

Transcripción

Liderazgo: Inteligencia inteligencia y mil euros

Transcripción automática revisada para lectura. Los saltos temporales enlazan con el vídeo en la experiencia interactiva.

00:00:03

Voy a hablar hoy acerca de, bueno, no que voy a hablar yo, ustedes quiero que me ayude en

00:00:09

vale, acerca del liderazgo, porque una de las características para nosotros triunfar a que

00:00:22

nosotros nos vaya bien en un negocio es el liderazgo. Si nosotros no somos capaces de gestionar,

00:00:29

tener fíjense que hay diferentes tipos de inteligencia, hay una inteligencia que es una inteligencia

00:00:39

intelectual que son aquellas personas que les sacan 10 en la carrera, que bueno, Robert

00:00:48

que yo os aquí dice que los 7 son los jefes de lo que sacan 10 y los 8 son no funcionarios,

00:01:00

Entonces, es muy curioso.

00:01:02

Es sucede que una persona y mi senota, cuando, por ejemplo, una persona, me he dado cuenta,

00:01:10

aunque yo en la universidad era de muy buenas notas.

00:01:16

Hay una diferencia, mientras hay alguien que tiene capacidad liderazgo y alguien que no tiene

00:01:22

capacidad liderazgo.

00:01:25

Entonces esto no es algo como que hay gente que nace naturalmente con su capacidad de

00:01:29

de rasgo que es sola, puede rasar y tener mucha influencia, hay otras personas que bueno

00:01:34

que no necesitan desarrollar. Y eso está bien, de todas maneras, aunque tengas habilidades

00:01:40

de liderazgo, siempre es importante desarrollarlas y nutrir las habilidades. Entonces uno de los compromisos

00:01:46

de este grupo de fundar la preferida es desarrollar su idea de rasgo, porque como le estuve comentando,

00:01:51

la esposa. Bueno, vamos a nos cada uno de nosotros va a gestionar en sus propios grupos,

00:02:00

este tener sus propios clientes y todo eso, entonces por eso importante, en esta capacidad

00:02:05

de liderazgo, ¿no? No es el que saca la mejor nota, sino como le estoy diciendo, es que

00:02:12

desarrollen mayores a cantidad de liderazgo, una persona que logró tener dinero, logró tener

00:02:17

en el éxito en su vida, lograr tener riqueza que es otra cosa, al final es aquella persona que es

00:02:24

capaz de liderar. Y bueno, como le estaba diciendo, el resto de inteligencia en inteligencia

00:02:29

intelectual hay una inteligencia emocional que hoy día es muy valorada la inteligencia emocional

00:02:34

y una inteligencia financiera para tener éxito en un negocio humano. La más importante, obviamente,

00:02:42

la inteligencia emocional para tener éxito en los negocios porque depende de cómo tú

00:02:49

hay una frase que me gustó mucho a ver si le encuentro que me gustó mucho que le

00:02:53

habió hoy y dijo me encanta esa frase, vamos a ver si le encuentro ya les dije que estaba

00:02:57

preparando reclacias entonces este menos más que la sea preparando porque si no hubiera estado

00:03:05

en el limbo, pero bueno hay una frase que me gustó mucho hoy, no sabe, malo. Una frase que me

00:03:30

gustó mucho que dice, a ver, ¿quién es la frase que no recuerdo? Ah, vale, de Guarren Bufest,

00:03:37

que es un inversionista más rica en Estados Unidos, creo que estuvo en una sociedad que no me acuerdo

00:03:43

si en Colombia y yo o con otro no recuerdo. Y bueno, es un gran inversionista, ¿vale? Y él dice que

00:03:49

una persona que no puede controlar sus emociones no controla su dinero. ¿Qué les parece?

00:03:58

Entonces, ¿qué sucede? Que algunas veces nosotros vamos a ver a veces las personas

00:04:03

están metidas como en su bucle, emocional. Me ha pasado con clientes y todo esto que están

00:04:08

como en ese bucle de yo pienso, este siento así es que es que es que es que es porque y es que

00:04:17

entonces se mantiene en su que le costa que eso sea de que es una persona que obviamente si eso le

00:04:23

pasa con su vida emocional obviamente también le va a pasar con su dinero porque porque vamos a

00:04:30

suponer si yo recuerdo una hace poco una clase que tuve con x y el curioso no porque estaba un

00:04:38

estudiante y el estudiante pues nada tenía x está incómoda porque bueno porque lo que yo le decía

00:04:47

ya ya lo sabía, ¿no? Y lo que yo le había dicho ya lo he intentado y aquí y aquí.

