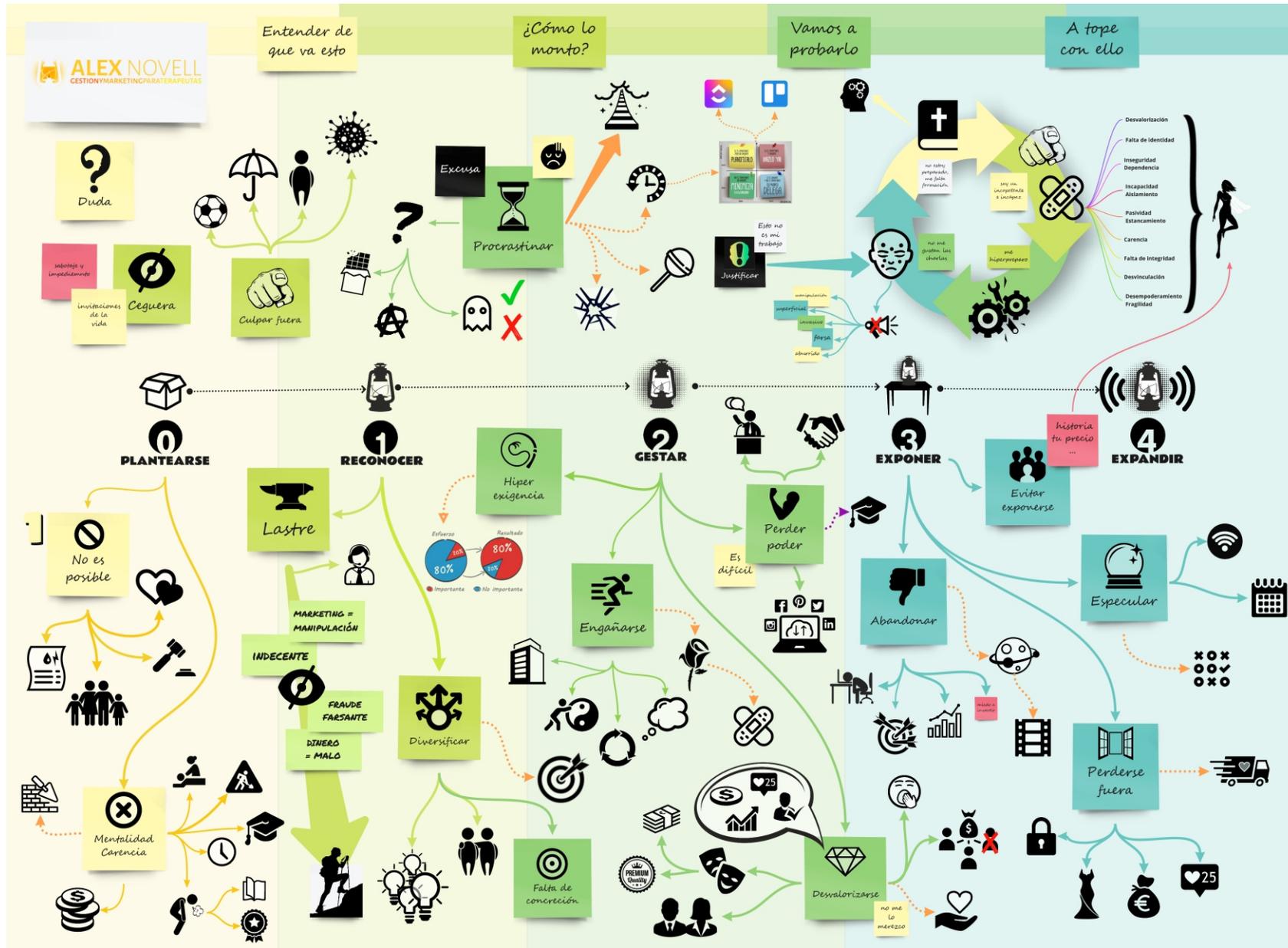


LOS 17 SABOTAJES QUE TE IMPIDEN TENER ÉXITO



Durante el proceso de emprendimiento pasamos por varias fases. Antes de nada accedemos a un estadio en el que te puedes plantear si vas a emprender o no. Posteriormente accedes a un estadio en el que es importantísimo decidir qué es aquello que vas a hacer, y sobretodo, qué es aquello que vas a entregar (lo cuál está íntimamente ligado a tu propósito vital). La etapa posterior es de gestación. Encontrar la manera de "construir" aquello que se espera de mí y encontrar la manera de sacarlo al mundo. Finalmente llega la etapa de exposición (muy ligada a la etapa de expansión) en la que salimos al mundo, nos hacemos visibles y entregamos aquello que hemos preparado. Pues bien, en cada una de estas etapas, detonan un sinfín de miedos y resistencias (lo que yo llamo alergias) que te sabotean el proceso. Antes de entrar a mirarlas en detalle es importante hacer una primera introducción de las alergias y sabotajes, y de donde vienen para que puedas después encajar en algún lado (dentro de ti) todo lo que te voy a ir contando.

ALERGIAS-CREENCIAS-HERIDAS-SABOTAJES

Una alergia no es más que aquello que rechazo (sea consciente o no, me autoengaño o no :-D). Por ejemplo, no me gusta el marketing, no me gustan los ricos, no me gusta como va vestida esa persona, no me gusta como me trata María... todo esto son las alergias. Las alergias tienen su origen en las creencias.

