

LIC. NILDA AVELLANEDA



PASE DE EMPLEADO A EMPRENDEDOR

LAS CRISIS QUE NOS PARIERON



NeuroDecoLAB

www.enfocate.org



@nilda_avellaneda



Neurodecolab@gmail.com
navella403@gmail.com

LIC. NILDA AVELLANEDA



- Socia Fundadora y Directora Académica de la Red INS.E., Institución dedicada a la formación, investigación y trasmisión de métodos y herramientas para generar libertad financiera y logro de metas laborales.
- Creadora de la Línea de Intervención laboral y organizacional Neurodecodificación Laboral (NDLab[®]) (www.enfocate.org)
- Fundadora y Directora Ejecutiva de Avellaneda Consultores- www.avellanedaconsult.com.ar
- Fundadora y Directora de Enfocate- Programa de desarrollo profesional basado en 4 disciplinas: Neurociencias, Coaching estratégico, Coaching ontológico y Decodificación Bioemocional aplicada al trabajo www.metaenfocate.com
- Autora del Libro "Decodificar una empresa es posible" Ed. Palabrava 2017

ESTUDIOS

- Maestrando en Psicología Cognitiva- Universidad de Buenos Aires- 2008 – 2010
- Postgrado En Gestión De Recursos Humanos – Universidad Politécnica de Madrid- 1999 -2000
- Postgrado en management estratégico (UNC) 1998
- Postgrado en gestión de Pymes (UCC) 1998
- Licenciada En Psicología – Universidad Nacional de Córdoba. 1993-1997 MP 3032-
- Postgrado En Gestión De Las Comunicaciones En Comercialización –1998
- Coach Ontológico Profesional. 2000-2002
- Profesora en Educacion Física- IPEF 1983/87

DESEMPEÑO PROFESIONAL

- Desarrolla desde el año 2003 actividades de consultoría, capacitación y coaching de Recursos humanos. Entre las áreas de intervención trabaja temáticas relativas a la Motivación, Comunicación interpersonal, liderazgo y la construcción de equipos, y el desarrollo de talentos personales

DESEMPEÑO DOCENTE

- Ex directora de la carrera de recursos humanos en IES siglo 21- Ex docente en la UES 21 en Grado, en la carrera de Psicología y Recursos Humanos. Ex Docente en la Universidad Abierta Interamericana en Grado. Ex docente en la Universidad Favaloro en Grado, carrera de Psicología, Actualmente docente en la Maestría en Ingeniería de la calidad, UTN reg Córdoba, Docente en la especialidad en Higiene y seguridad en la UTN regional, Villa María, Docente de grado en el IDES Río Tercero.

LIC. NILDA AVELLANEDA



LAS CRISIS QUE NOS “PARIERON”

NEURODECODIFICACION LABORAL Y ORGANIZACIONAL

LIC. NILDA AVELLANEDA

**LAS CRISIS QUE NOS “PARIERON”
DE EMPRENDEDOR A ¿EMPRESARIO?**

NEURODECODIFICACION LABORAL Y ORGANIZACIONAL

ÍNDICE

Prologo	7
Introduccion	9
CAPITULO 1- Tengo un síntoma y ¡no mejor!	15
CAPITULO 2- El liderazgo, el emprendedorismo y el autodesarrollo consciente	35
CAPITULO 3- Empleado, emprendedor, empresario	41
CAPITULO 4- Un poco de historia... ..	47
CAPITULO 5- Mirar de modos diferentes la misma realidad	53
CAPITULO 6 – Etapas del accionar emprendedor. Etapa Uno: capturar la pasión.	57
CAPITULO 7- Segunda Etapa: el desafío a sí mismo	75
CAPITULO 8- La Tercera Etapa: Crecer y confiar en el proceso.	87
CAPITULO 9- La Cuarta Etapa: La empresa deseada	93
CAPITULO 10- Conclusiones	97
ANEXOS 1 Y 2	99

PRÓLOGO

LA CREATIVIDAD ES INTELIGENCIA DIVIRTIENDOSE

Albert Einstein (1879-1955), físico.

Algo nuevo que hoy voy a hacer, es escribir el prólogo para este libro de mi querida amiga Nilda.

Hacer algo nuevo lleva su tiempo. Primero pasamos por la inseguridad y la incertidumbre y luego cuando investigamos ¡aparece la magia de lo nuevo!

Cuando leí este libro, entendí más a consciencia por qué Nilda y yo somos las fundadoras y socias de Red INSE. Entendí que compartimos un gran DESEO y que ese deseo es tan grande que ponemos al servicio de él toda nuestra creatividad y pasión.

En este libro Nilda nos relata en forma simple como podemos hacer mayor foco a esas metas, a las que de verdad queremos llegar.

Leer su investigación vivida en sus años de trayectoria y comprender que esa investigación es comprobable ¡nos alienta a ser y actuar!

Todo lo que hemos vivido y hemos heredado en recuerdos está grabado en nuestro inconsciente, descubrirlo y hacerlo consciente es el primer paso para activar el ingenio. Este ingenio activo despertará el sentido creativo que todos llevamos en nuestras almas y con la creatividad podemos acercarnos a nuestro deseo.

Ser creativos no es inventar algo a partir de la nada, se trata de reconvertir lo que ya existe, y la creatividad tiene un gran poder curativo.

Los emprendedores, empleados y empresarios se caracterizan por tener activa la creatividad y en ocasiones no son muy conscientes de ello, razón por la cual, no siempre la utilizan.

A veces tienen creencias que pueden ser muy saludables pero limitan ese poder de creación. Y otras veces, creencias que en verdad los obstaculizan.

¿La parte buena? Sabemos las dos, muy bien como ayudarte con ellas.

En estas páginas y en los escritos de Nilda, podrás reflejarte y si te das cuenta que algo se parece a tu historia ¡puntalo y reflexiónalo!. Es muy probable que algo nuevo suceda en tus pensamientos y recordá que pensar algo nuevo puede generarte inseguridad... ¡genial si esto sucede! Avanza y seguí leyendo...

Leer es un comienzo para tu propia investigación de todo lo que guarda tu cerebro. Cuando descubras esos programas que hoy tal vez te frenan, te bloquean, te angustian, te alucinan, significa que iniciaste el viaje real hacia tu propio DESEO.

En este libro podrás también leer y sentir como la Inteligencia de Nilda se divierte y le pone creatividad a cada palabra, palabras pensadas y sentidas para unirse con su propio DESEO.

Un texto maravilloso, lleno de generosidad, que hoy llega a tus manos para que algo hagas HOY con vos!

¡Te invito a leerlo así te descubrás más!

Ivana Peralta
Neurocoaching de Ingenio
Coach y Co- Fundadora de Red INSE

INTRODUCCIÓN

Escribir de éste tema es un enorme placer para mí. Me apasionan las empresas y en especial los emprendedores, con sus desafíos, sus vidas laborales, el legado que han dejado, sus ideas, como crearon sus empresas. Leer sus biografías¹ es uno de mis pasatiempos favoritos. Adoro el mundo de los negocios y de las personas que lo componen.

Ese mundo -del trabajo y la economía- ha sido mi espacio de intervención durante más de 20 años y en todos esos años, me resultaba natural estar y operar como profesional de la capacitación y la consultoría de empresas, tanto como trabajar de docente en universidades públicas y privadas dictando cátedras sobre liderazgo, recursos humanos, Calidad, etc.

Si bien terminar diseñando conceptos y una metodología que llame Neurodecodificación Laboral y Organizacional, me llevo todo este tiempo y estudio, debo reconocer que en muchas otras ocasiones antes de 2015, quise metodologizar que hacía y como. Claramente no era aún el momento de hacerlo, por eso, quizás esos intentos eran vanos: O bien otro había hallado una nueva fórmula y lo decía mucho mejor que yo. O bien no terminaba de apasionarme con los temas y el modo de abordarlo que deseaba transmitir.

La raíz de la dificultad para demorarme tanto, a la distancia de los años pude advertir, estaba en mis fidelidades personales y decretos acerca de cómo debían ser las cosas. Hasta el 2015, tenía un modo particular de imaginar mi vida laboral, de suponer como éramos los profesionales de empresas, de seguir las enseñanzas de determinados autores que ya tenían

¹ El libro *Espíritu de empresa* en Argentina, de Chocran y Rojas; sobre la vida de don Torcuato Di Tella es mi favorito.

posición tomada en los temas que me gustaba investigar y de “hacer mi trabajo cada día” sin pensar que podía existir un modo diferente de hacerlo (ni mejor ni peor, solo diferente).

Debo reconocer que esa **visión del mundo -hasta 2015-** fue clave: constituyó una variable de éxito y también hizo que me diera cuenta que si seguía por ese sendero, iría hacia un fracaso en mi autodesarrollo personal consciente. Todo estaba bien pero no era así, ni de ese modo que debía ofrecer mi saber para beneficio de todo el colectivo social en esta encarnación.

Capítulos más adelante le cuento en detalle porque constituía mi trabajo *una variable de éxito para el fracaso*, pero antes ¡quiero presentarme!

¿Quién soy? Soy una terapeuta e investigadora que no me defino por lo que estudie, sino por lo que me apasiona investigar. Y lo que investigo de modo apasionado y las conclusiones a las que fui arribando, no son para que me crea o asuma de modo acrítico lo que le muestro, sino para que SE pienses a sí mismo tal y como yo misma lo hago cada día. Le acerco mis investigaciones y conceptos para ampliar su percepción consciente y solo esa es mi intención. Mi deseo es que mejore su vida económica, a través de poder ofrecer su potencial único al conjunto social como un regalo.

Por ello sostengo que mi investigación es a los fines de abrir un camino para que pueda reflexionar y pensar sobre aquello que le pasa y que quizás aún no haya analizado, pero que puede ser la causa que hoy le impide, dificulta o bloquea esa entrega que puede realizar.

Sobre todo si su deseo es reflexionar y hallar herramientas para afianzarse en un modo de crear sustento (y realidad propia) en el mundo desde una posición emprendedora, estoy segura que este libro será de su interés. Por eso está escrito como una guía o manual, para que lo acompañe en ese viaje que va a realizar.

Si bien estudie y me recibí de la carrera de Psicología, no “soy” psicóloga. Estudie eso porque me interesa profundamente lo humano y esa carrera me dio la mirada que necesitaba para indagar -bajo un método ya validado- la complejidad humana que tanto me asombra. Ni soy ni trabajo de Psicóloga. Sólo fue y aun es uno de los marcos teóricos en los que me apoyo como terapeuta integrativa.

También estudie neurociencias he hice un postgrado en Psicología Cognitiva, solo que eso no me define – ni es mi deseo- como neurocientí-

fica. Lo hice porque creo que en nuestro cerebro y en su correlato que es la mente (y que se corresponde con aquello que nos hace humanos) aún hay mucho por descubrir y esos descubrimientos ayudarían a que podamos potenciar aún más nuestra naturaleza dada. Los aportes en estos estudios nos ofrecen vías para resolver muchas situaciones cotidianas que nos afectan. Las investigaciones sobre la toma de decisiones, los sesgos y las heurísticas del cerebro, que se corresponden al descubrimiento de nuestro inconsciente cognitivo por parte de Kahneman y Tversky cuyos primeros textos y publicaciones datan del año 1973, resultan aun reveladores además de apasionantes.

Si bien estudie sobre las ciencias y disciplinas holísticas, mis abordajes de la problemática o conflictos laborales no resultan holísticos solamente. Estudio e investigo sobre estas disciplinas, porque hoy desconocer la fuerza de las emociones y de la energía, las investigaciones sobre psicosomática clínica, psicogenealogía, constelaciones familiares y sobre las corrientes de la biodescodificación en todas las vertientes y variables desde el Dr. Hamer a la actualidad, es cercenar parte importante de la experiencia humana. Estudiar y profundizar sobre esos estudios, no me hace terapeuta Holística; más bien me hace una persona curiosa, quizás más de lo habitual, buscadora de disciplinas que integren -y no cercenen- nuestra naturaleza humana.

Y como el saber científico y lo espiritual se haya interconectado de modo profundo, estudie desde física cuántica, hasta Management y RRHH junto a religiones comparadas, reencarnación y –últimamente– sobre el proceso de evolución de la conciencia.

Sin embargo, nada de esto soy, aunque sí sé que esos saberes suman a mi investigación sobre lo único que siempre me apasiono: la Naturaleza Humana, sus misterios y cómo podríamos mejorar la vida cotidiana de cada uno de nosotros.

Todo lo que me apasiona y la investigación al respecto, es lo que deseo brindarle –para que pueda ser tomado por el que lo sienta, quiera o esté disponible- en el formato de conceptos, herramientas y una metodología que ha probado ser eficaz para entender cómo podemos desarrollar los aspectos económicos y laborales, en el afán de lograr la libertad financiera.

Esa libertad financiera, no deja de ser un correlato necesario para obtener libertad humana. Y espero que la libertad humana prevalezca a la financiera -y ojalá ello sea pronto-. No soy ajena a las estadísticas que indi-

can que solo el 2% de la población mundial ha obtenido libertad financiera. Aportar un dígito más a esa estadística, puede definirse como parte de mi misión.

Creo que los seres humanos deberíamos tener tiempo para nuestro desarrollo interior. Para pensar, estudiar, reunirse con los seres queridos, viajar a otras culturas, aprender, compartir lo que cada uno siente o piensa, sin tener que correr en jornadas agotadoras detrás de hipotecas, deudas, bancos y tareas. Debería ser posible en nuestro modo cotidiano de vida tener tiempo para sentir, experimentar y equivocarnos. Ese sueño – incluso de un año sabático- parece utópico si no contamos con libertad financiera. Si pudiéramos, podríamos colaborar desde nuestra expansión y elevación de la consciencia en lo singular, ayudar a expandir la consciencia universal.

A la luz de los acontecimientos mundiales actuales, se van a requerir nuevos modos de actuar en lo político, religioso, social, empresarial para que los procesos de cambio y expansión humana sean sostenidos. Seres libres financieramente pueden hacer esos cambios y actuaciones diferenciales, por eso me dedico a abordar y resolver conflictos en lo económico y en lo laboral. Y cuantos más seamos los abocados a ello ¡mejor aún! ¿Eso significa ser ricos? Para nada. Significará para cada uno lo que resulte mejor para estar en el tiempo que dure la cuarentena laboral, sin el estrés que genera pensar cómo pagar las cuentas, la comida, etc., sobre todo si el trabajo se ha afectado.

Justamente hablo de esto, ya que una 40 tna mundial e histórica, ha hecho que debemos quedarnos en aislamiento social, que no podamos asistir a nuestros puestos de trabajo y que – obligados o de manera consciente- debemos pensar en cómo reconvertir nuestro trabajo para seguir generando la/las fuente/s de ingreso económico que necesitamos.

Ya hace tiempo me pregunto: ¿Quiénes seríamos y que haríamos - en este mundo moderno- si pudiéramos pensarnos a nosotros mismos como seres en permanente evolución consciente? Si logramos la libertad financiera, que impacta en la libertad individual, insisto: ¿Elegiríamos a los líderes que tenemos? ¿Acataríamos las normas que nos imponen? ¿Iriríamos a guerras inentendibles? ¿Aceptaríamos la educación impuesta que aun replica el modelo fabril a pesar de estar en un nuevo milenio? Quizás si lo pudiéramos pensar sin juicios, se comprendería mejor para que es útil a los paradigmas imperantes que seamos carentes, indefensos, vulnerables, miedosos. *Muchas veces, enmudecidos frente a lo que se impone como si ello*

fuera el mejor modo de sortear aquellos desafíos que nos suceden, atravesamos la vida sin vivirla.

Como reflexión quiero dejar claro que ni lo que se estudia ni aquello en lo que se trabaja, a Ud., lo hace Ser. Lo que a Ud. lo hace Ser en el Mundo, es su Pasión y descubrir cómo ofrecer esa pasión al colectivo social para beneficio de todos, es su desafío y también una enorme oportunidad.

Espero que este tema, el único sobre el que deseo hoy escribir – pero no el único que me ocupa- de poder ayudarlo a atravesar ese camino de conexión con su pasión y su ofrecimiento a lo social, sea lo que – a través de estas páginas- nos aúne.

Reflexiono que si tiene este libro en sus manos, es porque Ud., desea conectar su pasión con su sueño emprendedor, sea cual fuera "ese sueño" y sean cuales fueran las tareas que realizaría como medio para lograr no solo su sustento, sino también su felicidad. Cuando se transita el camino desde ese lugar apasionado, todo su Ser se mostrará y se ofrecerá al colectivo humano con la grandeza de aquello que en esta encarnación, Ud., ha venido a dar.

Bienvenido a este, mi cuarto libro sobre "Las crisis que nos "parieron" donde indago si existe un camino para pasar de Empleado a Empleado y de allí convertirse en Empresario, en medio de la cuarentena mundial a causa del Covid-19.

“

*Las protecciones que impiden se viven-
cian como un contrasentido, ya que es
una cognición contra-intuitiva acerca
del modo en cómo deberían funcionar
las cosas. Sin embargo al hallar las cla-
ves ocultas en lo que más duele, todo co-
brara sentido y aparecerán ante sus ojos,
de modos lógicos y coherentes, PARA
QUE ese impedimento estaba allí*

”

CAPITULO 1

TENGO UN SÍNTOMA Y ¡NO MEJORO!

Al trabajar específicamente en aspectos económicos, laborales, etc., y las personas realizar talleres dentro de la Red INSE², hemos tenido personas que asisten porque no saben -o no pueden- aun lograr eso que tanto desean. Algunos han realizado actividades o sesiones conmigo y otros han ido siguiendo diferentes líneas de pensamiento, ya sea holísticas o tradicionales, a fin de conseguir cambiar su economía.

Independientemente del camino tomado, algunos de ellos (y yo al oírlos) nos topamos con las mismas situaciones: Su sintomatología aún persiste.

Por esa razón me ocupo de analizar en este capítulo el tema de “Quiero mejorar mi vida laboral y económica y lograr mis metas, pero aún no lo logro”, ansiando que después que lea todos los capítulos de este libro, sienta deseo de regresar aquí, releer y analizar si ha habido una nueva toma de consciencia.

La frase que más escucho cuando los sujetos se lamentan de su falta de logros, se pueden resumir de este modo y conllevan una mezcla de frustración y desesperanza: “Aun no logro mi deseo y eso que hice de todo para mejorar y lograr lo que me propongo”.

Y a veces, amigo lector, quisiera que considere estas dos cuestiones -que no serán las únicas, tenga paciencia- como para comenzar:

- Aun *no es tiempo* para que esto que tanto desea, le suceda.
- Quizás ese deseo que tanto se empecina en lograr, *no sea el camino que debe transitar*.

² Red INSE Instituto Enfocate. www.enfocate.org

Si bien voy a desarrollar **para que y porque hay obstáculos para lograr las metas y todo este libro tratará de ellos** -por lo cual le pediré que no se ponga ansioso- tómese un momento para mirar “este camino que hoy transita” y hágalo con detalle y honestidad.

Quizás puede que le sucedan algunas de estas dos cuestiones iniciales que le mencioné y que ahora voy a desarrollar.

Le cuento el caso de una consultante que me comenta muy angustiada que estando trabajando en profundidad las estafas en el linaje paterno y las memorias de *un niño ahogado en su clan, tuvo un enorme gasto económico, imprevisto, que la desajusto en su planificación financiera.*

Estaba resolviendo su tema económico a través de desbloquear estafas y las memorias de un niño ahogado, cuando aconteció -un mes antes de la cuarentena obligatoria a causa del Covid -19- la urgencia de realizar una obra de gas en su domicilio y durante el proceso de aislamiento social obligatorio, las cañerías de agua se taparon.

A causa de la obra de gas, tuvo que romper paredes y suelo de su casa, levantar las cañerías para detectar la pérdida, invirtiendo en ello todos sus ahorros. Si no hubiera ocurrido el pedido de aislamiento social, podía seguir generando ingresos, y resolver lo de las cañerías de agua, pero con la situación de detener la vida laboral unas semanas, y sin ahorros, comenzó a endeudarse.

Quedándose sin dinero y deprimida a causa de toda esa situación, me habla. Comienza por explicarme que cuando levantaron las cañerías del gas se dieron cuenta que había un hueco en el suelo y que no sabían explicar cómo se sostenía toda la casa, teniendo semejante orificio en los cimientos. ¡Eso encareció la obra! Se lamentaba de lo sucedido ¿Podría ser que al estar trabajando estafas en el linaje paterno (y su casa es la casa paterna) y los síntomas con el dinero devenidos de un niño ahogado³, la manifestación de trabajar este síntoma, era la rotura de la cañería de gas y el problema con la cañería de agua?

Le expreso que es probable y que realmente debe haber ido hasta el fondo del asunto, para que aparecieran esas manifestaciones en las cañerías de su casa. Gracias a todo su trabajo interior, inicio esa obra de gas

³ Estos conflictos se abordan en mi libro Neurodecodificación Laboral. El secreto detrás del éxito con el dinero, el trabajo y la profesión. Ed. Copiar año 2018

resguardándose de algo peor; quizás hubiera explotado su casa o hundido y derrumbado, con lo cual trabajar – para resolver de raíz- el conflicto de estafas y niño ahogado, había sido muy bueno.

Tanto fue *al hueso del asunto, que la problemática de ese plano sutil se le mostró con toda su densidad* en su realidad, pero con un mal menor: solo hubo que levantar el suelo y cambiar las cañerías. Aunque tuvo que pagar una obra, peor hubiera sido el otro desenlace.

De modo tal que ahora, lo que viniera a su vida, sería perfecto y que confíe en su proceso.

Como próximo ejemplo, le hablaré de mí y de cuando trabajaba como Consultora/ capacitadora de empresas y como docente universitaria en grado y postgrado.

Al juzgar por mis clientes y alumnos de ese entonces el trabajo salía bastante bien, muchas veces nos gustaba lo que lográbamos y visto desde afuera, no debía quejarme de nada, sino más bien estar orgullosa. Aun así, al término de un día "felizmente productivo", la insatisfacción se apoderaba de mí.

Pensé – cerca de mis 40 años- que si podía desentrañar mejor la naturaleza humana y adquirir nuevas herramientas podría sentirme motivada de nuevo así que me mudé para vivir en otra ciudad y a dar inicio a un nuevo postgrado.

