

PENSAR N× DUELE

INFORMACIÓN

TÍTULO: Armas de Titanes.

AUTOR: Tim Ferriss

PÁGINAS: 737

EDITORIAL: DEUSTO

AÑO:2017

LIBROS SIMILARES

Tribu de mentores, Tim Ferriss. Principios, Ray Dalio, El obstáculo es el camino, R. Holiday.

Armas de Titanes es un libro casi inabarcable para poder hacer un resumen o reseña de él. Tim Ferriss nos regala, por escrito, infinidad de píldoras de personalidades de éxito en multitud de facetas.

Es una lectura muy amena, dividiendo el libro en varias secciones, desde la parte física a la económica hasta la creatividad misma. El libro va transcurriendo entre las distintas entrevistas que Tim a hecho en sus podcasts a estas personalidades, y así también lo he estructurado en este resumen.

Hay multitud de referencias a libros, documentales y otro tipo de materiales muy interesantes, por lo que recomiendo leer este libro con post it cerca o, al menos, papel y lápiz. Recomiendo mucho su lectura, os dejo a continuación lo que más me ha llamado la atención entre tanta buena información.

Peter Attia, doctor en medicina.

¿En qué piensas cuando te hablan de éxito?

El éxito es si te recuerdan tus hijos por ser el mejor padre. No por darles todo lo que quisieran, si no si serían capaces de contarte lo que fuera. ¿Eres la primera persona a la que llaman para pedirle consejo? ¿Te llaman cualquier día, aunque sea sin motivo? Y, a la vez **¿Eres capaz de romper moldes en cualquier cosa que decidas ser en la vida?**

Paul Levesque, campeón de lucha libre.

El entrenador de Evander Holyfield le dijo, "Puedes ser el próximo Mohamed Ali, ¿Quieres serlo?" Tras consultarlo con la familia, Holyfield dijo que sí y su entrenador le contestó "**¿Es un sueño o una meta?**"

Levesque usa esta frase con sus hijos. **Un sueño es algo con lo que fantaseas y que, normalmente, nunca llega a pasar.** Una meta es algo planificado, en lo que pones un esfuerzo y alcanzas. Sus modelos de éxito son personas estructurada que fijan un plan para alcanzar sus metas.

[PND] Mark, en su libro *me importe una mierda*, habla de este concepto en un sentido parecido, habla del dolor dispuesto a sufrir por conseguir algo. Ensoñamos la vida de nuestro cantante favorito o el cuerpo de ese modelo fitness que vemos en Instagram, pero ¿Estamos dispuestos a pasar el sufrimiento de horas de ensayo, viajes cada día, perder el anonimato o dietas estrictas, perderte salidas con los amigos o el entreno diario? Nos indica que tenemos que centrarnos en qué estamos dispuestos a sufrir, no la consecuencia de ello. Te dejo un enlace hacia mi podcast donde desarrollé este tema: <https://bit.ly/39LKfof>

Levesque nos cuenta también como justo antes de un importante combate, el campeón de boxeo Mayweather, estaba tendido viendo un partido de futbol y a la pregunta de qué hacía ahí, si no estaba nervioso, él dijo que no, que todo lo que tenía que hacer ya estaba hecho. No se preocupaba, preocuparse en ese momento no servía de nada si no se había preocupado de verdad en llegar preparado desde hacía meses. No iba a cambiar nada.

Chade-Meng, ingeniero de Google y escritor superventas.

Dos ejercicios interesantes:

BASTA CON NOTAR QUE SE FUE

Entrenar la mente para percibir que algo que hemos sentido “se fue”. Notar justo cuando un sentimiento de pena se va, o un pensamiento negativo se va. Esta es una técnica de meditación muy importante.

Meng la explica así.

Cuando toda o parte de una experiencia sensorial desaparezca, **percíbelo conscientemente**, justo cuando notes ese momento de transición de que lo que sientes se va, o al menos, una parte.

