

5 Errores QUE BLOQUEAN TU NEGOCIO



ADRIANA BACIGALUPO

Introducción

Hola valiente,

Quizas más de una persona te pudo haber dicho que para emprender, hay que tener una dosis de locura mínima pues esto de entregarse con todo a algo incierto, es casi un deporte de alto riesgo. Si, muchas veces, no entendemos si el emprendimiento es para valientes o locos, que finalmente siendo lo uno o lo otro, se atreven a trascender todo lo que han conocido por aquello que: Quien sabe, pero vamos con todo!... eso nos caracteriza... un optimismo que nos permite dar esos primeros pasos de forma casi ingenua, pero convencidos de que lo mejor está por venir... pero claro... esta dulce espera, a veces desespera.

Y seamos honestos, si estás leyendo esto, es porque con seguridad en al menos un momento has sentido que algo no está funcionando como debería en tu negocio. Te has esforzado, has tomado cursos, has seguido consejos, investigado, te has preparado... has hecho todo lo que te dijeron que hagas, pero los resultados siguen sin llegar como esperabas. Y aquí estás, buscando respuestas.

Primero, quiero decirte algo importante: no es tu culpa. **Lo estás haciendo bien y después de leer esta guía sin duda, lo harás mejor.**

El mundo del emprendimiento nos ha vendido la idea de que para alcanzar el éxito, debes aplicar estrategia, método, técnica, y un super buen marketing.

Pero aquí viene la verdad. En mi experiencia, el éxito que vemos de todos los emprendedores no se ha dado por su capacidad de recursos intelectuales, económicos, sociales o de experiencia, sino por una voluntad casi inquebrantable de pararse una y otra vez, y en cada ocasión, hacerlo cada vez más rápido. Una combinación poderosa de Resiliencia y Autoaprendizaje, que se entrena permanentemente.

Lo que nadie te dice, es que: el 80% del éxito de un negocio es mentalidad y solo el 20% es estrategia. (Tony Robbins, "Despierta tu Poder Interior").

Si sientes (fíjate que es una palabra que decimos mucho, pero a la que poca atención prestamos) que algo te está frenando, es porque hay bloqueos internos que necesitan ser atendidos y por supuesto desbloqueados. Es como intentar correr con una mochila invisible llena de piedras: por más técnicas que aprendas, por más dinero que tengas para invertir en tu negocio, si no sueltas el peso, nunca alcanzarás tu máximo potencial.

Entiéndase tu **MAXIMO POTENCIAL**. Porque por ahí, otro bloqueo... Hay quienes con los resultados que tienen, están sumamente satisfechos, sin darse cuenta que ciertos ajustes pueden llevar a tener mejores resultados económicos por supuesto, a un menor costo financiero, emocional, y de salud. Si, leíste bien. Porque no han sido pocos los emprendedores que por tener la mayor rentabilidad en su negocio, se embarcaron en una travesía que les ha costado salud, familia y la propia vida... Si me lo preguntas, esto no es ni éxito, ni un modelo que pueda sostenerse en el tiempo.

Pero claro, cada quien con lo suyo. Si crees que vale la pena, tener una vida en la que tu capacidad productiva sea tan eficiente como para darte los mejores resultados posibles, sin sacrificar tu salud física o mental, este libro es para ti.

¿Por qué este ebook puede cambiar tu negocio?

Porque aquí no solo vas a encontrar información (que espero te abra a un conocimiento de mucha utilidad), sino herramientas prácticas que te ayudarán a identificar y eliminar esos bloqueos internos que están frenando tu crecimiento. Y todo esto en un lenguaje simple, directo y aplicable desde ya.

El error de muchos emprendedores es enfocarse en aprender todo lo del negocio: el mercado, innovación, desarrollo de productos, nuevas estrategias de marketing, ventas o productividad **sin antes haber trabajado en su mentalidad**. Cuando estás en el modo correcto, tu nivel de creatividad, se expande de forma exponencial, y tus recursos simplemente se revelan. Al contrario, cuando tu mentalidad no está estimulada, puede contraer al mínimo sus posibilidades. Y todo esto, sin que te des cuenta.

Míralo así: tu negocio es un reflejo de tu mundo interno, de todo lo que te dices y piensas de ti, de tu negocio. Si tienes miedo de cobrar lo que realmente vales, atraerás clientes que regatean. Si tienes dudas sobre tu capacidad, actuarás con inseguridad y eso afectará tus ventas. Si tu nivel de energía es bajo, atraerás situaciones que te desgasten.

Es así de simple: lo que está dentro, se refleja afuera. Esta idea está respaldada por la física cuántica y la neurociencia. Por ejemplo, el Dr. Bruce Lipton en su libro *La Biología de la Creencia* explica cómo nuestras creencias subconscientes influyen en nuestra realidad, incluyendo nuestra vida profesional y financiera. Nuestra mente opera a través de frecuencias energéticas que determinan las experiencias que atraemos (Hawkins, *El Poder contra la Fuerza*). Si vibramos en escasez y duda, eso se manifestará en nuestro entorno.

La ciencia también respalda esto. La neuroplasticidad, un concepto ampliamente estudiado en la neurociencia, muestra que podemos reprogramar nuestro cerebro para cambiar patrones de pensamiento y, con ello, nuestras acciones y resultados (Dr. Joe Dispenza, *Rompiendo el Hábito de Ser Tú Mismo*). Esto significa que si cambias tus creencias y emociones internas, cambiará tu realidad externa. No te preocupes, hablaremos de esto mas adelante.

¿Qué esperar de este ebook?

En los próximos capítulos, vamos a desglosar los 5 errores más comunes que bloquean tu negocio, pero no nos quedaremos solo en identificarlos. Vamos a ir un paso más allá: te ayudaré a reprogramar tu subconsciente para que se alinee con aquello que realmente quieres.

Por supuesto, esto no sucede de la noche a la mañana. La información de tu subconsciente se ha acumulado por años, y tu mente hará todo lo posible, por seguir trabajando de la forma que lo ha estado haciendo. No importa, sigue. En este ebook encontrarás referencias de autores que han comprobado científicamente, cómo la mentalidad se va reprogramando. Si hasta hoy, tu mentalidad es fruto de una programación que no conocías, a partir de hoy, lo harás de forma consciente.

Aquí no encontrarás teoría aburrida. Este ebook es un manual práctico de transformación. Vamos a trabajar juntos para entender qué te ha estado deteniendo, cambiar patrones de pensamiento y construir nuevas creencias que te impulsen hacia el éxito. Porque la acción es lo que realmente transforma. Leer sin aplicar es como inscribirte en un gimnasio y nunca ir.

Así que, si estás listo para dejar atrás los bloqueos que te impiden crecer y comenzar a construir el negocio que realmente deseas, vamos juntos en este viaje. Empieza ahora mismo: prepárate para identificar tus bloqueos, transformar tu mentalidad y reprogramar tu subconsciente para el éxito.

¡Nos vemos en el siguiente apartado!

Índice

Parte 1: El negocio que estás bloqueando sin saberlo, 4

Parte 2: Los 5 errores que están bloqueando tu negocio (y cómo solucionarlos), 11

Error #1: Falta de claridad (no sabes qué quieres realmente), 13

Error #2: Ignorar al socio fantasma (sabotaje del subconsciente), 17

Error #3: Mala relación con el dinero (mentalidad de escasez), 23

Error #4: Desconectarte del wifi - energía y frecuencia errónea (vibras en el nivel incorrecto), 29

Error #5: Hacer por hacer – No tener un Método de trabajo (vives reactivo y no proactivo), 33

Parte 3: Integrando todo , 38

Algo más, 42

Bibliografía, 43



El negocio que estás **bloqueando** **sin saberlo**

Comencemos por lo elemental: ¿Qué es un negocio y cómo distinguirlo de un sueño o hobby?

Muchas veces, los bloqueos se manifiestan justamente aquí. Cuando no distinguimos una cosa de la otra. Es importante tener claro ciertos conceptos.

Un negocio es una actividad que genera un beneficio a través de productos o servicios a alguien (clientes) a cambio de un valor monetario (precio). No se trata solo de hacer lo que te apasiona, algo en lo que tengas habilidad, experiencia, sino de encontrar la manera de que esa acción también aporte valor a otros y se convierta en un sistema que funcione con estrategias claras.

Diferenciar un negocio de un simple sueño, hobby o idea sin sustento es clave:

- **Un hobby** es algo que disfrutas hacer, pero no necesariamente buscas monetizarlo.
- **Un sueño** es una aspiración, pero sin un plan concreto para llevarlo a cabo.
- **Una idea** puede ser brillante, pero si no tiene una estructura ni validación en el mercado, no se traduce en un negocio real.

Un negocio requiere planificación, inversión de tiempo, persistencia y una mentalidad enfocada en el crecimiento.

¿Qué es una creencia y cómo influye en nuestra vida?