La cosa funcionaba bien, hasta que un día comencé a advertir que –quizás- ese no era el camino: estaba aprendiendo pero seguía haciendo lo mismo (aspecto este que me hacía sentir insatisfecha) y dentro mío vivenciaba una emoción de profunda confusión: aplicaba lo que sabía nuevo, era feliz con las empresas y con lo que estudiaba pero – en definitiva- no lograba cambiar nada de lo que hacía: no era saber más, ni era el lugar de aplicación, era que no cambiaba lo QUE hacía y por lo tanto no daba una respuesta nueva. Pienso que muchos estados de confort pertenecen a situaciones como ésta por eso son difíciles de advertir y modificar.

En ese derrotero estuve 8 años, estudiando y trabajando, aplicando lo nuevo a lo que ya hacía, *sin cambiar en NADA lo que hacía*. En verdad, no me daba cuenta donde debía hacer una torsión que apalancara el cambio que me hiciera feliz.

Era por ello que al término de mis días supuestamente “felices y productivos”, me sentía insatisfecha aunque sin poder comprender bien porque. Estaba agotada e incómoda, pero no lograba expresar con claridad que me pasaba. No faltaba el dinero, aunque si me faltaba la inspiración, la pasión y sobre todo el placer. Mi zona de confort era una cárcel con barrotes invisibles y cuando logre verlos, esos barrotes eran de oro. Si no hubiera ocurrido un repentino cambio de rumbo, a raíz de un suceso externo, seguiría allí.

Había algo que me sucedía: notaba que a más estudiaba o sabía, menos se valoraba ese saber en mis intervenciones profesionales y producto de saber cosas nuevas (que si me entusiasmaban) tampoco lograba mejores clientes o mejorar mis honorarios profesionales. ¿Qué información traía eso para mí? ¿Cómo es que sabía más, pero generaba menos? ¿No se supone que debe correlacionarse una cosa con la otra? Para males, continuaba con el mismo síntoma desde hacía varios años: cada enero, sabía que debía convertirme en la leona que corriera más rápido que la gacela más lenta para obtener más clientes o mejores honorarios. Como imaginará me sentía bastante cansada, frustrada, perpleja y abrumada. Al cierre de cada año había corrido y obtenido los clientes, pero estaba cansada y no me sentía plena.

Un día a fines de 2014 (diciembre más específicamente y al término de un contrato laboral como consultora) advertí que necesitaba hacer otra cosa ¿Pero qué haría? ¡No tenía ni una sola idea al respecto!

Regrese a vivir de nuevo en mi ciudad natal sin una perspectiva clara del rumbo que tomaría mi vida. Algunas veces había iniciado a escribir sobre empresas y management, no obstante ello, siempre quedaban los documentos archivados en mi PC, así que escribir no parecía una opción y seguir mi trabajo tal y como lo hacía, tampoco.

Recuerdo que a mediados de 2014, comencé a desempolvar viejas cuestiones existenciales que había dejado de cuestionarme a fin de “encajar en el arquetipo – que solo yo tenía en mi mente- de cómo debe verse una profesional seria del mundo de los negocios”.

Mis cuestionamientos eran ¿Que había más allá de la muerte? ¿Qué es esto de la espiritualidad? ¿Esto es todo lo que hay? ¿Quiénes somos? ¿Qué hemos venido a dar? ¿Cuál es nuestra misión? ¿Tengo una misión? ¿Los demás tienen una misión? ¿Estoy haciendo mi misión de vida? ¿Es el dinero “energía”?

Así llegue a febrero de 2015 y a un taller que me oriento para comenzar a comprender estos cuestionamientos. Lentamente y durante todo ese año fui dejando de dar clases en la Universidad porque sentía que no tenía más que ofrecer y sin abandonar del todo algunos trabajos para procurar mi sustento, prácticamente me aboque a investigar y estudiar sobre otra cosa, producto de la enfermedad de una amiga, que en el epílogo de mi primer libro "Decodificar una empresa es posible" lo cuento. La segunda parte de ese epílogo, es lo que ahora completo con este relato.

Sentía que ninguna de esas preguntas tenía relación con mi trabajo de ese momento, que estaba destinado a que los empresarios generaran más rentabilidad, en base al uso efectivo de "Herramientas blandas de gestión". ¡Nada más errado! *Los negocios conscientes son la semilla del futuro y diseñar conceptos, metodología y herramientas nuevas para que todas las herramientas de gestión empresarial caigan en terreno fértil, resultó que era mi misión. Solo que yo no lo sabía.*

¿De qué va esta anécdota personal? De poder expresarle que mi camino – claramente- no era el de la Consultora tradicional que obtenía más clientes, más dinero, más reconocimientos, etc. De haber seguido por esa vía, hubiera seguido siendo una infeliz aunque medianamente exitosa consultora de empresas, que agotada, al cabo de un corto periodo de tiempo, ya se hubiera quedado sin mucho más para darle al colectivo humano. El que los empresarios y gerentes manejen bien "herramientas blandas de gestión" (sin considerar lo que en Neurodecodificación laboral hoy sabemos) no era mi camino: A eso me refería cuando dije: una variable de éxito que me llevaría al fracaso.

En retrospectiva, mi misión era esta que hoy hago, y que fue vislumbrándose desde inicios de 2015 a la fecha. ¡Y hablamos de sólo 5 años!

En estos 5 años, mis certezas, plenitud, renovada energía, pasión, dio por nacimiento 4 libros, muchísimos talleres, un Diplomado en Neurodecodificación Laboral y Organizacional para formar gente en esta línea de aplicación, un emprendimiento educativo llamado RED INSE y antes otro llamado UICI Educa (que deje para dar inicio a Red INSE), y una red de colegas que habiéndose formado conmigo y aprendido esta metodología, hoy siguen mis investigaciones y me ayudan a propagarlas con sus propios talleres y terapias, que –además- les generan recursos económicos.

Lo que quiero decir es que entendí que no era el camino anterior, sino este que transito ahora, el indicado. Y si se me hubiera cumplido MI

DESEO, de más clientes y dinero, yo no estaría acá ni Ud., leyéndome, porque justamente donde estoy ahora, es debía de estar. No era mi tiempo antes del 2015, ni era hacer lo que estaba haciendo en ese entonces. Sin embargo sin esos pasos y aprendizajes esto no sería posible.

Le confieso que trabajar como Neurodecodificadora laboral es donde genero sustento para mí y para otros de manera genuina y soy feliz, porque puedo sostener una visión y misión que me hacen sentir útil a los demás: *“Ayudar a erradicar las creencias de carencia en las personas y los parámetros que dicen que los recursos son limitados y ya están en manos de unos pocos; para reemplazarlas por la certeza de que la generación de sustento y realidad propia se logra y está al alcance de su mano”*.

Estoy convencida que los recursos son ilimitados, y si Ud. se comporta desde el altruismo, ejerciendo sus talentos y manteniendo compromiso social con todo lo que lo rodea, lograra más rápido todo lo que se proponga lograr.

Terminando esta historia, aquello que comencé a probar y diseñar a fines de 2015, se comenzó a plasmar con naturalidad, pasión y sin necesidad de sacrificios o sufrimientos a la hora de decidirme a dejar lo que hacía, dando un salto *que creía era “al vacío”* para hacer aquello que sentí que debía hacer. Para eso, tuve que cambiar antes mis propias reglas del juego.

¿Porque digo creí que era un “salto al vacío”? Porque en esta línea que he diseñado la Neurodecodificación Laboral y Organizacional, no había investigación previa. Si había traslación de algunos conocimientos de las ramas holísticas -dedicadas a conflictivas en relación a la salud- a entender aspectos económicos, pero resultaban incompletos los abordajes. Al no ser investigaciones propias y exclusivas de la economía y el trabajo, no abarcaban todo el conjunto de conceptos que debemos considerar.

Es por ello que en mi libro “Neurodecodificación laboral. El secreto detrás del éxito con el dinero, el trabajo y la profesión”, elabore conceptos propios y únicos -a forma de mapa- que orienten a los sujetos que desean sanarse en estos aspectos y una metodología específica para este abordaje.

En honor a la verdad, se fue haciendo camino al andar. Fue sencillo poder pensarlo, aunque no resultó fácil hacerlo. ¿Quién lo hizo difícil? ¡Yo!. Porque creía que debía seguir aferrada a saberes y experiencias previas y que debía permanecer aferrada a los comentarios de un grupo de amigos y familiares cercanos, protectores de mi imagen pública, que con entu-

siasmo renovado y a cada paso que daba, comentaban con profunda amorosidad que "estaba delirando" "que lo que hacía era demasiado sutil e invendible" "que si había logrado cierto prestigio en lo que hacía ¿para qué cambiar?". Así fue que logré atravesar dos años (2015 y 2016). Al juzgar por los logros acontecidos en esos primeros pasos, no estaba tan desorientada en la búsqueda. Pude escribir mi primer libro "Decodificar una empresa es posible", tener un puñado de asistentes a mis talleres que resonaban en lo que decía, e iban resolviendo conflictos económicos de años y enseñarle a un grupo reducido de empresarios y gerentes conceptos que probaban y obtenían resultados más efectivos y rápidos que antes. En esos dos años de "semilla", comenzar a idear una suerte de organización y equipo con otras personas más para formalizar la trasmisión de este saber, también comenzó a vislumbrarse.

En el devenir de este salto, hice amigos nuevos que al día de hoy conservo y son referentes a la hora de pensar nuevas cosas. Entre esas valiosas adquisiciones, esta mi socia y co-fundadora de Red INSE, Ivana Peralta, las colegas a quienes consulto a menudo, y las organizadoras de Enfocate en Argentina.

¿Qué hice con toda la insatisfacción anterior? ¡Nada! Le saque foco, dramatismo y apego a lo que era mi vida anterior, para confiar y abrazar lo nuevo. Fui dejando a mis antiguos socios de la consultora de Desarrollo Organizacional y con ello, deje la consultoría tradicional. Cuando quise darme cuenta, había dado el "gran salto".

Con felicidad puedo decirle que aprendí algunas cosas:

- El camino apareció: di el paso y un camino nuevo y diferente al anterior tímidamente se mostró.
- Todo lo que aprendí antes, podía y fue resignificado en su totalidad para crear esto que es nuevo y pionero.
- Mi cambio ayudo además a mis socios anteriores, que a su vez, lograron hallar sus mejores potencialidades y explotarlas hasta hoy.

¿Qué quiero decirle con toda esta historia anecdótica? Que a veces su deseo NO ocurre porque ese NO es su camino ¡Créame! Si lo fuera, ya hubiera logrado lo que busca y vivenciaría su vida con fluidez, naturalidad,

acompañado de una pasión que estaría desbordante y a flor de piel. Se sentiría pleno y sus días, más allá de los problemas cotidianos que atraviesa, sería en el balance de cada noche, muy linda.

¿Vale esto para relaciones amorosas, socios, carreras universitarias, etc.? ¡Si!

Mis pasos entre mis 21 y mis 49 años, fueron aprendizajes profundos y válidos, solo que yo no estaba en el camino indicado a mi propósito de vida, aunque fueron necesarios esos años (y el tiempo dedicado al estudio y a la indagación personal) para la formación de todo lo que hago hoy.

Por ello mismo lo agradezco y abrazo. Y en su honor, no me detengo: Revisando, aceptando y amando mis años anteriores, puedo seguir.

Lo invito a hacer lo mismo y dejar de enojarse y enroscarse porque no logra su deseo. Y quizás deba dejar de insistir en lo que no se da con naturalidad. Es probable que deba reformularlo todo, e incluso refundar su vida.

¿Sabe algo? Siempre estará a tiempo. Cámbielo todo si es necesario, tómese un tiempo para Ud., júntese con gente nueva, lea otras cosas, anímese y cambie las reglas del juego. Después de todo, solo es un juego la vida y las mismas reglas que Ud. se impuso hace décadas, quizás deban ser reformuladas o abandonadas.

En tiempos de pandemia mundial y cuarentena global, todo lo que hacíamos va a ser resignificado. ¡Aproveche la ola! Es un buen momento.

Retomando, lo primero que quería comentarle era esto, aunque no sea todo. Antes de lo que voy a desarrollarle de las ETAPAS que definí -según mi propia experiencia personal y de mis consultantes-, como pasos para que pueda pasar de ser empleado a emprendedor y si lo desea, empresario (que están en los capítulos siguientes) quisiera hacer *otra apreciación sobre la preocupación que dio origen a este capítulo y es el hecho de que “no logra lo que desea”*.

La expresión última de su deseo, sigue algunos pasos sobre los que me gustaría ahora que reflexionara.

1. ¿Pensó en detalle aquello que desea y casi siempre lo piensa de igual modo?

El pensamiento emite una determinada Frecuencia, y esa frecuencia atrae lo que vibra igual, o rechaza lo que no lo hace, por lo que

aquello que vibra en la misma frecuencia, tiene más probabilidad de ser materializado que aquello que no. Lo que le comento es muy interesante. Si Ud., tiene situaciones de caos, lo rodean personas egoístas, ha logrado materializar en su vida esas situaciones de desamor, estafas, pérdidas, traiciones, etc., quizás es porque hay un aspecto de Ud., que está emitiendo esa frecuencia. ¿En qué piensa cada día?⁴ Hay pequeñas meditaciones que puede hacer, en determinados horarios donde Ud., puede intencionar y elevar su modo frecuencial que elevará su vibración. Más adelante está mencionada una metodología para cambiar hábitos y atraer otras cosas diferentes a su vida. La gente que es rica, feliz, o armoniosa piensa en ello todo el tiempo: en cómo hacer mejor las cosas no solo cuando ve a alguien rico, feliz, armonioso. Si Ud., solo lo piensa cuando ve a alguien así, eso se llama envidia, y entonces trae caos a su vida, insatisfacción y molestia.

Si no piensa en lo que quiere como algo que lo **Inspira**, no hay oportunidad que aparezca la frecuencia vibratoria sutil y necesaria para materializar el deseo.

¿Está seguro que lo que desea surge de su inspiración?

Desearlo desde el corazón y en transparencia, habilita una llama en su interior que se corresponde con el *deseo de satisfacer al otro (cliente, colega, proveedor, colateral) de modo completo*. Eso se llama generación de la conectividad y es una virtud humana que podemos llevar a los negocios.

Un ejemplo sencillo y no empresarial, es que si desea tener una persona a su lado que lo ame, cuide y acompañe en todo, eso sucederá sólo cuando Ud. sea el primero en desear darle a un otro toda su contención, amorosidad, compañerismo, cuidado, protección, cariño, etc.

⁴ Los Cabalistas dicen que aquello que uno piensa y siente, se materializa en la realidad con acciones que como son "hijas de los pensamientos" una vez en la realidad del mundo denso, vienen a buscarlo como un hijo a un padre. Si piensa y siente desde el amor, todas las acciones amorosas lo buscaran porque se reconocen hermanas e hijas de un mismo pensamiento. Y las demás si no son amorosas también lo buscaran. Entonces ¿Qué es lo que piensa? Controle lo que piensa en automático, comience por allí para iniciar el cambio.

Porque nada resulta más atractivo a otro, que percibir el deseo de que ese alguien quiere satisfacerlo y hacerlo feliz. Esa frecuencia vibratoria se emitirá desde Ud. al exterior. Como existe una ley llamada Reciprocidad: si atrae a alguien desde su deseo genuino de dar amor, quien llegue será alguien que desea darle amor a su vez. Son las leyes del Kibalyon, por las dudas decida investigar más.

En término personales, hago algunas de estas cuestiones de modo cotidiano. Como mi deseo es romper con la creencia de que el saber es “místico” y pertenece a unos pocos y que los recursos son limitados, en los grupos de colegas –sobre todo en los que ya son expertos en esta rama y donde participo como una colega más- suelo compartir todo lo que me resulta útil y ayuda a elevar mi consciencia.

Por similitud de forma, en esos grupos, los colegas a su vez comparan su saber a su círculo profesional e íntimo, generando la frecuencia vibratoria que facilita la materialización del aspecto máximo de la espiritualidad llamado: Recibir por Dar.

¿Le cuento una anécdota? Había regresado de un viaje iniciático por Egipto y estaba en una reunión familiar, contando la experiencia y una asistente a la fiesta me mira y me dice “deberías saber a quién contarle “ciertas cosas” y poder hacer silencio ante “determinada audiencia”. Ese suceso me ayudo a reflexionar. Estos son los tiempos en que el saber – sea de raíz herméutica o no- debe estar disponible, sin miedo, sin vergüenza, sin culpa. Si a Ud. le va bien con esta herramienta, aun considerando que las cuestiones más sutiles le resultan extrañas a su vida, cuéntesela a sus amigos y familiares. ¿Qué espera? Que ellos decidan – en todo caso- si no quieren oírlo o si las usaran, pero que no queden en Ud. ¿Teme a sus miradas fulminantes? Una muestra de madurez es poder desapegarse de la necesidad de ser comprendido, amado y aceptado. Y por favor, sáquele dramatismo a los vínculos: No tome nada de modo personal. Los que deban estar a su lado mientras Ud. hace su propia expansión de consciencia, seguirán estándolo y los demás ya no lo harán.

Respetar los tiempos del otro, no significa retacearles información. ¡No se confunda! Respetar los tiempos de los demás, es aceptar el desafío de que quizás ahora no lo comprendan y no deban estar a su lado. Desapegarse de esa emoción de soledad y de todo aquello que ya no resuena con su nuevo y descubierto potencial, confiando en el proceso y manteniéndose imperturbable será claves.

En Red INSE, hacemos muchas actividades en sintonía con este pensamiento.

Como notara, siempre se puede idear un modo para plasmar lo que desea, si su guía interior es ofrecer primero sin esperar nada a cambio (eso se llama altruismo).

2. Esa Frecuencia emite una energía que puede ser polarizada. Si existen fuerzas opuestas en la emisión de su frecuencia, es decir que advierte tensión entre lo que quiere lograr y lo que desea evitar, la suma dará 0 y Ud. deberá volver al punto 1.

Para que pueda reflexionar, le dejo esta pregunta: ¿Qué sucedería si aquello que desea lograr, en efecto se logra? Para que la energía adquiera un polo positivo, contémplese en ese deseo ya cumplido ¿Que siente ahora? Trate de ser honesto.

Regresando a mi propia experiencia, si lograba seguir y desarrollar mi Consultora de Desarrollo Organizacional, que deje en manos de mis socios en 2016, mi Ego hubiera estado muy bien, pero hubiera durado poco la felicidad. Al tiempo, mi espíritu hubiera vuelto a hacerse oír para que dejara aquello e hiciera un verdadero aporte desde mi misión.

Sigamos: Si la energía se orientó hacia el polo positivo, va por buen camino, ya que se habilita el último paso.

3. La traducción de la frecuencia y su energía, genera el **patrón de la forma**, que es la materialización, la plasmación de ese deseo. Cuando el deseo es genuino y se orienta a satisfacer las necesidades del otro, es cuando la virtud de la empatía se convierte en un excelente negocio. Ud. puede ofrecer un servicio / producto nuevo o modificar un servicio/producto para adaptarlo, teniendo presente la mejora de la vida propia y de los demás.

Resumimos: Como son 3 pasos en los que debe reflexionar porque no logra su deseo, piense ¿en qué lugar cree que está bloqueado? Para salir del atasco, mire en su vida algo que deseó y se materializó ¿Qué hizo bien para llegar a ese instante? ¿Qué pasos dio? Revíselo ahora, siendo por favor muy honesto.

La fórmula completa del éxito, la tiene en su interior, solo que no pudo hacer de eso un método, un paso a paso, para llegar al resultado. Para eso está este libro en sus manos.

Considerados estos aspectos, veamos juntos que otras partes componen este “TENGO UN SINTOMA... Y A PESAR DE TODO LO QUE HAGO, NO MEJORO”!

La naturaleza de esta queja, nos abre una vía, a partir de la pregunta ¿Para qué no mejoro?

En ese caso podemos pensar que – desde el inconsciente biológico- es mejor permanecer en una sintomatología donde el espacio sigue siendo conocido, ya que estar enfermo, carente o solo, es mejor opción -a pesar de ser dolorosa- que una exclusión familiar, el escarnio público, la vergüenza, la culpa, el miedo o la muerte.

Un eje podría ser, en caso de no tener pareja, que el inconsciente asume que es mejor estar solo, a que se activen en el sujeto sus memorias de abuso, incesto, muerte, sean éstas de su vida contemporánea o a nivel Transgeneracionales, ya que resuenan con el Peligro. La ecuación sería: si bien estar solo y desear una familia es decepcionante, peor sería amar y ser abandonado, abusado o muerto. Sobre todo se daría en casos donde ha habido padres violentos, niños muertos al nacer, abuelas/madres muertas en partos, etc.

Igual situación sería tener dinero. Si la falta de dinero nos mantuvo unidos, o con dinero se realizaron acciones reprobables (como abortos, estafas, engaños, matrimonios por conveniencia, etc.), la resonancia indicaría que es mejor crear una realidad donde falte el dinero.

Hasta aquí refiero que en Neurodecodificación laboral diseñamos herramientas potentes y efectivas, donde un porcentaje elevado de los consultantes, al advertir y tomar consciencia de esto, suelen revertir el patrón.

En resumen:

- No mejoro para evitar un dolor mayor (casos que estaba comentando)
- No mejoro por una ecuación que hace la naturaleza; si hubo reproducción de la vida en el dolor, la soledad, la estafa y el engaño, es mejor NO mejorar, porque la vida y la unión se dan en estos

contextos de modo que "esa" debe ser la plantilla del éxito en esta familia.

- No mejoro porque no creo que sea posible para mí vida estar satisfecho y feliz, ya que nadie en mi clan lo es plenamente (falta de merecimiento / desvalorización)
- No mejoro porque tiene un beneficio secundario mayor estar mal que estar bien. De modo que mi manera de derivar amor y atención es "estando mal". Y es más sencillo seguir mal, que hacer nacer en mí un Ser nuevo, desconcertando con eso, a todos los que me rodean y están acostumbrados a mi desdicha.

Sinceramente, cree que alguno de estos puntos, ¿se acerca a su caso?

Recuerdo una consultante que a pesar de los aportes de otros, y del mío, estaba en una queja permanente sobre su dificultad económica -y además se ofendía cuando le comentamos que "quizás prefería estar así"- . Más allá de su ofensa, es probable que esa preferencia exista, aunque no desee reconocerlo, ya que de este modo, ha logrado -a lo largo de los años- que diferentes personas se acerquen a querer auxiliara. Un detalle es que la ayuda resulta infructuosa, profundizando aún más su sintomatología, quedando todos en una trampa y círculo vicioso difícil de salir.