Le puedes poner la etiqueta “se fue” a cada momento en el que percibas esa transición. Si no desaparece al instante y tarda bastante, no desesperes, solo espera a que ocurra. Si no percibes que algo se vaya, usa como un “se fue” cada instante en el que termine ese mismo pensamiento de preocupación.

Es una manera de desechar cada pensamiento negativo que nace con él y nos cause cualquier tipo de dolor y, en cambio, buscar un “microalivio” por cada instante en el que ese dolor se va y desaparece.

EL AMOR INCONDICIONAL

Es un ejercicio que hace Meng en sus conferencias. Pide a los asistentes que piensen en dos personas de la sala, sin tener que señalar a nadie, solo mentalmente, y **les desee que sean felices**.

Todas las personas terminan sonriendo, algo que es consecuencia de la alegría del amor incondicional. Esto es gracias a que ser objeto de un pensamiento reconfortante es positivo en sí mismo.

Un ejercicio que recomienda es, por ejemplo, al estar en el trabajo o en una sala, pensar para uno mismo **“deseo felicidad para esa persona y para esa otra”**, y hacerlo repetidas veces durante el día. Si estás solo o sola puedes recurrir a la imaginación.

Sommer, entrenador personal.

Lidiar con la frustración pasajera de no lograr ningún progreso forma parte del camino hacia la excelencia. **La incapacidad de soportar la frustración es la causa fundamental de que la mayoría de las personas no alcancen sus metas.**

Si te marcas unas expectativas temporales poco realistas no llevarán a otra cosa que a frustrarte porque sentirás que no eres lo suficiente, o que no haces lo suficiente. El camino a lo extraordinario no es lineal.

Ética de trabajo + voluntad indomable.

Para lograr resultados de calidad a largo plazo necesitamos dedicar una concentración de calidad a largo plazo.

Hay que comprometerse con una meta a largo plazo y no buscar pequeñas victorias, ya que puedes desviarte del objetivo.

Basta con **tomar una decisión y mantenerla y acatarla.**

Chris Sacca, inversor.

Ve a todas las reuniones que puedas, **aunque no estés convocado**. Se proactivo, coge todas las ideas que puedas, compártelas, dale un enfoque distinto, debátelas. **Intenta ser útil y valioso.**

[PND] Hubo una época que cuando iba a un congreso o charla, hacía un mapa mental con las ideas que se compartían y luego las mandaba a los asistentes o publicaba. Era muy apreciada la información casi en vivo y se me reconocía en cada evento por ello.

Marc Andreessen, figura mítica de Silicon Valley y un transformador de la tecnología tal y como la conocemos hoy en día.

DOS REGLAS PARA VIVIR

En referencia a una cita de Steve Martin, dice que la clave del éxito es **“Se tan bueno que no puedan ignorarte”**.

NO SOBRESTIMES A LA GENTE QUE OCUPA PEDESTALES

La gente que ha tenido éxito y ha hecho grandes proyectos también tienen un pasado, tienes que darte cuenta de que no eran tan diferente a ti cuando empezaron, por lo tanto, **no debería desalentarnos para hacer lo mismo**.

Tim Ferriss cita a Steve Jobs: “Todo lo que te rodea y que tu llamas vida fue obra de gente que no era más lista que tú. Puedes cambiarla e influir en otras personas.”

Derek Sivers, creador de CD Baby.

CUANDO SE EMPIEZA HAY QUE DECIR SÍ

Derek, que tenía un grupo de música, fue invitado a tocar en un concierto pagado en una feria porcina, esta invitación le llegó a través de un amigo que rechazó la propuesta. Derek la aceptó. Salió tan bien que lo llamaron de multitud de lugares más y estuvo 10 años haciendo conciertos gracias a recomendaciones. Derek insiste **“cuando se empieza la mejor estrategia es decir que sí a todo”**.

[PND] Esto va en consonancia con la teoría de Steve Jobs de unir puntos, los puntos no tienen mucho sentido cuando estás en ellos pero cuando miras hacia atrás ves perfectamente la interconexión entre ellos.

