



## **"PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO"**

### **COMO LLEVAR SU VIDA AL PRÓXIMO NIVEL**

- **Cómo Crear Éxito Mediante Una Mente Explosivamente Creadora.**
- **Cómo Lograr Satisfacción Personal y felicidad en tus Relaciones interpersonales.**

**Por: Sebastian Saldarriaga Saffon**

**INSPIRADO POR EL SECRETO Y LA LEY DE ATRACCIÓN**  
**Para más información y productos, por favor visite:**

[www.Vibrazion.com](http://www.Vibrazion.com)

## PALABRAS DEL AUTOR

Hola,

Mi nombre es Sebastian Saldarriaga Saffon y estoy muy entusiasmado de presentarle este increíble curso completo, que he creado para que utilice en su vida cotidiana. Realmente creo que usted puede hacer realidad todos sus sueños, y puede poner su vida en marcha, siguiendo los pasos que le presento en este curso completo para estudiar en su casa. El curso de audio "Pensamiento Explosivamente Positivo" cambiará su vida, y la forma en que usted vea cada situación con la que se encuentre.

Me gustaría recomendarle que coloque este Curso de Audio en su iPod o en su reproductor MP3, para que lo pueda escuchar cada vez que se sienta desalentado, frustrado, y/o en cualquier situación en que requiera una Mente Poderosa y Explosivamente Positiva. Le prometo que cada vez que usted escuche este Curso de Audio aprenderá algo nuevo, y obtendrá nuevas ideas para avanzar positivamente en su vida, en sus negocios, en sus relaciones, y en todos aquellos problemas con los que se pueda encontrar.

Dentro de este increíble curso completo encontrará un Manual de Guía, para que pueda tener a mano las claves más importantes. También encontrará un Libro de Tareas que puede utilizar para mantener sus propias notas, y para realizar los ejercicios de Pensamiento Positivo que son recomendados. Usted también puede utilizar este libro de tareas para colocar sus propias anotaciones y consejos, mientras escucha el curso de audio. ¡Definitivamente le recomiendo que haga esto!

También le recomiendo visitar mi sitio [www.Vibrazion.com](http://www.Vibrazion.com) donde encontrará fotos de cómo mi vida se ha convertido en un éxito explosivo, gracias al poder el Pensamiento Explosivamente Positivo.

Bien, comencemos entonces a cambiar su vida, sus negocios y la forma en que usted habla de usted mismo. ¡Disfrute el Pensamiento Explosivamente Positivo!

Mucha suerte, y mis mejores deseos para usted y sus seres queridos.



Sebastián Saldarriaga Saffon

## **TABLA DE CONTENIDOS**

INTRODUCCIÓN.....	4
¿QUÉ ES EL PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO?.....	4
¿CÓMO FUNCIONA EL PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO?.....	4
LOS BENEFICIOS DEL PENSAMIENTO POSITIVO.....	7
CAPÍTULO 1: APRENDA CÓMO PENSAR AUTOMÁTICAMENTE EN FORMA EXPLOSIVAMENTE POSITIVA.....	11
EJERCICIOS PARA REFORZAR EL PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO.....	11
UTILICE VISUALIZACIONES Y AFIRMACIONES PARA MEJORAR SU HABILIDAD DE PENSAR EN UNA FORMA EXPLOSIVAMENTE POSITIVA.....	16
CÓMO ESTABLECER OBJETIVOS EXPLOSIVAMENTE POSITIVOS.....	19
CÓMO ENCONTRAR UN TUTOR PARA AYUDARLO CON SUS OBJETIVOS DE PENSAMIENTO POSITIVO.....	22
CAPÍTULO 2: CÓMO EL PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO LO AFECTA A USTED, A SU VIDA, SUS RELACIONES Y SUS NEGOCIOS.....	25
EL IMPACTO QUE EL PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO TIENE EN SU VIDA.....	25
EL IMPACTO DEL PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO SOBRE SUS CLIENTES.....	27
EL IMPACTO DEL PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO EN SU NEGOCIO DE INTERNET.....	29
EL PODER EXPLOSIVO DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.....	30
CAPÍTULO 3: EL GRAN PROBLEMA DEL PENSAMIENTO NEGATIVO.....	33
¿QUÉ ES EL PENSAMIENTO NEGATIVO?.....	33
LA FUENTE DEL PROBLEMA...INTERNA Y EXTERNA.....	34
CÓMO DETENER EL PENSAMIENTO NEGATIVO.....	37
CÓMO TRANSFORMAR PATRONES DE PENSAMIENTO NEGATIVO EN ACTIVOS PARA SU NEGOCIO.....	40
CAPÍTULO 4: DEJE QUE EL PENSAMIENTO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO LO LLEVE A USTED, A SU VIDA, A SUS RELACIONES Y A SUS NEGOCIOS HACIA EL PRÓXIMO NIVEL.....	43
CREA EN USTED MISMO.....	43
CREA EN SU PRODUCTO O SERVICIO.....	47
ESPERE EL ÉXITO Y DESCUBRA SUS SUEÑOS.....	48
AUYENTE LOS PENSAMIENTOS DE DERROTA.....	50
CONVIÉRTASE EN ALGUIEN PRO-ACTIVAMENTE POSITIVO.....	54
LA CONCLUSIÓN EXPLOSIVA.....	57
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	58
NOTA FINAL DEL AUTOR.....	59

## **INTRODUCCIÓN**

### ***¿Qué es el pensamiento explosivamente positivo?***

Antes de poner a trabajar el poder del pensamiento explosivamente positivo en su vida personal y profesional, usted debe entender exactamente de qué se trata.

Por definición, la palabra *positivo* significa tratar con asuntos de hecho, expresados claramente, o en una forma dictatorial, con total certeza. Sin embargo, en el concepto de pensamiento positivo, la palabra *positivo* significa una forma de pensar, que pone énfasis en el procesamiento de sus pensamientos del modo más deseable e invencible. El pensamiento positivo puede ser descrito como la práctica de aferrarse a las afirmaciones positivas de nuestros pensamientos, nuestros sentimientos, nuestras acciones, nuestras reacciones, y nuestra expresión oral.

El Pensamiento Explosivamente Positivo también puede ser descrito como un tipo de actitud. Feliz, optimista, de gente que usualmente se describe como que tienen una actitud positiva, y que expresan sus pensamientos en una forma explosivamente positiva. La gente que está permanentemente “buscando el lado lindo y bueno” de las cosas, está utilizando el pensamiento positivo.

Más importante aún, el pensamiento explosivamente positivo puede ser descrito como una habilidad que puede ser desarrollada por todas las personas. Al aprender el proceso del pensamiento positivo, usted puede alcanzar sus objetivos más fácilmente, sea que se trate de objetivos personales o profesionales.

Así que... ahora usted sabe cómo describir al pensamiento positivo, pero ¿qué es? El pensamiento positivo es el acto de revisar el proceso de pensamientos y acciones personales, en aquellas áreas que necesitan ser mejoradas, y en aquellas áreas que tienen implicancias negativas; y luego utilizar las herramientas apropiadas para cambiar esos pensamientos o acciones en positivismo orientado a sus objetivos.

### ***¿Cómo funciona el pensamiento explosivamente positivo?***

El pensamiento positivo comienza con un deseo consciente de prestar atención, y reconocer las afirmaciones positivas que pueden generarse ante cualquier situación dada. Una vez que esa afirmación, o característica positiva de una situación o pensamiento puede ser reconocido, entonces el proceso de pensamiento positivo puede ser utilizado. En esencia, la habilidad de identificar y utilizar el positivismo en sus pensamientos y acciones, le permite alcanzar mejor sus objetivos, descubrir sus propios sueños, y crear un impacto positivo en todos sus emprendimientos.

El proceso real del pensamiento positivo trabaja atrayendo los resultados deseados –tanto en nuestra vida personal como profesional–, en una variedad de formas. Al actuar de modo positivo, nosotros naturalmente tornamos positiva a la gente hacia nosotros mismos. Al creer en resultados positivos, nosotros nos predisponemos a aceptarlos como un hecho, y nos abrimos para que se hagan realidad. Al tener pensamientos positivos, somos más capaces de ver caminos alternativos más ventajosos para tomar. Al aceptar

realmente una forma positiva de pensar, somos capaces de ver el camino hacia el éxito, y somos más capaces de utilizar nuestro conocimiento para llegar a donde deseamos.

Para lograr desarrollar un hábito de pensamiento positivo genuino, usted necesitará tomar en cuenta tantos sus pensamientos cotidianos como sus creencias más profundas. Necesitará explorar y analizar sus creencias, transformando aquellas que lo estén limitando o actuando en detrimento, y trabajar en forma constante para corregir sus pensamientos, para lograr que ellos comiencen a apoyar sus nuevas creencias. Es un viaje constante.

Esto puede sonar algo intimidante, pero realmente se trata de estar atento y de ser persistente.

La mecánica básica del pensamiento positivo es simple. Este proceso simple involucra la búsqueda conciente de la afirmación positiva ante cada una de las situaciones dadas, reconociendo los beneficios de cada característica positiva, y luego empleando una actitud “yo-puedo” para acompañar a estos pensamientos positivos.

Para poder entender mejor cómo puede trabajar el pensamiento positivo, le presentaré los siguientes ejemplos:

- *Ejemplos Prácticos:*

#### *Ejemplo Nro. 1*

María es una asistente médica que ha estado trabajando al servicio de su compañía durante más de siete años. El mes pasado, María se postuló para una posición de supervisora dentro de su compañía, sin embargo, no recibió la promoción deseada. Para poder incorporar el pensamiento positivo en esta situación, María hizo tres cosas:

Primero, buscó la afirmación positiva. María conversó con sus supervisores los resultados de su caso, y encontró que ella no poseía una habilidad de computación particular que ellos consideraban como crucial para cubrir la posición. María decidió ver esto como una razón positiva para obtener mayor entrenamiento, en vez de verlo como la razón que la desalentara a ella misma, y a su desempeño dentro de la compañía.

Luego, María se sentó e hizo un listado de resultados positivos que podrían asociarse con su empeño al entrenarse en computación. Su lista incluía posibles trabajos fuera de la compañía –para los que ella podía calificar–, y posibles trabajos dentro de su compañía – a los que podría aplicar–, formas en las que sus nuevas habilidades en computación podrían mejorar su trabajo actual, y formas en que sus nuevas habilidades en computación podrían mejorar su vida personal.

Entonces, María utilizó su entusiasmo e ímpetu creado por las posibilidades que había listado, y rápidamente se inscribió en una clase de computación y aprendió todo lo que pudo. Seis meses después, María se postuló para otra posición y obtuvo una promoción dentro de su compañía.

## *Ejemplo Nro. 2*

Juan ha estado tallando madera como pasatiempo desde que tenía doce años. Recientemente decidió escribir una guía corta e informativa sobre tallado de madera, y venderla en Internet como una fuente de ingresos extra. Juan utilizó sus ahorros para que esta guía fuera escrita profesionalmente, para obtener el diseño de un sitio web, y para comprar algunos anuncios publicitando su nuevo sitio. Si bien Juan tenía un número aceptable de visitantes, su guía no se estaba vendiendo bien. Luego de un mes, Juan decidió que su idea no había sido tan buena, y ya estaba listo para darse por vencido. Su esposa, sin embargo, creía con todo su corazón en la guía que él había escrito, y no estaba lista para verlo vencido en su proyecto. Luego de convencer a Juan de intentarlo a su modo, se sentaron juntos e hicieron una lista.

Primero, Juan y su esposa hicieron una lista de todos los puntos bueno de la guía. Luego de ver los resultados de la investigación inicial del proyecto de Juan, ambos decidieron que la guía era una buena fuente de información básica para gente que estuviera incursionando en el tallado de madera. Al darse cuenta de esto, Juan decidió enfocar sus técnicas de venta a los talladores que recién se iniciaban. En vez de decidir que su sitio web no iba a funcionar y darse por vencido, Juan decidió mirarlo con otros ojos, y de forma innovadora para publicitar su guía. Durante su investigación, Juan encontró un sitio web que se especializaba en la venta de paquetes de herramientas para tallado de madera para principiantes. Luego de ver este sitio, el pensamiento positivo de la esposa de Juan sabía dos cosas. Una, que realmente existía un mercado para la guía de su esposo, y dos, que con un poco de creatividad los clientes del sitio de herramientas podrían convertirse en sus propios clientes.

Entusiasmada por las posibilidades, la esposa de Juan contactó a los dueños del sitio de herramientas e hizo un acuerdo. A cambio de proveerle un enlace desde su página hacia el sitio web de herramientas, ellos les brindarían un enlace para que sus clientes puedan acceder a la guía de Juan. En unas pocas semanas, las ventas de Juan aumentaron dramáticamente. Lleno de confianza, Juan comenzó a contactarse con otros mercados, y a incrementar sus afiliaciones y referencias.

Como puede ver en estos dos ejemplos, el pensamiento positivo puede trabajar, cuando usted recuerda seguir los pasos básicos. En ambos casos, los individuos decidieron buscar algo positivo ante una situación dada, en una situación que de otro modo hubieran visto como negativa. María decidió buscar una razón positiva cuando no recibió su promoción, en vez de asumir que no era lo suficientemente buena, o no tenía la suerte suficiente para obtener lo que deseaba. La esposa de Juan decidió buscar características positivas en la guía de su marido, en vez de descartar la posibilidad, aceptando que su producto no tenía lugar en el área de tallado en madera.

Luego, ambos individuos trabajaron para darse cuenta de los beneficios de las características positivas que podían encontrar en su situación. María decidió que aunque un curso de computación no le daría la promoción que había perdido, igual podría beneficiar su vida de muchas otras formas. Juan y su esposa decidieron publicitar la guía hacia un grupo de gente diferente para incrementar sus ventas.

Finalmente, tanto María como Juan utilizaron el poder del pensamiento positivo para llegar al logro de sus objetivos. Al enfocarse en los beneficios positivos de sus

emprendimientos, ambos individuos fueron capaces de lograr la confianza necesaria para continuar trabajando hacia los resultados que deseaban.

### ***Los beneficios del pensamiento positivo***

Al aprender las técnicas del pensamiento positivo, y al ponerlas en práctica en todos los aspectos de su vida, usted puede lograr muchos beneficios tanto internos y externos.

Los beneficios internos surgen de albergar al pensamiento positivo logrando: una actitud positiva, creer en posibilidades alternativas, pensamientos creativos, mejores habilidades para resolver un problema, confianza, enfoque, determinación, satisfacción, y sentimientos de logro.

El pensamiento positivo conlleva a una actitud positiva, simplemente porque el pensar en las características o aspectos positivos de su vida, causa que su mente opere en un estado de "sentirse bien". Al tener constantemente pensamientos positivos, su mente se entrena para ver el lado lindo y bueno de cada una de las situaciones con las que se encuentre, lo que causará que se sienta satisfecho con su actual posición en la vida.

El pensamiento positivo también conlleva a una actitud positiva, porque mantiene a su mente ocupada. Si su mente está ocupada concentrándose en pensamientos positivos, es extremadamente difícil que se incline al mismo tiempo a albergar pensamientos negativos.

El pensamiento positivo también conlleva por naturaleza a que usted esté bien predisposto ante posibilidades alternativas en las cuales creer. Cuando se encuentre con lo que parece ser una situación indefectiblemente perdida, quienes piensan positivamente tienen una habilidad natural para mirar más allá de los hechos, y para afrontar tales situaciones con soluciones menos convencionales. Esta habilidad para mirar más allá de los hechos obvios, abre más puertas y resultados posibles, tanto para situaciones personales como profesionales.

Por ejemplo, una persona que utiliza sus habilidades de pensamiento positivo, tiene mejores oportunidades de sobreponerse a una situación estresante, como puede ser la pérdida de su trabajo, que una persona que no posee habilidades de pensamiento positivo, o posee habilidades escasas. Una persona que piensa positivamente utilizará sus habilidades para abocarse a la búsqueda de un nuevo trabajo, y finalmente conseguirá un mejor empleo en menor cantidad de tiempo.

Dado que el pensamiento positivo crea la capacidad de creer en posibilidades alternativas como una realidad, también conlleva a un pensamiento más creativo cuando una persona se encuentra ante contratiempos cotidianos. Al creer que la solución puede no ser tan obvia, aquellas personas que piensan positivamente son más propensas a desarrollar ideas a partir de fuentes inusuales. Las personas que piensan positivamente también expresan un pensamiento más creativo en su vida cotidiana. Aquellos que se proclaman como personas positivas, son responsables de un gran número de inventos, descubrimientos, e innovaciones que nosotros disfrutamos hoy en día.

Siendo que el pensamiento positivo promueve un pensamiento más creativo, también promueve una mejor capacidad para resolver problemas. Cuando las personas con

pensamientos positivos se encuentran ante una situación particularmente adversa o resistente, ellos no sólo utilizan sus habilidades para vislumbrar un mayor número de soluciones, sino que también utilizan su creencia en la afirmación positiva para continuar hacia delante hasta encontrar una resolución.

Como hemos aprendido de los ejemplos anteriores, cuando la gente se encuentra con problemas o fracasos, usualmente está dispuesta a darse por vencida demasiado rápido. Sin embargo, al utilizar la capacidad de resolución de problemas que les dio el pensamiento positivo, tanto María como Juan fueron capaces de ver sus problemas de otro modo, y de seguir adelante hacia la búsqueda de los resultados deseados.

Más allá de los beneficios previamente mencionados, las personas que piensan positivamente ganan una gran confianza en sí mismas. Al utilizar la capacidad del pensamiento positivo, usted comenzará a experimentar un incremento en la confianza hacia usted mismo, y hacia sus capacidades. Luego de experimentar un éxito tras otro – poniendo en práctica el pensamiento positivo–, su mente se convertirá en una mente entrenada para ver cada situación como un simple desafío, en vez de verla como una barrera, un muro que lo aleja de su éxito.

A medida que usted desarrolle sus habilidades para pensar positivamente, la confianza que gane en usted mismo lo llevará a poder enfocarse mejor y a sentirse más determinado. Simplemente creyendo que usted encontrará una solución apropiada, ganará la motivación necesaria para mantenerse en el camino hasta que logre el resultado obtenido. Además, una actitud “yo puedo” lo ayudará a concentrarse, permitiéndole mantenerse enfocado en los aspectos positivos de la situación, hasta que el problema haya sido resuelto.

Una vez que usted haya utilizado las habilidades del pensamiento positivo para sobrellevar una situación, será recompensado con sentimientos de satisfacción y logro. Usted se sentirá satisfecho de usted mismo y de cómo ha resuelto la situación, debido al orgullo que siempre acarrea un trabajo bien hecho. Los sentimientos de logro surgirán del hecho de que usted sabrá que fue personalmente responsable de crear, y de trabajar hasta haber logrado su objetivo.

Los beneficios externos surgen de albergar al pensamiento positivo logrando: irradiar buenos sentimientos, predisponer a los otros de buena manera, lograr relaciones más gratificantes, obtener niveles de confianza más altos en sus clientes, incrementar sus ventas, lograr mayor éxito, trabajar con mejores empleados, resolver situaciones conflictivas rápidamente e incrementar oportunidades.

