

**Como Tener Xito Queriendo Y**  
**Consiguiendo Dr Lair Ribeiro Subt**  
**Tulos En Espa Ol**

**Tenga en cuenta que este contenido está tomado de varias fuentes y de personas que no están relacionadas con [www.Ensayo.icu](http://www.Ensayo.icu). These texts are not escrito por los escritores profesionales. Servicio de escritura profesional [www.Ensayo.icu](http://www.Ensayo.icu) no es responsable de la gramática u otros errores de ortografía.**

**Contacto [www.Ensayo.icu](http://www.Ensayo.icu) ¡Y garantizamos que obtendrá un trabajo 100% único en tan solo unas horas!**

Texto enviado por - **Stella Vargas (Bergenfield)** - - - - - Esta colección, "Como tener éxito, queriendo y consiguiendo", es constituida de cinco vídeos. En el primer vídeo discutiremos: Comenzando el viaje, entendiendo el computador, preparando la mudanza y gustando más de usted. En el segundo vídeo, discutiremos: Recreando su pasado, viajando en el tiempo, conociendo su fuerza y destruyendo sus fantasmas. En el tercer vídeo, discutiremos: creando su futuro, descubra sus metas, preparando camino y realizando sus metas. En el cuarto vídeo, discutiremos: paradigma es la cuestión, aprendiendo con los problemas, para quien usted trabaja y armonizando su vida. En el quinto vídeo discutiremos: el detalle hace la diferencia, estructurando su negocio, su derecho a ambición, llegando al destino con esos cinco vídeos usted tendrá todos los ingredientes para obtener éxito personal y profesional en su vida.

COMENZANDO EL VIAJE Hola todo bien? mis felicitaciones por haber adquirido este vídeo. Yo creo que este vídeo pueda hacer una gran diferencia en su vida. Yo quiero comenzar este curso, como tener éxito queriendo y consiguiendo, haciendo a usted una pregunta. La pregunta es la siguiente: Usted está obteniendo los resultados que a usted le gustaría obtener en su vida? Cuando yo digo en su vida, puede ser tanto en su vida personal cuanto en su vida profesional. Si usted está obteniendo los resultados que a usted le gustaría obtener, este curso le va ayudar a acelerar el proceso. Si usted, no está obteniendo los resultados que a usted le gustaría obtener, este curso le va a proporcionar posibilidades para que esto ocurra. para hacer eso nosotros vamos a utilizar varias técnicas, entre ellas a técnica de aprendizaje acelerado del psiquiatra búlgaro Georgi Lozanov, la técnica del pensamiento lateral del psicólogo y médico inglés Edward De Bono, la técnica de Gestalt del alemán Fritz Perls. Nosotros vamos a utilizar esas técnicas sin que usted perciba cuando yo estoy utilizando cual. Lo que cuenta en realidad son los resultados. No es verdad? Eso es lo que importa. Entonces vamos allá. La primera cosa que yo quiero definir para usted es lo que yo llamo de éxito. Si yo le pregunto lo que es éxito. Qué es lo que usted respondería? Si yo le pregunto a un amigo suyo, probablemente la respuesta será diferente, no es verdad? Éxito, significa cosas diferentes para diferentes personas. La definición que nosotros vamos a usar en este curso, es una definición que va a servir para todos nosotros, Éxito es conseguir lo que usted quiere. Que es diferente de felicidad. Felicidad es querer lo que usted consiguió. Para usted ser feliz, no necesita de más nada. Es sólo aceptar lo que usted tiene. Esto no le impide continuar anhelando otras cosas en la vida, sólo que infelizmente las personas confunden éxito con felicidad. Yo no sé enseñarle a ser feliz. Ahora éxito sí, es una ciencia, del mismo modo que usted aprende física, usted aprende química, usted puede aprender a ser exitoso. Para que cualquier cosa ocurra en su universo físico, son necesarios tres componentes. Son necesarios, el querer, el saber y la oportunidad. Imagine que usted quiera atravesar un cable de acero de un edificio para otro. Usted quiere, usted sabe atravesar, pero no existe cable de acero, usted no va a conseguir. Vamos suponer que usted quiera. exista el cable de acero, pero usted no sabe, es imposible, verdad? Si usted sabe, si usted tiene el cable de acero, pero hoy no tiene ganas, usted tampoco va atravesar. Entonces lo que nosotros vamos a mostrar aquí en el éxito, es como que nosotros creamos ese contexto donde esos tres componentes se manifiestan, El Querer, El Saber y La Oportunidad. Si usted continua haciendo lo que siempre hizo, usted va a continuar obteniendo lo que usted siempre obtuvo. No es sólo ver el vídeo, usted va a tener que hacer alguna cosa diferente. Porque si fuese sólo ver el vídeo o sólo leer, usted podría leer la biblia e ir al cielo, no es bien así, no es verdad? Entonces, lo que nosotros vamos a exigir aquí, es que usted vea el vídeo, usted va a tener que ver este vídeo varias veces. porque repetición es la madre del aprendizaje. Cómo es que usted aprendió a caminar? Usted

levantó, cayó, levantó, cayó, levantó, cayó, hasta que un día usted caminó, no es verdad? Usted no aprendió de la noche para el día. Éxito tampoco conseguimos aprenderlo de la noche para el día. Usted tiene que estudiar, usted tiene que leer, usted tiene que ver este video varias veces, para que esto sea incorporado en su estructura psicológica y haga parte de usted, que usted internalize, que sea parte de usted este conocimiento que nosotros estamos pasando aquí. Después que hubiera una internalización de esto, y usted comenzar a aplicarlo. Esto va quedar automático para usted, del mismo modo que usted no precisa automotivarse para cepillar los dientes, usted no llega al espejo de mañana y pregunta: será que voy a cepillar los dientes hoy, será que no? simplemente agarra el cepillo, la pasta y cepilla. No es verdad? Ya se tornó un hábito para usted. Del mismo modo que cepillar se tornó un hábito para usted, éxito puede tornarse un hábito. Pero para crearse un hábito, es necesario que por lo menos pase por su cerebro, aquel tipo de pensamiento. 21 veces Yo no estoy diciendo que usted va a tener que ver este video 21 veces. Yo estoy diciendo que usted va a tener que ver el video varias veces y colocar en práctica aquello que usted está viendo aquí. Esto entonces va a quedar siendo parte de usted. Existe un proverbio chino, que es el siguiente: "El tiempo es el mejor de los maestros, sólo que infelizmente, termina matando a todos sus discípulos". Usted puede aprender por cuenta propia, es una forma de usted aprender en la vida, o usted puede aprender con quien sabe. Yo espero que pueda pasar ese conocimiento para usted. El conocimiento que yo saqué de mi vida personal, y conocimiento que yo saqué de los tres mil libros que yo lei durante 17 años de mi vida. Yo busqué aquellos individuos que ganaron Premio Nobel, que sabían lo que estaban diciendo, por eso que ganaron un Premio Nobel. Y de ahí, yo saqué teorías, simplifiqué esas teorías y nosotros vamos a utilizarlas aquí. Cuando yo dije para usted que nosotros vamos a utilizar técnicas de aprendizaje acelerado eso significa que usted va a aprender aquí de una forma diferente. El modo como usted aprende conmigo aquí en este video, eso va a quedar codificado en su inconsciente por muchos años. Cuando nosotros hablamos em técnica de pensamiento lateral yo le voy a enseñar a trabajar con los dos lados del cerebro. El cerebro tiene dos hemisferios, el izquierdo y el derecho. Usted va a aprender a integrar esos dos lados del cerebro, trabajando con esos dos lados simultáneamente. Cuando nosotros hablamos de Técnica de Gestalt, nosotros vamos a enseñar a vivir "El aquí y ahora". El pasado ya pasó. El futuro todavía no llegó. Sólo existe aquí y ahora. Existen personas que se esconden en el pasado. "Yo soy así porque mi papá hizo eso" . "Porque mi mamá hizo eso". "Porque mi infancia fue así". Su infancia ya pasó. No hay nada que usted pueda hacer al respecto. No sirve preocuparse con el futuro, porque el futuro todavía no llegó. Si usted anotar, todas las preocupaciones que usted tiene. Más del 99 por ciento de aquello que usted se preocupa. No va a acontecer nunca. Usted está perdiendo tiempo preocupandose con eso. No es verdad? Entonces, eso que está ahí. Usted, vea el video. Haga los ejercicios. Repita varias veces, y yo tengo certeza, que su vida no será la misma. Hasta luego. ENTENDIENDO EL COMPUTADOR Aquí vamos nosotros. Entendiendo el computador. Si usted comprar un aparato electrónico en una tienda. El viene con un manual, donde que enciende, donde que apaga, como que regula.No es verdad? Usted recibió, recibió esto aquí. Es la cosa más sofisticada que existe en el planeta. Se llama cerebro. Tiene 10 billones de neuronas. 100 trillones de conexiones nerviosas. Usted no esta usando ni 3% de la capacidad que usted tiene ahí. Ya imaginó el potencial que está almacenado. Sócrates decía que: "El hombre flojo, es aquel que podría ser mejor empleado" De acuerdo con la definición de Sócrates, todos nosotros somos flojos. Porque nosotros podríamos estar utilizando nuestro cerebro de una forma totalmente diferente. Entonces lo que nosotros vamos a hacer ahora, entender este computador, es entender, crear un manual para que usted pueda sacar el máximo de ese cerebro. George Bernard Shaw, decía lo siguiente: "Yo pienso una vez por semana y soy famoso. ya imaginó, si yo pensase todo el día". Que quería decir con eso? Él quería decir con eso, que la mayoría, no usa el cerebro para pensar. Usa el cerebro para tener pensamientos. Es totalmente diferente. Si yo le pregunto: Si hace 5 días atrás, fue un día antes del miércoles. Que día que será pasado mañana? Para usted responder esa pregunta usted tiene que pensar Pero qué es lo que usted hace? 99% del tiempo, es tener pensamientos. Entonces la primera cosa que usted tiene que entender, es la diferencia entre pensar y tener pensamientos. Para usted entender eso mejor ,yo voy a darle la anatomo-fisiología del cerebro. El cerebro, como yo dije ese aparato que tiene 10 billones de neuronas es el computador más sofisticado de la faz de la tierra Él tiene dos hemisferios: el izquierdo y el derecho. El izquierdo almacena razón. El derecho almacena emoción. Esos hemisferios, ellos tienen funciones distintas. El izquierdo es digital, el derecho es analógico. El izquierdo es analítico, el derecho es sintético. El izquierdo piensa en negro y blanco, el derecho piensa en colorido. El izquierdo es detallista, el derecho es global. Están viendo las diferencias? Cuántas son? Por ejemplo: Hay un individuo que es muy cerebro izquierdo, y que se preocupa con el detalle Pero el no vio todo. El consigue ver el árbol muy bien, pero no consigue ver el bosque. El individuo que es cerebro derecho predominantemente ya hace al contrario.El consigue ver el todo, pero el no consigue ver el detalle. El consigue ver el bosque, pero el no consigue ver el árbol. Lo que nosotros estamos haciendo aquí, nosotros tenemos que hacer un equilibrio entre el cerebro izquierdo y el derecho. Entre la

razón y la emoción. Todas las veces que hubiera una incongruencia, una discrepancia entre el cerebro izquierdo y el cerebro derecho, usted paga un precio. Si usted dijera así: cerebro izquierdo, yo voy a robar un banco. Y el cerebro derecho, la emoción de ser. No hagas eso que es anti ético, y usted va y roba el banco diez años después, usted aparece con cancer. Qué aconteció? Hubo una incongruencia. hubo un conflicto entre la parte izquierda y la parte derecha de su cerebro. Hubo una depresión del sistema inmunológico y con esto, usted sufre un cancer diez años después. Más allá de esto, si usted aprende a integrar esos dos lados del cerebro, es como un pajarito. Un pajarito para volar necesita de dos alas. Usted nunca va a encontrar un pajarito con un ala solamente. El individuo para ser exitoso en la vida, tiene que aprender a trabajar con los dos lados del cerebro. Si él es solo cerebro izquierdo, es aquel individuo que usted conoce, que es inteligente, sabe cálculo, sabe matemática trabaja en una tiendita en el centro de la ciudad. Es cajero allá y allá se va a quedar la vida entera. Por otro lado el individuo que sólo trabaja con cerebro derecho, es aquel individuo muy creativo con una gran imaginación, que no implementa nada de lo que el imaginó. Van-Gogh, pintó 1600 cuadros, vendió 1 vivió y murió en la miseria. No es verdad? El tenía un cerebro derecho muy evolucionado, pero no tenía el discernimiento necesario para vender los cuadros y tener una buena vida. Entonces, lo que nosotros tenemos que hacer para ser exitoso, es equilibrar esos dos lados del cerebro. Del mismo modo para nosotros poder asimilar el conocimiento. Si nosotros asimilamos con los dos lados del cerebro, hace una diferencia muy grande. Todo aquello que usted aprendió sólo con un lado del cerebro, usted olvida. Si usted hiciese aquella prueba que usted hizo para entrar a la universidad, o entrar al colegio o aquella prueba de gimnasio y sacó 10 si usted hiciese aquella prueba nuevamente hoy. usted no sacaría la misma nota. no es verdad? Pero si usted sabe nadar y tiene 10 años que usted no nada. Usted entra en una piscina y usted nada. Si usted sabe andar en bicicleta y tiene 10 años que usted no anda en bicicleta. Si monta una usted anda. No es verdad? verdade Por qué? Andar en bicicleta, nadar usted aprendió con los dos lados del cerebro y aquello que usted hizo allá en la escuela, Usted aprendió con un lado del cerebro sólo, por eso que usted olvidó. Entonces, lo que usted hace es, pasar la vida entera aprendiendo, olvidando, aprendiendo, olvidando, aprendiendo, olvidando. Pero mismo así, aprendiendo, olvidando, usted está mejor que aquel individuo que no aprendió. No es verdad? porque el conocimiento usted olvidó, pero sobró alguna cosa. Sabe que sobró? Su habilidad de pensar, que eso también nosotros vamos a discutir aquí en este curso. Como es que usted usa su cerebro para mejorar su discernimiento para usted poder hazer decisiones de una forma mejor. Hay gente que tiene dificultad para hacer decisiones El individuo no consigue decidirse entre una cosa y otra es como si una parte del cerebro quería una cosa y la otra parte del cerebro quería otra y el acaba no decidiendo por ninguna de las dos. Es el sujeto llega a la heladería y no sabe si el quiere el helado de vainilla o chocolate, vainilla o chocolate. El acaba pidiendo frambuesa. El acaba pidiendo frutilla. Porque no consigue decidir entre una cosa y otra, y eso es muy importante usted aprender en la vida. Porque en su vida usted está tomando constantes decisiones, y otra cosa importante, usted tiene que entender como el cerebro funciona, existe una ley universal llamada "Ley del aumento". Todo aquello que usted concentra aumenta y así que el cerebro funciona. Si usted se concentra en sus problemas, ellos van a aumentar. Si usted se concentra en la solución de sus problemas, la solución aumenta. Entonces es muy importante enfocar donde usted quiere gastar su energía Henry Ford decía: "Si usted piensa que usted puede o si piensa que usted no puede, de cualquier forma usted esten lo cierto". Porque una vez que usted está trabajando con sus creencias, lo que nosotros vamos a discutir en el futuro usted está siempre en lo cierto. usted ya notó que usted está siempre en lo cierto? Que siempre usted está en lo cierto, la otra persona que no consigue entender. porque usted está partiendo de un principio que está codificado en el cerebro. A medida que usted comienza a cambiar esas percepciones usted va a entender que Percepción es la realidad, y todo lo demás es ilusión. Cierto? Volvemos a conversar. PREPARANDO LA MUDANZA Hola, todo bien? aquí vamos nosotros preparando la mudanza la única cosa constante en el mundo es la mudanza. Usted sabe que usted no puede pisar en el mismo río dos veces Usted coloca el pie en el río, cuando usted lo saca, cuando usted va a pisar de nuevo, aquel agua ya se fue. No es verdad? Está todo mudando, el universo es dinámico muda todo el tiempo. Usted conversa con una persona hoy, se encuentra con esa misma persona, de aquí a un mes. Usted mudó, ella mudó. Sólo que el problema es que usted continua tratándola como si no hubiese mudado, y viceversa, y ahí crea el problema. Por qué nosotros hacemos eso? Porque nosotros somos animales de hábitos, nosotros creamos hábitos y continuamos perpetuando esos hábitos. Ellos hicieron un estudio que mostraron que usted de mañana cuando cepilla los dientes, se usted cepilla los dientes hoy 35 veces mañana usted va a cepillarse 37, 34, por ahí. Osea, hasta en esos pequeños detalles, usted mantiene ese hábito Un pensamiento una vez pensado, el se torna eterno. Sabía? el se vuelve hábito, a no ser que usted pare y repiense. Al final es eso lo que está haciendo aquí en este curso. Está repensando una serie de hábitos, porque existen hábitos positivos que ale ayudan, y vale la pena tenerlos. Usted tiene un hábito, por ejemplo de hacer gimnasia, óptimo eso va a mantener su cuerpo joven por mucho tiempo. Ahora si usted tiene un

hábito por ejemplo de fumar, eso le está perjudicando. Cada cigarro que usted fuma, disminuye su vida 14 minutos. y usted no lleva 14 minutos para fumar un cigarro. No es verdad? La nicotina contenida en un cigarro es suficiente para matar 2 ansias. Usted comience a pensar lo siguiente: Cuáles son los hábitos que me gustaría cambiar durante este curso? Comience a pensar en eso. Usted va a decir pero yo no estoy, yo no tengo fuerza de voluntad para parar de fumar. No, no es fuerza de voluntad. Fuerza de voluntad es una cosa consciente. nosotros vamos mucho más a fondo que eso. Nosotros vamos a trabajar con motivación al final nosotros vamos a trabajar con auto- motivación. Porque fuerza de voluntad es aquello que usted hace en el día 31 de diciembre. Si yo digo: "En el próximo año, voy a hacer esto, voy a hacer esto, voy a hacer esto". Cuánto tiempo usted dura? Casi nada, no es verdad? Ahora, si usted está auto-motivado, la historia es totalmente diferente. Usted va a hacer acontecer. Es eso lo que nosotros vamos a provocar aquí. Nosotros vamos a provocar una auto-motivación para el éxito. Porque nosotros vamos a aprender con gente que sabe existió en los Estados Unidos, un individuo llamado Andrew Carnegie Andrew Carnegie, era en la época de él, lo que Bill Gates es hoy. Lo que Bill Gates es para la era de la información, Andrew Carnegie fue para la era industrial. Andrew Carnegie era tan rico, que el dejó el dinero para construir el Carnegie Hall en New York El dejó dinero para construir la Carnegie Mellon University en los Estados Unidos Y el señor Andrew Carnegie, un día en un momento de reflexión, el tuvo un "insight". El dijo:"Yo voy a dejar mucho dinero para el mundo". Como de hecho, él dejó. Pero me gustaría dejar para el mundo más que el dinero. Me gustaría de dejar esa habilidad que yo tengo, que todo lo que coloco en la mano vuelve oro. Entonces, resolvió crear, la llamada "Ciencia del éxito". Lo que hace a un individuo exitoso. Como era un individuo muy ocupado, no tenía tiempo para hacerlo. El contrató a alguien que lo hiciera, salió procurando a alguien. Una noche, en una fiesta, el conoció un joven de 19 años de edad, de nombre Napoleon Hill. el quedó impresionado con la inteligencia de este joven. Y el le propuso a ese joven, trabajar durante 25 años desarrollando la ciencia del éxito. Napoleon Hill fue para casa, pensó en el asunto y resolvió aceptar el desafío. Y durante 25 años, Napoleon Hill tuvo la oportunidad de entrevistar a 16.000 personas. De las 16 mil personas que él entrevistó, 1000 eran millonarios. De los 1.000 millonarios, él seleccionó 500, que más allá de tener dinero, tenían salud, buena vida familiar, paz de espíritu, etc. Y él estudió profundamente las características de esos individuos y comparó con el resto. Entonces esto que nosotros estamos presentando para usted aquí, no es sólo una experiencia personal nuestra. Esto es una combinación de nuestra experiencia. Porque si yo no fuera exitoso en mi vida, yo no merecería estar aquí pasando ese conocimiento para usted, pero también el conocimiento de otras personas que estudiaron, que pesquisarón y que desarrollaron ese aspecto, y que descubrieron que esas características ellas tienen que ser inconscientes. Tienen que estar en su inconsciente. Su inconsciente tiene que estar impregnado con ellas, porque ahí si, usted se va a auto-motivar, ahí sí, usted va a mudar sus hábitos, y una vez mudados los hábitos, puede prácticamente colocar en piloto automático, y la cosa va a acontecer sólo que las personas de un modo general. Qué ellas hacen? Ellas se esconden en el pasado o se esconden en el futuro. Es muy fácil esconderse en el pasado. Usted reclama que usted es de la forma que usted es, por causa de las circunstancias de su infancia, del modo que su papá le pegaba, su mamá le trataba, etc. O usted se puede esconder en el futuro. Preocuparse con las cosas que van a acontecer. Ya prestó atención en la palabra PREOCUPAR PRE - OCUPAR Qué que es PREOCUPAR? es usted ocupar su mente antes de la hora. Si su mente estuviera OCUPADA, usted no tiene tiempo de PREOCUPAR. Y cómo es que usted ocupa su mente? Comprometiéndose en hacer una diferencia en su vida. Entonces, la única cosa que yo exijo de usted aquí, que yo solicito, que yo convido a usted , es para usted comprometerse y utilizar este material para cambiar su vida. No es envolverse con él, es comprometerse. es muy diferente. Si usted hoy de mañana tuvo en el desayuno, huevos con jamón. La gallina que colocó los huevos estaba envuelta en su desayuno. El cerdo estaba comprometido. Él dio la vida por el jamón, para ser transformado en jamón. Entiende la diferencia? Entonces usted se tiene que comprometer y estudiar este material. Y como yo dije en el primer round de este video. En la primera parte. Usted tiene que repetir, muchas veces. Hasta que se torne una parte de usted. Recuerda cuando escucha un chiste nuevo? La primera vez que usted cuenta ese chiste. Dice: "Fulano contó". y usted repite el chiste. La segunda vez , ya dice: "Alguien contó" y usted repite el chiste. La tercera vez el chiste vira suyo. No es verdad? Ya no dice, que él contó más. Queda siendo su chiste. Porque ya tiene sus características. Entonces usted lo que va a hacer con este material. Usted va incorporando este material en su inconsciente. sus hábitos van cambiando, su motivación va aumentando, su inconsciente queda impregnado de eso, su estructura psicológica. Y usted deja de esconderse en el pasado o esconderse en el futuro, y usted utiliza el "aquí y ahora". Porque la vida ocurre en el aquí y ahora. En su cerebro, no existe futuro. Sabía de eso? Usted ya despertó mañana? No, es siempre hoy. Exactamente eso, aquí y ahora. Hasta luego. GUSTANDO MÁS DE USTED Hola, todo bien? Gustando más de usted. Si usted no gusta de usted, el mundo no va a gustar de usted. Su desempeño tanto personal, como profesional, nunca será mayor que su auto imagen. Por eso nosotros estamos trabajando en