CUANDO ALCANCES CIERTO ÉXITO SI NO ES UN “POR SUPUESTO QUE SÍ” ES UN NO.

En cambio, Derek nos dice que cuando se alcanza cierto estatus y le invitan a algún plan, negocio o lo que sea, si al recibir la propuesta no piensa **“Por supuesto que sí”** es que es un no.

OCUPADO = FUERA DE CONTROL

La gente que quiere reunirse conmigo siempre me dice **“Se que no tendrás mucho tiempo, pero...”**, yo les digo que no, que sí lo tengo. **Tengo mi tiempo bajo control, estoy por encima de él, ocupado suena a fuera de control.**

[PND] Esto me recuerda a cuando alguien responde **“Todo va bien, solo estresado”**. No, si estás estresado es que tu negocio no está bien planificado o tu planificación personal está fuera de control o te la planifican los que te rodean.

TRATA LA VIDA COMO UNA SERIE DE EXPERIMENTOS

Derek recomienda hacer comprobaciones y pruebas de cómo sería vivir la vida que quieres tener, probar a hacerlo, siempre con un plan de salida, y a **hablar con personas que ya se encuentren en la situación que deseas** y sigas sus consejos.

PRODUCTIVIDAD por Tim Ferriss

- Levántate una hora antes** de sentarte en el ordenador.
- Prepárate un café o lo que te guste **con papel y lápiz**.
- Anota de tres a cinco cosas** que te causen más incomodidad.
- Con cada una de las cosas que anotes tienes que preguntarte **“Si esto fuera lo único que hiciera hoy, ¿Estaría satisfecho? ¿Si hago esta tarea, las demás perderían importancia? ¿Cuál de estas cosas, si ya estuviera hecha, facilitaría hacer las demás?”**.
- Haz solo las tareas en **las que hayas respondido afirmativamente**.
- Dedícate dos o tres horas en solo una** de ellas.
- Una hora es el total**, puedes sacar 5 minutos de aquí y de allá.
- Si te distraes, no desesperes. **Vuelve a la tarea uno**.

Tony Robbins, el coach más conocido del planeta.

Parafraseando a Warren Buffet “Invertir en ti es la inversión más importante que puedes hacer en la vida... Nunca habrá una inversión financiera comparable, porque si desarrollas más destreza, más capacidad, eso será lo que realmente te dará la libertad económica... **Son esas capacidades las que lo hacen realmente posible**”.

Jim Rohn tiene otra famosa frase **[PND]** Me parece brutal: “si dejas que el aprendizaje te lleve al conocimiento, te haces memo. Si dejas que el aprendizaje te lleve a la acción, te haces rico”.

[PND] Yo mismo me lo intento aplicar cada día, aunque cuesta. Estamos sobre informados, queremos más y más, pero llenarse la cabeza de conocimiento no sirve de nada si no lo aplicas. Inténtalo, equivócate, prueba.

ESTADO>RELATO>ESTRATEGIA

Es una manera de afrontar decisiones, una estrategia que **te prepara primero anímicamente para luego tomar mejores decisiones**.

A veces tienes un mal día y te tienes que enfrentar a resolver problemas de tu día a día y no consigues hacerlo lúcidamente porque te has despertado mal o cansado o de mal humor, y **eso contagia toda la toma de decisiones**.

Antes de tomar ninguna decisión, Tony prepara su estado, una vez modificado tu estado de la manera correcta las decisiones de tu estrategia serán más lúcidas.

Prepararse el estado es algo personal, Tim hace flexiones o toma el sol.

Cuando te encuentres en un momento en el que no veas estrategias claras para la resolución de tus problemas **piensa si es que quizás el estado en el que estás está influyendo en tu relato**. Intenta variar ese estado para tomar mejores decisiones.

[PND] Para mi la preparación del estado es el deporte y evitar sobreinformación si la toma de decisiones es a primera hora de la mañana. Es decir, nada de emails, noticias o información externa que pueda afectar a las decisiones de primera hora de la mañana.