Estos beneficios externos son, en parte, debido a las características internas que usted posee ahora. Por ejemplo, su nueva capacidad para pensar positivamente, lo ayudará a creer y a fortalecer sus relaciones interpersonales. Cuando usted se siente bien acerca de algo, esos sentimientos afloran y se irradian a su alrededor, causando que los otros también se sientan bien acerca de la situación en la que se encuentran. Cuando otras personas son influenciadas a sentirse bien alrededor suyo, inconscientemente buscarán de su compañía.

El pensamiento positivo también puede mejorar sus relaciones personales, porque causa que usted se sienta mejor acerca de usted mismo. Cuanto más se guste a usted mismo, mejor se sentirá acerca de usted mismo, más cómodos se sentirán quienes estén a su

alrededor, y más lo admirarán. El pensar positivamente acerca de usted mismo, conllevará a que usted logre tener en su vida relaciones más cercanas, relaciones que lo recompensarán más.

Su nueva capacidad de pensar positivamente, también lo puede ayudar en su negocio, logrando ganar la confianza de sus clientes, aún cuando su contacto inicial con ellos sea a través de una carta de venta que lean en su sitio web, o a través del contenido que usted publique en cada una de sus páginas. Mientras que la inclusión de una “carta de venta” en la página de inicio es característica de los sitios web, es un hecho que algunas de estas cartas son inmensamente exitosas, mientras que otras dejan mucho que desear en el logro de su objetivo. El mayor problema con estas cartas de venta que no son exitosas, usualmente no es su contenido, sino el modo en que ese contenido es expresado.

Como aprenderá en los próximos capítulos, el modo en que usted presenta sus contenidos, y los sentimientos positivos que sus palabras evocan, pueden hacer crecer sus ventas hasta las nubes, mucho más que cualquier otra técnica que utilice. Al utilizar el pensamiento positivo en todos y cada uno de los aspectos de su sitio web, usted puede influenciar a sus clientes para que confíen en usted, en su producto y/o servicio.

Una vez que aprenda cómo utilizar positivamente las palabras para influenciar a sus clientes, usted podrá escribir contenido para su sitio, cartas de venta y mensajes de correo electrónico que simplemente inspirarán a sus clientes a comprar su producto o servicio. Expresado en forma simple, la confianza puede ser inspirada por la palabra escrita, y esa confianza puede hacer que los visitantes de su sitio web se conviertan en compradores.

Como puede ver, los beneficios del alto nivel de confianza e incremento de ventas, definitivamente tendrán un impacto en su éxito. Pero el pensamiento positivo también puede ayudarlo a lograr el éxito en sus negocios de muchas otras formas. Su nivel de confianza y actitud positiva ayudará a atraer a otros profesionales de negocios hacia usted. Si usted se percibe a usted mismo como exitoso, otros también lo harán. Esto hará que ellos se encuentren más predispuestos a trabajar con usted, o a hacer negocios con usted, y así logrará ganar más oportunidades para expandir su negocio o para incrementar su prosperidad.

Si usted posee un negocio en Internet, que incluye empleados, su habilidad de pensar positivamente también puede tener un impacto sobre su producción o desempeño. La actitud positiva resulta contagiosa. Si usted se convierte en un ejemplo de pensamiento positivo, entonces sus empleados estarán más predispuestos a seguir ese ejemplo. Una vez que ellos comiencen a pensar positivamente, sus actitudes mejorarán y su satisfacción por el trabajo florecerá, y eso conllevará a un aumento de producción, y a un desempeño más eficiente. Usted también puede mejorar el desempeño de sus empleados utilizando términos positivos en todas sus comunicaciones. Por ejemplo, en vez de decir: “Esta descripción de producto no es lo suficientemente buena, necesita hacerla nuevamente”, usted puede incluir positivismo al comentario diciendo: “Estoy impresionado acerca de cómo ha escrito la descripción para el último producto que lanzamos ¿Podría escribir esta del mismo modo?” Al utilizar términos positivos, usted ayudará a crear confianza en sus empleados, y les permitirá sentirse valorados en su trabajo. Ambos aspectos los alentarán a esforzarse más y a lograr un nivel de desempeño más alto.

Finalmente, el pensamiento positivo lo puede ayudar a desarrollar mejores habilidades para la resolución de conflictos. Al creer que cada conflicto culminará en un resultado positivo, usted estará mejor predispuesto a confrontarlo. Al resolver conflictos inmediatamente, usted prevendrá que dicho conflicto crezca y se convierta en un problema negativo. Aún cuando el resultado de un conflicto en particular no sea necesariamente positivo, usted puede atravesar la experiencia con afirmaciones y pensamientos positivos enfocándose en la resolución rápida del problema, y a partir de allí podrá moverse para adelante.

Sus pensamientos acarrearán un poder tremendo, y usualmente determinarán su calidad de vida. Existen innumerable beneficios al tomar control de sus pensamientos y al elegir tener mejores creencias, pero todos se resumen a una sola cosa: *usted se sentirá más en control de su vida.*

## CAPÍTULO 1

### **APRENDA CÓMO PENSAR AUTOMÁTICAMENTE DE UN MODO EXPLOSIVAMENTE POSITIVO**

#### ***Ejercicios para reforzar el Pensamiento Explosivamente Positivo***

Para poder cosechar los beneficios personales y profesionales del pensamiento positivo, usted debe primero entrenar a su mente para pensar automáticamente de un modo positivo –sin que usted tenga que decidir conscientemente “ser positivo”.

Para hacer esto usted necesitará tomar ciertos pasos. Primero, usted necesitará tomar la decisión conciente de buscar el pensamiento positivo, y luego debe comprometerse de corazón a lograr este objetivo. Para que el pensamiento positivo tenga un impacto en su vida, usted también necesitará creer en sus beneficios. Y dado que a lo largo del camino encontrará contratiempos, usted necesitará el poder de sus convicciones para ayudarlo a mantenerse enfocado el camino correcto.

Una vez que usted se haya comprometido a aprender la habilidad de pensar positivamente, usted necesitará realizar ciertos ejercicios para enseñarse a usted mismo los métodos adecuados, y para reforzar los pensamientos afirmativos en su mente. El siguiente es un listado de distintas formas en que usted puede aprender y practicar el arte del pensamiento positivo.

- *Revise su expresión oral:*

Para tomar el primer paso en el aprendizaje de la habilidad para pensar positivamente, usted debe revisar el tipo de pensamiento que tiene actualmente. Remóntese al último día malo que tuvo: ¿Cómo reaccionó? ¿Qué tipo de cosas se decía a usted mismo, tanto internamente como en su expresión oral? ¿Qué sentimientos tuvo inmediatamente acerca de la situación? ¿Qué sentimientos le quedaron de esa situación? ¿Cómo se siente acerca de esa situación ahora?

Las respuestas a estas preguntas le darán una muy buena idea del tipo de pensamiento y expresión oral que tiene en la actualidad. Por ejemplo, ¿se castigó a usted mismo al encontrarse con ese problema? ¿Se tomó el tiempo de buscar resoluciones alternativas para el problema que fuera causado por culpa suya? ¿Se culpó de tener mala suerte por encontrarse con el incidente?

Para poder visualizar la diferencia entre la expresión oral positiva y negativa, comparemos los dos hábitos utilizando la misma situación. Por ejemplo, asumamos que Julia, una costurera de su casa, comenzó su negocio en Internet para vender carteras artesanales. Una vez que el negocio comenzó a crecer, ella contrató a otra mujer para que la ayude a coser algunas carteras. Recientemente, diez de estas carteras fueron devueltas debido a que fueron cosidas en forma defectuosa.

Ejemplo Nro.1: Expresión Oral negativa

En este ejemplo usted leerá algunas de las cosas que Julia pensó o se dijo a sí misma al recibir las carteras devueltas:

- “Debí haber revisado las carteras más cuidadosamente, sabía que habría inconvenientes.”
- “¿Por qué creí que podría ser capaz de lograr el éxito en este negocio?”
- “Este es el fin, ahora nadie más querrá comprar estas carteras.”
- “Todo el mundo dijo que no podría hacerlo...y estaban en lo cierto.”
- “Soy tan idiota, ¿cómo pude cometer un error como este?”
- “Si no fuera tuviera la mala suerte, no tendría suerte tampoco.”
- “¿Por qué soy tan estúpida?”

#### Ejemplo Nro.2: Expresión Oral positiva

En este ejemplo usted leerá algunas de las cosas afirmativas que Julia pensó o se dijo a sí misma:

- “Bueno, por supuesto que es un contratiempo, pero me da la oportunidad de mejorar mi servicio al cliente.”
- “Si bien olvidé prestar atención a los detalles por un momento, ahora he aprendido una valiosa lección.”
- “Por suerte fueron solamente diez carteras, y encontramos el problema antes de que se convierta en algo más serio.”
- “Todos los negocios tienen estos tropezones. Voy a usar este para ayudarme a mejorar.”

Como usted puede ver en estos ejemplos, el cómo nosotros elegimos ver una situación puede hacer toda la diferencia en el logro del resultado final. *Cuando nuestra mente habla, nuestra actitud escucha, y responde.* Debido a esta correlación, nosotros tenemos el poder de literalmente “hablarnos” a nosotros mismos para conseguir o no éxito y satisfacción.

Cuando nos comprometemos con una expresión oral negativa, nos convencemos a nosotros mismos de que nuestros esfuerzos son en vano. Esta creencia nos lleva a tener sentimientos de menosprecio y fracaso. Estos sentimientos hacen más fácil que nosotros nos caigamos, víctimas de más pensamientos negativos, los cuales eventualmente y como una bola de nieve culminarán en sentimientos de desesperación, frustración y derrota.

Sin embargo, cuando nosotros nos comprometemos con una expresión oral positiva, nosotros convencemos a nuestras propias mentes y a nosotros mismos, de que todas estas cosas son posibles. Al enfocarnos en lo positivo, nosotros somos capaces de creer y dar por hecho un resultado deseable. Si usted realmente cree que puede cambiar una situación negativa en una positiva, entonces lo hará. Mediante la repetición de una expresión oral positiva, usted verá cualquier resultado positivo como un hecho, y no como un posible sueño.

Para comenzar a transformar su expresión oral de negativa a positiva, usted debe primero ver la verdad de la situación. Cuando usted se encuentre a sí mismo afrontando un problema, comience el proceso de pensamiento para revisar los hechos. Esta revisión inicial no debe incluir sentimientos o predicciones, sino ser objetiva. Para ayudar a este proceso, hágase a usted mismo las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál fue la causa real y física de este problema? En el caso de Julia, la causa física del problema fue su falta de atención a los detalles, y no un error en la construcción de la cartera.
  2. ¿Qué hechos puntuales llevaron a la creación del problema? Nuevamente utilizando el caso de Julia, el evento real puede haber sido una mala comunicación respecto a las instrucciones de costura, o un desentendimiento del proceso por parte de su empleada, o la falta de supervisión de Julia. En cualquier caso, el evento no fue intencional, y no tiene conexión directa con el desempeño general de Julia, ni con el éxito de su negocio.
  3. ¿Qué tan mala es realmente la situación? Mientras que una situación puede resultar dramática al principio, el pensamiento racional usualmente lleva a que nos demos cuenta de que el problema no es tan terrible como parece. Utilice esta pregunta para ayudarlo a lograr un brainstorm (tormenta de ideas) acerca de los posibles resultados, tanto buenos como malos, que podrían realmente ocurrir, a partir del problema encontrado. En el caso de Julia, su primer pensamiento fue que todos dejarían de comprar sus carteras. Sin embargo, racionalmente, Julia pudo enfocarse en el número de clientes satisfechos, el pequeño número de clientes insatisfechos, y el conocimiento de que tendría la oportunidad de revertir la situación y de ganarse nuevamente a los clientes al brindarles un excepcional servicio al cliente.
- *Revise sus sentimientos hacia usted mismo:*

Una vez que haya determinado los hechos de la situación, usted necesita analizar sus sentimientos acerca de la situación, y determinar la raíz de esos sentimientos. Para ayudarlo a ver sus sentimientos más claramente, hágase las siguientes preguntas:

1. ¿Qué fue lo que más le molestó de la situación? Muchas veces, el problema real no es la fuente de los sentimientos negativos de la persona, sino que la fuente de esos sentimientos es en realidad cómo el problema los hace sentir acerca de sí mismos. En el caso de Julia, el defecto de las carteras no era el problema real. El problema real fue que el defecto despertó el temor de Julia de parecer poco profesional. Luego de una revisión más profunda, Julia se dio cuenta de que el problema de las carteras trajo a la luz sus sentimientos de inseguridad. Al momento en que ella se encontró con el problema, comenzó a enfocarse en su falta de capacidad para los negocios.
2. ¿Están sus sentimientos basados en la situación real, o en cómo cree usted que es la situación? Esta es una pregunta importante para hacerse a usted mismo, ya que lo ayudará a diferenciar entre los hechos y la ficción. ¿Es realmente el problema una representación de lo que usted es como persona o como profesional? ¿O está dramatizando la situación y colocando expectativas irrealistas en el tema?
3. ¿Cómo ha manejado este tipo de sentimientos en el pasado? En otras palabras, ¿está usted reaccionando sólo a la situación actual, o está cayendo en regresar a viejos sentimientos e inseguridades y está dejando que ellos nublen su juicio?
4. Si esta situación le estuviera ocurriendo a un colega o amigo suyo, ¿cómo vería la situación? A veces el intentar ver las cosas desde afuera puede ayudar para poder verlas más objetivamente.

Ahora que usted ha determinado las razones por las cuales tiene sus hábitos de habla actuales, usted puede utilizar este conocimiento para modelar nuevos hábitos de habla positiva.

- *Practique hablarse a usted mismo de modo explosivamente positivo:*

Para poder cambiar su forma de pensar, usted necesitará practicar el pensamiento positivo en forma conciente. Una herramienta excelente para lograr esto es el juego del pensamiento positivo. En este juego se le pedirá que establezca un resultado positivo como respuesta a un escenario negativo dado. Los siguientes son algunos ejemplos de cómo puede comenzar. Cada ejemplo contiene un escenario negativo y una respuesta positiva posible. Una vez que entienda la técnica, usted podrá crear una infinidad de escenarios para entrenarse a usted mismo.

- La circunstancia negativa es que he perdido la cuenta de Pérez, sin embargo, la circunstancia positiva es que ahora tengo más tiempo libre para dedicarme a la cuenta de Hernández.
  - La circunstancia negativa es que mi producto inicial no se está vendiendo bien, sin embargo, la circunstancia positiva es que ahora puedo dedicar mi experiencia a mejorar su diseño original.
  - La circunstancia negativa es que las ventas en mi área son en general bajas en este período, sin embargo, la circunstancia positiva es que este período me dará la motivación que necesito para explorar otros mercados alternativos para mi producto.
- *Haga una lista de las cosas positivas de su vida:*

Una vez que usted sea capaz de encontrar optimismo en cualquier situación dada, usted está listo para crear una lista de referencias tangibles. Tómese un momento para escribir todas las cosas positivas de su vida. Incluya cosas como salud, familia, su educación y entrenamiento, cualquier objetivo que haya logrado, sus logros personales y profesionales, y todos los puntos buenos tanto de su vida como de su negocio. Liste todo aquello por lo que está agradecido, y todo aquello que lo hace feliz. Liste tanto cosas grandes como pequeñas. Usted querrá que esta lista sea lo más completa posible, ya que la utilizará diariamente para mantenerse en el camino de entrenamiento del pensamiento positivo.

A medida que pasen los días y las semanas, tómese un momento para agregar cosas nuevas a su lista, a medida que se le ocurren o suceden. O aún mejor, anote algo en su lista cada noche, antes de irse a dormir, para lograr que cada día sea especial y para prepararse a usted mismo bien predispuesto para el día venidero, con una mente totalmente positiva.

- *Haga una lista positiva de cosas por hacer:*

Cada mañana, antes de comenzar el día, haga una lista positiva para acentuar sus objetivos del día. Por ejemplo, si usted necesita llamar a un cliente, no escriba simplemente "llamar cliente" en su lista, escríbalo de un modo positivo como: "llamar al Sr. González y cerrar el trato." Al escribir las cosas de un modo positivo, adjuntando un

resultado positivo concreto para cada actividad, su mente estará influenciada a pensar que la tarea ha sido completada satisfactoriamente, en vez de tomarlo como un posible fracaso pendiente.

Usted también puede promover una acción mediante la utilización de las palabras adecuadas para las tareas a realizar. Al ser específico en sus términos, usted puede convertir un objetivo vago como “revisar carta de ventas” en un objetivo de acción orientada como “re-escribir el segundo párrafo de la carta de ventas para incluir dos nuevos beneficios, y cambiar la fecha de expiración de las membresías para promover órdenes inmediatas.”

El objetivo de este tipo de lista de cosas por hacer, es influenciar positivamente su actitud y la forma en que usted se predispone para el día, al mismo tiempo que fortalecer su confianza y creencia en los resultados deseados para mantenerse altamente motivado y enfocado.

Y, aunque pueda parecer tonto, asegúrese de aplicar esta técnica en su listado de cosas personales que hará en el día. No solamente este hábito le dará muchas oportunidades para practicar su pensamiento positivo, sino que también lo ayudará a mantener positivas su energía y actitud, mientras que completa las cosas necesarias y a veces mundanas de su vida cotidiana.

- *Ocúpese de usted mismo tanto física como mentalmente:*

Para poder mantener una imagen positiva de su vida, usted necesita sentirse bien acerca de usted mismo, tanto interna como externamente.

Para sentirse bien acerca de usted mismo, necesita ocuparse de usted. Para lograr este objetivo, usualmente es más fácil comenzar por los aspectos físicos. Si usted no hace ejercicios diariamente, comience ahora. Si usted se saltea el desayuno, comience integrándolo a una parte de su día. Si necesita cortarse el cabello, ¡hágalo! Cada uno de los pasos que usted tome para mejorar su vida, o para mejorar el modo en que se ve a usted mismo, lo ayudará a construir confianza en usted mismo. Luego, una vez que la confianza en usted mismo vibre en usted, su habilidad para pensar positivamente florecerá.

Para lograr cambios internos, comience a ver las actitudes que tiene hacia usted mismo. Respecto a su negocio por ejemplo, ¿siente que necesita aprender más acerca de algún tema en particular, tal vez marketing en Internet? Si así fuera, tome clases, lea un libro acerca del tema, u obtenga algún curso de audio como este. Al incrementar su conocimiento, decrecerá la severidad de las inseguridades que pueda estar teniendo.

¿Tiene algún objetivo que hubiese querido lograr o alcanzar para este momento de su vida? El acto de albergar negocios no logrados, objetivos no cumplidos o sueños no realizados, es una tendencia que nos hace sentir mal acerca de nosotros mismos. Comience hoy mismo a tomar un pequeño paso hacia el logro de su objetivo, y comprométase a continuar con ese proyecto. Con sólo comenzar el proceso, usted se sentirá mejor inmediatamente acerca de la situación, y una vez que usted logre conseguir el objetivo propuesto, la confianza en usted mismo crecerá hasta las nubes.