Estamos hablando de negocios, y ¿qué tiene que ver esto de las creencias con un negocio en el cual son los números los que mandan? Eh... mucho... Las creencias gobiernan de forma silenciosa nuestra vida. Normalmente solo somos conscientes de ella, cuando vemos que otra persona piensa o hace algo diferente, a lo que "creemos".

Una creencia es una idea que hemos aceptado como verdadera, basada en experiencias pasadas, educación y condicionamiento social. Se almacena en nuestro subconsciente y actúa como un "programa automático" **que dirige nuestros pensamientos, emociones y acciones sin que nos demos cuenta.**

El Dr. Bruce Lipton, en La biología de la creencia, explica que la mayoría de nuestras creencias se instalan en los primeros años de vida y se repiten en el subconsciente hasta convertirse en patrones de comportamiento.

Si creciste en un entorno donde se decía "los negocios son solo para personas con contactos" o "el éxito es cuestión de suerte", es probable que hoy enfrentes bloqueos sin saber exactamente por qué. No necesariamente estarás recordando estas palabras que escuchabas, pero ellas estarán ahí para manifestarse, sin que te des cuenta.

Por supuesto, vamos creciendo y nuestras propias experiencias o lo que aprendemos de otros, también va modelando nuestro sistema de creencias.

Ante un estímulo, una situación, nuestra mente subconsciente filtra la información y nos lleva a tomar decisiones que refuerzan nuestras creencias preexistentes.

Por ejemplo, si eres una persona que quieres iniciar tu negocio y en tu mente existe esta memoria de que "no eres capaz de liderar un negocio" (porque alguna vez intentaste hacer algo, en lo que no te fue muy bien, o porque escuchaste mucho a tus padres lidiar con sus propios intentos) es posible que evites tomar decisiones importantes o delegar responsabilidades.

Y si están en el subconsciente, ¿Cómo detectar si una creencia es limitante?

Las creencias limitantes no siempre son evidentes. Para identificarlas, sigue este ejercicio:



EJERCICIO 1 DETECTAR CREENCIAS LIMITANTES

Paso 1: Preguntas clave

1. ¿Qué pensamientos recurrentes tienes sobre tu capacidad para emprender?
2. ¿Sientes que solo algunos tienen talento natural para los negocios?
3. ¿Te incomoda hablar de tus habilidades y logros?
4. ¿Crees que necesitas ser perfecto antes de tomar acción?

Paso 2: Identifica la emoción asociada

Después de responder las preguntas anteriores, revisa qué emoción acompaña cada respuesta:

- Si sientes confianza, tranquilidad o motivación, la creencia puede ser positiva y potenciadora.
- Si sientes miedo, vergüenza, culpa o inseguridad, es probable que sea una creencia limitante.

Paso 3: Reformulación de la creencia con emoción elevada

Ahora, toma cada creencia limitante identificada y cámbiala por una afirmación positiva, pero asegúrate de decirla con una emoción elevada, como gratitud, entusiasmo o confianza.

Ejemplo:

Creencia limitante: "No soy lo suficientemente bueno para tener éxito en los negocios."

Creencia positiva, una Afirmación: "Tengo la capacidad y los recursos para construir un negocio exitoso."

Mientras repites la afirmación, siéntela con intensidad, emoción y certeza.

David Hawkins, en *El Poder contra la Fuerza*, explica que las emociones de alta vibración, como la gratitud y el amor, tienen el poder de transformar nuestra realidad más rápidamente que las de baja vibración, como el miedo o la duda.

Es probable, que al menos al principio, no vayas a sentir necesariamente esa emoción elevada. De hecho, muchas veces sentirás duda. Esto no debe impedir que la repitas las veces que sea. Cada vez lo harás mejor. Por lo pronto, tu mente, ya está registrando los primeros cambios.

Paso 4: Alinea tu acción con la nueva creencia

Oh! Aquí el que podría ser un tremendo error!... las afirmaciones no son mágicas, son empoderadoras porque enfocan a la mente en el nuevo punto de atención, y por ende tu capacidad de creación. Sin embargo, al no ser acompañadas por acciones alineadas, se quedan digamoslo, cojas.

No basta con repetir afirmaciones, ejecuta pequeñas acciones.

Por ejemplo:

- Si afirmas que eres un líder capaz y seguro, entonces toma una acción alineada, como expresar tu opinión en una reunión o tomar una decisión clave sin dudar.
- Si afirmas que eres una persona creativa con ideas valiosas, entonces comparte una de tus ideas con tu equipo o inicia un nuevo proyecto sin postergar.

Para un mayor impacto, cada acción que tomes debe estar impregnada de la emoción que quieres reforzar. Actúa como si ya fueras la persona que quieres ser y verás cómo tu realidad comienza a cambiar.

El éxito no es solo estrategia: 80% mentalidad, 20% acción

Ya te lo había comentado... y conseguí, también lo has escuchado. Si has estado enfocándote únicamente en el producto, el modelo de negocios, estrategias de marketing, ventas o productividad y aún no ves los resultados esperados, es posible que aún te falte trabajar con quien tiene el 80% del poder en todo esto: tu mentalidad.

Tony Robbins, en su libro *Despierta tu poder interior*, afirma que el 80% del éxito depende de nuestra mentalidad y solo el 20% de las estrategias que aplicamos. Agárrate para que no te caigas: Nuestra forma de pensar (que no es lo mismo que los pensamientos) define nuestras acciones y los resultados que éstas provocan.

No es lo mismo prepararte un café cuando estás totalmente dispuesto a ello, disfrutándolo, que cuando no lo estás!... Si nunca lo has hecho, te invito a experimentarlo por ti mismo. Aún utilizando la misma leche, café, grano, marca, cafetera y todo lo que quieras... si no estás en el modo correcto, tu café no será el mismo.

Si quieres emprender, o estás ya haciéndolo y en el fondo dudas de ti mismo o crees que el éxito es solo para algunos, actuarás en consecuencia y te sabotearás sin darte cuenta: harás sin saberlo todo lo posible por no lanzar tu producto, o una vez lanzado, necesitarás más tiempo y esfuerzo para seguir creciendo.

¿Alguna vez, te has topado con personas que, teniendo quizás menos posibilidades que otros (estudios, experiencia, contactos, dinero, salud incluso, etc) han logrado hacer lo inimaginable? La mentalidad es todo.



EJERCICIO 2 IDENTIFICA TU ESTADO ACTUAL Y COMIENZA A TRANSFORMARLO

Paso 1: Sé honesto.

1. Cuando piensas en tu negocio, ¿sientes ilusión, alegría, entusiasmo, ó algo como miedo, estrés, angustia?
2. ¿Crees que el éxito es algo que tú controlas o que depende de factores externos?
3. ¿Eres constante en la implementación de estrategias o abandonas cuando no ves resultados inmediatos?

Si tus respuestas reflejan dudas, miedos o resistencia, antes de hacer cualquier cambio, lo primero es aprender a estar presente. Una mente dispersa, llena de ruido, no puede recibir nuevas ideas ni aprovechar los recursos que tiene a su alcance.

Paso 2: Hábitos diarios para transformar tu mentalidad

1. Cultiva el silencio:

✓ **Entrénate en Respiración**

Consciente: Cierra los ojos y toma tres respiraciones profundas, por la nariz. Al inhalar, siente el aire entrar; al exhalar, imagina que liberas tensión. Repite esto varias veces hasta notar cómo tu mente se calma. Puedes practicarlo en forma de microentrenamientos con dos o tres minutos por vez, unas 2 ó 3 veces al día. Si practicas Mindfulness, puedes incorporarla a tu práctica, haciendo prácticas de 10 – 20 minutos diarios. Es un DETOX mental!

✓ **Practica Mindfulness:** Tómate cinco minutos para observar el momento presente sin distracciones. Puedes fijarte en los sonidos a tu alrededor, en la sensación de tu cuerpo o simplemente en tu respiración.

✓ **Suelta el juicio:** No te castigues por sentir estrés, ansiedad o impaciencia. Solo obsérvalo sin reaccionar. Esto te ayudará a aceptar tus pensamientos sin que te dominen.

2. Enciende el GPS y arranca

✓ **Empieza tu día con claridad:** Antes de encender el celular o revisar pendientes, dedica 5 minutos a una intención positiva para el día, de forma clara.

✓ **Aprende a cuestionar tus pensamientos automáticos:**

Entrena a tu mente para contestar con autoridad a tus pensamientos sabotadores. Cada vez que te descubras pensando “esto es demasiado difícil” o “no soy capaz”, detente y reformula el pensamiento en algo más constructivo: “Esto es un reto, pero puedo aprender a manejarlo.” Debo confesar, que también me he entrenado en contestar cosas como éstas: “Este es solo un pensamiento que pronto será remplazado por otro, ya mismo vienen los que me gustan... soy paciente”...! o “Si, si...dale es momento del drama, pero ya mismo viene lo bueno. No me aflijo”

✓ **Incluye pausas de descanso y reconexión:**

La productividad no se trata de hacer más, sino de hacer mejor. Programa pequeños descansos entre bloques de trabajo para despejar tu mente y recuperar energía.