Peter Thiel, fundador Paypal, entre otras.

A la hora de realizar una acción, piensa “¿Cómo repercutirá esto en mis decisiones durante la próxima semana? ¿Y a lo largo de los próximos seis meses o doce meses?”

¿Qué habrías querido saber sobre el mundo de los negocios veinte años atrás?

“Me habría gustado saber que no había ninguna necesidad de esperar. Hasta que fundé Paypal no me di cuenta de que no había necesidad de esperar para emprender algo. Si estás pensando en hacer algo con tu vida, si has planificado cómo llegar hasta ahí en diez años, **deberías preguntarte por qué no puedes hacerlo en seis meses**”.

TRES PREGUNTAS QUE DEBERÍAN PLANTEARSE FUNDADORES DE STARTUPS

-**Cuestión de monopolio.** ¿Empiezas con una parte grande de un mercado pequeño?

-**Cuestión del secreto.** ¿Has identificado una oportunidad única que los demás no ven? -

Cuestión de la distribución. ¿Tienes alguna manera no solo de fabricar sino también de distribuir tu producto?

Seth Godin, gurú del marketing.

MALAS IDEAS

Si tienes muchas ideas malas también producirás buenas. La gente que tiene ideas buenas también te dirá que ha tenido muchas más malas. Por lo tanto, el objetivo no es tener ideas buenas, **si no cuanto más malas (en número) mejor.**

[PND] Esto me recuerda a la teoría estadística de ventas del libro “[El arte de vender y persuadir](#)” de Allen Pease, donde indicaba que se alegraba con cada “no” que le decían por teléfono ante una venta porque eso significaba que estaba estadísticamente más cercano a un sí.

PRIMERO 10 PERSONAS

La entrada de blog que Seth envía mayoritariamente es la de su blog llamada “First, ten”, es una estrategia de marketing muy fácil y al alcance de cualquiera. **Comparte tu idea con 10 personas que ya te conocen, si estas no lo publican o comparten con otros, es que no es tan buena idea.**

Scott Adams, escritor superventas.

SISTEMAS FRENTE A METAS

Scott nos explica como algo que no le daba ningún rédito, le quitaba más bien tiempo, como era escribir entradas en su blog, haciendo distintas pruebas en la estructura, el tipo de lenguaje o el toque de humor, consiguió otros objetivos que en ningún momento había planeado, pero este blog y estilo de escritura lo usaba como un sistema.

Algo que perfeccionó, que no era la finalidad de sus intenciones, pero que se convirtió en una bola de nieve ya que, al ir mejorando en sus entradas del blog fue llamado por un periódico, en el periódico tampoco consiguió una fortuna, pero sí llamó la atención de editoriales, que le dieron una oportunidad con la publicación de sus libros y, de ahí, a dar conferencias muy bien pagadas.

Las entradas de blog no eran su meta, eran un sistema, un acopio de habilidades que le permitió llegar a la meta final.

LA LÓGICA DEL DESAFÍO DOBLE O TRIPLE

Scott comentó que para triunfar **necesitas ser el mejor en una cosa específica o ser muy bueno en dos o más cosas.**

La primera opción es apostar todo o nada, está reservada para pocas personas, pero la segunda es más aceptable. Pone como ejemplo que él **siempre indica a sus alumnos que consigan ser muy buenos oradores**, ya teniendo esa habilidad, solo te quedaría cultivar otra habilidad para ser ya alguien destacable o extraordinario.

El capitalismo premia lo que es raro y a la vez valioso. Tener buenas dotes comunicativas y un conocimiento profundo en otra faceta es algo muy valorado, es una combinación imbatible.

LA LEY DE LA CATEGORÍA

Quizás cuando alguien piensa en comprar algo de tu sector no eres el primero en llegar a su mente. **Busca una nueva categoría donde sí seas un referente** y vengas a la mente del comprador.

Empresas de ordenadores que no podían combatir en la categoría de las más grandes, pero sí en especialidades en gaming, o diseño, o multimedia o movilidad.

