

5 *pasos*

Hacia el Éxito

Estrategias para crear tu propia realidad

Guía Teórica



MBA Martin Ayala

Bienvenido al curso 5 pasos hacia el éxito!!

Te damos la bienvenida al curso **5 pasos hacia el éxito**. En el audio de introducción te damos las indicaciones necesarias para hacer el curso y aprovecharlo al máximo. Es importante que escuches este audio antes de comenzar el curso.

A continuación te detallamos el tiempo aproximado del audio de cada parte y el tiempo mínimo que recomendamos que dediques en cada parte. Este tiempo incluye escuchar el audio y hacer los ejercicios.

Parte	Duración aproximada del audio	Tiempo de dedicación mínimo recomendado
1	37 mins	1 hora y media
2	50 mins	2 horas
3	55 mins	2 horas
4	1 hora 7 mins	2 horas
5	1 hora 8 mins	2 horas
6	48 mins	1 hora y media

Una vez que completes una parte, te recomendamos escucharla nuevamente antes de pasar a la próxima parte.

Por cualquier consulta puedes escribirnos a: info@5pasoshacialexito.com

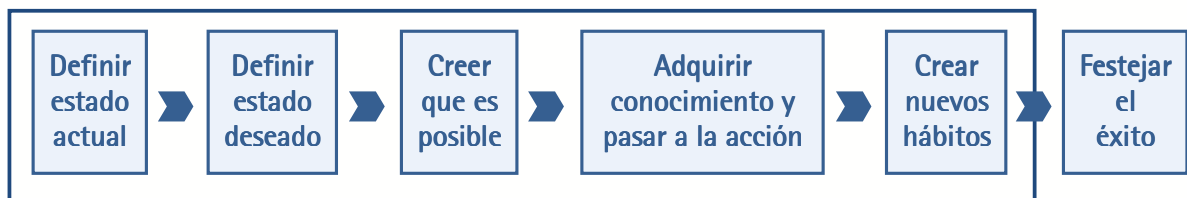
o visitarnos en: www.5pasoshacialexito.com

Éxitos!

“El éxito es la realización progresiva
de un ideal digno”

Earl Nightingale

El modelo de 5 pasos:



Paso 

Definir estado actual

¿Qué aspectos de mi vida quiero mejorar?

- ✓ No importa si estoy bien o mal; importa si estoy donde quiero estar
- ✓ Estar agradecido no significa estar satisfecho. La insatisfacción nos da una fuerte energía para mejorar.
- ✓ La comodidad puede ser un gran enemigo. Hace que nos quedemos donde estamos.

Paso 

Definir estado deseado

¿Cuál es mi propósito?

- ✓ El propósito es mi misión en la vida
- ✓ Es intangible

¿Cuál es mi visión?

- ✓ Mi visión es cómo voy a vivir mi propósito
- ✓ Es tangible
- ✓ Es muy ambiciosa
- ✓ Puedo tener una visión para cada aspecto de mi vida

¿Cuáles son mis objetivos?

- ✓ Los objetivos son un paso de la visión

Sugerencias para definir un objetivo:

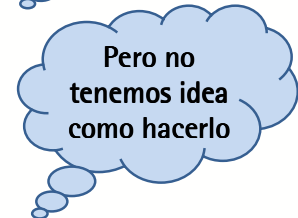
Sugerencia
Que sea positivo: decir lo que quiero en vez de lo que no quiero
Que sea específico: debo saber cuándo lo logre
Que este formulado en primera persona: que dependa de mí y no de otros
Que sea ambicioso: que lograrlo me ayude a crecer

Objetivos A – B – C

A Algo que **ya sabemos** hacer
*Si conocemos todo para lograr el objetivo
no hay crecimiento*

B Algo que pensamos que **podemos hacer**
Necesitamos tener un plan de acción.

C Algo que **queremos** hacer



¿Cuáles son mis valores?

¿Qué cosas son importantes para mí?

¿Qué motivos tengo para lograr mis objetivos?

- ✓ Del 1 al 10 ¿Qué tanto quiero lograr mis objetivos?
- ✓ Nuestra mente busca maximizar el placer y minimizar el dolor
- ✓ Para lograr un objetivo debo convencerme que me va a dar más placer que dolor
- ✓ Debo estar dispuesto a dejar cosas de lado
- ✓ Debo resolver conflictos internos