00:04:52

Y lo es fomucurioso porque en esos casos me pregunto esta persona puede tener ejercer

00:05:05

un liderazgo es muy difícil ejercer un liderazgo. Por ejemplo, vamos a suponer si tú tienes

00:05:10

algo que estás en conforio conmigo tú me lo puedes decir acertivamente sin necesidad

00:05:16

de la dramatiza, ¿vale? Porque cuando nosotros dramatizamos y entramos en ese bucle, en ese bucle,

00:05:21

en ese bucle, que es usar, nos perdemos emocionalmente. Entonces eso nos habla del liderazgo que

00:05:26

tenga una persona indiferentemente de las cosas porque obviamente todos somos humanos y cada uno

00:05:31

nosotros tenemos nuestras emociones, nuestros sentimientos a veces nos desbordamos, pero la cosa es no

00:05:37

desbordarnos ante esta situación porque a veces tomamos decisiones de dinero desde el punto

00:05:44

de vista emocional. Entonces por ejemplo si tú le estás diciendo una persona,

00:05:49

oye mira, la opción era esta cosa, no? La opción es coger un nicho o un área determinada

00:05:56

donde tú puedas ejercer tu influencia, ¿no? Ya pregerme a gustar esto, me gusta esto, me

00:06:00

gusta una, dos, tres cosas, vale. Pues nada, te gusta, pero el importante ahora para empezar

00:06:05

es coger una sola, y a pregerme no puedo dejar ninguna por la o porque yo antes, así,

00:06:08

porque antes no sé qué, ¿no? Entonces, ¿cómo puedo? Yo centrarme y tomar una decisión lo más

00:06:17

objetivo posible, ¿vale? Al final, cuando nosotros estamos hablando de la energía del dinero,

00:06:22

la energía del dinero es solamente una energía, ¿vale? Una energía que es muy neutra. Entonces, en esa

00:06:27

energía neutra yo creo que sé lo suficientemente ver las cosas con perspectiva, ¿vale? Si es un punto de vista

00:06:35

unillo luego puedo enfocarme en los demás vale no voy a abandonar lo que yo quiero pero bueno vamos a

00:06:40

ver qué pasa en esta área a ver qué sucede y luego bueno al final hubo todo el proceso en

00:06:46

la intervención en la intervención con la persona que estaba preguntando algo y simplemente

00:06:51

estaba muy movida entonces fue curioso porque luego al finalizar luego quisimos que estuvo bueno

00:06:57

estuvo con 40 minutos en su propio proceso luego llega y dice no ya es que yo no quiero hacer nada

00:07:04

yo la verdad es que no me apetece hacer nada y creo que uno de los que estamos aquí estaba presente

00:07:10

y entonces fue gracioso porque al final dijo yo no quiero hacer nada entonces ese es el primer paso para

00:07:20

empezar a ejercer el liderazgo es ser honesto con nosotros mismos auto liderar y decirnos vale pues

00:07:29

si yo no quiero hacer nada es que no quiero hacer nada y admitir eso, ¿vale?

00:07:34

¿Por qué? Porque si no es que estoy en el desbord emocional y estoy intentando hacer y toda esa

00:07:39

energía más la administrada se va a dar un lugar que no lleva a ninguna parte, ¿vale? Entonces para yo

00:07:47

gestionar un negocio, para yo gestionar con mis clientes es bien interesante que puedas gestionar

00:07:54

a todos esas emociones hay algunos clientes con los cuales yo no más sentir de maravilla,

00:07:59

siempre quiero trabajar con clientes y de a las con clientes que están dispuestos a cambio,

00:08:04

que están dispuestos a la transformación, que quieren mejorar su vida, que quieren aprender,

00:08:08

eso es lo ideal, todos queremos esto. De vez en cuando se cual a alguien que no tiene esa idea,

00:08:15

o que todavía tiene muchas heridas y nosotros de alguna manera le proyectamos alguna de sus heridas y

00:08:22

también nosotros aprendemos para tener humildad y saber que no lo hablamos todos.

00:08:27

Entonces, ¿qué hacer en esas situaciones?

00:08:31

Allí hay que llamar a ese liderazgo.

00:08:34

Es ese liderazgo que lo primero que necesita es inteligencia

00:08:40

por una inteligencia emocionando.

00:08:51

¿vale?

00:08:53

Inteligencia.

00:08:55

¿vale? Eso lo primero que yo necesito.