Sin embargo **quisiera ir más allá de esto**. Me llegan casos donde hace tiempo la persona no mejora su sintomatología, ya transito varias alternativas terapéuticas tradicionales u holísticas y – en verdad- no mejora y nada de lo anterior le ha resonado o le sucede.

No es que falte persistencia o voluntad, le guste quejarse, tenga autoestima baja, o le sea difícil tomar consciencia. Lo que – quizás falta - es que logre ampliar el campo de su percepción, yendo más allá del punto anterior y de todas las opciones mencionadas.

Veamos que "otras" opciones suelo manejar en consulta, cuando el síntoma es PERSISTENTE.

La primera cuestión que aparece es la "duda": Si de verdad mejora y después debe mantenerlo en el tiempo ¿Cómo hace? Porque a estar mal está muy acostumbrado, a quejarse, a culpar a otro. Pero a estar bien ¿Cómo se hace?

La duda a veces se muestra con frases tales como “¿Será que me estoy por morir que soy feliz y todo me resulta más sencillo?”; ¿Cómo hago ahora para mantener este estado de sentirme bien?, porque si me pasa algo malo, ¿qué haré? ¿Será que todo es una ilusión y va a empeorar?

He reflexionado que la **duda** a veces resulta relativa a la vida cotidiana ¿Qué haré si tomo estos compromisos económicos y después me doy cuenta que no ha sido cierto que cree mi realidad, y advierto que la magia se esfuma y que todo fue cuestión de suerte?

A veces la duda es existencial: “si ya no estoy mal ¿en quién me he convertido ahora? Esta duda existencial, abre un espacio que nos lleva a un punto más profundo, ya que si me quedo sin esa enfermedad, conflicto, malestar que ME IDENTIFICA, (aunque cause dolor) ¿Quién soy? ¡La identidad queda al descubierto! Puede sentirse un estafador, porque quizás los que ama y lo rodean, piensan que ha sido un simulador todo este tiempo, o peor, que los manipulaba con sus síntomas.

Ahora que ya no los tiene y hasta es un poco más feliz, ¿Cómo es que antes estaba mal y ahora no? ¿Cómo es que antes la vida era una lucha y ahora no?

Si no se detiene en estas dos cuestiones nuevas que acabo de advertir; DUDA E IDENTIDAD, y se anima a dar una respuesta diferente y ser el único de la familia que la dio, es probable que se quede **sin referentes y ese sea otro bloqueo para NO mejorar**. ¿Quién de la familia estuvo bien, fue feliz, no fue abandonado, no tuvo pérdidas? Quizás advierta que nadie paso ese umbral, por lo tanto, ¿quién lo refiere sobre su nueva identidad ahora? Deberá construirla. Pero ¿en base a quién? El primer paso de la construcción psíquica en el ser humano es que aprende mediante la Observación; si no hay a quien observar y copiar ¿Cómo sabrá qué pasos dar?

Después de la Duda, de la Falsa Identidad y de quedarse sin Referentes, como acechos para no mejorar, aparece la INCERTIDUMBRE.

La incertidumbre nos hace hacer cosas extrañas, tales como ser conscientes de haber cometido un error y doblar la apuesta, enredándonos aún más.

Un caso sería el de casarse con alguien a quien no se ama, pero al quedar embarazada, no queda otra. O saber que el vínculo con alguien es tóxico, pero así y todo querer seguir con ese sujeto. Estar en pleno proceso de divorcio y además, renunciar al trabajo.

¿Le ha pasado alguna vez? Analice ahora cómo reacciona Ud. frente a la incertidumbre, si nada de lo anterior (Duda e Identidad) le resonó.

¿Qué más puede haber? Hay fidelidades inconscientes que nos atrapan, ya que quedarse sin referentes se vivencia a nivel del inconsciente biológico, tan peligroso como quedarse sin certezas.

Si recuerda aquellas frases o decretos en donde sus anteriores admirados (padres, abuelos) repetían y mutuamente se apoyaban en la vida, sosteniendo un paradigma de escasez o dolor, notará que eso generó una certeza: ¡es así como vivimos en esta familia! Enfermos, carentes, pobres, solos.

Entonces, si Ud., comienza a vivir diferente, ¿Quién marcará ese camino de diferencia, a quien va a seguir: a aquellos seres exitosos o felices que ni siquiera conoce? Nuevamente la identidad personal y familiar se juega en el interior.

O peor, el referente que se le ocurre de su propia familia y que vive una vida mejorada puede que sea poco valorado por los otros que lo rodean y que Ud. ama.

Un ejemplo sería el tío que gana dinero sin saber bien los demás como lo hizo, el que tiene una empresa, pero está peleado con los hijos que casi no le hablan. El que se casó en la ciudad con la chica nueva que conoció y fue feliz, pero abandonó a la novia del pueblo que todavía vemos.

Aquellos a los que admira, lo hace porque poseen un atributo personal que Ud. valora. ¿Sabe una cosa? No podría visualizar -ni admirar- ese atributo personal si Ud. no lo tuviera también.

Anímese y mire que otros referentes admirados pueden tener ahora. Si los admira a ellos por sus logros es porque Ud. también posee estos atributos potenciadores, solo que ellos ya los desarrollaron y Ud. "aun no".

Es cuestión de hacer foco y tener una estrategia que le permita en un corto tiempo hacer aflorar esos atributos -que si los pudo ver en otros- porque también están en Ud.

Otra cuestión a ver es si no mejora para no "ser como esa persona" y -si no mejora- tiene al menos la identidad de la familia. En cambio sí le va bien, la identidad queda expuesta convirtiéndose en ser quien "jamás

quiso ser". Si mejora va "más allá de su propio padre" y ¿en qué lugar queda su padre o madre que han sido admirados por Ud., pero carentes o enfermos?

Vaya tomando notas, reflexione y no se acelere ya que tiene tiempo. Este momento es "el estado semilla" y ambos queremos que su semilla esté saludable.

¿Nada de todo lo expuesto le ha resonado? Veamos unas opciones más:

- Si mejora, quizás vaya más allá del patrón ancestral familiar de juntarse todos los domingos a ver la vida de modo catastrófico. Por eje., frases que siempre oímos "de trabajar nadie se salva" "acá ando para no aflojar" "la vida es sacrificio".

Una amiga me comento que siente que en su familia su modo de vincularse es disfuncional: expresa que "Si no les convidas de un problema, aunque sea inventado, no tenemos de que hablar"

- Si mejora, resulta que *carece de un decreto nuevo* que sostenga la mejora, y si lo formula, ese nuevo decreto no tiene historia, ni antecedente, por lo que resulta débil y poco creíble a Ud. mismo. Me refiero a los decretos impostados que se repiten como loros de "soy abundante y creo mi realidad" mientras vive sin poder pagar sus cuentas. Al darse cuenta de la imposibilidad, para su mente resulta mejor aferrarse al decreto anterior donde ya hay una historia, además validada por todo lo que lo rodea, a tener que sostener un decreto nuevo sacado de "quien sabe dónde" (¿no estarás en una secta vos no?)
- Si mejora y asume la propia magia personal, habrá dudas sobre sí mismo. Quizás deba dejar de ser "un pibe de barrio, ya ahora que le va bien ¿en quién se ha convertido?" ¿Cómo se viste, habla, piensa ahora? ¿Qué siente su familia con eso? Ahora que es el único que estudia o estudió, ¿quiere juntarse con los amigos de antes? Dejar amigos, hábitos, creencias, ya no interesarse en los mismos temas, es un salto al vacío para el inconsciente y muy ansiógeno en la consciencia de la persona. Mucho se sobreestima

ahora – como motivo de orgullo personal- ser la “oveja negra de la familia”, pero convengamos que tiene un costo emocional determinado, que se vivencia en soledad y no todos desean asumir.

- Puede que no mejore porque el estado de malestar con el tiempo es el único estado que conoce y es en el que ha permanecido varios años de la vida, por lo que ese estado hoy se convirtió en la propia zona de confort.

La incomodidad medirá fuerzas contra lo más conocido y eso fortalecerá el permanecer en el mismo estado, porque gana la partida todo aquello que es conocido, contra lo bueno por conocer (más vale malo conocido que bueno por conocer)

- No mejora porque ya sabe mucho de todo lo que le pasa. Se ha convertido en el mejor diagnosticador de todos sus males en la historia y puede dar detalles de lo que le pasa, mostrar pruebas, hacer un recorrido maravilloso sobre cada tramo que lo llevo de donde estaba, adónde ahora se encuentra. Ha repetido esa historia tantas veces, que hasta los matices agregados, ya puede sentirlos como reales. Solo que no puede salir de allí y no delega en nadie el poder real de ayudarlo.

Suele pedir ayuda y consejos para demostrar que nadie puede con sus síntomas y malestar, o a veces los pide pero no hace nada después, más vale se pelea con las sugerencias nuevas y los nuevos “ayudadores”.

Se ha convertido en un experto en diagnóstico, pero en alguien perezoso en el uso de herramientas de mejora. Si mejora, todos esos años, análisis, diagnósticos, se verían tirados a la basura y ya ha invertido tiempo y esfuerzo en formar esos síntomas y en cristalizarlos.

La identidad va de la mano de su propia inteligencia, que está sobrevalorada aunque le resulta inútil.

Al saber cada detalle de lo que le pasa, y ser inteligente, solo sirve para hacerlo perdurar en el tiempo. Es verdad que la gente sencilla, me refiero a aquel que se enrosca menos en sus pensamientos, mejora más rápido. Le tengo una noticia, cualquier proceso

de autoconocimiento que se quede solo en el diagnóstico, no es más que un engaño que lo tranquiliza.

- A veces la máxima insatisfacción es una cárcel de oro. La zona de confort se da porque si no habla de lo que le pasa, ¿De qué hablaría? Una sugerencia: quizás debería tener otros intereses, ocuparse de otras cosas, viajar, vivir. La queja termina obturando y siendo funcional a un vacío más profundo, donde el dolor o las ausencias y el lamentarse de ellas, resultan mejores aliados de uno mismo, que comenzar a preguntarse quién soy y para que estoy en esta vida. Un ejemplo lamentable de esto son los empresarios que se aferran a lo que hacen y se niegan a cambiar o a oír nuevas propuestas, o a ceder, para después darse cuenta que terminaron fundiendo su negocio. No querían salvar su negocio, solo querían salvar sus certezas y quedaron aferrados a “tener razón” aunque muriendo en “su ley”.
- Si mejora, ¿que certezas perdería? ¿Qué amigos perdería? A veces la decepción, el malestar, la enfermedad, son buenas compañías porque hay personas dispuestas a ayudarlo, aunque sea por periodos cortos de tiempo.

La empatía de otros funciona bien, hasta que se hartan y se van. Pero el círculo, vuelve a comenzar: una terapia nueva, nuevos asistentes a un curso, algo que aún no pude ver con “mas” detalles pero que debería considerar. Todos ellos son engaños que lo dejan más vacío, solo y varado donde está.

- Finalmente, comportarse de modo infantil, es muy tranquilizador y genera más empatía en los demás, que cuando Ud. está bien, cuenta sus proyectos, se siente pleno y no necesita “ayuda”. Oí una vez una persona que dijo “al final estábamos mejor, cuando estábamos peor”, o “me gusta permitirme ser visto como un incapaz y que otro me ayude y así descanso un poco”.

- Más dolor aun, cuando Ud. entra en la vorágine de pedir múltiples y variadas recetas para hacer todo (y todo junto) lo que le dicen pero de modo acrítico, sin reflexión profunda. Lógicamente no mejora.

Esto sucede porque es uno mismo quien debe hacer mérito y conseguir diseñar su propia receta para lograr que las cosas cambien para Ud. ya que cada camino es particular.

Recuerdo el caso de una consultante que vuelve a llamarme para una consulta y comienza su relato del síntoma diciéndome: cuando hicimos la sesión anterior el año pasado y me dijiste que hiciera tales cosas, deje todo y no hice nada. A lo cual mi pregunta no se hizo esperar ¿tú consulta y síntoma era decirme que no hiciste nada o es otra cosa la que te preocupa ahora?. A veces solo necesitamos dejar de pelearnos con nosotros mismos y actuar.

Antes de pasar de capítulo, quiero decirle que su vida me importa. Que logre lo que quiere me importa y mucho. Por eso pienso, estudio, escribo libros, posteo videos y escribo en un blog, doy talleres, consultas y trabajo a consciencia para encontrar las respuestas que aún faltan. Trate por favor, *antes de seguir*, que su vida económica le importe tanto como me importa a mí que Ud., logre eso que tanto busca. Y sea honesto consigo mismo sino no podré ayudarlo.

No se pelee con mis respuestas y comentarios sobre sus causas de no mejora. Soy parte de SU equipo y – créame- su socia y aliada más ferviente a la hora de acompañarlo a propiciar que Ud. consiga sus metas.

“

“No se trata de insistir y perseverar en el esfuerzo sin tener una buena estrategia de sanación. La voluntad sin orden, sin estrategia, solo profundizará su conflicto. Insista, persevere, pero siempre dentro de una estrategia clara de mejora”.

”

CAPITULO 2

EL LIDERAZGO, EL EMPRENDEDORISMO Y EL AUTODESARROLLO CONSCIENTE

En los últimos años, aprendí algo central del liderazgo pensándolo desde el autodesarrollo consciente. Quise colocar este tema al inicio, porque será transversal en toda la lectura. Mi idea es que Ud., vaya analizando lo que lea, desde una posición de autodesarrollo personal para que aquello que sienta o vaya pensando, pueda anotarlo en el momento como parte de este proceso.

Considero que un emprendedor debería -por lo menos- considerar esta frase que me resulta básica para crear o sostener acciones nuevas en el mundo. La he diseñado para mi propio uso y he logrado resultados extraordinarios cuando de crear o iniciar cosas nuevas (y pioneras) y sostenerlas en el tiempo se ha tratado.

*

***El liderazgo personal y colectivo debe ser
“Firme en las Estructuras y Flexible y Amoroso en los Procesos”***

*

¿A qué me refiero? A que el marco donde se desarrolla una actividad de la índole que sea, debe estar claro y además deben ser cumplidas las normas básicas de convivencia, respeto a normas y leyes, horarios, condiciones, etc. Serían las obligaciones propias y las de los demás. Por ello mismo va desde lo colectivo “Pagar los impuestos”, a lo personal “ir a trabajar a horario”.

Esto es un ejemplo general y para quien me está leyendo, sus obligaciones son particulares.

Quisiera comentarle que quien crea “el negocio/actividad nueva”, es el dueño de sus reglas. De modo que Ud., al crearlo, debe diseñar junto a ese “nuevo juego”, todo en conjunto de nuevas reglas, que además al ser suyas y pertenecerles, Ud., mismo debería poderlas cumplir.

Indico esto porque los empresarios y emprendedores más exitosos son los primeros en cumplir aquello que promulgan, además de desafiarse a sí mismos de manera permanente, no descansan pensando nuevas ideas y estrategias y cumplen las mismas reglas que diseñan para los demás. En tiempos de crisis suelen estar más activos y disponibles a aceptar los cambios, adaptándose a posibilidades que aun tampoco vislumbran, pero manejando opciones en su mente según escenarios futuros posibles.

El común de la gente suele esperar que mecanismos de control externos los protejan o que otros tomen las decisiones difíciles. Si sus acciones en situaciones de crisis son las que mencione para un emprendedor, vamos por buen camino. El 80% de su éxito está asegurado.

Si la actitud es la de repliegue, quizás halle aquí una nueva razón de porque las cosas no le salen en lo económico como lo espera.

Continuo: ¿Qué me parece central aquí? Que esas reglas ideadas, deberían permitirle a Ud., y a quien vaya a sumarse a su actividad, una posibilidad de autodesarrollo real y – por supuesto- servir de apoyo a la libertad financiera de todos los implicados, ya sea de modo directo o indirecto.

Un ejemplo de esto son los emprendedores que han desarrollado plataformas de internet como redes sociales o las App que le permiten comparar precios y comprar desde alojamiento hasta transporte; todos aquellos servicios que ofrecen unir compradores con proveedores de servicios y productos, e incluso sumo aquí –como idea generativa para que Ud., la piense- el uso de las redes sociales y plataformas de videos para ofrecer servicios o productos (e-commerce) que puede usar para generar conectividad, ahorrándole dinero, movilidad y tiempo a Ud. y a su cliente, es decir sumando acciones para su libertad financiera, además de ayudar a su desarrollo personal.

Por supuesto, descarto todas aquellas actividades que en sus reglas de funcionamiento resultan restrictivas, poco integradoras de otros saberes y sistemas de trabajo que ya están en el mercado, o que dejan de lado a sus demás habilidades, así como todas aquellas que aun funcionan de

modo piramidal, o enfocadas a clientes cautivos (y preferenciales), ya que responden a modos estructurales del pasado que van a ir dejándole paso a las nuevas y futuras maneras de vincularnos.

Si desea que su propuesta emprendedora sea tomada como valiosa en un futuro cercano, por favor, genere reglas que permitan en este "juego nuevo", la generación de conectividad, cercanía con sus clientes, desarrollo y aprendizaje continuo personal y de sus usuarios, y la satisfacción y placer de todos los que participan.

¿Y qué es ser flexible y amoroso en el proceso?

Es no tomar de modo personal la demora o imposibilidad del otro. Quizás necesita ayuda para crear e imaginar nuevos modos – diferentes a sus modos actuales- que le permitan cumplir con lo establecido.

La mejor acción es ayudarlo a pensar o crear SIN modificarle las reglas que ya han acordado. Es decir, manteniendo aquel acuerdo de tiempos y requisitos sobre aquello que "ya ha sido definido previamente de modo conjunto".

Como reflexión, diré que parte de lo que nos pasa – y el malestar que conlleva como ciudadanos-, es *que funcionamos con estructuras rígidas y muchas veces basadas en sistemas de control, que dificultan la conectividad y la emergencia de las libertades individuales*. Y existen otras estructuras frente a la presión social, en lugar de mantenerlas mientras se revisa en lo profundo para que estaban diseñadas, resultan ser normas a las que somos rápidamente ávidos para modificar o dejar sin efecto. Ninguna de las dos posiciones es conveniente.

Incluso he oído mandatarios que culpan a "otros de realizar "mal" algo que ellos mismos diseñaron, y hasta desentenderse de aquello que han establecido, sin pensar en profundidad que es lo que en verdad se ha establecido y que es lo que deberíamos establecer.

Cuando las reglas están rápidamente disponibles para ser cambiadas, sin considerar que son estructuras que deberían permanecer en el tiempo -a modo de certezas-, y a cambio somos rígidos y enojosos con quien no puede cumplir, pensar, imaginar, crear (es decir con los que atraviesan procesos), afectamos lo mismo que hemos sido capaces de crear o emprender.

Mi apreciación es que al funcionar justo al revés generamos confusión a nivel social. Por ende, en un entorno inestable y poco claro, los emprendedores y empresarios suman una variable de inseguridad extra que resulta innecesaria y podríamos evitarles. Además, constituye una razón más para decidirse a trabajar por cuenta de terceros y dejar de lado, aquello que vinimos a aportar a lo social y que tanto beneficio traería al desarrollo colectivo.

Es importante que antes de seguir con los demás capítulos, donde indico una metodología, sepa que si va a liderar un emprendimiento nuevo, las estructuras (que dan certezas) deben mantenerse hasta que realmente sean un tope o limite que le impida continuar y recién allí es cuando deben ser abandonadas en pos de estructuras nuevas. Y que la posición frente a los demás, y a Ud., mismo, que está en "proceso" debe ser amorosa. Su deber es guiar con creatividad, amor e ingenio a los que aún están en proceso, para que puedan ajustarse a las estructuras y desde allí, todos puedan avanzar. Y esta recomendación primero que nada, es para Ud., mismo.

Este comentario se complementa -para que pueda profundizar su mirada- en un escrito bellísimo de Deepak Chopra, de su libro *Una Nueva Humanidad* y de la reflexión -que sobre ella hace- la escritora y neurocientífica argentina Patricia Arca Mena. Se lo transcribo:

La transformación del ser humano.

La transformación puede a veces ser dramática. No hay mejor ejemplo en la naturaleza para reflejar esto que la metamorfosis. Basta mirar la transformación de una oruga en una mariposa -una transformación increíble en funcionalidad, apariencia, organización de los componentes y finalidad - pues transforma un gusano de aspecto desagradable, voraz, inestable y que reptaba, en una criatura delicada, graciosa y voladora.

Los biólogos nos dicen que en el interior del tejido de una oruga hay unas células llamadas células imaginativas. Resuenan en una frecuencia distinta. También son tan distintas a las otras células de las orugas, que el sistema inmunitario del gusano piensa que son enemigos e intenta destruirlas.

Pero las nuevas células imaginativas siguen apareciendo, y cada vez son más. De repente, el sistema inmunitario de la oruga no puede destruirlas lo suficientemente rápido y se vuelven más fuertes conectándose entre ellas hasta que forman una masa crítica que reconoce su misión de llevar a cabo el increíble nacimiento de una mariposa.

En 1969 Margaret Mead dijo: "Nunca dudes que un pequeño grupo de ciudadanos considerados y entregados pueden cambiar el mundo. Ciertamente, es lo único que lo ha logrado. Creo firmemente, junto con muchos otros, que hay una efervescencia evolutiva dentro de los tejidos de la sociedad establecida de hoy día. A pesar del clamor del miedo que prevalece, la avaricia, el consumo desbordado y la violencia expresada a través de los tejidos de la sociedad, hay una unión de las células imaginativas que están revelando un mundo distinto, una transformación, una metamorfosis".

El poeta uruguayo, Mario Benedetti, escribió: "¿Qué pasaría si un día cuando nos despertásemos nos diéramos cuenta que somos mayoría? Yo digo que las células imaginativas dominarían y harían emerger la mariposa de un mundo de apatía de gusano".

Esta es la hora del despertar. Grupos de células imaginativas se están agrupando en todos los lugares; están empezando a reconocerse unas a otras; están desarrollando las herramientas de organización para mejorar la conexión, para que la próxima etapa de nuestra sociedad humana se manifieste, para lograr una nueva sociedad que se compararía con la actual como una mariposa a una oruga. Una nueva dimensión de la vida, una sociedad más compasiva y justa, una humanidad con raíces de felicidad y comprensión mutua. Sois células imaginativas; conectaos con las otras, agrupaos, congregaos, y entre todos construyamos una Alianza para una Nueva Humanidad.