eso. Como mejorar su auto imagen. Como mejorar su auto estima. Hasta la edad de 8 años, Usted recibió aproximadamente 100 mil "NO". "No haga eso", "No haga aquello", "No haga aquello". Niño con 4 años de edad. Micro-grabadores colocados en la oreja para escuchar, grabar lo que ellos escuchan las 24 horas. Para cada elogio, ellas recibieron 9 reprensiones. Entonces, que acontece? Su auto estima que nació sana, ella comienza a ser lesionada. Usted tiene que continuar viviendo. Entonces como un mecanismo de compensación. Usted hace compensaciones, y que lleva a deformaciones. Adolf Adler, discípulo de Sigmund Freud. Dr. Adler decía: "Toda compensación trae una cierta deformación" Conclusión: Usted pasa a tener 2 personalidades; Una que usted presenta para los otros, y la otra que es suya y no quiere mostrar para nadie. usted gasta una energía vital enorme intentando separar una de la otra. Todo eso es codificado lingüísticamente. Existe una conversa dentro de su cabeza el tiempo todo, llamado "Self talk", que determina eso. Yo voy a probar eso ahora. Imagine la siguiente situación: Imagine que yo colocase ahí, donde está viendo este vídeo, una tabla de 40 centímetros de ancho, y 10 metros de largo. Y la colocara en el suelo. Y le solicitase que usted caminara por esa tabla, de un lado para el otro. Usted conseguiría? probablemente si. No hay ningún problema en caminar de un lado para el otro. Ahora, si yo agarrase esa tabla y colocara esa tabla entre los dos edificios Twin Towers, del World Trade Center en new York. Los dos edificios más altos de New York, 400 metro encima del suelo. 108 pisos. Y ahora yo le solicitara que usted atravesara esa tabla, de un lado para el otro. Usted lo haría? Probablemente no. pero físicamente usted consigue hacerlo. No lo hizo allá? No caminaría en el suelo? Qué acontece? Inmediatamente va a aparecer en su cerebro el llamado "Self Talk". "Mira te vas a resbalar", "Vas a caer", "Va a haber viento". No es verdad? Usted nunca dejó de hacer nada en la vida porque su pecho le dolió o porque su brazo le dolió , o porque su pierna le dolió. Usted dejó de hacer alguna cosa en la vida, porque alguna cosa aconteció aquí dentro de su cerebro. No es verdad? Pues, eso tiene mucho que ver con la codificación que usted tiene de su auto estima. Porque esa auto-estima fue generada a través de su crecimiento, de su desenvolvimiento. Los primeros 7 años de vida, usted no tenía capacidad cognitiva. Su cerebro funcionaba como si fuese una esponja. Usted estaba consciente, pero no estaba consciente de que usted estaba consciente. Esa es la verdad. Entonces la religión que usted tiene, sus pre-conceptos, sus creencias con relación a dinero, a Dios, a amor, a salud, a vejez, todo eso fue codificado en los primeros 7 años de vida. De los 7 a los 14, usted entró en la fase de "modelaje". Usted comenzó a modelar a los otros, usted comenzó a copiar el comportamiento de las personas. Si su mamá decía: "No mienta". Pero usted la escuchaba mintiéndole al vecino. Usted llegaba a la siguiente conclusión: "Mentir es válido". Osea usted incorporaba el comportamiento y no lo que las personas estaban diciendo. Y usted comenzó a emitir juicios. Por vuelta de los 14 años, usted entró en la tercera fase, que es la llamada fase de "socialización". Usted comenzó a socializar con los otros y teóricamente, solamente teóricamente, usted completó eso por vuelta de los 21 años. Yo digo teóricamente, porque encuentro persona con 50 años de edad que todavía no salió de casa, emocionalmente. El papá ya murió, la madre vive a 2 mil kms. de distancia. Pero la persona todavía no salió de casa emocionalmente. Entonces, nosotros tenemos que volver allá y reestructurar ese niño, que nunca tiene más de 7 años de edad. Y cómo que eso fue estructurado? Neurofisiológicamente. Del siguiente modo: En la base de su cerebro usted tiene una estructura llamada: Substancia reticular activadora ascendente, que es abastecida por el saldo exergónico del bioquinismo celular. Estoy hablando difícil. Qué es esto? Significa, que si yo levanto la mano yo libero más energía que la necesaria para levantar la mano. Parte de esa energía va por el sistema nervioso y activa esa substancia que activa el cerebro. Entonces su cerebro se mantiene despierto gracias a la substancia reticular activadora ascendente. La segunda función de la substancia reticular activadora ascendente, es funcionar como si fuese una secretaria ejecutiva de su cerebro. Su cerebro no puede prestar atención a más de que 5 a 9 cosas a la vez. Usted no estaba prestando atención en el dedo gordo de su pie derecho, hasta que yo dije. Ni tampoco en la punta de su nariz. Ni en el lóbulo de la oreja izquierda y así por delante. Usted no puede prestar atención en todo eso de lo que estoy hablando. En la temperatura de la sala. Upa! espera ahí! Tiene que tener una prioridad, y la substancia reticular activadora ascendente establece esa prioridad. Quién establece para ella? El cerebro. El cerebro dice: "eso es importante, yo quiero ver", "eso no es importante, no quiero ver" Entonces sus creencias fueron codificadas. Y el cerebro le dice a la substancia reticular: "es eso ahí". Entonces imagine una joven con 12 años de edad abusada sexualmente. Ella llega a la siguiente conclusión: " Hombre no sirve". El cerebro de ella le dice a la substancia reticular: "cuando usted encontrar un hombre que no sirve no quiero saber". "Cuando usted encontrar un hombre que no sirve, no quiero ver". Y de ahí para el frente, qué es lo que ella va a encontrar en la vida? "Hombres que no sirven". Entonces con eso, eso se perpetúa. Y usted pasa a tener sus vivencias de acuerdo con sus creencias, de acuerdo con su auto-estima. Está entendiendo como la cosa funciona? Si usted quisiera mudar su vida. Usted tiene que comenzar mudando auto-estima. Nosotros vamos a trabajar en eso aquí. Como es que usted mejora su auto-imagen. Qué es lo que usted precisa hacer, para mudar esa auto-imagen? Qué es lo que usted precisa hacer para modificar esa

"ventana" de la substancia reticular activadora ascendente? Y consecuentemente mudar su percepción, mudando su percepción, usted muda su realidad. Porque las cosas son simples, las cosas son obvias. No es verdad? Pero lo obvio, sólo es obvio para una "mente preparada". Entonces nosotros tenemos que preparar esa mente. Y cómo es que nosotros la preparamos? Mudando esa "ventana". Mudando su percepción. Es eso lo que nosotros vamos a seguir haciendo. Y usted ahora va para otro video, y en este segundo video, nosotros vamos a continuar trabajando en eso. Porque ese es el primer paso para usted ser exitoso. Usted tiene que pasar a gustar más de usted, usted tiene que mudar ese "SelfTalk", esa "conversa" que usted tiene con usted. Cierzo? Hasta luego. RECREANDO SU PASADO Hola, todo bien? Recreando su pasado. Usted sabe cómo se entrena un elefante? Usted agarra una cuerda, amarra un nudo el elefante, amarra un nudo en un árbol Él intenta salir, no consigue. Intenta salir, no consigue. Intenta salir, no consigue. Él desiste, eso cuando él es bebé. Ahí él crece pensando que está amarrado a un árbol. Cuando ya es adulto, el payaso amarra una cuerda en él, amarra una pierna al tamborete, a la silla, allá. Y él continúa pensando que está amarrado a un árbol. Nosotros podemos hacer la misma cosa con pulgas. Usted coloca una pulga dentro un jarro. Cierra el jarro, a la pulga no le gusta estar dentro del jarro. Ella salta, vuelve. Ella salta, vuelve. Ella se golpea con la tapa del jarro, hasta que comienza a machucarse. Ella comienza a saltar un poquito más bajo. Después que está haciendo eso, usted va allá y saca la tapa del jarro. Ella nunca más, salta fuera del jarro. Usted no esta creyendo? Haga la experiencia en casa. Usted no precisa hacer la experiencia en casa. Sólo mirar al espejo. Cuantas cosas que usted codificó en la infancia. que usted continúa cargando con usted, son totalmente obsoletas? Entonces lo que nosotros vamos a hacer ahora, es avaliar lo que nosotros precisamos modificar de es codificación. Nosotros somos animales lingüísticos. El lenguaje nos diferencia de los otros seres y nos hace humanos. Nosotros tenemos 2 tipos de lenguaje. Nosotros tenemos un lenguaje que genera acción y un lenguaje que no genera acción. Si yo le digo: "La temperatura de esta sala está caliente". Cambió alguna cosa en el universo? Absolutamente nada. Continúa la misma temperatura. No es verdad? Ese es un lenguaje que no genera acción. Ahora, si usted estuviese aquí y yo le dijera: "Sostén el lápiz por favor". Y usted sostuviese. El lápiz habría pasado de mi mano para la suya. Qué aconteció? Aconteció una acción. Ese lenguaje, solicitud, generó una acción. Usted quiere ver otro lenguaje que genera acción? Declaración. Si usted va ante el juez, hombre y mujer. y el juez dice:"Yo los declaro marido y mujer". Y cinco segundos después que acabó de decir eso. Usted levanta la mano y usted dice así: " Yo no quiero casarme más". Sabe lo que el juez le va a decir? Ahora es muy tarde, usted se va a tener que divorciar. Porque yo ya declaré. Yo ya creé una realidad jurídica en su vida, a través de una declaración. Entonces, vamos a analizar eso, más cuidadosamente. Imagine si en vez del juez, fuese su vecino que es bancario, y usted le pidiese que lo casara. Usted cree que quedaría válido? Claro que no. Él no tiene autonomía, él no tiene autoridad para declarar marido y mujer. No es verdad? Entonces para usted tener una declaración, usted tiene que tener autoridad. Segundo. Tiene que acontecer en "el aquí y ahora". El juez no dice: "Yo declaro que ustedes serán marido y mujer". El juez dice:"Yo declaro que ustedes son". Y tercero tiene que ser positivo. Osea, el juez no declara: "yo declaro que ustedes no son más solteros". Eso no es declaración. La declaración es positiva, es en "el aquí y ahora". y alguien que tiene autoridad. Ahora, yo le pregunto: Quién tiene más autoridad sobre usted? Usted. Cuando usted tenía 5 años de edad? No, su papá, su mamá, sus hermanos más viejos, no sé quien. Pero hoy, nadie tiene más autoridad sobre usted que usted. Entonces usted tiene la posibilidad de recrear a usted lingüísticamente. Esta es la verdad. Y cómo es que usted se recrea lingüísticamente? Declarando. "Yo declaro que soy inteligente". SER - HACER - TENER. Las personas piensan que es al contrario. "Si yo tuviese inteligencia" No, "Yo declaro ser inteligente". Yo paso a hacer lo que la gente inteligente hace, yo paso a tener inteligencia. "Yo declaro ser próspero, yo paso a hacer lo que la gente próspera hace, yo paso a tener prosperidad. Por eso, el SER viene antes del TENER. Porque si usted tuviese el TENER sin el SER, no pertenece a usted. "Yo declaro ser la fuerza creadora en mi vida". Significa que todo lo que ocurrir de bueno, todo lo que ocurrir de malo. Yo soy responsable. "Yo declaro ser saludable, físicamente, mentalmente, emocionalmente, espiritualmente ". "Yo declaro ser sincero para conmigo mismo". "Yo declaro ser libre". Significa que yo soy libre, usted es libre. Yo tengo derecho a pensar lo que yo quisiera, usted tiene derecho a pensar lo que usted quisiera. Entonces a medida que usted va haciendo esto, usted va mudando la cibernética de su cerebro. Su cerebro trabaja ciberneticamente. Cibernética, es la disciplina que estudia los sistemas autónomos. Si yo coloco un aire acondicionado en un salón, en una sala. y coloco un termostato en el aire acondicionado de esa sala. Y coloco una temperatura 21 grados Celsius . Yo coloqué inteligencia em una máquina. Sabe por qué? El aire acondicionado de esa sala va a encender y apagar, independiente de mi presencia física. Sabía de eso? Independiente de mi presencia física, porque ahora el va a usar la temperatura de la sala como retroalimentación. Nosotros también tenemos nuestros termostatos. Usted tiene un termostato para dinero. como si tuviese escrito, en letra invisible en su frente, cuanto es que usted vale por año. Eso es lo que usted ganando. Usted tiene un termostato para salud, usted

tiene un termostato para relación, y usted puede modificar ese termostato a través del lenguaje y a través de la visualización. Si usted visualiza, sabe visualizar con nitidez, si usted sabe VISUALIZAR A COLORES, eso tiene un impacto enorme en ese termostato. Déjeme contarle una historia, con relación a termostato. "Era una vez un individuo que era un corredor de inmuebles. El mejor corredor de inmuebles que usted pudiera encontrar. Él sólo ganaba 30 mil dolares por año. En E.E.U.U. eso no es mucha cosa. Un día él fue hipnotizado. Durante la sesión hipnótica, se descubrió, que cuando él tenía 7 años de edad, el papá había muerto. Y la compañía para la que el papá trabajaba, había dado una ceremonia y lo había invitado a él y la madre. Y se había dado un discurso de cuanto su papá había sido honesto, trabajador, dedicado, etc., etc., etc. Y fue dado a la madre un sobre que era el seguro de vida del padre. Y ella abrió el sobre, sacó el cheque. 30 mil dólares y él con 7 años de edad, miró y concluyó: "Un individuo honesto, trabajador, dedicado, vale 30 mil dolares por año". Él concluyó. Traído de vuelta de la sesión hipnótica y trabajado con esa tecnología que estoy trabajando con usted aquí ahora, en este video. Ese individuo a la semana siguiente dobló lo que él ganaba, a la semana siguiente, triplicó, a la semana siguiente cuadruplicó. Un año después, él ganaba 1 millón de dolares por año. Haciendo lo que siempre supo hacer, levantando a la misma hora que él siempre se levantó, yendo a dormir a la misma hora que siempre fue a dormir. Sabe lo que mudó? El termostato de él. Esa es la diferencia que hace la diferencia. Es esa mudanza de termostato. Eso que es importante. Esa mudanza. Eso es lo que nosotros estamos haciendo aquí. William James, fue considerado padre de la psicología moderna, fue un filósofo, psicólogo y profesor de la Universidad de Harvard. Él tiene una frase famosa que es la siguiente: "El pajarito no canta porque está feliz. Él está feliz porque canta" Porque una vez se le preguntó al Dr. James: En su opinión. Cuál fue el descubrimiento más importante en el campo del desenvolvimiento humano en los últimos 100 años? Él dijo: "En mi opinión. Fue que antes se pensaba que para usted hacer. usted tenía que sentir primero. Ahora nosotros sabemos que al contrario, también es verdadero, usted comienza a actuar y el sentimiento aparece". Entonces no se quede esperando, a que el sentimiento aparezca, para usted comenzar a ejecutar. Comience a ejecutar que su termostato va a mudar. Usted comienza a modificar eso y el termostato modifica. Y con eso, usted recrea su pasado. Chao. VIAJANDO EN EL TIEMPO Hola. Todo bien? Viajando en el tiempo Significa: Usando su mente como una máquina del tiempo. Al final usted ya viene haciendo eso. Usted no viaja para su pasado de vez en cuando? Usted a veces no imagina el futuro? Usted está usando esa máquina para viajar. Sólo que usted viaja, como apenas observador. Lo que nosotros vamos a mostrar aquí, es como usted usa ese viaje, para hacer una modificación, y con eso usted trae su energía vital para "El aquí y ahora". Imagine la siguiente situación: Usted agarra un cigarro, usted lo lleva afuera y lo coloca contra la luz solar Usted enciende el cigarro? Claro que no. Pero si usted colocar una lupa. Usted debe haber hecho eso cuando niño. Y colocar el cigarro en el foco de la lupa, usted enciende el cigarro. No es verdad? Por qué usted enciende? Porque ahora usted concentró la energía solar que pasó por el lente en un punto único. Esa concentración, hace encender el cigarro. Es tan obvio, No es? La misma cosa ocurre con nosotros. Si usted agarra su energía vital, y la desparrama entre el pasado y el futuro, no sobra energía para "El aquí y ahora". Si por otro lado usted fuera capaz de concentrar eso todo en "El aquí y ahora", sin resquicios de pasado, de futuro. Usted va a poder hacer cosas que parecen milagrosas. Porque usted está utilizando energía en el momento presente. En "El aquí y ahora". Pero que acontece de un modo general? Usted a veces quiere utilizar, pero dentro de usted hay creencias que van contra. Entonces hay, en lo que la psicología se llama "disonancia cognitiva". Disonancia cognitiva es cuando usted hace una cosa, y allá en el fondo, a usted no le gustaría hacerla. Entonces hace "qwq". Por ejemplo: A usted le gusta decirle "sí" a sus amigos. No es? Si un amigo le pide un favor, y usted puede hacer el favor. En la hora que usted dice "no", usted hace "qwq". Hay una disonancia cognitiva. Cuando el enemigo le pide un favor. Usted dice "no", sonriendo. No es verdad? Usted no tiene ese problema. Entonces, de donde es qué viene esa disonancia cognitiva? Esa disonancia cognitiva viene de resquicios del pasado o del futuro. Que usted creó en su mente, que usted carga con usted. Voy a dar un ejemplo muy simple: Imagine a usted con 7 años de edad. Usted no tiene capacidad cognitiva bien desarrollada todavía. Usted sabe que va a un lugar importante. Pues, se tiene que colocar la mejor ropa que usted tiene. Ellos te llevan a un lugar, donde hay alguien predicando. Sea un padre, sea un pastor. Diciendo allá, lo siguiente: "Es más fácil, un camello pasar por el ojal de una aguja, de que un hombre rico entre en el cielo". Usted sale de allá y su papá lo lleva al zoológico. Ve aquel animal enorme. Usted le pregunta a su papá: Qué animal es ese? "Aquel ahí, hijo mío, hija mía. Aquel ahí es un camello. Usted llega en casa, agarra las agujas de costura de su mamá. Usted recuerda lo que fue dicho: "Es más fácil un camello pasar por el ojal de una aguja, de que un hombre rico entrar en el cielo". Y usted con 7 años de edad, declara: "Yo quiero ser pobre, porque yo quiero entrar al cielo" Sólo que olvidaron decirle a usted, que aquel "ojal de aguja" al que se estaban refiriendo, no es el ojal de aguja de costura de su mamá. Era una portezuela que existía en las murallas de Jerusalém. Los portones, dentro de los portones, tenían una portezuelas llamada: "ojal de aguja". Fueron