✓ **Cultiva la gratitud:** Al despertar o antes de dormir, escribe tres cosas por las que te sientas agradecido en relación con tu negocio. Puede ser un nuevo cliente, una idea inspiradora o simplemente la oportunidad de mejorar.

✓ **Observa sin reaccionar**

inmediatamente: Cuando algo no salga como esperabas, en lugar de reaccionar con frustración, respira, observa la situación desde una perspectiva neutral y pregúntate: “¿Cómo puedo aprender de esto?”

✓ **Rodéate de estímulos positivos:**

Consume contenido que fortalezca tu mentalidad de crecimiento: lee libros, escucha podcasts o sigue a personas que transmitan un enfoque constructivo y empoderador.

Recuerda

El éxito no es cuestión de suerte ni de trabajar hasta el agotamiento. Es el reflejo de tu mentalidad, de cómo piensas y sientes sobre ti mismo y sobre tu negocio.

A partir de hoy, comprométete a:

- ✓ Identificar y reemplazar creencias limitantes.
- ✓ Cultivar tu mentalidad

Tú tienes el poder de transformar tu realidad. ¿Estás listo para dar el siguiente paso?
¡Vamos por ello! 🚀

2 Bloqueos y señales

Ya sea en tu negocio, tu trabajo, tus estudios, cualquier ámbito en la vida, nada, absolutamente nada, puede garantizar que no cometas errores, o que no repitas los anteriores.

Es parte del aprendizaje que tenemos que asumir en cualquier área en la que nos estemos desempeñando. En términos prácticos, corregir un error es: darnos cuenta lo que ha ocurrido y aprender de él, para que no se repita en un siguiente intento. Sin embargo, muchos de estos “errores” pasan casi, por desapercibido porque parecieran diluirse en una serie de acciones que deberían si ó si, llevamos a cumplir algo.

En este Ebook vamos a hablar de esos, así que toma nota!

Error #1

Falta de claridad. No sabes lo que quieres realmente.

Hablemos de los síntomas

Cuando un emprendedor no tiene claridad en su negocio, puede experimentar una serie de situaciones que afectan su toma de decisiones, su bienestar y el crecimiento de su negocio. Aquí, sólo algunos:

☹️ Sensación de confusión y falta de dirección

- No sabes exactamente qué ofrecer ni a quién dirigirlo.
- Vas de una idea en otra, o mezclas las que puedes
- Cambias constantemente de estrategia sin una base clara.
- Te cuesta definir los siguientes pasos a seguir.

☹️ Dificultad para atraer clientes o cerrar ventas

- No tienes bien definido tu cliente ideal, por lo que te diriges a todos y a nadie al mismo tiempo.
- Tu mensaje de venta es poco claro o confuso.
- Atraes clientes que no valoran tu servicio o que no están alineados con tu propuesta.

☹️ Tomas decisiones basadas en urgencias y no en estrategia

- Siempre estás apagando incendios en lugar de planificar con anticipación.
- Inviertes tiempo y dinero en acciones sin un propósito claro.
- Sientes que trabajas mucho, pero sin obtener resultados concretos.

☹️ Falta de motivación y desgaste mental

- No ves avances claros y eso genera frustración.
- Te sientes abrumado por la cantidad de tareas sin un orden o prioridad.
- Experimentas estrés constante y dudas sobre si continuar o no.

☹️ Problemas financieros constantes

- No tienes claro cuánto ganas realmente con cada venta.
- No conoces tu punto de equilibrio ni manejas un presupuesto definido.
- Tomas dinero del negocio para gastos personales o viceversa, generando desorden financiero.

**Dificultad para delegar o estructurar un sistema de trabajo**

- Quieres hacer todo tú mismo porque no confías en delegar tareas.
- No tienes procesos definidos para que el negocio funcione sin que estés presente en todo momento.
- Sientes que tu negocio no crece porque todo depende exclusivamente de ti.

¿Qué es la claridad y por qué es tan esencial?

Quizás una de las palabras menos claras y entendidas... Estamos tan acostumbrados a lo obvio, lo evidente, que hemos perdido la noción del poder de esta palabra. La claridad es la capacidad de ver con precisión lo que quieres, lo que deseas lograr, cómo lo harás y qué pasos debes seguir. En los negocios, tener claridad es el equivalente a tener un mapa en un viaje: sin un destino claro, cualquier camino parecerá bueno, pero podrías terminar perdido.

Un negocio exitoso no se construye solo con esfuerzo; se construye con visión y dirección clara. Como dicen por aquí: A quien no sabe a dónde ir, cualquier bus le sirve. Esta frase me impactó!!!!... sí, todos queremos irnos, trepamos en el bus hacia la aventura, pero ¿a dónde? Si no defines con precisión qué problema solucionas, a quién ayudas y cómo lo harás, terminarás disperso, perdiendo tiempo y recursos.



EJERCICIO 1 ACLARANDO EL NEGOCIO

Primer paso. La Idea del Negocio

1. Hablemos del producto:

¿De qué se trata tu producto o servicio?
¿Cuáles son las características de este producto o servicio?

2. ¿Quién es tu cliente?

¿A quién le sería útil tu producto o servicio, es un hombre, una mujer, qué edad?

3. ¿Qué le ocurre a tu cliente?

¿Cuál es el problema, o necesidad que tiene el cliente, y que podría ver en tu producto una solución?

Segundo paso. El Modelo de Negocios

Para aterrizar una idea de negocio con claridad, es fundamental definir el Modelo de Negocios que no es otra cosa, que el cómo harás realidad esa idea de negocios.

Aquí tienes los elementos básicos para estructurarlo:

1. Propuesta de valor → ¿Qué hace que tu negocio sea único? ¿Cómo ayuda a tus clientes? ¿Por qué tus clientes deberían preferir tu producto y no el de la competencia?

2. Segmento de clientes → ¿Quiénes son tus clientes ideales? ¿Cuáles son sus necesidades y problemas? ¿Dónde están?

3. Canales de distribución → ¿Cómo vas a llegar a tu audiencia? (redes sociales, web, tiendas físicas, etc.)

4. Relacion con clientes → ¿Cómo será tu comunicación con tus clientes? ¿Cómo se enterarán de ti? (directamente, a través de distribuidores, a través de canales digitales, etc.)

5. Recursos clave → ¿Qué necesitas para operar? (equipo, software, capital, conocimiento, etc.)

6. Socios clave → ¿A quién necesitas? (Socio inversionista, Delivery, colaboradores, etc.)

7. Actividades clave → ¿Qué actividades necesitas para operar? (permisos, manufactura, promoción, etc.)

8. Estructura de costos → ¿Cuánto cuesta poner en marcha y mantener el negocio?

9. Fuentes de ingresos → ¿Cómo generará dinero tu negocio? (ventas directas, suscripciones, servicios, cuál es el precio, etc.)

Definir estos aspectos te ayudará a visualizar tu negocio de forma clara y práctica, asegurando que cada acción que tomes esté alineada con su crecimiento.

Tercer Paso. Hablemos del Plan.

Método del "Propósito Definido" de Napoleon Hill.

Napoleon Hill, en su libro Piense y Hágase Rico, plantea que uno de los mayores secretos del éxito es el Propósito Definido. Esto significa que debes definir con absoluta precisión qué quieres lograr con tu negocio y cómo lo harás.

El propósito definido debe ser concreto, medible y alineado con tus valores. No es suficiente decir "quiero ser exitoso" o "quiero ganar dinero"; necesitas detalles claros: qué tipo de negocio construirás, a quién ayudarás y qué impacto generarás. Esto te permitirá darle un orden a tu mente para que comience a trabajar con lo que ya tiene a mano, y empezar. A medida que vas avanzando, vas incorporando elementos que se requiera.

Por otro lado, La Declaración de Propósito es una forma de reprogramar tu mentalidad, alineando tu subconsciente con la realidad que deseas crear. Al escribirla, estás entrenando tu mente para enfocar tu energía y acciones en la dirección correcta. Recuerda, el 80/20!

Sigue estos 6 peldaños para construir tu declaración de propósito:

- 1. Define exactamente qué quieres lograr.** Ejemplo: "Quiero ayudar a emprendedores a lanzar negocios rentables y alineados con su propósito en menos de 6 meses."
- 2. Establece una razón poderosa.** Pregúntate: ¿Por qué esto es importante para mí? Cuanto más fuerte sea tu razón, más motivado estarás.
- 3. Hazlo específico y medible.** No digas "quiero éxito", sino "quiero facturar \$10,000 al mes en mi negocio de consultoría".
- 4. Comprométete con una acción.** "Voy a trabajar 3 horas diarias en mi negocio hasta lograrlo."
- 5. Visualiza el resultado con emoción elevada.** Cierra los ojos e imagina cómo se siente haber logrado tu propósito. La emoción refuerza la creencia y acelera la manifestación de resultados.
- 6. Escríbelo y repítelo diariamente.** Anótalo en un lugar visible y léelo en voz alta cada mañana con convicción.