Decisión y compromiso

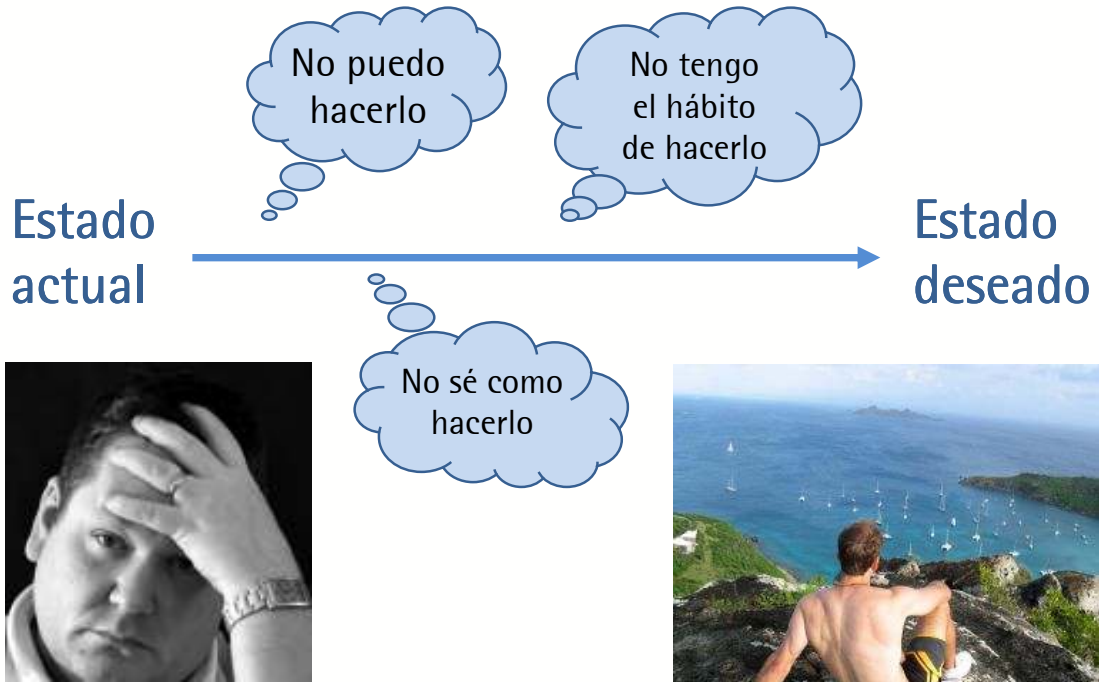
- ✓ Compromiso no es lo mismo que preferencia
- ✓ Una preferencia es hacer algo si resulta conveniente
- ✓ El compromiso es hacerlo si o si
- ✓ La palabra decisión significa cortar con toda otra posibilidad

5 pasos

Hacia el Éxito

Estrategias para crear tu propia realidad

¿Por qué las personas no logran lo que quieren?



De esto se tratan los pasos 3 al 5.

Paso 

Crear que es posible

Visualización

- ✓ El cerebro no distingue entre lo que hacemos con nuestro cuerpo físico y lo que hacemos con nuestra mente
- ✓ El cerebro procesa 400.000 millones de bits por segundo pero solamente somos conscientes de 2000

Sugerencias para visualizar:

Sugerencia
Sugerencia 1: Hacerlo idealmente al levantarte o antes de acostarte
Sugerencia 2: Dedicar unos minutos a relajarse antes de visualizar
Sugerencia 3: Utilizar todos los sentidos
Sugerencia 4: Experimentar emociones positivas
Sugerencia 5: Usar la asociación

Creencias

- ✓ Una creencia es la percepción de certeza que se tiene sobre algo
- ✓ Una creencia limitante es una creencia que nos dificulta el camino a nuestros objetivos

Patrones neuro lingüísticos

1. Operadores Modales de posibilidad

"Puedo..."
 "No puedo..."
 "Imposible"
 "No es posible..."

Ejemplo	Pregunta para desafiar la creencia
"No puedo hacerlo..."	¿Qué pasaría si lo hiciera? ¿Qué me lo impide? ¿Cómo puedo hacerlo? ¿Cuál es la mejor manera de hacerlo?

2. Operadores Modales de necesidad

"Debo...",
 "No debo..."
 "Tengo que..."

Ejemplo	Pregunta para desafiar la creencia
"Tengo que terminar este trabajo para esta semana "	¿Qué pasaría si no lo termino?

3. A o B

Ejemplo	Pregunta para desafiar la creencia
"¿Podes hacer este trabajo, esta semana o la que viene?"	¿Qué pasaría si empiezo esta semana, trabajo medio tiempo y termino la que viene?

4. Causa y Efecto

"Me hace"
 "Esto hace que..."
 "Si...entonces..."

Ejemplo	Pregunta para desafiar la creencia
Mira lo que me haces hacer...	¿Cómo exactamente te hice hacer eso?
Este trabajo me está estresando	¿Cómo ocurre que el trabajo hace que estés estresado? ¿Qué cosas concretas de este trabajo te están estresando?