hechas para el camello pasar. Cuando un camello llegaba después de las 18:00 Hrs. Ellos no abrían los portones, ellos abrían el "ojal de aguja". Sólo que había un problema. Para el camello pasar por el "ojal de aguja", él primero tiene que pasar de rodillas, lo que no es muy difícil para un camello. Y segundo, él tiene que pasar descargado, tiene que sacar la carga de él. Es la misma historia. Para usted entrar al reino de los cielos. Usted tiene que entrar humildemente, y usted no va a llevar sus bienes materiales. No es verdad? "El ataúd no tiene cajones". Pero entre eso, y usted no entrar en el cielo, es bien diferente. Pero si usted creó esa creencia y ahora usted está en "El aquí y ahora". Trayendo esa creencia con usted. Cuando usted comienza a ganar dinero. Comienza a haber, lo que yo llamé de "qwq", disonancia cognitiva. Porque usted tiene ahora 2 creencias. Una en la que usted quiere ganar dinero, y otra en la que gente rica no entra al cielo. Entonces aquello entra. Una comienza a hacer sabotaje de la otra. Y usted comienza a hacer entonces, lo que llamamos de "racionalización". Entonces usted comienza a racionalizar el proceso. Y eso neurotiza. Qué es racionalización? imagine la siguiente situación: Hipnotizo a alguien y le digo a esa persona durante la sesión hipnótica, Cuando usted volver de esa sesión hipnótica, hay un paraguas ahí en el canto. Me gustaría que fuese allá, y lo abriese 3 veces. Eso se llama "Sugestión post-hipnótica". Traigo al sujeto de vuelta de la hipnosis. Él va allá y abre el paraguas 3 veces. Yo le pregunto: Qué está haciendo? -Yo estoy abriendo el paraguas. - Para qué? - Por si acaso llueve. Él no sabe porque está abriendo el paraguas. Él racionalizó. Él creó una explicación racional. Él ni sabe porque está abriendo el paraguas. Es la misma historia. Si usted comienza a tener esas disonancias, usted comienza a crear racionalizaciones. "Ah, el dinero no es importante". Quien dice que el dinero no es importante, vive en otra realidad. Por qué? Usted va a la cárcel. El 99% de las personas están allá por causa de qué? Problema de dinero. Por qué las personas se divorcian? Más del 85% es por causa de peleas de como gastar el dinero que ganan. Entonces va a decir el dinero no es importante? En cuanto usted estuviera preocupándose en pagar sus cuentas de fin de mes. Quiera usted quiera, quiera usted no quiera. Dinero es importante para usted. Dinero sólo deja de ser importante el día que usted tiene bastante; Y ahí sí, usted se va a preocupar con cosas más importantes que el dinero. No es verdad? Entonces esta tecnología le va a permitir, ya le está permitiendo, liberar esas creencias antiguas, disminuir esa disonancia cognitiva, disminuir su racionalización y con eso, usted continúa viviendo en "El aquí y ahora". continuamos CONOCIENDO SU FUERZA Hola, Todo bien? Conociendo su fuerza. Usted no tiene ni idea, la fuerza que tiene dentro de usted. Es igual a un iceberg. Un iceberg está 10% fuera del agua y 90% dentro del agua. Usted mira en la superficie, usted ve sólo ese poquito. Es la misma historia, sólo que nuestra fuerza está a nivel inconsciente. Usted conoce la historia de la mujer que estaba manejando en una carretera desierta de Texas, y la camioneta de ella quebró. Y ella fue a arreglar la camioneta, colocó un gato para cambiar la rueda que había pinchado, también etc. En la hora que estaba levantando la camioneta, el hijo de ella de 4 años de edad salió de la cabina y entró debajo de la camioneta. El gato se torció y el niño quedó preso de bajo de la camioneta. Ella fue allá y levantó, con menos de 50 kilos la mujer, levantó la camioneta para el niño salir. Ahora le pregunto: De dónde que ella sacó esa fuerza? Del inconsciente. Fernando Cortéz, que conquistó México. Un día él estaba paseando con los amigos a caballo. Y ellos fueron atacados por una tribu indígena. Y ellos comenzaron a matar al personal. Los indios inclusive, flecharon al caballo, el caballo murió. Y Fernando Cortéz salió corriendo y los indios atrás y él saltó un desfiladero. Tomaron esa distancia que Fernando Cortéz saltó con toda la armadura de él. llevaron para campo de atletismo americano y difícilmente un atleta consigue saltar aquella distancia que Fernando Cortéz saltó con armadura. Por qué él saltó? Porque él estaba motivado. O él saltaba o él moría. Y de adonde que él sacó esa fuerza? Él sacó esa fuerza del inconsciente. Entonces, usted tiene que aprender a usar ese tipo de fuerza. "Tiene que acertar por dentro para poder acertar por fuera". Usted conoce la historia del ejecutivo que llega en casa, con una maleta llena de trabajo para el día siguiente? Él tiene un hijo de 6 años de edad, queriendo jugar. él le dice: "Papá vamos a jugar, vamos a jugar". "No hijo mío, no puedo jugar, su papá está ocupado". El niño continúa insistiendo. Qué él hace? Él abre un periódico y ve el mapa del mundo. Ahí él tiene una idea, toma el mapa del mundo y lo corta todo en pedacitos. Se lo entrega al niño. "Hijo mío, monta eso ahí, cuando estuviera listo, tu papá juega contigo". Pensando que iba a gastar por lo menos una hora. 5 minutos después vuelve el niño. "Papá está listo". Cómo? No es posible. Él llega allá, está todo montado. Ahí él le pregunta al niño: Cómo es que usted consiguió esto? Muy simple papá. El periódico que usted me dio, al otro lado tiene el retrato de un hombre. Yo coloqué el hombre correctamente, Cuando viré, el mundo estaba correcto. No es eso? Cuando usted está en lo correcto, el mundo está en lo correcto. No hay nada errado con el mundo El mundo, el universo, es un lugar paradójico, potencialmente abundante. Hecho para todo el mundo ganar. "Ay, si yo me mudara de esta ciudad, yo resolvería mi problema". Sabe por qué usted no resuelve su problema? porque cuando se muda, usted lleva a usted con usted. Ese es el problema. Si usted pudiera dejar a usted allá, sería diferente. Pero como usted lleva a usted con usted. Es lo que acontece. Entonces, lo que usted tiene que hacer en realidad. no es lo que Santo Tomás decía: "Yo tengo que ver para creer". Nuestro trabajo aquí, es

exactamente al contrario. Usted tiene que "creer para ver". Porque si usted tuviera que ver para creer, usted va a estar siempre comiendo polvo de alguien. Los grandes descubrimientos, las grandes invenciones del mundo. Ocurrieron exactamente al contrario. Personas que creyeron y manifestaron. Entonces, usted tiene que mudar ese paradigma. Tiene que hacer una mudanza en su pensamiento. Tiene que pasar a acreditar. Porque usted sólo va a ver, aquello en que usted acredita. Entonces para usted mudar eso y pasar a acreditar en cosas en las que usted no acreditaba antes. Usted tiene que mudar su modo de pensar. Usted tiene que comenzar a excluir cosas de su vida y usted tiene que comenzar a incluir nuevas cosas. Porque si usted no excluir, no tiene lugar para incluir. Usted imagine su guardarropas, por ejemplo. Usted quiere comprar ropa nueva, y ya tiene un guardarropas lleno. La única forma de colocar la ropa nueva, es usted sacar las ropas viejas. No es verdad? Usted conoce la historia del sujeto que quiere ser maestro? Y él va donde el maestro Zen, se presenta como discípulo. Y él comienza a conversar el maestro Zen. Y el maestro pregunta: Usted quiere té? Y comienza a servirle té. Él coloca la taza y el Maestro Zen, va llenando la taza, va llenando, llenando, comienza hasta transbordar. Y el discípulo no aguanta. -Sr. maestro, será que el señor no ve que está transbordando? Fue exactamente, será que usted no está viendo que su mente está llena? Usted ya llegó aquí transbordando. No existe lugar para mi conocimiento. Entonces, el individuo a veces anda con la mente transbordando de conocimientos inútiles, que se deben excluir. Usted tiene que mudar las creencias. Usted tiene que incorporar cosas nuevas. Usted tiene que concentrarse en sus cualidades y no en sus puntos débiles. Usted imagine un sujeto con 1 metro 50, queriendo jugar basquet, no tiene como. No es? Usted imagine un sujeto con 2.20 metros. queriendo ser jockey. No hay forma, el caballo ni saldría del lugar. Para usted comenzar a cambiar ese proceso. Para usted entrar en contacto con esa fuerza dentro de usted. Usted tiene que comenzar a descubrir cuales son sus talentos. Cuales son sus cualidades. Cuáles son las 5 principales cualidades que usted tiene? Usted ya escribió alguna vez? Porque es importante, no sólo usted pensar, no. Se descubrió recientemente. Lo que los antiguos ya sabían. Que usted al escribir, codifica de una forma mucho más fuerte en su cerebro. Entonces, yo recomiendo que usted haga un ejercicio en casa. Haga una tarea, de escribir sus 10 cualidades. Usted puede escribir cualidades que ya tiene, y le gustaría aumentar, o cualidades que usted no tiene y le gustaría incorporar. Porque a medida que usted hace eso. A medida que usted entra en contacto con esas, sus cualidades, lo que va a acontecer es que usted va a conocer cada vez más esa fuerza que existe dentro de usted. Y el secreto no es usted compararse con los otros. Es usted compararse con usted mismo. Y acompañar su evolución. Porque si usted comienza a compararse con los otros, siempre va a tener alguien más bonito que usted, siempre va a tener alguien más fuerte que usted, siempre va a tener alguien más joven que usted, siempre va a tener alguien más rico que usted. Entonces, va a estar siempre frustrado. Ahora si usted compara a usted con usted mismo, y acompaña su evolución. Eso sirve de estímulo para usted continuar evolucionando. Entonces, más allá de sus cualidades, me gustaría saber de sus hábitos. Cuáles usted quiere excluir?, Cuáles usted quiere mantener? y, Cuáles nuevos hábitos usted quiere incluir en su vida? En su tarea diaria. Y recuerde. Algo para tornarse hábito tienes que ser hecho, pensado, manoseado por lo menos 21 veces. Si usted pasar hilo dental en sus dientes 21 días seguidos. Yo le garantizo, que va a pasar para siempre. Igual como usted hace para cepillar los dientes. Pero si usted lo hiciera una vez u otra. Usted va a pasar hilo dental una vez u otra, como la mayoría hace. Entonces usted para crear un hábito, usted tiene que poner energía en eso. Y después de ese hábito creado. Porque si usted crea el hábito "Creer para ver". Osea, "Yo acredito para manifestar". Pruebe eso en su vida. Cree alguna cosa y procure manifestar. Todo en el universo físico es creado 2 veces. Primero se crea y después se manifiesta. Usted entendiendo ese proceso. ES FUNDAMENTAL. Y recuerde de la historia del ejecutivo. "Si usted está en lo correcto, el mundo está en lo correcto". Hasta luego. DESTROYENDO SUS FANTASMAS Hola. Todo bien? Destruyendo sus fantasmas. Osea, aquellos complejos de inferioridad. Aquello que aconteció con usted en el pasado. Que usted viene trayendo con usted para el futuro. La analogía que voy le voy a hacer a usted es muy simple. Imagine un frasco lleno de dulces. Tiene dulces amarillos, dulces azules, dulces verdes. Imagine que esos dulces, representan su pasado. Imagine que las amarillas, representan aquellos dulces que no le gustarían dentro del frasco. Osea, cosas que ocurrieron con usted y que fueron traumáticas. Cómo que usted elimina esto de dentro del frasco? Ahora, usted puede ir allá y sacar una por una y tirar afuera. Se llama terapia. Funciona, claro que funciona.Cuál es la otra forma? Usted comienza a colocar otras sobre presión y automáticamente las amarillas saldrán del frasco. No es verdad? Qué es lo que es colocar otras sobre presión? Coloca otras de otros colores. Usted coloca otros sueños, otras realizaciones. Y usted comienza a llenar su vida, con nuevas visiones. Para hacer esto, usted tiene que entender, que el contexto donde usted vive es muy importante. Si usted quiere aprender a volar con águilas, usted no puede vivir en terreno de pavos. Ya es difícil nadar contra la corriente. Principalmente con peso en el cuello. A veces usted tiene amigos que tiran a usted para abajo. Usted tiene que tomar cuidado con eso. Porque de lo contrario, usted no va a conseguir hacer esa evolución que nosotros estamos discutiendo aquí. Tal vez

usted tenga que librarse de esa amistad. Tal vez eso lo está perjudicando. Usted tiene que evaluar. Porque la vida es suya. Me gustaría presentarle a usted, un modelo psicológico que lo va a ayudar mucho. El modelo es el siguiente: "Pensamiento genera sentimiento, que genera comportamiento". Entonces, vamos a estudiar eso detalladamente. Si yo le pregunto: Cuál fue el peor día de su vida? Usted va a comenzar a pensar en cosas tristes, usted va a comenzar a sentirse triste. De aquí a poco está llorando, No es verdad? Si yo le pregunto: Cuál fue el mejor momento que ya vivió hasta hoy? Usted va a comenzar a pensar en cosas alegres, va a comenzar a sentirse alegre. De aquí a poco usted está sonriendo. No es verdad? Entonces, pensamiento genera sentimiento, que genera comportamiento. Usted va a decir: "No, no es mi caso, yo cuando me doy cuenta, ya estoy gritando con mi mujer". Bueno, sabe por qué usted está gritando? Porque el pensamiento - sentimiento aconteció tantas veces, que eso quedó en automático. Entonces, usted trabajando con ese proceso pensamiento - sentimiento - comportamiento. Usted va a ver que usted tiene control de su vida. Porque la única cosa que usted tiene que controlar, realmente hoy, son sus pensamientos. Sólo que usted tiene 50 mil pensamientos por día. Y los estudios muestran que la mayoría, 95% de los pensamientos son negativos. O sea. Y más allá de eso, Sabía más? 85% de los pensamientos que usted tiene hoy, ya pensó en ellos ayer. O sea, viran una "constante". Por ejemplo: Hay gente que carga sentimiento de culpa, la vida entera, por una cosa que hizo cuando tenía 5 años de edad. Me acuerdo de un caso de una joven con 35. Que ella cargaba un sentimiento de culpa de cuando tenía 6 años. Su mamá la dejó a cargo de la hermana que tenía 3, y salió. La hermana tuvo un accidente. Y ella se sentía culpada con 35 años de edad. Ella cargaba esa culpa, ese sentimiento de culpa. Yo quiero que usted evalúe lo siguiente: Cuáles son los sentimientos de culpa que usted cargando? Aquellos dulces amarillos que tiene allá. O usted puede hasta cargar ansiedad. Sólo que culpa es un sentimiento del pasado. La ansiedad es sentimiento del futuro. Uno se siente culpado por una cosa que todavía no aconteció. Y usted no se siente ansioso por una cosa que una cosa que ya aconteció. Si usted aprende a viajar en el tiempo, como nosotros hablamos en el vídeo pasado. Si usted aprende a viajar en el tiempo, Usted puede hacer el futuro virar pasado y el pasado virar futuro, y con eso alterar esa dinámica. Y otra cosa importante. Para usted disminuir esos amarillos. Es usted perdonar. El perdón antes de ser un sentimiento de amor, es un acto de inteligencia. Antes de ser un acto de amor es un acto de inteligencia. Porque sólo no perdona quien es burro. Y dice así: "Yo no voy a perdonar a mi papá por lo que me hizo". Yo le pregunto: Dónde es que está su papá? "Ah, él ya murió". Él no va a dormir hoy en la noche, por causa de eso. No. No va a hacer diferencia alguna para él. Entonces, esa falta de perdón es "burrada", porque cuando usted tiene falta de perdón, usted carga en su corazón 24 horas por día ese sentimiento, que va a perjudicar su pensamiento, que va a perjudicar su sentimiento, que consecuentemente va a perjudicar su comportamiento. Hay una técnica que yo enseño. Que es como si usted estuviese esculpiendo a usted de nuevo. Como si usted fuese el arquitecto que está creando a usted. Nosotros ya trabajamos con eso, en videos pasados. Pero algo que usted puede hacer. Es usted escribir una carta de amor para usted. Usted puede comenzar la carta así: "Querido" o "Querida". Y es usted mismo. Y usted se comienza a describir como si estuviese enamorado de esa persona, y en ese amor usted va a describir las cualidades, los momentos difíciles, las culpas que esa persona tiene, y etc. Y en ese proceso de usted escribir esa carta, ahí usted está recreando a usted lingüísticamente. No sirve sólo escuchar el vídeo. No sirve sólo usted encontrar interesante lo que estoy discutiendo. Para esto realmente tener un impacto en su día a día. Para esto realmente cambiar esa dinámica de pensamiento, sentimiento y comportamiento. Es necesario que usted escriba esa carta. Y una vez escrita esa carta. Usted la puede pasar en limpio. Usted la puede colocar en un lugar donde usted tiene acceso a ella diariamente. Cuando usted estuviera deprimido, cuando usted estuviera triste, el mejor antidepresivo que yo conozco, es leer esa carta. No te da dependencia, no tiene efecto colateral, no da somnolencia, nada de eso. Y al mismo tiempo, usted está reforzando esas cualidades, y reforzando sus cualidades Usted está llenando con bolitas, con dulces de otros colores. Y con eso usted está destruyendo sus fantasmas. Hasta luego. **CREANDO SU FUTURO**