Ejemplo de Declaración de Propósito: 

"Estoy construyendo un negocio de asesorías online para emprendedores que quieren claridad y dirección en sus proyectos. Mi meta es impactar a 500 personas en los próximos 12 meses, ayudándoles a estructurar sus ideas y generar ingresos sostenibles. Me comprometo a compartir contenido de valor y capacitarme continuamente para lograrlo."

Conclusión #1

La falta de claridad puede hacer que trabajes mucho y logres poco. Pero cuando defines con precisión lo que quieres, cómo lo lograrás y para quién lo haces, todo empieza a alinearse.

A partir de hoy, comprométete a:

- Mantener la claridad en tu negocio
- Conectar con tu intención de forma diaria, a través de tu Declaración

La claridad no solo te permite avanzar, sino que transforma tu manera de tomar decisiones. ¿Estás listo para construir tu negocio con visión y propósito? 🚀

Error #2

Ignorar al socio fantasma.

Sabotaje del Subconsciente

Las señales están ahí, pero...

¿Alguna vez has sentido que, aunque sabes lo que tienes que hacer, algo dentro de ti te impide avanzar? Tal vez pospones decisiones importantes, dudas de tu capacidad o incluso sabotearas oportunidades sin darte cuenta. Esto no es casualidad; es el resultado de patrones de pensamiento arraigados en tu subconsciente.

A este fenómeno lo llamamos el socio fantasma del emprendimiento: el autosabotaje.

Aquí solo unas señales de lo que pasa está pasando en tu subconsciente y cómo se manifiesta:

☹️ **Procrastinación constante**

- Encuentras siempre una excusa para postergar decisiones clave en tu negocio.
- Te dices a ti mismo "aún no estoy listo", cuando en realidad solo estás evitando el miedo al fracaso o a la exposición.

😬 **Miedo al éxito o al fracaso**

- Cuando las cosas empiezan a ir bien, encuentras una forma de frenarte o de autosabotearte.
- No terminas los proyectos o retrasas lanzamientos sin una razón clara.
- El miedo a equivocarte te paraliza y prefieres quedarte en tu zona de confort.

😓 **Dificultad para cobrar o establecer precios justos**

- Te cuesta ponerle valor a tu trabajo y sientes que estás "picdiendo demasiado".
- Regalas tu tiempo y esfuerzo, aceptas clientes que pagan poco o trabajas más de la cuenta sin retribución justa.
- Piensas que el dinero es difícil de ganar y no te permites generar más.

😓 **Autodiálogo negativo**

- Tu mente repite frases como: "No soy lo suficientemente bueno", "Aún me falta aprender más", "Nadie pagará por esto".
- En lugar de reconocer tus avances, solo ves lo que te falta mejorar.
- Te comparas con otros y crees que nunca estarás al mismo nivel.

😓 **Evitar la visibilidad o el crecimiento**

- No te atreves a promocionarte o mostrar lo que haces por miedo a la crítica.
- Dudas antes de compartir tus ideas o lanzarte a nuevas oportunidades.
- Prefieres mantenerte pequeño y en un espacio seguro, aunque eso signifique estancarte.

😓 **Ciclo de autosabotaje financiero**

- Ganas dinero, pero lo gastas rápidamente en cosas innecesarias o que no impulsan tu negocio.
- Te endeudas sin necesidad o evitas mirar tus números porque te generan ansiedad.
- Crees que si ganas demasiado, algo malo pasará o no serás capaz de manejarlo.

😓 **Sensación de estar siempre ocupado, pero sin avanzar**

- Llenas tu agenda de tareas irrelevantes para evitar hacer lo realmente importante.
- Sabes que hay acciones clave que deberías tomar, pero las sustituyes por actividades que solo te mantienen ocupado.
- No tienes un sistema de organización clara, lo que te hace sentir estancado.

¿Por qué ocurre el autosabotaje?

Quizás una de las palabras menos claras y entendidas... Estamos tan acostumbrados a lo obvio, lo evidente, que hemos perdido la noción del poder de esta palabra. La claridad es la capacidad de ver con precisión lo que quieres, lo que deseas lograr, cómo lo harás y qué pasos debes seguir. En los negocios, tener claridad es el equivalente a tener un mapa en un viaje: sin un destino claro, cualquier camino parecerá bueno, pero podrías terminar perdido.

Un negocio exitoso no se construye solo con esfuerzo; se construye con visión y dirección clara. Como dicen por aquí: A quien no sabe a dónde ir, cualquier bus le sirve. Esta frase me impactó!!!!... si, todos queremos irnos, trepamos en el bus hacia la aventura, pero ¿a dónde? Si no defines con precisión qué problema solucionas, a quién ayudas y cómo lo harás, terminarás disperso, perdiendo tiempo y recursos.

Neuroplasticidad: Cómo reprogramar tu mente para avanzar

La neuroplasticidad es la capacidad del cerebro para reorganizarse, formando nuevas conexiones neuronales a lo largo de la vida (Doidge, El cerebro que se cambia a sí mismo).

Esto significa que puedes entrenar tu mente para superar el autosabotaje y tomar acción con confianza.

Para lograrlo, necesitas tres elementos clave:

- 1. Pensar de manera diferente** → Reemplazar pensamientos negativos por creencias potenciadoras.
- 2. Hacer cosas nuevas de manera consciente** → Cada vez que tomas una nueva acción en favor de tu éxito, refuerzas una nueva red neuronal.
- 3. Crear un entorno adecuado** → Tu círculo social y el ambiente en el que te desenvuelves influyen en la consolidación de nuevas creencias.

El ejercicio de reprogramación de creencias que vimos en apartados anteriores contribuye directamente a este proceso, ayudando a crear una base mental más sólida para el éxito.



EJERCICIO 1 IDENTIFICA TU PATRÓN DE SABOTAJE

1. Escribe una lista de metas que has postergado o decisiones que has evitado.

¿Qué ha hecho que las postergues?
¿Qué pensamientos vienen a tu mente cuando piensas en esas metas?

2. Identifica la emoción que acompaña cada pensamiento.

¿Sientes miedo, ansiedad, inseguridad o frustración? ¿Esa emoción está basada en una experiencia real o en un temor imaginario?

3. Pregúntate: ¿Qué beneficio obtienes al no avanzar?

A veces, el autosabotaje nos da una falsa sensación de seguridad (evitar el fracaso, evitar la crítica, evitar la incomodidad del cambio). ¿Te estás protegiendo de algo al quedarte en el mismo lugar?

4. Reformula la creencia y asíóciala a una nueva acción.

Si escribiste: "No soy lo suficientemente bueno", transfórmalo en: "Puedo aprender y mejorar con cada paso que doy."

⚡ Acompaña esta nueva creencia con una acción inmediata: leer un libro sobre emprendimiento, contactar a un mentor o dar un primer paso hacia esa meta que has postergado.

Con este ejercicio, empezarás a tomar conciencia de las creencias que te han estado frenando y estarás listo para el siguiente paso: la reprogramación.

El Impacto del entorno en tu mentalidad

Tu entorno juega un papel fundamental en la consolidación de nuevas creencias. Si te rodeas de personas que constantemente dudan de sí mismas, que se quejan o que tienen una mentalidad negativa, es probable que sus creencias refuercen las tuyas.

“Eres el promedio de las cinco personas con las que pasas más tiempo.”

Jim Rohn explicó que el entorno en el que te desenvuelves influye directamente en tu mentalidad, tus hábitos y tus resultados. Si te rodeas de personas con mentalidad de crecimiento, disciplina y visión estratégica, absorberás esos comportamientos de manera natural.

En cambio, si pasas la mayor parte del tiempo con personas que se quejan, tienen miedo al éxito o evitan el cambio, su energía y creencias limitantes pueden afectarte más de lo que crees.



EJERCICIO 2 EVALUANDO TU ECOSISTEMA SOCIAL

Haz una lista de las cinco personas con las que más interactúas a nivel profesional y personal. Pregunta:

- ¿Estas personas me inspiran o me limitan?
- ¿Tienen hábitos que me gustaría incorporar en mi vida?
- ¿Me impulsan a ser mejor o refuerzan mis miedos y dudas?

Si detectas que tu entorno no te está ayudando a crecer, empieza a hacer ajustes. No significa alejarte de inmediato, sino buscar personas, comunidades y contenidos que eleven tu visión y refuercen tu mentalidad de éxito. 🚀

Recuso clave



- ✓ **Busca comunidades de emprendedores**
 → Rodéate de personas con metas similares que te inspiren y te motiven a seguir avanzando.
- ✓ **Invierte en educación y mentoría** →
 Aprender de quienes han recorrido el camino antes que tú acelerará tu crecimiento y reducirá el autosabotaje.
- ✓ **Filtra la información que consumes** → Si pasas más tiempo en redes sociales viendo contenido negativo, comenzarás a internalizar esos mensajes sin darte cuenta. Sé selectivo con lo que permites entrar en tu mente.