(Deepak Chopra-Una Nueva Humanidad y Dra. Patricia Arca Mena)

Insisto, para que sus “células imaginativas” se reagrupen y activen, le dejo la primera pista “sea Firme en las Estructuras y Flexible y Amoroso en los Procesos”, tanto personales como de sus colaterales (socios, clientes, colaboradores, proveedores).

CAPITULO 3

EMPLEADO, EMPRENDEDOR, EMPRESARIO

Para muchos, resulta tan seguro trabajar para terceros (el empleado), tener un horario, un jefe, una estructura que contenga, días de vacaciones pagas y seguro social; como para los emprendedores, resulta más confiable y seguro, seguir sus sueños, ser su propio jefe, organizar su agenda cada día y no disponer de estructuras, sino de redes de relación que los contengan y a su vez les propongan –cada día- nuevos desafíos.

Del mismo modo, convertirse en empresario, resulta en un desafío mayor, que implica comportarse como empleado del propio negocio, a la vez que funcionar como el emprendedor que procura conseguir sustento para sí y para la empresa, sin dejar de asumir la responsabilidad social sobre otras familias y personas, que a su vez resultan en empleados, emprendedores y otros empresarios.

Quiero destacar que por mucho que nos muestren a los empresarios como sujetos desalmados, miserables, corruptos y/o que estamos atrapados en los intereses de las grandes corporaciones, no son la mayoría de los empresarios aquellos, como no son la mayoría de las personas las que cometen delitos, incluso pudiendo hacerlo⁵.

Continúo; en esto de la decisión propia acerca de cómo sustraer sustento en el mercado laboral, no todo lo que hay, es lo único que podemos hacer. En este caso, el plano sutil que se corresponde a las elecciones que hacemos, interactúa de lleno con el plano denso de la vida misma en la comunidad (las políticas, la economía, el entorno social, la respuesta social

⁵ Esta afirmación está basada en las investigaciones del renombrado investigador en Neurociencias Dan Ariely, que han sido mencionadas en su libro *Las Ventajas del Deseo*.

ante las crisis). Debería cuanto menos, conocer de ambas cuestiones. Así como somos seres humanos con planos⁶ que van desde lo físico a la energético; lo organizacional tiene leyes de funcionamiento similar desde lo sutil a lo denso.

Podemos, como indico en mi libro *“Decodificar una empresa es posible”*, atender a las razones sutiles de **para que nos pasa lo que nos pasa**, y si bien no hay que ser ajeno a las condiciones que creamos, tampoco podemos descartar aquellas que -siendo parte de una época determinada de nuestra vida- nos impulsan en alguno de los sentidos más Densos y que también existen – y nos gobiernan cuando no actuamos en lo Sutil para procurarnos el sustento. Las leyes deben conocerse en todos los planos⁷.

Tengo para mí que las veces en que somos más conscientes de cómo hemos Co-creado nuestra realidad, son las ideas y habilidades que aparecen producto de las situaciones a veces traumáticas que nos atraviesan.

Esas situaciones nuevas nos dan la oportunidad de activar en nosotros potenciales y poder resolver conflictos que no sabíamos que teníamos hasta esa situación crítica dada, y curiosamente nos ofrecen la oportunidad de revisar y modificar nuestros paradigmas y creencias actuales, a fin de poder volver a co-crear y tomar el control de nuestra vida.

*Tal y como ocurra la irrupción de un cambio en los hábitos de vida (sean estos cambios producto de irrupciones que inconscientemente hemos creado, de aquellas que con consciencia hemos sido capaces de co-crear, o por una situación crítica), aquella escena nos permitirá la activación de un potencial nuevo, para atender y resolver el conflicto dado y esa “nueva experiencia” creará, al mismo tiempo y de modo simultáneo, **todas las emociones** que darán origen a una determinada y novedosa acción, mientras que originara un avance en nuestra Consciencia, al actuar interpelando “quienes somos” actuando en el mundo. Ese es el doble valor de la experiencia.*

Y desde ese **doble valor de la experiencia, podemos transitarla ampliando nuestra percepción frente a todo lo que nos rodea.**

6 Libro Decodifica tu patrón financiero y logre sus metas. Nilda Avellaneda Ed. Copiar 2019

7 Al final y en anexos esta la figura 1 que corresponde a los planos que comento y que diseñe dentro de mi metodología. Para profundizarlo, puede leer mi libro “Decodifica tu patrón financiero y logra tus metas”

Generamos una acción nueva desde la activación de la emoción y al hacerlo, no solo el interior personal comienza a evolucionar. Al dar una nueva respuesta, toda la raza humana se beneficia (como la teoría del centésimo mono indica) y cuando logramos concientizarnos y – de ese modo elevarnos de modo singular en nuestra consciencia personal, por carácter transitivo comenzamos a funcionar y a relacionarnos con otros sujetos del colectivo humano, que también están desde su singularidad impactando y modificando la percepción de los que aún están desconectados de su interior y de su divinidad (no siendo capaces de advertir que pueden co-crear su realidad también). Así es como hemos accedido a una nueva Era.

A este proceso de lo llame Elevación -por la búsqueda de integración con lo divino- y Evolución de la consciencia humana (concepto que pertenece a Paloma Cabadas).

En mi concepción, evolucionamos como seres vivos, como esa parte evolutiva devenida de los peces, reptiles, mamíferos y primates, y nos Elevamos como seres humanos que deseamos mantener una relación estrecha con lo Divino.

Este juego entre la evolución de la especie y la elevación que es singular, se parte del mismo origen, de las Experiencias vividas, que son todas aquellas situaciones que nos ocurren, en el aquí y ahora, ya sea que la vivenciamos – según nuestro estado de vibración consciente- como dadas desde el afuera o como creadas desde los mecanismos inconscientes que nos protegen.

¿Qué quiero indicar? Que el mecanismo que usamos para nuestra Evolución impacta y modifica todo lo que nos rodea. Por eso afirmamos que ES un sistema de mejora de todo lo que resulta colectivo. Si ante los conflictos que atravesamos, logramos dar una respuesta diferente, todo el colectivo se transforma y beneficia.

Lo que ha sido creado y co-creado por cada sujeto, y los cambios que hacemos en nuestra vida, afectan a todo lo que nos rodea. Aquello que nos rodea, (y la gente que tenemos a nuestro lado y hemos creado nosotros según procesos inconscientes), evolucionan a nuestro paso. Nuestro aporte es darnos cuenta *desde donde lo hicimos* para que esos mecanismos inconscientes, salgan de esa zona oscura y sean cada vez más conscientes a fin de poder seguir aprovechando las respuestas diferentes y los beneficios.

En cambio, el mecanismo por el cual propiciamos la Elevación de la consciencia sigue otros pasos. Parte también de la experiencia, solo que es una respuesta -que desde lo singular- hacemos frente a la búsqueda de explicaciones en planos sutiles en los sucesos de tipo colectivo que nos afectan y obligan a repensarlo todo.

Un evento de esa naturaleza -como el que ocasiono el Covid-19-, impacta en todo el conjunto humano (por eso lo consideramos externo) pero no afecta a todos por igual ni produce cambios en todos del mismo modo. Hay cosas que suceden donde nos damos cuenta que estamos en la misma tempestad, aunque no en el mismo barco.

Por ello mismo la Elevación no deja de ser singular y si bien hay cuestiones que cambian las reglas del juego social, económico, político y educativo, se manifiesta de modo personal en cómo nos posicionamos frente a ellas.

Recuerdo como ejemplo la vida y la obra de Víctor Frankl y su posición frente al holocausto, que fue un suceso que además sufrió, atravesó y marco su existencia, y lo coloco como un hombre que nos ayudó a evolucionar como raza humana y a nivel singular, a la elevación singular como seres divinos.

Nuestra experiencia de vida, tiene ambos aspectos, **evolutivos y elevativos**. No solo somos mamíferos que evolucionamos, somos seres divinos que deseamos abrazar la divinidad en nosotros. Por eso esa búsqueda de elevar nuestra vibración y consciencia a partir de hallar respuestas a las preguntas existenciales que nos hacemos.

¿Por qué menciono esto? Porque las empresas e ideas emprendedores que tendrán mayor tasa de éxito, serán las que consideren ambas cuestiones en sus productos y servicios.

Haciendo un juego de palabras, con algo que a todos nos es familiar "los milagros", puedo pensar que cuando nuestra vida y sus experiencias se limitan a agradecerle a la suerte o a una referencia externa los logros, los sujetos llaman a eso Milagro. Cuando la referencia es interna, el sujeto comprende que las cosas pasan por y para uno mismo, lo llamamos Milagro Lógico. No obstante cuando superamos los acontecimientos sean como fuera que nos acontecen, y sin plantearnos su origen, pero producto de ello, nos elevamos, podríamos estar hablando de "Mi-logro" (palabra que extraje en referencia a una experiencia que Jacobo Ginberg cuenta), ya que logramos

hilvanar aquellos hilos que van desde el reconocimiento (y aprendizaje) que han dejado las experiencias vividas en pos de nuestra Evolución como especie, hasta la ideación de todas las nuevas estrategias para conseguir nuestro autodesarrollo consciente, la Elevación.

La buena noticia es que indagando cada uno en su interior estamos mejor preparados para enfrentar la crisis globales y personales, como fuera que estas se presenten.

Cuando somos capaces de ir desbloqueando nuestro patrón financiero, como indico en mi libro *"Decodifica tu patrón financiero y logra tus metas"*, y pensar un modo de generar sustento desde la creación de un sistema que permita la conectividad entre más cantidad de humanos, podremos enfrentar las crisis globales y trabajar para generar sustento en lo singular sin olvidar lo colectivo, de un modo más genuino y también más duradero.

Ante los hechos y las crisis que nos pasan y que desencadenan conflictos y potencialidades, podemos detectar de modo preventivo cual es la mejor opción para desarrollar nuestras actividades y lograr posicionarnos a fin de accionar frente a esa realidad que percibimos (ya sea que la percibamos como *potenciadora o amenazante*), *de un modo responsable*.

“

“Si su mecanismo de vida entiende que el sistema se va a desbalancear si llega dinero a sus manos, por la vía que sea, activará un Patrón que puede hacer que vivencie al dinero como una agente alérgico, o peor aún, como un algo intolerante y por lo tanto tóxico”

”

CAPITULO 4

UN POCO DE HISTORIA...

Antes de comenzar a desarrollar los temas, hare un poco de historia: En situaciones de crisis, le pedimos a los empresarios –sobre todo en los países menos desarrollados económicamente- que colaboren, esgrimiendo pancartas demagógicas y políticas, como por eje., *el que ahora que estamos en crisis que ellos ganen menos.*

Quizás los que ya tienen empresas, y potencial económico para cambiar las reglas del juego del consumo y reconvertir sus negocios y empresas en función de propiciar valores integrales y de respeto humano, ambiental y colectivo, al oír este tipo de mensajes por parte de mandatarios democráticos, no sé si se sientan motivados a hacer los cambios que van a requerirse.

En el caso de los emprendedores, en situaciones de crisis aun sabiendo que son los que mayormente mueven las economías regionales, se le quita apoyo económico porque los recursos se destinan a causas más urgentes.

Luego se tarda mucho en ofrecerles asistencia, de modo que las jóvenes iniciativas emprendedoras, cuando hay crisis sostenidas, ven amenazada su supervivencia.

Y como no hay políticas públicas claras de apoyo emprendedor y la crítica social al empresariado suele ser de fácil irrupción, a la hora de resolver como generar sustento el sujeto evalúa su inserción en pos de la activación en su psiquismo, de un conflicto básico que atraviesa el mamífero⁸ frente a posibles crisis. Me refiero a los conflictos de Supervivencia y de Protección,

⁸ Dr. Hamer Los cinco conflicto básicos: Supervivencia, protección, comparación competencia y sustitución del faltante.

que hace que midamos el accionar según la evaluación que hacemos acerca de “¿quién cuidará de mí?” y de “¿Cómo voy a sobrevivir, si algo sucede?”

Y como la respuesta a estos interrogantes está a la vista y es una organización que tiene mucho peso -en Argentina al menos- de tipo político, llamado Sindicato, la balanza se inclina para un solo lado. Y en esa organización es que el sujeto trabajador alberga la ilusión de que “alguien” va a sostenerlo “si algo pasa”. Debo decir que en Argentina hace décadas que “pasan situaciones que generan inestabilidad económica”, por ello muchos de los sujetos terminan por insertarse laboralmente trabajando para terceros, cuando quizás había potencial emprendedor que podríamos haber aprovechado.

Tengo para mí que cuando la balanza política, social y económica no mantiene su equilibrio en la contribución del conjunto social (asistencia y cuidado de empleados, emprendedores, y empresarios con políticas de apoyo y desarrollo a los tres), las crisis, incluso siendo menores, se hacen complejas en la vida particular del sujeto que trabaja y evalúa emprender.

*Y como los emprendedores son los que más aportan en las economías regionales tanto en capital de trabajo, como en ideas, si no hay una clara política allí, no podremos desarrollar las otras dos (nuevos puestos e ideas). ¿Por qué digo las otras dos? Son los emprendedores los que también tienen empleados, y son ellos que los aspiran a ser empresarios. **Apoyar este sector resulta vital para crecer económicamente en el conjunto social.***

En este gráfico, quiero representar que se apoya al revés, primero al empleado, luego al empresariado de las grandes empresas (no el empresario de la Pequeña y mediana empresa) y finalmente al emprendedor.

Siendo así, se comprende porque hay producción de pocas ideas y menos de ideas comunitarias, sobre todo en situaciones de crisis, que es donde más se requiere de actores que puedan hacer diferente, dar nuevas respuestas, involucrarse en los cambios y enfrentar con acciones concretas, aquello que se hace siempre igual.

Sin emprendedores, el círculo vicioso se profundiza y se regresa a hacer del mismo modo, pero con más intensidad lo mismo que se hacía antes (y además fue lo que ocasiono la crisis). Se carece de estrategia pero se suma perseverancia. Esa profunda y ferviente Voluntad, sin Estrategia ni nuevas ideas, no hace más que empeorar las cosas.

Los que deberían tener nuevas ideas no son considerados, ni apoyados, ni estimulados. Más bien se los lleva a que decidan regresar al mundo del empleo en relación de dependencia a riesgo de perder lo que han conseguido.

Con este panorama, tenemos aspirantes a empleados, en un mercado de trabajo cada vez más competitivo, que dejaron sus ideas y posibilidad de crear más empleo con el agravante de que carecen de pasión, porque su Pasión estaba colocada en emprender, no en trabajar bajo jefes.

Y lejos de querer sonar negativa, siento que así es como perdemos todos.



Sin juzgar ninguna de las elecciones que hacemos los humanos para ingresar al mercado laboral y procurarnos el propio sustento, quiero analizar una variable -que a mi juicio- influye en nuestra decisión de ingreso a ese mercado en medio de una crisis.

Ahora se llama pandemia y es global a causa de un virus (pueden sucederse otras) y me permite un análisis, que va a ser casi optimista, porque los latinoamericanos y los Argentinos en particular, estamos acostumbrados a convivir con situaciones de crisis y desde que he podido acceder al mercado de trabajo, las condiciones de estabilidad nunca duraron más de 4 años, con lo cual, y pensando que hace al menos 35 años que estoy en este mercado, he atravesado innumerables situaciones, algunas peores y otras menos fuertes. Es más, en algunas, los ahorros en dólares quedaron bancarizados (y jamás devueltos) gracias a decisiones políticas desafortunadas.

¿Y qué paso en todo este tiempo? Siempre hemos recommenzado, generando ideas, liderando proyectos y apostando a nuestras propias habilidades. Y todo lo hemos realizado bastante rápido, pensando que cada 4/5 años, las condiciones cambiaban y había que adaptarse.

Europa no esta tan acostumbrada como nosotros, ¿y sabe qué? Allí veo una considerable ventaja.

Las sucesivas crisis que nos concibieron, gestaron y parieron, ya sea como “empleados, emprendedores o empresarios”, hizo de nuestra inserción en el mercado de trabajo un modo particular de SER en el Mundo.

Ese modo, es el que quiero transformarlo y mostrárselo como pasos metodológicos que podemos seguir.

Tengo una hipótesis: La paternidad de nuestras sucesivas crisis, se la podemos asignar doblemente a políticos y políticas públicas y económicas deficientes, inestables y poco claras, que al menos hace 5 décadas nos acompañan y a las fidelidades familiares que impactan y crean las fidelidades personales que son resultantes de mecanismos de resguardo de todo lo anterior y que el sujeto sostiene a fin de salvaguardarse para poder atravesar, integrar y tramsutar, con alguna tasa de éxito su vida en lo laboral.

En este 2020, sólo se nos sumó una situación mundial que muestra de lleno este concepto de la globalización. Despertamos una mañana y advertimos que nos quedamos sin fronteras, ya que en menos de 2 meses un virus atravesó el mundo entero y nos dejó sumidos en el aislamiento, viendo caer nuestra planificación laboral y económica anual. Sin embargo, mi querido lector Argentino (y latinoamericano), éste es nuestro escenario cotidiano y por ello mismo el mejor conocido: podemos quedar atrapados en él, e insistir en la queja y en el que “otros se hagan cargo” o aprovecharlo, tal y como hace décadas lo hacemos. Y yo creo que vamos a aprovecharlo.

Me gustaría que piense ahora esta otra cuestión: Cuando un sujeto se decide por ser un empleado, emprendedor o empresario consciente, hay un pase mágico que ocurre. Necesitamos como sociedad que los tres roles se desarrollen de modo consciente y en los tres haya Pasión aglutinada que materialice lo mejor de cada uno. No importa, insisto, en cual rol se ocupe. Todos están bien si se hacen de modo consciente. Se puede y deberíamos poder actuar como un emprendedor interno (un empleado que no pierde ni su rol de empleado ni abandona su posición de emprendedor) y de hecho se necesita muchísimo de sujetos que le acerquen a los empresarios nuevas ideas y sugerencias.

Pensé bastante en esto que voy a desarrollarle como mecanismo para atravesar con éxito las crisis, cuando decidí hacerle una crítica a toda la literatura de autoayuda que nos sumerge en la sanación del niño interior herido, una y otra vez.

Mi apreciación es que deberemos dejar la queja y asumir que nos convertimos en adultos. Nuestra siguiente misión es ser un adulto autónomo y pleno, aquel que estamos destinados a ser. Sin embargo tanta literatura sobre sanar y recuperar al niño interior, nos desenfoca de una realidad importante: estamos frente a una crisis donde necesitamos mostrar todo nuestro potencial.

Ud., hoy ya es un adulto que con – o sin- heridas, ha atravesado muchas situaciones de crisis en su vida, y si está aquí, leyéndome es porque las "ha atravesado". Ud., no "trato de atravesarlas" y al juzgar por sus acciones exitosas (que también las ha tenido) no se quedó en el pantano de su vida, (la exageración es adrede) llorando sobre sus heridas. Esta aquí, leyéndome y seguramente quiere seguir su proceso evolutivo adelante.

En mi humilde opinión, muchos hablan de recuperar al niño interior, de sanar al niño herido, de abrazar al niño que vive en ti y cuidarlo. Y si bien reconozco el valor de esas palabras sanadoras, tengo algo para comentarle. Su energía mental disponible sigue un patrón de costo – beneficio, y si se dirige a un espacio determinado no puede al mismo tiempo hacerlo hacia otro. La inercia tenderá a llevarlo hacia el pasado, sobre todo cuando se acerca un tiempo incierto, y la recomendación es hacer justo lo anterior: Recupere en su interior al adulto que hoy es.

Esto no es idea mía; en neurociencias sabemos que si Ud., realiza una determinada tarea y se ilumina un área de su cerebro, otra área deberá apagarse, por eso las tareas que son multi tasking, son dificultosas de realizar la 100% de efectividad, porque la disponibilidad de atención tiende a bajar. El ejemplo más claro es cuando Ud., habla y se enciende el área del lenguaje en su cerebro, automáticamente se "apaga" la parte del hemisferio temporal que impacta en la audición. Por ello cuando Ud., *habla no se escucha a sí mismo en lo que dice*. Vale la misma analogía para lo que quiero expresarle sobre su niño herido. Si está enfocado en su niño herido, la energía disponible ira a ese espacio. Si en cambio recupera al adulto que es, su energía ira hacia allí.

Es que es hora de dar un paso más, abrazar y reconocer al adulto en el que hoy se ha convertido. El que es trabaja, es creativo, el que tiene ideas, el que se divierte y juega como adulto, el adulto que aun sueña, siendo capaz de idear pasos que ayudan a conectar sus sueños con las metas. El adulto que aún confía en los demás a pesar de los daños. El adulto que sostiene vínculos y se permite cuidar al ser cuidado. El adulto que negocia, co-

munica, ríe, brinda consentimiento, da apoyo desinteresado, hace nuevos amigos, puede discernir, es responsable y es capaz de sostener lo que ha sido capaz de construir.

El adulto que habiendo transitado tantos caminos y más allá de su edad cronológica, aun despierta queriendo hacer más, y pensando cómo podría generar lo mejor para sí y los demás, es el que vamos a rescatar. El adulto que es, requiere que Ud. se mire y observe como se ha integrado y a pesar del niño herido, lo insto a que comience a celebrar como ha logrado muchas cosas de las que hoy está orgulloso pero que olvido como y que pasos dio para lograrlas.

Mi propuesta es que en este camino de ser un sujeto productivo y feliz, desde el lugar que lo elija, rescate a su **adulto**, porque este es el momento de dar el siguiente paso y para ello necesitará de una lucidez nueva frente a su vida.

No siempre consideramos a la lucidez como recurso cognitivo donde anclar el proceso de seguir generando acciones en este mundo. ¿Y qué es la lucidez? Mirar la vida propia sin quejas, sin arrepentimientos vanos, sin resentimientos, sin miedos. Mirarla desde la posibilidad nueva que le brinda, transitarla de ahora en más, desde una posición de aprendiz lucido.