¿Siente que no tiene el tiempo suficiente para dedicarle al logro de sus objetivos? Comience a re-evaluar su tiempo. Primero, borre las tareas que le hacen ‘gastar’ tiempo en su vida cotidiana, y suplántelos por períodos dedicados a tareas que lo lleven a lograr lo que realmente desea. Cuando usted esté programando su tiempo, asegúrese de incluir algo de tiempo para divertirse y relajarse. Si no descansa, sus pensamientos creativos no aflorarán.

El punto de todos estos ejercicios, de pensamiento positivo y de pasos para mejorar, es enmarcar su mente para aceptar un punto de vista positivo. A medida que usted practique estos ejercicios, eventualmente entrenará a su mente para pensar positivamente, en forma automática.

### ***Utilice visualizaciones y afirmaciones para mejorar su habilidad de pensar en una forma explosivamente positiva***

Las visualizaciones y afirmaciones son herramientas clave para lograr su habilidad de pensar en forma explosivamente positiva. Mientras que estos dos ejercicios difieren en su técnica, ambos trabajan para lograr el mismo objetivo. Ambos ejercicios pueden ayudarlo a lograr sus objetivos pensando positivamente, todos sus sueños pueden hacerse realidad, sin embargo, las visualizaciones trabajan a través de la imaginación, mientras que las afirmaciones trabajan a través de declaraciones orales.

¿Cómo es que sus pensamientos “crean” su vida? No es tan fácil como pensar acerca de algo y que ese algo se manifiesta con una “prueba” contundente ante sus ojos. De hecho, iré tan lejos como para decir que sus pensamientos POR SÍ SOLOS no crean nada. Usted puede pensar acerca de algo hasta hartarse, pero a pesar de ello, nada ocurrirá.

Sus pensamientos pueden definitivamente sumergirlo en el estado mental y emocional correcto para crear algo, sin embargo, sirven como una fuerte base para el proceso general. Cuando usted comienza a involucrar sus emociones, expectativas y creencias a la ecuación, ¡AHÍ es cuando las cosas comienzan a funcionar!

Las visualizaciones resultan clave para el proceso de pensar positivamente, debido a que le ofrecen una forma de ‘ver’ sus objetivos como un resultado ya acontecido. Esta capacidad de ver el resultado le dará el control sobre el resultado a obtener. Por ejemplo, imagine que usted está preparando una copia escrita de la página de inicio de su negocio de Internet, pero usted no tiene pensamientos positivos acerca de su capacidad para redactar esta copia. Si usted sólo utiliza los hechos acerca de su producto o servicio, y transfiere esos hechos a una página escrita, el resultado seguramente resultará chato y no inspirará nada. Sin embargo, al utilizar primero la visualización, usted será capaz de preparar no solamente los hechos, sino también su actitud. Una vez que se pueda visualizar escribiendo una copia escrita redactada en forma perfecta, que resulte realmente inspiradora y que motive a comprar, recién ahí lo podrá concretar realmente.

El punto de la visualización es utilizar todos sus sentidos para ‘verse’ a usted mismo completando cualquier tarea, o resolviendo cualquier problema en forma perfecta. Al imaginar el evento con gran detalle y enfocándose en el resultado deseado, usted programará su mente, y su cuerpo responderá como si el escenario visualizado fuera un evento esperado. Al repetir esta visualización frecuentemente, usted entrenará a su mente para seguir un patrón que lo llevará hacia el resultado deseado.

- *Aprenda a visualizar:*

Por suerte, la visualización es fácil de aprender. Tómese un momento para pensar en algo que esté padeciendo actualmente, ya sea en su negocio o en su vida personal. Ahora, concéntrese en esa situación y utilice los siguientes pasos para aprender y practicar la capacidad de visualizar:

1. Limpie su mente de todo pensamiento y distracción. Este paso es importante porque le permitirá concentrarse completamente en la imagen que generará, y le permitirá imaginar el resultado positivo sin ninguna interrupción. Al principio, será más fácil completar este paso si se encuentra en un ambiente tranquilo, con sus ojos cerrados, relajado y completamente solo por algunos minutos.
2. Véase a usted mismo completando la tarea, o resolviendo el problema en forma positiva. Comience por el principio y vaya viéndose a usted mismo atravesando cada uno de los pasos en la forma más positiva y deseable. Trate de ver cada uno de los detalles de la situación para poder hacer que la imagen resulte más parecida a la realidad que a la fantasía. Préstele atención a la ropa que está usando, la gente con la que está, las palabras que usted está utilizando y las palabras que los otros están utilizando para responderle.
3. Mantenga el resultado positivo y perfecto. Lo más importante es recordar que cuando practique la visualización, usted sólo debe ver el resultado como positivo. Nunca debe verse fallando, o ni siquiera titubeando. Durante la visualización, siempre véase a usted mismo desempeñándose de forma perfecta.
4. Una vez que haya llegado al final de la visualización, revísela en su mente. Mire aquellas áreas en las que usted puede mejorar durante su próxima sesión de visualización. Agregue detalles donde realmente son necesarios y aumente los pasos positivos allí donde pueda.
5. Repita la visualización a menudo. Mientras que la visualización puede ser un paso clave en el pensamiento positivo, solamente funciona cuando es utilizada con frecuencia.
6. Luego de que haya logrado el objetivo, o resuelto el problema en la vida real, revise el evento real y utilice la visualización para cambiar cualquier circunstancia negativa en una circunstancia positiva. Si algún detalle del evento real no aconteció en forma perfecta, tenga una visión de ese detalle siendo perfecto. Este paso ayudará a que su mente se desempeñe de un modo más deseable la próxima vez.

Ahora que usted sabe cómo practicar la visualización, es tiempo de aprender más acerca de las afirmaciones. Las afirmaciones son declaraciones orales que se enfocan en el logro positivo de un objetivo. Las afirmaciones difieren de las técnicas de hablarse a uno mismo porque se concentran en declaraciones más específicas y están orientadas a la acción.

Por ejemplo, si usted está nervioso acerca de presentarle una nueva idea a un cliente, su declaración para hablarse a usted mismo sería algo como: “Yo sé que esta idea es buena y que mi cliente estará feliz de escuchar sobre ella.” Sin embargo, con una declaración oral tipo afirmación, su expresión estará más dirigida a la acción: “Mañana a la mañana voy a presentar mi nueva idea al Sr. García y le voy a mencionar los beneficios de ahorro de costos.”

- *Cómo trabajan las afirmaciones:*

Con la técnica de hablarse a usted mismo, usted intenta acrecentar su actitud positiva y creer en usted mismo. Con las afirmaciones, usted está declarando un objetivo para hacer que su subconsciente crea que este evento ya es un hecho.

Esa creencia subconsciente es lograda a través de tres pasos únicos. Primero, las afirmaciones siempre deben ser expresadas en forma narrativa y en primera persona. Esta personalización del hecho le permite a su subconsciente aceptar la declaración más fácilmente. Por ejemplo, en vez de decir: "Mis clientes están felices con mi servicio", usted deberá decir: "Yo sé que mi servicio/producto hace que mis clientes se sientan felices."

Segundo, las afirmaciones deben estar siempre declaradas en tiempo presente. Al utilizar palabras como: "Yo soy", "Yo estoy", "Yo sé", usted está haciéndole un truco a su mente para que crea que la declaración ya está ocurriendo. Mientras que al utilizar términos como: "Yo haré" o "Yo pienso", permite que la duda se introduzca en su subconsciente.

Tercero, las afirmaciones son siempre positivas por naturaleza. Para que una declaración califique como afirmación, tiene que ser expresada sin ninguna palabra negativa. Por ejemplo, la declaración: "Yo estoy calificado para redactar una excelente copia escrita de mi sitio web", es una afirmación. La declaración "Yo trataré de redactar una copia decente de mi sitio web", no lo es.

- *Ejemplos prácticos de afirmaciones:*

Ahora que usted entiende la naturaleza de las afirmaciones, necesita algo de práctica para utilizarlas. Primero, necesita identificar un objetivo que quisiera lograr. Luego, necesita escribir ese objetivo en un lenguaje simple. Una vez que tenga una declaración escrita de un objetivo concreto, usted necesita transformar esa declaración en una afirmación, utilizando los tres pasos previamente explicados. El siguiente es un ejemplo de cómo tornar declaraciones de objetivos en afirmaciones:

Declaración: "En las próximas semanas, agregaré otro producto para mi negocio en Internet."

Afirmación: "En las próximas semanas estoy agregando un nuevo producto increíble a mi negocio exitoso de Internet."

Note las diferencias en ambas oraciones. Al cambiar la palabra *agregaré* a las palabras *estoy agregando*, y al agregar los términos positivos: *increíble*, *nuevo* y *exitoso*, la declaración de objetivo se convierte en una afirmación.

Si usted no tiene un objetivo específico que esté tratando de conseguir, aún puede utilizar las afirmaciones para mejorar su capacidad de pensar positivamente. En este caso, usted necesita elegir una declaración positiva que sea general pero irrefutable por naturaleza. Algunos ejemplos de estas afirmaciones son:

- "Estoy utilizando mi pensamiento positivo para lograr el éxito de mi negocio."

- “Estoy logrando muchas cosas gracias a que tengo pensamientos positivos y una actitud ganadora.”
- “Yo soy un excelente emprendedor.”

Una vez que tenga completas dos o tres afirmaciones bien escritas, usted puede comenzar a utilizarlas a diario. Al igual que con las visualizaciones, las afirmaciones trabajan mejor si son practicadas repetidamente a lo largo del día. Para obtener mayor beneficio de las afirmaciones, es mejor repetir las al menos tres veces por día, usualmente al despertarse, luego al mediodía y luego una vez más antes de irse a acostar cada noche.

Al utilizar su nueva habilidad para visualizar y afirmar en forma frecuente, usted será más capaz de fijar y alcanzar sus objetivos de pensamiento positivo.

### ***Cómo establecer objetivos explosivamente positivos***

Una vez que usted haya comenzado a adoptar una actitud positiva, es tiempo de establecer objetivos de pensamiento positivo. Estos objetivos difieren de sus objetivos regulares en el hecho de que se concentran específicamente en su búsqueda de aprender el arte de pensar positivamente, y en los beneficios que usted disfrutará de dicha búsqueda. Estos objetivos deben poseer los detalles de lo que desea lograr con el pensamiento positivo, y también contener los resultados específicos de estos logros.

Hay cinco pasos involucrados en el establecimiento de objetivos para pensar positivamente. Al utilizar los cinco pasos, usted creará objetivos que sean alcanzables y beneficiosos.

- *Identifique un objetivo específico, orientado a un resultado:*

Este objetivo será diferente de los objetivos orientados a la acción mencionados anteriormente, por el hecho de que ese objetivo se concentrará en un resultado eventual positivo, no en una tarea inmediata. Sin embargo, este objetivo necesitará ser específico y detallado. Para ayudar a determinar sus objetivos, hágase las siguientes preguntas a usted mismo:

1. ¿Qué es lo que quiero lograr por sobre todo mediante mi pensamiento positivo?
2. ¿Qué área de mi vida se beneficiaría más con el poder del pensamiento positivo?
3. ¿Qué espero ganar desarrollando la habilidad de pensar positivamente?

Una vez que usted tenga una respuesta honesta para cada una de estas tres preguntas, usted puede comenzar a modelar sus objetivos.

Con el propósito de mostrarle un ejemplo concreto, asumamos que las respuestas a las preguntas anteriores fueron:

- 1) Incrementar mis ventas en Internet,
- 2) Mi relación con mi esposa, y
- 3) Mejores habilidades para la resolución de problemas.

Cada una de esas respuestas le proporciona las bases de un objetivo para pensar positivamente. Para el resto de los pasos, nos concentraremos en la definición de un objetivo como el primero.

Ahora que usted tiene una idea básica en mente del objetivo a establecer, usted necesita hacer una declaración del objetivo en forma específica y orientada a los resultados. Por ejemplo, en vez de decir: “Yo quiero incrementar mis ventas en Internet”, usted puede decir: “Yo voy a utilizar mi habilidad de pensar positivamente para determinar las necesidades de mis clientes e incrementar mis ventas.”

- *Seccione el objetivo estableciendo pasos a corto y largo plazo:*

Para hacer que el objetivo sea más alcanzable, usted necesitará seccionarlo o fraccionarlo en distintos pasos. Estos pasos deben contener resultados alcanzables y realistas.

El primer paso debe incluir la manera de lograr un progreso a corto plazo hacia el objetivo final. Para este paso usted puede decir: “Yo voy a incluir una simple encuesta en mi página de inicio que me permitirá recabar información acerca de lo que a mis clientes les gusta o desagrada.”

Para el segundo paso, usted necesita incluir una predicción de resultados a largo plazo para el objetivo establecido. Su segunda declaración podría decir: “Yo voy a utilizar mi habilidad de pensar positivamente para interpretar la información recabada con la encuesta, de modo en que me permita estar abierto a nuevas ideas y sugerencias. Luego utilizaré esas ideas e incrementaré mis ventas.”

Como puede ver, hemos tomado un objetivo elevado como *incrementar las ventas en Internet*, y mediante unos pocos cambios simples lo hemos tornado en un objetivo de pensamiento positivo orientado a resultados.

- *Establezca una forma de medir su progreso:*

Ahora que ya cuenta con el objetivo, usted necesita establecer una forma de medir su progreso mientras trabaja en el logro de su objetivo. Sin un sistema de medida, usted se vería forzado a esperar hasta el final para determinar su éxito. Llegada esa instancia, usted no será capaz de utilizar su pensamiento positivo para exasperar su motivación y mantenerse en su actitud.

La forma de medición que usted elija dependerá fundamentalmente del tipo de objetivo que haya establecido. En el caso de estudio, la forma de medir podría ser la revisión del incremento del porcentaje de ventas. Para poder determinar su progreso en forma precisa, usted necesitará primero recabar información acerca de sus porcentajes actuales de venta, y luego determinar un incremento apropiado para su objetivo.

Digamos que usted ha decidido buscar un incremento del 25% en sus ventas. Esto significará que al momento en que usted logre su objetivo, tendrá un 25% más de ventas. Mientras usted trabaja hacia este objetivo puede monitorear su éxito rastreando el porcentaje de incremento de ventas.

- *Establezca un límite de tiempo:*

El próximo paso para establecer su objetivo será incluir un límite de tiempo. Sin un límite de tiempo, sus objetivos pueden tornarse fácilmente en sueños distantes. En nuestro caso de estudio, el límite de tiempo sirve para dos propósitos: uno, le brinda otra forma de monitorear su progreso; y dos, establece una fecha antes de la cual sus planes ocurrirán.

Para ayudarse a mantenerse enfocado en su objetivo y mantenerse motivado hasta el final, usted necesitará establecer un período de tiempo que sea realista y dentro del cual usted podrá lograr su objetivo. Para el objetivo de nuestro caso de estudio podríamos establecer un período de seis meses. Mientras que esta 'fecha de vencimiento' pueda parecer extensa, le dará a usted bastante tiempo para crear una encuesta, recabar información y realizar ajustes y cambios hacia el logro de su objetivo. Además, este límite de tiempo es realista, brindándole el plazo suficiente para que su nuevo plan de trabajo funcione.

Ahora que hemos establecido un límite de tiempo para los resultados, necesitamos establecer límites de tiempo de los progresos que iremos alcanzando. Estos límites de tiempo se establecen para ayudarlo a mantenerse enfocado en la tarea, y asegurar que usted se mueva hacia adelante logrando un progreso continuo.

Para el objetivo del ejemplo podríamos establecer una fecha límite de dos semanas para crear la encuesta. Luego, establecer un mes para recabar la información de esa encuesta. Y luego establecer una fecha límite de un mes para implementar los cambios. Nuestro límite de tiempo final será un período de tres meses para rastrear los cambios que ocurran en las ventas, hacer los ajustes y cambios necesarios en nuestro proceso o producto, y finalmente alcanzar nuestro objetivo.

A medida que cada una de las fechas establecidas va aconteciendo, es importante que usted revise su objetivo y se asegure que está en el camino correcto. En cada revisión, usted puede hacer cualquier cambio que sea necesario, tanto en su plan como en su objetivo. Sin embargo, trate de no cambiar el límite de tiempo, ya que esto puede llevarlo a un retraso que puede resultar en una derrota.

- *Involucre a otros:*

El último paso para la creación de un objetivo positivo consiste en involucrar a otros. Este paso es importante para la creación de cualquier objetivo de pensamiento positivo, porque utiliza el refuerzo y el aliento que puede obtenerse de la familia, amigos y colegas.

Luego de terminar con los tres primeros pasos para establecer el objetivo positivo, comparta sus objetivos y fechas límites con aquellos que lo rodean. Utilícelos como una junta de apoyo, escuche sus consejos y pensamientos, y déjelos conectarse con su éxito. Al informar sus objetivos a otras personas, usted será capaz de crear una red de fortaleza y apoyo a la que puede acudir si el camino hacia el logro de sus objetivos se torna difícil o se sale fuera del camino correcto.

Sin embargo, esté atento a que no todas las personas servirán a este fin. Existe gente negativa y pesimista en este mundo, y el conectar a alguna de estas personas a su red puede no llevarlo a un resultado positivo. Si usted tiene amigos o familiares que están

atrapados en un ciclo de pensamiento negativo, usted necesitará alejarlos de sus negocios. Esto tal vez parezca rudo, pero el pensamiento positivo no trabajará allí donde alguien esté atentando agresivamente contra él con su propia negatividad.

### ***Cómo encontrar un tutor para ayudarlo con sus objetivos de pensamiento positivo***

(Visite: [www.InfoVictory.com](http://www.InfoVictory.com) para información de mi servicio como tutor)

Sin importar cuánto conocimiento usted tenga de su negocio o cuánto trabajo dedique a descubrir y establecer sus objetivos, a veces necesitará consejos externos. Mientras que estos consejos pueden surgir de muchos y diversas fuentes, usualmente el modo más ventajoso es encontrar un tutor para que lo guíe.

Un tutor puede ser cualquier persona con conocimiento del área de su negocio. Sin embargo, al buscar un tutor, es mejor buscar a alguien que tenga un mayor entendimiento de la situación que usted está afrontando, y mayor experiencia en un negocio similar al suyo. Los siguientes siete pasos lo ayudarán a encontrar un tutor y a beneficiarse lo más posible de su tiempo juntos:

- *Elija una situación específica sobre la cual buscar consejos:*

Mientras que tal vez usted desee buscar toda la ayuda que le sea posible, resulta más fácil y más beneficioso limitar su requerimiento a un área o situación específica. Más tarde, luego de que esa situación haya sido resuelta, usted puede volver a consultar a su tutor y requerir ayuda adicional.

Para elegir la situación en cuestión, haga una revisión de sus objetivos de pensamiento positivo y determine cuál es el más importante para usted o para su negocio. Una vez que tenga el objetivo en mente, usted será capaz de limitar las opciones de tutoría y podrá evaluar su nivel de experiencia en el área que usted necesita asistencia. Por ejemplo, si usted busca un tutor para ayudarlo a incrementar sus ventas en Internet, entonces querrá elegir a alguien que haya logrado un gran éxito en esta área. Usted no querrá seleccionar a alguien que ha estado en el negocio poco tiempo, o alguien con gran experiencia y éxito en ventas minoristas, sino en ventas en Internet.

