida debes ***conectarte*** desde una ***personalidad diferente*** a cada una de tus realidades. Es como si tuvieras que conectar con el futuro de cada una de las realidades que buscas cambiar desde una forma de ***pensar, sentir, actuar y comunicar*** diferentes.

En conclusión, si lo que quieres es modificar o cambiar un área en específico ve con una nueva personalidad. ***Es como si cada objetivo de tu vida, o todo cambio, tiene su propia mente (pensamientos), su propio cuerpo (emociones) y su propia alma (visión, identidad, significado).***

## Miedo a no lograr el cambio

No existe el miedo a no lograrlo. Sin embargo, existe el miedo a no poder manejar las emociones al no lograr el cambio.

En el momento en que las cosas no salen como esperabas o no logras el cambio en el tiempo que te habías propuesto, ***lo que hace que***

*reacciones es la historia que te cuentas sobre ese instante. Es decir, el significado que le otorgues a la experiencia.*

Nos cuesta reconocer la verdad debido a no lograr diferenciar entre ***fracasar en algo***, a decir, «***soy un fracasado***». Si te das cuenta, en el primer escenario estás haciendo referencia a la estrategia, que puede ser modificada y de la que seguramente tendrás la expectativa necesaria para hacerlo; mientras que, en el segundo, es una generalización al decir ***YO SOY***. Esta forma indica que el fracaso es parte de ti, lo que creará emociones inferiores desde las que difícilmente podrás crear.

Es posible restar fuerza a tus logros futuros si te impones un recuerdo condicionado de cómo te sentías la última vez que no lograste alcanzar el resultado. Veamos algunos ***tips*** de utilidad para ***romper las restricciones*** que te pones o que se ponen las demás personas.

Esta técnica la puedes manejar en un proceso interno, o cuando buscas que alguna persona genere un cambio en su vida. A continuación, presento algunas frases comunes y la forma cómo derribarlas:

- ***Las universales***

  ***a) Nunca me sale nada bien.***
  *¿Nunca?*

  ***b) Siempre me salen las cosas mal.***
  *¿Siempre? O, ¿nunca nada te sale bien?*

  ***c) La gente no me ayuda a cambiar.***
  *¿Quiénes específicamente no te ayudan a cambiar?*

  ***d) No puedo cambiar.***
  *¿Qué te lo impide?*
  *¿Y si piensas que sí puedes?*

  ***e) No estoy seguro de lograrlo.***
  *¿Qué te hace sentirte de esa manera?*

- ***Eliminaciones lingüísticas***

***a) Las personas no me entienden.***
*¿Quiénes no te entienden? Y concretamente, ¿en qué no te entienden?*
***b) Tengo que cambiar:***
*¿En qué específicamente? ¿Cómo piensas hacerlo?*

***c) Mi vida no es tan buena.***
*¿Comparada con la de quién? ¿En qué no es tan buena?*

***d) Distorsión, creo que no lo voy a lograr.***
*¿Qué te hace pensar en eso?*
*¿Cómo concluyes eso?*

***Momento quinto:*** *ve a la acción*

Este es uno de los momentos más importantes en todo el proceso de cambio. De nada te sirve lo que has avanzado hasta ahora, si en este instante no tomas la decisión y emprendes la acción que te lleve a lograr el objetivo.

Puedes volver al capítulo «***los siete hábitos para crear en la incertidumbre***», en el que hago referencia a la toma de decisiones.

Antes de lanzarte a la acción, valida los siguientes puntos. Créelo es necesario:

- *¿Estás absolutamente enamorado, inspirado, motivado con esta nueva vida que buscas?*
- *¿Tu deseo de cambiar es tan intenso que se ha convertido en una necesidad? Es decir, ¿necesitas cambiar?*
- *¿Tienes claro lo que puede llegar a suceder si cambias?*
- *¿Y si no lo logras?*

***Momento sexto:*** *agradece, se leal a esta nueva vida*

Agradecer antes que el cambio suceda es poner a tu mente y tu cuerpo en el estado óptimo para emprender la acción por cambiar. Siéntete inmensamente agradecido, feliz y orgulloso de lo que vas a lograr.

El éxito de esta etapa radica en que te encuentres en esos tres estados: *antes, durante y después.*

*¿Cómo te sentiste cuando lograste algo en tu vida?*

## CAPÍTULO X



# CAMBIANDO DESDE EL LENGUAJE

*La magia de la creatividad desde el lenguaje*

## EL LENGUAJE COMO PRINCIPAL INSTRUMENTO

*Una nueva realidad exige una nueva forma de comunicarte*

Desde el capítulo de las ***emociones*** donde vimos el impacto que tiene el lenguaje y cómo este incide directamente en la manera como nos sentimos, hemos ido abordando, en una etapa inicial, desde los ***siete hábitos y la lingüística*** de cada uno.

Confieso que me gusta ver el lenguaje como un hábito, o desde la perspectiva de estos, ya que las palabras que usamos (sin decir el 100%), lo hacemos de forma inconsciente. Un ejemplo es el uso de la palabra «***pero***», o del, «***sí, pero***». palabras comunes y que forman parte del lenguaje cotidiano y natural de los seres humanos; sin ser conscientes del ***impacto negativo que genera*** en la mayoría de las veces al comunicarnos.

Aclaro, menciono en la mayoría, porque en algunas ocasiones podría ser útil para crear empatía o conexión con una persona. Hay excepciones.

Lo que quiero que veas en este capítulo es cómo es el camino para ***romper algunas pautas lingüísticas***, que no son tan útiles, e instalar nuevas que te permitirán ***vivir y crear*** en todo momento, especialmente en la incertidumbre.

Recordemos cuáles son los elementos de los hábitos:

1. ***Pensamiento consciente.***
2. ***Intención.***
3. ***Emoción.***
4. ***Cuerpo.***

*(*) No relaciono el quinto que hace referencia a la comunicación porque es el hábito sobre el que vamos a trabajar.*

Para crear cualquier cambio o instalar nuevos comportamientos hay que pasar por este paso a paso. Para este caso particular, relacionado con instalar nuevas pautas lingüísticas (hábitos), vamos a recorrer ***elemento***

*por elemento.*

***1. Pensamiento consciente:*** *ser conscientes que SÍ existen formas de comunicarnos más poderosa, inspiradora e influenciadora. Esto es importante, sin embargo, lo es más que tengas presente en qué te vas a beneficiar con este nuevo hábito lingüístico.*

*En este momento podrías pasar a la acción, es decir, comprar un libro. Y, aunque es válido que lo hagas, te pido primero definas con precisión qué es lo que buscas (intención).*

***2. Intención****: te pido que comiences a armar tu programa más poderoso, sofisticado y eficiente (pensamientos) para que te sirva de soporte durante este camino hacia el objetivo final, que es tener una comunicación más poderosa.*

*Recuerda que las áreas que se pueden ver impactan positivamente con este nuevo hábito, son:*

- *Espiritual: crecer y contribuir.*
- *Salud.*
- *Emociones.*
- *Relaciones.*
- *Finanzas.*

*Y súmale necesidades:*

- *Seguridad.*
- *Variedad.*
- *Aceptación.*
- *Reconocimiento.*

*¡Comencemos!*

*Tener una mejor comunicación, ¿qué hará? Piensa en cada una de las áreas anteriores y determina conscientemente si se verán impactadas positivamente y qué necesidades se verán satisfechas.*

*Considero que al tener más argumentos y fluidez en mi comunicación puedo contribuir a la humanidad con mensajes más positivos*

*y proactivos. Te pido que no te juzgues, simplemente fluye y arma tu equipamiento de pensamientos. Puede ser algo como: «voy a ser un comunicador más influenciador, ya que esto me hará sentirme más seguro (necesidad) y al mismo tiempo podré mejorar la relación con mi hijo u otra persona relevante en tu vida (área de crecimiento). Además, podré dominar mejor mis emociones, por la forma como uso el lenguaje para describir mis experiencias.*

*No tienes que conectar con todo, sin embargo, entre más robusta sea tu intención más energía tendrás, para lograr instalar el nuevo hábito lingüístico.* ***Recuerda que tu energía responde a tu intención.***

***3. Emoción:*** *el pensamiento consciente, cargado de una intención clara produce en ti emociones poderosas, que se convertirán en energía creativa y que te llevarán a la acción de adquirir el conocimiento necesario y a la acción en todos los ámbitos que te comuniques; tanto en los espacios familiares, sociales y profesionales.*

*Recuerda, no hablo solamente de la comunicación externa, también hago referencia a la interna.*

*Te invito a que determines qué sientes cuando pones tu atención en los elementos que componen tu intención, esa será tu emoción/energía que emplearás durante el camino que te llevará a esa nueva personalidad desde tu lenguaje. Puedes sentir tranquilidad, felicidad, expectativa o quizá curiosidad.*