Reprogramación a través de la visualización cuántica

La visualización cuántica es una técnica respaldada por estudios en neurociencia que demuestra que imaginar una acción con claridad y emoción genera cambios en el cerebro como si realmente estuvieras ejecutándola (Pascual-Leone, Harvard Medical School). Esto significa que puedes entrenar tu mente para aceptar el éxito antes de que ocurra.

La idea es que hagas en tu mente, una recreación de aquello que quieres.



EJERCICIO 3 REPROGRAMANDO PARA EL ÉXITO. VISUALIZACIÓN CUÁNTICA APLICADA A NEGOCIOS

1. **Encuentra un espacio tranquilo** → Cierra los ojos y respira profundamente.
2. **Define tu escenario ideal** → Imagina con el mayor detalle posible cómo es tu negocio exitoso:

¿Dónde estás trabajando? ¿Con quién colaboras? ¿Cómo te sientes al lograr tus metas? Haz todas las preguntas que necesites para darle la mayor cantidad de detalles a tu visualización.

3. Activa emociones elevadas → La clave de esta técnica es la emoción. No basta con visualizar, debes sentir como si ya estuviera ocurriendo. Imagina la alegría, la confianza y el orgullo de haber superado el autosabotaje. Es lo mismo que cuando recuerdas algo que te llena de alegría, pero hacia el futuro.

4. Refuerza con afirmaciones → Mientras visualizas, repite frases como: "Soy un emprendedor exitoso y capaz", "merezo triunfar y aportar valor con mi negocio."

5. Hazlo un hábito → Repite esta visualización todos los días por al menos 5 minutos. La repetición crea nuevas conexiones neuronales y refuerza una mentalidad de éxito.

Conclusión #2

Toma el control de tu mente

Tu subconsciente puede ser tu mejor aliado o tu peor enemigo. Si sientes que te autosaboteas, es momento de reprogramar tu mente con nuevas creencias y acciones. Recuerda:

✅ Identifica los patrones de autosabotaje y Reemplaza creencias limitantes con afirmaciones poderosas.

✅ Usa la Visualización Cuántica para entrenar tu mente hacia el éxito.

⚠️ **CLAVE:** Rodéate de un entorno que refuerce tu crecimiento.

Cada pequeño paso que tomes hoy estará construyendo el camino de la persona en la que quieres convertirte. ¿Estás listo para superar el autosabotaje y avanzar con confianza? 🚀

Error #3

Mala relación con el dinero

Mentalidad de escasez

Cómo se ve una mentalidad de escasez en el negocio

La mala relación con el dinero es sólo un síntoma de una mentalidad que se encuentra secuestrada básicamente, en el temor. Cuando pensamos, actuamos desde la zona de la desconfianza, toda nuestra infinita capacidad y potencial creativo se comprime, quitándote la posibilidad de hacer básicamente, lo que desees.

Por aquí, sólo algunas señales, que te advierto: no son para emitir juicios, y menos echar culpas, sino para aprender de ellas. Cada señal, es una oportunidad de crecimiento:

😬 No conoces tus números

- No sabes cuánto cuesta producir o entregar tu producto o servicio.
- No tienes claridad sobre tus ingresos, gastos o margen de ganancia.
- Evitas revisar estados financieros porque te generan ansiedad.

😬 Regateas en todo, pero te molesta cuando te piden descuento

- Siempre buscas lo más barato, sin importar si afecta la calidad.
- Te cuesta pagar por asesorías, herramientas o formación.
- Piensas que invertir en tu negocio es "un gasto" en lugar de verlo como crecimiento.

😞 **Priorizas el gasto antes que la generación de ingresos**

- Pasas más tiempo preocupándote por reducir costos que por crear estrategias de ventas.
- No tienes un plan claro de generación de ingresos, solo de reducción de gastos.
- Prefieres ahorrar en lo que realmente necesita para crecer, pero gastas en cosas sin retorno.

😞 **Miedo irracional a las deudas o abuso del endeudamiento**

- Evitas cualquier tipo de deuda por miedo a no poder pagar, incluso cuando es una inversión clave.
- O te endeudas sin control, usando créditos para tapar otros créditos sin una estrategia clara.

😞 **Tomas dinero del negocio para asuntos personales**

- No separas tus finanzas personales de las del negocio.
- Usas el dinero de las ventas sin control y al final no sabes cuánto queda.

😞 **Dudas al cobrar por tu trabajo**

- No crees que tu servicio vale lo que cobra y lo ajusta para no perder clientes.
- Sientes culpa cuando un cliente dice que es "muy caro".
- Ofreces demasiados descuentos o trabajo gratuito, afectando su rentabilidad.

😞 **Creces que el dinero solo llega con esfuerzo y sacrificio**

- Piensas que si no trabajas hasta el agotamiento, no te mereces ganar dinero.
- No delegas porque cree que nadie lo hará como tú y "saldrá más caro".
- Te autosabotea rechazando oportunidades que le darían crecimiento.

😞 **Te sientes incómodo al hablar de dinero**

- Evitas conversaciones sobre precios, inversiones o finanzas porque te incomodan.
- No negocias contratos porque no te sientes preparado para hablar de dinero.
- Prefieres no revisar tus cuentas bancarias para no enfrentarte a la realidad.

Tu Negocio está destinado a generar dinero

Muchas personas que emprenden se enfocan en vender, hacer, pero no quieren, ver los números porque no les gustan, no los entienden o, peor aún, no los quieren entender.

Sin embargo, si no te enamoras de los números y no les encuentras el gusto, es mejor que te dediques a otra cosa y no a administrar un negocio. Tampoco cabe aquí la palabra delegar. Si tu no entiendes los números de tu negocio, delegar no es una opción. **La única forma en la que puedes delegar algo, es entendiéndolo.**

Un negocio no es un hobby ni un proyecto filantrópico. Su propósito es generar dinero de manera sostenible. Si no conoces cuánto te deja cada venta, cuáles son tus costos, cuál es tu punto de equilibrio o cuánto necesitas facturar para vivir de él, entonces estás operando a ciegas y condenándote a vivir al filo de la navaja.



EJERCICIO 1 DOMINA TUS NÚMEROS

Lo más interesante es que, para conocer tus cifras no necesitas ser financiero ni dominar las matemáticas. La lógica, ayuda bastante y por supuesto, aprender de alguien, siempre será un apoyo extraordinario. Lo segundo que me llama la atención es que todos quienes aprenden a dominar sus números, luego se enamoran de ellos!.

Si realmente quieres que tu negocio crezca y te genere estabilidad, sigue estos pasos:

1. Separa tus finanzas personales de las del negocio

- Ten cuentas bancarias separadas: una para tu negocio y otra para tus gastos personales.
- Págate un sueldo fijo en vez de gastar los ingresos de tu negocio sin control.
- No mezcles dinero de diferentes fuentes; organiza y estructura tu flujo financiero.

2. Conoce tu rentabilidad por unidad

- Define cuánto te cuesta producir una unidad de tu producto o servicio.
- Resta ese costo al precio de venta y obtendrás tu margen de ganancia.
- Si vendes servicios, calcula cuánto ganas por cada hora de trabajo efectivo.

3. Conoce tu punto de equilibrio

- El punto de equilibrio es el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir costos sin pérdidas.
- Fórmula: $\text{Costos fijos} / (\text{Precio de venta} - \text{Costos variables})$.
- Si no llegas a este punto con tus ingresos, tu negocio no es sostenible.

4. Establece un presupuesto mensual

- Define cuánto gastarás en publicidad, insumos, sueldos y otros gastos clave.
- Mantente dentro de este presupuesto para evitar sorpresas financieras.

5. Administra tu flujo de caja

- Controla cuánto entra y sale de tu negocio cada semana.
- Evita gastar dinero antes de recibir pagos confirmados.
- Ten siempre una reserva para gastos imprevistos.

6. Evalúa el valor de tu tiempo

- ¿Cuánto te cuesta hacer tareas que podrías delegar?
- Aprende a calcular si es más rentable pagarle a alguien por ciertas funciones y enfocarte en hacer crecer el negocio.

Si aplicas estos pasos, tu negocio dejará de ser una fuente de estrés financiero y se convertirá en una plataforma de crecimiento y estabilidad.

Una mentalidad abundante

Tener una buena relación con el dinero no solo se trata de números, sino también de hábitos y mentalidad. Aquí tienes acciones concretas para modelar una mentalidad de abundancia, que te permite analizar, planificar, decidir, actuar con una perspectiva mucho más amplia e integradora, y mayores niveles de efectividad.

Recuso clave

HABITOS abundantes



Este no es un paso a paso, es un conjunto de hábitos que puedes comenzar a incorporar en tu vida.

Comienza con uno, con varios, con todos, pero comienza.

✓ **Cuida de ti mismo**

- La abundancia empieza con el autocuidado: si no estás bien, tu negocio tampoco lo estará.
- Descansa, aliméntate bien y mantén hábitos saludables.

✓ **Celebra cada logro**

- No esperes grandes victorias para reconocer el progreso.
- Cada venta, cada cliente y cada avance son señales de crecimiento.

Celebrar, acostumbra a tu mente, a cumplir sus objetivos.