El elegir una situación específica también lo ayudará cuando prepare el listado de preguntas para presentar a su tutor. Al elegir un problema específico o al establecer preguntas concretas en forma anticipada a su primera visita, usted tendrá tiempo extra para revisar las preguntas y eliminar la información innecesaria.

- *Contacte a su potencial tutor*

Mientras que este paso parece ser obvio, la forma en que usted contacte a la persona puede contar con ciertos trucos. Dependiendo de su nivel de confianza con la persona, su primer contacto puede consistir en algo tan simple como un rápido llamado telefónico, o algo más formal como un requerimiento escrito solicitando una entrevista.

Para adherirse a los requerimientos profesionales de etiqueta, su primer contacto con alguien que usted no conoce bien, debe siempre ser una solicitud escrita o llamado telefónico a su secretaria. Nunca llame al número personal de su potencial tutor, si no

cuenta con cierto nivel de confianza. Además, existen buenas posibilidades de que la persona que usted elija como potencial tutor tenga un cronograma horario bastante ocupado. Debido a esto, usualmente es mejor que el contacto primero comience fijando una cita para exponer su caso. Nunca trate de presentar su caso o explicar su posición la primera vez que contacte a la persona.

Una vez que haya establecido una cita, usted necesita clarificar el tipo de reunión que tendrá. Dependiendo de las circunstancias y del tiempo que su tutor tenga disponible, su primera reunión puede ser un llamado telefónico o aún compartir una comida. Si fuera posible, permita que su tutor elija el lugar, el día y horario para su primer encuentro.

- *Prepárese minuciosamente para la reunión:*

Una preparación adecuada de su reunión le ahorrará tiempo tanto a usted como a su tutor; usted será capaz de exponer su requerimiento en un modo simple y comprensible. Asegúrese de estar preparado para compartir sus objetivos específicos y desafíos con su tutor y para poder explicarle exactamente qué es lo que espera obtener de él o ella.

- *Formule preguntas específicas:*

Una vez que haya concretado la relación con su tutor, usted necesita preparar un listado de preguntas específicas para que él o ella utilice. Además, las preguntas generales usualmente requieren respuestas múltiples, lo que puede llevar a una pérdida de tiempo para ambos.

Utilizando el ejemplo anterior, note la diferencia entre estas preguntas:

“¿Cómo puede incrementar mis ventas en Internet?”

“¿Cuáles son los tres pasos que debo tomar para incrementar mis ventas en Internet?”

“¿Cómo puedo determinar las necesidades de mis clientes?”

“¿Ha utilizado alguna vez encuestas a clientes? De ser así, ¿qué es lo más importante que me puede decir de ellas?”

Como puede ver en las preguntas anteriores, la segunda pregunta de cada ejemplo es más detallada y específica. El reconocer y utilizar esta distinción, le permitirá formular mejores preguntas, y recibir finalmente mejores respuestas y consejos específicamente orientados a su objetivo.

- *Ponga en práctica los consejos de su tutor:*

El solamente solicitar ayuda de su tutor no es suficiente. Usted también debe estar dispuesto a escuchar sus ideas, investigar sus ideas, y eventualmente, ponerlas en práctica. Una gran idea será sólo una gran idea hasta que se convierta en un objetivo. Utilice lo que usted ha aprendido de su tutor para expandir sus objetivos e incrementar sus posibilidades de éxito.

- *Use a su tutor más que para sólo consejos:*

Un tutor puede ser una gran fuente de inspiración y pensamiento positivo. Escuche sus historias, participe de su entusiasmo y utilice su pensamiento positivo para elevar el suyo propio.

Si usted encuentra que su actitud está tornándose algo negativa, o descubre que sus pensamientos frustran sus propias palabras de aliento, llame a su tutor para mantener una conversación positiva que cambiará su estado de ánimo.

- *Agradezca a su tutor:*

Sin importar el resultado final de su experiencia, y sea que usted utilice o no sus consejos, siempre envíele a su tutor una tarjeta o regalo de agradecimiento. Mientras que este pequeño paso no parece importante, es la mejor manera en que se asegurará la continuidad de su relación. El hecho es que su tutor seguramente aceptó ayudarlo debido a que su éxito es importante para él o ella. Hágale saber que usted aprecia su tiempo y esfuerzo y manténgalo al tanto de su éxito. Al hacer esto, usted dejará una puerta abierta para futuro apoyo y nuevas oportunidades.

## **CAPÍTULO 2**

### **CÓMO EL PENSAMIENTO POSITIVO LO AFECTA A USTED Y A SU NEGOCIO**

#### ***El impacto que el pensamiento explosivamente positivo tiene en su vida***

Como ha aprendido en los capítulos anteriores, el pensamiento positivo puede influenciar todo lo que usted haga, diga, piense, sienta y logre. Una vez que haya desarrollado su habilidad para pensar positivamente, usted puede utilizar esa habilidad para influenciar el cambio de los aspectos negativos de su vida, y para desarrollar aspectos positivos.

En su vida personal, esta influencia puede ayudarlo a reponerse de un fracaso, a mantenerse calmo en tiempos difíciles, a construir relaciones, y a buscar el mejoramiento de su vida en general.

La capacidad de pensar positivamente lo puede ayudar mucho para reponerse de un fracaso porque lo ayudará a enfocarse en el lado bueno y lindo de la situación, en vez de responsabilizar a la mala suerte. Las personas que piensan positivamente reconocen a un fracaso como un pequeño contratiempo, e inmediatamente comienzan a trabajar para sobreponerse a él.

Los tres pasos descriptos debajo son necesarios para mantener una actitud positiva en momentos difíciles, de desilusión o frustración:

- *Escriba inmediatamente tres cosas positivas a las cuales aferrarse:*

Estas tres cosas no tienen que estar directamente relacionadas con su contratiempo, sin embargo, deben ser cosas sobre las cuales usted se siente agradecido o que lo hagan sentir feliz. Por ejemplo, si su nueva campaña de venta por correo electrónico no está obteniendo los resultados esperados, las tres cosas positivas que usted liste podrían ser:

- La campaña sí logró producir algunos nuevos clientes
- Estoy agradecido de tener mi propio negocio; el trabajar para alguien más era aún más difícil.
- Todos los semáforos estuvieron esta mañana en luz verde para el logro de ventas. ¡Qué suerte!

Al encontrar cosas positivas en su vida sobre las cuales usted se puede concentrar, puede eliminar el enfoque negativo de su estado anímico y recapturar la actitud correcta. Este enfoque lo llenará de confianza, aumentará su creatividad y lo inspirará a encontrar una solución.

- *Tome acción:*

Demasiado a menudo, luego de un contratiempo, las personas se sientan desalentadas, dejando que sus sentimientos negativos tomen lugar. Si usted permite esto por demasiado tiempo, la situación puede comenzar a sabotear otras áreas de su vida.

La mejor acción que puede tomar, es la reacción inmediata. Preste atención a los hechos de la situación, determine las áreas que pueden ser cambiadas, y luego comience a poner en marcha esos cambios. Con sólo tomar el primer paso hacia el progreso, usted será capaz de cambiar su punto de vista respecto al contratiempo que tuvo.

Usted puede concentrar su mente en la obtención o atracción de casi cualquier cosa, y existen un par de formas diferentes de hacerlo.

- 1) Usted puede crear con pura acción. Este es el modo en que la mayoría de nosotros hemos sido enseñados a lograr nuestros objetivos. Usted fija un objetivo, desarrolla un plan, y toma acciones enfocadas a lograrlo. No es una mala perspectiva, pero es una que puede convertirse en tediosa con el tiempo, O BIEN,
- 2) Usted puede utilizar el poder de sus pensamientos, creencias, expectativas y emociones para hacer la mayoría del trabajo por usted. Tal vez tenga que agregar algo de acción, o tal vez no. Yo he logrado objetivos sin mover ni un dedo para hacer nada, y también me he deslomado haciendo cosas para poder ver resultados.

No hay nada de malo con ninguna de estas perspectivas, y dependiendo de lo que usted esté tratando de lograr, podrá decidir utilizar la más apropiada, o ambas, en diferentes momentos.

Si usted ha estudiado la Ley de Atracción en algún punto, será conciente de que su estado emocional emite cierta "frecuencia" de vibración que atrae lo que usted desea. Al colocarse a usted mismo en el estado emocional apropiado, logrará que se encuentre energéticamente alineado con lo que desea. Cuanto mejor pueda sentirse emocionalmente, en forma regular, más rápido atraerá lo que desea.

Aún así, habrán momentos en los que la acción será necesaria para lograr alguno de sus objetivos. Eso no significa que usted no está utilizando sus pensamientos efectivamente; significa que *su intuición le está mostrando la forma más simple de obtener lo que usted desea*. Es realmente importante que entienda esto. Hay muchas personas que piensan que si algo les demanda un esfuerzo físico, entonces la Ley de Atracción no está funcionando. ¡Y no es cierto!

- *Utilice su capacidad para visualizar y afirmar:*

Utilice la habilidad para pensar positivamente que usted tiene ahora, para poner en marcha cambios positivos. Utilice su capacidad para visualizar y revise su fracaso. Visualícese a usted mismo teniendo éxito en vez de fracasando. Esto no sólo lo preparará para una próxima situación similar, sino que también trabajará para cambiar la memoria de su mente para que ese fracaso no lo afecte en el futuro.

El utilizar su capacidad para afirmar le permitirá fortalecer sus sentimientos positivos. Cree una afirmación para la situación –que siga los lineamientos del pensamiento positivo–, y repítala frecuentemente hasta que su subconsciente se sienta positivo acerca del contratiempo encontrado. Su habilidad para pensar positivamente lo mantendrá calmo en momentos difíciles, debido a que aquellos que piensan positivamente realmente creen que el horizonte está lleno de nuevas oportunidades. Esta creencia no sólo los sostiene

durante en momentos difíciles, sino que los ayuda a reconocer y a aceptar nuevas oportunidades cuando se les presentan.

El pensamiento positivo también reduce el estallido de enojo, porque los pensamientos positivos que produce el creer en el lado bueno y lindo de las cosas mantienen a su enojo apaciguado.

Sus relaciones personales también pueden beneficiarse con el pensamiento positivo, porque lo ayudará a mantenerse enfocado en los aspectos buenos y lindos de esas relaciones. Piense acerca de la última discusión que tuvo con un ser querido. Recuerde los pensamientos que generó su mente cuando la discusión terminó. ¿Recordó constantemente las partes que lo hicieron enojar? ¿Comenzó a refrescar eventos y discusiones pasadas? ¿Enfocó su energía para concentrarse en los malos hábitos? Si lo hizo, seguramente recordará que le tomó mucho tiempo sobreponerse a esa discusión.

Ahora imagine la misma discusión, sólo que esta vez, concéntrese en los aspectos positivos de su ser querido. Haga el esfuerzo conciente de priorizar sus pensamientos positivos a cada pensamiento negativo que la discusión le trae. ¿Puede sentir la diferencia? Al concentrarse en lo positivo, usted fuerza a su mente a recordar todas las razones por las cuales usted quiere a esa persona. Esos sentimientos lo llevan a encontrar sentimientos más buenos aún. Pronto su corazón y su mente estarán más concentrados para hacer las cosas bien la próxima vez que afronte situaciones negativas.

Finalmente, el pensamiento positivo lo puede llevar al mejoramiento constante de su vida en general. Los sentimientos que obtiene al lograr sus objetivos alimentarán su necesidad de continuar progresando. Cuanto mejor se sienta acerca de usted mismo, y de su lugar en la vida, más querrá experimentar esos hermosos sentimientos. Para lograr que esos sentimientos fluyan, usted debe buscar constantemente el mejorar y lograr más objetivos.

### ***El impacto del pensamiento explosivamente positivo sobre sus clientes***

Al utilizar su pensamiento explosivamente positivo para concentrarse en sus clientes, usted puede desarrollar una actitud más enfocada hacia su clientela, puede desarrollar la confianza de sus clientes en el producto o servicio que les ofrezca, y puede mejorar sus habilidades para afrontar la resolución de conflictos con sus clientes.

Para desarrollar una actitud más enfocada hacia su clientela, usted necesita utilizar su habilidad para pensar positivamente, para darse cuenta de que su actitud la elige usted. Y puede optar por enfocarse únicamente en los beneficios que usted obtiene de su negocio, o puede enfocarse en los beneficios que su cliente obtiene de su negocio. Si usted transporta su enfoque desde usted hacia su cliente, seguramente se concentrará más en las necesidades de sus clientes y en lo que ellos quieren. Esta nueva actitud le permitirá suplir sus necesidades e improvisar su producto o servicio, y por lo tanto incrementar sus ventas. Además, con una actitud de pensamiento positivo, usted puede anticipar las necesidades de su cliente, antes de que ellos se las hagan saber. Si usted se concentra en su clientela, podrá ver cosas desde su punto de vista. Con este cambio de perspectiva usted será capaz de entender sus necesidades y problemas.

Con su habilidad para pensar positivamente, usted puede también crear confianza entre usted y sus clientes. Y, afrontémoslo, en los negocio de Internet es más difícil lograr esta

confianza que en un negocio que se desarrolla mediante el contacto personal. Y la realidad es que los clientes compran basados en la confianza. Dado que un cliente no puede ver ni sentir su producto, ellos tienen que confiar en que su producto será lo que ellos quieren y que cumplirá con todo lo prometido. Así que... ¿cómo logra construir confianza?

Existen tres formas de construir confianza utilizando su capacidad para pensar positivamente. Si usted utiliza las siguientes técnicas, estará pronto en su camino de lograr una mejor relación con sus clientes:

- *Utilice un lenguaje positivo:*

El lenguaje positivo despierta sentimientos positivos. Si usted presenta su lenguaje en forma afirmativa, sus clientes lo percibirán como tal. Una vez que comiencen a asociar sentimientos positivos respecto a su producto o servicio, se sentirán más abiertos a confiar en lo que usted tiene para ofrecerles.

Sin embargo debe ser consciente de no utilizar demasiadas palabras cliché para describir u ofrecer su producto o servicio. Aún cuando las palabras 'efectividad a excelente costo' y 'fácil de utilizar' son positivas por naturaleza, han sido utilizadas tantas veces para vender tantas cosas que la gente tiende a ver estas palabras como un envoltorio para ideas de segunda. Si su producto ofrece realmente una efectividad a excelente costo, mejor que la de sus competidores, entonces sin dudas debe utilizar estas palabras. Sin embargo, si fuera posible, tal vez quiera probar primero utilizando palabras similares que no tengan la misma connotación.

Para las comunicaciones escritas le recomiendo siempre que haga revisar sus textos por un editor. El tener errores gramáticos o de tipografía en sus cartas de venta, libros o newsletters destruirá su reputación como profesional. Para encontrar los mejores servicios de revisión en Internet, visite la página [www.WritingMonster.com](http://www.WritingMonster.com).

- *Brinde a sus clientes pruebas positivas:*

Incluya testimonios positivos o experiencias de devolución de dinero en sus cartas de venta. Estos tipos de pruebas positivas crearán una creencia sólida en su producto o servicio. Además, al convencer a sus potenciales clientes de que sus clientes actuales creen en su producto o servicio, usted será capaz de influenciarlos para que ellos también creen en su producto.

Usted también puede brindarles pruebas positivas en la descripción de su producto o servicio. Cuando describa exactamente cómo su producto puede ayudar a sus clientes o qué problemas su servicio puede resolver, utilice palabras enfocadas a los hechos. ¿Qué ha probado su producto? ¿A quién ha probado ayudar? ¿En qué situaciones ha obtenido su producto resultados tangibles? Una vez que haya limitado estas respuestas, utilícelas para crear las descripciones utilizando pruebas positivas.

- *Destaque los beneficios y oportunidades que brindará su producto o servicio:*

Esta técnica funcionará para su cliente de la misma manera en que funciona para usted. La diferencia es que en vez de escribir un listado de cosas positivas para incrementar su

confianza, e inspirarse a usted mismo para lograr una mejora, el listado tendrá ese efecto en sus clientes. Tómese su tiempo y concéntrese en las mismas técnicas que usted utilizó para realizar su listado, sólo que esta vez, debe enfocar sus pensamientos en las necesidades de sus clientes, en sus sueños y en lo que ellos quieren. Un listado bien rescrito puede despertar un sentimiento de entusiasmo en su cliente, y generalmente, ese entusiasmo lo llevará a concretar la compra de su producto o servicio.

Finalmente su habilidad para pensar positivamente le permitirá buscar resoluciones rápidas cuando se encuentre con algún conflicto. Las soluciones rápidas conllevan a conseguir clientes más contentos, y los clientes contentos conllevan a un aumento de sus ventas. Para poder despertar este beneficio, siga los siguientes lineamientos:

- *Actúe inmediatamente:*

Utilice con sus clientes el mismo plan de acción que utiliza para mantener un flujo constante de pensamiento positivo. La acción inmediata lo ayudará a que su cliente no se enfoque en los aspectos negativos de la situación. Cuanto menos tiempo permita para que ellos se enfoquen en los aspectos negativos, menos tiempo tendrán para desarrollar sentimientos negativos acerca de su producto o servicio.

- *Utilice un lenguaje positivo:*

Cuando esté tratando con un cliente enojado o insatisfecho con su producto o servicio, utilice siempre un lenguaje positivo. Su lenguaje positivo le llegará a su cliente y le permitirá aceptar la solución que usted propone. En vez de decir cosas como: “No podemos devolverle su dinero”, más vale diga algo como: “Estaremos contentos de reemplazar su producto”.

- *Termine siempre la transacción con una nota positiva:*

Sin importar cómo termine la situación, trate siempre de encontrar algo positivo para decir al final. Al dejarle a su cliente un sentimiento positivo, dejará la puerta abierta para futuros negocios, o al menos reducirá la cantidad de sentimientos negativos que ellos tengan para compartir acerca de su negocio.

Por ejemplo, aunque uno de sus clientes se niegue a continuar haciendo negocios con usted, termine la transacción diciendo: “Realmente aprecio el tiempo que se ha tomado para hacerme conocer esta situación. Lo que usted piensa es importante para mí”. Este tipo de declaraciones positivas los harán sentir mejor acerca de la situación, y acerca de ellos mismos. Al hacerlos sentir valorados, usted permitirá que ellos dejen la situación en el pasado, y que abran sus mentes a nuevas posibilidades.

### ***El impacto del pensamiento explosivamente positivo en su negocio de Internet***

El pensamiento positivo lo puede ayudar a obtener los mayores beneficios de su negocio de Internet. Pensando positivamente usted puede obtener un mejor enfoque, reconocer fácilmente nuevas oportunidades, definir mejor las metas y objetivos de su negocio, construir y desarrollar su creencia en su propio producto o servicio, y buscar activamente nuevas ideas.

El pensamiento positivo lo puede ayudar a mantenerse enfocado, al enseñarle a concentrarse en lo que quiere lograr. Una vez que usted cree que su meta u objetivo puede ser logrado, su atención se enfocará más y su determinación aumentará. Sus habilidades para pensar positivamente también lo ayudarán a reconocer nuevas oportunidades. Creyendo en un futuro positivo, usted estará más abierto a distintas posibilidades. Esta creencia en lo que es posible, le permitirá ver ciertas situaciones como oportunidades de crecimiento e inspiración.