***4. Cuerpo:*** *tema fundamental que hace referencia a cómo le das vida a las palabras por medio del uso de tu fisiología: gestos, postura, respiración, tono de voz. Un nuevo lenguaje, una nueva fisiología.*

*Recuerda que existe una conexión directa entre tu fisiología, tu lenguaje y el lugar donde pones tu atención (foco). Si, por ejemplo, adoptaras en tu nuevo lenguaje la palabra* ***enfocarse****, esta irá acompañada de un gesto, una postura, un tono y un ritmo; de lo contrario sería como decir* ***anímate*** *mirando hacia el piso con un tono de voz bajo.*

*Entrena tu cuerpo a este nuevo lenguaje que responde a una intención poderosa. Considera que la intención servirá de ancla para continuar avanzando. Es un proceso que requiere disciplina y compromiso; lo que buscas es que tu nueva forma de comunicarte sea un hábito, es decir, cuando el cuerpo refleja tu mente inconsciente, para lo que se requiere práctica.*

*Este nuevo estilo de comunicación, se hará parte de ti. Obsérvate, porque en el proceso de comunicación tu cuerpo hace referencia a tu lenguaje no verbal, que más adelante profundizaremos, incluyendo tu tono de voz.*

## El aspecto creativo del error

Este aspecto es MUY importante. Estar dispuesto a equivocarte es indispensable para lograr avanzar, la clave radica en que repases ***tanto*** cada concepto que cuando te equivoques puedas ser conscientemente e interrumpir el proceso reemplazando la palabra anterior por una nueva.

Un ejemplo sería, cuando en una conversación cotidiana dices algo como: «***estoy de acuerdo, pero...***». En ese momento eres consciente, interrumpes y corriges por: «***estoy de acuerdo, aunque...***». En ese instante celebras bien sea con un gesto o una postura.

Ahora te preguntarás: «***Y eso de celebrar, ¿para qué sirve?***». La respuesta es sencilla, para vincular placer a la nueva pauta; un placer que sea superior al que te produce la comodidad de hablar de la misma forma de siempre.

## Los canales de comunicación

Considerando un 100%, se segmentan según el canal utilizado en cualquier comunicación, de la siguiente forma:

- ***Comunicación verbal (CV):*** *Representa el 7%. Son las palabras que usas para comunicarte.*
- ***Comunicación paraverbal (CPV):*** *Con un **38%** es el tono de voz que empleas.*
- ***Comunicación no verbal (CNV):*** *tus posturas y tus gestos son clave en la comunicación. Tiene un **55%** de relevancia.*

## La comunicación verbal

De mi libro ***Neuroemotion***, rescato este concepto interesante:

> *A través de la comunicación verbal los seres humanos comunicamos gran cantidad de información, que no siempre es bien percibida por las demás personas, debido a que cada una da a las palabras un significado de acuerdo a sus experiencias.*
>
> *En mis entrenamientos hago ejercicios básicos para demostrar esta teoría: menciono una palabra y pido a cada uno de los asistentes que le dé un significado. Las respuestas, en su mayoría, son diferentes. Cuando les pregunto, por ejemplo: «¿qué llega a tu mente cuando menciono la palabra: perro», las respuestas que obtengo son tan diferentes entre sí, como: pulgas, amigo, fiel, hombres, etcétera.*
>
> *En ocasiones las respuestas son similares al principio; sin embargo, al seguir indagando, logro comprobar que* ***el significado más profundo es diferente.***

El vocabulario personal está determinado por el entorno en el que se ha crecido, el nivel de escolarización alcanzado, la familiaridad a la hora de dialogar con otras personas, el gusto por la lectura y, por qué no, también la capacidad para escuchar y memorizar palabras nuevas. Aunque no se puede desconocer que el vocabulario es importante, el impacto que tiene sobre los seres humanos es menor de lo que comúnmente se piensa.

## La comunicación paraverbal

La comunicación paraverbal se refiere al tono de voz que usas para comunicar las palabras. Por este motivo se ha aplicado la calificación de paraverbal al conjunto de señales que, acompañando a la comunicación verbal, tienen una base fisiológica. Es decir, el modo en que se manifiesta tu voz: registro, volumen, velocidad, timbre, ritmo, cadencia, tono, modulación y dicción.

Si vas a incorporar en tu vocabulario la frase: «***soy una persona segura***»,

claramente deberás hacerlo con un tono de voz firme y fuerte. Ahora bien, si afirmas: «***me siento seguro***», el tono de voz al mencionar la palabra ***siento*** debe salir más desde la sensación. Si lo piensas, cuando haces uso de estas palabras que son de tipo kinestésico, normalmente las vocales tienden a alargarse como si afirmaras: «***me sieeentooo***».

***¿Puedes reconocer fácilmente a alguien por teléfono solo con oír su voz? ¿Qué puedes decir, además, de la capacidad seductora de la voz?*** El buen hipnotizador acompaña al paciente hacia el estado de trance tanto a través de las palabras – algunas que tienen un significado específico – como también de la modulación del volumen y la velocidad de la voz.

## La comunicación no verbal

La comunicación no verbal es el ***lenguaje de la mente inconsciente,*** solo dice la verdad. Sobre este tipo de comunicación se ha dicho y escrito mucho; a esta categoría pertenece el lenguaje corporal: ***expresión facial, mímica, vestuario, postura, mirada, gestualidad, movimiento.***

Por ejemplo, si afirmas conscientemente con tu voz: «***voy a cambiar***», sin embargo, tu cuerpo refleja algo diferente, está claro que tu mensaje carece de ***coherencia***; como si fuese en direcciones opuestas.

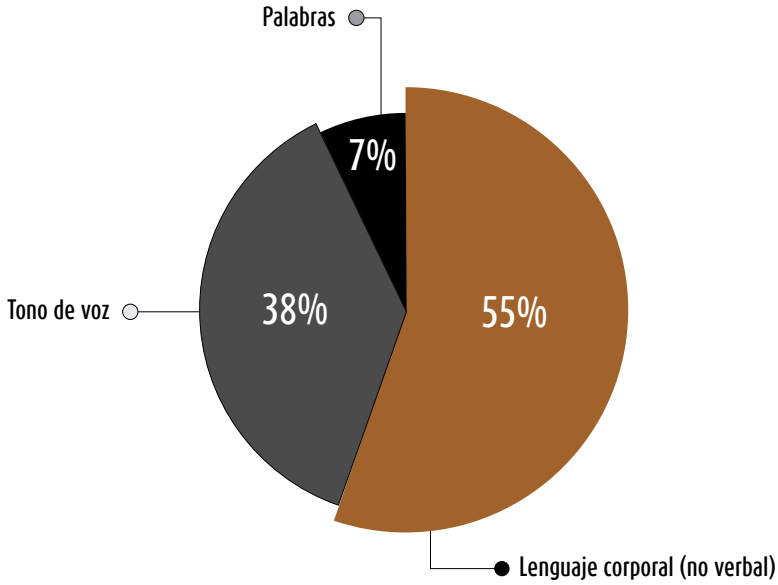
Si tienes claridad en cuanto al ***peso que tiene tu cuerpo en la comunicación como mente inconsciente (93%)***, es poco probable que emprendas la acción del cambio, debido a un corto entre lo que piensas (mente consciente) y lo que sientes (cuerpo/mente inconsciente).

Teniendo en cuenta un principio de la comunicación, que hace referencia a que ***mente y el cuerpo hacen parte del mismo sistema***, así como los pensamientos que tenemos durante el día se ven reflejados en nuestro cuerpo, de igual forma, impactan en nuestra mente.

Es MUY importante comprender que «***el cuerpo no miente***». ***Manipular las palabras puede ser tarea fácil, dominar al cuerpo, no lo es.***

Según estudio realizado por el profesor ***Albert Mehrabian (1967)***, durante la fase inicial de conocimiento de una persona el ***lenguaje del cuerpo (no verbal)*** –a través de gestos, posturas y contacto visual–, ***comprende el 55% del proceso comunicativo***. Por su parte, el tono de voz y los ***com-***

*ponentes paraverbales suponen un 38%* y el *significado literal de las palabras constituye apenas el 7% restante.*




## EL LENGUAJE DE LOS HÁBITOS

Recuerda que, desde el concepto de los siete hábitos, el cuarto elemento hace referencia al lenguaje. A continuación, te voy a presentar ese lenguaje para que puedas comprender cómo estas ***nuevas pautas lingüísticas*** te pueden llevar a ser más creativos.

### *Enfoque al logro*

> *Perspectiva, vision, óptica, foco, dirigir, atención, conducir, orientación, encuadre, rumbo, punto de vista, apuntar, guiar, considerar, apuntar.*

*Es muy útil, este ejercicio para determinar también las palabras contrarias, o como son llamadas, los antónimos: desenfocar, descentrar, consecución, resultado, ganancia, éxito, conquistar, obtener.*

*Antónimos: perder, fracasar.*

Claramente hay una ***conexión directa*** entre lo que ***pensamos, sentimos, hacemos y comunicamos.***

Te invito a que practiques en este momento y construyas frases con esas palabras mencionadas anteriormente. Empieza a incorporar este nuevo lenguaje a tu comunicación cotidiana con tu familia, amigos, compañeros, entre otros.