Hola. Todo bien?, Creando su futuro. Si usted no crear su futuro, alguien se lo va a crear a usted, tal vez de una forma que a usted no le va gustar. Así que es mejor crear el suyo. Existe un proverbio chino que dice lo siguiente: "Es muy difícil prever, principalmente el futuro. La única forma que yo conozco de prever el futuro, es inventarlo". Y cómo es que se inventa el futuro? Se inventa el futuro, aprendiendo a trabajar con la tecnología de "Línea de tiempo". Usted tiene en su estructura neurofisiológica, una forma de usted saber, que ayer fue ayer, que hoy es hoy y que mañana todavía no llegó. Si yo le preguntase: Cepilló los dientes ayer? - Cepillé. Cepilló los dientes hoy? - Cepillé; Cepilló los dientes mañana?- Dice: "No, mañana todavía no llegó". Y ahí yo le pregunto: Cómo es que usted sabe que ayer era ayer, que hoy es hoy, y que mañana todavía no llegó? Usted va a decir: "Yo sé porque sé". Pues bien, existe un modo dentro de su cerebro, de usted saber que ayer fue ayer, hoy es hoy y mañana todavía no llegó En el momento que usted aprende como su cerebro codifica tiempo. Usted puede hacer el pasado virar futuro, y el futuro virar pasado, y con eso usted puede crear "memorias del futuro" del mismo modo que usted tiene memorias del

pasado. Y cuando usted crea memorias es más fácil de manifestarse. Porque nosotros somos animales lingüísticos, ya hable de eso en videos anteriores. A través del lenguaje nosotros somos capaces de trascender. Trascender significa: Comenzar de nuevo, No interesas su infancia, no interesa lo que aconteció con usted. Usted puede trascender, comenzar de nuevo. Para usted trascender, para usted comenzar de nuevo, usted precisa trabajar en un trípode. Primero es la "elección". Segundo la "movilidad" y tercero, el "cambio". Primero usted tiene que saber escoger. Usted va a decir: "No, yo sé escoger". Probablemente usted no sabe. Sabe por qué? Porque usted escoge aquello que es posible. Usted no escoge aquello que realmente quiere. Usted imagine un niño, escoge un regalo de cumpleaños, pide para el papá, para la mamá. Llega el día del cumpleaños, le dan otro. Ese niño dice lo siguiente; "Yo nunca más voy a escoger lo que yo quiero, voy a escoger aquello que yo creo que es posible, porque yo no voy a quedar frustrado" La misma cosa con usted. Usted ya escogió lo imposible? Eso es lo que nosotros queremos discutir aquí. La elección de lo imposible. Este curso no es escoger aquello que usted "cree" que es posible. Nosotros no estamos discutiendo eso, nosotros estamos discutiendo usted hacer "elecciones". Existen elecciones que son fundamentales. Por ejemplo: "Yo escojo ser la fuerza creadora en mi vida". Esa es una elección fundamental Porque las personas de un modo general, todo lo que acontece de bueno con ellas. Dicen: "Es mi crédito". Acontece algo malo. "No tengo nada ver con eso". No, tiene también ,porque si usted tiene un crédito por las cosas buenas, usted también tiene que tener el crédito por las cosas malas. Usted cuando hace una "elección". Lo que nosotros llamamos de "elección primaria", usted hace también una "serie de elecciones secundarias". Si yo escoger tonificar mis músculos, como "elección primaria", yo estoy simultáneamente escogiendo levantarme más temprano, ir a la sala de musculación, hacer gimnasia, tomar baño, etc. Entonces en el momento que usted hace una "elección", usted no hace una "elección" sólo, usted hace una "serie de elecciones". Y si las "elecciones". Usted tiene derecho a hacer la "elección". Ahora, usted no tiene derecho a elegir las consecuencias Porque a veces usted hace la "elección", y la consecuencia viene de un modo que a usted no le gusta Su libre albedrío está en hacer "elecciones" y no en elegir las consecuencias. Muchas veces usted hace una "elección" que usted cree que es correcta y al fin usted va a tener consecuencias drásticas. Pero hecha la "elección", es la primera cosa. después de hecha la "elección, usted tiene que generar alguna cosa, o sea, una movilidad. Usted tiene que tener una acción. Porque tiene que acontecer alguna cosa entre su "elección" y manifestarse. Esta manifestación no genera cambio. Usted dice: "Pero, si yo elegir una cosa y elijo ser sano, y yo tengo cáncer. Cómo es que queda? Bueno, si usted elije ser sano, no es de la boca para afuera sólo, no. Esa "elección" tiene que estar impregnada en su cerebro. Usted cambia su ecología. Si yo fuera a la selva amazónica y cortar los árboles, yo no preciso invitar animales de la selva para mudarse de allá. Ellos van a salir de allá. No es verdad? Yo no preciso invitar animales del desierto para mudarse para allá, ellos van a mudarse para allá espontáneamente. Por qué? Yo mude la ecología de la floresta. Pasó a ser desierto. Si un individuo dice: "Yo elijo ser sano, físicamente, mentalmente, emocionalmente y espiritualmente. Hay un cambio en la ecología. Entonces, un cáncer no se queda en un organismo sano. Él se va. Por increíble que parezca, sólo que claro, eso no ocurre de la noche para el día. Porque en el proceso creativo, nosotros tenemos 3 fases. Usted tiene: La fase de la "germinación", la fase de la "asimilación" y la fase de la "conclusión". En la fase de la germinación: "Yo tengo una idea", "Yo tuve una idea". Usted ya notó cuando usted tiene una idea nueva? Tiene mucha energía. El universo sabe cuando usted tiene una idea. Para despegar un avión precisa de una energía enorme. Usted ya imaginó que si su avión gastase la misma cantidad de combustible que el gasta para levantar vuelo? A cada 30 minutos tenía que parar para abastecer. Entonces, en la germinación, existe una gran energía expendida. Ahí entra en un proceso de asimilación, es un proceso lento. Usted planta una semilla, no sirve usted ir allá en el día siguiente a ver si nació la plantita. No nació todavía. Pero si usted agarra esa semilla, y la lleva a un microscopio. Usted va a ver que dentro de la semilla, están ocurriendo muchas reacciones bioquímicas, que no están visibles a "ojo desnudo". Si usted quier andar en bicicleta. Monta la primera vez, cae. Monta la segunda, cae. Monta la tercera, cae. Monta la octava, cae. Monta la novena, anda. Usted no puede saltar de la 1ª para la 9ª. Pero cuando estaba andando la 6ª, 7ª, 8ª, la sensación que usted tenía era que estaba aprendiendo. No es verdad? Y de repente, usted anduvo. Eso se llama "asimilación". El organismo va incorporando aquello. Y hay gente que germina una idea. Cuando llega en la fase de la asimilación, dice: "Yo tuve la idea equivocada, voy a abrir otro negocio". Él abre otro negocio antes de comenzar a dar lucro, va mudando para otro, para otro, para otro y ahí eso va a quedar acumulado en el cerebro. El sujeto nunca concluye nada. SI usted no termina lo que usted germinó, usted no libera la energía para nuevas germinaciones. Entonces, llega una hora en que su cerebro satura y comienza a tener insomnio, usted pierde el entusiasmo por la vida y etc. Entonces, Cómo que yo resuelvo esto? Muy simple, usted dice así, quiere ver?: "Voy a tomar desayuno, estoy tomando desayuno, terminé el desayuno". "Voy a conducir para el trabajo, estoy dirigiendo al trabajo, llegue del trabajo, llegué al trabajo" Entonces usted va a haciendo germinación, asimilación, conclusión. Su cerebro entrena en

eso. Cuando usted dice así: "Yo voy a abrir una empresa". El cerebro dice: "Pucha, él dijo que iba a tomar desayuno, tomó. Él dijo que iba a conducir al trabajo, condujo. Él dijo que va a abrir una empresa, va si, vamos a abrir. Parece una cosa simple, parece un chiste. Pero tiene un impacto enorme en su vida. e à medida que você vai fazer essas escolhas Y a medida que usted va haciendo esas elecciones, tal vez entren en conflicto con otras elecciones que había hecho. Picasso, Pablo Picasso decía lo siguiente: "No existe construcción, sin destrucción". Usted quiere construir una casa? Usted que hacer un hoyo. No es verdad? Usted tiene que romper el suelo. Usted tiene que derrumbar el árbol para hacer madera, tiene que quebrar la piedra para hacer la grava. Entonces, del mismo modo. si usted está queriendo construir nueva cosas en su vida. Creando su futuro. Probablemente usted va a tener que destruir algunas de las cosas concluidas A veces usted tiene que cambiar la salida de una relación que no está funcionando y etc. etc. Entonces, no es sólo hacer, no es sólo construir. Usted tiene que destruir también. "No existe construcción sin destrucción". Y un modo de usted hacer esto es una técnica, que va a hacer viajando para el futuro. Usted va a escribir una carta para su mejor amigo o amiga. Datada de ahora a seis meses, en el día que está viendo esto aquí. Usted coloca seis meses para el frente. La persona hasta puede haber fallecido ya, no hace diferencia alguna. Y usted escribe una carta contándole a esa persona lo que aconteció de bueno con usted en los últimos seis meses Y usted escribe con verbo en el pasado. Como que ya hubiese acontecido. Sólo que es para el frente. Y usted guarda esa carta, usted lee esa carta dos veces por mes. Y usted va a ver que usted estará creando su futuro. Cuando usted escribe esa carta, usted acabó de hacer sus elecciones. Pero, cuidado con lo que usted escribir, porque aquello que va a colocar allá. probablemente va a acontecer y nada es gratis en el universo, todo tiene un precio. Hasta luego.

**DESCUBRA SUS METAS** Hola. Todo bien? Descubra sus metas. Es muy difícil para usted explorar un territorio sin un mapa. No es verdad? Usted se imaginó viajando por el Brasil sin tener noción de lo que es norte, sur, este y oeste? Imagine que usted esté a 40 minutos de su casa Y yo le pido a usted para ir a su casa a buscar un lápiz que usted olvidó en el cajón del velador. Y yo le pregunto: Cuánto tiempo va a llevar para ir hasta su casa y volver aquí? etc. dice: "Yo tengo 40, 40, 80 una hora y veinte más o menos yo hago eso". Yo digo: "Está bien, en vez de usted ir pídale a esa persona para ir". Y esa persona nunca fue a su casa. No sabe donde usted vive. Pero, usted le da la dirección correcta, anota y le entrega a la persona. Usted cree que la persona va hasta su casa y vuelve en el mismo período de tiempo? Probablemente no. Por qué? Porque ella puede equivocarse de barrio, puede equivocarse de calle, puede equivocarse de casa, puede equivocarse de cuarto, puede equivocarse de cajón, puede equivocarse de lápiz. Porque usted tiene un mapa claro de como ir a su casa y volver. Usted va allá todos los días. La persona que nunca fue. Ella no tiene ese mapa. Es obvio. No es? La misma cosa en la vida **SI USTED TIENE UN MAPA DE AQUELLO QUE QUIERE EN LA VIDA . USTED OBTIENE.** Si usted no tiene un mapa claro en su cabeza. Queda difícil, lleva más tiempo. Entonces yo digo lo siguiente: "Primero, usted tiene que aprender a transformar sus sueños en metas y después transformar sus metas en realidad". Cómo es que usted transforma un sueño en una meta? Primero tiene que soñar, no es? La mayoría ya tiró la toalla, creo que el brasileño está precisando aprender a soñar nuevamente. Entonces primero tiene que soñar. Cómo es que se transforma un sueño en una meta? Muy simple. Coloque una fecha. Todo aquello que usted colocó en la categoría de "algún día"; Probablemente no va a acontecer en su vida. Sabe por qué? porque algún no existe en el calendario. Cuando usted dice: "Algún día voy a leer ese libro, cuando tenga tiempo". El cerebro dice perfectamente: "El día que algún día llegar nosotros vamos a leer ese libro". Sólo que "algún día " no llega. "Algún día yo voy a abrir mi empresa" Usted no abre, nunca. Entonces lo que usted tiene que hacer, es colocar fechas en sus sueños. Porque en el momento que usted coloca fecha, yo no le estoy garantizando que usted va a realizarlos. Pero, yo estoy diciendo que su chance de realizarlos aumenta por lo menos mil veces. En el momento que usted pone fechas en sus sueños. Usted transforma sus sueños en metas. Después nosotros vamos a mostrar como es que nosotros transformamos metas en realidad. Pero usted tiene que ver que tipo de metas también. Usted puede tener meta física. Usted sabe que nosotros no tenemos un alma? Nosotros somos un alma y tenemos un cuerpo, que abraza ese alma durante el período que nosotros pasamos por aquí. Entonces, usted tiene que tener meta física. Usted tiene que cuidar de su cuerpo. "MENTE SANA Y CUERPO SANO". Si no no sirve. Porque mente y cuerpo es una sola cosa. Si usted estuviera con el cuerpo enfermo, su mente se va a enfermar. Porque es una cosa relacionada con la otra. Ahora hay gente que sólo se preocupa con la parte física. Como el sujeto, el individuo que hace musculación. Él gasta 8 horas por día en una sala de musculación. Anda todo lleno de músculos. Y, cuando llega a los 50 años de edad, entra en depresión, porque, todo su ego estaba en la musculatura. Usted no puede quedarse sólo en lo físico, del mismo modo que no puede quedarse sólo en lo espiritual. Pierre De Chardin el jesuita teólogo francés, tiene una frase linda que dice lo siguiente: "Nosotros no somos seres humanos teniendo una experiencia espiritual. Nosotros somos seres espirituales teniendo una experiencia humana". Significa vivir en un cuerpo, significa pagar las cuentas a fin de mes. Usted no puede en este nivel aquí, vivir sólo una vida

espiritual. Usted puede tener su parte espiritual. Claro que usted no puede sólo vivir la espiritualidad. Si usted quisiera vivir sólo la espiritualidad, no es en este plano. Tal vez después de su muerte después de su trascendencia, después de su mudanza de dirección cósmica, usted va a hacer eso 24 horas por día. Hay gente que sólo tiene meta social. Cuál es la próxima fiesta? Cuál es la próxima fiesta? Cuál es la próxima fiesta? Hay gente que sólo tiene meta financiera. Infarta a los 40, no sabe por que. Hay gente que sólo tiene meta profesional, sólo quiere ser promovido, promovido. Se identifica totalmente con la profesión, nada más. Si es despedido, suicida. Hay gente que sólo tiene meta familiar. Existe un síndrome en los Estados Unidos llamado síndrome de "Empty nest". El síndrome del "Nido vacío". Es la dueña de casa, madre de familia que se dedica totalmente a los hijos. Los hijos crecen y se van. Como nosotros nos fuimos. Ahí ella entra en profunda depresión. Sus hijos son muy importantes, tan importante cuanto usted ni más ni menos. "Usted no puede colocar todos sus huevos en la misma canasta, porque alguien viene, agarra la canasta, y usted queda sin huevos". Usted tiene que tener metas mentales. No sirve sólo tener metas mentales. No sirve usted leer la "Enciclopedia británica" de capa a capa. Y no poder ni balancear la cabeza, para el conocimiento no salir del lugar y usted no implementar. De qué sirve el conocimiento sin implementación? Es inútil. Más allá de usted tener todas esas metas. Usted tiene que tener una cosa más importante que las metas. Que es la que costura todo esto. Se llama: Finalidad de vida. Por qué usted está aquí? Hay gente que está aquí como tubo. Come, bebe y va al baño. come, bebe y va al baño. Come bebe, y va al baño. Tubos humanos Usted vino aquí para una función más noble que esa. Entonces, usted tiene que estar siempre cuestionando. Y la mejor hora de usted cuestionar eso, es antes de dormir. Todo lo que acontece con usted en los 20 últimos 20 minutos antes de acostarse, con su cerebro domina la noche entera. Si usted asiste mucha violencia y va a dormir durante la noche toda, la violencia domina en su cerebro. Si usted pelea con su esposo, su esposa y va a dormir, pasa la noche peleado. Si usted pelear, procure hacer las paces antes de dormir. Porque que de lo contrario va a pelear la noche entera y va a deteriorar va a perturbar la relación. Entonces, si usted se hiciera una pregunta a usted mismo, durante 7 días seguidos Cuál es mi "finalidad de vida"? Y fuese a dormir, durante el sueño, el cerebro va estar procesando esa pregunta. Y tal vez cuando estuviera tomando desayuno o conduciendo al trabajo, vendrá la respuesta En el momento que usted descubre su "finalidad de vida". Y usted alinea sus metas con su "finalidad de vida". El universo pasa a conspirar a su favor. Usted no tiene más problemas financieros. Usted aumenta su energía, su vitalidad. Lunes es el mejor día, porque está comenzando sus actividades. Entonces procure descubrir cual es su "finalidad de vida". Entonces, usted ahí vive su vida con esas prioridades. Porque usted puede dividir todo lo que tiene que hacer en dos categorías: URGENTE e IMPORTANTE. Usted puede hacer una cosa que sea URGENTE e IMPORTANTE - URGENTE Y NO IMPORTANTE - IMPORTANTE Y URGENTE - IMPORTANTE NO URGENTE. Lo ideal es usted estar trabajando en cosas IMPORTANTES y NO URGENTES. Porque ahí usted puede trabajar con calma, y pensar que está corriendo un marathón y no una corrida de 100 metros y obtener lo que usted quiere en la vida. Usted va a decir: "Si yo fuera a obtener lo que yo quiero. Y el otro? Cómo es que queda? No va a conseguir lo que quiere? Va si. El universo es un lugar abundante, hecho para todo el mundo ganar. Aquella teoría que Malthus tenía, Thomas Malthus, el economista escocés. De que un día la Tierra no iba a producir la cantidad de alimento necesaria para la población que continúa creciendo. Malthus no llevó en consideración la tecnología. Desde 1965, No sé si usted sabe de esto? Hay más alimento, que gente para comer en el mundo. Nosotros tenemos un (exceso de producción). Nosotros tenemos un exceso de 20% de alimentación en el mundo. Las personas están pasando hambre no por causa de la falta de alimento. No tiene nada que ver con falta de alimento. Si usted quisiera acabar con el hambre en el mundo, aumentando alimentos. Usted está buscando su billetera donde no la perdió. Lo que acontece es un problema de distribución. Es diferente. Pero, el universo es para todos. El universo es un lugar abundante Y usted tiene derecho de crear su mapa, de explorar su territorio, de transformar sus sueños en metas y transformar sus metas e realidad. En el próximo video, yo voy a enseñarle, como es que usted transforma metas en realidad. Hasta luego. PREPARANDO EL CAMINO Hola. Todo bien? Preparando el camino. Imagine una vaca subiendo el morro. usted piensa que la vaca es quien determina donde ella pisa? No. Quien determina donde la vaca pisa no es la vaca, es la estructura del terreno. Sabía de eso? La única cosa que la vaca hace. Ella procura el camino más fácil. Hay morros que ella sube así, y hay morros que ella sube así. La misma cosa ocurre con nosotros. Nuestro comportamiento va a depender de nuestra estructura psicológica. Fuerza de voluntad no sirve de nada. Usted agarra una bola de fútbol, la coloca en el fondo de una piscina. Y la aguanta allá por cuánto tiempo? La estructura de la bola fue hecha para flotar. Entonces, la hora en que usted soltar, ella va para la superficie. Del mismo modo que la estructura de una piedra fue para estar en el fondo. Usted no consigue aguantar allá en la superficie. Se va a cansar y se va a hundir. Entonces, lo más importante de todo, es usted determinar su estructura psicológica Es usted cambiar su estructura psicológica. Eso es lo que se llama "preparando el camino". Osea, usted está preparando su estructura psicológica. Preparando