La creencia es un tipo de pensamiento que yo me he credo que es válido y me lo repito como si fuera verdad. Por ejemplo: el marketing es una manipulación. Esa es la creencia que genera por ejemplo mi alergia al marketing. Pero aquí hay algo importante a tener en cuenta, una misma alergia, por ejemplo al marketing puede generarse a raíz de distintas creencias. Puede no gustarme el marketing porque creo que es una manipulación, o porque creo que es aburrido, o difícil, o invasivo... así que fíjate: intenta descubrir primero de todo, de todo aquello que rechazas cuál es su creencia de base. La creencia sería como el juicio que emito sobre "aquella cosa" a la que le tengo alergia.

¿De dónde vienen mis creencias?

Pueden tener un doble origen: heredadas o adquiridas. Las creencias heredadas proceden de mi herida original y nazco con ella. Esta herida marca una tendencia a una estructura determinada de ver la realidad. Las creencias adquiridas son las que recibimos del entorno (familia, escuela, amigos, televisión, youtubers, ...) y les llamamos condicionamientos.

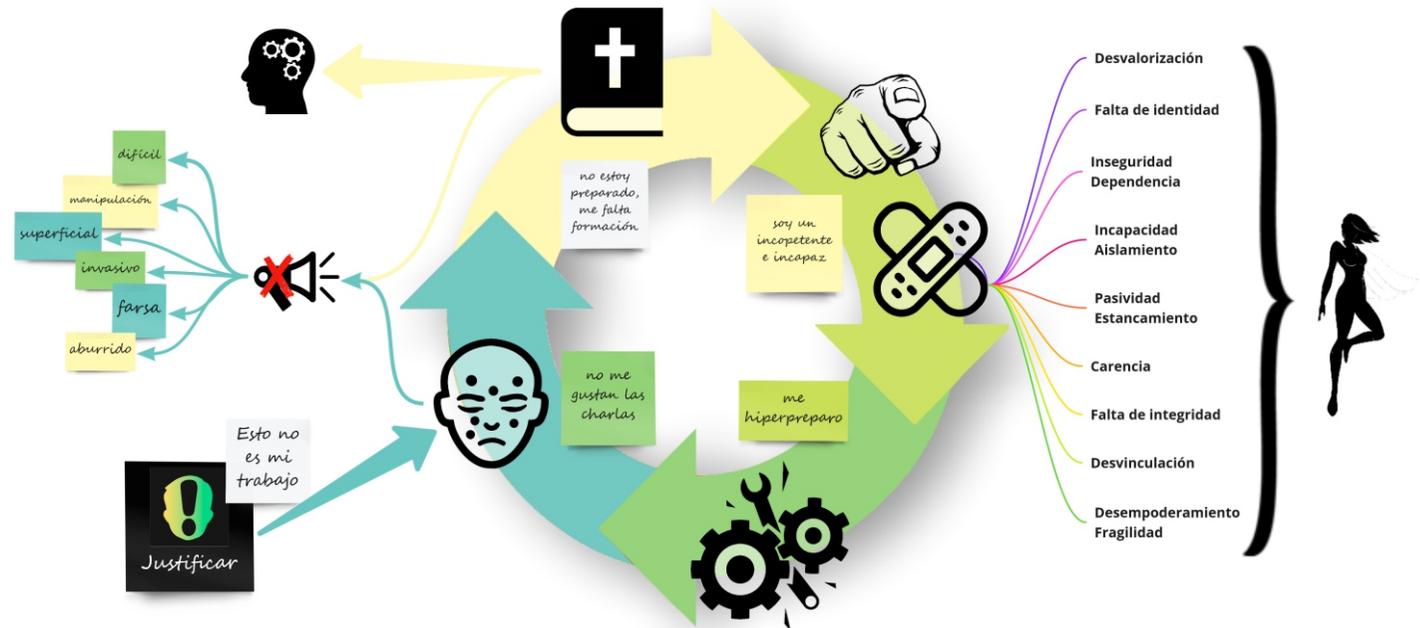
Tanto los condicionamientos como las heridas las podemos organizar según temas. Si por ejemplo tengo condicionamientos de carencia, y mi familia me decía que el dinero no surge de las plantas, que se tiene que sudar sangre para ganar 1000€ y que no hay para todos en el mundo, yo viviré en un estado de baja prosperidad económica.