¿Eso significa que si ha cometido errores se escude detrás del “estaba aprendiendo”? No, porque también existe la ley de causa y efecto y en algún momento va a enfrentarse de nuevo a situaciones similares y podrá, si ha sido un aprendiz lucido, dar una respuesta diferente que impactará no solo en su vida, sino que también en la vida de sus seres queridos y en toda su descendencia, rompiendo con patrones transgeneracionales. A eso lo llamamos EVOLUCION, no se olvide.

CAPITULO 5

MIRAR DE MODOS DIFERENTES LA MISMA REALIDAD

Mirar de modos diferentes la misma realidad es una característica humana que está determinada por el modo en que prestamos atención a aquellas cuestiones que captan nuestros sentidos. Esos sentidos ayudan a elaborar imágenes mentales que a su vez, están impactadas por una configuración que construimos antes gracias a patrones y decretos familiares dados. Lo que dota de sentido a todo aquello que le prestamos atención, es una configuración singular.

Cuando me refiero a los mandatos familiares, a las creencias y decretos tantas veces oídos, que no solo orientan nuestra atención, sino que orientan nuestra energía disponible a la hora de trabajar, estudiar, emprender, indico que son cuestiones que abordaremos en este libro. Esos mandatos también son los cimientos que configuran las fidelidades personales que son aquellas que sostenemos con nuestra peculiar manera de vivir desde que comenzamos a estudiar y/o a soñar en “que queríamos ser, cuando fuéramos grandes”.

Esa complejidad es una telaraña que tratare de desentrañar para que pueda evaluar si desea hacer el camino de empleado a emprendedor. Incluso para que Ud. detecte en qué etapa se encuentra, desde hace cuánto tiempo y como debería seguir.

*He definido **4 etapas**, cada etapa conlleva procesos internos que podemos decodificar para armar patrones nuevos, que ayuden a su evolución y elevación como persona y como creador de un negocio y lleva una guía personal para que pueda prepararse para afrontar la etapa siguiente.*

Afirmaría que un sujeto que elige sustraer sustento para su vida, actuando desde lo productivo en el rol de empleado no siempre desea convertirse en emprendedor. Sin embargo un emprendedor espera convertirse algún día en Empresario. Si Ud., siente ese mandato emprendedor no abandone la lectura, ya que en ese camino, hay aspectos personales con los que deberá lidiar.

Pareciera que lo que eligen actuar como empleados manifiestan gusto por el rol asumido y eso no reviste para el sujeto mucho más análisis que el sentir si está o no satisfecho donde trabaja. Su deseo sí puede orientarse a trabajar en mejores condiciones, pero no necesariamente a salir el mercado laboral de relación de dependencia.

Sin embargo el sujeto que actúa en el mundo productivo como emprendedor pareciera que implica algo más. Esto más es aquello relativo a su Ser.

Un ejemplo es que los sujetos que están en una empresa, comentan donde trabajan y que cargo ocupan asumiéndolo desde la cotidianeidad y dejan sus hobbies y preferencias en los horarios en que no están “trabajando”. Sus aspiraciones son más bien orientadas a crecer allí o trabajar en otro lugar con mejores condiciones, pero no se plantean un trabajar por cuenta propia. Su Ser – en el mundo- y su trabajo corren por vías paralelas sin cuestionamientos ni crisis existenciales por ello.

Un emprendedor en cambio, se autodefine en su Ser como tal. No es solo su preferencia, es toda una orientación energética lo que lo guía. No se imagina trabajando para terceros, y si lo hizo, no se imagina regresando a ese espacio. Muchas veces las condiciones adversas, suelen llenarlos de creatividad y cuando creemos que estarán lamentándose por las pérdidas, amanecen con nuevas y renovadas energías. Su Ser y su actividad laboral están en la misma vía.

Sostengo que desde el punto de vista del desarrollo económico regional, se debería acompañar, sostener y apoyar al emprendedor y a sus iniciativas emprendedoras, porque además resulta imperioso para propiciar un mejor futuro para todos: ellos aspiran a ser empresarios y si los acompañamos la generación de nuevos empleos e ideas se dará de modo genuino y quizás más natural.

¿Por qué lo digo? Porque las crisis económicas mundiales van a ser un invitado a la mesa a partir de este año 2020.

El mundo sin fronteras, la renovada atención, respeto y cuidado son cuestiones que necesitaremos considerar para con el medio ambiente. Se-

guramente haremos una profunda revisión de los valores humanos importantes desde lo personal a lo colectivo y una revisión de los modo de dirigir/liderar desde lo político, lo social y educativo. Vamos a requerir crear sistemas de trabajo sustentables entre comunidades/medio ambiente, y producir y sostener ideas diferentes que permitan generar sustento económico a grandes escalas. Todo esto estará a la orden del día y serán variables que harán que repensemos nuestro modo de vivir de ahora en adelante.

Este libro propondrá un modo de pensar y ayudar al emprendedor - que es el eslabón necesario y más débil de esta cadena productiva-, para que pueda asumir estos desafiantes aspectos que se avecinan.

Al ir proponiendo herramientas para ello, sostengo que podremos hacer palanca para que -en este futuro cada día más próximo- le dejemos a nuestra descendencia un trazado de camino diferente y mucho más consciente para interactuar generando valor con nuestra comunidad y con Gaia, de la que hasta ahora hemos transitado. Eso es ELEVACION.

Cada una de las etapas que a continuación va a leer, han sido *entendidas como momentos personales que implicarán ajustes, decisiones y aprendizajes específicos que un emprendedor atraviesa y serán desarrollados desde esta perspectiva de evolución y elevación.*

“

“Todo lo que Ud., supone que esta por fuera suyo, en verdad está dentro. De modo que resolviéndolo en su interior, podrá verlo desaparecer en su afuera. Materializar una realidad, significa crearla desde su plano sutil, apalancando su frecuencia, y vibración”.

”

CAPITULO 6

ETAPAS DEL ACCIONAR EMPRENDEDOR. ETAPA UNO: CAPTURAR LA PASIÓN.

Mencionare en esta primera etapa tres puntos: Pasión, Naturalidad y Decisión y los voy a desarrollar.

Capturar la Pasión.

Sabemos que hay conflictos inconscientes que dificultan el desarrollo de la pasión y esa investigación está mencionada en mi libro *“Neurodecodificación laboral. El secreto detrás el éxito con el dinero la profesión y el trabajo”*, por lo que capturar la pasión no es solo un aspecto discursivo.

El interrogante que nos convoca se refiere a ¿Para qué es bueno que un sujeto no direcciona su pasión hacia potenciar su talento emprendedor o el diseño y armado de un emprendimiento?

Las respuestas que albergamos para comenzar son:

1. Para no generar **muerte, desunión o acciones reprochables**. Todo aquello que hace de obstáculo a la captura de la pasión, son protecciones inconscientes de evitación ya que se generó dolor cuando la pasión fue capturada y ese sufrimiento residual atravesó generaciones hasta Ud.

¿Pero qué es la Pasión? La pasión, es la energía direccionada que resulta en la base de los movimientos o acciones que realizamos con el fin de lograr o consolidar un deseo. En el caso del emprendedor, capturar esa energía que lo lleva a querer ser independiente

y trabajar en algo que le apasiona hacer, sería tomar toda la energía disponible y focalizarla en su meta.

Hablamos de variables conscientes, que las llamaremos motivacionales tales como la perseverancia, la direccionalidad y la activación de un deseo; y de variables inconscientes, tales como los mandatos o creencias familiares y personales que pueden obstaculizar o potenciar el logro de la meta deseada.

La pasión impacta en dos cuestiones que si- no se desbloquea- quedan sin poder manifestarse. Me refiero a **la Naturalidad**, ya que el emprendedor debe atender y priorizar -para generar sustento- las tareas y actividades donde siente una sensación de fluidez, porque con ello optimiza el tiempo dedicado, tornándose más efectivo. Al sentir dicha y felicidad frente a las acciones que realiza, el tiempo dedicado se aprovecha mejor.

Y la **Decisión**, que es el aspecto cognitivo que lleva a hacer foco en un tema al cual se le dedica esfuerzo, todos los días, evitando las distracciones de ese objetivo que se tiene en la mente.

Analicemos más aspectos de la Pasión, transcribiendo lo que escribí sobre el tema en mi libro *“Neurodecodificación laboral. El secreto detrás del éxito con el dinero la profesión y el trabajo”*, que será de utilidad ahora:

El Conflicto de la falta de pasión

Más allá de la profesión u oficio que se desarrolla, si la persona expresa que le falta pasión, podemos buscar ese origen en tres lugares:

- A. *Falta de pasión cada vez que **inicia algo** nuevo: la buscamos en el proyecto sentido. Para el inconsciente, cada vez que se inicia algo nuevo, a nivel biológico se interpreta que se “nace a eso”. En estos casos, puede que los padres hayan engendrado a la persona sin planificarla y sin pasión; sencillamente sucedió que mamá quedó embarazada pero faltó pasión en ese momento y, si se recuerda mejor la vida de pareja de los padres, quizás se pueden observar dificultades de falta de pasión a lo largo de sus vidas, no solo en lo cotidiano sino también en las cosas que iniciaban juntos, que se hacían porque “te-*

nían que hacerlas" y no porque "querían hacerlas", incluso habiendo permanecido juntos como pareja toda la vida.

- B. *Falta de pasión desde un momento determinado de la vida: remite a un hecho concreto en la vida contemporánea. Por ejemplo, recuerdo el caso de un sujeto que está trabajando en un lugar que le encanta, donde ejerce su profesión, y se enamora "locamente" de su jefa estando casado y con un hijo por nacer. Como no se anima a decirle a su jefa lo que siente ni sabe si se hubiera animado a vivir ese amor infiel en caso de ser correspondido, porque no desea dejar a su mujer ya que esperan a su primer hijo, prefiere dejar el trabajo que ama para evitar seguir viendo a su jefa y tener estos sentimientos contrariados en su vida. Con el tiempo, continúa con su pareja, su hijo nace, se encuentra realizando otro trabajo pero, luego de ocho años, se da cuenta de que no le apasiona ninguna actividad que hace -y que ha perdido la pasión en la pareja- Aquí, no tener "pasión" valió para que no se separara (unión de clan), de modo que su inconsciente ha cortado la "necesidad de activar la pasión en su vida" como reaseguro para mantenerlo unido a su familia. En ese caso, la persona sana al sanar esa escena de vida contemporánea de hace ocho años donde se ha quedado bloqueado.*
- C. *Falta de pasión "desde siempre": se refiere a estas situaciones posibles:*
- a- *Como ya comente, son los casos donde los padres se querían pero no se amaban apasionadamente. Cada uno tenía un gran amor con el que no se casaron, y como premio consuelo, está esta mujer/hombre que se interesó por la persona, luego de un tiempo decidieron casarse y producto de una situación natural de la vida conyugal, terminan siendo sus padres. El inconsciente entiende que **sin pasión** ha habido concepción, gestación y vida, de tal manera que no tenerla debe ser considerado bueno. Años más adelante, sus hijos o nietos sienten falta de pasión en aquellas cosas que son capaces de crear: vínculos, hijos, negocios, títulos.*
 - b- *Amores infieles en el clan que han ocasionado dolor y separación. En este caso, la falta de pasión no es propia del sujeto que consulta (porque la siente desde toda la vida) sino de un ancestro que se "va detrás de su pasión" abandonando a su familia.*
 - c- *En los casos de Abusos o violaciones intrafamiliares, y también cuando ha habido víctimas de homicidio por celos, porque dema-*

siada pasión sin controlar ha ocasionado dolor, vergüenza y/o culpa. De modo que carecer de pasión, en descendientes de este linaje es una solución, ya que resulta mejor no tenerla a no poderla controlar.

d- Trabajos de ancestros que los apasionan y por lo cuales dejan a la familia o fallecen mientras realizan un determinado trabajo. Recuerdo el caso de un ingeniero geólogo que amaba lo que hacía y trabajaba tres semanas en el pozo en el sur y 10 días estaba en su casa. Pronto a regresar por los días de descanso, falleció por un accidente en el pozo petrolero. Su hija consulta por falta de pasión en el trabajo.

En resumen tenemos 3 manifestaciones en nuestra realidad que operan como frenos a la pasión (evitación de la muerte, desunión y de las acciones reprochables) y 3 situaciones que deben atravesarse en esta etapa (capturarla, sentir naturalidad y facilitar la decisión). Todo ello para lograr continuar el proceso de emprender con una tasa de éxito mayor a la que tenemos, desde el punto de vista de las Variables Humanas.

¿Eso sería todo? Pareciera que no. Hay un poco más que deberíamos analizar en esta etapa inicial.

Me voy a apoyar en la investigación de Paloma Cabadas, escritora e investigadora independiente de la evolución de la conciencia, conferencista internacional de nacionalidad española y Psicóloga, que en su libro "El trauma nuclear" desarrolla 3 conflictos más, a los que denominó conflictos nucleares y que pertenecen a aquellos que el alma manifiesta cuando se atraviesa esta experiencia encarnada.

¿Cuáles serían los tres? *El Conflicto de Abandono, el de Rechazo y el Conflicto con la Autoridad*⁹. Mi recomendación es que lea de la autora directamente estos conflictos.

Con lo cual, a los conflictos que pertenecen al inconsciente biológico que ya mencione, a las tres situaciones que nos tocara atravesar y también

⁹ El Trauma Nuclear de la conciencia. Extirpar el sufrimiento de raíz. Paloma Cabadas. Ed. Parámetro Cien SL. Año 2015

mencione, le sumariamos 3 conflictos más que son nucleares y que atraviesan nuestra existencia como humanos. Nuevamente estoy haciendo el análisis desde los conflictos que se atraviesan y ayudan a lo EVOLUTIVO COMO CONJUNTO HUMANO, y los que atraviesa el alma, y en lo singular que nos ELEVAN como sujetos realizando esta experiencia humana encarnada. Paloma Cabadas habla de Evolución sin discriminar procesos Evolutivos y de elevación. Estos últimos me pertenecen como idea.

Comencé a pensar basada en su investigación: ¿cómo se vivencian en lo particular y en relación al dinero estos traumas que ella menciona? A mi entender, afectan especialmente a **la naturalidad y a la decisión de hacer foco en la capacidad de emprender**.

Veamos...

1. El **conflicto de Abandono**, generaría la posición psicológica -en el extremo opuesto y de modo polarizado- de "invulnerabilidad".

Una frase que resumiría este sentir sería "Si no hay nadie que me ayude, me ayudaré a mí mismo, siendo fuerte e invulnerable". El caso del emprendedor que se "hace a sí mismo".

Recordé la Historia de Kōnosuke Matsushita, que fue el fundador de Matsushita Electric Industrial Company, Ltd. y una de las figuras más destacadas de la historia de la industria en su país, siendo considerado como uno de los principales líderes del "milagro económico japonés".

Su familia tenía renombre en su ciudad de origen, pero cuando su padre comete un grave error financiero y deja a toda la familia en la ruina, Kōnosuke tenía cuatro años. La familia se desmembró; paulatinamente cada uno de los siete hermanos tuvieron que partir en busca de oportunidades. Kōnosuke se marchó de su casa a los nueve años para ir a trabajar en una zona comercial de Osaka, donde aprendió el oficio de comerciante. Entre los diez y los veinte años de edad, todos los miembros de su familia, excepto una hermana, fallecieron víctimas de tuberculosis.

En su adolescencia se formó un fuerte interés por la electricidad, que en esa época se desarrollaba en su país. Kōnosuke obtuvo un empleo en la *Osaka Electric Light Company* como asistente técnico de cableados, donde por su rápido aprendizaje fue promovido en varias ocasiones. (Fuente: Wikipedia)

Podemos apreciar en esta historia como se puede tener un conflicto de abandono y aun así integrarlo y transmutarlo.

Sin embargo ¿Podemos quedar atrapados en él? Claro que sí! Analicemos que sucede cuando ese conflicto no se atraviesa y aun así se desarrolla un emprendimiento.

La situación real de quedarse solo (viudez, pérdida de la familia, estar en otro país, quebrar económicamente, quedarse sin trabajo, etc.), puede ser una activación de este conflicto que se vino a atravesar.

En este plano más denso, la emoción más profunda se corresponde a una angustia que se enmudece, porque la duda asalta ¿A quién podre recurrir, si estoy solo? Ante la incertidumbre y la emergencia conflictiva, el sujeto no pide ayuda. Como consecuencia se enmudece la angustia para poder transitarla, aunque no transmutarla. Si hacemos bien esa transmutación, seremos adultos sanos. Si no lo logramos, queda el conflicto o la falla del abandono solapada.

Si queda solapada, el sujeto iniciará acciones emprendedoras, pero siempre lo acompañara la angustia y tendrá delante suyo escenas que refuerzan la idea del “estoy solo”. Una frase que me resuena es la “buey solo, bien se lame”.

Una actitud de este conflicto en plano denso es no pedir ayuda, no delegar ni ceder el control.

La reacción del sujeto con emergencia de este conflicto y frente a la posibilidad de sentir carencia, será la de un sujeto que se aferre a la idea de estar “solo con todo lo que hace”. No logra comprender que los demás, sus colegas, proveedores, socios, colaboradores, es decir sus colaterales “son su equipo”. En situaciones de crisis no comparte información, sino que restringe aún más la circulación de ideas y propuestas, ya que no cree ni confía en que otros puedan asistirlo. Por lo cual, las crisis que se atraviesan, lo hacen con mucho costo emocional y humano.

Son los casos de emprendedores en cuyos emprendimientos no lo gran trabajar en equipo. A la hora de liderar con amor y brindando claridad, se ataca o desestima a otro invalidándolos en su aporte. Ninguno es tan capaz, inteligente o dedicado como uno mismo.

¿Habrá un bloqueo a la pasión allí? También, porque no se inicia algo a tiempo o se pierde el foco en lo que apasiona por estar dudando de los demás o mirando que hacen los demás frente a uno mismo.

En este estado de cosas, se activa el mecanismo de la Supervivencia (tema abordado en mis libros anteriores con detalle) donde atacar, huir o paralizarse, serían las respuestas más comunes, por lo cual la economía del emprendimiento y la persona los sufren.

La sensación, sumada a la situación de vivir en un estado real o potencial de carencia funda dos eventos: *la creencia de que a futuro nadie se encargara de mí y debo "como sea" conseguir mis fines y el emprendimiento en sí, desde la emergencia de ese trauma nuclear.*

Estos emprendedores al tomar la decisión de emprender, derivan energía del nivel consciente más bajo de la pirámide¹⁰ que he diseñado en mi libro *"Decodifica tu patrón financiero y logra tus metas"* para expresar las etapas de un ser en desarrollo, y suelen quedar atrapados en el circuito de la consciencia alterada, sufriendo mucho los embates de las crisis, de las decisiones económicas del gobernante de turno y de la inestabilidad social.

Siendo grandes generadores de ideas aunque no tanto de equipos de trabajo, suelen agotarse mental, física y emocionalmente en las acciones que emprenden.

La necesidad de atravesar el conflicto de abandono es enorme y si no lo hace, sus emprendimientos se sostienen con mucho esfuerzo, justamente porque no logran generar redes de contención y apoyo que permanezcan en el tiempo.

Su posición es oscilante: O bien todo depende de ellos y de sus decisiones e ideas, o bien cambian frecuentemente de negocios y equipos, porque se sienten incomprendidos (y refuerzan la idea de estar solos).

La parte buena de detectar y atravesar este conflicto es la historia de Konosuke Matsushita, que además, funda su empresa al término de la segunda guerra mundial, con un Japón devastado después de la Bomba atómica. En las peores situaciones y con un conflicto detectado, atravesado y transmutado, se logran grandes metas.

2. El conflicto de Rechazo. A nivel emprendedor es un conflicto que se manifiesta generando en el sujeto mucha auto-exigencia y per-

10 Anexo – grafico 1

feccionismo, justamente para ser reconocido como valioso e incluido. Su manifestación emocional es la ira, sobre todo frente a las cosas que salen fuera de las normas y expectativas colocadas.

En el sujeto emprendedor, los altibajos de humor y la incapacidad de dominar el enojo se hacen evidente en la vida cotidiana. Eso afecta al emprendimiento, sobre todo cuando deben ser tomadas acciones en situaciones críticas que requieren menos emocionalidad y más análisis sobre datos y hechos. Lo que impide al sujeto en la emergencia de este conflicto, es poder pensar y basar sus acciones en estadísticas, para no dejarse dominar por su necesidad de pertenecer.

Se activa como conflicto biológico el de comparación y competencia. "si me siento excluido, prefiero ser competente y único para poder ser elegido". Competir y compararse solo polariza la posición psicológica. La situación de "posible carencia en lo real o lo simbólico (y la carencia de afecto por eje) por una crisis", puede activar desde hacer acciones reprochables para lograr sus metas, hasta la necesidad de abandonar lo que se emprendió e integrar una empresa que otro ha fundado. Por ello son las personas que más rápido regresan al mundo del trabajo abandonando las ideas propias.

Como sustrato para ser aceptado, podemos derivar en posturas de fanatismo con tal de sentir inclusión en algún grupo; o bien convertirse en "salvador" y activar posturas de heroísmo, para justamente lograr lo mismo: sentirse admirado y – con ello- sentirse incluido de algún modo.

Son los emprendedores que ante los embates del entorno pujan por regresar al mundo protegido de la empresa de otro, pero muchas veces albergando fuertes sentimiento de fracaso y resentimiento por aquello que abandonaron y no lograron conseguir.

¿Quiere un ejemplo? El fundador de Facebook. Él se dio cuenta y por razones además personales que los sujetos necesitan y ansían sentir que "pertenecen" y explotó esa necesidad para su negocio.

3. Y el último, **Conflicto de Autoridad**. Los sujetos pueden tener una posición de Rebeldía/sumisión y tendencia a realizar acciones reprochables en los negocios, si este es el conflicto fundante de ellos.

La impotencia y la frustración como emociones resultantes, pueden hacerle sentir al sujeto que su posición es de víctima de un sistema. Opera en dos polaridades: o bien siente rebeldía y lleva adelante su deseo atravesando todos los obstáculos aunque sin considerar todas las consecuencias de este accionar, o bien se comporta de modo Sumiso (pasivo-agresivo) requiriendo de un "Gran Otro" que instituya mecanismos de control, que pueden ser desde normales hasta exacerbados, pero exigiendo que "todos lo deban cumplir". Si lo viéramos en planos políticos, sería el ejemplo de los gobiernos totalitarios y las consecuencias trágicas de ello.