cómo? Haciendo aquellas "elecciones", que nosotros ya discutimos. "Yo escojo ser sano" es muy diferente a usted no estar enfermo. Sabía de eso? La mayoría no está enfermo. Usted va al médico, tiene un diagnóstico, no tiene ninguna enfermedad. No significa que usted sea sano. Ser sano, significa tener energía para implementar todo lo que usted tiene en la cabeza. Pocas personas son sanas. La mayoría no está enferma, es muy diferente. Ser sano y no estar enfermo. Yo escojo ser la fuerza creadora en mi vida. Yo escojo ser sincero para conmigo mismo. Significa, cuando yo digo: "Si" es "Si". Y cuando digo; "No" es "No". Todas las veces que usted dice: "Si", Y le gustaría decir: "No". Un "pedacito" de usted muere Eso, cuando usted hace esa estructura, usted se está estructurando, estructurando, para largo plazo. Para hacer un proceso de larga duración. Ahí si se mantiene. Porque si usted lo hiciera sólo con la fuerza de voluntad. Es aquello que ocurre en el 31 de diciembre. Una semana después no tiene nada más. Ahora si usted revuelve en su estructura psicológica e implementa eso. Eso queda una cosa constante. Y un modo de usted hacerlo, es usted tener sus sueños, usted tener sus metas. Y usted mantener los ojos en las metas. Sabe cuál es la diferencia entre etapa y obstáculo? Si usted en el punto A y quiere ir para el punto B Existe un espacio para recorrer entre el punto A y el punto B. Entonces si usted saca los ojos de la meta. Lo que usted encuentra entre el punto A y el punto B, usted lo va a llamar de "obstáculo". Si usted mantuviera sus ojos en la meta, lo que usted encuentra entre el punto A y el punto B usted va llamar de "etapa" La diferencia entre "etapa" y "obstáculo", es donde usted está con sus ojos. Entonces, mantener sus ojos a largo plazo es muy importante. Porque si usted sólo tiene metas cortas. Su jefe pelea con usted mañana de mañana, arruinó su día. Ahora si usted está interesado de aquí a 5 años, de aquí a 10 años, de aquí a 20 años. Su jefe pelea con usted, mañana de mañana, no hace diferencia ninguna. Porque usted está preocupado allá en el frente. Es muy importante, usted tener esa visión a largo plazo. Y mantener su ojo en la meta, que con eso cualquier "obstáculo" vira "etapa". Pero al mismo tiempo, usted tiene que saber dividir sus metas. Porque si usted tuviera un salame y lo come sin cortar, probablemente no le va a gustar, aunque a usted le guste el salame. Pero si usted fuera cortando rebanada por rebanada y conversando y tomando una cerveza, un refrigerante. Usted acaba comiendo la mitad del salame sin sentir. No es verdad? Lo mismo ocurre con la gente. Dice: "Voy a escribir un libro". "No es demás". Escribe un capítulo. "No, es demás". Escribe un párrafo, escribe una frase De ahí una frase, otra frase. Va a hacer un párrafo, va a hacer la página, va a hacer el capítulo, va a hacer el libro. Procure dividir sus metas. Usted quiere ser millonario en 5 años? Dónde usted va a estar de aquí a 4, y de aquí a 3, y de aquí a 2, y de aquí a 1, de aquí a 6 meses, e de aquí a 30 días, y de aquí a una semana? Qué es lo que usted va a hacer mañana de mañana para ser millonario de aquí a 5 años? No es sólo esperar el tiempo pasar, no. Lo bonito es que cuando usted divide esto. Lo que tiene que hacer mañana de mañana, diferente de lo que usted tendría que hacer si no tuviese esa meta. No va a ser casi nada. Porque aquí la meta va siendo diluida. Entonces uno de los grandes secretos que existe en personas alcanzar sus metas. Es usted ser capaz de quebrar su meta en pequeños espacios, en pequeñas rebanadas. Y usted va ejecutando una tras otra. Y el cerebro va siendo entrenado con esto. Y éxito atrae éxito. Usted sabe que semejante atrae semejante. Si usted abre la llave de agua de la cocina, sale agua. Y para dónde que va el agua? Para el desagüe. Y el desagüe? Va para el río. Y el río? Para el mar. Agua va para agua. No es verdad? Para dónde que va el odio? Para quien tiene odio. Y amor? Para quien tiene amor. Y dinero va para el pobre? No, para quien tiene dinero. y éxito va para dónde? para quien tiene éxito. Entonces, esos pequeños éxitos van atrayendo más éxito en su vida. Semejante atrae semejante. Entonces, a medida que usted va haciendo eso. Usted va preparando esa caminada. Pero todo comienza con esa estructura psicológica. Quien determina donde la vaca pisa, no es la vaca. Es la estructura del terreno. La única cosa que la vaca hace, es procurar el camino más fácil. Nosotros también, vivimos nuestra vida, buscando el camino más fácil. El camino más fácil depende de nuestra estructura psicológica, y nuestra estructura psicológica es codificada lingüísticamente. Recuerde que yo dije que nosotros somos animales lingüísticos Entonces, ella es codificada lingüísticamente. Entonces, la mejor forma de usted prepararse para mudanzas, es usted recodificar su estructura psicológica y hacer natural aquello. Si usted tiene una estructura psicológica de levantar a las 5 de la mañana Si yo le pido para usted quedarse en la cama hasta el mediodía, es un martirio. No es verdad? Si usted tiene una estructura psicológica para levantar al mediodía. Si yo le pido para levantarse a las 5 de la mañana va a ser un martirio. Para los dos. Porque lo que determina el camino más fácil es la estructura. Si mi estructura psicológica es de levantar a las 6 de la mañana, si yo me quedo hasta las 8 en la cama. Voy a aburrirme. Ahora si yo tengo estructura psicológica de levantar a las 6 no voy a tener ningún problema, no será sacrificio. Porque yo estoy buscando mi camino más fácil. Entonces, yo quiero que usted determine, lo siguiente: Cuál es su camino más fácil? Quiero que usted determine. Cuáles son sus metas? A largo plazo. En términos de salud, en términos de finanzas, en términos de amistad, en términos de familia. De aquí a 5, de aquí a 10, de aquí a 15, de aquí a 20 años. Porque usted tiene que saber cuales son sus metas, para usted mantener los ojos allá. Para que sus "obstáculos" dejen de ser "obstáculos" y se tornen "etapas". Y recuerde de DIVIDIR PARA SUMAR. Osea, usted

quiebra sus metas en pequeños pedacitos, y con eso queda más fácil de gestión. Y con eso queda más fácil de usted alcanzar una por una, sus metas. En el próximo segmento nosotros vamos a discutir como que nosotros transformamos, esa metas en realidad. Hasta luego. REALIZANDO SUS METAS Hola. Todo bien? Pues es, nosotros ahora vamos a aprender Realizando sus metas. Primero usted transforma sus sueños en metas. Después usted transforma sus metas en realidad. Cómo es que usted hace eso? Muy simple. Primero tiene que ser suya. Por qué está estudiando medicina? "Ah, porque al papá le gusta". Entonces mande a su papá, a dar los exámenes. Nadie tiene derecho a escoger la profesión para los otros. Usted tiene que tener una meta suya. Sólo por el placer de tenerla. Para ella manifestarse en el universo. Sólo eso nada más. El dinero viene como consecuencia. Entonces, primero tiene que ser suya. Usted está haciendo lo que le gusta? Sino estuviese, cambia. Segundo su meta tiene que ser grande. Tiene que mirar en la luna. Porque si usted se equivoca, todavía va a estar entre las estrellas. En 1976 cuando me mudé para Estados Unidos. Yo le dije a un amigo mío: "En 3 años, yo le voy a enseñar cardiología a los americanos. Él se rio de mí. Sabe cuánto tiempo llevó? En 8 meses, yo di mi primera presentación en Washington D.C. para 400 cardiólogos. Cuando yo le conté a mi amigo, él rio, porque sabía que el tamaño estaba bueno. tenga metas grandes, porque así vale la pena pelear por ellas. Porque meta pequeña no le estimula. Si usted mira en la luna y se equivoca, usted todavía va a estar entre las estrellas. Tiene que ser grande. Tercero, ella tiene que ser positiva. No es lo que usted no quiere. Es lo que usted quiere. Qué es lo que usted quiere en la vida? "Ah, yo no quiero enfermedad. Yo no quiero pobreza". No estoy preguntando por lo que usted no quiere. Yo quiero saber lo que usted quiere. Si usted se concentra en lo que usted no quiere, en vez de concentrarse en lo que usted quiere. Es como si estuviese conduciendo un carro, mirando por el retrovisor. Usted sabe de donde está viniendo, pero usted no sabe adonde está yendo. Tiene que concentrarse en aquello que usted quiere. Colocar energía. "Ah, yo no quiero ser igual a mi papá".- Usted es igualito a su papá, todo el mundo sabe de eso, menos usted. Porque usted dice: "Yo no quiero ser gordo". Usted piensa en gordura. Cuando usted dice: "No quiero ser pobre". Usted piensa en pobreza. Usted sabe. Todo es creado 2 veces. Primero usted crea aquí, y después se manifiesta en su universo físico. Usted tiene que tener objetividad. Ella tiene que ser objetiva. Ella tiene que ser datada, tiene que tener una fecha. Cuándo que usted quiere eso?. Ella tiene que ser específica. El cerebro trabaja cibernéticamente Cibernética trabaja con especificidad. Usted imagine un termostato en un aire acondicionado de una sala. Y usted me pregunta: Qué temperatura, que yo coloco aquí? .Y yo digo: "Más o menos". Usted va a colocar qué? ahora si yo digo: "21 grados Celsius". Usted va allá y coloca. Qué usted quiere? "Yo quiero dinero. - Dinero usted ya tiene en el bolsillo. -Ah, yo quiero más.- Te voy a dar más un dolar, está bien?". No sirve, no es sólo. Usted tiene que ser específico. -Usted quiere cuánto? "Yo quiero 50 mil dolares en mi cuenta, hasta el final del año que viene. Yo no le estoy garantizando que usted va obtenerlos. Pero, yo le puedo decir: "Que la chance de usted obtenerlos, aumentó violentamente". Y todas las veces que usted quisiera llegar a algún lugar. Tiene que saber de donde está saliendo. Una vez estaba dando un curso en Estados Unidos. Un sujeto me dijo así: "Yo quiero 50 mil dolares en mi cuenta, hasta final de año". Cuánto usted tiene? Él dijo: "no sé". 2 semanas después. Él me llama: "usted no va a creer. Yo sumé lo que tenía en el banco. Yo tengo 55 mil dolares". Osea, él estaba pidiendo lo que él ya tenía. Por otra parte, él no es el único en la jugada. Hay gente que dice así: "Dios, mi dios, yo quiero talento". -Qué usted cree que es talento mi amigo? Usted cree que el pianista se sentó en el piano y tocó. Él practicó años y años y años y años, para llegar allá. No es verdad? Usted cree que esta elocuencia que yo tengo aquí conversando con usted directamente, apareció de la noche para el día? Yo doy clases desde los 12 años de edad. Entonces esa historia de talento, tiene mucho que ver con la práctica. Cuanto más usted practica, más suertudo usted queda. Su meta tiene que ser específica. Ella tiene que ser datada. Usted tiene que saber de donde está saliendo. Cualquier lugar que usted quisiera ir. Usted me llama, y dice así: "Cómo es que yo llego ahí?". -Yo le pregunto: "Dónde está usted? . - Ah, no sé. - Entonces no puedo ayudarte." "Usted para ir a cualquier lugar tiene que saber de donde está saliendo. Cuáles son sus cualidades? Pone una meta que sea significativa. Ella tiene que tener una importancia para usted y para los otros. No es una cosa que sólo usted se va a beneficiar. Si sólo usted se beneficia, ella no es ecológica. A veces no es ecológica ni para usted. La meta siendo ecológica es importante. Yo no puedo divulgar mi trabajo por todo el mundo, y al mismo tiempo pasar 5 días a la semana con mis hijos, con mi familia. Si yo quisiera hacer la misma cosa, simultáneamente, divulgar mi trabajo y pasar 5 días con mi familia por semana. Una de esas 2 no es ecológica. Porque una va a pelear con la otra. Porque estoy queriendo crear 2 metas prácticamente antagónicas. Yo no puedo viajar por todo el mundo, por todo Brasil, y al mismo tiempo pasar 5 días con mi familia por semana. Usted tiene que ver que una meta no puede ir contra otra. Su meta, ella tiene que ser recordada, con frecuencia. No es usted llegar al día 31 de diciembre y escribir lo que usted quiere para el año siguiente. Siempre, tiene que estar constantemente mirando lo que yo quiero. a veces cambia. A veces pierde el interés. A veces una meta que usted tenía, usted dice: "No quiero más". Yo tenía ganas de tener esa

meta. Hoy ya no quiero más. A veces usted trabaja, trabaja, trabaja años, por una meta que usted quería, y usted olvidó que no quiere más. Y cuando termina. Y ahí? Y ahora? -"Ah, ya no quiero más eso". Usted podría haber decidido eso, mucho tiempo atrás. Porque sus valores cambian, sus intereses cambian. Cuando yo tenía 20 años de edad era capaz de viajar 10, 20, 30 horas para saltar en el carnaval. Hoy yo quiero distancia del carnaval. Osea, mis intereses cambiaron. Los suyos también. Evalúe aquello que cambió, y no se quede batallando con aquello que realmente a veces no quiere más. Usted tiene también que hacer aquella división. Todas esas metas con esas características y divididas. Ahí sí, va a tener un impacto diferente en su vida. Y usted tiene que hacer la meta. No es lo que usted quiere en 1 año, 2, 5, 10. No, es el contrario. Es lo que usted quiere en 10 años. Lo que usted quiere en 5. Es de allá para acá. Osea, del futuro para el presente. Donde yo quiero estar de aquí a 10 años? Para estar allá de aquí a 10 años. - Dónde tengo que estar de aquí a 5 ? Para esta allá de aquí a 5. Dónde tengo que estar de aquí a 1? Para estar allá de aquí a 1. dónde que tengo que... Y así en adelante. Ahí usted descubre, que es lo que va a tener que hacer mañana de mañana. Pero mirando allá al frente en los 10 años. Parece una cosa simple, pero, hace una diferencia enorme, usted mirar allá en los 10 años y traer de allá para acá, que de aquí para allá. Entonces, con esas características, que yo acabé de presentar, Yo creo que usted debe ver este video varias veces seguidas para saber las características de la meta, ser grande, ser suya, ser positiva, ser objetiva, ser datada, ser específica, ser significativa, ser ecológica, ser recordada, ser commensurable, la cosa tiene que ser medida Qué usted quiere? "Yo quiero más felicidad". Qué usted quiere, 20% más feliz este año que el año pasado? No puede medir felicidad. Felicidad no es meta. Felicidad es un estado de espíritu, sea feliz ahora. Para qué se está asegurando? Meta es una cosa, que usted tiene que estar en un punto y tiene que llegar en otro. Existen etapas. Felicidad usted no precisa tener etapas. usted puede ser feliz ahora. Entonces meta, es una cosa commensurable, usted puede medir. Yo quiero eso, yo quiero aquello, yo quiero tanto en el banco. Y eso todo tiene que ser recordado con frecuencia. En el momento que usted comienza a trabajar con todo esto, Yo tengo, yo creé un mnemonico llamado:"Se puede creer", que ayuda a usted a recordar todos esos tópicos que nosotros acabamos de discutir. Cuando se comienza a trabajar con esto, y en la hora que usted escribe su meta y usted lleva en consideración todos esos puntos, lo que va a acontecer es que sus metas, se van a manifestar a una velocidad enorme. Usted quiere un carro? Está bien. -Qué marca?, Qué color?, Cómo es el panel?, Cómo es el tapizado?, etc. En el momento que comienza con más detalles, el proceso cibernético se manifiesta de una forma diferente. Correcto? Converso con usted en el próximo video. Hasta luego.

PARADIGMA ES LA CUESTIÓN Hola. Todo bien? Aquí vamos nosotros. Paradigma es la cuestión. Lo que cuenta no es lo que acontece con usted. Pero, si como usted responde a lo que acontece con usted. Puedo tener 2 individuos que vinieron de la misma familia. Uno cree que la infancia fue una maravilla, y el otro cree que la infancia fue un infierno. No es verdad? Lo que cuenta no es su experiencia, es como usted reacciona a la experiencia que usted tiene. Esa percepción es su actitud. Su actitud determina esto, Entonces, nosotros tenemos una actitud del individuo que es optimista. Y una actitud del individuo que es pesimista. Yo siempre digo lo siguiente: "Optimismo solito no resuelve. Pesimismo, entorpece". Y el modo de usted cambiar esa actitud, que va a determinar su altitud en la vida. Depende mucho del modo como usted percibe el mundo. Depende mucho de lo que nosotros llamamos de paradigma. Osea, la percepción que usted tiene del mundo. Voy a dar un ejemplo. Si un individuo del sexo masculino, viste una falda, un vestido de mujer, es un absurdo. Si un individuo de sexo femenino viste un pantalón jeans de hombre. No hay ningún problema. Por qué? Es el paradigma vigente en nuestra sociedad que mujer puede usar ropa de hombre, pero, el hombre no puede usar ropa de mujer. No es verdad? Eso es un paradigma, no está escrito en ningún lugar. pero es el modo como la cosa es percibida. El paradigma está para nosotros, igual al agua está para el pez. El pez que nunca salió del agua. Él no sabe que existe agua. Porque el va saber que existe agua cuando él supiera lo que no es agua. Porque nuestro cerebro conoce por comparación, conoce por analogía. Entonces, si él no sabe lo que no es agua, él no sabe que vive en el agua. Si usted no está viviendo en un paradigma diferente. Usted no sabe que usted vive en un paradigma. Y aquel paradigma determina lo que es posible, lo que es imposible en su vida. Y el paradigma de un modo general, está relacionado con paradoja. Cuando usted se depara con una paradoja, es hora de cambiar el paradigma. Niels Bohr, que es un físico danés, que ganó el premio Nobel de física, por causa de la estructura del átomo. Él tiene un frase que dice lo siguiente: "Que bueno que encontramos una paradoja, es señal que nosotros estamos a punto de descubrir un nuevo paradigma". Cuando la situación se torna paradójica, la única forma, que usted tiene, es crear nuevos paradigmas. Y los paradigmas se van tornando obsoletos. Esa que es la realidad. Entonces, en la época de los carruajes, ganaba dinero, quien fabricaba carruajes, quien fabricaba ruedas de carruajes Después que Henry Ford, introdujo el modelo "T". Todo el mundo pasó a andar en carro. No sirve fabricar más ruedas de carruaje. Usted tiene que fabricar neumáticos. No es verdad? por que hubo un cambio en el paradigma. Eso ahí va a determinar el modo como usted vive. Voy a dar un ejemplo muy