Tim nos dice que lo primero que deberíamos hacer a la hora de lanzar un proyecto NO sería, ¿En qué es mejor este producto nuevo al de la competencia? Si no, somos primeros ¿En qué?

Qué categoría lideramos.

Crema una nueva categoría y “véndela”.

[PND] Esta teoría de crear nuevos mercados donde liderar sin competencia es la base del libro [“La estrategia del océano azul”](#).

Chase Jarvis, fotógrafo profesional.

“La creatividad es un recurso infinito. Cuanto más la usas más tienes”.

POTENCIA TUS HABILIDADES EN LUGAR DE CORREGIR DEBILIDADES

Hay que preguntarse qué habilidad tienes, para aislarla y potenciarla, **no pierdas esfuerzos intentando mejorar tus debilidades.**

LA ESPECIALIZACIÓN ES PARA LOS INSECTOS

Me he especializado en perseguir las cosas que me interesaban.

Ramit Sethi, emprendedor y blogger de finanzas multimillonario.

OFREZCO MATERIAL GRATIS Y ME VENDO MUY CARO

Mucho de mi material lo ofrezco gratis, diría que el 98%, y **luego vendo mis cursos muy caros**, unas diez o cien veces más caros que mi competencia.

Tim añade que divide sus productos en gratis y ultrapremium. Los ultrapremiums los puede vender muy caros debido a la gran base obtenida de todo el material gratuito que comparte y que ha transformado en una base enorme de seguidores. También de manera indirecta, gracias a esa red tejida por el material gratuito, obtiene grandes oportunidades de negocio, como enterarse del proyecto Shopify en sus inicios, pudiendo convertirse en inversor.

TEORÍA DE LOS MIL SEGUIDORES, Kevin Kelly.

El arte de persuadir es una teoría desarrollada por Kevin Kelly, que puedes leer [directamente en su blog](#). En ella indica que **cualquier creador de contenido puede conseguir vivir de su trabajo con tan solo 1.000 seguidores reales**.

Llama a un seguidor real a aquel que **compraría cualquier cosa que pusieras en venta** o irte a ver a cualquier lugar donde actuaras o presentaras algo.

Según su teoría, deberías sacar cada año material para obtener, al menos, 100 euros de cada seguidor fiel. Algo que también es un reto creativo.

El segundo requisito, sería que ese importe debe ser recogido en su totalidad por ti, con una relación directa. Sin editoriales, discográficas o representantes de por medio.

El número de seguidores fieles puede variar. Puede que sean 500, por lo que deberías generar anualmente 200 euros por seguidor, o quizás tengas 2.000 y solo necesites 50 por cada uno de ellos.

Otra prueba de “amor” sería intentar que, una vez al año, **un seguidor te comprara algo por un importe igual al sueldo de un día**.

Además, estos seguidores, además de esta relación tan cercana y ser fuente de ingresos recurrentes, actúan como **evangelizadores de tu marca**, siendo algo imprescindible para aumentar tu base de seguidores fieles o para ingresos puntuales.

Tracy DiNunzio, fundadora de Tradesy.

SI ESTÁS TODO EL DÍA QUEJÁNDOSE NADIE QUIERE AYUDARTE.

Cuando era pequeña estuve enferma debido a la espina bífida, como mecanismo de defensa intenté quejarme y ser agria, pero no funcionó. Como dice Stephen King, “Cuando te quejas, nadie quiere ayudarte”. **Si te centras siempre en lo que va mal, eso se proyecta a los demás y no te ven como una fuente de crecimiento para ellos, si no de destrucción.**

Con el tiempo decidí no quejarme más y suprimir esos pensamientos, y no solo me ayudó a relanzar mi vida si no que mejoró hasta mi dolor físico.