Por otro si lo que tengo es una herida de carencia, siempre viviré internamente una "falta de" y eso generará en mi un mecanismo de supervivencia para protegerme de este miedo a esta "falta de". Por tanto es posible que si siempre siento que me falta algo, siempre esté buscando tener aquello que me falta. En esta dinámica es donde genero el personaje, lo que llamo el superhéroe, que "aparenta" ser abundante y tener todo lo que le falta pero que siempre siente que no es así.

A partir de aquí es donde entran **los sabotajes**.

Si siento que me falta algo generaré una estrategia de tener muchas cosas. Con 1 sola no me conformaré, me sabrá a poco. Eso puede generar un sabotaje de dispersión, abrir muchos frentes o hiperactividad.

Y volvemos al inicio: ¿Cómo puedo reconocerlo? mirando a que me resisto, mis alergias. ¿Y cuál podría ser? Pues por ejemplo "el marketing es aburrido" o "enfocarse a un solo tipo de clientes es poco estimulante" o "personas a las que les cuesta enraizarse en un solo lugar y montan y desmontan sus vidas cada "x" tiempo. Este ciclo es el que puede ayudarte a partir de ahora a entender de dónde vienen tus sabotajes.



A partir de aquí vamos a "listar" los distintos sabotajes con los que te puedes encontrar en cada etapa:

ETAPA DE PLANTEAMIENTO

Puedo pensar que **no es posible**:

- Dedicarme a lo que me gusta y me apasiona
- Ganarme la vida con ello y pagar facturas a fin de mes
- Porque no es legal, porque las terapias están perseguidas,...
- Mi familia no lo acepta. Debo ser abogada.

O puedo pensar que **me falta algo**:

- No tengo dinero para invertir (cuando es al revés, lo tendrás cuando inviertas)
- No soy capaz o porque me falta conocimiento o porque me falta talento / habilidades
- No tengo tiempo para ponerme, para el marketing, etc..
- No tengo un título reconocido
- No tengo experiencia

La clave está en no proyectarte a gran escala. Empieza. Pasito a pasito. Puedes pensar que tienes que estar a tope de todo, pero no es así. Se empieza con 1 primer paso y se llega a la cima después de muuuchos pasos.

ETAPA DE RECONOCIMIENTO

En esta etapa, cuando ya hemos decidido emprender, es cuando **nos pesa la losa de las creencias** relacionadas con la actividad profesional como que el marketing es manipulación o invasivo, soy un fraude o un farsante, el dinero no da la felicidad o corrompe a la gente,...