El pensamiento positivo también le resultará útil a la hora de definir sus metas y objetivos de negocios. Como ya ha aprendido en los capítulos anteriores, los objetivos que usted defina mediante la utilización de los lineamientos del pensamiento positivo, son más fáciles de lograr y de alcanzar. Usted también puede utilizar esta capacidad para definir mejor esas metas y objetivos. Cuanto más específico es un objetivo, más fáciles resultan los pasos a tomar para alcanzar su logro. Cuando usted vea que un objetivo es fácil de lograr, se sentirá estimulado en su progreso.

Cualquier persona que alguna vez intentó establecer y manejar un negocio en Internet sabe que siempre existen piedras y desaliento en el camino. Estos desalientos pueden ser mejor afrontados si usted posee la capacidad de pensar positivamente. Utilizando su capacidad para pensar positivamente usted puede expandir su confianza, tanto en usted mismo como en su negocio, lo cual hará que tenga una mejor actitud y que su negocio pueda prosperar y florecer. Durante los tiempos de mayor dificultad, utilice su capacidad para visualizar, afirmar y establecer objetivos para redefinir su negocio y realizar los cambios que lo llevarán al éxito.

Finalmente, usted puede utilizar sus pensamientos positivos para buscar nuevas ideas para su negocio de Internet. Ya sea que usted necesite un modo de mejorar un producto, o un mejor sistema de envío, usted puede utilizar la técnica de brainstorm (tormenta de ideas) para encontrar nuevas ideas. Al creer en lo imposible y adoptar una actitud positiva para trabajar, usted será capaz de encontrar inspiración en cosas que otros descartarían. Las personas que piensan negativamente tienden a ver una idea y pensar: "No funcionará". Al descartar inmediatamente una idea, se pierden oportunidades que podrían aprovechar. Las personas positivas –por el contrario–, ven una idea y piensan: "Bueno, tal vez no sea la respuesta exacta que estoy buscando, pero trabajaré en las posibilidades para ver si sale algo bueno."

La capacidad de estar abierto a una idea, y eventualmente, expandirla o adecuarla apropiadamente a sus necesidades exactas, le permitirá beneficiarse con ideas que tal vez no le resulten tan positivas al comienzo.

### ***El poder explosivo de la resolución de problemas***

La capacidad del pensamiento explosivamente positivo puede aumentar su capacidad de resolución de problemas. Y al contar en su arsenal con una mejor calidad para resolver problemas, usted puede abrir un camino para el continuo éxito y crecimiento de su negocio. Así que, ¿cómo afecta el pensamiento positivo a la resolución de problemas? Utilice los pasos siguientes para mejorar su capacidad de resolución en una verdadera habilidad para resolver problemas.

- *Defina el problema:*

Una vez que usted pueda definir el origen exacto de un problema, usted ya tiene medio camino resuelto hacia su resolución. Al establecer el problema en forma claramente definida, usted será capaz de ver exactamente lo que necesita hacer para rectificar la situación. Mantenga estas definiciones simples y concisas. No permita interferencias emocionales o poco realistas que nublen su definición.

Por ejemplo, si su nueva carta de negocios no está generando los resultados deseados, no defina el problema declarando ese hecho. En vez de eso, re-frasee el problema para lograr una declaración bien definida del punto de origen. Un ejemplo podría ser decir: "A mi carta de negocios le falta descripción y motivación para lograr que los clientes compren". Con esta descripción, usted sabe que su carta necesita utilizar más palabras descriptivas y necesita una oración resaltada que motive a sus clientes a comprar.

- *Haga un listado de lo que siente acerca de la situación:*

¿Existe algún sentimiento o creencia que pueda afectar su capacidad para resolver este problema? Si existe, utilice su capacidad para pensar positivamente y cambiar ese punto de vista. Una vez que pueda liberar la situación de cualquier pensamiento negativo, usted allanará el camino hacia una resolución sin obstáculos.

Por ejemplo, si usted escribió esta carta de venta, puede ser que sus sentimientos de inseguridad lo convenzan de que la carga fracasará sin importar lo que haga. En vez de permitir esto, utilice las técnicas para hablarse a usted mismo, para visualizar y hacer afirmaciones, para sobreponerse a sus inseguridades y volver a remarcar la carta en una forma más deseada.

- *Declare un resultado positivo para este problema:*

Utilizando su capacidad para establecer objetivos positivos, cambie este evento desde un problema a ser resultado, hacia un objetivo a ser logrado. Una vez que haya escrito su objetivo, utilice las habilidades aprendidas para seguir los pasos que lo llevarán a su logro.

Por ejemplo, manteniendo el ejemplo anterior, usted podría declarar un resultado de la siguiente forma: "La nueva redacción de esta carta de venta contiene una descripción de producto que es perfecta y que tentará a mis clientes, además de una oración resaltada que incluirá palabras de motivación para que compren el producto ahora mismo".

- *Determine el progreso explosivamente positivo hacia el logro de este objetivo:*

Una vez que haya establecido su objetivo claramente, puede enfocarse en lograrlo. Haga una lista de los pasos a tomar para progresar positivamente hacia él, con un lenguaje orientado a la acción, y desglosando cada paso en una meta a cumplir.

Por ejemplo, utilizando la situación anterior, usted podría desglosar los pasos así:

- Redactaré nuevamente el segundo párrafo de mi carta de venta para incluir descripciones más positivas e impactantes.

- Agregará el incentivo de una newsletter gratuita para alentar a que los consumidores compren.
- Agregará una oración que ofrezca un precio de descuento, a todos aquellos que compren dentro de las próximas veinticuatro horas.
- *Utilice la visualización para imaginar el resultado perfecto de su problema:*

Genere en su mente la solución perfecta. Preste atención a cómo usted responde y actúa. Busque verse realmente a usted mismo resolviendo el problema del modo deseado. Utilice esta visualización como guía para actuar realmente en la resolución de su problema.

- *Tome acción:*

Ahora que usted ha establecido un proceso simple para resolver el problema, actúe inmediatamente para avanzar en tal resolución. Es mejor actuar inmediatamente, mientras su actitud positiva presta especial importancia al éxito. Además, la acción inmediata lo ayudará a mantenerse motivado para ver el proceso desde el inicio hasta un resultado exitoso.

- *Haga una revisión de su proceso:*

Luego de que un problema haya sido resuelto, usted necesita revisar los detalles del problema y del proceso para aprender. ¿Cómo podría haber evitado el problema en primer lugar? ¿Qué podría haber hecho diferente para acelerar la resolución? ¿Qué tan cerca estuvo el resultado obtenido del resultado imaginado?

Es importante que cumpla con este paso luego de que el problema haya sido resuelto para no llenarse de sentimientos negativos al principio, y para que pueda utilizar sus sentimientos de éxito al ver hacia atrás el incidente, de un modo positivo.

Este paso, aunque es fácilmente olvidado, resulta importante porque le permite practicar su habilidad para pensar positivamente. Este ejercicio reforzará tal habilidad, y lo ayudará a fortalecerse y perfeccionarse antes de que acontezca un próximo problema.

## CAPÍTULO 3

### **EL GRAN PROBLEMA DEL PENSAMIENTO NEGATIVO**

#### ***¿Qué es el pensamiento negativo?***

El pensamiento negativo incluye cualquier pensamiento o forma en que se hable a usted mismo, que incluya críticas, dudas, bajas expectativas y subestimación. Estos pensamientos usualmente surgen de nuestras inseguridades, y son repetidos automáticamente por nuestro subconsciente muchas veces al día. Si no se confrontan, estos pensamientos negativos conllevan a niveles bajos de confianza, desempeño pobre y habilidades mentales disminuidas. El pensamiento negativo también puede ser explosivo, y puede explotar en contra suyo en muchas formas negativas.

El pensamiento negativo puede tener un efecto adverso tanto en su vida personal como profesional, porque conlleva a la duda de uno mismo. Esta duda generará problemas con la toma de decisión, la falta de motivación y la tendencia a fallar.

Si usted alguna vez ha luchado contra sus patrones de pensamiento negativo habituales por algún período de tiempo, seguramente sabe bien en qué formas estos pensamientos pueden limitarlo. Tal vez usted se sienta estancado en un trabajo que no le gusta, o trabaje por menos dinero del que merezca, o se encuentre repetidamente involucrado en relaciones destructivas, o aún puede desarrollar hábitos poco saludables que eventualmente generarán enfermedades crónicas.

Tal vez usted compró esta guía para aprender más acerca del pensamiento positivo, pero en realidad se trata ¡de mucho más que de pensamientos! Se trata de aprender a tomar mayor control de su *vida*, comenzando por sus pensamientos.

Piense acerca de lo que ha aprendido acerca del pensamiento explosivamente positivo. Es una herramienta bastante poderosa y explosiva, ¿no es así? Bueno, aplique este mismo principio al pensamiento negativo. Si el pensamiento explosivamente positivo lo puede motivar al éxito, es posible que el pensamiento negativo lo motive explosivamente al fracaso. Si nosotros no somos capaces de lograr nada de lo que creemos, entonces esto se convierte en una razón en la que creemos como motivo para fracasar, y también podemos lograr eso si lo creemos lo suficiente.

Verá, sus pensamientos determinan sus sentimientos, y sus sentimientos inspiran sus acciones (o falta de acción). Si usted piensa negativamente en forma regular, se sentirá horrible (triste, deprimido, enojado, frustrado o confundido), y como resultado, no tomará acciones productivas para tener una vida más enriquecedora.

El problema principal con el pensamiento negativo es que es tan sutil y automático, que a veces ni siquiera nos damos cuenta de que nos está afectando. Por ejemplo, si usted está por lanzar un nuevo producto, su mente conciente puede estar muy entusiasmada y optimista acerca de ello. Sin embargo, su mente subconsciente puede estar permitiendo pensamientos negativos que se repiten día tras día, y esos pensamientos eventualmente,

terminarán por influenciarlo. Esta influencia lenta pero constante conllevará a una explosiva falta de motivación y hasta un explosivo fracaso.

Así que, ¿cómo puede vencer al pensamiento negativo? El primer paso es llegar a la fuente del problema.

### ***La fuente del problema...interna y externa***

El pensamiento negativo tiene dos orígenes principales, creencias internas y fuentes externas. Las creencias internas surgen de los sentimientos negativos que usted puede estar albergando. Las fuentes externas pueden surgir de cualquier persona o evento que haya causado que usted se sienta inseguro de usted mismo y de sus habilidades.

La creencia interna más negativa surge de las inseguridades. Estas inseguridades pueden estar basadas en eventos reales, errores cometidos o –muy a menudo–, en conceptos erróneos. Si estos eventos no son confrontados, conllevarán a sentimientos de baja estima, poca confianza en usted mismo y ansiedad.

Una vez que permite que los sentimientos negativos residan en su subconsciente, ellos crecerán en forma constante hasta que tengan el poder de inmovilizarlo. Luego, la próxima vez que usted experimente un evento negativo, sus inseguridades utilizarán ese evento como combustible para reforzar los pensamientos negativos y para alimentar las cosas negativas que se diga a usted mismo.

Bien, ¿cómo comienza la negatividad interna? Existen muchas causas, pero existe un tema general. La negatividad interna surge del modo en que nosotros reaccionamos ante cualquier situación. Para explicar esto más claramente, describiré algunos ejemplos.

- *Temor a cometer un error:*

La forma en la que reaccionamos al cometer un error puede ser: fortalecer nuestra confianza en nuestra capacidad para la resolución de problemas, o incrementar una visión negativa acerca de nosotros mismos. La diferencia surge de cómo nosotros reaccionamos antes los errores. Si usted comete un error, ¿lo admite o trata de evadirlo? ¿Lo ve como una experiencia de aprendizaje, o como una razón para sentirse desvalorizado? ¿Lo ve como parte de la vida cotidiana, o como algo que ha indefectiblemente pasado debido a su falta de habilidades?

El cómo nos manejamos frente a un error está basado en nuestras experiencias pasadas. ¿Ha estado la gente que más influencia tiene en su vida cuando afrontó sus errores, y los ve como una parte necesaria del proceso de aprendizaje? ¿O lo reprendieron y vieron a sus errores como ejemplos de su falta de habilidad/capacidad?

Si su experiencia anterior con los errores arrojó resultados vergonzosos, entonces usted alberga naturalmente temor a cometer nuevos errores. Mientras que usted puede utilizar este temor como forma de protegerse a usted mismo, esto es en realidad una forma de hablarse negativamente a usted mismo, que puede evitar su avance y logro. Piense en eso por un minuto. Si usted siente temor de cometer un error, nunca intentará nada nuevo, y además, no se permitirá descubrir nuevas oportunidades y actuar hacia buenas ideas.

- *Temor al rechazo:*

Casi todo el mundo alberga –en algún grado–, la necesidad de sentirse aceptado. Este es un sentimiento natural debido a que cuando nos sentimos aceptados, nos sentimos valorados. Sin embargo, esta necesidad de aceptación puede convertirse en una fuente de creencia negativa hacia nosotros mismos cuando sentimos que esta necesidad es tan imperiosa, que tememos hacer algo que pueda poner en peligro nuestra aceptación. Este sentimiento empeora aún si nosotros, en el pasado, reaccionamos mal ante el rechazo.

Por ejemplo, un temor al rechazo puede forzarlo a tomar malas decisiones, especialmente en los negocios. Si usted siente temor de perder la aceptación de su socio, cliente o consumidor, usted tal vez esté dispuesto a seguir adelante con una mala idea. En vez de arriesgar su rechazo y poner en ebullición sentimientos negativos de su pasado, usted estará más predispuesto a quedarse inmóvil aunque pueda ver el error de su plan o punto de vista.

- *Temor a no ser lo suficientemente bueno:*

Esta fuente de pensamiento negativo surge usualmente de nuestras propias concepciones erróneas de qué tan ‘buenos’ los otros esperan que nosotros seamos. Esta concepción errónea usualmente comienza con alguno de nuestros padres o maestros que nos presionaron mucho cuando éramos jóvenes. Mientras que seguramente ellos intentaban motivarnos a ser y hacer lo mejor, tal vez haya pasado la experiencia sintiendo que no era lo ‘suficientemente bueno’. Si nosotros creemos que los otros esperan que seamos todo el tiempo perfectos, aún la falla más sutil podría despertar sentimientos desvalorización, depresión y ansiedad.

El problema principal con esta inseguridad es que nuestra creencia nos evita darnos cuenta de que los otros realmente no nos tienen en tal alto estándar. Este nivel de perfección es, en realidad, siempre impuesto por nosotros mismos. Al albergar este concepto erróneo, usted se fuerza a usted mismo para desempeñarse constantemente a los más altos estándares de perfección. Mientras que muchas veces podemos desear lograr estos altos estándares de perfección, también pueden ser ellos los que nos saquen el éxito. ¿Por qué? Porque la perfección lleva tiempo. Si usted dedica demasiado tiempo a todas y cada una de las decisiones o proyectos, podría estar robándose a usted mismo la posibilidad de ver más allá y de descubrir oportunidades mejores y más importantes.

Además, los perfeccionistas se sitúan inadvertidamente demasiado alto para la caída. Nadie puede ser perfecto todo el tiempo. Si usted se coloca a este nivel de desempeño, eventualmente terminará desilusionado. Y, desafortunadamente, esta desilusión lo llevará a pensar negativamente.

- *Temor a no ser capaz de cambiar:*

Son muy pocas las personas que pueden ver las razones que generan su pensamiento negativo. Sin embargo, ellos normalmente fallan en el reconocimiento de que estas razones pueden ser cambiadas.

- “Nunca fui bueno en esto”

- “Así soy yo”
- “No puedo cambiar mi forma de pensar o sentir”

¿Le suena familiar? Estas declaraciones limitantes de nosotros mismos, surgen del temor a no ser capaz de cambiar. Las declaraciones nos permiten excusarnos de nuestro propio comportamiento. Después de todo, no se puede hacer nada, por lo tanto no es nuestra culpa.

El problema con estas declaraciones es que nos limitan a alcanzar nuestro verdadero potencial. Si nosotros creemos en estas declaraciones cuando las pensamos, entonces nuestras reacciones hacia ellas nos dejan casi siempre satisfechos. Con estos pensamientos negativos en nuestra mente, no somos capaces de lograr ciertos objetivos, aunque realmente queramos hacerlo.

Ahora que hemos identificado las fuentes internas del pensamiento negativo, es tiempo de examinar las fuentes externas. Estas fuentes pueden ser más fáciles de reconocer pero más difíciles de controlar.

Las fuentes externas de pensamientos negativos surgen siempre fuera de nosotros mismos, pero su daño verdadero está dado por nuestra reacción hacia tales fuentes. Piense en ello por un minuto. Nosotros no podemos controlar las cosas que nos pasan, o que le pasan a otros alrededor nuestro, pero podemos controlar cómo reaccionamos a cada uno de esos eventos.

Por ejemplo, si usted está evaluando introducir un nuevo producto a su negocio de Internet, pero todas aquellas personas con las que comparte la idea tienen cosas negativas para decir, su reacción podría ser considerar nuevamente su idea original. O, si usted está por comenzar un programa de ejercicios, pero su esposo/a comenta que nunca logrará ser constante con tal programa, su subconsciente seguramente le creará y usted reaccionará posiblemente perdiendo su motivación.

Mientras que estos ejemplos muestran cómo los comentarios de una persona pueden inducir pensamientos negativos, los eventos también pueden tener el mismo efecto. Digamos por ejemplo que usted introdujo un nuevo producto pero no se vende bien. El evento puede jugar con sus inseguridades y su reacción seguramente será tener pensamientos negativos acerca de usted mismo y de su capacidad para los negocios. O tal vez usted comenzó un programa de ejercicios pero no ve los resultados que esperaba, y su reacción puede ser caer en la trampa de que es su culpa. Sus inseguridades podrían causar que usted piense cosas como: “Sabía que no podría hacerlo” o “Nada de lo que hago sale bien”.

Aún las cosas que escapan a su control pueden ser fuentes de pensamientos negativos. Por ejemplo, si usted fue despedido de su trabajo debido a una reducción de personal de la empresa, pueden surgir pensamientos negativos respecto a este evento; aunque el despido real no tiene nada que ver con usted o su capacidad personal, esto aún puede hacerlo creer cosas negativas acerca de usted mismo. Un escenario sería decidir que está maldecido por la mala suerte. Si usted continuará creyendo esto, entonces marchitará nuevas oportunidades, o automáticamente se dirá a usted mismo que fallará también en su próximo trabajo.

Como puede ver, cada una de estas fuentes o inseguridades pueden eventualmente conducir al pensamiento negativo. La clave es aprender a reconocer estas inseguridades y detenerlas antes de que ellas lo detengan a usted.

### ***Cómo detener el pensamiento negativo***

Existen dos formas de afrontar el problema del pensamiento negativo, y el modo que usted elija dependerá de la fuente que genera este tipo de pensamiento. El primer acercamiento que confronta al pensamiento negativo surge de sus propios pensamientos y acciones. El segundo, confronta los comentarios y acciones de otras personas.