[PND] Feel the damage. Hace unos meses yo mismo sufrí un dolor ciático que me mantuvo meses con dolores tremendos, probablemente no llegue a recuperar del todo el estado físico de antes, pero la situación crítica pasó hace tiempo. Resulta que estaba muy mal humorado, tenía dolores, no podía hacer deporte al nivel alto que siempre lo había hecho y la gente de mi alrededor lo notaba, estaba más huraño y quejica de lo habitual. Durante meses, donde aparcaba mi coche veía un grafitti que decía “Feel the damage”, algo que me tomaba como una broma del destino, pero poco a poco lo tomé como un mantra. “Se consciente de este dolor que sientes, no del dolor físico en sí solamente, si no del emocional sobre todo” me repetía, y me ayudó a conocerme más a mi mismo, cómo respondía ante una adversidad, ver lo negativo que sale de uno cuando interioriza una situación adversa. Lo rumié y decidí cambiar de actitud, aunque me siguiera doliendo, e intentar estar “en paz” con el dolor, y ¿Sabes qué? No solo mejoré la relación con los demás si no que el dolor remitió hasta quedarse en algo residual.

Chris Young, inventor e innovador.

LOS TRABAJOS INTERESANTES LOS CREAS TÚ

Su padre le dijo que no se preocupara por el futuro, que el trabajo que finalmente haría no se había inventado y que los más interesantes son los que creas tú.

Si haces cosas que te interesen y lo haces bien, **encontrarás una oportunidad de convertirla en negocio.**

Neil Strauss, escritor de bestsellers.

NO ACEPTES LAS NORMAS DE TU TIEMPO

Es el mayor error que puedes cometer. **Cuando no lo haces innovas**, ya sea en cultura, tecnología o el campo que sea. Ese es el gran secreto.

Scott Belsky, empresario, escritor e inversor.

APRENDER DEL PASADO SIN DEJARME INSPIRAR POR ÉL

Siempre que veo un proyecto exitoso me preguntó **qué querían hacer y por qué funcionó, busco las pequeñas cosas que marcaron la diferencia**, para bien y para mal. ¿De qué creencia convencional se prescindió? Evito usar ese éxito pasado para el futuro ya que todo éxito casi fue un fracaso. Hay plazos y circunstancias incontrolables.

Peter Diamandis, empresario y reconocido líder.

Las 28 reglas de Peter para guiarse en la vida:

1. Si algo puede salir mal, ¡ARRÉGLALO, al infierno con Murphy!
2. Cuando te dan dos opciones ... ¡toma ambas!!
3. Múltiples proyectos conducen a múltiples éxitos
4. Comienza en la parte superior y luego avanza hacia arriba.
5. Hazlo por el libro ... ¡pero sé el autor!
6. Cuando se vea obligado a comprometerse, pida más.
7. Si no puedes ganar, cambia las reglas.
8. Si no puede cambiar las reglas, ignórelas.
9. La perfección no es opcional.
10. Cuando te enfrentes a un desafío que lo sea, haz uno.
11. "No" simplemente significa comenzar de nuevo en un nivel superior.
12. No camines cuando puedas correr.
13. En caso de duda: ¡PIENSE!
14. La paciencia es una virtud, pero la persistencia hasta llegar al éxito es una bendición.
15. La rueda chirriante se reemplaza.
16. Cuanto más rápido te mueves, más lento pasa el tiempo, más tiempo tienes.
17. ¡La mejor manera de predecir el futuro es crearlo tú mismo!
18. La relación de algo a nada es infinita.
19. Obtienes lo que incentivas.
20. Si crees que es imposible, entonces es ... para ti.
21. Un experto es alguien que puede decirle exactamente cómo no se puede hacer.
22. El día antes de que algo sea un gran avance es una idea loca.
23. Si fuera fácil, ya se habría hecho.
24. Sin un objetivo, lo perderás todo el tiempo.
25. ¡Falla temprano, falla a menudo, falla adelante!
26. Si no puedes medirlo, no puedes mejorarlo.
27. El recurso máspreciado del mundo es la mente humana persistente y apasionada.
28. La burocracia es un obstáculo para ser conquistado con persistencia, confianza y una excavadora cuando sea necesario.