¿Un ejemplo empresarial? Madam CJ Walker, fue una mujer negra, hija de esclavos, que en el año 1910, fue la fundadora de **The Walker Company**, empresa fundada en Indianápolis dedicada a la fabricación de cosméticos para el cabello para afroestadounidenses en el siglo veinte y ha sido considerada como la más famosa y económicamente exitosa empresa de dueños afroestadounidenses de principios del siglo veinte. La compañía existió hasta su cierre en julio de 1981. (Fuente Wikipedia)

Madam CJ Walker, crea su empresa a partir de robar la fórmula para el cabello, que creara y usaba para sus clientas, la mujer para quien Madam trabajaba como lavandera.

Ante la negativa de esta mujer de tomarla como vendedora y la necesidad de Walker de salir de la pobreza, comienza un negocio haciendo con esa fórmula un producto casero, vendiéndolo puerta a puerta. El espíritu emprendedor y la perseverancia de Walker hicieron de ese inicio una corporación.

Sigamos: los casos donde este conflicto no se detecta ni atraviesa pueden ser los de emprendedores que cuando su economía se afecta se colocan en posición de sumisión y vivencian su realidad emprendedora desde la queja, el reclamo, la crítica o el victimismo. En todas esas situaciones "frenan" su potencial e ideas.

Es interesante que este conflicto sin atravesar es uno de los más obstaculizantes. Si lo vemos desde un aspecto positivo, puede que el emprendedor se rebele a la autoridad y exija cambios en las normativas que benefician a muchos emprendedores por presión social. En el opuesto negativo, son lo que esperan que le resuelvan sus problemas desde el Estado y a partir ser sumiso a las directivas, se espera merecer un trato especial por la valiosa contribución a respetar las reglas dadas. Si la posición que toma el sujeto, es de sumisión, su emprendimiento se frena, ralentiza o bloquea,

porque pierde autorreferencia. Este es el caso paradigmático de la dialéctica del Amo y el esclavo.

¿Cómo propongo la salida de estas situaciones? Paloma Cabadas acuño el término Energía de amar, como aquella capacidad de permanecer en equilibrio y agregar yo, de mantenerse como observador imperturbable, siendo impecable con las palabras.

¿Cómo mantiene el equilibrio? Veámoslo juntos: Aquello que piensa y siente, será potenciador de lo que hace. Si logra elevar la conciencia a partir de detectar las emociones que cada conflicto es capaz de tener, puede transformarlas en su interior y dar por resultante una acción no-lineal con los conflictos que menciono, sino una acción nueva y co-creada.

Con ello podrá abrir nuevas posibilidades de ingreso de dinero¹¹, más allá de las actuales, que puede tener disponibles.

¿Qué tareas deberíamos realizar en esta PRIMERA ETAPA del Despertar de la Pasión?

Deberíamos ser capaces de detectar:

1. Qué emociones aparecen producto del conflicto inconsciente que dio origen al emprendimiento.
2. Qué emociones, pertenecientes a que conflicto o trauma nuclear es posible que atraviese.
3. ¿Habrá algún obstáculo a la Pasión?
4. ¿Lo que hace hoy o se propone hacer, es algo que resulta natural en Ud., y para lo cual tiene múltiples habilidades y talentos?
5. La concepción de la idea ¿Fue para darle valor y generar conectividad a otros, o solo tiene un aspecto egoísta?

¹¹ En los estudios sobre la Tora, los Cabalistas indican que un emprendimiento genuino, que sea capaz de generar conectividad entre los sujetos de modo altruista y que pueda ofrecer un servicio/producto que genere VALOR a los demás (a lo social) y a uno mismo, es el modo de hacer circular dinero en la vida emprendedora. Mi recomendación es que busque la web de www.e-kabalah.org, los videos relativos a Los secretos Místicos del Éxito Parte 1 y 2, y Kabalah y sustento parte 1 y 2 de Javier Wolcoff.

Estas respuestas que le pido anote, permitirán que pueda pensar más adelante como reconvertir lo que hoy hace, desde la concepción misma de la idea pudiendo integrar y trascender el/los conflictos que pueden estar en el origen y que hoy son los que se atraviesan.

Al transitar el camino hasta acá y antes de pasar a la siguiente etapa, el emprendedor sabe (y siente) que es diferente de las demás personas que se encuentran trabajando en emprendimientos propios: ha detectado bloqueos sutiles y emociones subyacentes que puede atravesar, integrar y transmutar. ¡Felicitaciones! Y solo estamos en la etapa 1.

Ahora necesita seguir ampliando ese potencial diferencial. ¿Cómo hará la diferencia? Esto ocurrirá producto de volver a revisar la concepción misma de su emprendimiento, antes de leer las otras 3 etapas siguientes.

La pregunta seguramente será ¿Qué es la concepción misma? ¿Cómo hago eso?

Con esta metodología sencilla lo ayudare a entrar en sintonía mental y emocional, a fin de poder influir en lo que le pasa, operando desde el plano Sutil, para que se materialice su nueva realidad tal y como la desea en su Plano Denso.

¿Hacia dónde deseo llevarlo? Sin dudas al proyecto sentido de su emprendimiento. Es decir a la concepción, gestación y nacimiento de su emprendimiento¹².

Pasos de esta metodología posible:

Paso UNO: Regrese a sus anotaciones donde respondía a la pregunta de ¿Quién cree Ud., que es "quien" piensa, siente y actúa al apasionarse, fluir naturalmente y decidir? ¿Considera que sería Ud. –desde la consciencia- o por el contrario es la protección que hace su inconsciente o la repetición de su trauma nuclear, lo que se muestra? Si no anoto nada, este es su momento.

Si tiene situaciones de carencia, bloqueos o conflictos recurrentes en su emprendimiento, quien está en control es su Inconsciente o se ha activado un trauma nuclear que materializa exactamente aquello que está en lo Sutil. Lo que significa que:

12 Si desea profundizarlo mucho más, en mi libro "Decodificar una empresa es posible" que está disponible para descarga gratuita en www.enfocate.org, hay una explicación ampliada.

1. "Se crea" aquello que hace de obstáculo, porque es eso lo que protege su vida.
2. Aquello que no se resolvió aun como trauma nuclear se trasladó al emprendimiento y a su vida.

Mucho de este tema desde el inconsciente biológico y como pasar a la consciencia, ha sido desarrollado en mi libro *"Decodifica tu patrón financiero y logra tus metas"*.

Lo importante aquí es que sepa que no hay errores: *Si Ud. no tiene la economía que desea, es porque tiene la que necesita y no ha sido su proceso de elevación ni de evolución consciente quien lo retiene allí, más bien ha sido una protección interior que justamente lo limita.*

Sin embargo puede y debería reflexionar en algo más ¿Lo que hoy hace: sus ideas de negocios y sus negocios ya en funcionamiento, mejoran su vida de otro ser humano también?

Puede que suene extraño decirlo, pero hay un movimiento creciente en que aquellos emprendedores y emprendimientos que tendrán mayor éxito, serán los que respeten la dignidad que como humanos, todos tenemos y brinden un plus de satisfacción al cliente que es usuario de su producto/servicio. El Marketing ya lo ha pensado e ideado en sus estrategias comerciales. La diferencia ahora es que el consumidor QUIERE que el valor sea real, no un tema publicitario. Y si no es Real, está dispuesto a quejarse en la redes, no solo frente a Ud., lo cual cobra otra dimensión.

Esa satisfacción, cuidado de la dignidad y respeto al otro, es la gran meta que nos espera como emprendedores y es lo que deberemos llevar al plano de la economía, tal y como el arte lo ha llevado a su campo de intervención.

Me refiero a que se hacen obras artísticas solo por el placer de dejar a los demás un legado de belleza, más allá del artista mismo.

¿Podrían los emprendedores aprender para legar lo mismo que el arte nos ha enseñado, solo que en el plano de los negocios?, ¿Podremos ser en lo financiero seres útiles a la sociedad, haciendo cosas con propósito, por la sencilla búsqueda de profundidad y cohesión social para nuestra vida y del colectivo humano?

Solo piénselo, porque quizás se trata de fortalecer la economía con emprendimientos éticos, útiles a uno mismo "y" a los demás. Sino vamos a seguir propagando un sistema económico perverso (per- verso entendido como la peor versión de..), sostenido por emprendedores perversos que siguen sin respetar al medio ambiente y a su comunidad.

Lo invito a que no sea de ese grupo humano. Es momento de cambiar en su interior, en sus valores, tener una vida emprendedora con propósito y con significado, y podrá ver como esa vibración sutil, de su profundo cambio interior se trasladará a lo material que lo rodea.

Si en este instante pensó que con hambre y necesidades no se puede pensar en los demás, tiene muchísima bibliografía de emprendedores que justamente crearon empresas de productos que seguramente Ud. usa, y atravesaban "esa" situación de la que refiere.

PASO DOS: Puede, mientras reflexiona que tipo de emprendedor desea ser, estar haciéndose otra pregunta ¿Cómo logrará que sea su conciencia la que tome el control desde lo Sutil, para que esto cambie?

Va a necesitar tres cosas:

1. Releer todas sus anotaciones, para tener un acertado diagnóstico.
2. Usar alguna de las Herramientas que desbloqueen el patrón financiero -gobernado desde el lcs- o desde la acción del trauma nuclear. Tema de los Capítulos siguientes.
3. Herramientas que armen un patrón financiero consciente nuevo y co-creado, desde el proyecto sentido mismo, ya sea personal como del emprendimiento creado. Capítulos finales.

Fíjese en el punto 1, que el 2 y 3 los iremos desarrollando a lo largo del libro y capítulos.

En principio y como sugerencia antes de seguir leyendo, quisiera pedirle que realice algunos cambios en su vida. Seguramente me preguntara "¿Cuales cambios y Cómo los hago?"

Ya que mi propuesta versará sobre sus hábitos y está acostumbrado a ellos, entiendo que por mucho deseo que sienta de abandonarlos a raíz

de esta nueva información, deberá hacer el esfuerzo. Al ser hábitos, le resultan cómodos y hasta le gustan, porque tienen una utilidad secundaria. Digamos la verdad: no se cambian las cosas, porque no se conocen o no sabe cómo hacerlo, ya que aun sabiéndolo, le gusta cómo se siente vivir así. Sin ser igual, los hábitos me hacen acordar a una adicción suave (fumar un cigarrillo por eje): sabemos qué hace mal, pero los necesitamos.

Justamente porque sé esto, es que tengo una frase con que inicia el Programa Enfocate que dictamos en Red INSE, que dice que “si está harto de esta situación de perdida, de no logro, de fracaso, nosotros vamos a ayudarle a que Ud., pueda augurar y asegurar ese cambio. Pero si no está harto aun, nos queda un camino más largo”. Ya que la disponibilidad mental, energética y emocional, va a acompañarlo si está harto de esto, porque en ello hará foco con mucha facilidad.

Para ello voy a usar unas ideas que me inspiraron al leer una parte del libro “La voz de tu alma” y que ahora, nos serán de utilidad.

Esta la ley de la reciprocidad y la de correspondencia, que indica que aquello que está en su interior, por similitud de forma, se manifestará en el exterior. De modo que si le estoy comentando que el plano sutil (su interior) impacta y gobierna su plano Denso, que serían las cosas materiales que lo rodean, le sugiero seguir estas 3 estrategias, como modos de comenzar a dar los primeros pasos para impactar EN su plano Sutil.

¿Recuerda que le comente que tendría una guía práctica? Acá va una.

Estrategia UNO:

1. El momento en que está más disponible para cambiar patrones de pensamiento, creencias, decretos impuestos, es cuando siente que se está quedando dormido. ¿Cuándo pasa eso? Básicamente en 3 momentos del día:

- a- antes de dormirse a la noche,
- b- apenas despierta a la mañana,
- c- luego de comer.

Es decir que puede aprovechar esos 3 momentos y parar su mente, dejar de llenarla de frivolidades o peleas y aprovechar para oír cosas inspi-

radoras, ver o imaginarse aquello que quiere para su vida, oír buena música o estar en silencio y en paz interior. Lo que haga en esos momentos, tendrá más impacto en su mente y afectará con mayor facilidad sus circuitos neuronales. Esto descarta noticieros, lectura de diarios, peleas conyugales o cosas que lo distraigan de lo bello y armonioso. Haga foco en su proyecto o deseo y como se lo imagina con detalles. No trate de hacer foco, ¡HAGALO! Comience por perseverar en su mente, que lo demás va a propiciarse.

¿Eso significa que jamás vuelva a ver noticieros, leer diarios, pelear con sus hijos, conyugue, etc.? ¡No, para nada! Solo evítelo en esos 3 momentos. Para cambiar la realidad personal no necesita aislarse a meditar en un convento 40 días, pero si requiere de disciplina para imaginar todos los días como se vería aquello que desea.

Estrategia DOS:

2. Tome la decisión de alejarse de los amigos, familiares, parejas o ex parejas tóxicas. Si no puede hacerlo en el momento, lentamente vaya alejándose y reemplazando a esas personas por gente nueva, optimista, emprendedora, dinámica. Las personas somos seres de hábitos, y Ud., seguramente está habituado a ellos y al inicio le resultará poco natural alejarse. Los comentarios de personas allegadas – aun no siendo tóxicas- tales como “si fuera tan fácil otro lo hubiera hecho” “no se puede” “de donde sacarás la plata” “eso es imposible” “dedícate a otra cosa” “disfruta de lo que tienes y listo”; etc., por el momento no le serán útiles. Ya sé que es difícil, porque es mejor lo malo conocido que lo bueno por conocer y ese es un engaño de la mente. Además, puede que algunos hayan estado en su vida quizás por mucho tiempo. Mi recomendación es porque las personas cercanas a Ud., tienen gran influencia en sus pensamientos y emociones, saben sus puntos débiles de modo que pueden operar sutilmente al estilo de “te digo esto para cuidarte”. Si se está habituado a ellas, es poco probable que las ideas, que aún son débiles, puedan hacerle frente a esos comentarios. Es una decisión sana y poderosa para su vida en este momento inicial, porque como la vibración del pensar se contagia, personas que hablan de aquello que es positivo, de proyectos, sueños, deseos, viajes, experiencias de vida, van a contagiar su pasión... y los que hablan mal de los demás, de enfermedades, de imposibilidades, de carencias,

de problemas personales y políticos, de los obstáculos que va a atravesar si emprende algo, de frivolidades o pierden su tiempo en actividades que no suman saberes para el desarrollo del intelecto, o del espíritu ni a su propia economía, también.

Algo más; ¿Se dio cuenta que le dijeron que si tiene un proyecto NO hable con nadie porque la gente es envidiosa y es mejor callarse? La situación es que seguir ese consejo es válido, si – y solo si- aún está rodeado de personas que no han logrado tener proyectos cumplidos. La persona envidiosa no quiere lo que Ud., tiene. Quiere que Ud. pierda lo que tiene, que no es lo mismo.

Por el contrario si ya ha comenzado a rodearse de gente apasionada esa energía sutil que ellos (y Ud.,) emanan, es muy poderosa y harán que la materia densa que aún no ocurrió, pueda plasmarse y convertirse en una realidad. Además, lo ayudaran a pensar mejor. ¡Hable allí de sus sueños y del futuro! Anímese y confíe.

Estrategia TRES:

3. Cuide su templo, es decir cuide su cuerpo. Coma sano, haga algún tipo de ejercicio, medite, deje sus adicciones, duerma 7/8 hs. Entusiásmese con su cuerpo y con su vida. Salga al sol, camine descalzo, siéntese en una plaza rodeado de árboles, y hágalo en plena consciencia de donde está “en este instante”. Sumérgase en el placer personal de unos minutos en ello, y si puede más, mejor. Dedíquese tiempo a Ud. mismo, y regálese algún permiso. Probablemente se dé cuenta que haría por otro, aquello que no hace por Ud., hace ya bastante tiempo y este es el momento de cambiarlo.

Nada de lo que le propongo, conlleva dinero, aunque todo es cuestión de decisión y de hacer pequeños pasos que cambien sus hábitos, para que se hagan naturales cuestiones que hoy no considera.

En resumen: En este capítulo hablamos de ello: de pasión, de naturalidad y de decisión. Si no logra hacer estos pequeños cambios y que ellos le resulten a futuro naturales ¿cree que podrá enfrentar cambios mayores? Todo lleva un proceso. Iniciar y sostener es la clave. Y se inicia paso a paso.

¿Que logrará con estos ajustes? Justamente que aquel cambio de vibración que requiere para comenzar a salir de donde está ahora y no lo hace feliz, se comience a facilitar. Me recuerda a Picasso cuando decía que la inspiración existía pero que era mejor si él estaba trabajando cuando la inspiración le llegaba.

Como siempre indico, estar en el camino de augurar sus resultados aunque no pueda asegurarlos aún, es un gran inicio del cambio.

“

“Ser capaz de Verbalizar una frase que contenga esta fórmula, serán claves para resolver sus conflictos: Lo que me molesta+ lo que deseo + mi meta”.

”

CAPITULO 7

SEGUNDA ETAPA: EL DESAFÍO A SÍ MISMO

Luego de encontrar actividades donde sepa que en ellas se sentirá natural trabajar, haya encontrado los obstáculos y facilitadores a su pasión y decidió donde es mejor hacer foco, hay que atravesar por esta siguiente etapa.

1. El desafío a sí mismo. No se trata solo de perseverancia, sino más bien de estrategia. Esa estrategia parte del análisis del proyecto sentido de su emprendimiento. ¿Por qué afirmo esto? Porque nuestro primer gran desafío como humanos, fue – justamente– nacer y eso lo hacemos solos.

Atravesar de nuevo, anotando y recordando el proceso que fue desde que Ud. fue concebido, gestado y parido por sus padres y hacer una analogía al recordar cómo fue concebido, gestado y dado a luz su proyecto, serán nuestra guía. Le aseguro que hay patrones ocultos allí. El modo en que Ud. nace a sus proyectos, es muy similar a como nació a la vida.

¿Que implica este análisis? Comencemos por preguntas básicas, de ese estado que llamaremos “estado semilla”. Una semilla contiene todo el potencial de una planta. Si trabajamos allí, ahorramos tiempo y esfuerzo.

- a- ¿Cómo se le ocurrió la idea?¹³ ¿Dónde estaba? ¿Con quién? ¿Qué pasaba en su vida en ese momento? ¿Qué estado emocional tenía?

¹³ En el libro Neurodecodificación Laboral. El secreto detrás de éxito con el dinero, el trabajo y la profesión, está desarrollada una línea de tiempo completo para hacer.

¿Había alguna emoción (de esas que son políticamente incorrectas) que también estaban presentes?

Recuerdo un caso emprendedor que inicio el proyecto (que fue exitoso un tiempo) para que su ex pareja lo reconociera como una persona valiosa. Al tiempo y con su emprendimiento floreciente perdió la motivación. ¿Cuándo la perdió? Al enterarse que su ex pareja se casó y fue a vivir a otro país. Su emoción oculta, paso de ser un motor a ser un obstáculo. No desestime esta emoción oculta. Si logra tomar consciencia que el obstáculo a la pasión (que afecto su naturalidad e impactó en la decisión, y puso en evidencia un conflicto de rechazo) lo hizo detenerse, no está perdido este juego.

b- ¿Qué aspectos puede que no haya considerado y se da cuenta ahora que debería considerar para reformular o generar un nuevo proyecto? Quizás no considero el avance de la tecnología, los cambios de hábitos de consumo de la gente, la disponibilidad de tiempo de sus clientes, el precio, el costo, una crisis potencial, etc. Es momento de considerarlo ahora. También sería bueno -y en un plano sutil-, considerar "desde donde" origino la idea. Regrese al estado semilla "¿Qué quería lograr cuando lo pensó?" Esa energía de la primera idea, puede ser revisada. ¡Pare acá! No siga leyendo. ¿Qué quería Ud. cuando pensó en hacer su negocio? ¿Aún es válida esa idea inicial?

c- ¿Quién en su familia fue un emprendedor y cómo fue su vida? ¿Qué errores y potencialidades rescata de ese ancestro? ¿En qué cree que le sirve la experiencia de vida que este anterior tuvo? ¿En qué cree Ud. que se parece a él? Hay casos de emprendedores que tienen ancestros que también lo han sido, pero su vida no ha sido fácil ni cómoda, por lo que el inconsciente biológico lo protege de tener una vida como aquella, si hace lo mismo.

Recuerdo el caso de una emprendedora que advirtió que su inconsciente la protegía de tener dinero y ser prestigiosa. A nivel inconsciente había grabado un patrón de que éxito profesional traía aparejado estafas con hermanos o pérdidas (con mucho dolor) por injusticias, tal y como había pasado con su padre y abuelo. Dados esos antecedentes, su inconsciente creaba una realidad donde obstaculizaba sus ideas y proyectos. La ecuación era sencilla "Es menos doloroso sentirse frustrada por trabajar en relación de dependencia, que lograr la meta económica y ser traicionada por sus colate-

rales". Como consecuencia "su inconsciente le creaba" en su realidad, obstáculos a sus ideas y potencial emprendedor, hasta agotarla.

- d- ¿Tuvo Ud. otros emprendimientos antes? ¿Cómo le fue? ¿En qué edades? ¿Puede trazar una línea de tiempo de esos emprendimientos? Es decir, poner cual fue el primero, que edad tenía en ese momento y que pasó.

Los ciclos biológicos memorizados¹⁴ se advierten en estos momentos: quizás a la mitad de la edad actual también decidió emprender y algo sucedió, o debió abandonar sus ideas porque se casó/separó/ alguien se mudó o alguien murió. Pero con esas circunstancias, Ud. y su círculo continuaron viviendo, por lo cual su inconsciente entendió que "sin completar sus ideas todos viven", de modo que se las paraliza, demora u obstaculiza. Recuerde que a nivel inconsciente, Ud. funciona de modo contra-intuitivo. Aun en el desierto de las acciones, si producto de ellas, hubo más vida, o unión, eso es lo que se repite.

Le cuento el caso de una emprendedora que advirtió su ciclo celular y estaba relacionado con el mes de marzo. Su situación a la consulta, fue que todo su trabajo se desmoronó en marzo, con grandes pérdidas económicas no mediando situaciones externas que ameritaran ello. Se dio cuenta que en el mes de marzo en diferentes años, hubieron varias muertes, pero lo fundamental fue que en un negocio anterior, el primero que realizo y fue muy exitoso (que abrió sus puertas en marzo) termino dos años después en una estafa familiar con un dolor enorme.