5. Generalizaciones

"Siempre"
 "Nunca"
 "Todos"
 "Nadie"

Ejemplo	Pregunta para desafiar la creencia
Nadie puede negar que el proyecto fue un fracaso	¿Nadie?, ¿ni una persona piensa que el proyecto fue exitoso? Incluso si para algunas personas el proyecto fue un fracaso, ¿tuvo algún aspecto positivo?

6. Lectura de Mente

Ejemplo	Pregunta para desafiar la creencia
Sé que a mis compañeros no les caigo bien	¿Como lo sabes? ¿Qué evidencia tenes?
Mi jefe no está satisfecho con mi trabajo	¿Como sabes? ¿Le preguntaste?

5 pasos

Hacia el Éxito

Estrategias para crear tu propia realidad

7. Equivalencias complejas

Ejemplo	Pregunta para desafiar la creencia
Si no me miras cuando hablo es porque no me estas escuchando	¿Eso significa que cada vez que no te miro cuando hablas, no te escucho?
No me contestó el email. Significa que no le interesó nuestra propuesta.	¿O sea que cada vez que alguien no te contesta un email inmediatamente, eso significa que no le interesa tu propuesta?

Patrones neuro lingüísticos (resumen)



Afirmaciones

Las afirmaciones son pensamientos elegidos conscientemente que mediante la repetición nos permiten reprogramar nuestra mente

Sugerencias para crear afirmaciones:

Sugerencia
Sugerencia 1: Cuando te sea posible, que la afirmación comience con las palabras "yo soy"
Sugerencia 2: Para algo que nos cuesta hacer: "Yo me permito..." "Yo me doy permiso de..." "Yo soy libre de..."
Sugerencia 3: Para algo que no creemos que vamos a poder lograr: "Yo puedo" "Estoy en proceso de aprenderlo..." "Todo puede aprenderse.."
Sugerencia 4: Para algo que queremos hacer pero no estamos haciendo: "Yo me comprometo a" "Yo elijo" o "Yo decido"

Otras sugerencias:

Sugerencia
1. Afirmar en positivo.
2. Afirmar en presente
3. Afirmar en primera persona
4. Usar cierta rima para que sea más fácil recordar la frase
5. Que las afirmaciones sean relativamente cortas, para que al cerebro le sea más fácil entenderlas

Re encuadre de creencias

Creencias de tipo causa y efecto



Re encuadre
1. Cambiar la causa: ¿Cómo puedo capacitarme?
2. Re encuadrar la causa: ¿qué otras causas pueden existir para que no consiga trabajo?
3. Búsqueda de evidencia: ¿Cómo llego a la conclusión de que no consigo trabajo porque no estoy capacitado?
4. Información específica sobre la causa: ¿Qué capacitación necesito exactamente?
5. Información específica sobre el efecto: ¿cómo exactamente no consigo trabajo? ¿en qué etapa del proceso me afecta no estar capacitado?
6. Re encuadrar el efecto: ¿Qué trabajo puedo conseguir con el nivel de capacitación que tengo?
7. Generalización: ¿será que el 100% de las veces que alguien no está capacitado pasa el resto de su vida sin conseguir trabajo? Buscar un contra ejemplo
8. Enfocarse en el futuro: ¿qué pasaría si sigo sin conseguir trabajo en los próximos 10 años?

Creencias de tipo equivalencia compleja

No contestó el mail



No le interesa
la propuesta



Acción



Significado

Re encuadre
1. Cambiar el evento: ¿qué mas puedo hacer para que me conteste el mail?
2. Re encuadrar el significado: ¿qué otros significados pueden existir?
3. Re encuadrar mi estado emocional: Que no me haya contestado puede ser una oportunidad
4. Información más específica: ¿qué parte de la propuesta no le interesó?
5. Información más genérica: ¿qué ocurrió con otras propuestas? ¿está conforme con el servicio en general?
6. Generalización: ¿querés decir que el 100% de las veces que alguien no contesta un mail inmediatamente eso significa que no le interesó la propuesta? Buscar un contra ejemplo
7. Enfocarse en el futuro: ¿cómo voy a estar en diez años si sigo con esta creencia?

Paso  4

Adquirir conocimiento y pasar a la acción

Conocimiento

- ✓ El conocimiento nos ayuda a percibir una nueva realidad
- ✓ Que no sepamos cómo hacer algo no significa que no podamos hacerlo
- ✓ Preguntas no intuitivas:

Pregunta
¿Qué necesito aprender?
¿Dónde puedo aprender lo que necesito?