Recuerda que ***para crear algo maravilloso debes sentirte maravilloso, y la gente que se siente de esa manera, se comunican de forma mágica.***

Por ejemplo:

*Si te digo: «es muy importante que enfoques toda tu atención en cada éxito que buscas en tu vida, y cuando los alcances, sientas esa sensación de triunfo en tu cuerpo».*

*Claramente estoy trabajando tus pensamientos y tus emociones. Ahora bien, es un lenguaje que puede ir dirigido a una persona o puede ser parte de tu comunicación interna.*

*¿Dónde está la magia de este lenguaje?*

Estas palabras buscan influenciar los pensamientos y las emociones de las personas, por ende, de ti mismo; lo que hacen es traer imágenes, sonidos y sensaciones. Si esos tres elementos crean las experiencias, es evidente que estas llevando a las personas a contemplar mediante los sentidos una experiencia futura. Y, si toda experiencia tiene como producto final una emoción estarás despertando emociones logrando crear un estado diferente desde el que podrás emprender acciones distintas. Por supuesto, que te lleven a crear resultados diferentes.

*La creación desde el lenguaje:*

### *1. Manos a la obra*

*Te invito a que armes el guion de tu vida con las palabras de este hábito, y con las que vienen a continuación. Aplica el paso a paso para que instales estas nuevas pautas lingüísticas.*

***2. Aptitud emocional***

*El lenguaje que puedes utilizar desde este hábito es: habilidad, dominio, destreza, capacidad, sentimental, compasivo, sensación, sentimiento, impresión, entusiasmo, efecto, apoyo, respaldo, impresión, confianza, impacto.*

***3. Jugar a ganar***

*Incluye estas palabras en tu comunicación es clave: divertirse, entretenerse, actual, moverse, arriesgar, apostar, aventurar, lograr, triunfar, vencer, superar, rebasar, conquistar.*

***4. Tomar decisiones***

*Es importante aplicar en tu lenguaje la integración de palabras como: coger, agarrar, recibir, apoderarse, dominar, adueñar, resolución, determinación, iniciativa, firmeza, valentía, audacia, valor.*

*En este hábito es útil usar algunas palabras opuestas como: dejar, soltar, renunciar, indecisión, vacilación, duda.*

***5. Persistencia***

*En este punto, considerar palabras que te inviten a seguir adelante como, por ejemplo: constante, luchar, insistente, perdurable, estable, sin rendirse, sin parar, firme, perseverante, constante.*

***6. Flexibilidad***

*En este caso se recomiendan palabras que reflejen avances: cambiar, modificar, adaptar, elasticidad.*

***7. Energía y pasión***

*Incluir a lenguaje: fuerza, potencia, poder, poderío, eficacia, dinamismo, vigor, fibra, ánimo, tesón, fortaleza, entusiasmo, apasionado, vehemencia.*

*Asimismo, aplican palabras contrarias, como son: padecimiento, sufrimiento.*

Construye el guion de tu vida usando cada una de estas palabras que corresponden a los siete hábitos, mientras vas escribiendo, cierra tus ojos y trae a tu mente las imágenes, sonidos y sensaciones que te generen.

La clave del ejercicio está en escribir en tiempo presente. Algo como: «***En estos momentos me siento pleno y con mucho entusiasmo, ya que veo cada logro que he alcanzado a través de cada decisión que tomé en el momento adecuado. Pongo toda mi atención en el rostro de mi esposa y de mi hijo, los veo muy sonrientes, eso me llena de gozo***»

Sugiero que vayas a un lugar donde puedas estar relajado, y sobre todo concentrado. Si te ayuda, pon algo de música con auriculares para mantenerte aún más ***en calma, inspirado y concentrado***.

**Lenguaje vago y preciso:** *la diferencia entre lograr el cambio y no lograrlo.*

Si te digo: «***quiero cambiar***», es MUY diferente a si te digo, «***quiero cambiar la relación con mi hijo, en la forma como me comunico con él***». Y, si te digo ahora: «***quiero cambiar la relación con mi hijo, en la forma como me comunico con él; ya que le hablo muy fuerte cuando él no hace las cosas correctamente***», tendría más profundidad.

*Entre más detallado sea tu lenguaje más claridad tendrás al momento de emprender las acciones*. Recuerda que ***conocimiento es consciencia***, y desde este postulado, puedo afirmar que entre más claro y específico seas con tu lenguaje para describir algo, más consciente serás. Y, entre más consciente, más atento. Entre más atento, más enfocado.

**Frases típicas usadas con un lenguaje vago, impreciso o perezoso:**

- *Quiero ser más creativo.*
- *Quiero cambiar mi vida.*
- *Mi relación no es tan buena.*
- *Siempre me pasa lo mismo cuando quiero cambiar.*
- *Nadie me entiende, ahí es muy difícil.*
- *No creo que me vaya a funcionar.*
- *Quiero cambiar mi comunicación.*

Existen algunas consideraciones que hay que tener presentes para poder utilizar el lenguaje con eficacia, a saber.

- *Al hablar, expresamos nuestra estructura superficial. Es decir, aquella parte de la personalidad que emerge en estado consciente y que es racionalmente percibida, vivida y aceptada por la persona. El nivel del inconsciente surge, rara vez, desde el punto de vista lingüístico.*

- *Entre el nivel inconsciente (que no puede expresarse con palabras) y el nivel consciente de la persona (expresable con palabras), el material diverso que constituye nuestra experiencia del mundo sufre diferentes transformaciones. Es como si fuese elaborado, distorsionado y seleccionado por el cerebro, que deja pasar al nivel consciente solo una parte de la experiencia misma, además reelaborada.*

- *Dicha reelaboración consta de tres tipos de transformaciones que condicionan nuestro modo de hablar y que pueden identificarse a través de este: generalización, distorsión y eliminación.*

(*) Cadena, Andrés. Neuroemotion.

Los seres humanos, en general, no expresamos de forma específica lo que queremos decir. Para alcanzar un cambio verdadero y poder ser creativos en momentos de incertidumbre, hay que desarrollar la ***habilidad de hacerte y hacer a otros, preguntas de puntualización***. Esto te permite acercarte a tu experiencia interna y al de las demás personas; si también buscas generar un cambio en alguien.

Existen ***dos niveles lingüísticos*** cuando nos comunicamos:

- ***Estructura superficial:*** *lo que le dices a la gente o a ti mismo.*
- ***Estructura profunda:*** *el significado profundo de lo que dices.*

En el proceso de pasar de una estructura a otra, la intención de la comunicación puede cambiar. Lo que sucede es que, al darle algún tipo de información a nuestro ser, él a su vez, está: ***eliminando, distorsionando y generalizando*** la información que recibe. De tal manera, que acaba desconectada de su significado profundo.

*Utilizamos, en esencia, un lenguaje vago que es la raíz de muchos de los obstáculos que se presentan al momento de comunicarnos.* Por ejemplo:

- *«Toda la gente me critica».*
- *«La vida siempre me paga mal».*

Para lograr ***pasar de la estructura superficial a la profunda hay que desarrollar y perfeccionar*** una serie de preguntas dirigidas a ti mismo y a las demás personas, con el fin de ***cuestionar y modificar las restricciones*** que nos ponemos nosotros mismos.

Estas preguntas tienen la función de ***conectar y conectarnos*** con las experiencias, y de esta forma, ***ayudar y ayudarnos*** a tomar decisiones correctas. Veamos cuales son los ***procesos lingüísticos***:

- *Las eliminaciones.*
- *Los universales.*
- *Las distorsiones.*

Son tres procesos neurológicos que cobran vida por medio del lenguaje, veámoslos en detenimiento:

1. ***Los universales:*** *generalizaciones.*
2. ***Los no puedo/no debo:*** *frenos y limitaciones.*
3. ***Los verbos:*** *cómo; concretamente.*
4. ***Los nombres:*** *quiénes o qué; concretamente.*
5. ***Los comparativos:*** *demasiado, demasiados.*

***Los universales*****:** *generalizaciones*

Las afirmaciones universales constan de palabras como: ***nadie, todos, siempre, nunca, todo, nada.*** Algunas frases típicas que generan las personas al utilizar este tipo de palabras son:

- *«Siempre me pasa lo mismo».*
- *«Todos los cambios son malos».*
- *«Nunca estoy creativo».*
- *«Nada me sale bien».*
- *«Todo es igual siempre».*
- *«Todos me atacan».*

Para romper con esta restricción usa la generalización como pregunta y complementa con una frase que apunte a eliminar la restricción. Los ejemplos a continuación, tienen utilidad para derribar tus propias restricciones y las de los demás:

***Si dices:*** *«siempre me pasa lo mismo».*
***Pregúntate:*** *«¿siempre, sin excepción alguna?»*

***Si dices:*** *«todos los cambios son malos».*
***Pregúntate:*** *«¿todos sin excepción? ¿No ha existido en tu vida ningún cambio que haya sido positivo?»*

***Si dices:*** *«nunca soy creativo».*
***Pregúntate:*** *«¿jamás has tenido un momento de tu vida donde fuiste creativo?»*

**Los no puedo/no debo:** *frenos y limitaciones*

*¿Te imaginas al presidente de una multinacional respondiendo: «¿No puedo», cuando se le encargue armar el plan estratégico de la compañía?* Posiblemente no duraría mucho en su cargo, ¿cierto?