VENTAJAS DE MULTIPLICAR POR DIEZ EN LUGAR DE SUPERARSE UN 10%

En palabras de Astro Teller, director de la sección más innovadora de Google:

“Cuando persigues un gran hito, algo que es 10 veces mayor, no un 10% mayor, ocurren cosas como:

-Cuando vas a mejorar un 10% algo te encuentras mucha competencia, **pero si vas a intentar multiplicar algo 10 veces no hay casi nadie**, como por ejemplo ocurre con la minería de asteroides en la que estoy involucrado.

-Cuando intentas **mejorar algo 10 veces tienes que empezar desde una tabula rasa**, no puedes apoyarte en nada ya hecho y enfocas el problema desde otra perspectiva. Como hizo por ejemplo Elon Musk con Tesla.

-Cuando intentas mejorar algo 10 veces, no un 10%, **el esfuerzo o dificultad no es 100 veces mayor pero la recompensa sí es 100 veces mayor**".

Sophia Amoruso, fundadora de Nasty Gal.

Sophia dice que salta y construye el avión durante la caída, lo que quiere decir que **promete proyectos que todavía no tiene perfilados para forzarse de esta manera a cumplirlos**. Su teoría es que hay cosas que solo las haces si te comprometes a ellas.

Jocko Willink, veinte años dirigiendo a los Navy SEALs.

LA IMPORTANCIA DE TOMAR DISTANCIA.

Dar un paso atrás, **alejarse de la situación y analizarla desde fuera es crucial**. Jocko hace esto constantemente a la hora de la toma de decisiones, "se sale" de la situación donde está y no mira la misma con sus propios ojos, si no desde fuera, **viendo si la situación está siendo demasiado emocional, viendo la reacción de la otra persona** y no involucrándose en sus respuestas según lo que vea en primera persona, porque esas emociones pueden confundirle, pero no lo hacen si observa la situación desde un segundo plano.

EL PROCESO DE DICKENS

Es parte de los ejercicios que se hacen en el seminario "El poder que hay en ti" de Tony Robbins y tiene que ver con el relato de Canción de Navidad, de Dickens.

Como en el cuento de Dickens, debes analizar tus creencias o las convicciones que te limitan en el pasado, el presente y el futuro.

Las preguntas son:

- ¿Qué coste te ha supuesto cada creencia o convencimiento tuyo en el pasado y qué coste le ha supuesto a la gente que has amado en el pasado? ¿Qué has perdido por culpa de esa creencia o convencimiento? Míralo, óyelo, siéntelo.
- ¿Qué coste tiene cada uno de ellos para ti y para la gente que te importa en el presente? Míralo, óyelo, siéntelo.
- ¿Qué coste tendrá cada uno de ellos para ti y para la gente que te importe dentro de uno, tres, cinco y diez años? Míralo, óyelo, siéntelo.
-

Puedes desarrollar más sobre este método en este [vídeo \(en inglés pero con subtítulos\)](#)

GESTIONAR LA TOMA DE DECISIONES

Tim nos deja unas preguntas que debemos contestar por escrito. En ellas intenta quitarnos el miedo por exceso de análisis a la hora de lanzarnos por algo.

Incide en que le dediquemos varios minutos a cada pregunta:

-**Define tu pesadilla.** Escribe todo lo peor que podría pasar si te lanzas a hacer ese cambio que quieres.

-**¿De qué manera podrías reparar lo que has estropeado** o coger de nuevo las riendas? Quizás es más fácil de lo que imagines, indica.

-**Escribe que resultados positivos se podrían dar en el escenario más positivo** al haber tomado esa decisión, tanto internos como externos. Puntúa esos resultados más probables del uno al diez. ¿Hay gente que ya haya hecho lo mismo y triunfara?

-Si te echaran del trabajo, **¿Qué acciones tomarías para recuperar el control económico de tu vida?** Responde las tres preguntas anteriores bajo este supuesto. Y si dejaras tú el trabajo voluntariamente, ¿De qué manera podrías volver a esa profesión en el futuro?