simple: Hubo una época, que el mundo era plano. Hasta que Nicolau Copérnico Matemáticamente probó que el mundo era redondo. Cristóbal Colón comprobó. Cuando el mundo era plano, era imposible usted hacer un viaje de vuelta al mundo en un mundo plano. Cuando el paradigma es de un mundo redondo. Ahora usted puede hacer un viaje de vuelta al mundo. Osea, cuando hay una mudanza de paradigmas, hay una multiplicación de posibilidades. Osea, aquello que era imposible en su vida, con la mudanza de paradigma pasa a ser posible. Pero, sólo que nuestra tendencia es continuar con los paradigmas antiguos. Suiza dominó "el mundo del reloj", durante mucho tiempo. Cuando el reloj electrónico, que probablemente usted está usando ahí en su pulsera. Fue inventado, hubo un gran problema en suiza, porque quien inventó el reloj electrónico, no fueron los japoneses, ni tampoco los americanos, fueron los suizos. Pero, cuando suiza presentó aquel reloj que no tenía cuerda, que no tenía resorte principal, que no tenía rubí. Ellos dijeron: "Eso no es reloj, guarde eso". Los japoneses de la Seiko y los americanos de la Texas instruments, lanzaron y tomaron cuenta del mercado. Los suizos que dominaban el mundo de relojes, tenían 90% del lucro de relojes del mundo. Llegaron a 15. Ellos tenían 65 mil funcionarios, llegaron a 15 mil. Tuvieron que despedir a 50 mil relojeros. Quedaron desempleados, porque hubo una mudanza de paradigma. En su vida si usted examinar, si usted va a ver que muchos paradigmas están mudando. Y si usted no acompañar esa mudanza, usted se va quedando atrás. Y el paradigma determina su actitud. Porque usted nunca va a saber si es suerte o es acaso, dependiendo de lo que viene después. Yo tengo una historia que yo cuento en mi libro "Éxito no ocurre por acaso", que es la historia de un niño, que está sentado en la calzada, en una pequeña villa de China, y pasa una caballería, y tiene un potrillo, un caballito que nació con 5 o 6 días y el potrillo no está consiguiendo acompañar el ritmo de la caballería, y el dueño de la caballería ve aquel niño sentado, y le pregunta: Tú quieres ese caballito para tí? -Quiero. Él ganó un caballito y lo lleva para el quintal. Ahí, el vecino, del papá del niño, viene para conversar con el papá del niño. Pucha, su hijo es de suerte.- Por qué? - Él está sentado en la calzada, gana un caballito. -Puede ser suerte o acaso, el tiempo dirá. El caballito crece, el niño crece. Pegado uno al otro. Un día el caballito huye, se va. El jovencito entra en depresión. Viene el vecino: "Su hijo es de acaso". -"Acaso o suerte el tiempo dirá". Responde el papá de niño. 6 meses después el caballo vuelve seguido de caballos selvajes. Caballos selvajes no tienen dueño. Cerraron la puerta del corral. Es de ellos. Viene el vecino: "Su hijo es de suerte". -"Suerte o acaso, el tiempo dirá" El joven va a montar el caballo. El caballo salta con él. Se quiebra la pierna. Viene el vecino: "Su hijo es de acaso". -"Acaso o suerte, el tiempo dirá". El reinado donde él vivía, le declara guerra al reinado vecino. Todos los individuos de la edad de él, van para la guerra, con excepción de él, que está con la pierna quebrada. Viene el vecino: "su hijo es de suerte". -"Suerte o acaso el tiempo dirá". Si yo llego a un casino y usted está jugando y usted está ganando un millón de dolares. Y me dice: "Gané un millón de dolares".- Yo le pregunto: "Ya paró de jugar?". - Usted dice: "No". Usted no ganó o perdió, hasta que sacó las fichas de la mesa. Y aquí en nuestra vida, nosotros sacamos las fichas de la mesa, cuando nosotros morimos, cuando nosotros transcendemos, Cuando nosotros mudamos de dirección cósmica. Esa que es la verdad. Sólo ahí que nosotros sacamos las fichas de la mesa. Porque a veces, una cosa que parece acaso, es suerte. Parece suerte, es azar. El tiempo dirá. entonces, por eso que esa actitud positiva de usted estar siempre viendo los dos lados de la cosa, es muy importante. nosotros vamos a discutir en segmentos futuros de este video, la importancia de los problemas. Y continua la aplicabilidad de ese proceso de actitud. Entonces, lo que hoy es imposible en su vida, es imposible basándose en el paradigma que usted vive. Si usted mudar el paradigma, las posibilidades se multiplican. y todas las veces que usted mudar de paradigma usted no quiere mudar, porque mudando usted está declarando que usted está obsoleto. Usted está empezando de nuevo, y toda vez que usted comienza de nuevo, usted tiene que volver a punto cero. los suizos cuando finalmente se dieron cuenta, que tenían que entrar en el mercado del reloj electrónico. Ellos tuvieron que aprender electrónica con los japoneses y americanos. Todo aquel "Know how"(saber como) que ellos tenían de implantar resorte principal, rubí y etc. No sirvió de nada. Ellos tuvieron que comenzar de nuevo. Entonces usted tiene que estar preparado para en la hora que hiciera esa mudanza. Usted tiene que estar aprendiendo nuevamente. Porque la única ventaja competitiva que nosotros tenemos hoy, es la habilidad de aprender más rápido. Porque los paradigmas se mudan a una velocidad tan grande, que el conocimiento que nosotros tenemos va quedando rápidamente obsoleto. Existe un dicho de Mark Twain, que dice lo siguiente: "Si el único instrumento que usted tiene, es un martillo, usted piensa que todo problema es clavo". Nuestra tendencia es decir: "No, no, espera ahí, yo sé como hacer eso. Yo ya hice eso en el pasado, mi papá lo hizo así". Si su papá lo hizo así, no quiere decir nada. aquello puede haber servido en la época de su papá. Pero no necesariamente sirve en los días de hoy. Volvemos a conversar. APRENDIENDO CON LOS PROBLEMAS. Hola. Todo bien? Aprendiendo con los problemas. Sabe que si yo saco los problemas de su vida, yo acabo con su vida? Si sacar los problemas de su empleo, usted pierde el empleo. Si yo saco los problemas de su familia, yo acabo con su familia. La vida es un problema atrás de otro. El único personal que no tiene problemas, es el personal que vive en el cementerio. así mismo

tiene las dudas. El secreto no es usted acabar con los problemas. El secreto es como usted lidiar con los problemas. Porque los problemas nos dan experiencia. Y eso que es importante en la vida. Después de usted morir, después de usted trascender, después de usted mudar su dirección cósmica. cuando llegar allá al otro lado, le van a hacer 2 preguntas: Primera pregunta: Qué usted aprendió allá? -Segunda pregunta: Cómo es que su pasaje por allá mejoró el planeta Tierra? Si responder la primera pregunta, que usted aprendió allá. Cuando sale todo correcto, usted no aprende nada. No es verdad? Cuando alguna cosa salió mal, ahí usted aprende con el error. Entonces, los problemas son exactamente eso, son oportunidades de usted aprender. Entonces, por ejemplo, cuando el hijito de papá, el papá no deja al hijo tener ningún problema. Qué acontece? El no queda preparado para la vida. "El papá construye, el hijo mantiene, el nieto destruye".Usted ya escuchó eso. Déjeme contarle un problema que ocurrió conmigo, cuando yo tenía 12 años de edad, que fue una situación crucial de mudanza en mi vida. Cuando yo tenía 12 años de edad, el perro de mi vecina desapareció, y ella creyó que yo le había robado el perro, y ella llegó hasta mí diciendo: "Qué es de mi perro?" "robó, no robó, robó, no robó". Ella fue a un puesto de policía y denunció. Entonces vino una citación para que yo compareciese allá. Y mi papá dice; "llego esto aquí para ti". -Yo dije: "papá usted no va conmigo?." - "No, no quiero, ese es problema suyo". El joven tiene 12 años de edad. No interesa, el problema es suyo. Yo conseguí un tío, él fue conmigo, nosotros llegamos allá. Comencé a discutir con un cabo ignorante allá, y acabé volviendo para casa con una multa. Tuve que comprar un perro para el vecino. Ahí yo le mostré a mi papá. Él dice: "Usted va a comprar, el dinero va a salir de su bolsillo". Y yo había ganado mi primer dinero, dando clase particular de matemáticas. Siempre me gustaron las matemáticas, yo daba clases particulares. El primer dinero que yo gané en mi vida, yo usé para pagar un perro que yo ni sabía que existía. Por muchos años, yo me resentí con mi padre. Primero: Por no haber ido al puesto policial conmigo. Y segundo: Por no haber pagado la multa. Mal sabía yo, que aquello era un modo del universo enseñarme. Porque gracias al cachorro de la vecina que desapareció. Que yo juro que no tenía nada ver conmigo. Y gracias a esto yo desencadené un proceso, donde me torné más responsable, yo me torné más independiente. Con 19 años de edad, yo era prácticamente financieramente independiente. Entonces eso optimizó mi vida. Déjeme mostrarle otra experiencia interesante. Japón por ejemplo: Japón en 1945 en Hiroshima y Nagasaki todo destruido. Hoy Japón es la segunda potencia del mundo. Osea un problema que fue la destrucción con la bomba atómica, fue un incentivo para la reconstrucción de Japón. Alemania, hoy es la tercera potencia del mundo. En 1945 también fue destruida. Entonces quiero que usted entienda, que el problema es un modo de usted evolucionar. y los problemas que usted tiene, son problemas lingüísticos, son problemas de lenguaje. Todo problema cuando aparece, él trae consigo la semilla de la solución. Usted dice: "No, mi problema no es de lenguaje, yo tengo la nariz grande" Pero hay indios que hacen crecer la nariz, estiran la nariz para quedar bonitos. Es un problema de lenguaje. Esa es la solución, es usted entender que es un problema de lenguaje que tiene solución. Pregodini, fue un científico que nació en Rusia y se crió en Bélgica. Hoy él pasa 6 meses en Bélgica y 6 meses en Texas, Estados Unidos. Él ganó el Premio Nobel de Físico-Química. Él tiene una teoría. La teoría de las estructuras de simpatía. Donde él divide los sistemas del mundo, en sistema cerrado y sistema abierto. El sistema cerrado tiene "entropía" con el universo y el sistema abierto tiene "sintropía" con el universo. Y él usa el verbo "to perturb", cuando el sistema abierto como es el cerebro, como es el lenguaje, cuando es perturbado, él da de las dos una, o él se desintegra o él va para una escala jerárquica superior. Ejemplo: Usted toma un joven de 14 años de edad en una ciudad del interior, trae para una grande metrópolis En los primeros 6 meses da de las dos, una. O él vira un paciente psiquiátrico por causa del stress. O él se adapta a la nueva ciudad, a la nueva metrópolis, y no quiere volver más a la "ciudadecita" del interior. Probablemente hasta aconteció con usted. Se vino de una ciudad menor a una ciudad mayor. No quiso volver. Pero para eso acontecer, usted tuvo que pasar por aquel momento de transición por aquel momento de stress, de adaptación, en la nueva ciudad. Es para eso que el problema sirve, para perturbar a su cerebro y permitir que usted crezca, que usted evolucione. Porque una uva una vez madura, nunca vuelve a ser verde, y usted no vuelve a lo que era. Sólo que las personas de un modo general, ellas encaran los problemas del siguiente modo: "Tiene que tener ganador y tiene que tener perdedor". Entonces, la metáfora que yo quiero presentar para usted en este momento. La metáfora es la siguiente: "Usted puede ser carpa, usted puede ser delfín, puede ser tiburón. Cuando usted es carpa en el mundo, es un individuo que cree él es víctima de los problemas, él es víctima de la sociedad, el universo es escaso, no tiene para él, o él no juega, cuando él juega para perder, en lo máximo para entorpecer a alguien ganar. El tiburón, ya tiene una mentalidad diferente, a pesar del principio ser el mismo. El principio de escasez. Pero, el tiburón piensa lo siguiente: "El universo es un lugar escaso, sólo como no hay para todo el mundo, yo voy a defender lo mío". Entonces, él hace lo contrario, él gana, sólo que él genera el sistema "gana - pierde" Y el tercer componente de la metáfora es el delfín. Que es un individuo que para yo ganar. usted no precisa perder, a no ser que usted insista. Entonces yo puedo resolver mis problemas, sin crear un problema para usted. El delfín, -no sé si usted

sabe .-tiene el cerebro más sofisticado del planeta. El cerebro del delfín es más sofisticado que el cerebro humano. Es capaz de mantener 5 diálogos simultáneamente con los otros delfines, en asuntos diferentes. En el lenguaje de ellos. Y el delfín cuando está estresado, en vez de él tener "break down"(desmoronarse), él tiene "break through"(rompe barreras). En vez de tener infarto, en vez de tener presión alta, en vez de tener reumatismo, él crea, él usa la energía del problema para crear. Si usted le enseña un truco al delfín, él hace el truco, usted le da el pez. Él hace el truco, usted le da el pez. Él hace el truco, usted le da el pez. Ahí él hace y usted no da. Él lo vuelve a hacer, usted no da. Él lo vuelve a hacer usted no da. Él va para el fondo de la piscina, El lugar donde él está. Él crea un truco nuevo que impulsa a usted a darle el pez. Es decir, él usa aquella energía del stress para crear. Es eso lo que precisamos aprender en nuestra sociedad. Porque los problemas no van a disminuir. Cada vez va siendo más complejo para usted vivir. La complejidad y ambigüedad se mudaron con la vecindad y decidieron quedarse. Entonces, lo que usted tiene que hacer no es librarse de los problemas, es usted saber utilizar sus problemas de un modo diferente, para que usted utilizando esa energía, usted crezca. Y con eso, la población de un modo general crece. Correcto? Volvemos a conversar. PARA QUIÉN USTED TRABAJA? Hola. Todo bien? Para quién usted trabaja? Usted está siempre trabajando para usted. Sabía de eso? Mismo que usted sea asalariado. Si usted mejora, quien mejora es usted. Napoleon Hill hizo aquella pesquisa, donde él entrevistó a 16 mil personas. De los 16 mil, 1000 eran millonarios. De los 1000 millonarios, él seleccionó 500. Que más allá, de tener dinero, tenían salud, buena vida familiar, etc. etc. etc. Y muchos de aquellos individuos, ellos comenzaron pobres, y terminaron ricos. Todos aquellos individuos que comenzaron pobres y terminaron ricos, cuando ellos trabajaban para alguien. Ellos trabajaban como si la empresa fuese de ellos, ellos economizaban como si la empresa fuese de ellos, ellos administraban como si la empresa fuese de ellos. Porque si usted tiene la siguiente actitud: "No yo no me voy a empeñar en eso, porque eso no es mío". El día que yo tuviera mi negocio, ahí es diferente. Ahí, el día que usted tuviera su negocio. Sabe qué acontece? En el momento que usted fuera a hacer, usted no tiene "know how"(saber como) para hacer. Ahí acontece lo que acontece en Brasil. Más del 50% de las empresas abiertas, cierran en los primeros 12 meses. porque el dueño de la empresa no tiene "know how" Porque el no se empeño en trabajar para el otro. Y el día que él abrió el de él, no tiene "know how" de como ser dueño de empresa Entonces, lo que usted tiene que hacer si usted es asalariado, es trabajar como si la empresa fuese suya, y tiene que trabajar mismo. porque éxito sólo viene antes de trabajo en el diccionario, pero por otro lado, trabajo solito no trae éxito. Ellos entrevistaron a un millonario, que se hizo millonario a los 65 años de edad, en Brooklyn en New York. Ellos le preguntaron al individuo: Por qué sólo se hizo millonario a los 65? Por qué no a los 55? Por qué no a los 45? Sabe que respondió? "Yo estaba muy ocupado trabajando, no tenía tiempo de ganar dinero". Qué quería decir con eso? Que a veces, uno se enfoca tanto en lo que está haciendo, que usted olvida dar una paso para atrás y ver la cosa en una perspectiva mayor. Porque para usted ser exitoso profesionalmente, usted tiene que hacer las cosas acontecer. No significa necesariamente, que usted tenga que hacerlas. Ahí es que viene la palabra "delegación", que poca gente entiende, "delegar" significa: Que yo voy a entregar para alguien que haga peor que yo. De antemano, yo ya sé de eso. Pero yo voy a entregar de cualquier forma, porque delegando para otra persona, que hace peor de lo que yo hago. Yo primero voy a liberar mi tiempo para hacer cosas más importantes. y segundo voy a estar ayudando a otra persona. Usted imaginó un cirujano para operar? que tuviese que ser un óptimo cirujano. Cómo él se va a tornar un óptimo? Él tiene que aprender, alguien tuvo que delegar a él, para él llegar allá. Entonces la persona que no sabe delegar, ella está presa, porque sólo tiene 24 horas por día, tiene un límite de tiempo. El individuo que aprende a delegar, él optimiza. Él consigue hacer varias cosas al mismo tiempo. La otra cosa importante para usted entender en aspecto de éxito profesional, es usted entender la diferencia entre la palabra "eficiencia" y la palabra "eficacia". "Eficiencia" significa: hacer bien hecho. "Eficacia" significa: hacer lo que precisa ser hecho. Usted puede hacer muy bien hecho. Pero si no precisa ser hecho, qué diferencia hace? En Estados Unidos, aconteció un accidente con 3 ó 4 niños, donde ellos quedaron presos dentro de neveras, neveras viejas, que iban para el "basement" sótano de la casa. Los niños entraban la nevera cerraba. Usted recuerda que antiguamente iba a visitar la casa de su abuela, la nevera tenía una manilla, y aquella tranca, trancaba. Entonces de adentro no se conseguía abrir. Entonces los niños murieron asfixiados. Fue una confusión enorme en Estados Unidos. Entonces decidieron montar neveras que abren de dentro para afuera también. Y resolvieron entrenar a los niños en el jardín de infancia para abrir neveras de adentro para afuera. En la hora que estaba todo listo para comenzar, vino un sujeto: "para, para, para, no precisa nada de eso. Es sólo colocar un imán en la puerta de la nevera. cuando usted golpear ella cierra, si alguien quedar preso, es sólo empujar con el pie y abre" Ahí un sujeto: "No, pero está todo preparado para enseñarle a los niños". -Pero no precisa. Enseñar qué? Si usted abrir la nevera de su casa hoy, tiene eso, tiene un imán que asegura, si usted quiere abrir es sólo tirar. No hay ningún problema. Entonces, mira que interesante. Qué es eso? Es hacer lo que precisa ser hecho. Todas las veces que usted fuera, en su empresa o en su vida de un modo

general, gastar tiempo o dinero con cualquier cosa. La primera pregunta que usted se tiene que hacer es la siguiente: Eso precisa ser hecho o no? Si la respuesta es "No", no pierda tiempo haciéndolo. Porque lo que acontece muchas veces, es nuestra famosa burocracia. Y la única cosa que nos libra de la burocracia, es su propia ineficiencia. Usted ve la burocracia y la cantidad de energía que nosotros gastamos haciendo cosas que no precisan ser hechas. Ese es el gran problema, utilizar la energía por nada. Eso es eficiente, es. Es eficaz, no. no está generando un efecto positivo. La otra cosa importante que usted tiene que entender en aspecto de trabajo, es el aspecto de liderazgo. Es el aspecto de usted ser capaz de motivar a las otras personas. De usted ser un líder. Ser líder. Usted no nace líder. Usted no va a una sala cuna y dice así: "Aquel ahí va a ser un buen líder, aquel no va". Liderazgo es programación y usted puede incorporar eso en su vida, en cualquier fase. Existen ciertos componentes, ciertos ingredientes, que hacen un líder un líder. Uno de ellos, es la "visión". Un líder es un visionario, o sea, él consigue ver antes de la cosa existir. Un líder es un vendedor de sueños. Él está vendiendo una cosa que no existe todavía. Cuando Kennedy en 1961 dijo que quería al hombre pisando en la luna, antes del final de la década del 60 Y el día 20 de julio de 1969, Neil Armstrong hizo esto. Cuando él habló en el 61, no había ninguna posibilidad técnica de aquello acontecer. Pero él creó una visión. Eso es muy importante. Otra cosa importante, es usted estar comprometido con su trabajo, con su visión. La visión nunca puede ser dinero. No hay nada malo con dinero. pero el dinero viene como consecuencia de su trabajo, de su visión. De aquello que usted quiere manifestar, por el placer de manifestar. La otra cosa importante es usted saber comunicarse. Usted saber conversar metafóricamente. La metáfora es el lenguaje de los dioses. Es importante trabajar con integridad. "Ni todo lo que es lucrativo es íntegro. Pero todo lo que es íntegro, es lucrativo a largo plazo". Esa frase es de Buckminster Fuller, que fue probablemente uno de los individuos más inteligentes que vivió en este siglo. Usted tiene que tener integridad, no hay ningún "camello"(vendedor ambulante) aquí. Usted tiene que hacer el negocio de nuevo, de nuevo y de nuevo Usted tiene que usar más la intuición en su trabajo. La cantidad de información dobla a cada 4 años. A partir del año 2000 dobla a cada 20 meses. Usted no va a conseguir coleccionar todos sus datos para tomar una decisión. Intuición significa: Tomar decisiones correctas con datos incompletos. Cada vez más usted va a tener que ser capaz de tener que utilizar esa intuición. Esa es una característica del hemisferio derecho Y usted tiene que entender también entender de realidad. No sirve dar una de avestruz y meter la cabeza en la arena. Usted tiene que entender donde usted está operando. Cuál es el mercado?. Cuanto eso puede dar de lucro? Su peor competidor todavía no apareció, va a surgir de la nada. Porque la mudanza es muy grande, la competencia aumenta cada vez más. Entonces, usted no sólo tiene que trabajar. Usted tiene que dar un paso para atrás y ver de una forma diferente, de una forma panorámica. Conseguir anticipar el futuro, trabajar con excelencia, trabajar con innovación. Estar en constante innovación. Innovación todo el tiempo, mudando. Porque muda, el mercado muda, el mercado es dinámico. Él está siempre en mudanza, siempre en mutación, del mismo modo que el mercado está em constante mutación, su abordaje tiene que estar en constante mutación. Porque sino va a acontecer lo que acontece con la mayoría de las empresas. Usted toma las 500 mayores empresas mundiales en el 95. Usted toma las 500 mayores empresas mundiales en el 60, 1960. 2 tercios de aquellas que eran grandes en el 60, no existen más. Qué aconteció? Ellas creyeron que tenían bastante éxito, que eran grandes. El paradigma mudó, el mercado mudó. Ellas no consiguieron hacer nada. No es verdad? Vuelvo a conversar con usted en el próximo segmento.