Si puede comenzar a ver patrones similares entre sus ideas nuevas y las anteriores, ¡vamos por buen camino!

- e- Si no hubo proyectos, negocios o ideas anteriores ¿ha emprendido otras acciones en su vida? Me refiero a carrera/oficio; trabajos, pa-

14 Los ciclos celulares biológicos memorizados, nos permiten volver conscientes patrones que repetimos de manera cíclica y así establecer la relación entre nuestras creencias y nuestras experiencias vividas.

Ese conjunto de fenómenos o situaciones se repiten ordenadamente en el tiempo. Al trabajar con los orígenes de nuestras programaciones, podemos liberar eso que se encuentra detrás.

rejas, etc. Si los abandonó, ¿porqué lo hizo? Expreso esto porque desde el inconsciente biológico, trabajo, títulos, parejas son “bocados que soy o no capaz de atrapar”. Puede que haya habido antes experiencias que podemos detectar en su historial, y analizar que desenlace tuvieron.

Anote todo por favor.

- f- ¿Qué potencialidades y que errores rescata de todo lo anterior que ya ha vivenciado y puede serle de materia prima a esto nuevo que desea reconvertir, hacer o generar?

Veamos mi propio caso: Advertí que cada vez que tenía ideas de negocios, o emprendía acciones nuevas a nivel laboral, esas ideas aparecían después o producto de grandes pérdidas. Tenía un patrón que llame “para que algo nazca, algo debe morir”. Al tomar consciencia de ello, dejó de sucederme. El conflicto emerge como una situación que quiere ser mirada por la información que trae. Cuando toma consciencia de la información, el patrón cesa de repetirse.

Volvamos a la idea de negocio que tiene y producto de todas sus respuestas, ¿Cree que puede o debería revisar, completar, redefinir algo? Escriba todo lo que considere para no olvidarse después. Lleve una bitácora de sus apreciaciones y vaya completando las ideas durante 21 días. Su cerebro es un órgano que funciona mejor con los hábitos, por eso tarda en hacer conexiones nuevas y los “darse cuenta” tardan entre 21 y 40 días en terminar de acomodarse y asimilarse para armar una nueva configuración, superadora del conflicto.

Sin embargo a la misma vez que sostiene hábitos, su cerebro disfruta de aprender cosas nuevas y de usar la imaginación. Por eso a medida que abandona los hábitos, genera aprendizajes nuevos. Y – por favor- **no se ponga ansioso**, es normal que al inicio se enoje, se frustre, se ponga triste y después recobre su estado emocional más estable. Estamos trabajando profundo, en niveles que suelen no ser accesibles a su consciencia por ello sus emociones también se alteran. Su inconsciente ha realizado muchísimo esfuerzo por mantenerlo lejos de ese nivel de profundidad y con ello considera que ha protegido su existencia, por eso es que va a obstaculizarlo hasta donde más pueda. Enojarse o enfermarse pueden ser modos de mantenerlo lejos y ocupado en otra cosa.

Ahora pasemos a su propia concepción, gestación y parto. Indagaremos cómo fue que Ud. vino al mundo.

a- ¿Sabe cómo se conocieron sus padres?

b- ¿Tardaron en concebirlo?

c- ¿En qué situación estaban sus papas en la previa a su concepción? Trabajando, estudiando, viviendo solos, estaban viajando o por hacerlo, en la luna de miel, después de un hermanito enfermo/muerto, se llevaban bien en la pareja, etc.

d- ¿Qué número de hijo es Ud.?, ¿Ha habido pérdidas o no nacidos, ANTES de Ud. o al poco tiempo de su nacimiento?

Esta pregunta es porque un emprendimiento es algo que Ud. es capaz de concebir, gestar y dar a luz, como a un hijo o un título, de modo que si ha habido hijos no nacidos, pero con ello toda su familia y Ud. han vivido, quizás su inconsciente entienda que para que algo "nazca, algo debe morir", entonces, puede que tenga un negocio anterior fallido, que haya "abortado" alguna idea anterior, para dar origen a esta idea, etc.

e- ¿A qué se dedicaba su papa y su mama antes y durante su gestación?

¿Su idea tendrá relación con esto a lo que se dedicaban sus papas al concebirlo a Ud.?

Por eje., una colega inicia su negocio de atender como consultor en coaching, que además es su primera vez trabajando por su cuenta, pero advierte que su mama, durante su gestación trabajaba de docente sin gustarle mucho y siendo que era una profesional. Dictando unas horas cátedras en un colegio secundario, logra atravesar toda la gestación con un salario que los ayudaba, porque su papa se quedó sin trabajo en ese periodo y debían sobrevivir. La docencia que no le gustaba, pero ayudo a que Ud. llegará a término y naciera. Sin dinero, capaz decidían abortarla. La docencia fue una tabla de salvataje oportuna, pero no de crecimiento económico.

Así que en este caso, les devolvimos a sus papas – de modo simbólico pero agradeciendo- este modo de sobrevivir durante la gesta-

ción suya, para que su nuevo negocio – que también es educar/ acompañar/coachear- resuene en crecer y no en sobrevivir.

- f- ¿Hubo situaciones de cambios durante la gestación? (mudanza por eje, cambio de trabajo, separaciones, decidieron casarse, etc.)
- g- ¿Hubo situaciones traumáticas o trágicas durante su gestación? Muertes, accidentes, pérdidas económicas, desgracias producto de eventos naturales.
- h- ¿Nació a término? A veces se nace antes (o un poco después) y así es como se nace a ser emprendedor. No lo hace a término porque así nació Ud. y así es como hubo vida.

Ahora haga un ejercicio reflexivo con todo lo anotado y analice si el modo en que concibió, gesto y dio origen a su emprendimiento se asemeja de modo general, en edades, situaciones, acontecimientos, etc., a su propia concepción, gestación y nacimiento.

Le cuento un caso: una consultante advirtió que su mamá estuvo en reposo 9 meses – por temor a pérdidas- cuando estaba embarazada de ella. Y al contármelo, noto que ella tardó 9 meses en dar a luz a su propio emprendimiento. Durante ese tiempo, habiendo dejado su trabajo anterior y sin iniciar otra cosa siendo una mujer muy dinámica, no se sentía mal por ello. Ese tipo de similitudes es la que estoy buscando. En su caso, quedarse su mamá “quieta” significó que ella naciera.

¿Para qué hacemos esto? Para trazar un PATRON que le ayude a tomar conciencia de los sucesos que estuvieron en su propio nacimiento, y ver si ellos se replican (repite) en su vida. En caso de hallar bloqueos o conflictos allí, puedo ayudarle a destrabarlos. Para eso necesito que “específicamente” analice su concepción gestación y parto, y al tomar conciencia de ello, podrá desbloquear lo que ha quedado cristalizado.

Siguiendo con el caso, para la mamá de esta consultante quedarse quieta por temor a las pérdidas y esperar así los 9 meses para que ella naciera, fue lo que significó que “naciera”. Al tomar conciencia de ello logró explicarse a sí misma, porque tardó 9 meses en que naciera su propio negocio y estuvo literalmente “quieta” en ese periodo (hasta pensó que sufría algún tipo de depresión aunque no se sintiera especialmente mal por su inactividad).

Con esta consciencia nueva, ¿debe ahora repetir el mismo patrón? Justamente no. Al darse cuenta, puede literalmente dar una nueva orden y crear – sus próximos emprendimientos- en el tiempo que ella decida. ¿Qué es literal? Es decir y expresar decretando en voz alta, que su deseo es crear un nuevo emprendimiento sin las demoras, sucesos o conflictos que han envuelto al propio nacimiento.

¿Así de fácil? Si. Porque ya hizo a consciencia el trabajo anterior, que se refería a contestar todas las preguntas, anotar, analizar, trazar la línea de tiempo de cada una y darse cuenta que Patrón exacto es el que está repitiendo.

¿Qué guía de sanación puedo dar acá? Puede hacer un ritual que se llama de nacimiento perfecto que hallara en el anexo 3, recordando que cuando se expresa con palabras y también se acompaña con la emoción, aquello que se deja (patrón repetitivo) **debe ser reemplazado y dar una nueva orden – muy importante que lo haga en ese momento- para generar la meta o deseo nuevo.**

Suelo usar como metáfora que imagine a su inconsciente biológico como a un niño: si va a quitarle algo, debe reemplazárselo por otra cosa o se encaprichara con lo que le saque y profundizará el malestar. Es una negociación ¡Hágala!

2. Vivenciar las experiencias de cambio sin alterarse: Hay un momento en que el emprendedor vivencia que algo se ha modificado, puede ser su posición psicológica, su actitud o su motivación y decide desafiarse a sí mismo a conseguir más. Es ahí el momento propicio para que tome un crédito, busque un socio o formalice su estructura. Pasado este punto ya no tendrá regreso al anterior.

Cuando me refiero a esto, es para pedirle que mire de nuevo su línea de tiempo, trazada desde el día que nació hasta su edad actual, y analice de modo detallado, que sucedió después que hubieron cambios abruptos en su vida, tanto negativos, tales como quiebres, muertes, enfermedades, etc., como positivos, nacimientos, casamientos, cambios de trabajo.

Lo que le pido es que mire los acontecimientos que han sido diferenciales o que los ha vivenciado de modo diferente. Si una muerte no revistió para Ud. un momento central en su vida, no lo considere. Lo mismo vale para un cambio de trabajo. Pero si ha experimentado ese suceso como

algo que pudo marcar su vida, le pido que lo considere, lo anote y haga este análisis que le propongo: Considere las pérdidas económicas, las estafas, traiciones, engaños, así como los golpes de suerte, y nuevos comienzos. El amor, una nueva pareja, también se consideran. Como notará, no solo ingresan sucesos negativos.

Hay casos donde después de una separación, la economía mejoro, o después de una mudanza, o un nacimiento o del egreso de una carrera, económicamente todo empeoro. Trate de ver patrones. No me refiero a un suceso -ni bueno ni malo- sino que pueda apreciar como ese suceso quedo enganchado y por lo tanto repetido en otras situaciones. La idea es que si hay situaciones similares con eventos parecidos, quizás pueda anticipar el desenlace y prevenir para sanar.

Recuerdo un caso de un profesional de 42 años, que estaba estancado en un trabajo de recepcionista de un hotel siendo bilingüe y Lic. En Administración de Empresas. Habiendo tenido trabajos en multinacionales con buenos sueldos, se hallaba estancado en su vida.

Deseaba cambiar de trabajo, tenía algunas ideas, pero cada idea se caía y además lo apoderaba un terror enorme a que "algo malo pasara". Entendía que ese temor era irracional y no sabía qué hacer.

Resultado que el último cambio que tuvo, hacia 5 años atrás, con 3 meses de embarazo de su pareja, por reestructuración de la empresa, se quedó sin trabajo. Su esposa entonces decide iniciar la búsqueda de mejores condiciones, así que se mudó y regreso a la ciudad de donde era oriunda. Él se mudó también, pero dando un salto al vacío ya que estaba sin trabajo estable, esa ciudad no era la de su familia e iba a ser papa. Lejos de su familia nuclear y de sus amigos, a los dos años de todo ese cambio y mudanza, su esposa le pide separarse.

Todos los cambios habían sido traumáticos en el término de casi 3 años y medio. Al separarse termina viviendo con un amigo durante casi un año. En ese periodo no tenía trabajo estable.

De tener un trabajo en un multinacional, esposa, casa y ser papa primerizo, termino solo, sin trabajo, en otra ciudad y viviendo de prestado en casa de un amigo.

Era lógico que ahora, que estaba estable hacia casi 2 años, su inconsciente bloqueara cada idea que lo hiciera salir de donde estaba. Era mejor estar frustrado o con un sueldo bajo, a "cambiar" todo de nuevo. Lo que le

evitaba el inconsciente era el cambio, no las ideas o el dinero. Tan profunda era esa protección, que ninguna iniciativa era posible.

Ingresar a un nuevo escenario: En este periodo, el emprendedor toma la Decisión de medirse contra otros, que pueden ser mejores y debe decidir si salirse del proyecto o invertir en él. Aquí es cuando debe aprender a aceptar las posibles pérdidas, en pos apostar a la estrategia que tiene en mente.

Hablemos del tema pérdidas, porque para su inconsciente y para el conflicto de abandono resulta igual pérdida económica a muertes cercanas, porque ambas son pérdidas y pueden activar el mismo mecanismo conflictivo y traumático.

1- Esas pérdidas pueden seguir diferentes patrones:

- a- A veces siguen un patrón que llame "intermitencia económica" porque al sujeto le va bien, después pierde dinero, le vuelve a ir bien y vuelve a perder plata.
- b- A veces sucede que gana dinero, pero tiene un techo de cristal: si gana más, lo pierde.
- c- Y otras veces, si desea invertir, antes que eso suceda pierde dinero, lo malgasta, o la inversión que realiza es una mala inversión, por lo cual, es a pérdida.

Claramente su inconsciente interpreta que no tener dinero disponible es mejor para su vida que tenerlo y "ganar más aun". Acá le pediré que piense y sea sincero: En su vida, que ha hecho cuando ha tenido más dinero disponible del que estaba acostumbrado, ya sea por una herencia, un premio, un regalo, un crédito. ¿Ha obtenido dinero a través de una estafa? Deberle plata a alguien y no pagársela es una estafa también. Piense. ¿Cuál fue el origen de ese dinero y en que Ud. lo aplico? ¿Cómo le fue con ello? ¿Pensó siquiera por un momento en dejar a su familia si tenía más dinero? ¿Ha estafado emocionalmente a su pareja? Puede ser probable que luego de eso, lo estafen a Ud. económicamente. Solo siga patrones.

Su inconsciente cree (porque es atemporal e inocente) que si tiene dinero o recibe dinero de mas, algo peligroso puede acontecer o Ud. puede realizar una acción considerada como reprochable (Juego, adicciones,

abandonar la familia, infidelidad, traición, etc.), por lo que evitara que tenga dinero disponible.

¿Será que el origen de ese dinero fue a causa de una muerte (cobro un seguro, o una herencia)? ¿Hubo alguien que detuvo su vida, y a causa de ello, Ud. recibió ese dinero de “mas”? Pudo haber quedado establecido un patrón: “Para tener más dinero, es necesario que alguien cercano detenga su vida”.

Ahora piense mejor: ¿Que paso en su familia cuando hubo más dinero? ¿Hubo algún ancestro que con ese dinero de más, hizo algo vergonzoso? Pues de eso lo está protegiendo, con alguna estrategia que lo aleje del dinero, de los negocios, de los socios, o de tener nuevas ideas.

Este análisis lo llevará a pensar y a tomar consciencia que el conflicto no es el dinero, ya que es un invitado más a la mesa de su emprendimiento. Sino que aquello que se ha bloqueado es por lo que **“se hizo cuando hubo más dinero disponible”**. Al tomar consciencia (plano de lo sutil) puede destrabar el plano material.

¿Habrá que pedirle a alguien perdón? ¿Habrá que honrarlo? ¿Agradecerle?, ¿Será que debe indicarse -a sí mismo- que aquello una vez que paso, no es lo que pasará ahora?

Le paso una guía de acción aquí: Haga una carta y exprese su honra, agradecimiento o perdón con total consciencia de ello. Puede también utilizar algunas de las herramientas que están en mi libro *“Decodifica tu patrón financiero y logra tus metas”*, como la resonancia límbica o un ejercicio de entrelazamiento cuántico.

También con esta nueva consciencia puede asistir a una sesión de constelaciones familiares y constelar ese conflicto honrando, agradeciendo o perdonando (pidiendo perdón) en el marco de la sesión.

No se olvide que después de abordar y tomar consciencia de ese conflicto, debe expresar su meta, deseo u objetivo. Recuerde la metáfora del inconsciente como un niño: si le saca algo a lo que esta aferrado, debe tentarlo con algo nuevo o se encaprichara en lo anterior. Y ya sabemos que un niño encaprichado es difícil de contener.

Atravesada esta etapa, es cuando inicia parte del camino que puede llevarlo de emprendedor a empresario o dejarlo como emprendedor de uno o de varios negocios.

Aquí es donde se puede notar una diferencia entre Ud. mismo y los demás emprendedores que hay en el sistema. Notara que muchos toman la vida laboral o emprendedora como una lucha. Pero si hicimos bien el trabajo hasta aquí, Ud. no luchara, porque no hay nada afuera contra que o quien luchar.

Más vale Ud. viene haciendo el camino de reflexionar, analizar y desbloquear los patrones que lo tenían apesado y está armando patrones nuevos desde su consciencia.

¿Una nueva guía antes de pasar al capítulo siguiente? Voy a transcribirle preguntas que se hacen en Access Consciousness donde se ofrecen herramientas, a través de abrir preguntas (no de obtener respuestas) para ayudarle a cambiar lo que aún no ha sido posible a hoy. La técnica se utiliza para proporcionar diferentes medios que propicien lo consciente y empezar a funcionar desde esa realidad.

Veamos esas preguntas disparadoras:

- ¿Cómo puede mejorar esto?
- ¿Qué es lo bueno de esto y no lo estoy viendo?
- ¿Qué tendría que pasar para que esto cambie?
- ¿Qué más es posible?
- ¿Qué tendría que pasar para que esto resulte mejor de lo que yo podría haber imaginado?
- ¿Quién soy hoy y que acciones tendré?

En lo personal y cuando creo que se me acabaron las ideas (o la energía) solo leo estas preguntas, sin esperar responderlas como mecanismo para regresar a que mi consciencia sea mi aliada. Recuerde: no busque la respuesta, solo quédese callado y deje que se abran posibilidades.

Hablando con una colega, le comentaba que cuando hago ejercicios, ordeno cosas, y a veces cuando estoy por quedarme dormida o al despertar, oigo videos motivacionales –en lo posible cortos, de no más de 15 minutos-. Mi atención queda “libremente flotante” al hacerlo. Este concepto lo extraje de la posición del psicoanalista cuando atiende, porque es una técnica que permite que la mente, asimile, acomode y haga integraciones.

Aprovecho esos momentos del día, invirtiendo en mí. Y eso no cuesta ni un centavo. Solo es hábito y decisión.

CAPITULO 8

LA TERCERA ETAPA: CRECER Y CONFIAR EN EL PROCESO.

Cuando inicia esta nueva etapa, el desafío radica en poder crecer sin abandonar el proyecto, por muchas dificultades que aparezcan en el camino.

Deberá confiar en el proceso, y tener la certeza que podrá atravesar los embates. Una estrategia que uso, es recordar que ya lo he hecho antes. Desde el primer proceso que atravesó, que fue nacer y en adelante, todos hemos atravesado dificultades. No necesita ver la vida de nadie más que la suya propia para reconocer cual es la mejor estrategia a usar.

En los capítulos anteriores, fue tomando notas de las potencialidades que siempre tuvo, de qué manera las usó en las crisis que atravesó y superó, que nuevas potencialidades y talentos se manifestaron y que aprendió de sus errores. Es momento de dejarlos por escrito.

Anótelos en un papel aparte y si desea hacerlo más personal, anote todos sus talentos, potencialidades y habilidades – las que adquirió y las que rescata como de sus ancestros-, en frases cortas o solo palabras. Hágalo detrás de una foto suya actual.

Por eje: estratega, armador de conexiones, comunicador, intuitivo, imaginativo, revolvedor de problemas, organizado, veloz, calmado, persistente, enfocado, etc.

Cada noche y por 21 noches seguidas, lea su lista antes de dormir y por la mañana al despertar: mire su foto, dedíquese ese mimo a su alma. Esto servirá para realizar las nuevas conexiones que desea y cuando termine ese pequeño ritual, imagine su emprendimiento ya listo, tal y como lo desea durante unos minutos.

Vamos con la guía de acción que le propongo:

¿Quiere escribir un libro? Véalo ya listo y en las librerías. ¿Quiere tener un negocio? Imagínelo con sus puertas abiertas y ya trabajando. La energía ira hacia donde hace foco. No desperdicie su día pensando cosas que no hará, o en emociones derivadas de sucesos que aún no ocurrieron. Porque lo que sucederá es que malgastara su energía disponible. No es que con ello “atraerá aquello que imagina”; sino que NO lograra plasmar lo que Si desea, que es peor.

Este acto de psicomagia es para recordarle – cada día- a su inconsciente que Ud. puede y siempre pudo, y que este deseo nuevo, puede ser materializado sin temor a que algo malo le suceda. Recuerde que su inconsciente lo protege de la vergüenza, culpa o peligro.

¿De qué se compone esta Tercera Etapa? De confiar, disfrutar y aprender.

Es decir de aplicar y vivenciar aquello que ya tiene, que Ud. (y algunos) crearán que es Suerte, pero que es realidad es su MAZAL.

En mi libro Neurodecodificación laboral. El secreto detrás del éxito con el dinero, trabajo y la profesión, cuento que el MAZAL es una palabra formada por un acrónimo compuesto por MZL: *Makom*, que significa “el lugar”; *Zman*, que significa “el tiempo” y *La’asot*, que significa “el hacer”. De modo que en hebreo, la Suerte es vista como *Estar en el lugar y tiempo correcto, para hacer*. Le doy otra explicación más: *Mazal* literalmente significa “un goteo desde lo alto” y puede tener diferentes connotaciones, dependiendo del contexto. Sin embargo todas están conectadas a su definición básica —algo que gotea hacia abajo desde lo alto-, lo que significa que no estamos *limitados* a nuestro destino; sino que nuestras acciones determinan nuestra “suerte”, haciendo que gotee más o menos posibilidad de creación desde lo alto (desde la divinidad que es el plano más sutil). Por eso hablamos de la capacidad de creación que tenemos y de la conexión para generar co-creación en este libro (y en todos mis libros)

Desarrollemos cada punto:

1. Confíe en el proceso: cuando menciono confiar, es más una referencia a aceptar que todo crecimiento trae cambios, que los cambios generan resistencias y que las cosas cada vez dependen menos la suerte y más de la dedicación y del trabajo a consciencia (Mazal). Sabemos que hay cosas que deben suceder para que

ocurran otras y que una vez desbloqueado su inconsciente, **todo es perfecto.**

Al respecto, hice un escrito que está en el blog de www.enfocate.org que le transcribo ahora.

*

Todo es Perfecto... ¿En serio? Hablemos de esta frase...