Cuando una persona expresa que no puede hacer algo, ¿qué señal envía al cerebro? Una señal limitada. En efecto, no podrá hacerlo. Lo mismo sucede cuando una persona utiliza esta afirmación de «no puedo», en su diálogo interno.

***Si dices:***
- *«No puedo cambiar».*
- *«No creo que lo logre».*

***Pregúntate:***
- *«¿Qué te lo impide?»*
- *«¿Qué sucedería si lo hicieras?»*
- *«¿Qué te hace dudar?»*
- *«¿Y si te arriesgas?»*
- *«¿Y si piensa que sí puedes?»*

Cada una de estas preguntas es poderosa y efectiva. Por sí solas pueden dar la fuerza necesaria para derribar barreras y tomar una decisión.

Otra forma de influenciar en el «***no puedo***» es imaginar que has tomado la decisión: «***¿Y qué crees que sucedería si lo hiciera?***» Esta pregunta es MUY efectiva, pues cuando imaginas una posibilidad se abre la puerta hacia su realización.

**Los verbos:** *cómo, concretamente*

El cerebro necesita saber con exactitud de qué forma o cómo puede hacer algo, para poder actuar con eficacia. Cuando una persona dice: «***me encuentro preocupado***», no nos informa acerca del motivo o causa de su preocupación.

***Si dices:*** *«no estoy seguro de lograrlo».*
***Pregúntate:*** *«¿qué te hace sentirse así?»*

***Si dices:*** *«no me siento creativo».*
***Pregúntate:*** *«¿concretamente qué sientes?»*

**Los nombres:** *quiénes o qué, concretamente*

Siempre que escuches nombres en una frase general, responde con otra frase que incluya ***quién o qué,*** concretamente. Por ejemplo:

***Si dices:*** *«nadie me entiende».*
***Pregúntate:*** *«¿nadie? ¿Quiénes específicamente no te entienden? ¿No te entienden en nada?»*

***Si dices:*** *«la vida me paga mal».*
***Pregúntate:*** *«¿concretamente a qué te refieres?»*

***Si dices:*** *«los cambios son malos».*
***Pregúntate:*** *«¿todos sin excepción? ¿A qué te refieres específicamente con que son malos?»*

**Los comparativos:** *demasiado, demasiados*

Son el tipo de frases que implican comparaciones, a saber:

***Si dices:*** *«quiero ser más creativo».*
***Pregúntate:*** *«¿comparado con qué momento?»*

***Si dices:*** *«mi vida no es tan buena».*
***Pregúntate:*** *«¿comparada con la de alguien?»*

Existe un proceso adicional que se llama distorsión. Este proceso hace referencia a cómo pensamos que va a ser el futuro.

Desde el uso del lenguaje usamos frases como:

- *«No creo que me vaya a ir muy bien».*
- *«No creo que lo logre».*
- *«No creo que este cambio sea bueno para mi vida».*

Este tipo de afirmaciones está ligado a un modelo de ***pensamiento negativo,*** que podría ser consecuencia de experiencias del pasado. La forma de gestionarlos es:

- *«¿Cómo sabes que no te va a ir bien?»*
- *«¿Cómo concluyes eso?»*
- *«¿Y si piensas en que sí te puede ir bien?»*
- *«¿Y si te enfocas en que sí lo vas a lograr?»*
- *«¿Cómo sabes que este cambio no va a ser bueno?»*

## CAPÍTULO XI



# ¿CÓMO CONVERTIRTE EN UNA AGENTE DE CAMBIO PARA LOS DEMÁS?

*Por medio del lenguaje*

*«Contribuir es una de las dos necesidades del alma».*

Ayudando a las otras personas a crecer y cambiar, por ley de vida, al mismo tiempo tú también estarás creciendo y cambiando espiritualmente.

Adicionalmente ten claro que si lo que buscas es cambiar algo en otra persona, debes desarrollar esta habilidad. Y la habilidad más poderosa surge desde la propia experiencia.

Si ya practicaste los conceptos indicados en capítulos anteriores, y has visto un cambio real en tu vida, ya estás listo para lo que viene.

*Recuerda, **puedes ser un gran agente de cambio si te has formado y entrenado desde la experiencia**, no solamente desde la filosofía/teoría.*

## PERFIL DE LAS PERSONAS BASADO EN SU LENGUAJE Y COMPORTAMIENTO

*«Bajo la clave adecuada, uno puede decir cualquier cosa. Bajo la clave equivocada, nada vale. Acertar con la clave es lo esencial».*
George Bernard Shaw

Conocer las características motivacionales nos ayuda a identificar cómo debemos comunicarnos con otras personas y qué lenguaje utilizar para guiarlos.

***¿Por qué los seres humanos reaccionan de manera diferente ante las mismas cosas?*** Te habrá sucedido, seguramente, que le has explicado a dos personas un concepto similar, sin embargo, ambos lo interpretaron de forma distinta. La frase que nos ayuda a entender esto es:

*«Unos ven el vaso medio lleno y otros lo ven medio vacío».*

Ante ciertos mensajes que le transmites a las personas, unos pueden sentirse ***motivados a actuar*** y tomar una decisión; mientras que otros, aunque escuchen lo mismo, ***no reaccionan en absoluto.***

Para convertirte en una ***agente de contribución efectiva***, un maestro de

la persuasión, identifica y dirígete a las personas bajo la clave adecuada (lenguaje) logrando influenciar en sus decisiones. El argumento más emocional para llevar a otro a cambiar algún área de su vida, acompañado de un mensaje inspirador, carece de impacto si no es comprendido tanto en lo intelectual como en lo emocional.

El camino para lograrlo pasa por los llamados ***filtros o metaprogramas***. Son la clave de cómo los seres humanos procesamos la información. En lenguaje sencillo, los filtros son los ***programas internos*** que deciden a qué le ***prestamos atención***.

Podemos inferir según la creencia «***donde pones tu atención pones tu energía***», que, si logras llegar a las demás personas con el lenguaje correcto, estarás captando su atención y su energía. Como sabemos que la emoción es energía, estarás modificado el estado del otro y llevándolo a que tome una decisión diferente.

Recuerda que ***eliminamos, distorsionamos y generalizamos la información*** debido a que la mente consciente solo puede prestar atención, en cada momento, a una pequeña porción de toda la información que recibe. Es decir, cuando le estás hablando a una persona sobre las razones y motivos para emprender el cambio, él estará en el proceso de ***eliminación y cancelación*** de la información, y por medio de sus filtros, prestará atención solo a la información que llegue bajo la clave adecuada.

Por esta razón, para poderte comunicar eficazmente con la otra personal, debes entender sus ***filtros***. Si logras utilizar los mismos filtros durante la conversación con esa persona, es más fácil que logres la compenetración con él.

Importante que tengas presente que lo que voy a mostrarte a continuación tiene practicidad tanto para inducir a una persona al cambio como para ti mismo. ¡Presta MUCHA atención!

Existen variedad de filtros. Aquí, trabajarás los más útiles, que son:

- ***Juicio:*** *valores/criterios.*
- ***Dirección:*** *acercamiento/distanciamiento.*
- ***Referencia:*** *interno/externo.*
- ***Factores de decisión:*** *similitud/diferencia.*

- ***Duración:*** *expansión/concretización.*
- ***Tiempo:*** *pasado/presente/futuro.*

**Juicio:** *valores/criterios*

Establece y determina cuáles son los valores y criterios en los que se basa el ser humano para tomar una decisión. Esto se convierte en algo de gran importancia. Para ello, efectúa preguntas que te permitan acercarte al objetivo.

Considerando las preguntas de extracción, que puedes usar para inducir a alguien y/o para ti mismo. Ejemplos para detectar valores y criterios:

- *¿Qué aspectos son clave para ti al momento de pensar en cambiar algo en tu vida? (valores/criterios).*
- *¿Qué esperas realmente con este cambio? (valores).*
- *¿Cómo te gustaría que comenzar? (criterios).*
  ***CLAVE:*** *Para ser efectivo en la identificación de valores a través de las preguntas de extracción, es importante haber creado antes un clima de empatía con la otra persona. La base para lograrlo es la aceptación.*

**Dirección**: *acercamiento /distanciamiento*

La energía del ser humano se centra en los objetivos que quiere lograr o en las situaciones que quiere evitar. Considerando que donde pones tu atención pones tu energía.