**HARMONIZANDO SU VIDA** Hola. Todo bien? Harmonizando su vida. Su vida personal, su vida profesional. Usted duerme probablemente 8 horas por día. No es verdad? Un poquito más, un poquito menos. El día tiene 24 horas. Si usted duerme 8, sobran 16. Usted trabaja más o menos en torno de 8 horas por día. Tal vez un poquito más, tal vez un poco menos Ahora si usted está durmiendo 8, sólo sobraron 16. Porque dormir no cuenta. No es? Sobraron 16, de esas 16, la mitad usted la pasa trabajando. Si usted no obtener satisfacción en su trabajo, mis pésames. Usted pasa 50% de su vida des-harmonizado. Estresado. Sólo quiero que usted entienda, que stress en sí no hace mal para nadie. Sabe que hace mal? Es desestress. Si yo le doy una caña de pescar y usted fuera para una granja, de aquí a 2 meses, me va a devolver la caña. Va decir: No quiero no. Yo quiero aquel stress que yo tenía antes. Nosotros estamos acostumbrados con stress. El personal reclama mucho, pero tampoco consigue estar sin stress. No hay nada malo con stress. Nosotros vivimos, convivimos con stress Stress hace parte de la vida moderna. El secreto no es usted librarse del stress. Para usted harmonizar su vida, el secreto es usted hacer igual al delfín. Qué enseñé que el delfín hace? Él toma el stress, y en vez de tener "breakdown", él tiene "breakthrough". En vez de él tener presión alta, reumatismo envejecimiento precoz. Él usa ese stress para crear. Pero si ese stress pasa un poco de más, y usted no supiera controlarlo. Es igual a aquella piedrita que usted coloca en el zapato. Coloca una piedrita bien pequeñita de arena en su zapato, Dentro de su zapato y va a caminar durante el día. Al final del día usted me cuenta que aconteció. Es apenas una piedrita, es una cosita insignificante. Pero hace una diferencia enorme. A veces un pequeño desestress que usted carga crónicamente puede hacer una tremenda diferencia en su vida. Entonces lo que

usted precisa aprender para armonizar su vida, es aprender a relajarse. El relajamiento es fundamental. Porque su hemisferio derecho, sólo trabaja cuando usted está relajado. Si usted estuviera con la musculatura contraída, el hemisferio no entra en actividad. Usted sabe. El hemisferio derecho es la fuente de la creatividad. Los grandes descubrimientos en el mundo ocurrieron gracias al hemisferio derecho. Albert Einstein acostado en la hamaca, imaginando que él viajaba en un rayo de luz. Arquímedes acostado en la bañera, salió corriendo desnudo a la calle, gritando "eureka, eureka, eureka!". Entonces, relajamiento es fundamental para usted descubrir nuevas cosas. Y usted no precisa tener muchas grandes ideas en la vida. A veces tener una buena idea es lo bastante para el resto de la vida. No es verdad? Otra cosa importante, respiración. Usted sabía que si falta oxígeno al cerebro, inmediatamente el cerebro desmaya. Importantísimo, el cerebro representa 2% del peso de su cuerpo y consume 20% del oxígeno que usted respira. Para usted saber como él usa el oxígeno. Si faltar oxígeno al cerebro, inmediatamente el cerebro se apaga. Por qué? Ahí se desmaya, usted va de la vertical para la horizontal y facilita el flujo. Facilita la llegada de oxígeno. Un mecanismo de defensa que el cuerpo tiene. Ahora esa respiración puede ser hecha del siguiente modo: Usted puede inspirar contando en 4 asegurar contando en 4 y expirar contando en 4 Entonces es 1 - 2 - 3 - 4 1 - 2 - 3 - 4 1 - 2 - 3 - 4 y usted hace eso 4 veces Qué usted está haciendo? Cuando usted inspira, usted está trayendo oxígeno, , cuando usted asegura, usted está creando lo que se llama "hipoxia". Una pequeña falta de oxígeno que libera una sustancia llamada "Adenosina" que dilata los vasos. Y cuando usted suelta y respira de nuevo el oxígeno va en áreas que no iba antes. entonces usted está ampliando su capacidad mental. Eso lleva que, 4 segundos? 1 minuto en el máximo. 4 segundos de cada vez. Entonces, en menos de 1 o 2 minutos usted hace una re-oxigenación cerebral. Otra cosa importante en su armonización, es su habilidad de visualizar. Nosotros ya hablamos aquí antes, que si usted visualizar en colorido tiene un impacto muy grande. Personas deprimidas piensan en blanco y negro. Personas apasionadas por la vida piensan en colorido. De ahí que está el fundamento científico- por ejemplo- de la cromo-terapia Otro factor importante en la armonización de su vida, es la administración de su tiempo. Si usted no consigue administrar su tiempo, usted no consigue administrar su vida. Por qué su vida, qué es lo que es? Un tiempo. Todos nosotros nacemos iguales. Sabía eso? Nosotros nacemos desnudos y tenemos 24 horas por día. Lo que se hace con las 24 horas, hace toda la diferencia. Hay sujetos que no consiguen administrar el tiempo. Entonces, la primera cosa que usted tiene que aprender es a administrar su tiempo. Usted tiene que saber dar prioridad a las cosas importantes, no a las cosas urgentes. Hay sujetos que sólo hacen en la hora de la crisis. Osea, todo es urgente. Usted tiene que tener cosas urgentes e importantes. Urgentes y no importantes. Esas a veces tiene que hacerlas. Pero lo más importante de todo es hacer las importantes que no son urgentes. Osea hacer con planificación. Por que si usted falla en planificar. Usted planificando en fallar. Esa que es la verdad. Usted imagine un sujeto que llegó al pico del Monte Everest. Sabe que llegó allá por acaso y se dio cuenta que estaba allá. No! Él planificó años, él colocó una energía, en cada etapa él estudió. Él diseño en la mente primero. Recuerda cuando yo dije: "Todo es creado 2 veces, primero usted crea aquí, y después se manifiesta aquí". Entonces, usted sabiendo hacer esto y armonizando esto en su ambiente de trabajo, usted puede usar su ambiente de trabajo, como un mecanismo de transformación. Porque eso que nosotros vamos a usar hoy, como mecanismo de transformación, usted usar su trabajo para su propia evolución. Claro que usted va a ganar dinero también con esto. Pero más importante que el dinero, es su realización, su auto realización, mientras usted está contribuyendo para la sociedad también. Porque si usted lo hiciera sólo para usted y no para la sociedad. Es igual a mascar un chicle. Usted masca, masca, comienza a perder el gusto, llega a una hora que tiene que escupirlo fuera. Sabía? que el individuo qué es muy egocéntrico, que es muy egoísta, que sólo cuida de él, él no tiene satisfacción en la vida. Llega una hora que la vida está gris para él. Porque él no está contribuyendo con los otros seres Nosotros somos animales sociales, nosotros no vivimos aislados en islas. Y si su vecino está sufriendo, es problema suyo también. Si usted vive en pared de media con alguien, y el tejado de su vecino está agarrando fuego, es su problema también. No es verdad? Entonces lo importante, es usted aprender a armonizar todo esto. Aprender a trabajar con relajamiento. Aprender a trabajar con respiración que facilita la oxigenación. Saber administrar su tiempo. Hacer todo de modo ético. Porque si usted hiciera esto sin ética, existe un conflicto interno. Que usted paga un precio. Todas las veces que usted es anti-ético, todas las veces que usted está en incongruencia con sus valores, hay una depresión del sistema inmune, usted está más propenso a enfermedades. Esa es la verdad. Los individuos quedan más propensos a enfermedades, desenvuelven cáncer y etc. porque están administrando ese problema ético. Si usted va a hacer alguna cosa que genere sentimiento de culpa, a veces no vale la pena hacerlo. Porque una de las manifestaciones de madurez, es usted poder postergar gratificación. A veces el sujeto quiere una gratificación inmediata, pero él paga un precio muy caro, por eso no vale la pena. Entonces de que sirve hacer todo eso,? si su vida está desharmonizada. Entonces armonizando su vida es muy importante, porque al contrario, no sirve de nada. Usted muere a los 40 años de infarto De qué sirven todas esas metas, todos esos sueños, todas esas

realizaciones, que usted planificaba? No va a tener ningún impacto. No es verdad? Pues es eso ahí, continuó discutiendo con usted en el próximo video. Hasta luego. "EL DETALLE HACE LA DIFERENCIA" Hola. Todo bien? El detalle hace la diferencia. Es la diferencia que hace la diferencia si tiene un caballo que llegó en primer lugar, un caballo que llegó en segundo. El primero gana un premio de 15 mil dólares, el segundo ganó un premio de 5 mil dólares. De aquí a 2 semanas, van a recordar quien llegó en primer lugar. Habrán olvidado el nombre de quien llegó en segundo si usted fuera a ver la diferencia. La diferencia es de nariz. Cuánto qué el segundo caballo tenía que correr más rápido para ganarle al primero? Es casi nada. Una pequeña diferencia en desempeño, trae una tremenda diferencia en resultado. Esa es la verdad. Una pequeña diferencia. Usted es juzgado en la vida por 4 cosas. Usted es juzgado por lo que usted hace, por su apariencia, por lo que usted dice y como usted dice lo que usted dice. Usted puede tener 2 individuos. Llega cerca del primero y pregunta: Qué es lo que usted hace en la vida? Yo soy albañil, coloco un ladrillo encima del otro. Usted llega cerca del segundo. Qué es lo que usted hace en la vida? Yo soy albañil, estoy construyendo la catedral de Notre Dame, que va a quedar en la posteridad Los 2 físicamente hacen la misma cosa. Pero uno describe la profesión de él con un detalle un poquito diferente del otro. No valoriza? Valoriza Segunda cosa importante es su apariencia. Usted quiere jugar en el Flamenco, no entre al campo con la camiseta de Fluminense. Usted quiere servir al ejército, no aparezca allá con el uniforme de la marina. Usted imagine, si usted estuviese mirándome aquí, y yo me presentase sin corbata. Cuánto por ciento de mi ropa es corbata? 3%? pero hace una diferencia enorme Entonces, lo que yo estoy queriendo aquí, es que usted modifique pequeñas cosas en su vida. Esas cosas modificadas harán una gran diferencia. Tuve la oportunidad, recientemente de visitar el Hotel Oriental en Bangkok en Tailandia. Considerado durante 9 años seguidos el mejor hotel del mundo. Yo quedé hasta un poco decepcionado. Cuando llegué allá, porque no es diferente de los otros. Pero es una pequeña diferencia que hace la diferencia. Entonces, a veces una pequeña diferencia en su apariencia hace la diferencia. A veces una pequeña diferencia de lo que usted dice hace la diferencia. Nosotros somos juzgados por nuestra apariencia, por lo que nosotros hacemos, por lo que nosotros decimos y como nosotros decimos lo que nosotros decimos. Usted ya percibió que usted tiene 1 boca y 2 oídos? Por qué? Nosotros somos hechos más para oír que para hablar. Cuando usted todavía no habló nada, nadie sabe si usted es inteligente o no. Pero si usted habló y habló tonterías, acabó. No hay manera. No es verdad? Entonces, si usted habló y la palabra salió equivocada, no hay forma de usted volver atrás. A veces usted se arrepiente. Y de ahí? No resolvió usted ya habló Y más importante todavía. No es lo que usted dice. Es como usted dice, lo que usted dice. Ese es el detalle. Podría traer a alguien que dijese exactamente lo que estoy diciendo, usase exactamente el mismo vocabulario. La presentación podría ser mucho mejor, o mucho peor. Porque no es sólo lo que usted dice, es como usted dice lo que usted dice. Quiere ver? Le voy a mostrar una frase. Yo no dije que él robó el dinero. Yo, no dije que él robó el dinero. Quién fue que dijo? Yo no dije que él robó el dinero. Cómo es que usted se expresó? Yo no dije que él robó el dinero. Quién fue que robó? Yo no dije que el robo el dinero. Cómo fue que él lo obtuvo? Yo no dije que el robó el dinero. Qué fue entonces que él robó? La misma frase tiene 5 significados diferentes, dependiendo de donde usted coloca énfasis. Es eso a lo que me estoy refiriendo, al aspecto del detalle. Usted quiere ver un detalle importante? Es aquello de como usted percibe sus metas. Como posibilidad o como expectativa Si usted percibe como expectativa y no acontece, usted queda frustrado. Si usted percibe como posibilidad y no acontece, continua siendo una posibilidad. Es aquel detalle de usted desenvolver una confianza mutua en su relación con alguien, hace una diferencia enorme. No es usted, que sólo por la sonrisa que usted despierta confianza. Confianza usted puede casi que analizar de un punto de vista científico. Confianza depende de un trípode, depende de sinceridad. Sinceridad significa que lo que yo digo en público, yo lo digo en particular. Lo que yo estoy diciendo ahora, yo lo digo después. Depende de competencia. Y competencia depende de un padrón Usted puede tener a una persona que es extremadamente competente como mecanógrafo. Pero se informatizó su escritorio. Ella deja de ser competente. Y usted lleva en consideración la historia anterior. Usted va a entrevistar a alguien para trabajar con usted. Y esa persona fue despedida de los últimos 5 empleos. Yo le garantizo que probablemente será despedido de este también. La historia anterior dice esto. Generalmente la gente continúa repitiendo aquello que viene. Entonces cuando usted desenvuelve esa confianza mutua, es un detalle que hace una diferencia enorme. El buen vendedor es aquel individuo, por ejemplo que despierta confianza en quien está comprando. Entonces la persona vende más. Y ese aspecto de confianza, usted tiene que llevar en consideración que depende del territorio. Un individuo a veces puede ser confiable en el campo afectivo, pero no es confiable en el campo financiero. O vice-versa Él es confiable en el campo financiero, en el territorio financiero, pero no es en el territorio afectivo. Esos detalles hacen la diferencia. Usted tiene que examinar lo siguiente en su profesión, en su carrera, a lo que usted está queriendo llegar.Cuál es la diferencia que hace la diferencia?Cuál es el detalle que realmente al final va a tener un gran impacto para usted? Porque el Hotel Oriental gana como mejor hotel del mundo

9 años seguidos, es por causa de los detalles. La diferencia está en el detalle. Eso es lo que usted tiene que entender. Porque todo el mundo hace más o menos la misma cosa. Su vecino se levanta más o menos a la misma hora que usted se levanta. Almuerza más o menos a la misma hora que usted almuerza. Va a dormir más o menos a la misma hora que usted va a dormir. Usted es más o menos exitoso que él. No es por lo general, es por el detalle. Eso que es importante. Esa consciencia es la que usted tiene que llevar con usted. Correcto? Converso con usted en el próximo bloque. ESTRUCTURANDO SU NEGOCIO Hola. Todo bien? Continuando aquí nosotros vamos a hablar hoy sobre "Estructurando su negocio". Usted va a entender lo que es la dinámica de un negocio. Que es lo que hace un negocio un negocio. Usted primero tiene que tener dinero. No precisa ser suyo. Usted puede hasta conseguir prestado. Pero usted tiene que comenzar con un dinero. Qué es lo que usted hace con ese dinero? Usted produce alguna cosa. Usted genera algún producto, algún servicio, alguna cosa. Y ahí está terminado el negocio? No, claro que no. Vamos a suponer que usted va a fabricar una máquina de enderezar bananas. Usted tiene una empresa? De forma alguna. Nadie va a comprar. Entonces, un negocio, la dinámica de un negocio, no termina con el negocio en sí, termina con un comprador, que va a comprar, teóricamente por un precio más alto de aquello que usted gastó. Va a sobrar alguna cosa. Eso se llama lucro. Una empresa sin rentabilidad, en mi opinión es una empresa anti-ética, porque se está usando el dinero indebidamente. Entonces la dinámica es esta: Usted toma el dinero, hace alguna, genera algún producto, algún servicio, alguna idea, alguien compra esto, por un precio mayor de lo que usted gastó. Esa sobra es el lucro, que va a mantener el negocio. La visión del negocio no puede ser el dinero. El dinero es consecuencia. Ahora vamos a entender este negocio mejor. Qué es lo que constituye una empresa? Qué usted cree que constituye una empresa? Las instalaciones? Pero si nosotros mudamos las instalaciones? No continúa siendo una empresa? Los productos? Y si nosotros mudamos la línea de productos? No continúa siendo una empresa? Los funcionarios? Y si usted despide a todo el mundo y contrata gente nueva? No continúa siendo una empresa? Upa! Entonces nosotros tenemos un problema. La empresa no es constituida por los funcionarios, ni por las instalaciones, ni por los productos. Qué es lo que es una empresa? Una empresa es una "conversa", que fue establecida por el fundador, y que se perpetúa en los corredores. No está escrito en ningún lugar. Eso se llama: "Cultura empresarial". Entonces toda empresa tiene su cultura. Del mismo modo que nosotros tenemos gente neurótica, gente psicótica, gente compulsiva, gente altruista, nosotros tenemos las empresas. Las empresas tienen las características de los seres humanos. Y esa "conversa", constituye la cultura empresarial. Todas las veces que usted pelea contra el mundo, yo apuesto en el mundo. Todas las veces que usted fuera contra una cultura empresarial, usted pierde, el perdedor es usted. Porque la cultura empresarial tiende a mantenerse, tiende a quedarse en el "Status quo". Entonces usted para modificar una cultura empresarial, eso no ocurre de la noche para el día, eso ocurre gradualmente. En una empresa, hoy más que nunca, usted tiene que estar constantemente haciendo lo que nosotros llamamos de "innovación empresarial" Los japoneses tiene una palabra llamada: "kaizen" K-A-I-Z-E-N Significa mejora continúa. Hoy mejor que ayer y peor que mañana. Usted tiene que estar en constante innovación empresarial. Para usted hacer esto, usted como empresario, como ejecutivo, como profesional, usted tiene que tener 3 características básicas: Primero usted tiene que tener excelencia. Osea, usted tiene que hacer lo mejor posible, usted tiene que hacer igual al mejor de los competidores. Ese término se llama "benchmarking". Osea usted tiene que hacer igual al mejor que está haciendo en la plaza. Nadie se propone hoy en producir un producto de segunda categoría, eso no existe. Entonces tiene que producir lo mejor que usted puede producir. El individuo que hoy dice: "Mi empresa es de alta calidad". Él no está haciendo más que su obligación. Calidad no es ventaja competitiva. Calidad es condición "Sine qua non" (sin la cual no). De lo contrario usted no merece ni entrar al campo para jugar. Excelencia es condición "sine qua non", no es ventaja competitiva, pero ser sólo excelente, no sirve de nada, usted tiene que tener innovación. Pero si usted tuviera excelencia, innovación sin anticipación tampoco sirve de nada. La compañía telefónica Americana AT&T, desarrolló 10 años atrás, un aparato llamado "videophone", que es un video acoplado a un "phone", osea, un teléfono. Usted cuando llama a alguien usted puede ver a la persona, y la persona puede verlo a usted. Ese aparato está disponible hace 10 años, sólo que no vendió, lo recogieron. Porque 10 años atrás, nadie quería pagar 10 mil dólares para ver con quien estaba hablando. Hoy ese aparato está volviendo al mercado, porque ahora barateó todo, está más fácil. Fue una innovación de la compañía telefónica americana? Fue. -Qué faltó? Faltó anticipación. Una característica importantísima en los días de hoy. Si usted camina, usted tiene que ver metros al frente y no choca. Si usted maneja un carro, usted tiene que ver cuerdas al frente, y no choca. Si usted pilotea un yate, usted tiene que ver millas al frente y no se bate. Si está piloteando un yate a 1000 kms/hora, aparece un obstáculo a 500 mts. usted ya chocó. Cuanto mayor la velocidad a la que usted se mueve, mayor tendrá que ser su capacidad de anticipar. No es verdad? Cuando usted camina metros, cuando usted divide cuerdas, cuando usted pilotea millas. Ahora, cómo es que usted anticipa el futuro? Usted no aprendió en la escuela. Entonces deje darle una pregunta que usted va a llevar para