*Cuando has logrado comprender a tu inconsciente y este ha sido descubierto en sus múltiples estrategias para mantenerte alejado del peligro, alejado de la desunión familiar o de la vergüenza pública/privada, lo que te comienza a suceder SI es perfecto, ya que has tomado las riendas de tu vida y tu consciencia y tu acción en el mundo pasa por estar abierto a los cambios, fluido en ellos y disponible, permaneciendo atento, intencionando lo que deseas que suceda e **imperturbable.***

Sin embargo te tengo otra noticia:

Si no hiciste nada de lo anterior, no sabes que estrategias tu inconsciente sigue y aun no lo has desbloqueado; lo que te sucede NO ES perfecto, más vale es una estrategia que el inconsciente utiliza para mantenerte alejado del peligro, y NO es un camino a seguir para lograr tus metas. Y claramente NO es Perfecto.

En palabras más concretas, lo que te sucede es del orden de la REPETICION o de la REPARACION y lejos está de ser PERFECTO.

Pertenecen esos sucesos a un continuo del círculo del malestar y si te quejas de que esto NO era lo que querías, y te decepciona oír que "todo pasa por algo", no solo yo te creo, sino que te doy la razón!! En absoluto es Perfecto, más bien es un desastre y entiendo que te enoje más!

Te cuento un caso: Recibí el hermoso mensaje de una consultante que trabajo las estafas y las "cagadas" ancestrales, durante dos sesiones conmigo, el año pasado.

Unos 10 días después de decodificar, en la casa que alquilaba, se hundió la cochera donde guardaba su auto, por problemas con las Cloacas y con ello, su auto que justo estaba adentro, se hundió también.

El malestar fue enorme, las dudas sobre para que había trabajado esto, sumado a lo complejo de la situación y las pérdidas económicas que ello conllevaba solo empeoraba las cosas!

Me llama angustiada ¿"esto podía pasar por lo que habíamos trabajado para desbloquear, devolver y liberarse de esas estafas y "cagadas ancestrales"?" Y si! Era más que probable!! Solo que yo confiaba en algo mayor: "ahora sí, va a haber cambios y esto que TE sucedió sí que es PERFECTO"

Este accidente la obligo a irse de esa casa alquilada (donde su vínculo con la dueña no era bueno y la casa tampoco se ajustaba a sus necesidades), y en ese proceso de irse, hallo una casa mejor, con una mejor prestación, tuvo una mejor relación con la nueva propietaria...y como si fuera poco, en una ubicación geográfica que le permitió, hace poco, poder cumplir el sueño de tener un negocio propio en un rubro que ama, a 1 cuadra de su casa, y - además- con sus ahorros comprar el fondo de comercio de otro negocio, en la esquina de su nueva casa.

Lo que le sucedió de hundirse SI FUE PERFECTO!! La coloco en el camino que debía tener y en el lugar justo donde debía estar.

Pero atención; ella trabajo su síntoma para sanarlo, puso orden en su vida, tomo las riendas del asunto y lo logro.

Atravesó el proceso, confiando en que lo que viniera iba ser justo lo que necesitaba.

Sin ese trabajo y toma de consciencia no sé qué hubiera pasado, pero si sé que seguiría en su círculo de reparación y quizás esta nueva apertura al cambio y mejora, no hubiera sucedido.

*

Me queda esta reflexión: aquello que es perfecto...depende de si estás del lado de la consciencia o del Inconsciente.

Con este escrito, mi deseo es reflejar que confíe, que por mucho embate que reciba, si siguió los pasos hasta acá, los cambios serán los que deben ser para que materialice sus metas. Permanezca imperturbable y además, sea muy cuidadoso con sus palabras. Lo llamamos "ser impecable con las palabras", porque en aquello que menciona y como lo hace, notará la falla que le impide lograr lo que desea.

El ejemplo más sencillo es cuando Ud. dice "quiero adelgazar" y cada vez está más excedido. Para poder adelgazar debe estar con sobrepeso, de modo que si Ud. dice "quiero adelgazar" no habrá más remedio -a nivel de su inconsciente- que mantenerlo gordo, para darle con el gusto de que adelgace. Directamente diga: soy Flaco.

Este ejemplo se adapta a todo lo que Ud. quiera. Alinear lo que piensa, dice, siente y hace, es el primer paso de todo proceso. Y se debe alinear una vez que logro detectar que conflicto estaba activado y lo desarmo con su consciencia.

2. Aprender a disfrutar de los pequeños logros, sin dejar de aspirar a más. Aunque aún no sea el emprendimiento o ya la empresa esperada lo que se tiene al frente, celebrar lo que ya ha obtenido evita las actitudes estoicas y brinda un plus de energía motivada en lo personal y lo grupal.

Además tiene otro valor – más importante aún- esta acción de celebrar el paso a paso: Al hacerlo le da una orden y una demostración a su inconsciente que por más que ha dado pasos diferentes a los que daba antes, o antes se le propiciaban *como repetición*, nada "malo" le ha pasado.

Por lo cual, no necesita activar de nuevo su sistema de protección y Ud. puede seguir dando sus pasos con una cuota de certeza extra.

Su Inconsciente funciona "en modo protección" y haciendo evaluaciones de "bueno / malo" frente a los pasos que da. Si no celebra sus logros, por más pequeños que estos le parezcan, le dará un motivo a su inconsciente para regresar a patrones anteriores, donde la vida o la unión familiar han continuado. Eso se llama REPETICION.

Resulta interesante porque al repetir una escena o un patrón, dentro de lo que se llama la activación de un Ciclo Biológico Memorizado hay dos posibilidades: una es que Ud. recuerde, reviva y dé la misma respuesta anterior: es decir que vuelva a repetir ese patrón. A eso se lo llamo reparación.

La otra opción, es que producto de tener y celebrar los logros, su inconsciente ahora tiene dos informaciones, de modo que a la hora de REPETIRSE el ciclo, puede evaluar ir al pasado, o (y aquí está la llave del secreto) puede seguir hacia adelante, hacia las

metas que desea lograr, ya no regresando a reparar, sino que dando una respuesta diferente. A eso se lo llama tomar conciencia y crear realidad propia.

¿Puede advertir la importancia central de celebrar los logros? Ellos son la materia prima de la nueva creación. Además Ud. puede salir de la referencia externa (que otro lo reconozca, y producto de ello, Ud. se entusiasma y celebra) y entrar en referencia interna: Ud. se celebra a sí mismo.

3. Aprender a soportar las dificultades que plantea el nuevo entorno: es probable que se experimente una baja en la performance, altibajos en la regularidad de los éxitos, caídas por malas decisiones, por lo que se hace indispensable aprender a ser tolerante con Ud. mismo, controlando la ansiedad y perseverando a pesar de la ineficiencia o inoperancia percibida.

Cuando vamos llegando a este punto suelo pedir que tome nota, se grabe en sus reflexiones, preste atención a gastos que tiene que son innecesarios y pueda evaluar cortarlos así cada dinero imputado irá a inversión y no a gasto.

¿Cómo lo diferencia? Gasto es el dinero imputado que no genera más dinero y la inversión (en tiempo, esfuerzo y dinero) genera más dinero. Así de sencillo. Estoy segura que tiene en su vida cotidiana dinero imputado, tiempo y esfuerzo que le generan gastos. Córtelos ahora.

Le doy una guía para trabajar este punto. ¿Ir al Gimnasio que sería? Una inversión. Capacitarse, una inversión. Viajar para conocer otras culturas y modos de vivir, así despierta su creatividad, una inversión. ¿Disponer de tiempo para asistir a desayunos de trabajo de cámaras empresariales, talleres de emprendedores, y hablar con gente nueva, etc.? ¿Leer de libros diferentes, u oír a diferentes oradores sobre diversos temas? Una inversión. ¿Aprender sobre libertad financiera? Una inversión. Un bien mueble o inmueble que no le sirva para generar más, sino que debe destinar tiempo y dinero para mantenerlo, es un gasto. ¿No me cree? Lea el libro de Robert Kiyosaki, "El cuadrante del flujo del dinero" y entenderá de que le hablo.

CAPITULO 9

LA CUARTA ETAPA: LA EMPRESA DESEADA

Este es el momento donde hay que frenarse para mirar y admirar todo el proceso. Son los instantes donde se requiere de un tiempo para repensar, para revisar y quizás para sumar, cambiar o seguir con los planes. No tema. No le pasara nada ni frena su planificación, si se toma tiempo para Ud.

A veces los compromisos de lo cotidiano, hacen de la vida una sucesión de instantes que se agolpan uno a uno. Compromisos familiares, laborales, que dejan de lado los deseos personales.

Evalué los “tenes que” y cámbielos por “quiero hacer”.

Recuerdo un ejercicio que les daba a los operarios de una multinacional y les decía que solo por un día, en lugar de decir “tengo que ir a buscar a mi hijo al colegio” dijeran “quiero ir a buscar a mi hijo” y que al termino de ese día, anotaran que habían sentido diferente. Que emociones diferentes había en ellos.

Resultó que la carga y la presión laboral -al cambiar solo esas palabras- se hacían más llevaderas. No había cambiado más que la actitud a través de mencionar diferente lo de todos los días. Pero esas palabras impactaron de lleno en las emociones.

Este ejercicio lo llevo a empresarios, a emprendedores. Por eje., cambie el tengo que pagar los salarios, por agradecer a los colaboradores y decir quiero pagar los salarios. Diga “quiero negociar y llegar al mejor acuerdo con este proveedor”, “quiero ayudar a resolver una necesidad de este cliente”. Pruébelo y hágalo con consciencia de “recibir sustento a partir de DAR primero”. Es mágico para Ud., y para los demás.

Veamos las etapas:

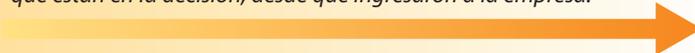
1. Detenerse a mirar lo hecho: Darse el tiempo para mirar y entender que ven y que piensan aquellos que lo apoyaron desde que era un emprendedor hasta ahora que se ha transformado en un empresario. Lo que lo hace empresario no es el tamaño de su negocio, sino su posición psicológica y el modo en que fue atravesando estas etapas.

Mirar todo desde el inicio, permite recuperar la propia historia, reconstruida desde otra mirada: la de los cercanos. Esto ayuda muchas veces a traer a la luz lo acontecido y es una fuente de nuevos indicios para seguir desarrollando la empresa.

Dedique tiempo a reuniones solo para recuperar esa historia. Trabajando con empresarios Pymes, suelo tomar uno o dos días para juntarlos y hacer una línea de tiempo de la vida empresarial y de la vida personal de ellos. Es muy esclarecedor sobre todo si hay padres e hijos trabajando juntos, relatar la misma historia desde varias vivencias personales.

Un ejercicio que suelo hacer es colocar en la pizarra dos líneas paralelas y una sobre la otra. En una hare el recuento histórico de la vida de la empresa, y en la otra los acontecimientos personales de todos los que están implicados en las decisiones de la empresa. En la conversación, vamos llenando esa línea de tiempo para ver allí hay patrones, coincidencias, similitudes, ideas que se abandonaron, proyectos iniciados y logrados, aperturas de nuevos mercados, etc., de sucesos que han sido Hitos en la vida de la empresa. Y lo mismo de los directivos y gerentes desde su ingreso: qué edad tenían, donde comenzaron, acontecimientos importantes de sus vidas, etc.

*Sucesos más relevantes en la vida de las personas
que están en la decisión, desde que ingresaron a la empresa.*



*Vida de la empresa
desde su fundación a la actualidad*



Todo lo que aparezca producto de esa charla, puede ser semilla de acciones nuevas, puede ayudar a revisar los errores y aciertos, se pueden ver ciclos biológicos memorizados de esa empresa o de los sujetos. La cantidad de información que este ejercicio brinda es enorme.

Recuerdo una empresa cliente a cuyos socios (dos) consultaban porque hacia un par de años, les iba bien, pero carecían de ideas nuevas. En la charla comentaron como fue que surgió la primera idea de negocios y les pedí que trataran de replicar ese escenario un fin de semana. Debían dejar a sus familias solo por ese fin de semana y juntos hacer una actividad que les gustara, como hacía años atrás, cuando estando juntos de pesca se les ocurrió el negocio que hoy desarrollan.

Esa actividad se disponía para que "en un escenario similar al anterior, su inconsciente recreara el mismo patrón, que en este caso propició que idearan algo nuevo".

Al poder juntos ver los propios procesos internos, sus cambios de gustos, y preferencias, e incluso si aparecía un conflicto entre ellos que pudieran conversarlo, se propiciaría la emergencia de aquel patrón que creo una empresa.

Mi idea era que apareciera una nueva idea con ello, y al estar juntos y sin la presión laboral ni personal, pudieran considerarla.

Detenerse a mirar lo hecho no siempre es un acontecimiento placentero, y aun así, hay que darle el espacio a todo, para poder seguir creciendo. Las veces que me consultan si pueden hacer un retiro con un Coach mi apreciación es que depende de lo que buscan. A veces es bueno hacerlo solos y sin agenda de trabajo y a veces es mejor con alguien y una agenda programada.

3. Cambio de ropaje: *La mentalidad y posición psicológica cambiaron al dejar de llevar la ropa de emprendedor y colocarse la de empresario. Se es el mismo, pero no se es igual. Atender a esos cambios, sin abandonar los valores iniciales, es el desafío del futuro.*

A veces resulta confuso imaginar que pasos deberían darse para cambiar la mentalidad. ¿Que sería eso? Me refiero a su propio convencimiento. En esta etapa lo más complicado resulta la autorreferencia. Ud., no

necesita de aplausos ajenos, ni de admiración. Necesita reconocer lo que ha logrado y animarse a más. Y eso se logra hablando de lo que ya ha transitado.

Son eventos donde puede contar sus experiencias de vida en un colegio secundario o universidad, y hay organizaciones sin fines de lucro con las cuales contactarse para eso, como las charlas TED por mencionar sólo un ejemplo.

Puede hablar de cómo lo logro a través de una charla en una incubadora de empresas y puede dar su aporte como docente a emprendedores. Lo que se le ocurra para contar y devolver a lo social una cuota personal de aquello que ha logrado, es la mejor guía que puedo sugerir para anclar esta etapa.

CAPÍTULO 10

CONCLUSIONES

Hasta aquí hemos recorrido 4 etapas, los aspectos que consideramos en cada una y algunos ejercicios para que pueda hacer.

El potencial emprendedor se habilita al desbloquear patrones financieros de pérdida económica o de fracasos financieros y con el apoyo de políticas públicas dedicadas al fomento emprendedor (impositivas, acceso a créditos blandos, etc.). Sin embargo, las políticas públicas sin el desarrollo personal, poco apalancamiento de éxito tienen. Ud. debe conocerse a sí mismo, debe dejar de repetir patrones, y modelos de supervivencia y comparación que ya están agotados como modo de hacer negocios sustentables y perdurables en este nuevo milenio.

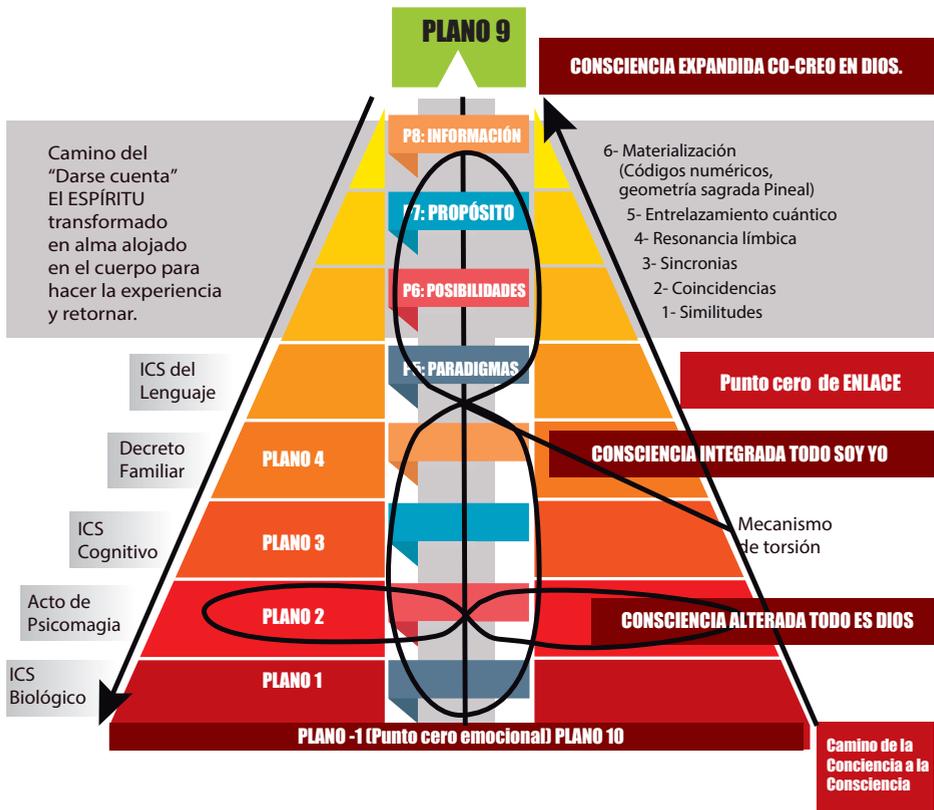
Córdoba, 16 de abril de 2020

Argentina

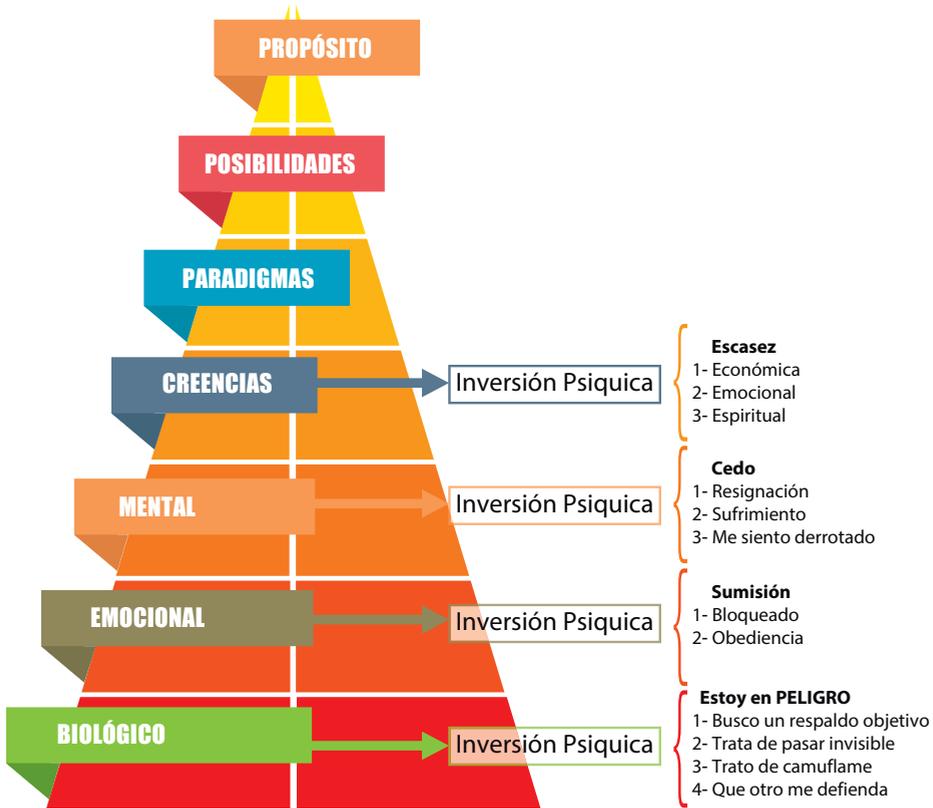
Este material se ha creado como apoyo a todos los emprendedores y especialmente como material de estudio del programa ENFOCATE EMPRENDEDOR que se dicta de manera presencial y online.

ANEXOS

ANEXO 1



ANEXO 2



ANEXO 3

Ritual del nacimiento perfecto

En www.enfocate.org busque el audio para poder hacerlo como una meditación

Hay otros audios como la ceremonia de duelo bloqueado y la meditación de sanación para todo su linaje ancestral que también puede usar.

PASE DE EMPLEADO A EMPRENDEDOR

LAS CRISIS QUE NOS PARIERON

En “Las crisis que nos parieron” quiero reflejar todos aquellos instantes o sucesos que pueden significarle un cambio abrupto de vida, que ocurre sin que lo planifique. Sos esos instantes donde Ud. frena su vida y se cuestionan su zona de confort, porque en situaciones críticas, esa zona representa una cárcel con barrotes invisibles, que cuando logra verlos, esos barrotes resultan de oro y difíciles de abandonar. Tienen brillo, pero lo mantienen encerrado. Y Ud. sabe, que si no hubiera ocurrido un repentino cambio de rumbo, a raíz de un suceso vivenciado como “externo”, seguiría donde esta repitiendo patrones y metiéndose cada vez mas en su zona de confort. Parir-se a uno mismo en situaciones así, dejando el brillo (el engañoso oro) que lo rodea, es un desafío mayúsculo, aunque lleno de posibilidades. La que mas deseo rescatarle, es la posibilidad de – finalmente– conectar con la Pasión. Mi deseo es mostrarle que ni lo que se estudia ni aquello en lo que se trabaja, a Ud., lo hacer Ser. Lo que a Ud. lo hace Ser en el Mundo, es su Pasión y descubrir cómo ofrecer esa pasión al colectivo social para beneficio de todos, es su desafío y también una enorme oportunidad. Las crisis que nos paren, nos dan esa posibilidad: dejar la zona de confort y recordar que vinimos a ser y a ofrecer a este plano encarnado, sobre todo desempolvando su viejo sueño de ser Emprendedor.

Nilda Avellaneda
16 de abril de 2020
Cordoba- Argentina

Espero que este tema, el único sobre el que deseo hoy escribir – pero no el único que me ocupa– de poder ayudarlo a atravesar ese camino de conexión con su pasión y su ofrecimiento a lo social, sea lo que – a través de estas páginas– nos aúne.

Reflexiono que si tiene este libro en sus manos es porque Ud., desea conectar su pasión con su sueño emprendedor, sea cual fuera “ese sueño” y sean cuales fueran las tareas que realizaría como medio para lograr no solo su sustento, sino también su felicidad. Cuando se transita el camino desde ese lugar apasionado, todo su Ser se mostrará y se ofrecerá al colectivo humano con la grandeza de aquello que en esta encarnación, Ud., ha venido a dar.