- ***Acercamiento***

  *Seres humanos enfocados en lo que pueden lograr, piensan en término de resultados. Carecen de motivación si el objetivo no está claro. ¿Cómo reconocer el acercamiento?*

  - ***Comunicación verbal:*** *habla de las cosas que espera obtener: objetivos, metas y lo que quiere.*
  - ***Comunicación no verbal:*** *señala hacia adelante y apunta con el dedo hacia lo lejos. Suele gesticular de forma centrípeta (hacia sí mismo).*

**Ejemplo:**

- «Quiero que mi vida sea más alegre».
- «Quiero alcanzar los resultados que siempre he querido».
- «Voy a obtener lo que me propongo».

***Lenguaje***:
*conseguir, obtener, poseer, comprender, alcanzar.*

- ***Distanciamiento***

  - *El filtro «lejos de» da una importancia especial a la identificación de las dificultades y los obstáculos que te separan del objetivo. La técnica de pensar en lo que no quieres se conoce con el nombre de pensamiento de distanciamiento. ¿Cómo reconocer el distanciamiento?*

  - ***Comunicación verbal:*** *habla siempre de situaciones problemáticas, obstáculos y dificultades.*
  - ***Comunicación no verbal:*** *utiliza movimientos centrífugos (hacia el exterior, alejándose) y niega con la cabeza. Muestra la expresión facial de quien es problemático.*

**Ejemplo:**

- *«Quiero evitar caer en el mismo comportamiento».*
- *«Quiero apartarme de todas las cosas del pasado que no me aportan».*
- *«No voy a tener los mismos pensamientos de siempre».*
- *«Quiero estar lejos de personas que critican todo el tiempo».*

***Lenguaje:***
*Evitar, apartarse de, lejos de, no tener, no hay problema.*

**Referencia:** *interno/externo*

*¿El ser humano está motivado por sus parámetros internos de juicio o necesita referencias externas para actuar? El ser humano con filtro externo suele apreciar los consejos de las personas, mientras el ser humano con filtro interno tiende a refutar sus mensajes.*

- ***Referencia interna***
  *Los seres humanos con este perfil se auto motivan fácilmente porque saben lo que les conviene. Rechazan las críticas, los comentarios y los juicios externos; dudan de las personas antes que de sí mismos y de su trabajo. ¿Cómo reconocer la referencia interna?*

  - ***Comunicación verbal:*** *suele decir: «Yo sé que...» o, «yo sé lo que tengo que hacer». Decide basándose en sus propios parámetros internos, no recibe bien que se le diga qué debe hacer.*
  - ***Comunicación no verbal:*** *se mantiene erguido, señala hacia sí mismo, hace largas pausas antes de responder preguntas.*

  ***Lenguaje:***
  - *«Nadie mejor que tú sabe lo que le conviene...».*
  - *«Intente considerarlo».*
  - *«Está en sus manos».*
  - *«Depende de ti solamente».*
  - *«Es tu decisión».*

- ***Referencia externa***
  *Con este filtro necesitan de otras personas para motivarse, para convencerse que siguen la dirección correcta. Reciben bien las críticas y los consejos. ¿Cómo reconocer la referencia externa?*

  - ***Comunicación verbal:*** *hace referencia a personas o fuentes externas de información para poder decidir.*
  - ***Comunicación no verbal:*** *su posición es hacia adelante y escucha atentamente.*

  ***Lenguaje:***
  *Es necesario ofrecerle datos y referencias. Por ejemplo:*

  - *«Las personas que han usado esta técnica para cambiar las emociones lo han logrado».*

  *Para ellos es importante tener en cuenta los comentarios que reciben de sus familiares. Sería algo como:*

  - *«Recuerdas que tu familiar, (nombre), pasó por una situación similar y logró cambiar»*

## Factores de decisión: *similitud/diferencia*

- ***Similitud***
  *Los seres humanos con este metaprograma se sienten seguros y tranquilos al continuar haciendo cosas similares, parecidas. Buscan confirmación en una experiencia anterior. ¿Cómo reconocer la referencia externa?*

  - ***Comunicación verbal:*** *busca los productos y servicios que se parecen, que tienen en común «X» o «Y». No le gustan las novedades, quiere siempre lo mismo.*

    ***Lenguaje***:
    *Semejante a, igual, como antes, tienen en común, de manera idéntica, como siempre, es lo mismo.*

    *Las personas con este filtro deben trabajar mucho más, ya que no son amigas del cambio. Sin embargo, por medio del lenguaje, si se puede inducir al cambio haciéndole ver que algunos aspectos podrían ser similares. Veamos un ejemplo:*

    - *«Cambiar es muy importante para vivir nuevas experiencias, lo mejor es que, como siempre, podrás decidir cuándo comenzar».*

- ***Diferencia***
  *No se motivan si ven que no lograrán cosas nuevas o que alcanzarán beneficios similares a los obtenidos en el pasado. Necesitan señales claras de cambio; el ayer no existe, es historia.*

  *Son personas que cambian con facilidad para tener la sensación de que algo nuevo ha sucedido. ¿Cómo reconocer el factor de decisión diferencia*

  - ***Comunicación verbal:*** *diferente, otra cosa, ninguna relación entre «X» y «Y», nuevo, cambiado, transformado, a diferencia.*

    ***Lenguaje:***
    - *Nuevo, completamente diferente, único, cambio. Sería algo como:*

- *«Este nuevo cambio te llevará a obtener resultados espectaculares».*
- *«Vas a conseguir algo totalmente diferente».*
- *«Desde ahora la relación con tu familiar será única».*

**Duración:** *expansión/concretización*

- ***Expansivo***
  *Las personas con este perfil utilizan un lenguaje amplio, sin detalles, orientado a las sensaciones, a las impresiones que causan algún tipo de situación en particular. Usan pocas palabras y miran las cosas por encima. ¿Cómo reconocer el perfil expansivo?*

  - ***Comunicación verbal:*** *hablan poco, hacen pausas.*

    ***Lenguaje:***
    *En general, en resumen, en pocas palabras. Veamos algunos ejemplos:*

    - *«En resumen, lo que vas a lograr una vez emprendas el cambio es...».*
      *«En pocas palabras, lo que te digo es que vas a llevar tu vida a otro nivel».*

- ***Concreto***
  *Los seres humanos con este perfil se comunican de forma específica. Están orientados a los detalles, les gusta ir más allá. Hablan mucho y de forma detallada. ¿Cómo reconocer la categoría en concreto?*

  - ***Comunicación verbal:*** *específicamente, concretamente cuál es su propuesta, quiero más detalles.*

    ***Lenguaje****:*
    - *Es necesario intentar usar las palabras que utiliza la persona: exactamente, precisamente, específicamente, en detalle, puntualmente.*

***Tiempo****: Pasado/presente/futuro*

*¿En qué intervalo, el ser humano centra su atención?* Algunas personas

viven en el pasado, es decir, piensan siempre en lo que ya pasó. Unos viven el día a día, su enfoque está fijo en el presente. Y otra parte, , por el contrario, viven pensando en el futuro. Ejemplo:

- ***Pasado**: «Mi experiencia de la última vez...»*
- ***Presente**: «En estos momentos lo que busco...»*
- ***Futuro**: «Me gustaría que mi futuro fuese totalmente diferente en...»*

## DEL CONOCIMIENTO A LA ACCIÓN PARA CREAR EL CAMBIO

### 1. Obtener información

Esta técnica busca que ***logres reunir la mayor cantidad de información*** de la persona que estas guiando para alcanzar resultados extraordinarios.

### 2. Verbos inespecíficos

Ningún verbo es del todo específico, aunque pueden llegar a ser muy cercanos. Si como a***gente de cambio*** utilizas verbos relativamente inespecíficos, la otra persona está obligada a aportar el significado para comprender la frase.

Palabras como: ***hacer, arreglar, resolver, mover, cambiar, preguntar, pensar, saber, experimentar, comprender, recordar, darse cuenta de,*** *etcétera*; son verbos *inespecíficos*.

La oración: «*pienso que debes cambiar*», es menos específica que, «*siento que debes cambiar*»; en la segunda frase se informa la forma de pensar de la persona.

Si digo: «*quiero que pienses en un cambio que sea bueno para ti*», estoy utilizando un verbo inespecífico, porque no te estoy explicando *cómo quiero que pienses o qué quiero que pienses concretamente*.