casa de regalo. Va a quedar con usted ahí. Qué es lo que es hoy imposible en mi vida profesional, pero que si fuese posible, mudaría fundamentalmente el modo como yo vivo? Usted haciendo esa pregunta, usted permite a su cerebro responder. Usted nunca puede obtener la respuesta correcta con la pregunta equivocada. Entonces esa pregunta le permite, preguntando al cerebro. El cerebro responde. Le permite abrir nuevas perspectivas. Le permite crear nuevos paradigmas, y con eso aquello que era imposible, pasa a ser posible tanto como usted sepa anticipar. Porque no es sólo mirando, no es con estos ojos que usted identifica. Usted puede ver por ejemplo: 3 empresas, que son exactamente del mismo tamaño. Usted imagine usted puede tener 3 personas que son del mismo tamaño. Usted puede tomar un niño, usted puede tomar un pigmeo, usted puede tomar un enano. Los 3 pueden ser de la misma altura. El niño va a crecer. El pigmeo si el crece, él crea un problema ecológico serio. El lugar donde vive, el tamaño de su cama, el tamaño de la casa, no hay forma. Y el enano? Él tiene una estructura genética alterada, él está en una sociedad donde todo el mundo es mayor, y él vive un problema. Entonces qué acontece? Si usted tomar 3 empresas, ellas también tienen ese proceso. Por ejemplo, si usted fábrica cuerdas de violín probablemente su mercado no va a crecer mucho, porque existe un mercado limitado para cuerdas de violín. Entonces usted no puede competir con otra empresa que está fabricando hamburguesas por ejemplo. Que va a vender mucho más que cuerdas de violín. No es verdad? Entonces todo eso tiene que ser llevado en consideración, cuando usted estructura su empresa. Y usted tiene que llevar en consideración también, que usted tiene que fornecer aquello que el consumidor quiere. A veces él ni sabe que quiere. Yo cuento la historia, de que una vez un millonario multimillonario en Estados Unidos, él estaba viendo televisión. Y él percibió que de cada 6 comerciales, 1 era sobre comida para perros. Como él tenía todo el dinero del mundo y estaba jubilado, dijo: "voy a abrir una fábrica de comida para perros". Qué él hizo? Como él tenía dinero, él construyó la mejor fábrica que el dinero podía comprar. Él hizo todo bien, él contrató el mejor equipo de ventas. Colocó la comida en el mercado. Cuando tuvo la primera reunión anual con la empresa de él en un hotel 5 estrellas. Él se quedó sentado en la última fila durante 5 días mirando al personal hablar. Después de 5 días a la hora del cierre. Él como presidente y dueño de la empresa, él tenía que cerrar. Él fue allá para cerrar, y dijo: "Yo sólo no entiendo una cosa, yo estoy sentado aquí hace 5 días, escuchando a ustedes, llegué a la conclusión que nosotros tenemos la mejor fábrica, nosotros tenemos el mejor equipo de ventas, el mejor equipo de marketing y así en adelante. Yo sólo no entiendo, porque nosotros con todo eso, tenemos la menor rebanada del mercado?". Y un funcionario bien humilde allá atrás levantó la mano y dijo: "Yo sé por que". Él dijo: Por qué? Porque a los perros no les gusta nuestra comida. Si usted va a fabricar comida para perros, la primera cosa que usted tiene que chequear, es si a su perro le va a gustar su comida. Porque no sirve marketing, no sirve fábrica bonita, no sirve equipo de ventas, si usted está ofreciendo un producto que no satisface al cliente. Entonces, su cliente tiene que estar satisfecho. Usted tiene que estar ofreciendo alguna cosa que acrecente algún valor a su cliente. Correcto? Veo a usted en el próximo bloque. SU DERECHO A AMBICIÓN Hola. Todo bien? Su derecho a ambición Sabía que ambición es un derecho del ser humano? Un individuo que llega hasta mí y dice: "Dr. Lair yo no quiero nada más en la vida". Yo le digo: "Está en la hora de usted morir" Porque vivir es aprender y usted aprende haciendo No confunda ambición con ganancia no es la misma cosa. Ambición es lo siguiente: Hoy mejor que ayer, peor que mañana. Una vez daba un curso en Estados Unidos, había un individuo sentado en la primera fila. Y él me dice: "Doctor, puedo hacer un comentario después? Yo tengo, yo manejo un carro, un carrito con galletas, una kombi, yo entrego galletas en las panaderías. Yo hago eso hace más de 30 años. Me levanto 4 y media, 5 horas de la mañana, entrego galletas en las panaderías. Vuelvo, lavo el carro. abastezco para el día siguiente Usted quiere saber una cosa? Mañana voy a continuar entregando galletas en las panaderías. Mis felicitaciones. No hay nada malo con el señor entregar galletas en las panaderías. Lo que hay de malo, es que mucha gente en el fondo en el fondo, quiere entregar galletas Y culpa a la sociedad, la inflación, la corrupción porque no sale adelante. Usted no consigue mantener una bola en el fondo de una piscina. Usted no consigue mantener a un individuo bueno allá abajo, indefinidamente temporalmente, un jefe puede hasta asegurar a una persona para no ser promovida. Pero, indefinidamente la única persona que puede asegurar a usted, es usted. Entonces lo que usted tiene que desenvolver, es esa habilidad de entender lo siguiente: Es que usted tiene que estar siempre en constante mejora. No hay nada malo en usted querer. Usted llegó a un punto, usted quiere otro. Ahora, lo que usted no puede es asociar su felicidad a esto. Porque sino usted queda en aquella historia: cuando yo, cuando yo, cuando yo. No es verdad? Pero usted va a decir: "Yo ya tengo bastante". Yo sé eso. Si usted tiene bastante, Por qué usted no empieza a trabajar para los otros entonces? Porque en la sociedad donde nosotros vivimos, donde los ricos están presos en los condominios. y los pobres están presos en las favelas y está teniendo toda esa violencia ahí. Yo creo que si usted ya tiene bastante para usted. Qué es lo que comienza a hacer? Usted comienza a contribuir para los otros. Yo mencioné antes en este video, que cuando el tejado de su vecino está agarrando fuego y usted vive en pared de media con él. Es problema suyo también. La complejidad aumentó mucho

en el mundo. Cada vez es más difícil vivir. Entonces el número de inertes ha aumentado violentamente, el número de personas que no consiguen acompañar la evolución de la sociedad. Y esas personas no consiguen el sustento, ellas van quedando para atrás, van dependiendo del gobierno con eso va a haber un aumento de impuestos, un aumento de impuesto de renta, un aumento de IVA. Yo se que usted no quiere escuchar esto, pero esa es la realidad. Nosotros, más privilegiados tenemos que cargar en la espalda el peso de la sociedad. Tenemos que pagar más impuestos, porque va quedando más difícil, el personal no va consiguiendo vivir. Entonces, mismo que usted ya tenga bastante para usted, yo sugiero que usted continúe ambicioso, que usted continúe produciendo más, queriendo más, porque si usted parar de querer, si usted parar su ambición, usted para de pensar también. Ahí su cerebro disminuye la actividad. Usted imagine si un sujeto se quiebra un brazo, él enyesa el brazo por un mes. El día que él saca el yeso, él no consigue hacer esto con el brazo. Él tiene que hacer fisioterapia. Lo mismo acontece con su cerebro, si usted no estuviera constantemente desafiando su cerebro para nuevas posibilidades, para nuevos sueños, para nuevas realizaciones El cerebro va haciendo qué? Se va atrofiando. Los estudios muestran que las personas que se jubilan que durante los primeros 6 meses después de la jubilación, dependiendo de la profesión, la mortalidad llega a ser 5 a 6 veces mayor. porque el individuo se colocó el pijama, fue al frente de la televisión, paró de pensar. Sabía que personas que viven mucho? Son personas que están constantemente produciendo. 80, 85, 90 haciendo planes para de aquí a 10, para de aquí 20, para de aquí a 30 años. Entonces es importante usted estar siempre en ese desafío. Porque como ya dije antes, el cerebro es un sistema abierto, y el sistema abierto para evolucionar, él precisa de conflicto, él precisa ser perturbado, él precisa de estímulo. Si usted disminuye su ambición, usted disminuye el estímulo, usted se acomoda, es como el brazo quebrado que atrofia. Si usted no usar el cerebro él se atrofia, si usted no usa la musculatura se atrofia. Entonces, usted tiene que estar constantemente haciendo eso. Ambición es un derecho del ser humano. Cuando usted coloca la ambición junto con los otros componentes que nosotros ya discutimos. Porque para hacer una torta, usted no hace una torta sólo con harina, usted no hace una torta sólo con mantequilla. Usted tiene una combinación, usted tiene una serie de ingredientes para hacer una torta. No es verdad? Entonces lo que nosotros proporcionamos aquí. Estamos llegando a la recta final. Nosotros estamos proporcionando nada más y nada menos que ingredientes que usted ahora va a colocar juntos un poquito de uno, un poquito de otro y tiene un 'time' correcto para eso, que es en la hora correcta. Y usted va a crear su torta. Cada uno va a crear, cada uno tiene un paladar diferente. Porque usted va a continuar viendo en el futuro estos videos. Porque es hecho por un proceso de repetición. Si lo ve una sola vez, no funciona. Usted tuvo mucho conocimiento. La cantidad de conocimiento que le estoy pasando aquí es enorme, no da para usted absorber todo de una sola vez. Usted tiene que volver y ver nuevamente, nuevamente, nuevamente. Estimular su mente. Para que esto ocurra, yo sugiero también que usted lea mi libro "Éxito no ocurre por si acaso, es simple pero no es fácil" y el libro "Éxito empresarial, creando y manteniendo el éxito empresarial. Re-ingeniería virtual". Porque la sumatoria de esos 2 libros, "èxito no ocurre por si acaso" es más la parte personal, y "Éxito empresarial es más la parte profesional. Eso aquí está siendo presentado para usted aquí en la forma de video, pero a veces leyendo y releendo también ayuda. Y usted complementando todo eso, yo creo que es sólo colocar ahora la torta en el fuego y dejar cocinar, dejar asar. Porque no hay otra forma, los ingredientes están listos. Hola, estamos en nuestro último bloque "Llegando al destino" sólo que la carretera del éxito, está siempre en construcción. Lo que cuenta no es la llegada, lo que cuenta es el viaje. Todavía más en este proceso aquí que usted llegó al final de los vídeos, y usted tiene que comenzar nuevamente. Primero sugiero que usted vea esto por lo menos 5 veces, por lo menos. Lo ideal sería hasta más, pero por lo menos 5 veces, para usted incorporar en su estructura psicológica todo esto. Querer es el comienzo de las cosas. Usted ya imaginó que si entra en una cancha de basquet con paleta de ping pong, queriendo ganar el juego. Usted no consigue. Querer sim estrategia no sirve de nada. Usted quiere, yo sé. De lo contrario usted no habría adquirido estos vídeos. Pero usted esta desarrollando aquí una estrategia. La estrategia de quién? Y ahora estoy transmitiendo esto para usted en una bandeja. que primero usted tiene que soñar más. Porque usted tiene que soñar de noche y trabajar de día. Y es importante que usted tenga referencias. Hicieron un estudio en Harlem. Harlem es una parte de New York donde si su carro quebró al medio día, usted puede comenzar a rezar, porque alguna cosa de malo va a acontecer con usted. Pues hicieron un estudio fueron al sexto año primario en Harlem y dividieron la clase, aleatoriamente en 2 grupos A y B. El grupo A tendría el privilegio de una vez por mes durante 6 meses visitar Down-Town Center de Manhattan Y el grupo B, iba a continuar teniendo clases en aquel día. Ellos hicieron eso durante 6 meses, 6 visitas. 10 años después, ellos hicieron una evaluación para ver si aquello había tenido algún impacto. Sabe qué ellos descubrieron? Que aquel grupo A que tuvo el privilegio de una vez por mes, ir hasta el centro de Manhattan, saber como es que un individuo exitoso vivía, como es que el ejecutivo tomaba desayuno, como es que el iba a trabajar, como es que era el escritorio de él, y así en adelante. Ese grupo, el primero tenía más gente estudiando, tenía menos entradas en la policía, menos

viciados en drogas y así en adelante. Es porque ellos crearon, aquellos niños de Harlem las referencias de lo que es ser exitoso. Porque si usted no sabe lo que es ser exitoso. Cómo es que usted va a crear? Va a crearlo de adónde? Usted tiene que tener referencias Y esas referencias, nosotros se las estamos dando en estos videos. Nosotros le mostramos por ejemplo la importancia de la autoestima, la importancia de usted gustar más de usted. Si usted no gusta de usted, el mundo no va gustar de usted. Nosotros le mostramos la importancia de la comunicación. Cuál es el valor de una moneda de oro en el fondo del Océano Atlántico, donde nadie llega allá? Nosotros le mostramos a usted, la importancia de usted establecer metas. Usted crear sueños. Transformar sueños en metas. Transformar metas en realidad, y usted armonizar su vida teniendo meta física, meta psicológica, emocional, meta social, meta financiera y así en adelante. Nosotros le mostramos a usted la importancia de la actitud. El optimismo solito no resuelve, el pesimismo entorpece. Usted entendió la importancia de la suerte, que no existe suerte. Suerte es cuando la preparación encuentra la oportunidad. Si usted no estuviera preparado, no sirve de nada, si la suerte toca en su puerta. Si aparezo y le ofrezco un empleo de 100 mil dólares por año, usted tiene que hablar alemán. Sólo que no sabe hablar alemán. La oportunidad está aquí, pero usted no está preparado. Cuál es la diferencia que hace? Ninguna. Nosotros le mostramos a usted, la importancia de usted establecer metas. Usted crear sueños. Transformar sueños en metas. Transformar metas en realidad, y usted armonizar su vida teniendo meta física, meta psicológica, emocional, meta social, meta financiera y así en adelante. Nosotros le mostramos a usted la importancia de la actitud. Optimismo solito no resuelve, pesimismo entorpece. Entonces es importante usted percibir que todo tiene 2 lados. Tiene un lado positivo y un negativo. Usted entendió la importancia de la suerte, que no existe suerte. Suerte es cuando la preparación encuentra la oportunidad. Si usted no estuviera preparado, no sirve de nada la suerte tocar en su puerta. Si aparezo y le ofrezco un empleo de 100 mil dólares por año, usted tiene que hablar alemán. Sólo que no sabe hablar alemán. La oportunidad está aquí, pero usted no está preparado. Cuál es la diferencia que hace? Ninguna. Mostramos la importancia del trabajo. Y éxito viene antes de trabajo en el diccionario. Pero, por otro lado trabajo solito no trae éxito. Y finalmente nosotros discutimos con usted la importancia de la ambición. Ser ambicioso es un derecho del ser humano. Entonces usted va a decidir que es lo que precisa más. Usted precisa de más autoestima? Usted va a ver el video de autoestima varias veces. Usted precisa saber más como establecer metas? Usted tiene que colocarlas por escrito. En 1953 ellos hicieron un estudio en la Universidad Harvard. Todos los alumnos de Harvard fueron consultados. Qué es lo que van a hacer en el futuro? La mayoría no tenía la menor idea. Una pequeña minoría tenía. Una minoría menor todavía lo tenía por escrito. En otras palabras 3% de los estudiantes alumnos de Harvard del '53, ellos tenían por escrito lo que ellos iban a hacer en los próximos 6 meses, 1 año, 5, 10, 15, 20. 1973 veinte años después. Ellos re-entrevistaron a todos aquellos estudiantes que estaban vivos todavía. Sabe qué ellos descubrieron? Que el 3% que tenía por escrito, lo que ellos iban a hacer, valían más financieramente que los del 97% juntos. Más allá de eso, tenían menor número de hospitalización, menor número de divorcios, etc. Ellos quedaron tan impresionados con los resultados, que ellos creyeron que ese grupo era más inteligente. No era. Sacaban mejor nota en la escuela. No sacaban. Venían de familia diferente. No venían. Venían de raza diferente. No venían. La única diferencia que hacía la diferencia, era que esos individuos tenían por escrito lo que ellos iban a hacer. Ahora yo le pregunto: Usted tiene por escrito lo que va hacer en los próximos 6 meses, 1 año, 5, 10, 15, 20. Sabe lo que usted me va decir? "Yo no tuve tiempo". La cosa más importante que es su vida, usted no tuvo tiempo de programar. Vuelva a aquel video donde yo le enseñé a usted a hacer aquella carta. Recuerda? Aquella carta de 6 meses, donde usted escribe con verbo en el pasado como si hubiese acontecido. Osea, se lanza para el frente 6 meses, y escribe como si fuese en aquella fecha, diciendo lo que aconteció en los últimos 6 meses. Eso va a hacer una diferencia enorme para usted. Y continúe practicando todo eso. Porque cuanto más usted practica más suertudo se vuelve. Esa es la verdad. Recuerda cuando discutí talento? Qué lo que es talento? Ay Dios mi Dios, si yo tuviese talento. Usted tiene talento, usted sólo tiene que descubrir cuales son sus talentos. Ahora, el talento, él precisa ser desarrollado. Usted puede tener el potencial. El pianista, él tiene el potencial de tocar piano, pero él tiene que pasar por la escuela. El bailarín, él tiene un potencial de bailar, pero él tiene que pasar por la escuela, y tiene que practicar horas y horas y horas y horas hasta que el se manifieste. Éxito es la misma cosa. El amanecer sólo viene después de toda la noche haber pasado. Yo no tengo ninguna fórmula mágica, que de la noche para el día usted va a ser exitoso. Ser exitoso es muy fácil. Usted tiene que hacer lo que precisa ser hecho. Sólo que la mayoría no se propone hacer lo que precisa ser hecho. Todo el mundo está procurando una fórmula mágica para volverse exitoso de la noche para el día. Eso, yo no sé ofrecerle. Lo que yo sé ofrecerle es lo siguiente: Yo le dí las características de las personas, de la personalidad de un individuo exitoso. Si usted conseguir incluir estas características en su estructura psicológica, eso va a hacer una tremenda diferencia en su vida. Usted va a pasar a conseguir más de aquello que usted quiere, sea lo que sea. Puede ser en el área profesional, puede ser el mejor padre de familia, para cada uno es diferente. Lo importante es que

usted sepa que usted quiere. Lo importante es que usted se concentre en lo que usted quiere y no en lo que usted no quiere. Recuerde lo que yo dije, si usted se concentra en aquello que usted no quiere, en vez de concentrarse en aquello que usted quiere. Es como si estuviese conduciendo un carro mirando por el retrovisor. Usted sabe de donde está viniendo, usted no sabe para donde está yendo. No es verdad? Me gustaría terminar todo esto, contándole una historia que representa todo lo que nosotros hablamos. La historia es la siguiente: Erase una vez, en una pequeña villa de Grecia, vivía un sabio. Sabio este, que era famoso porque hasta aquel día, todas las preguntas hechas a él. Él supo responder. Un día un joven adolescente, conversando con su amigo, dijo: "Yo creo que sé como voy a engañar a ese sabio. Voy a agarrar un pajarito y lo voy a colocar en mis manos, voy a ir donde él, y le voy a preguntar si está vivo o muerto. Si él dice que está vivo, yo lo voy a exprimir y lo voy a dejar caer muerto a sus pies. Si él dice que está muerto, voy a abrir las manos y dejar volar. No interesa lo que él responda, él se va equivocar". Entonces, el joven agarró el pajarito, o escondió en las manos, fue adonde el sabio y dijo: "Dígame sabio, el pajarito en mis manos está vivo o muerto? El sabio lo miró y le dijo: "Mi joven, la respuesta está en sus manos". Este es el quinto video que usted está viendo, yo le di mucha información. esa información puede entrar en un oído y salir en el otro. O puede hacer una tremenda diferencia en su vida. Sea cual sea el resultado, me gustaría que terminase esto conmigo llevando el siguiente mensaje para el resto de su vida: "Su éxito, tanto personal como profesional, estuvo, está y siempre estará en sus manos". Muchas gracias. Más allá de esta colección, usted tiene a disposición varios otros videos que usted puede adquirir por telefono en São Paulo 0 11 9 504222 Pero yo creo que en estos videos, usted tuvo la oportunidad, está teniendo y espero que continúe teniendo. Usted los coloca a la medida que a usted le gusta, a la medida que usted quisiera, y la cosa va. Cuento con usted en el último bloque para nuestra despedida. "LLEGANDO A DESTINO" Porque esa historia de que querer es poder, no es verdad. De personas exitosas que ya pasaron por esto. Entonces a usted le quedo bien claro en estos videos Usted tiene que dejar su imaginación trabajar, implementar aquello que usted imaginó. Usted debe estar imaginando. Pero cómo qué es posible, 6 visitas ser capaz de crear todo eso? De qué sirve tener conocimiento en la cabeza, si usted no consigue expresarse? No sirve de nada. (*university cleveland heights library*).

## Como Tener Xito Queriendo Y Consiguiendo Dr Lair Ribeiro Subt Tulos En Espa Ol

>>>Haga Clic Aquí<<<

<https://Ensayo.icu>