✓ **Agradece cada ingreso y cada gasto**

- La gratitud cambia tu percepción del dinero.
- Agradece cada pago recibido y cada inversión realizada, pues ambas forman parte del crecimiento.

La gratitud expande tu campo de acción mental. La queja, la culpa, lo contraen.

✓ Acepta y aprende de los errores

- Si tomaste una mala decisión financiera, analízala y aprende.
- No te culpes ni te quedes atrapado en la queja; busca soluciones y ajusta tu estrategia.

Es mucho más productivo aceptar y aprender, que quejarse o culpar. No pierdas el tiempo!

✓ Establece planes de acción en lugar de quejarte

- Enfócate en lo que puedes hacer hoy en lugar de lamentarte por lo que no salió bien ayer.
- Define soluciones prácticas y ejecutables ante cada problema.

Si algo contrae tu capacidad de gestión, te quita energía, es la queja! Por otro lado los planes de acción, enseñan a tu mente que vas en serio!

✓ Enfócate en lo que tienes, no en lo que falta

- En lugar de pensar "no tengo suficiente", piensa "¿cómo puedo aprovechar lo que ya tengo para crecer?"
- Las oportunidades están en la creatividad y la acción, no en la carencia.

Comienza con lo que tienes. Avanza con lo que vas logrando.

✓ Aprecia el valor de las cosas

- Si eres de los que siempre busca lo más barato, reflexiona si estás desvalorizando la calidad.
- No regatees sin necesidad; aprender a valorar el trabajo de otros impacta directamente en cómo valoran el tuyo.

Si tu no das valor a lo que haces, y ofreces, no esperes que el resto lo haga.

✓ Invierte en tu crecimiento

- Aprende sobre finanzas, negocios y estrategias de inversión.
- Rodéate de personas que tienen una mentalidad financiera saludable.

Hablo de tiempo y dinero. Decide ser tu mejor versión.



EJERCICIO 2 ENTRENAMIENTO ABUNDANTE

Cada día, dedica unos minutos a realizar este ejercicio:

- 1. Escribe tres cosas por las que agradeces hoy.** (Pueden ser ventas, aprendizajes, nuevas oportunidades o simplemente estabilidad.)
- 2. Anota un pequeño logro financiero.** (Ejemplo: "Hoy logré vender mi producto sin miedo a cobrar lo que vale.")
- 3. Define una acción para mejorar tu relación con el dinero.** (Ejemplo: "Voy a revisar mis números y planificar mejor mis gastos.")
- 4. Repite una afirmación poderosa:** "El dinero fluye en mi vida con facilidad porque lo administro con inteligencia y gratitud."

Con este ejercicio, entrenarás tu mente para enfocarte desde tu mayor nivel mental y desarrollarás hábitos que fortalecen tu relación con el dinero.

Conclusión #3

Abundancia y éxito van de la mano con disciplina y conocimiento

Dominar los números de tu negocio y construir una mentalidad de abundancia no son tareas opcionales: son la base del éxito financiero y empresarial.

- ✓ Aprende a manejar el dinero con inteligencia y claridad.
 - ✓ Realiza el ejercicio diario para fortalecer tu mentalidad financiera.
-  **CLAVE:** Empodérate con hábitos abundantes

Error #4

Desconectarte del WIFI

Energía y Frecuencia en corto circuito

¿Pero qué es lo que pasa, si todo lo que hago está bien?

Es hora de ver otras señales.

No todo se revela, en los números o en los procesos... de pronto, cuando crees que todo va bien, aparecen ciertas cositas que no estaban dentro del plan.

Si te identificas con alguna de estas situaciones, es momento de revisar tu nivel de energía:

👤 **Atraes clientes tóxicos o problemáticos:** Personas que no valoran tu trabajo, regatean constantemente o desaparecen sin pagar.

👤 **Tu negocio está estancado:** No ves crecimiento, las ventas no aumentan y sientes que haces mucho esfuerzo sin resultados.

👤 **Sientes que "todo cuesta demasiado":** Cada proyecto, cada tarea y cada paso parece una lucha, como si hubiera una resistencia invisible impidiéndote avanzar.

👤 **Tienes constantes problemas con socios o proveedores:** Malentendidos, retrasos, pagos fallidos o conflictos recurrentes.

🤔 Experimentas ansiedad y estrés

constante: Estás atrapado en pensamientos de escasez y miedo al futuro.

Estos síntomas no son casualidad. Reflejan el nivel de energía en el que estás operando: bajo.

¿Qué es un nivel de consciencia?

Nuestra consciencia es esa **capacidad, estado mental**, por el cual tenemos la oportunidad de **percibir los recursos** (fuera o dentro tuyo) **y experimentar con ellos** (aprender, analizar, combinar, discernir, decidir, imaginar, recordar, proyectar, crear, etc).

Está conformado por una serie de creencias, pensamientos, emociones (la mayoría ya sabemos alojados en el subconsciente) que tienen un impacto en nuestra fisiología y nos van a impulsar a actuar.

Según David Hawkins en El Poder contra la Fuerza, existen diferentes niveles de consciencia que están *influenciados* por una emoción, lo que provoca por supuesto, un nivel de vibración diferente.

Como para irnos entendiendo, te recuerdo el ejemplo del café. No es lo mismo ese café que haces apurado, medio irritado, a ese delicioso café que haces en un momento de relajación.

El COMO está determinado por el nivel de energía y por ende de consciencia, con el que haces las cosas.

Esto significa que operar desde las emociones que más nos incomodan como vergüenza o el miedo genera experiencias difíciles, mientras que operar desde la confianza o el amor facilita el éxito y la fluidez.

¿Cómo influyen en los negocios?

Lo que parece algo inofensivo, o por lo menos muy personal, íntimo.. o "no se nota" se manifiesta más de lo que imaginamos e influye directamente en la forma como nuestra mente, comienza a recoger, procesar y emitir información.

● Niveles bajos de energía (Mayor esfuerzo y desgaste)

- **Vergüenza y culpa:** No te sientes merecedor del éxito, temes cobrar por tu trabajo.
- **Miedo y ansiedad:** Te paraliza al tomar decisiones y evitas riesgos.
- **Frustración y enojo:** Sientes que el mercado es injusto, que la competencia tiene ventaja o que nadie valora tu esfuerzo.

✦ En estos niveles, cada decisión y acción requieren un esfuerzo enorme, ya que la percepción está nublada por la preocupación y el temor. Tienes menos capacidad de ver oportunidades y de combinar recursos eficientemente.

● Niveles medios de energía (Resultados inestables)

- **Orgullo y autoexigencia excesiva:** Te sobrecargas de trabajo porque sientes que todo depende de ti.
- **Escepticismo y duda:** Quieres mejorar, pero te cuesta confiar en nuevas estrategias o delegar.
- **Impaciencia:** Quieres resultados inmediatos y abandonas estrategias antes de darles tiempo de madurar.

- Niveles altos de energía (Fluidez y éxito sostenido)
 - Confianza y seguridad: Crees en tu negocio y en el valor de lo que ofreces.
 - Agradecimiento: Valoras cada avance, cada cliente y cada aprendizaje.
 - Entusiasmo y creatividad: Buscas soluciones, innovas y te adaptas con facilidad.

¿Qué hacer si te das cuenta de que estás en un nivel bajo de consciencia?

No se trata de reprimir las emociones, sino de atenderlas y transformarlas. Te sugiero el siguiente ejercicio.



EJERCICIO 1 ALQUIMIA EMOCIONAL

Este ejercicio te ayudará a tomar consciencia de cómo estás operando en tu negocio y qué cambios necesitas hacer.

Paso 1: Identifica tu patrón emocional

Durante los próximos tres días, anota en un cuaderno cada vez que sientas frustración, miedo, ansiedad o duda sobre tu negocio. Responde:

1. ¿En qué situación surgió esta emoción?
2. ¿Cuál fue tu primera reacción ante la situación?
3. ¿Cómo afectó tu decisión o comportamiento?

Paso 2: Clasifica tu nivel de vibración

Al final del tercer día, revisa tus anotaciones y clasifica las emociones:

- Predominan el miedo, la culpa o la vergüenza → Vibración baja
- Sientes dudas constantes o autoexigencia excesiva → Vibración media
- Experimentas confianza, gratitud y motivación → Vibración alta

Paso 3: Procesa y transforma la emoción

- Identifica qué pensamiento o creencia está detrás de la emoción.
- Acepta la emoción sin juzgarla y expésala de forma amorosa (escritura, diálogo, ejercicio físico).
- Cambia la narrativa interna y practica una acción pequeña que te ayude a salir de ese estado. Un buen truco aquí, es ver la lección, algo que puedes aprender y/ó algo que puedes agradecer.

Ejemplo: Si notaste que cada vez que hablas de dinero con clientes sientes ansiedad, reconoce el miedo al rechazo, cambia la narrativa a "Mis precios reflejan el valor de mi trabajo" y practica expresarlo con confianza.