00:08:57

si es si le de la consiguió no soy capaz de gestionar mi emociones en mi día a día, es verdad,

00:09:04

puedo haber tenido un día malo, pero tengo que saber gestionar y con mis clientes,

00:09:08

con las personas que están conmigo, pues simplemente me abro allí y estoy trabajando con ella,

00:09:15

estoy dispuesto con ella, estoy aquí y ahora en este momento con ella, y eso es lo más importante

00:09:23

en todo momento. Y, indiferentemente, de las cosas que a nosotros nos usamos en el día a día.

00:09:29

Si es verdad, muchas veces son mojones, pero bueno, mira, me pasa esto y está bien.

00:09:34

Me pasa eso, pero no puedo tomar decisiones que afecten a mi equipo, que afecten a las personas

00:09:40

que están junto a mí, porque eso no es profesional. O, por ejemplo, más o menos, cuando yo tengo la

00:09:44

idea de que yo soy una excelente trapeuta y si yo abro chilinguito me van a venir diez mil clientes

00:09:51

una vez y entonces voy a dejar mi trabajo de repente y ya lo dejé y entonces me voy a dedicar a eso,

00:09:57

no eso tampoco eso no es una, eso es una decisión totalmente visceral, ¿vale?

00:10:05

Una emoción visceral porque bueno porque yo estoy dejando algo que tengo fijo por algo que no

00:10:13

es fijo, ¿no? Entonces eso es un error que comente en muchas personas. Hay unas claves para realmente

00:10:20

llegar a ser un inversionista que se los voy a colocar aquí, no? Para ser, vamos a ver, hay unas

00:10:26

claves que son estas, lo primero que nada es, y que yo quiero que usted le enseña también a su

00:10:39

cliente es esto, tiene una entrada de dinero que es la primera clave, luego en un negocio, luego

00:10:56

si vos vale esto es una clave y esto es una clave para que nosotros podamos tener

00:11:21

éxito financiero a que se refiere esto esto lo voy a poner aquí a parte voy a

00:11:26

colocarse lo por aquí bueno esto prepara es que se ha ponerlo así muy chulo pero bueno

00:11:33

como ya lo estoy haciendo se me despice éxito financiero vale entonces eso no

00:11:38

sólo tenemos que enseñámos a los a las personas que venga porque hay esto tiene marcos aquí para

00:11:44

ver, se nunca lo probaba ver. Así mira, aquí chulo. Enee, personalizado, va a ver.

00:11:53

Qué bien, genial, mira, voy aprendiendo. Todavía aprendemos algo nuevo.

00:11:58

Vale, entonces esto es la clave y yo quiero que ustedes se lo vayan a enseñar a las personas

00:12:03

con las cuales ustedes trabajen, ¿hay esto que no tiene negrilla? No, no tiene, vaya, qué pena.

00:12:10

Bueno, en IW. Bueno, entonces, si nosotros queremos tener éxito financiero, porque a veces las personas

00:12:19

dicen, no, que yo tengo un trabajo, pero yo amo ser de la peuta, no sé, yo me quiero dedicar a la terapia y eso es lo mío. Y sí,

00:12:25

perdón, puede ser lo suyo y estoy de acuerdo, ¿cómo vas a ser lo suyo? Pero no es inteligente renunciar ese trabajo y ya irme totalmente a hacerlo otro por más ganas que yo tenga.

00:12:34

yo creo que a Sonya se lo dije mil y una vez cuando estuvo en su trabajo que se lo pensara que no se

00:12:40

qué que fuera con calma no se qué y bueno y afortunadamente ya le fue bien si yo voy a hacer eso

00:12:46

tengo que tener una cosa clara vale a ver si se lo puedo contrar por aquí si yo voy a hacer eso

00:12:52

tengo que tener claro esto fíjense una cosa yo tengo que saber cuánto dinero tengo raro y entonces

00:13:00

es el tiempo que tengo, supongamos que si yo tengo, vamos a poner tengo 3.000 euros ahorrado,

00:13:09

¿vale? Y yo quiero estar mi capacidad o vamos a suponer, yo tengo gastos mensual 3.000 euros,

00:13:20

vale, vamos a poner. Y yo tengo, vamos a ver aquí la multiplicación, ¿cuál es por? No, no es,

00:13:29

vamos a ver aquí por, tengo el 3 mil euros ahorrado o tengo un tren de 3 mil euros y entonces

00:13:41

yo quiero estar 5 meses sin trabajar, porque en 5 meses supuestamente o por el 12 meses,

00:13:54

12 meses eso va a ser igual a 12 mil son 36, no? Si no me equivo con, sino que no tengo la

00:14:07

cabeza y ahorita mucho para, sino verifico por si acaso 36 mil vale, supongamos que yo mi

00:14:28

tren de gas mensual sea entre mil euros si yo quiero estar 12 meses sin trabajar necesito por lo menos 36 mil

00:14:37

euros ahorrado. Entonces eso tengo que saber siempre, ¿vale?