Para detener el pensamiento negativo que surge dentro suyo, necesitará trabajar para eliminar sus inseguridades, y para trabajar con sus reacciones ante sus propias palabras negativas. El siguiente listado lo guiará a través del proceso.

- *Sea conciente de sus pensamientos y reacciones:*

Para poder detener al pensamiento negativo, primero debe ser conciente de que existe. Para esto usted debe hacer el esfuerzo de prestarle atención a sus pensamientos. Existen dos modos de lograr esto. Usted puede tener a mano un anotador y escribir los pensamientos que estén en su cabeza cada vez que aparezca una situación difícil, o usted puede tomarse un tiempo para el solo propósito de pensar acerca de una situación difícil mientras escribe los pensamientos negativos que se despiertan en usted. Cualquiera de las técnicas funcionará, mientras no trate de suprimir los pensamientos negativos, y siempre y cuando recuerde escribir todos y cada uno de sus pensamientos negativos.

Una vez que cuente con un registro bastante completo de sus pensamientos negativos, puede continuar con el próximo paso, el cual involucra el análisis de sus pensamientos negativos.

- *Desafíe a sus pensamientos negativos:*

Para poder detener sus pensamientos negativos, usted los debe desafiar en forma racional. Para este paso usted necesitará revisar los pensamientos negativos que anotó, y analizar individualmente cada uno de ellos. Para cada pensamiento, fórmese las siguientes preguntas:

1. ¿Está este pensamiento basado en la realidad de la situación?
2. ¿Qué hechos puede encontrar para eliminar este pensamiento?
3. ¿Qué emociones evoca este pensamiento?
4. ¿Está este pensamiento ligado a un fracaso o evento pasado?
5. ¿Puede cambiar este pensamiento?

Ahora que usted conoce las preguntas, pongamos este paso en práctica: imagine que uno de sus pensamientos negativos es que usted nunca será capaz de redactar la carta de ventas que necesita.

¿Está este pensamiento basado en la realidad? ¿Cuenta usted con la habilidad o experiencia en este tema? Si es así, entonces su pensamiento es irracional y

seguramente basado en sus sentimientos de inseguridad. Si no es así, entonces siempre puede buscar los recursos necesarios para adquirir tales habilidades. Una vez que las haya desarrollado, este pensamiento negativo será eliminado.

¿Qué hechos puede encontrar para eliminar el pensamiento de no poder redactar la carta de ventas deseada? ¿Ha usted fracasado en la redacción de una carta de ventas? Si es así, revise la carta y determine qué es lo que necesita hacer para mejorarla. Si no es así, ¿existen otros hechos que contribuyan a que usted tenga este pensamiento? Tal vez no tenga la experiencia en el tema o su conocimiento sea inadecuado. Ambos hechos pueden ser modificados con un poco de esfuerzo e investigación.

¿Qué emociones están relacionadas con la redacción de la carta de ventas? ¿Le teme al fracaso? Cualquiera que sea la emoción, usted necesita recordarse a usted mismo que las emociones no son hechos. Mas vale son sentimientos asociados que pueden ser cambiados o eliminados utilizando las técnicas de pensamiento positivo.

¿Está este pensamiento ligado a un fracaso o evento pasado? Como puede ver en las respuestas anteriores, casi todos los pensamientos negativos pueden ser cambiados de un modo u otro. La clave de esta pregunta es reconocer el grado en el cual el cambio puede ocurrir. Si su pensamiento negativo tiene una base de hecho, entonces aquella parte del pensamiento que está basado en la realidad no puede ser cambiado, pero sus sentimientos y reacciones respecto a este pensamiento sí pueden.

- *Corrija sus pensamientos negativos:*

Ahora que usted tiene un buen entendimiento de su pensamiento negativo y de donde surge, usted puede comenzar a cambiar sus pensamientos negativos en positivos. ¿Cómo hace para corregir el pensamiento negativo? Cambie el lenguaje del pensamiento utilizando palabras positivas y cambiará una declaración negativa en una afirmación positiva.

Para practicar, cambiaremos el pensamiento negativo: “Nunca seré capaz de redactar una buena carta de ventas” en una afirmación positiva. Primero necesitamos establecer los hechos que están contenidos en la declaración. Asumamos que usted escribió anteriormente una carta de ventas que fracasó y que no tiene experiencia para escribir una mejor. La primera parte de su afirmación deberá ser escrita para reflejar estos hechos de un modo positivo. Por ejemplo, usted podría decir: “Puedo leer un libro acerca de la redacción exitosa de cartas de negocios y seguir algunos de los ejemplos para crear mi propia carta ganadora”.

Luego, necesitamos establecer cualquier emoción que esté asociada con el pensamiento negativo. Por ejemplo, usted podría decir: “Estoy totalmente preparado para esta tarea y sé que puedo tener éxito esta vez.” Por último, necesitamos cambiar el lenguaje del pensamiento. Aquí usted podría decir: “Escribiré una excelente carta de ventas.”

Comparemos ahora las dos declaraciones:

Pensamiento negativo: “Nunca seré capaz de escribir una Buena carta de ventas”

Afirmación positiva: “Puedo leer un libro acerca de la redacción exitosa de cartas de negocios y seguir algunos de los ejemplos para crear mi propia carta ganadora. Estoy

totalmente preparado para esta tarea y sé que puedo tener éxito esta vez. Escribiré una excelente carta de ventas.”

¿Nota la diferencia? Ahora que usted tiene una afirmación positiva para desafiar y corregir al pensamiento negativo original, repítala frecuentemente hasta que se sobreponga a su negatividad, y pueda completar la tarea del modo que usted lo desea.

Para evitar el pensamiento negativo que recibe de las acciones o comentarios de otras personas, usted necesita aprender a cambiar sus reacciones. Para hacer esto, necesita aprender las habilidades necesarias para aceptar los pensamientos negativos de otra gente y convertirlos en un beneficio positivo. Utilice los siguientes lineamientos para tornar la negatividad de otros en ideas positivas y nuevas oportunidades.

- *Pida consejos:*

Cuando alguien haga un comentario negativo acerca de una determinada situación, pregúntele a esa persona qué haría para rectificar o mejorar tal situación. En vez de simplemente estar de acuerdo con sus puntos de vista, encuentre qué es lo que los hace sentir así. Esto no solamente le permitirá revisar el comentario respecto a los hechos, sino que le permitirá aprender de sus pensamientos, y con suerte, encontrar nuevas ideas para mejorar la situación.

Una vez que conozca los hechos que generan el comentario, usted puede eliminar la influencia negativa de un comentario irracional, o puede aplicar el pensamiento positivo para validar el comentario y cancelar cualquier influencia negativa.

*Esté abierto a nuevas sugerencias:*

Intente ver a los comentarios negativos de otros simplemente como expresiones de preocupación y cuidado hacia usted. Tal vez el comentario de la persona fue generado por su temor a verlo fracasar. Si sus sugerencias son inválidas, simplemente descártelas. Por otro lado, si sus sugerencias son válidas, utilice las ideas para fortalecer e improvisar la idea original.

- *No tome nunca un comentario negativo en forma personal:*

En vez de asumir que el comentario tuvo la intención de ser una crítica de su idea, tómese tiempo para encontrarle otro significado al comentario. ¿Fue el comentario una expresión de cómo la persona se siente acerca de sí mismo? ¿Fue el comentario un resultado de la inseguridad de la otra persona? ¿Fue el comentario generado por la creencia que la otra persona alberga acerca de su negocio?

La gente hace comentarios negativos todo el tiempo, por una variedad de razones. Aún cuando no hay manera de que usted sepa las razones que generan ese comentario, mantenga en mente que la declaración raramente refleja la capacidad de la persona que recibe tal declaración. Si usted aún alberga alguna duda acerca del comentario recibido, pídale a la persona una clarificación. Sólo recuerde tomar todo lo que le digan como su opinión, y no como hechos. También debe recordar desafiar a sus pensamientos con las preguntas aprendidas anteriormente para eliminar toda negatividad de su mente.

- *Intente transformar los comentarios negativos en recursos para nuevas ideas:*

En cualquier momento en que se encuentre frente a un comentario negativo, busque en las palabras declaradas una nueva idea o recurso. ¿Es la persona que realiza el comentario un experto en su área de negocios? Entonces, tal vez haya algo de cierto que pueda ayudarlo a enfocarse en una dirección nueva y mejor. ¿Es el comentario de una persona querida que lo ha ayudado a buscar esta idea? Entonces, tal vez su comentario constituya un punto de vista diferente de la misma idea. Explore esta opción y vea qué es lo que puede aprender.

Si luego de seguir los lineamientos previos, usted aún tiene pensamientos negativos que simplemente no puede cambiar, tal vez sea momento de aprender a utilizar ese pensamiento negativo de un modo positivo.

### ***Cómo transformar patrones de pensamientos negativos en activos para su negocio***

En algún punto durante el aprendizaje del proceso, seguramente se encontrará con una situación de pensamiento negativo que no responde a sus habilidades presentes para pensar positivamente. Estas situaciones, sin embargo, no establecen un fin para su carrera de pensamientos positivos. En vez de ello, estas situaciones plantean oportunidades de aprendizaje, de exploración y eventualmente de utilización como activos positivos para su negocio.

El pensamiento negativo que no puede ser limitado, debe ser visto como un recurso para lograr un mayor crecimiento. Así que, ¿qué puede obtener a partir de un pensamiento negativo? El pensamiento negativo nos ayuda a afrontar la realidad de la situación, nos ayuda a prepararnos para eventos venideros, nos ayuda a tomar acción y nos ayuda a afrontar la causa que genera dicho pensamiento.

- *Afronte la realidad de la situación:*

En los negocios, es especialmente importante contar con la capacidad para afrontar la realidad de una situación sin permitir que la misma destruya su confianza o ponga freno a su progreso. El pensamiento negativo puede ayudar con esta tarea al permitirnos ver la realidad de la situación. Mientras que el optimismo es la clave del éxito, resulta igualmente importante no ignorar los hechos que causarían potenciales daños ni evitar situaciones negativas.

Por ejemplo, si sus ventas están decayendo realmente (lo cual los números pueden probar), no sería inteligente ignorar esta realidad. En vez de ello, usted querrá utilizar sus patrones de pensamiento negativo para contemplar este descenso, y encontrar la razón que ha sido la causa. Al afrontar los hechos negativos de una situación, usted puede encargarse de ellos cuando comienzan, en vez de ignorarlos hasta que sea demasiado tarde.

- *Prepárese para cualquier resultado negativo de eventos o situaciones venideras:*

Mientras que algunas personas pueden ver a esta preparación como una preocupación innecesaria, ella puede en realidad ser un activo si es utilizada correctamente. Al permitir que su mente recorra todos los posibles resultados negativos de una situación, usted estará más atento a las áreas débiles de su situación. Una vez que pueda reconocer estas áreas, puede prepararse para ellas. Una vez que esté preparado, usted puede reemplazar el pensamiento negativo con un pensamiento positivo al concentrarse en su plan de acción perfeccionado.

Por ejemplo, si usted está planeando introducir un nuevo producto a su negocio de Internet, y sólo se concentra en los aspectos positivos de ese plan, tal vez se esté tendiendo una trampa para fracasar. Cuanto más inteligente es el acercamiento a esta situación, más contemplará los posibles problemas con los cuales podría encontrarse. ¿Está llevando usted adelante un marketing apropiado? ¿Ha investigado las ventajas de su producto? ¿Está este producto alineado con las necesidades de sus clientes? ¿Tiene usted un plan B para el caso de que este producto no genere las ventas deseadas? Sin un plan apropiado, el cual incluya la examinación de cualquier aspecto negativo, usted podría encontrarse sin la preparación adecuada para un resultado real.

- *Utilice el pensamiento negativo para evitar que lo paralice, y en vez de ello, tome acción en el asunto:*

Algunas veces, el temor a lo desconocido puede causar ansiedad respecto a su experiencia. Estos sentimientos de ansiedad pueden causar que usted se paralice debido al temor de cometer un error. Usted puede utilizar estos sentimientos negativos para contemplar el resultado al que le teme, revisar cualquier base de hecho, y utilizar sus temores para planear los aspectos realistas de la situación.

Mediante la planificación, usted puede tomar acción, y una vez que se sienta preparado, los sentimientos de ansiedad disminuirán.

Por ejemplo, imagine que usted le teme a que un nuevo producto fracase. En vez de dejar que ese temor lo paralice evitando que lo incluya en su negocio, usted puede crear un plan detallado para afrontar el posible fracaso. Una vez que tenga preparado un plan, usted puede utilizar su energía mental concentrándose más claramente en un resultado positivo y así tomar acción más efectivamente.

Para poder obtener el mayor beneficio de este paso, usted necesita entender cómo utilizarlo. Necesita ser capaz de aceptar sus pensamientos negativos, pero sabiendo cómo utilizados de una manera productiva y orientada a la acción. Las siguientes declaraciones de pensamiento negativo lo ayudarán a entender mejor este concepto:

- Si mi producto falla por sí mismo, puedo adjuntarlo a un producto similar para incrementar las ventas.
- Si este producto fracasa, puedo aprender del error y utilizar mis nuevos conocimientos para hacer mejores elecciones en el futuro.
- La falla de este producto no significa el final de mi negocio. Tengo otros productos y los puedo mejorar para recuperarme de las posibles pérdidas.
- El fracaso de este producto no influenciará mi reputación negativamente. Los otros entenderán que se deben tomar riesgos para lograr el éxito en los negocios.

- Si el nuevo producto falla, no utilizaré esto como una excusa para renunciar. En vez de ello, valoraré la experiencia y utilizaré al fracaso como motivación para hacerlo mejor la próxima vez.

Como usted puede ver de estos ejemplos, un pensamiento negativo puede ser utilizado para incrementar la planificación, y disminuir los efectos generales de un resultado negativo. Los últimos dos ejemplos muestran cómo un pensamiento negativo puede ser convertido en una afirmación que proyecta confianza para afrontar los contratiempos.

- *Afronte el pensamiento negativo y permítase aprender de ello:*

A veces, el pensamiento negativo puede generar nuevas ideas y oportunidades. Por ejemplo, su temor de introducir un nuevo producto puede llevarlo a pensar en ese producto de una forma completamente distinta. Tal vez durante su investigación, se entusiasmó acerca de los beneficios del producto pero no prestó suficiente atención a posibles contras. Si usted puede reconocer esas contras con un pensamiento negativo, entonces puede utilizar su capacidad para pensar positivamente para mejorar el producto o eliminarlo del todo.

Otra forma para afrontar sus pensamientos negativos puede ser el permitirse aceptar sus defectos. Por ejemplo, tal vez su producto no sea una tan buena idea después de todo. Si usted ha comenzado el lanzamiento del nuevo producto concentrándose solamente en los resultados positivos, tal vez haya cometido un gran error. Algunos pensamientos negativos pueden estar basados en la realidad. ¿Tiene usted realmente la capacidad para ofrecer este producto? A través de este tipo de pensamientos, usted puede darse cuenta que un producto totalmente diferente puede ser más apropiado respecto a su experiencia y a los objetivos generales de su negocio. En este caso, su pensamiento positivo puede ahorrarle mucho tiempo y un fracaso innecesario.

Para poder utilizar su pensamiento negativo como un activo para su negocio, usted necesita ser capaz de ver a sus pensamientos negativos como lo que realmente son: oportunidades para aprender y para desafiarse a usted mismo. Al utilizar los pasos antes descritos, en cada momento en que un pensamiento negativo entra en su conciencia, usted puede utilizar esos hechos para fortalecerse a usted mismo y a su negocio.

## CAPÍTULO 4

### **DEJE QUE EL PENSAMIENTO POSITIVO LO LLEVE A USTED, A SU VIDA, A SUS RELACIONES Y A SUS NEGOCIOS HACIA EL PRÓXIMO NIVEL**

#### ***Crea en usted mismo***

- *Confíe en su intuición y voz interior:*

Una gran parte de creer en usted mismo es aprender a confiar en su intuición. El modo en que su intuición lo alerta es enviando un mensaje repentino y urgente, una corazonada o impulso a hacer algo específico. Usted puede “sentirla”, como una tensión en su estómago o en su pecho, o simplemente puede “saber” que debe tomar una determinada acción. De cualquier modo que acontezca, préstele atención y ¡sígala!

Lo que la mayoría de nosotros tendemos a hacer es a dudar de esas corazonadas, ofreciendo cierta resistencia a tomar la acción. Nosotros analizamos la situación interminablemente, preocupándonos acerca de que aparenta ser muy buena para ser cierta, dudando de nuestra capacidad para lograr salir adelante, y demás consideraciones. Para el momento en que finalmente logramos atravesar todas nuestras emociones negativas, la oportunidad ya ha pasado hace rato.

La mejor manera de evitar que esto le suceda es familiarizarse con su intuición. Aprenda a reconocer las señales que su guía interna le revela. Trabaje con ellas a diario, hasta que logre estar “conectado” todo el tiempo. (Por cierto, usted se asombrará de descubrir que su intuición puede ser de gran ayuda en muchas áreas de su vida; todo desde la seguridad personal hasta tratos de negocios ¡o la elección de su compañero/a de vida! La RAZÓN DE SER de su intuición es guiarlo. Déjela.)

Luego, una vez que usted haya desarrollado su intuición, y se haya familiarizado con su forma de funcionar, enfóquese en construir coraje para que no sentirse intimidado acerca de tomar acción cuando su intuición se lo indica. También es importante no tratar de FORZAR ninguna acción en un esfuerzo de adelantar las cosas o procesos. Existe un elemento temporal involucrado en este proceso, y usted eventualmente encontrará que hay ciertas cosas que no pueden ser apuradas, sin importar cuánto usted lo desee. Una buena regla de oro es sólo tomar aquellas acciones que se siente inspirado a tomar. Sólo usted podrá determinar cuáles son esas acciones.

Al igual que sus pensamientos disparan emociones, sus emociones pueden servir como un excelente indicador de los tipos de pensamientos que usted está teniendo. Si usted se encuentra sintiéndose enojado, perdido, desesperanzado o estresado durante mucho tiempo, usted entonces sabrá que puede necesitar trabajar con sus pensamientos para convertirlos en más positivos.

Sus pensamientos están constantemente presentes, sin importar lo que usted está haciendo. Durante muchos momentos aún ni siquiera es conciente de ellos, ya que ocurren automáticamente, en base a lo que usted ve, escucha, siente o cree.

Como la mayoría de las personas, usted probablemente pasa la mayoría de su tiempo enfocando su atención hacia las cosas que ve, escucha o experimenta momento a momento. Sólo cuando usted comienza a pensar conscientemente, usted comienza a percatarse de sus pensamientos.

Por ejemplo, cuando usted está tratando de resolver un problema, puede ser consciente de su voz interior diciendo cosas como: “¿Qué ocurriría si tratara de aplicar otra perspectiva a este problema? O tal vez debería preguntarle a Juan cuál es su opinión; él es más conocedor en este tipo de cosas...” Mientras que usted resuelve entre varias opciones, sus pensamientos le inspirarán diferentes acciones que pueden ayudarlo a resolver el tema.