Recuso clave



Cultivar el Silencio y los Hábitos Abundantes, permiten redirigir de forma más eficiente tu atención y expandir tu nivel de consciencia.

Conclusión #4

Cuando elevas tu vibración, todo empieza a fluir de manera más natural.

Haz pequeños cambios diarios y observa cómo tu negocio y tu vida cambian. 🚀

✅ Alquimia Emocional

🔑 CLAVE: Cultivar el Silencio y los Hábitos Abundantes, permiten redirigir de forma más eficiente tu atención y expandir tu nivel de consciencia.

Error #5

Hacer por hacer

No tener un Método de Trabajo.
Pasas más en modo reactivo, que activo.

¿Te hace sentirte mejor, pasar ocupado todo el día, sin tiempo para nada?

Si sientes que trabajas todo el día y aún así no ves resultados claros, si te encuentras saltando de una tarea a otra sin una dirección definida, o si la sensación de "no tengo tiempo para nada" es tu realidad constante, entonces es hora de sentarnos y hablar cara a cara, con nosotros mismos.

En los negocios, muchas veces creemos que debemos hacer más para llegar más rápido. En este sentido, no es raro perder la brújula y empezar a hacer cosas que creemos tienen sentido, pero no.

Es cuando hemos enfocado nuestra atención en la acción, en lugar del objetivo.

La acción sin dirección es solo movimiento, no progreso. Muchos emprendedores creen que estar ocupados significa ser productivos, pero la realidad es que sin un sistema claro de acción, solo están reaccionando a las circunstancias en lugar de liderarlas.

Tim Ferriss, en La Semana Laboral de 4 Horas, explica que el secreto de la productividad no es hacer más, sino hacer lo que realmente importa. BJ Fogg, en Tiny Habits, nos enseña que pequeños cambios en nuestros hábitos pueden generar grandes transformaciones en el tiempo.

Aquí aprenderás cómo aplicar estas ideas para salir del caos y empezar a trabajar con estrategia.

Si te identificas con alguno de estos síntomas, es hora de establecer un sistema de acción claro:

😓 **Desorden en tu trabajo diario:** No tienes un plan definido y cada día es un caos.

😓 **Mucho esfuerzo, pocos resultados:** Trabajas muchas horas, pero sientes que no avanzas. 😓 No tienes tiempo para lo realmente importante: Siempre estás apagando incendios y postergas lo estratégico.

😓 **Procrastinas constantemente:** Saltas entre tareas sin terminar ninguna.

😓 **Sientes que el negocio te controla a ti, en lugar de tú a él:** Tu agenda está dictada por urgencias en lugar de decisiones estratégicas.

Atender estas situaciones, te permitirá evitar:

✅ **Desgaste sin crecimiento.** Te quedarás atrapado en una sensación, hice todo y no llegué a ningún lado.

✅ **Inestabilidad financiera.** Al no priorizar lo que realmente genera ingresos, terminas con un flujo de caja irregular, sin un control financiero sólido.

✅ **Tomas decisiones basadas en urgencia, no en estrategia.** En lugar de enfocarte en el crecimiento sostenible, reaccionas a lo inmediato, dejando de lado lo importante. Esto impide que tu negocio evolucione.

✅ **Pérdida de oportunidades.** Al estar ocupado con tareas irrelevantes, no tienes tiempo para detectar oportunidades de expansión, colaboración o innovación.

✅ **Agotamiento y desmotivación.** El estrés constante y la sensación de no avanzar te pueden llevar al agotamiento mental y físico. Eventualmente, pierdes la pasión por tu negocio.

✅ **Dificultad para escalar el negocio.** Si no tienes procesos definidos ni prioridades claras, no puedes delegar ni automatizar, lo que impide el crecimiento a largo plazo.

✅ **Pérdida de credibilidad y confianza.** Los clientes y socios relacionados, perciben el caos en tu negocio. Si ven que no tienes una estructura clara, pueden dudar de tu profesionalismo y confiabilidad.

Para pasar de un **enfoque reactivo a uno estratégico**, necesitas una estructura clara. Aquí tienes una secuencia de tres pasos que te ayudarán a recuperar el control de tu tiempo y a mejorar tu productividad



EJERCICIO 1 PRODUCTIVIDAD CONSCIENTE

Este ejercicio te ayudará a tomar consciencia de cómo estás operando en tu negocio y qué cambios necesitas hacer.

Paso 1: *Identifica lo que realmente importa (El principio 80/20)*

Antes de organizar tu tiempo, debes saber qué actividades generan el mayor impacto.

OPCION 1)

Tim Ferriss popularizó el principio de Pareto, que establece que el 80% de los resultados provienen del 20% de las acciones.

✦ Ejemplo 1: *Clientes y ventas*

Si el 80% de tus ingresos provienen del 20% de tus clientes, en lugar de tratar de venderle a todo el mundo, concéntrate en fidelizar a esos clientes de alto valor y ofrecerles más productos o servicios que realmente necesiten.

💡 Acción clave: Analiza quiénes son esos clientes recurrentes y crea una oferta exclusiva para fortalecer su lealtad.

✦ Ejemplo 2: *Marketing y captación de clientes*

Si el 80% de tus nuevos clientes provienen de solo una o dos estrategias de marketing, en lugar de intentar estar en todas las plataformas, enfoca tu inversión y esfuerzo en aquellas estrategias que realmente funcionan.

💡 Acción clave: Si la mayor parte de tus clientes llegan por referidos, implementa un programa de recompensas en lugar de gastar dinero en publicidad sin resultados.

✦ Ejemplo 3: *Gestión del tiempo y productividad*

Si el 80% de los avances en tu negocio provienen del 20% de tus tareas, en lugar de estar ocupado con tareas irrelevantes, identifica cuáles son las actividades de alto impacto y priorízalas.

💡 Acción clave: Si generar contenido para redes sociales no está dando resultados, pero cada vez que haces una llamada de ventas cierras un trato, reorganiza tu agenda para hacer más llamadas en lugar de perder tiempo creando publicaciones.

✦ Ejemplo 4: *Productos y servicios*

Si el 80% de las quejas de clientes provienen del 20% de tus productos o servicios, en lugar de seguir ofreciendo todo, ajusta, mejora o elimina lo que genera problemas.

💡 Acción clave: Si tienes un servicio que constantemente genera reclamos o no es rentable, reevalúa si realmente vale la pena mantenerlo en tu portafolio.

✦ Ejemplo 5: *Ingresos y gastos*

Si el 80% de los gastos innecesarios provienen de solo un 20% de las áreas de tu negocio, en lugar de recortar en todo, identifica los gastos que no aportan valor y optimiza esos recursos.

💡 Acción clave: Si estás gastando mucho en herramientas que no usas, cancela las suscripciones y redirige ese dinero a estrategias que generen más ingresos

OPCION 2)

También puedes clasificar las tareas, según su importancia y urgencia. Apóyate con la Matriz de Eisenhower

- **Urgente e importante:** Debe hacerse de inmediato.
- **Importante pero no urgente:** Planifícalo para hacerlo en un momento estratégico.
- **Urgente pero no importante:** Si es posible, delega.
- **Ni urgente ni importante:** Elimínalo. Una vez que identifiques las tareas que realmente importan, puedes pasar al siguiente paso.

Paso 2: Transforma prioridades en hábitos de acción estratégica

Saber qué hacer no es suficiente; necesitas convertir esas prioridades en hábitos sostenibles. BJ Fogg sugiere que los hábitos pequeños y constantes son la clave para lograr grandes transformaciones en el tiempo.

✦ **Ejemplo:** En lugar de tratar de hacer todo a la vez, aplica la regla de "tres prioridades": elige solo tres tareas clave cada día y concéntrate en ellas antes de hacer cualquier otra cosa.

Paso 3: Utiliza un método de productividad.

Trabajar sin estructura lleva a la ineficiencia. El método de bloque de tiempo (Time Blocking) te permite organizar mejor tu agenda, asegurando que cada tarea importante tenga un espacio fijo en tu día.

✦ **Ejemplo:** Si necesitas dedicar tiempo a una estrategia, bloquea dos horas en tu semana exclusivamente para revisar métricas y planificar.

1. Define tus prioridades: ¿Cuáles son las actividades más importantes de la semana?, la cual ya resolviste en el Paso 1 de este ejercicio.

2. Asigna bloques de tiempo fijos: Separa franjas horarias específicas en tu agenda y trátalas como reuniones inamovibles.

3. Agrupa tareas similares: En lugar de contestar correos a lo largo del día, bloquea un tiempo exclusivo para hacerlo. Enfócate en las prioridades.

4. Respeta los bloques de tiempo: No te los saltes, no los muevas, a menos que sea una urgencia real.

5. Evalúa y ajusta: Al final de la semana, revisa si el método funciona y haz cambios si es necesario. Aplica mejoras.

Herramientas de apoyo:

- Agenda o planificador diario: No solo sirve para recordar tareas, sino que te ayuda a trabajar en hitos específicos que suman al objetivo mayor. Si te gusta lo digital, sácale el jugo a Google Calendar o Notion.
- Aplicaciones de hábitos como Habitica o Streaks: Habitica convierte tus tareas en una especie de juego de rol donde ganas puntos por completar tareas y pierdes si fallas. Streaks te ayuda a visualizar la constancia con la que realizas tus hábitos.