-**Indica que es lo que estás dejando o aplazando por ese miedo.** Escribe, todo lo peor que podría pasarte y asúmelo. Tim repite esta frase: lo que más tememos hacer suele ser lo que más necesitamos hacer.

-**Valora tanto económicamente como anímicamente el coste de seguir en la situación actual.** Desarrolla como te sentirás en uno, tres o cinco años si sigues en la misma situación. -Tim simplemente te pregunta, ¿A qué esperas? E incide que si respondes a esta pregunta con el manido “no es el momento” es porque, únicamente, tienes miedo, y tienes que valorar el coste de seguir en la misma situación.

EJERCICIOS Y PREGUNTAS PARA PENSAR

En esta sección te planteo varias preguntas y ejercicios para que despierten dudas y te generen distintas inquietudes y te lleven a mejorar por ti mismo. Si quieres compartirlas conmigo puedes hacerlo por redes sociales o al email <mailto:oscar@pensarnoduele.club>

-Escribe tu concepto de éxito, no quiero que me describas a alguien, solo escribe tres conceptos y guárdalos. Revísalos cada cierto tiempo y observa como evolucionan o envejecen.

-Ejercicio: Cada vez que mires la hora, ya sea en tu reloj, móvil o pantalla, desea felicidad a dos personas, solo piénsalas y díselo mentalmente.

-Ejercicio: Escribe en un papel tres tareas que te acercarán al objetivo que sueñas desde hace tiempo o a esa idea que te da vueltas en la cabeza, y ponte una fecha límite de menos de un mes para hacerla. Trata de cumplir el plazo y mira qué ocurre.

-Si conoces al alguien al que le haya ido bien o que concuerde con tu descripción de exitoso, pregúntale qué cree que hizo bien y que le diferencia del resto de personas que intentaban lo mismo y en qué cree que fallaron los demás.

-Pregunta en tus redes sociales o a tus conocidos, por qué habilidad tuya estarían dispuestos a pagar algún precio.

-Antes de la próxima decisión meditada que tengas que hacer, ya sea laboral o no, haz algo con lo que te sientas bien (ya sea escuchar música, hablar con un amigo 5 minutos o la que te haga sentir bien, en definitiva) y luego enfréntate a esa decisión. Compárala con otros enfoques anteriores de problemas.

-Ante la próxima propuesta con la que te sientas incómodo di que sí, aunque no tengas nada organizado, y prueba a hacerlo mientras te acercas a la fecha límite que hayáis indicado.

-Escribe en un papel las habilidades que crees que tienes, por absurdas que sean, rodéalas con un círculo, luego une con líneas esos círculos e imagina cómo podrías generar un negocio con ellas. Puedes unir todos los conceptos que creas necesarios.

-Da algo gratis a tus seguidores, ya sea conocimiento, un producto o un servicio. Algo inesperado.

-Cada vez que te venga una queja a la mente piensa en un "no" en neón rojo brillando en tu mente. Inténtalo durante una semana.

-En la próxima situación incómoda en la que te encuentres, ya sea una reunión, una discusión o la que sientas así, mientras hablas, piensa que están viendo un programa de TV y observa a las partes. Fíjate en tu forma de hablar, tu postura, la de las otras personas, si existe tensión, si hay demasiada emoción y modifica tu comportamiento según tu observación.

SI TE HA GUSTADO ESTE RESUMEN CON COMENTARIOS PUEDES ENCONTRAR MÁS TEMAS
PARA HACERTE PENSAR EN

PENSAR N X DUELE

WEB>[PENSARNODUELE.CLUB](https://pensarnoduele.club)

COMUNIDAD> [TELEGRAM](#)

SI TIENES CUALQUIER SUGERENCIA QUE HACERME, PREGUNTA, PROPUESTA O, SIMPLEMENTE,
CONECTAR, PUEDES HACERLO EN INSTAGRAM O EN EL CORREO
OSCAR@PENSARNODUELE.CLUB