Puedes hacer mucho trabajo de detectar estas resistencias, de hecho no está de más, pero la única manera de transitarlas, es tal como dice la palabra: transitando. Entra en el mundo del marketing, de la tecnología, de las finanzas,... y a medida que entres vas a ir enfrentándote contigo misma. Puedes entender de donde viene, puedes hacer terapia, pero al final, toda la información la tienes en el presente, en el justo instante en el que detona. Y esa es la oportunidad de superarlo.

En esta etapa, otro sabotaje típico es la **diversificación**. Abrir demasiados frentes.

- Tengo muchas ideas y las quiero construir todas
- Tengo un amigo, amiga, colega.. que quiere que le ayude también con su proyecto y me olvido del mío

Al final esto es una falta de foco y lo que hace es dividir tu atención y tu energía. Es importante que sueltes algo, por mucho miedo que te de (de hecho te ayudará a transitar alguna alergia) y te enfoques en 1 sola cosa.

ETAPA DE GESTACIÓN

La **hiperexigencia**. Hasta que no esté perfecto no me lanzo. Y nunca te lanzas. Como dice la teoría de Pareto, el 80% de los resultados se consiguen con el 20% del esfuerzo. Así que si ya has hecho ese 20% de trabajo, ya puedes parar y ponerte a por otra cosa o lanzart

Otro sabotaje es el **autoengaño**:

- Pensar que lo que estás montando no es un negocio / empresa.
- Confundir esfuerzo con sacrificio. Si te gusta subir montañas, sabrás que eso requiere de un esfuerzo, pero no supone un sacrificio. Montar tu proyecto requiere de esfuerzo. Si sientes sacrificio revisa si ese es tu proyecto, tu propósito o revisa que no sea un sabotaje.
- No te creas que todo va a ir solo. El universo puede estar de tu lado y aun así que tu proyecto requiera de trabajo y de pasar por algunos errores. Algunas personas creen que si no sucede todo solo, sentadas en el sofá, es que no fluye y por tanto que no toca. Revisa la diferencia entre sabotaje e impedimento.
- Engañarte viviendo en una nube, idealizando el proceso, el resultado, etc...

Ten en cuenta que todo esto requiere de tiempo, como el proceso de crecimiento de una planta. No puedes esperar que crezca instantáneamente, y mucho menos estirándola para que salga antes... El proceso en si implica transitar estos pensamientos y creencias que tengo sobre "cómo creo que debería ser" y el choque que se encuentran en "cómo realmente es".

En esta etapa otro punto es el **desempoderamiento**:

- Cómo que no se cómo hacerlo, me hincho a seguir a gurús, y especialistas que cada uno me da su opinión. Y me las creo todas.
- Y por otro lado la tendencia a subcontratar antes de saber lo que realmente estoy subcontratando.
- También te desempoderas cuando crees que no sabes o es muy difícil entrar en la tecnología, las redes, etc...

La clave radica e formarse bien. Elige a alguien que te acompañe en el proceso y te enseñe de A a Z como funciona. Cuando tengas las bases de todos, ya puedes ir picoteando fuera y extendiendo tu conocimiento sobre la materia.

Y por último en esta etapa hay unos sabotajes relacionados con la **desvalorización**:

- Por un lado pensar que no valgo si no gano "x" dinero, o tengo tantos seguidores o clientes, o mi empresa no funciona como era de esperar.
- Por otro lado compararme con otros profesionales. Ganan más, pues son mejores. Tienen más títulos, pues son mejores, ...
- Pensar que no soy profesional. Hay otros que son más profesionales. Y volvemos a la carencia...
- Pensar que no lo mereces
- Pensar que a los otros no les va a interesar lo que haces
- Pensar que si valoras tu trabajo como toca no vas a tener clientes

En definitiva es cuestión de quitar el foco de afuera y ponerlo de nuevo dentro. Tu valor radica en lo que entregas. En ti. ¿Qué es aquello que puedes aportar al mundo? Olvídate de lo que puedes conseguir de él. Estoy llegando.