Recuso clave

HABITOS atómicos

de James Clear



Aplica su principio de "mejorar 1% cada día" para progresar sin abrumarte. La clave es hacer cambios mínimos y sostenibles que acumulen resultados con el tiempo. Por ejemplo, si quieres ser más productivo en las mañanas, en lugar de intentar cambiar toda tu rutina de golpe, empieza despertándote 10 minutos más temprano y añadiendo una tarea clave a tu agenda diaria.

Conclusión #5

Si te sientes atrapado en la rutina del trabajo sin resultados, no se trata de hacer más, sino de hacer mejor. La clave está en:

- ✔ Practicar la Productividad Consciente
- 🔍 Crear hábitos pequeños pero sostenibles que te ayuden a enfocarte.

Aplicar estas estrategias te permitirá recuperar el control de tu agenda, avanzar con claridad y, sobre todo, lograr resultados reales sin agotamiento constante. 🚀

Integrándolo **todo**

Has recorrido un camino profundo de autoconocimiento y estrategias para desbloquear tu negocio. Ahora es el momento de pasar de la información a la acción, integrar todo lo aprendido y sostener tus resultados a largo plazo. Recuerda: tu negocio es el reflejo de tu evolución personal, y cada paso que tomes aquí marcará la diferencia en tu crecimiento como emprendedor.

De la información a la acción: tu compromiso con el cambio

Saber lo que tienes que hacer no es suficiente. La clave del éxito está en actuar. Aquí es donde entra en juego la Regla de los 5 Segundos, propuesta por Mel Robbins en su libro *El poder de los 5 segundos*. Esta regla establece que, una vez que tengas una idea o una decisión que tomar, tienes 5 segundos para actuar antes de que tu mente empiece a sabotearte.

♥ **Ejemplo práctico:** Si tienes que hacer una llamada importante o iniciar un proyecto que has postergado, cuenta regresivamente: 5, 4, 3, 2, 1... y actúa sin pensar demasiado.



EJERCICIO 1 REGLA DE LOS 5 SEGUNDOS

Este ejercicio te ayudará a tomar consciencia de cómo estás operando en tu negocio y qué cambios necesitas hacer.

- Durante los próximos tres días, cada vez que te encuentres dudando o procrastinando, aplica la cuenta regresiva de 5 segundos.
- Lleva un registro de cuántas veces lo hiciste y qué resultados obtuviste.
- Reflexiona: ¿cómo te sentiste después de tomar acción inmediata?

♥ La acción rápida interrumpe patrones de duda y ansiedad.

Cuando tomas acción inmediata, refuerzas la confianza en ti mismo y en tu capacidad de avanzar.

Cómo sostener tu mentalidad y resultados a largo plazo

Crear un negocio sostenible no se trata solo de estrategias, sino de construir la mentalidad correcta y mantenerla en el tiempo. Los grandes emprendedores no se enfocan en lo que no tienen, sino en lo que pueden hacer con lo que tienen.

Recuso clave

A lo largo de este documento, habrás notado lo importante de darle claridad y orden a tu mente consciente, para que pueda analizar y decidir lo que te conviene a ti y a tu negocio. Sin embargo, nada de esto tendrá el efecto que buscamos, si no abonamos el terreno.

Es como ir por las mejores semillas, para que den los mejores frutos y pretender sembrar en un terreno al que no hemos preparado. Todo lo que puedas hacer por tu mentalidad, es importante. Tendrá un impacto multiplicador en todo lo que decidas ejecutar. Tomando esta guía como referencia, te invito a:

✓ **Comienza a trabajar con tus Hábitos Abundantes**, tal como te los recomiendo, cuando hablamos del Error #3. Todos son muy importantes. Y considera que, el primero eres tú. Recuerda que el hábito es todo aquello que vamos haciendo de forma reiterada, que finalmente ya no nos genera ningún esfuerzo.

✓ **Crea una rutina consciente, abundante.** También puedes tomar como referencia el Ejercicio 2, mencionado dentro del Error #3.

✓ **Entrénate en la Alquimia Emocional**, descrita cuando topamos el Error #4. Un emprendedor, nunca pierda. Siempre gana: tiempo, dinero, aprendizaje. Todo lo capitaliza.

Lo que haces cada día define quién te conviertes. Si fortaleces tu mentalidad, los resultados llegarán de manera natural.



¿Cómo hacer que tu negocio crezca contigo?

- ✓ Haz un autoanálisis constante: ¿En qué áreas necesitas mejorar para que tu negocio avance?
- ✓ Trabaja en tu confianza: A medida que confías más en ti mismo, atraerás mejores oportunidades.
- ✓ Desarrolla la capacidad de adaptación: El mercado cambia, y tú debes estar dispuesto a evolucionar con él.



EJERCICIO 2 EVALÚA LA CONEXIÓN ENTRE TU CRECIMIENTO Y TU NEGOCIO

1. Escribe tres áreas en las que sientas que debes mejorar personalmente (ejemplo: confianza, disciplina, comunicación, gestión del tiempo).
2. Reflexiona sobre cómo estos aspectos impactan en tu negocio.
3. Establece una acción concreta para mejorar cada una de esas áreas en los próximos 30 días.

Conclusión

Este no es el final, sino el comienzo de una nueva etapa en tu vida y en tu negocio. Todo lo que has aprendido aquí solo tendrá valor si lo aplicas.

- ✓ Toma acción inmediata con la Regla de los 5 Segundos.
- ✓ Evalúa continuamente tu crecimiento y su impacto en tu negocio.
- 🕒 Crea un ritual diario para fortalecer tu mentalidad.

Si haces de estos principios un hábito, verás cómo cada decisión, cada acción y cada cambio se alinean con el éxito que deseas. 🚀

Has llegado hasta aquí con una nueva comprensión sobre cómo transformar tu negocio desde la raíz. Ya no puedes decir que no sabes qué hacer. Tienes en tus manos herramientas poderosas para cambiar tu mentalidad, estructurar tu negocio y accionar de manera consciente.

Ahora, la gran pregunta es: ¿qué harás con ellas?

La diferencia entre quienes logran resultados y quienes siguen atrapados en sus bloqueos radica en un solo factor: la acción. Puedes haber aprendido estrategias increíbles, pero si no las pones en práctica, nada cambiará.

Aquí es donde debes comprometerte contigo mismo y dar el siguiente paso.

Gracias por hacer de éste mundo, algo mucho mejor!... tu ejemplo, nos inspira a todos!

Adriana.

Bibliografía

A lo largo de este ebook, hemos explorado conceptos y estrategias respaldadas por grandes referentes en el mundo de los negocios, la mentalidad y el desarrollo personal. A continuación, te comparto una lista de los libros y autores que han sido mencionados para que puedas profundizar aún más en estos temas y continuar tu transformación con fuentes confiables.

LIBROS Y AUTORES RECOMENDADOS

Tony Robbins - "Despierta tu poder interior". Explica cómo el 80% del éxito es mentalidad y el 20% estrategia, ofreciendo herramientas para reprogramar creencias y potenciar resultados.

Bruce Lipton - "La biología de la creencia". Explora cómo las creencias subconscientes afectan nuestra realidad y cómo podemos modificarlas para mejorar nuestra vida y negocio.

David Hawkins - "El Poder contra la Fuerza". Presenta el mapa de los niveles de consciencia y cómo nuestra energía influye en nuestras decisiones y éxito financiero.

Napoleon Hill - "Piense y Hágase Rico". Introduce el método del "Propósito Definido" como clave para la claridad y la manifestación de objetivos en los negocios.

Joe Dispenza - "Rompiendo el hábito de ser tú mismo". Explica cómo el subconsciente nos sabotea y cómo podemos reprogramarlo mediante neuroplasticidad y visualización cuántica.

Robert Kiyosaki - "Padre Rico, Padre Pobre"

Enseña cómo cambiar nuestra mentalidad financiera y desarrollar hábitos de riqueza y abundancia.

T. Harv Eker - "Los secretos de la mente millonaria"

Desglosa patrones de pensamiento y hábitos de las personas exitosas en el mundo financiero.

Tim Ferriss - "La Semana Laboral de 4 Horas"

Comparte estrategias para optimizar la productividad y reducir el esfuerzo innecesario en los negocios.

BJ Fogg - "Tiny Habits"

Explica cómo los pequeños cambios de hábitos pueden generar grandes transformaciones en nuestra vida y negocio.

James Clear - "Hábitos Atómicos"

Muestra cómo pequeñas mejoras diarias pueden generar grandes avances a largo plazo.

Mel Robbins - "Regla de los 5 Segundos"

Brinda una técnica para tomar acción inmediata y superar la procrastinación

EL ÉXITO ESPERA POR TI!

ADRIANA BACIGALUPO