Algunas frases que te serán útiles:

- *«Vamos a hacer que todo sea posible». ¿Cómo?*
- *«Debemos saber cómo queremos lograr el resultado».*
- *«Comprender el impacto que tendrá en tu vida es fundamental».*

## 3. Las presuposiciones

Las ***presuposiciones*** son el patrón de lenguaje más poderoso que puedes utilizar para llevar a las personas a la acción. Un principio general es darle muchas opciones, de tal manera que ***presupongan*** las respuestas que deseas. Veamos en detalle:

- ***Presuposiciones de tiempo***

  *Estas pautas comienzan con palabras como:* ***antes, después, durante, al, mientras, previamente, cuando, a medida que,*** *etcétera.*

  - *«Antes de pensar en cualquier cambio es importante que...».*
  - *«Después que hayas alcanzado el objetivo de pensar diferente podremos continuar con otra meta».*
  - *«Durante todo el proceso del cambio debes sentirte muy feliz».*
  - *«Cuando lo logres te sentirás muy feliz».*

- ***Presuposiciones de orden***

  *Estas palabras indican orden:* ***primero, segundo, tercero****, entre otros.*

  - *«Lo primero que vamos a hacer es...; lo segundo... y, por último, hablamos de...»*
  - *«¿Sobre qué aspecto de tu vida decidirá intervenir primero?»*
  - *«¿Te gustaría primero hablar sobre tus pensamientos o tus emociones?»*

  *Puedes utilizar la letra «**o**» para presuponer que se producirá al menos una entre varias alternativas:*

  - *«¿Te gustaría crear un cambio en tu vida personal o profesional?»*
  - *«¿Te gustaría dominar tus emociones o prefieres iniciar por tus pensamientos?»*

- ***Predicados de conciencia***

  *Para presuponer el resto de la frase puedes utilizar palabras como:* ***saber, darse cuenta, ser consciente, observar,*** *etcétera. Lo importante es que la otra persona se dé cuenta de lo que le estás señalando:*

  - *«Es muy importante darse cuenta de todos los cambios fisiológicos que tienes cuando estás en una emoción inferior».*
  - *«Ser consciente del impacto que tendrá tu cambio en las demás personas es muy importante».*
  - *«Puedes observar qué pensamientos están asociados a esa sensación».*

- ***Adverbios y adjetivos***

  *Puedes utilizar palabras como:* ***fácilmente, velozmente, rápidamente.***

  - *«¿Puedes tomar la decisión fácilmente?»*
  - *«¿Estás muy interesado en crear cuál cambio en tu vida?». Presupone que la persona va cambiar, la cuestión es qué específicamente.*
  - *«¿Qué tan rápido quisieras lograr los resultados?»*
  - *«Fácilmente llegaremos a un cambio en tu vida».*

- ***Cambio de verbos y adverbios de tiempo***

  *Emplea palabras como:* ***3****, etcétera.*

  - *«Puedes seguir disfrutando de cada objetivo que vayas alcanzando». Presupone que ya lo está disfrutando.*
  - *«¿Continúas interesado en dominar tus emociones?». Presupone que la persona ha estado interesada.*
  - *«En qué aspectos de tu vida quieres comenzar a trabajar».*
  - *«Aún nos quedan muchos temas por lograr».*

- ***Adjetivos y verbos de comentario***

  *Usamos palabras como:* ***afortunadamente, por suerte, inocentemente, felizmente, necesariamente,*** *etcétera.*

  - *«Afortunadamente, siempre se puede mejorar».*
  - *«Por suerte, el deseo de cambiar es muy fuerte».*
  - *«Felizmente te decidiste a emprender la acción».*

## COMUNICACIÓN INDIRECTA

Una persona experta en crear cambios en otros seres humanos debe tener la habilidad para escoger el ***lenguaje adecuado*** de acuerdo a cada persona. Así como en ocasiones pueden usar un lenguaje directo –con imperativos como: ***siéntate, observa, disfruta***–, también ha comprendido que no se puede usar este tipo de comunicación con todas las personas. Con algunos es necesario ser sutil.

A continuación, conocerás las ***mejores técnicas de comunicación*** usadas por personas exitosas:

- ***Órdenes incorporadas***

  *En lugar de darles órdenes directas a las personas, usa un lenguaje más sutil:*

  - *«Tengo curiosidad por saber qué piensas sobre los planes de acción para mejorar tus relaciones».*
  - *«Cuando logres cambiar, te darás cuenta de la importancia de haber tomado esa decisión».*

  *En estas frases se han incorporado las órdenes, de tal forma, que sean recibidas por la mayoría de las personas.*

## CAPÍTULO XII



# ROMPIENDO TUS HÁBITOS EN OCHO SEMANAS

*Plan de 56 días*

Este capítulo final busca llevar a la acción todos los conceptos que leíste en el libro, y que practicaste a medida que avanzabas. Ahora, lo vamos a abordar desde ***los cuatro elementos de la personalidad y las cinco áreas que considero fundamentales para lograr el equilibrio en tu vida.***

Recuerda, ***para lograr cualquier resultado arma la estrategia y divídela en pequeñas acciones que puedan ser medidas.*** De esta forma, podrás determinar qué ajustes hacer durante la ejecución del plan.

Asimismo, es MUY importante que repases el capítulo «***los siete hábitos***», para que tengas más claridad la ejecución del ejercicio. Además, Te invito a que repases los conceptos más relevantes de cada capítulo. Luego de esto, vuelve a este último, con todo el equipamiento para construir un plan. ¡El mejor de todos! Te llevará a cambiar tu realidad en cualquiera de las áreas de tu interés.

¡Vamos a la acción!

Recordemos que tenemos cuatro elementos que componen la personalidad:

- *Pensamientos.*
- *Emoción.*
- *Comportamiento.*
- *Lenguaje.*

Y existen cinco áreas fundamentales para el progreso humano:

- *Espiritual.*
- *Salud.*
- *Emociones.*
- *Relaciones.*
- *Finanzas.*

Para volver práctico el ejercicio vamos a tomar como base la que hace referencia a mejorar relaciones que, en mi caso, estoy trabajando en ello. Antes de ejecutarlo ve al ***capítulo I*** donde hice referencia al ***antes del cambio***, y refuerza los conceptos relacionados con tu realidad actual, en cada una de las áreas.

Recuerda, ***si lo que buscas es cambiar la realidad de algo, modifica la personalidad que tienes conectada a ese algo.*** Es decir, para lograr una nueva realidad en tus relaciones debes tener una nueva personalidad.

**Veamos la estrategia:**

1. Define en cuál o en cuáles áreas quieres cambiar la realidad o deseas algo diferente. Lo importante es que tengas claridad para que enfoques tu atención en ese algo.

   Si defines varias, comienza decidiendo con la que iniciarás el ejercicio, teniendo claro, que en alguna medida todas están interconectadas; es decir, si impactas tu vida espiritual créeme que impactarás en tus finanzas. O si decides trabajar tus emociones, impactarás en tus relaciones. Si mejoras tus finanzas y tienes claro en quién te convertirás, una vez alcances una estabilidad económica y haces un plan de contribuir a los más necesitados, estarías impactando tu espiritualidad desde la necesidad de ayudar a los demás.

2. Divide el mes en cuatro semanas, asignándole a cada una diferentes elementos que componen tu personalidad, así:

   *¿Cómo es tu realidad en tus relaciones?*

   - ***SEMANA I:*** *Pensamiento.*
   - ***SEMANA II:*** *Emociones.*
   - ***SEMANA III:*** *Comportamientos.*
   - ***SEMANA IV:*** *Lenguaje.*

3. **SEMANA I:** *Pensamiento*

   - *¿Qué pensamientos tienes actualmente con respecto a tus relaciones?*
   - *¿Cuáles son tus creencias con respecto a las personas y la manera cómo te contactas con ellas?*
   - *¿Cuál es tu diálogo interno?*

Podrías tener pensamientos del siguiente estilo:

- *«Todas las personas son iguales».*
- *«La gente me usa».*
- *«Nadie me entiende».*
- *«La gente es muy complicada».*
- *«Las personas son muy interesadas».*
- *«Mi familia no me comprende».*
- *«La gente es muy amargada».*
- *«Todos se aprovechan».*
- *«La gente es inútil».*

Haz la lista de todos los pensamientos que tienes, día tras día, sobre tus relaciones: sean familiares profesionales o en tu círculo social.

Si yo quiero mejorar mi relación con alguien, sin embargo, creo que la gente es interesada, estarás enviando un mensaje incoherente entre lo que quieres conscientemente y lo que crees inconscientemente. Aunque al inicio te podría funcionar, y seguramente haya algo de mejoría en tu relación, no será sostenible porque en cualquier momento volverás a caer en tu comportamiento habitual desde tu ***yo*** de siempre.