ETAPA DE EXPOSICIÓN - EXPANSIÓN

Esta es la etapa en la que la mayoría de personas se sabotean. **Exponerse** y hacerse visible al mundo puede poner al descubierto aquellos miedos de los que nos protegemos. Nos mostramos al mundo a través de nuestro superhéroe que esconde aquella supuesta "debilidad", pero claro, al mostrarnos alguien puede tocar el botón rojo y desmontar el personaje. Por eso es importante tenerlo reconocido, para que no te condicione en este punto, y saber que en algún momento debes exponerte y mostrar esa parte más vulnerable.

Otro sabotaje en esta etapa es **abandonar demasiado rápido**:

- Por aburrimiento
- Por haber intentado una vez y al ver que no ha salido bien pensar que esa prueba era indicativo de la realidad
- Por no conocer los ratios reales. Puedes pensar que si se apuntan 100 personas a tu webinar, que asistan 30 es un desastre, pero es la media normal. Y que de estos 30 compren 3 o 4. Esto a alguien podría frustrarle por no saber que es así y empujarle al abandono del proyecto.
- Por no querer enfrentar los miedos. Ese miedo se va a repetir. Si no es en lo profesional será en lo personal. Cuanto antes transites, más ligera andarás.

Estos sabotajes te pueden llevar a pensar que si no "fluye" es que el universo no quiere que vayas en esa dirección. Ten en cuenta que parte de tu propósito vital es superar "las pantallas" del juego y eso implica sostener. Separa bien el sabotaje del impedimento. Cuando la vida no quiere te lo dice claro, pero eso no se refleja con un sabotaje. Eso es cosa tuya. Las pelis que vemos en Netflix nos comen el coco, y parece que alguien construye un imperio desde el garaje de su casa en 5 secuencias de la peli (15 minutos) y eso en realidad lleva años construirlo. Vivimos en una nubecita "aprendida" del entorno que no responde con la realidad.

Una tendencia habitual es **perdersse fuera**. Estar más atentos de lo que podemos conseguir de afuera que de lo que podemos entregar. Está muy relacionado con la desvalorización.

- Esperar que nuestro entorno nos de seguridad (buscar clientes para eso)
- O centrarnos solo en la facturación
- O perdernos en la imagen que damos. El logo, la estética de la web, la imagen que doy o que da el centro donde imparto las sesiones, ...
- Obsesionarme con querer tener más seguidores en las redes porque parece que soy alguien...

La clave está en la entrega. Te invito a encargarte de entregar lo tuyo y observar lo que querrías conseguir (el sabotaje)

Y por último en esta etapa un sabotaje clásico es la **especulación**. La bola de cristal de la bruja que predice...

-Que lo online no va a funcionar para mí...

-Que en verano no se vende, en septiembre tampoco porque vienen de verano y no tienen dinero, en noviembre tampoco porque se acerca navidad, en Navidad imposible... y en enero ya no te cuento, con la cuesta de enero,... y así todo el año. Que si ahora viene un puente,...

Pruébalo. Ensayo-Error. Cada tipo de cliente es un mundo. Te invito a probar para saber. Yo vendo igual en verano que en Navidad que en Marzo. Lánzate y descubre.

SABOTAJES GENERALES

Hay otro tipo de sabotajes que se van repartiendo durante todo el proceso.

La duda

Te impide avanzar. Te suena la parálisis por análisis? A o B? A o B? A o B? A o B? Yo acabo de escribirlo 4 veces y seguramente has pensado.. que pesado, la primera ya lo he pillado. Pues imagínate esto en tu cabeza. Son miles de veces repitiéndote lo mismo. A o B? A. Y punto. EMpieza con una. Prueba. ¿Qué no es? Regalo. Ya se que es B. A por ella. Mueve ficha.

Culpar fuera

Quejarme de que las cosas no me funcionan o que estoy limitado porque:

- Hoy hay fútbol, o llueve, por eso nadie viene a mis charlas

- Tal o cual persona me ha hecho "x" y por eso no me ha funcionado

- Es que parece que hay una pandemia y claro...