- ✓ Debemos comprometernos a aprender de por vida
- ✓ La curva de aprendizaje no es necesariamente lineal

Acción

- ✓ ¿Qué puedo hacer para lograr mis objetivos?
- ✓ No siempre esforzarse más produce mejores resultados

Sugerencias para hacer pedidos:

Sugerencia
1. Pedirlo como si estuviéramos seguros de que nos lo van a dar
2. Pedirlo a la persona correcta
3. Que quede claro que estamos haciendo un pedido
4. Ser específico en el pedido
5. Ser concreto y breve
6. Anticipar preguntas
7. Aprender a tolerar que me digan que no

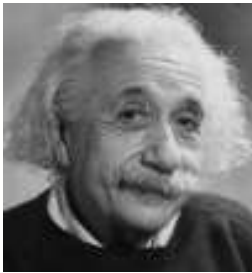
Un gran enemigo de la acción:

Las circunstancias

Debemos actuar más allá de las circunstancias

Conocimiento y acción:

Conocimiento



Muy intelectual. Inteligente.
Síndrome "esto ya lo sé".
Necesito actuar.
Necesito experiencia.
Ejemplo: inversores de bolsa.



Lo ideal es combinar conocimiento y acción

Acción



Necesito aprender.
Adquirir nuevo conocimiento.

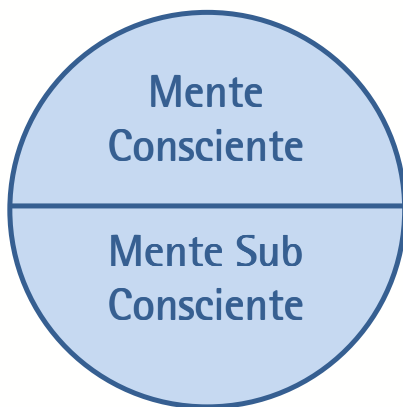
Paso 

Crear nuevos hábitos

Hábitos

- ✓ Nuestros hábitos controlan nuestras acciones y por lo tanto nuestros resultados
- ✓ No somos conscientes de más del 90% de lo que hacemos

Diagrama de la mente:



La mente Consciente:

- ✓ Puede decidir
- ✓ Puede aceptar o rechazar

La mente Sub Consciente:

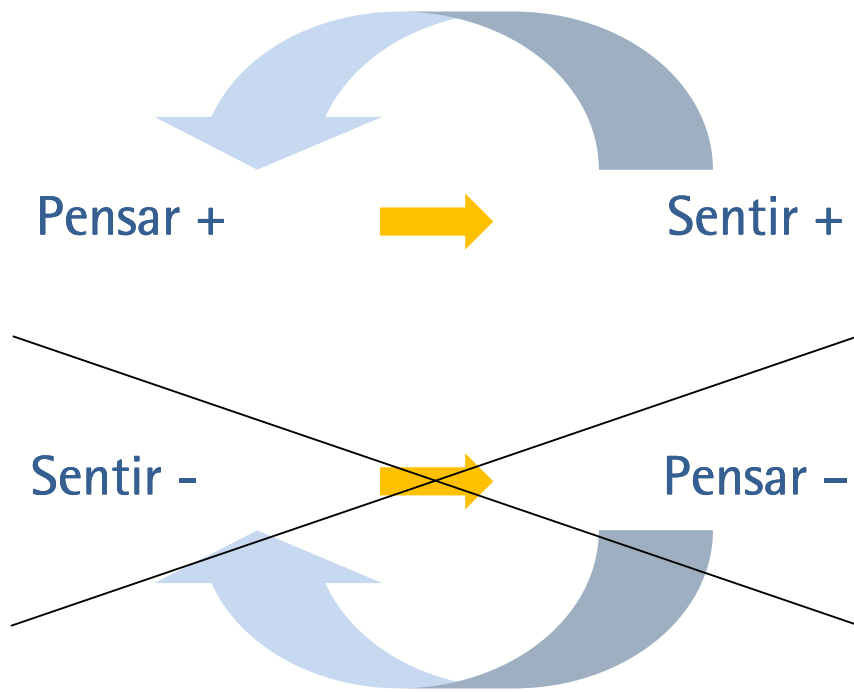
- ✓ No decide
- ✓ No acepta ni rechaza

Nuestros hábitos:

- ✓ Son subconscientes
- ✓ Controlan nuestras acciones

Como cambiar hábitos

Es importante mantener la atención en el resultado deseado independientemente de las circunstancias y sensaciones externas



Como re programarnos

Reprogramación pensando: visualización - afirmaciones

Reprogramación sintiendo: Experimentar emociones positivas - ejercicios con imágenes

Reprogramación aprendiendo: modelos de referencia - leer - escuchar audios

Reprogramación haciendo: Acciones concretas

Hacerlo durante **90 días**

Paso 

Festejar el éxito

Es muy importante festejar los logros. El éxito sin disfrutarlo es fracaso.

Para eso:

- ✓ Agradecer a aquellas personas que te ayudaron en el proceso de lograr tus objetivos
- ✓ Darnos un premio cuando logramos algo
- ✓ Registrar los logros en un diario. Leerlo regularmente