*¿Qué debes hacer?*

Cada vez que tengas uno de los pensamientos conectados a tu realidad actual, interrúmpelo. Para ello, es MUY importante que tengas consciencia absoluta de ***cuáles son***, de esta manera, cuando llegue uno de ellos a tu mente: ¡DETENTE! ¡DESTRÚYELO!, usando una pregunta como antídoto para romper la generalización:

- *¿Siempre la gente es así?*
- *¿Nunca nadie me entiende?*
- *¿Siempre se aprovechan de mí?*
- *¿Todas las personas son así?*
- *¿Qué me hace pensar de esta manera?*
- *¿Cómo concluyo que todas las personas son así?*
- *¿Y si pienso diferente?*
- *¿Qué experiencias he tenido que me llevan a pensar de esta manera?*

**Recuerda algo fundamental:** *las personas tenemos en su mayoría vacíos emocionales como resultado de las experiencias del pasado, pensamos que la forma de cerrarlos es a través de algunos comportamientos que lo único que logran es aliviarnos en el corto plazo, pero en el mediano y largo, lo que hacen es ampliar el vacío.*

Este ejercicio busca desarticular tu estructura neurológica asociada a las relaciones, tenemos una mente para cada cosa. Es decir, *tenemos diferentes modelos de pensamiento asociados a cada una de nuestras realidades.*

Seguramente has oído hablar o te han dicho: «*tienes que reinventarte para mejorar en…*», pues bien, te enseño una de las formas de hacerlo. Desde el estado mental ten nuevos pensamientos para ACTIVAR y CONECTAR. Para eso desarticula los anteriores.

Tu objetivo fundamental en esta PRIMERA SEMANA es ***interrumpir tu patrón de pensamiento habitual***. Algunos sugieren técnicas de hacerlo justo en el momento en que tienes el pensamiento y decirte «PARA». Yo sugiero una combinación del «PARA» y romper el pensamiento con una PREGUNTA que active la curiosidad.

*Son métodos que debes ensayar y ajustar. Puedes sumarle desde tu creatividad, para que sean a tu medida.* Debe ser un proceso de mucha disciplina y constancia diaria.

Lo que viste en capítulos anteriores sobre el significado que le otorgas a lo que quieres, determinará cómo te sientes y el nivel de energía para efectuar el cambio. Comúnmente, se le denomina, ***el poder de la intención consciente.***

La forma de determinar que está funcionando es que, cada vez, este tipo de pensamientos llegarán menos a tu mente y cuando llegan, ya habrás logrado entrenar lo suficiente para interrumpirlos de forma automática.

SI no lo has logrado en la primera semana, está bien. Síguelo practicando antes de pasar al siguiente elemento que son las emociones. Considero que practicar siete días, varias veces al día de forma

consciente ***hasta*** que logres que sea inconsciente, son suficientes para avanzar a la siguiente semana.

*¡Depende de ti!*

## 4. **SEMANA II**: *Emociones*

Esta semana lo que busco es que seas consciente de qué emociones están asociadas a la realidad en tus relaciones, es decir, a tu comportamiento.

Comprender que tu realidad en tu relación está conectada a una emoción, es entender que si lo que quieres es modificar esa relación debes desprenderte o arrancar la emoción asociada.

*¿Qué emociones están asociadas al comportamiento y a los pensamientos que desencadenan en tu realidad actual con tu esposo/a? O, ¿con tu hijo/a? O, ¿con tu jefe o alguna persona de tu equipo de trabajo?*

Es como si tuvieras una conexión con cada persona con la que has interactuado y esa conexión se da desde lo que piensas de ella, y cómo ese pensamiento te produce una emoción.

*En conclusión, lo que pensamos y sentimos sobre los demás genera un vínculo emocional que a su vez se convierte en energía.* Si quieres mejorar tu relación con alguien modifica lo que piensas y sientes sobre esa persona para lograr romper la conexión, producto de tus experiencias del pasado

No pienses en una relación espectacular a futuro si sigues conectado a las emociones del pasado, a consecuencia de tus experiencias con esa persona.

Entonces, ¿qué emociones asocias comúnmente en tus relaciones?

- *Con tu esposa/o.*
- *Con tu hijo/a.*
- *Con tu jefe.*

*Con tus empleados.* Depende directamente de con qué persona

buscas mejorar esa relación en particular.

Por ejemplo, con tu jefe quizá te sientes ***explotado***, mientras que con tu esposo/a te sientes decepcionado. En ambos casos, por experiencias del pasado que produjeron esas sensaciones en el presente. O simplemente, el hecho que pienses que TODAS las personas se ***aprovechan de ti*** podría hacerte sentir una emoción similar, independiente de quién sea esa persona. Vamos a las preguntas:

- *¿Qué emoción tienes asociada a tus relaciones?*
- *¿Qué emoción tienes asociada a esta persona en particular?*
- *¿Qué otras emociones experimentas cuando te sientes así?*
- *¿Cómo no te quieres seguir sintiendo?*

Esto podría ser algo como:

> *«Cuanto peleo con mí (insertar lo que aplique), me pongo de mal humor, y después me siento triste. Y después, me da rabia».*

*Entonces, ¿define de forma detallada cómo es tu fisiología de cada una de esas emociones?* Considera: gestos, posturas, respiración, ubicación de la emoción (en qué lugar del cuerpo), si sientes algo de calor, movimiento y afines.

## 5. SEMANA III: *Comportamiento*

En esta tercera semana, ya debes estar familiarizado con los pensamientos y emociones que no puedes seguir teniendo y que claramente están impactando en los comportamientos que tienes día tras día.

- *¿Cómo es tu conducta con las personas con las que interactúas normalmente a nivel familiar, profesional y social?*
- *¿Después de sentirte frustrado te retiras y te encierras en ti mismo?*
- *¿Tu comportamiento es agresivo? ¿Gritas?*
- *¿Te paras del lugar de donde estás y te retiras sin ninguna explicación?*

- *¿Cómo es tu tono de voz?*
- *¿Te pones a comer en exceso?*
- *¿Pierdes el apetito?*
- *¿Te encierras a ver televisión por horas?*
- *¿Te vas de compras de forma compulsiva?*
- *¿Te desquitas con personas diferentes?*

Ten consciencia absoluta de cómo son tus comportamientos, para que comiences a interrumpirlos y a remplazarlos por nuevos.

## 6. SEMANA IV: *Lenguaje*

En esta semana ya adquiriste consciencia absoluta de cuáles son tus pensamientos, tus emociones y tu conducta. Desde esa claridad, ..entrarás ahora a trabajar el lenguaje.

Recuerda, *el lenguaje emite una energía como resultado de lo que piensas y sientes, dándole vida a estos dos elementos iniciales:*

- *¿Cuál es tu lenguaje inconsciente?*
- *¿Qué palabras usas normalmente?*
- *¿Tiendes a usar un lenguaje de referencia externa?*

Aquí es donde la comunicación gira en torno a la segunda y tercera persona. El él, ella, ellos/as. Es decir, justificas tus comportamientos buscando culpables.

*Analiza:*

- *Usas las palabras: pero, siempre, nadie, ¿nunca?*

Cuando termines estas cuatro semanas, en las que has trabajado de forma ardua en descodificar tus estructuras mentales, emocionales, comportamientos y lenguaje; asociadas a las relaciones, puedes remplazar todo lo que ha quedado «***vacío***».

Es como si tuvieras que armar la mejor maquina portátil de todas y comenzar a crear nuevos circuitos neurológicos y nuevas emociones.

Desde ahí, tener el mejor ***software*** (programas). Que en este caso son

tus nuevos comportamientos y cómo estos los vas a acompañar de una nueva forma de comunicación.
A esto es lo que realmente podemos llamar REINVERTARSE. Según lo trabajado como base inicial, está relacionado con tu capacidad de CONECTARTE con las demás personas.

**LLÉVALO CONTIGO:**

*Para cambiar cualquier realidad de tu vida debes reinventarte en como piensas, sientes, te comportas y te comunicas; asociados a esa área de tu vida.*

## AHORA, VIVE EL FUTURO DE TU NUEVA REALIDAD

*¡Manos a la obra!*

Lo que vas a hacer a continuación, CREAR TU NUEVO YO. En el área de las relaciones.

Para esto vas a trabajar cuatro semanas más bajo la metodología de los cuatro elementos; con la diferencia que en la etapa anterior era el proceso de desinstalar, y en este, de instalar. Pensando en tu nuevo tú, y ya hubieses cambiado tu realidad en el área de las relaciones, responde:

- *¿Cómo pensarás?*
- *¿Cómo te sentirás?*
- *¿Cómo te comportarás?*
- *¿Cómo te comunicarás?*

1. **SEMANA I:** *Nuevo Hardware mental, tu nueva forma de pensar.*

   En esta semana te invito a que definas: ***¿cómo vas a pensar a partir de ahora?***

   Una nueva realidad en tus relaciones debe tener una nueva forma de pensar para que puedas tener una nueva mente, que te llevará un resultado diferente.