- *Revisión mental:*

Para poder cambiar sus pensamientos, usted debe primero ser consciente de sus pensamientos actuales. Esto simplemente involucra llevar su atención hacia su interior, lo más a menudo posible. En muchos momentos durante el día, recuerde hacer una pausa y prestar atención a qué es lo que está sucediendo dentro suyo. Haga una revisión mental y considere:

- ¿Cómo se siente?
- ¿Qué emociones está experimentando ahora?
- ¿En qué dirección van sus pensamientos ahora?
- ¿Está usted siendo pesimista u optimista?
- ¿Está esperando lo mejor o lo peor?
- ¿Está permitiendo que circunstancias externas lo afecten negativamente?

Tal vez encuentre que el tener un pequeño diario o anotador cerca le resulte de ayuda, mientras practica poner a punto sus pensamientos durante el día. Si usted nota que se siente o piensa negativamente, pregúntese qué lo llevó allí. ¿Pasó algo o simplemente se sintió frustrado acerca de algo? ¿Se estaba preocupado por algo? Anote detalladamente CUANDO y POR QUÉ tendió a deslizarse hacia pensamientos/sentimientos negativos, y entonces encontrará que se percatará de los patrones que necesita cambiar.

Uno de sus desafíos más importantes probablemente será ¡recordar hacer esta revisión mental! Usted puede estar tan acostumbrado a dejar que sus pensamientos y emociones se continúen automáticamente, que puede olvidar monitorearlos una y otra vez. Si ayuda, intente colocar notas en lugares estratégicos. Coloque una en su lugar de trabajo, o en el tablero de su auto, o en el espejo del baño, en la heladera, etc. Las notas pueden contener cualquier mensaje que usted quiera, pero intente que sea simple, como: “Momento de revisión”, o “¿Cómo te sientes?” Cuando sus ojos perciban estas notas, usted recordará hacer una pausa y prestar atención a sus pensamientos y sentimientos.

- *Honre sus sentimientos:*

Cuando usted primero comience a procesar el monitoreo de sus pensamientos y sentimientos, tal vez se sienta tentado de decir algunas “mentiras piadosas”. Tal vez intente decirse a usted mismo que se está sintiendo bien, aunque en realidad se sienta molesto o presionado. Tal vez usted no “sienta” nada realmente al momento de hacer la revisión, por lo que en su diario o anotador anotará que se siente bien. ¡Evite este tipo de costos!

Si usted está queriendo conquistar sus hábitos de pensamiento negativo, seriamente, estas pequeñas mentirillas no le harán nada bien. Usted no puede engañarse en su camino hacia el pensamiento positivo. Si no es genuino, no crearán los cambios duraderos que usted desea. Asegúrese siempre de ser honesto con usted mismo. Si se está sintiendo enojado, sea conciente de ello. Si se está sintiendo aburrido, deje que el estar aburrido esté bien.

Recuerde que este proceso no se trata de encubrir o negar sus emociones. Cuando usted se rehúsa a procesar sus emociones, ellas volverán a cazarlo hasta que usted las procese y las deje ir.

Contrariamente a la creencia popular, los sentimientos negativos no son tan dañinos o “malos” bajo ningún aspecto. Lo único malo respecto a ellos es que elijamos hacer con ellos lo que solemos hacer la mayoría del tiempo: o bien expresarlos en forma destructiva, o ignorarlos y permitir que nos sigan controlando.

Hágase un gran favor a usted mismo: HONRE SUS SENTIMIENTOS. No trate de convencerse de que no debería sentir como está sintiendo. No trate de disminuir sentimientos negativos sólo porque no sabe cómo manejarlos. En vez de ello, ¡enfrentelos cuando surgen!

Permítase a usted mismo sentir esos sentimientos, trabaje los pensamientos que surgen en su mente y luego deje que el asunto se baya para evitar que continúe molestando. La magnitud de cada tema con el que se encuentre, determinará finalmente qué tan rápido usted pueda atravesar este proceso. Las molestias menores pueden ser procesadas y liberadas en unos pocos minutos. Los grandes dolores de cabeza, traiciones o rechazos pueden requerir algo más de tiempo.

A medida que usted trabaja con estos sentimientos, preste especial atención a cualquier creencia subyacente que puedan estar disparando. Usted puede inicialmente enojarse acerca de una pequeña situación, pero esa situación está en realidad disparando recuerdos de experiencias no resueltas que pueden hacer parecer a la situación actual mucho peor de lo que realmente es. Si sus emociones parecen excesivas o desproporcionadas ante la situación actual, tal vez usted tenga viejas creencias que están siendo agravadas. Esto suena como algo malo, pero lo es ¡SÓLO si no se ocupa de ello! Por eso es que un diario puede resultar de mucha ayuda en un proceso como este.

Cuando usted comienza a registrar sus sentimientos y notar cómo se disparan ciertas creencias, puede tomar conciencia de una creencia que lo está limitando, y la cual ahora tiene el poder de CAMBIAR.

- *Sepa cuándo procesar emociones:*

Existe una delgada línea entre darse tiempo para honrar sus sentimientos y *revolcarse* en la miseria. Si se encuentra a usted mismo persistentemente y por demasiado tiempo en el lado oscuro, tome su diario o anotador y explore las razones por las cuales esto le está ocurriendo. ¿Sirven sus emociones negativas a un propósito más profundo? ¿Siente temor de liberar estas emociones y moverse hacia adelante? ¿Qué cree que ocurriría si usted dejara de anidar estas emociones?

Hablando de su diario o anotador, este es un buen momento para mencionar que además le puede servir como una plataforma de purgación MUY efectiva. Una de las razones por las cuales sus emociones a menudo se adueñan de usted, es porque no las deja salir. Las encierra dentro y sigue estresándose con ellas.

Piense en la última vez que se sintió realmente enojado o estresado respecto a algo y se desahogó con un buen amigo. Luego de terminar de contar toda la horrible historia, ¿no se sintió mejor? Eso es porque en el proceso de contar su historia, usted estuvo procesando sus emociones y ¡sacándolas FUERA de su mente y corazón!

Su diario puede servir al mismo propósito, o tal vez ser mejor aún. En vez de censurarse a usted mismo o de evitar los detalles que no desea compartir con nadie más, usted puede desahogarse en su diario hasta con el más mínimo detalle incluido. Usted puede maldecir a gusto, apuñalar el papel con su lapicera, y ventilar sus emociones completamente, sin la preocupación de que nadie se sienta ofendido. ¡Es muy liberador!

Cuando comienza a utilizar esta actividad regularmente por primera vez, tal vez luche con poder conectarse con sus emociones, especialmente si ha desarrollado un hábito de encubrir las y desconectarse de ellas. Si es así, le sugiero que practique, practique y practique más. La única forma en la cual usted se va a reconectar con sus emociones es seguir intentando atraparlas y honrarlas cuando aparecen.

Tal vez también se sorprenda de notar que cuando piensa acerca de procesar sus emociones, aparece una importante sensación de temor. Esto es muy común en personas que fueron avergonzadas o ridiculizadas acerca de la demostración de sus emociones durante su niñez, o aún en personas que simplemente están acostumbradas a bloquear sus emociones.

Una vez que logre traspasar este temor, se dará cuenta que allí no hay nada de que asustarse. Sus emociones no lo sobrepasarán ni lo comerán vivo. ;-) Son sólo sentimientos. Vienen y van. Crecen en intensidad y luego se desvanecen nuevamente. Si usted tiene una dificultad genuina para expresar sus emociones, tal vez encuentre que vale la pena consultar a una terapeuta. Ellos están entrenados para ayudarlo a trabajar a través de emociones dolorosas o perturbadoras, en forma segura y compasional.

- *Desprenderse de sus emociones:*

Otro excelente modo de lograr dominar sus emociones es aprender cómo DESPRENDERSE de ellas cuando usted sienta que esto sería beneficioso. El desprenderse de sus emociones no es lo mismo que enterrarlas o encubrir las. Cuando usted se desprende de sus emociones, está eligiendo no ser gobernado por ellas en un determinado momento. Usted cambia fácilmente su configuración mental hacia una más lógica o analítica, para poder pensar calmadamente acerca de la respuesta más productiva. En efecto, usted está “elevándose” de la situación para poder pensar más claramente, sin estar influenciado por sus emociones.

Esto es especialmente beneficioso si usted experimenta un evento que normalmente disparará emociones negativas como enojo, temor, hostilidad o decepción. Por ejemplo, si usted se encuentra con un importante obstáculo en su camino hacia su objetivo, su primer impulso podría ser reaccionar desmesuradamente con un gran enojo o frustración, lo cual probablemente empeorará las cosas. Cuando algo que usted realmente deseaba no

funciona, usted podría encontrarse excedidamente desanimado o desilusionado al respecto.

Antes de reaccionar ciegamente ante situaciones como esta, tómese una pausa por un momento y vuelva a componerse. De un paso atrás respecto a sus emociones y en vez de sumergirse en ellas considere el modo más productivo de responder a la situación planteada. Abra su mente para permitir que aparezcan situaciones más creativas, y una vez que aparezcan, actúe.

Esto no es siempre algo fácil de hacer, especialmente si sus emociones a menudo ¡crecen desenfrenadamente! Pero como con la mayoría de las técnicas de este libro, la práctica lo ayudará muchísimo.

Recuerde, sus emociones no son CAUSADAS por las situaciones, experiencias y personas con las que se encuentra cotidianamente. Sus emociones son un resultado directo de sus pensamientos y percepciones ACERCA de esos eventos externos. Usted las elige, aún cuando no es conciente de dicha elección.

Usted tiene la capacidad de tomar control de todo lo que piensa y siente, y de utilizar esto para mejorar cualquier situación (aún cuando sólo sea desde su propia perspectiva).

### ***Crea en su producto o servicio***

Una de las claves más importantes para lograr el éxito en los negocios es su confianza en usted mismo, en su producto o servicio. Si usted no cree firmemente en sus propias habilidades, conocimiento y experiencia, entonces no puede pretender que otros lo hagan. Si usted no cree en su producto o servicio, entonces nunca será capaz de convencer a los potenciales consumidores de que crean en él.

Por suerte, usted puede utilizar su capacidad para pensar positivamente para incrementar su confianza y lograr el crecimiento de su negocio en el proceso. Para comenzar este proceso, tome una hoja de papel y escriba dos títulos en la parte superior. El primero debe decir “Yo” y el segundo debe decir “Mi Producto/Servicio”.

Ahora tómese un minuto para escribir todos los aspectos positivos y beneficios que se le ocurran acerca de ambos. No filtre sus pensamientos en este momento. Escriba cualquier cosa, aunque no parezca directamente relacionada con el tema. Una vez que usted tenga un borrador de su lista, necesita revisarla y eliminar aquellas declaraciones que son innecesarias para este ejercicio.

Un ejemplo del listado puede verse así:

<i>Yo</i>	<i>Mi producto/servicio</i>
<i>4 años de experiencia en marketing</i>	<i>Ahorro de tiempo</i>
<i>Buena capacidad de resolución de problemas</i>	<i>Bajo costo</i>
<i>Éxito previo en este negocio</i>	<i>Muchas características</i>
<i>Excelente servicio al cliente</i>	<i>Facilita la vida</i>
	<i>Resuelve un problema</i>

Luego de que haya limitado la lista para incluir únicamente declaraciones concretas, significativas y beneficiosas, usted necesita transformar cada declaración en una afirmación positiva. Por ejemplo, usted puede transformar “4 años de experiencia en marketing” en la siguiente afirmación:

“Puedo utilizar mis 4 años de experiencia para lograr el éxito en cada uno de los aspectos de mi negocio”.

Una vez que haya transformado cada una de las declaraciones en la afirmación correspondiente, repita esas afirmaciones a menudo para fortalecer su confianza.

Una vez que estas declaraciones se conviertan en parte de su creencia interna, se harán su propio camino en todo lo que usted haga o diga. La confianza que creará será transmitida a sus clientes y otros contactos, permitiéndoles sentir y compartir su confianza y creencia.

### ***Espere el éxito y descubra sus sueños***

Al esperar lo mejor, usted se libera de los pensamientos de fracaso. Esta liberación le permitirá colocar toda su energía en el logro de todo lo que pueda soñar. Si usted espera el fracaso, entonces ocurrirá inevitablemente. Sin embargo, si usted espera el éxito, entonces el cielo será su límite.

El éxito es una combinación de habilidades y creencias. Utilice los siguientes lineamientos para darse cuenta de sus dudas y tener éxito en cada emprendimiento que tome.

- *Libérese de la duda:*

Deje ir las dudas y espere realmente, el mejor resultado posible. La mente tiene una rara forma de alcanzar lo que fe como un hecho. Si usted cree firmemente en el mejor resultado, su mente lo llevará automáticamente hacia el logro de ese resultado. Para ayudar este proceso, utilice su habilidad para visualizar y afirmar para desarrollar su resultado y fortalezca su creencia en las posibilidades de lograrlo.

- *Convéncese a usted mismo de los resultados posibles:*

Nada funciona mejor que el convencernos a nosotros mismos de que podemos lograr cualquier cosa que queramos, que nuestros logros pasados.

Utilice sus éxitos del pasado para reforzar la creencia en usted mismo, y para aumentar su confianza. Imagine a un jugador de fútbol que esté por patear un penal. Al visualizar sus éxitos pasados se convence a sí mismo de que es capaz de repetir un resultado positivo. Este mismo ejercicio puede ser utilizado en su negocio. Si sus logros pasados son utilizados para incrementar su creencia y visualizarse obteniendo nuevos logros, usted incrementará automáticamente las oportunidades de lograr sus objetivos.

- *Permitase soñar y decida tener grandes sueños:*

Los sueños son un componente importante para lograr el éxito. Si usted nunca se permite soñar, entonces no tendrá una razón para esforzarse y conseguir logros. Sin sueños, nunca tenemos objetivos.

Una vez que usted crea en la importancia de los sueños, necesita permitirse soñar en grande. Después de todo, ¿qué tan bueno es un sueño si solo le depara un futuro mediocre hacia donde dirigirse? Para poder armarse con una motivación a largo plazo, es necesario realizar un progreso continuo hacia el logro de sus sueños, usted necesitará entonces un premio que lo espere al final del camino.

Luego de que haya acordado incluir su capacidad de soñar en su arsenal para pensar positivamente, tómese algún tiempo en forma regular, para soñar acerca de su futuro. ¿Dónde se ve a usted mismo, tanto personal como profesionalmente? ¿A qué nivel de negocios está operando? ¿Cómo describiría su futuro éxito? ¿Qué atributos asignaría a su futuro? Una vez que usted pueda responder estas preguntas, puede comenzar a establecer objetivos para lograr el futuro que desea.

Sin un sueño, usted se perderá en el camino. Obviamente, para que su negocio prospere, no es suficiente con sólo soñar. Usted necesita soñar de cierta forma en la que se vea haciéndolo y luego tomar ciertos pasos hacia objetivos concretos y planes de acción.

- *Transforme su sueño en objetivos concretos:*

Una vez que usted tenga una visión positiva de su futuro exitoso, es momento de crear un plan para lograr ese éxito. Por ejemplo, si su sueño involucra expandir su negocio de Internet, usted necesita establecer los pasos necesarios para lograr esa expansión.

La forma más fácil de hacer esto es trabajar a partir de su futuro, para atrás. Comience su lista con los resultados positivos de su objetivo, tal como en el ejemplo siguiente:

- Expandiré mi negocio y seré dueño de tres tiendas de Internet que operan eficientemente y tienen un gran éxito.

Luego, escriba los pasos que necesitan acontecer para lograr este resultado.

- Abriré mi tercera tienda en Internet.
- Investigaré nuevos productos y decidiré qué tipo de tienda tiene más posibilidades para mi negocio en este momento.
- Lograré el nivel de ganancias necesarias para abrir mi tercera tienda.

Ahora, liste los pasos que necesitan tomar lugar antes de que pueda moverse hacia esos objetivos.

- Mejoraré mis productos, perfeccionaré mi marketing y crearé más oportunidades para incrementar las ganancias de mi segunda tienda.
- Abriré mi segunda tienda en Internet.

- Investigaré nuevos productos y decidiré qué tipo de tienda tiene más posibilidades para mi negocio en este momento.
- Lograré el nivel de ganancias necesarias para abrir mi segunda tienda.

Finalmente, liste los pasos que necesita tomar ahora para comenzar a trabajar hacia la realización de su sueño.

- Buscaré modos de mejorar mi tienda en Internet.
- Investigaré formas de reducir costos y aumentar mis ganancias.
- Utilizaré mi habilidad para pensar positivamente para optimizar mi éxito.

Mientras que el establecer sus objetivos en forma inversa parece poco natural, este acercamiento es importante debido a dos razones. Uno, este orden inverso le permitirá a su subconsciente creer en el objetivo antes de haber sido completado. Si su mente está pensando en términos de: “Logré mi objetivo, ¿cómo lo hice?” en vez de: “Quiero lograr este objetivo, pero ¿cómo lo consigo?”, usted se enfocará más en el resultado que en el camino. Nunca se pregunte a usted mismo: “¿Cómo puedo hacer esto?”, siempre pregúntese: “¿Cómo hice esto?” La diferencia en el lenguaje utilizado parece simple, pero el significado detrás del lenguaje es bastante diferente.

En segundo lugar, el orden es importante porque lo obligará a enfocarse primero en el logro. Al comenzar enfocándose allí, usted tendrá menos hostilidades de dudar y albergar posibilidades negativas que lo pueden llevar a renunciar. Si usted comienza con un éxito, sus preguntas principales ya no serán: “¿Adónde voy ahora?”, o “¿Funcionará esto?”, sino que serán: “¿Qué pasos ya he tomado?” y “Eso obviamente funcionó, así que ¡esto también funcionará!”

Si usted aún no está convencido, intente hacer una lista en el orden opuesto. Seguramente usted se quedará colgado en algún punto entre los objetivos inmediatos y el resultado a futuro.

Una vez que tenga un sueño y un plan, necesita llevar el ejercicio entero hacia el próximo nivel, y eliminar los pensamientos de derrota que puedan existir en su pensamiento conciente.

### ***Ahuyente los pensamientos de derrota***

Sin importar cuán a menudo o qué tan bien usted utilice su habilidad para pensar positivamente, sus resultados aún pueden tener una influencia negativa si usted alberga la posibilidad de un fracaso. Para utilizar sus nuevas habilidades y lograr que tanto su vida como su negocio pasen al próximo nivel, usted necesita formular un plan para ahuyentar sus pensamientos de derrota.

Al igual que con todos los otros pasos descriptos en este libro, su objetivo de eliminar los pensamientos de derrota puede ser logrado. Para asegurarse de que esto ocurra, usted debe creer en sus fortalezas, debe comprometerse a aprender las técnicas y a tomar los pasos necesarios para cada uno de los ejercicios.

Para comenzar el proceso de ahuyentar sus pensamientos de derrota, utilice los siguientes lineamientos:

- *Sobrepongase a la derrota:*

Mientras que este parece ser un paso simple, tiene implicancias enormes. Al comprometerse a sobreponerse a la derrota, usted elimina el poder de su significado. Si usted reconoce las palabras y los pensamientos mientras ingresan a su mente, pero se niega a aceptar que lo muerdan, usted cambia el efecto que tienen sobre usted. Con esta actitud mental, las palabras pasan de ser predicciones concretas de fracaso, en ser sólo palabras sueltas que no tienen efectos duraderos en su actitud.