La procrastinación

Es postponer una tarea para después, y después, y después.... Usamos la procrastinación como excusa para no abordar el tema que nos ocupa. Si por ejemplo tengo que dar una charla y procrastino su preparación hasta el último momento, si no sale bien siempre puedo decir que claro... es que he tenido muchas cosas que hacer y no lo he podido preparar bien. Así si fracaso me puedo justificar. Aunque yo se lo que pasa realmente y me después me culpo.

¿Porque sucede?

- Porque hay tareas que nos ofrecen una satisfacción instantánea y otras que no. Y sucumbimos al placer del momento. Somos adictos a la procrastinación por eso.

- Porque tiene un punto de rebeldía, y a algunas personas les gusta ser antisistema. Y si se supone que tengo que hacer esto así,... pues no

- Porque tenemos miedo al éxito o al fracaso. Y la procrastinación nos encubre.

Para solucionarlo:

- Lee sobre la teoría de las ventanas rotas. Si pones energía en una dirección, esa pelota va creciendo. Si la pones en otra, pues al revés. Empieza a poner energía en lo que quieras, por mucho que te cueste. Aunque solo sea un poco. Verás como poco a poco, si lo sostienes, esa energía va a ir tiñendo toda tu vida.

- Utiliza herramientas de gestión del tiempo como la matriz de Stephen Covey, el Pomodoro o Trello

- Pacta con tu ego. Tu ego es el que te sabotea. Y quiere ver una serie o mirar Instagram en vez de ponerse a hacer "x". Dale una piruleta para que esté tranquilo. Permítete ese capítulo de la serie, pero no 4. Y dedicar tiempo a lo otro también.

- Céntrate en el propósito. ¿Para qué haces lo que haces? ¿Quieres morirte sin haberlo entregado?



[alexnovell.marketingterapeutas](https://www.instagram.com/alexnovell.marketingterapeutas)



<https://www.facebook.com/gestionymarketingparaterapeutas>



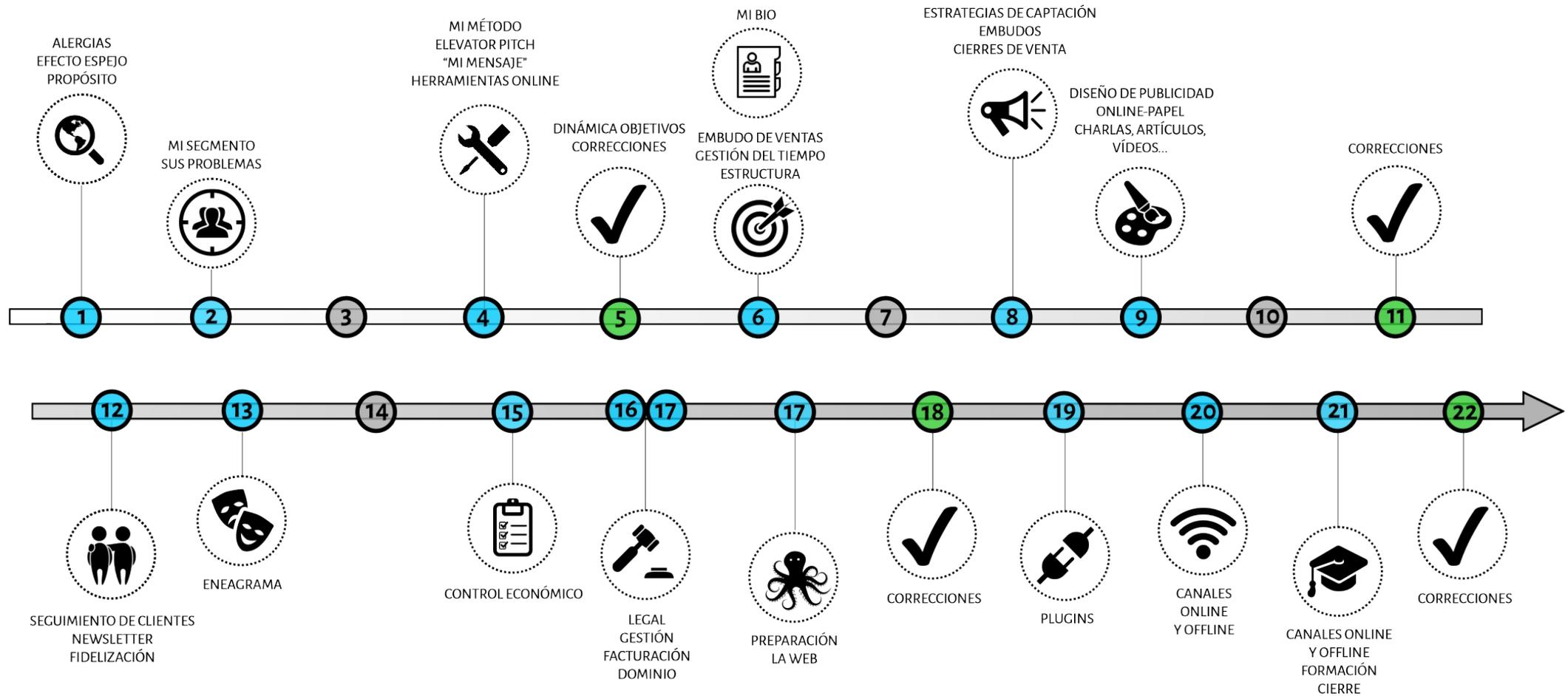
<https://www.youtube.com/c/alexnovellulloa>