Ten presente que lo que piensas sobre alguien va a reproducir un sentimiento, y desde ahí, estás conectado con las personas con un vínculo emocional. Si lo que buscas es mejorar tu relación con alguien en particular, pues ya lo tienes: ***cambia lo que piensas sobre la persona para que reproduzcas una emoción diferente que te lleve a nuevos comportamientos y a un lenguaje diferente.***

Esto, es algo MUY importante y que te servirá como un NUEVO PENSAMIENTO. Crear de manera más fácil la empatía, es comprender que todos los seres humanos o por lo menos la mayoría tenemos una lucha interna que refiere a nuestros vacíos emocionales. Razón por la que adoptamos comportamientos no adecuados buscando la manera cerrarlos.

Pensar que las personas no SON así, se COMPORTAN así, y que todo comportamiento busca cerrar un vacío que se convierte en un pensamiento poderoso y efectivo; te llevará a aceptar a las personas como son. El efecto que esto causará en el otro es sorprendente porque sentirá que es aceptado. Es justo en ese momento cuando creas una NUEVA CONEXIÓN con la otra persona.

Ahora veamos a las afirmaciones y preguntas para establecer estos nuevos pensamientos:

- *¿Todas las personas son iguales?*
- *¿Nadie te entiende?*
- *¿Toda la gente te ataca sin excepción?*
- *¿Vas a enfocarte en lo que la gente tiene o lo que le falta?*
- *Todas las personas tienen un talento natural.*
- *Ve a las personas como cuando pones atención en algo muy valioso. Todos los seres humanos son por naturaleza buenas. Sin embargo, su falta de inteligencia los lleva a tener comportamientos inadecuados.*
- *Todas las personas libramos nuestra propia lucha interna.*
- *Nadie te roba la energía, tú te la robas desde tu forma de pensar y sentir sobre los demás.*

2. **SEMANA II:** *Nuevas Emociones*

*¿Cómo te sentirías si tus relaciones fuesen estupendas?* Debes definir

cómo te vas a comenzar a sentir desde esta nueva realidad. Te sentirás, ¿feliz? ¿Agradecido? ¿Orgulloso? ¿Libre?
Define qué emociones vas a incorporar a esta nueva personalidad asociada a tus relaciones. Selecciona una emoción cada día y comprométete a mantenerte ahí pase lo que pase. Si un día te parece que es mucho tiempo, hazlo más corto, quizá medio día o una hora. Proponte una meta emocional que sea alcanzable, pero desafiante.

Recuerda los *tres elementos de las decisiones:*

- ***Decisión**: decide ahora en qué emoción nueva vas a estar.*
- ***Acción**: emprende la acción adoptando la fisiología de esa emoción: postura, respiración, gestos y recuerdos en que debes pensar para mantenerte en ella.*
- ***Compromiso**: mantente ahí, aplicando la estrategia del placer y el dolor. ¿Qué pasa si lo logras? ¿Qué pasaría si no lo logras?*

**3. SEMANA III:** *Nuevos comportamientos*

Cada día de la tercera semana sé consciente y recuerda cuáles son los nuevos pensamientos, las nuevas emociones de esta nueva personalidad asociada a tu realidad en las relaciones.

Define:

- *¿Cómo te vas a comportar?*
- *¿Cuáles decisiones vas a tomar?*
- *¿Vas a ser más detallista?*
- *¿Más especial?*
- *¿Más compasivo?*

Algo MUY importante es que comprendas el impacto que van a tener los pensamientos y emociones en tu conducta, casi que podría afirmar que este paso se da de forma natural. Sin embargo, es clave que pienses y determines cómo te vas a comportar en esta nueva realidad personal.

Para lograr mejorar tu realidad en esta área en particular, comportarte de forma más flexible, haz los cambios que tengas que hacer, adáptate, vive tus relaciones con mucha energía y pasión.

*¡Persiste hasta lograr conectarte con la otra persona, no te des por vencido!*

4. **SEMANA IV:** *Nuevo lenguaje*

Ya eres consciente que una nueva personalidad desde tu forma de pensar, sentir y actuar te invita a un ***nuevo estilo de comunicación, a un nuevo lenguaje.***

- *¿Qué palabras vas a incorporar a esta nueva personalidad?*

Vuelve al capítulo «***lenguaje de los siete hábitos***», y lee de nuevo cada palabra. Otórgale un significado asociado a esta nueva realidad:

> *Sentir, alcanzar, apoyar, comprender, enfocar, respaldo, cambio, innovar, mantener, amar, vitalidad, olvidar, romper con el pasado, inspirar, energía.*

*Pueden ser útiles para que las incorpores a esta nueva vida en tus relaciones*.

## *Amigo lector:*

*Espero y confío que en estos momentos ya has logrado crear cambios en tu vida, como podría ser el hecho de tener un nivel de consciencia superior como resultado del conocimiento adquirido.*

*En este punto, te invito a llevar a la acción todo lo aprendido, ya que es la forma de vivir nuevas experiencias que reproducirán nuevas emociones, y por medio de la practica constante, logres instalar los hábitos necesarios para llevar tu vida a ese lugar que solo tú sabes y conoces.*

*¡Hasta una próxima y pronta vez!*
***Andrés Cadena Guarnieri***

# BIOGRAFÍA





Andrés Cadena Guarnieri, es ingeniero industrial. Creador de los conceptos y modelos de entrenamiento ***Neuroemotion, Rompiendo Hábitos*** y la metodología de ***Entrenamiento Online ADNtraining.***

Escritor del Best Seller ***Neuroemotion: la emoción es el máximo recurso.*** Ha escrito artículos en revistas como: ***semana.com, dinero.com, El Espectador y Portafolio.***

Formador y Entrenador de equipos en cómo las emociones y los hábitos son la base para lograr cualquier resultado, impartiendo estos conocimientos en diferentes compañías líderes en: Colombia, Perú, México, Panamá, EEUU, Costa Rica, República Dominicana, entre otros países.

Ha trabajado con empresas como: Alpina, Kellogg´s, Cencosud, Pfizer, Pepsico, Oracle, Novavena, Heineken, Samsung, Bayer, LG, Adidas, Nike, Glaxo, Smurffit Kappa, entre otras; que han logrado recibir sus conocimientos y, sobre todo, su energía motivadora.

Próximamente lanzará su franquicia de ***Formación y Entrenamiento: Andrés Cadena Guarnieri Methodology***.

Sus creencias más importantes son: «Comunicar con una energía coherente te lleva a lo inesperado», y, «cada persona posee un talento natural desde el que se puede crear lo inimaginable».

Después de escribir mi primer libro ***Neuroemotion*** siempre pensé en que si quería trascender en esta labor como escritor debía seguir escribiendo y lanzando más ejemplares. Sin embargo, me costaba comenzar y no lograba pasar de la segunda o tercera hoja, haciendo esto, me sentaba a pensar por un momento sobre ***cuál era el verdadero significado de escribir un libro***; preguntándome qué era lo que buscaba en esencia: ¿Dinero? ¿Reconocimiento? ¿Alimentar mi ego? Claramente no contaba con la inspiración necesaria para lograrlo, aunque tuviese mucho por escribir.

Puedo afirmar que tenía claro lo que quería, más no contaba con la motivación, determinación y compromiso para lograrlo. Entonces fue cuando decidí ***soltar*** momentáneamente la idea de escribir el segundo libro ***hasta*** que la realidad adecuada me encontrara y me impulsara a hacerlo. Justo en este momento que vivimos y desde esta nueva realidad, tomé la decisión de comenzar, teniendo la convicción y certeza absoluta que esto que escribí la gente lo debía saber, aprender y llevar a la práctica. Desde ahí logré redefinir el verdadero significado del porqué y el para qué escribir este libro: ***la contribución.***

Sé que todos, absolutamente todos los seres humanos, hemos o estamos librando nuestra propia lucha interna; una que hace que nuestra energía y creatividad se vea limitada. Por esto que te invito a que te entregues a esta idea, a este concepto: ***si buscas cambiar algo en tu vida deberás cambiar la personalidad conectada a ese algo***. El significado que le das a todo lo que te sucede determinará la emoción en la que te encuentres y, si toda emoción es energía, entonces necesitarás este recurso para **romper** cualquier adicción, creencia o comportamiento que estén haciendo que no logres los resultados que siempre has esperado.

***Rompiendo Hábitos*** es el resultado de los aciertos y de los errores; de mis mejores momentos y también de los momentos más oscuros; del amor y, quizás también, de la rabia, del placer y el dolor; de mis impulsos, que me han llevado a crear y también a destruir; de mis alegrías y también de mis momentos de tristeza. **Rompiendo Hábitos** soy yo, y si así lo decides, eres TÚ. ***Rompiendo Hábitos*** somos todos los seres humanos.

¡Disfrútalo y, sobre todo, llévalo a la acción!

CHAN! editores

ISBN: 978-956-9860-22-5

9 789569 860225