La próxima vez que los pensamientos de derrota ingresen a su mente, sólo declare en voz alta: "Yo no me quebraré ante los pensamientos de derrota." Una vez que haya repetido esto la suficiente cantidad de veces, su subconsciente aceptará esta declaración como un hecho y las palabras de duda perderán su efecto sobre usted.

- *Elimine la palabra derrota de su vocabulario:*

Al comprometerse en un plan para eliminar la palabra de su vocabulario, usted podrá eventualmente eliminarla de su mente.

El primer paso para borrar esta palabra de sus sentimientos es reemplazarla cada vez que la utilice en su expresión oral, o en algún pensamiento. Mientras que es imposible reemplazar la palabra por una positiva que tenga el mismo significado, usted puede reemplazar el significado que la palabra tiene para usted. Para entender esto mejor, vea los siguientes ejemplos:

Pensamiento de derrota: Mi plan fracasará.

Pensamiento de reemplazo: Mi idea tal vez no resulte exactamente como lo planifiqué, pero estoy seguro de que resultará en una forma aceptable, si no mejor aún.

Pensamiento de derrota: Nadie comprará mi producto.

Pensamiento de reemplazo: Mientras que algunas personas pueden preferir un producto diferente al mío, estoy seguro de que millones de personas encontrarán que mi producto es muy útil.

Pensamiento de derrota: Nunca fui bueno para venderle mis ideas a la gente.

Pensamiento de reemplazo: Si bien he tenido inconvenientes en el pasado para convencer a la gente de los méritos de mis ideas, he mejorado mis habilidades y creo que esta será la vez que logre el éxito.

Como puede ver en el primer ejemplo, usted puede saber que el plan puede fallar, sin llamar a esto necesariamente un fracaso. En vez de ello, nos damos cuenta de que el plan puede no salir tan bien como queremos, pero cambiamos la implicancia de ese resultado al adjuntarle una nota positiva. El hacer esto elimina el impacto del fracaso. Ya no tendrá temor a la derrota, porque usted cree que el resultado puede ser mejor que el esperado, si su plan estuviera destinado a fracasar.

En el segundo ejemplo, también sabemos que el producto puede fallar con algunas personas. Sin embargo, en vez de ver esto como un hecho símbolo de la derrota, convertimos las palabras para mostrar aceptación ante aquellos que puedan no gustar de nuestro producto, y para mostrar esperanzas ante aquellos que gustarán de él. Nuevamente, finalmente despojamos el significado de la palabra derrota.

Para el tercer ejemplo, somos concientes de nuestros fracasos anteriores, pero elegimos que ellos no afecten nuestra actitud en forma negativa. En vez de ello, aceptamos el pasado y nos movemos mirando hacia delante. Con esta declaración nosotros reafirmamos nuestra creencia en que un resultado positivo es posible, y lo reforzamos con nuevos hechos.

Otra forma de eliminar la palabra derrota de nuestro vocabulario, es desecharla literalmente y hacer votos para nunca más decirla ni pensarla. La mejor manera de hacer esto es escribir en un papel la palabra derrota. Escríbala en letras grandes y en una fuente que denote su significado.

Tómese un momento para estudiar la palabra y todos los significados que tiene para usted. Ahora visualícese a usted mismo reemplazando esos significados por otros positivos. Repítase a usted mismo que sólo permitirá que estos nuevos significados penetren sus pensamientos. Finalmente, haga un bollo con el papel y tírelo en el cesto más cercano. Usted puede hacer este ejercicio mentalmente, utilizando la visualización, pero encontrará que si lo hace físicamente funcionará más rápido y con mayor efectividad.

- *Crea en su poder para lograr el éxito:*

Este paso cae en la categorización de las afirmaciones. Como usted ha aprendido en los capítulos anteriores, las afirmaciones tienen un fuerte impacto en la forma en que usted piensa y en los objetivos que usted es capaz de lograr.

Debido a esta correlación, usted necesita una afirmación fuerte y persuasiva en su arsenal para luchar en contra de la derrota. Por suerte, la afirmación más efectiva es la más simple: "No creo en la derrota". Realmente suena demasiado simple, ¿no es así? Pero piense en esa declaración por un momento. Repítala en voz alta. ¿Escucha la convicción y finalidad de las palabras? Estas poderosas palabras eliminarán efectivamente sus pensamientos de derrota. ¿Por qué? Porque usted no puede ser afectado de ninguna manera, por algo en lo que no cree.

El cambiar sus creencias existentes puede ser un gran desafío, pero ¡definitivamente no es imposible! Recuerde que una creencia no es nada más que un pensamiento que ha sido repetido tantas veces que se ha convertido en un "hecho" para su mente.

Para poder cambiar una creencia, usted necesita aplicar un poco de determinación para percibir y tomar conciencia. Aquí hay 3 pasos simples que lo pueden ayudar a hacer esto:

1. Primero, necesita identificar una creencia que sea limitante o destructiva. Esto significa que usted debe llevar su atención hacia su interior y entender qué está ocurriendo allí. Las creencias limitantes usualmente traen consigo sentimientos de temor, aprensión, incredulidad, etc. Y usualmente se disparan cuando usted piensa en hacer algo nuevo o cuando en realidad intenta hacer algo nuevo.

2. Cuando usted detecte una creencia limitante por primera vez, necesita cuestionarla. ¿Es realmente cierta? ¿Por qué piensa eso? ¿TIENE que ser cierta necesariamente, o usted puede cambiarla de algún modo?

Elija una nueva creencia para remplazar a la vieja. El “elegir” una nueva creencia ¡NO es un evento inmediato! Usted debe repetir esta nueva creencia con un esfuerzo conciente, una y otra vez, hasta que se convierta en un “hecho” para su mente.

Además de una repetición constante, tal vez encuentre de ayuda hacer una lista de razones por las cuales su nueva creencia es posible. Usted podría escribir “muchas otras personas han hecho esto, así que yo puedo también”, o algo similar. Cualesquiera que sean las razones que elija, deben ser enteramente creíbles para usted. Al mismo tiempo, apoye a esta nueva creencia mediante su ACCIÓN. No puede decirse a usted mismo que cree en algo y luego actuar en forma contradictoria. Aún cuando usted haya tomado pequeñísimos pasos hacia el fortalecimiento de sus nuevas creencias, cualquier acción es mejor que ninguna.

- *Evite a la gente negativa que habla acerca de la derrota:*

Por supuesto, antes de eliminar cualquier contacto con amigos, compañeros de trabajo, clientes, colegas o seres queridos, usted primero debe tratar de eliminar el efecto de sus declaraciones negativas sobre usted y su actitud. Como puede recordar, hemos aprendido técnicas para esta situación en el capítulo cuatro.

Sin embargo, a veces estas técnicas no funcionan. Por ejemplo, si una declaración de derrota ha sido realizada sin ningún hecho que las sostenga, o sin sugerencias para hacer algún cambio, entonces la declaración no puede ser transformada en algo positivo. Esta regla también aplica para las declaraciones hechas por personas que están tratando de herirlo intencionalmente. Dado que esos comentarios nacen de la malicia, simplemente no hay forma de aprender nada de ellas ni de utilizarlas como recursos para nuevas ideas. En cualquiera de los casos, usted necesita un plan para manejar estos comentarios y a la gente que los haga, antes de que puedan afectarlo.

El mejor plan es tan simple como evitarlos. Al evitar a la gente que hace este tipo de comentarios, usted puede evitar los posibles efectos de esos comentarios. Esencialmente, ¡oídos que no escuchan, corazón que no siente! Sin embargo, mantenga en mente que este plan no es usualmente una solución a largo plazo. Una vez que haya identificado su objetivo, y fortalecido su resistencia a los pensamientos negativos, o sobrepuesto a los significados de la palabra derrota, usted puede usualmente relacionarse con esa gente negativa, sin sufrir las heridas del efecto que tengan sobre usted. Dependiendo de su relación con quienes hacen tales comentarios, su período de voluntad para evitarlos puede ser más o menos corto.

El plan suena bien, ¿no es así? Pero, ¿qué pasa si quien hace el comentario es su esposo/a, su socio/a o alguna persona que usted literalmente no puede evitar? En estos casos, es mejor que usted utilice la afirmación mencionada para ponerlos en su lugar. Cada vez que uno de ellos declare palabras de derrota hacia usted o acerca de usted, deje de hacer lo que está haciendo, mírelos a los ojos y repita: “Yo no creo en la derrota” utilizando su tono más fuerte y convincente. Si bien es de esperar que esta pequeña

declaración no los detendrá la primera vez que la escuchen, si usted continúa respondiendo esto a sus comentarios, eventualmente lo logrará.

- *Elegir un nuevo hábito:*

Cuando se trata de resumir el tema, el pensamiento positivo (al igual que el pensamiento negativo) es simplemente una ELECCIÓN. Usted probablemente podría replicar que usted nunca en realidad decidió pensar negativamente, por lo que su elección no podría verse involucrada. Y yo podría contrarrestar diciendo que usted tampoco decidió conscientemente pensar en forma positiva, ¡no decidió NO pensar negativamente! Cuando digo que es una “elección”, me refiero a que momento a momento usted debe fomentar una toma de conciencia de su propio poder. Usted no es una víctima; usted no está indefenso; y usted no está fuera de control, sin importar qué tanto pueda sentirse así en determinados momentos.

Como cualquier otra habilidad, el gestionar sus pensamientos y sentimientos se convertirá en algo más fácil, cuanto más lo practique. De hecho, estaría asombrado del nivel de fortaleza interior que usted gana sólo con el hecho de encontrarse involucrado en este proceso. Cuanto más fuerte se sienta, más fácil le resultará gestionar sus pensamientos y sentimientos, y cuanto más logre gestionar sus pensamientos y sentimientos, ¡más fuerte se hará aún!

Usted sabe lo que eso significa, ¿no es cierto? Los pensamientos y sentimientos positivos se convertirán eventualmente en un HÁBITO, si lo practica el suficiente tiempo. Al igual que usted desarrolló el hábito de pensar negativamente, usted puede reemplazarlo por el hábito de pensar positivamente.

Cuando usted hace esto, cambiará quién es usted a un nivel profundo y central. Se convertirá en una persona que está en completo control de su vida. Afrontará cada día con sensaciones de entusiasmo y pasión por sus actividades. Ganará una inconmensurable satisfacción y dicha ¡en todo lo que haga!

Cuando usted hace esto, todo el resto de las cosas parecen tomar su lugar. El logro de sus metas resulta más fácil. Sus relaciones se convierten en más profundas. Usted se convierte en alguien más fuerte y más efectivo. Las oportunidades le golpean la puerta constantemente. Y lo más importante, usted simplemente SE SIENTE MARAVILLOSO. Eso sólo hace que todo el viaje valga la pena el esfuerzo.

### ***Conviértase en alguien pro-activamente positivo***

- *Combustible positivo:*

Esto significa no solamente esperar a que aparezcan pensamientos y sentimientos negativos, sino que usted se haga un hábito diario de alimentar a su mente con mensajes positivos. Usted puede hacer esto mediante el uso de afirmaciones, intenciones (eligiendo con anticipación pesar y sentir en un modo determinado), o leyendo material que lo

reconforte, mirando programas de televisión positivos, escuchando CDs motivacionales, o cualquier otra actividad similar.

Imagine que su mente es como una esponja, absorbiendo todo a lo que la expone en forma regular. Cuando más se enfoque en actividades positivas, ocurrirán dos cosas:

- 1) Usted comenzará a pensar más positivamente en forma automática.
- 2) Usted será más capaz de balancear cualquier influencia negativa que pueda absorber.

Yo no creo que sea posible evitar por completo la entrada de negatividad. Existe negatividad en ALGÚN grado en cualquier cosa en la que fije su atención hoy en día. En vez de tratar de evitar la negatividad completamente, intente enfocar la MAYORÍA de su atención en búsquedas positivas. Piense positivamente lo más a menudo posible, y alimente a su mente con material positivo lo más a menudo posible también. De ese modo, usted recibe influencias positivas que surgen tanto de fuentes internas como externas.

- *Intenciones positivas:*

Otra forma de ser pro-activo con sus pensamientos, es comenzar a trabajar con sus intenciones. Cada mañana al despertarse, dedique unos pocos minutos a decidir el tipo de día que quisiera tener, y visualícese a usted mismo pensando, sintiendo y actuando del modo en que usted desea. Véase a usted mismo manteniéndose en completo control de sus pensamientos y emociones durante todo el día, y conscientemente eligiendo la dirección que su día tomará.

Unas palabras de precaución: no se enfoque demasiado en intentar controlar situaciones o personas externas con intenciones. Las intenciones deben ser acerca de USTED. Lo que usted piensa, cómo se siente y qué hace, está todo bajo su control. Otras personas y situaciones no lo están.

Sin embargo, podría estar sorprendido de notar que cuanto más cambia usted mismo internamente, más se tornan las circunstancias externas hacia su favor. ¡Eso no es un accidente! ☺

Usted también puede utilizar intenciones para “colocar orden” en el Universo respecto a algo que desee. Intente este pequeño ejercicio ni bien se despierte en la mañana:

“Hoy tengo la intención de ser conducido en forma rápida y segura hacia oportunidades lucrativas, sociedades beneficiosas, y una abundante riqueza y felicidad. Me dejo llevar y confío en que las condiciones perfectas llegarán precisamente en el momento correcto.”

Luego haga exactamente lo que dijo, DÉJESE LLEVAR y sólo enfóquese en sus actividades diarias normales. Si usted siente una necesidad repentina de ir a algún lugar o de hacer algo, adelante, hágalo. Luego asegúrese de registrar cualquier cosa inusual que ocurre como resultado de sus intenciones.

Si no le gusta la intención que yo utilicé, ¡puede escribir la suya propia! Usted puede utilizar una intención para atraer casi cualquier cosa a su vida. ¿Qué quisiera experimentar? ¡Haga su intención! ☺

- *Emociones positivas:*

En forma adicional a enfocarse más en los pensamientos positivos, usted también puede comenzar a ser más pro-activo respecto a sus emociones positivas. Recuerde, su estado emocional está dentro de su control ¡en todo momento! Usted puede elegir generar emociones positivas, al igual que puede elegir tener pensamientos positivos.

Destine unos pocos minutos cada día atrayendo a las emociones más positivas que pueda. Enfóquese en sentimientos como alegría, regocijo, pasión, amor, gratitud, entusiasmo y humor. Si fuera necesario, usted puede atraer una imagen mental que estimule sus emociones, como pensar en alguien a quien ama, cuando esté intentando generar un sentimiento de amor.

Siga practicando con esto hasta que pueda generar instantáneamente cualquier emoción que quiera o necesite. ¡No es tan difícil como cree! Una vez que se acostumbra a trabajar con sus emociones de este modo, encontrará que es en realidad muy fácil cambiar de una emoción a otra.

Además de darle una increíble sensación de control sobre usted mismo y su vida, también notará que le resulta mucho más fácil lidiar con su negatividad, desafíos, retrasos inesperados, y cosas similares. Usted se convertirá en un maestro que controla sus emociones y aprende a utilizarlos para su propio beneficio y para el beneficio de otros.

- *Una nota especial acerca de la alegría y gratitud:*

La alegría, regocijo o júbilo, y la gratitud, son dos de las emociones más poderosas que usted puede tener, porque realzan su frecuencia energética ¡en un modo increíble! Si usted alguna vez quiere atraer algo a su vida, intente pensando acerca de ello con una fuerte sensación de alegría y gratitud en su corazón. Deje que estos sentimientos crezcan más y se fortalezcan, llenándolo por completo desde su interior. Cuando usted hace esto, emite vibraciones seriamente fuertes hacia la atracción de ese objeto o situación.

Aún mejor que enfocar su alegría y agradecimiento sobre algo específico, aprenda a cultivar una actitud alegre y positiva TODO EL TIEMPO. Enfóquese en sentirse bien acerca de usted mismo, de su vida, y de todo lo que hay en ella. Concientemente deje fluir sentimientos de gratitud por las bendiciones que ha recibido, aún las más pequeñas.

## **LA CONCLUSIÓN EXPLOSIVA**

Como usted ha aprendido de toda la información contenida en este Curso, el pensamiento explosivamente positivo puede ser una herramienta muy poderosa.

No sólo puede darle el poder de alcanzar sus objetivos y de vislumbrar sus sueños, sino que también puede ser utilizado para mejorar su vida, expandir su negocio y mantenerse a salvo de las amenazas de la negatividad.

Espero que al haber llegado hasta aquí, haya construido una creencia real, y la aceptación del pensamiento explosivamente positivo.

Y ahora que ha terminado el curso, es tiempo de detenerse y felicitar a usted mismo. Usted puede utilizar este logro como su primer paso hacia una vida ¡de pensamientos explosivamente positivos!

Usted compró este curso porque quería mejorarse a usted mismo en una u otra forma. Ahora usted ha terminado el curso porque se ha dado cuenta de que aprender a pensar en forma explosivamente positiva es el primer paso hacia el logro de sus objetivos. Lo único que queda por hacer, es prometerse a usted mismo a que ese proceso no termine acá. Revise el manual de guía y haga los ejercicios del libro de tareas.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

Una vez que haya decidido adoptar las habilidades que el pensamiento explosivamente positivo le puede otorgar, tal vez quiera expandir aún más su conocimiento. Los siguientes son libros y sitios web que le brindarán mayor información acerca de las habilidades para pensar positivamente.

Libros: *(include publisher's name and year of publication)*

El Poder del Pensamiento Positivo en los Negocios (*"The Power of Positive Thinking in Business"*), por Scott W. Ventrella.

El Poder del Pensamiento Positivo (*"The Power of Positive Thinking"*), por Norman Vincent Peale.

Sitios Web:

[www.InfoVictory.com](http://www.InfoVictory.com)

Este sitio ofrece productos motivacionales y de Internet correspondientes a los aspectos positivos para manejar un negocio en Internet.

[www.WritingMonster.com](http://www.WritingMonster.com)

Este sitio le ofrece los mejores trabajos de revisión y edición en línea. Puede tener todos sus libros electrónicos, informes, cartas de venta y sitios web revisados y editados por profesionales. Esto hará que usted se vea explosivamente exitoso.

## **NOTA FINAL DEL AUTOR**

Estimado amigo,

Gracias por comprar este curso. Si usted disfrutó de este Curso Completo de Audio, puede obtener productos similares de Sebastian Saldarriaga y su esposa, Stacey Scannell en: [www.InfoVictory.com](http://www.InfoVictory.com) & [www.Vibrazion.com](http://www.Vibrazion.com)

Le recomiendo con énfasis que lea el manual de guía incluido en este paquete, donde encontrará OFERTAS ESPECIALES Y LAS MEJORES HERRAMIENTAS DE MARKETING PARA INTERNET, conjuntamente con recomendaciones de Sebastian Saldarriaga.

Mis mejores deseos de suerte, salud, bienestar, dicha y Pensamientos Explosivamente Positivos para su vida.

Hasta luego...



Sebastian Saldarriaga Saffon  
[www.InfoVictory.com](http://www.InfoVictory.com)