Alex Novell · 607587606

info@alexnovell.com

<http://gestionymarketingparaterapeutas.com/>

PROGRAMA DEL CURSO



MÉTODO E.M.I.T.E.

El **método EMITE** © es el resultado de años de experiencia acompañando a cientos de personas que inician proyectos dentro del mundo del crecimiento personal y las terapias alternativas. Con los años he ido detectando **ciertas etapas por las que se debe ir pasando para poder alcanzar el Éxito** tanto a nivel personal como profesional puesto que no pueden estar desvinculados. Precisamente por esa razón **el método propuesto**, en este caso el curso de Gestión y Marketing para terapeutas, **se plantea como un proceso terapéutico** donde los miedos que nos bloquean en el momento de emprender quedan al descubierto y se transitan durante el proceso de maduración del propio proyecto.

La idea principal es **detectar el propósito** y la maestría, **transitar los miedos y las alergias**, **estructurar el proyecto**, **aprender de marketing y ventas**, **generar una estrategia** propia de visualización y **lanzarse**.

PRÓXIMOS CURSOS

Curso de Gestión y Marketing para Terapeutas

ONLINE

Grupos REGULARES - 990€

14 sesiones online grabadas y 4 webinars en directo

Horario: Libre. Cada semana se activa una nueva sesión

Inscripción con la oferta de 24h:

<https://escuelaparaterapeutas.com/producto/curso-de-gestion-y-marketing-para-terapeutas-oferta/>

PRESENCIALES

(por ahora pendientes de confirmación por temas covid)

Grupo BARCELONA 3 ediciones al año - **2.190€** (posiblemente Enero/Febrero 2021)

Grupo MADRID 2 ediciones al año - **2.190€** (posiblemente Enero/Febrero 2021)

Grupo SEVILLA 1 edición al año - **2.190€**

22 sesiones siempre el mismo día de la semana

Horario: de 10:00 a 14:00h

Inscripción y reserva de plaza: info@alexnovell.com

Cómo preparar una charla exitosa

Curso online - 5 horas - **95€**

Cómo hacer publicidad en Facebook

Curso online - 6 horas - **145€**

Complementos tecnológicos para terapeutas

Curso online - 4 horas - **95€**

Cómo grabar y editar vídeos

Curso online - 1,5 horas - **45€**

Crear una tienda online con Wordpress

Curso online - 1,5 horas - **45€**

Cómo crear una (escuela) formación online con Learndash

Curso online - 5 horas - **95€**

Cómo retransmitir en directo online y hacer webinars

Curso online - 4 horas - **95€**

Cómo tomar buenas decisiones. Eneagrama y Efecto Espejo

Próximamente

Bonos de descuento para los asistentes a esta charla

TUS NOTAS :-)