00:14:41

¿Cuánto al final nosotros, el ahorro lo que nos genera es tiempo y espacio, ¿vale?

00:14:48

Entonces por ejemplo si vamos a retirar, yo estoy ganando mil euros mensuales.

00:14:54

Entonces yo tengo que saber cuando tengo que estén ahorrado para seguirme manteniendo durante ese tiempo.

00:14:59

Para poderme retirar con calma, por lo menos esa cantidad, la mínimo. Entonces esto supongamos

00:15:05

que estos sean los gastos, son la cantidad de meses que yo quiero, los gastos mensuales,

00:15:09

la cantidad de meses que yo quiero estar ahora aquí de trabajar y qué es lo que tengo que

00:15:11

tener ahorrado, o que tener para yo poderme retirar de mi trabajo y empezar a caminar un

00:15:17

negocio, pero fíjense una cosa, esto es retirarme, imaginamos que tengo un tren de gaso de 3.000

00:15:22

euros mensuales, si me quiero retirar 12 meses, pero resulta que para que un negocio empiece

00:15:28

se más o menos a funcionar normalmente se requiere

00:15:33

que cosa se requiere por lo menos tres años y tres años son 36 mil veces.

00:15:40

Si no me equivoco.

00:15:42

Entonces ahí la cosa cambia, porque sería más o menos para

00:15:47

yo estar más o menos tranquila serían 108 mil euros ahorrado.

00:15:56

Para yo poder decir puedo estar más o menos tranquila.

00:15:59

si voy a estar tres años sin trabajar, vale, sin para echar al arrancar el negocio. Eso es una

00:16:07

manera de tenerlo claro, vale, y de poder ayudar a sus clientes, vale, quieren dejar su trabajo.

00:16:13

Bueno, vamos a ver, si quieres dejar tu trabajo primero, piensa cuánto dinero tiene

00:16:17

jorrado y cuánto tiempo vas a sobrevivir con ese dinero, vale, cuando tiempo vas a vivir.

00:16:21

Porque porque la gente no cuenta que de allí también tiene que sacar dinero para invertir en

00:16:26

en ese nuevo. Entonces, ¿cuál es lo más rentable hacer?

00:16:29

Sería ser lo siguiente.

00:16:31

Vale, si yo tengo una entrada de mil euros mensuales,

00:16:35

yo puedo ir mil euros mensuales y tengo capacidad de ahorrar,

00:16:39

supongamos que bueno, que mil euros mensuales difícil,

00:16:41

una capacidad ahorrar, pero bueno,

00:16:42

supongamos que tengo errado 20 mil euros,

00:16:46

vale, y ganó mil euros mensuales.

00:16:48

Entonces, bueno, yo puedo ir sacando dinero de esos mil euros

00:16:54

si de eso 20 mil que ya tengo rado y e ir invirtiendo en mi negocio, vale, normalmente mi negocio

00:17:01

en la ayo presencial o lo que sea en sesiones, pues a final no tengo que invertir tanto

00:17:05

dinero, el esquisaje es más tiempo lo que tengo que invertir, pero no es tanto dinero.

00:17:09

Entonces allí puedo empezar a invertir en ese negocio, aquí en ese negocio y hacer que ese

00:17:16

negocio sea rentable, es decir que este dinero, si aquí yo me ha ganado a mil euros por

00:17:22

menos que me gane cinco mil euros mensuales, vale, si aquí me ganaba mil, aquí me gane cinco mil y que

00:17:28

poquito poco yo pueda ir dejando de hacer esto, ¿no? Esto es para inteligencia financiera,

00:17:36

inteligencia emocional, no es que emocionalmente y visceralmente yo estoy cansada de mi trabajo,

00:17:40

estoy a la artada de mis heficos, descubrí que ya ahora me formen constelaciones y ahora quiero

00:17:44

sortir a peuta, entonces me quiero salir directamente de mi trabajo y ir aquí, no tengo que ir lo haciendo

00:17:49

paulatinamente. Primero por agradecimiento al trabajo anterior que he tenido segundo porque esto

00:17:55

es y haciendo lo con inteligencia, con inteligencia emocional. Y luego entonces cuando este dinero,

00:18:02

el segundo me empieza a generar este, este, este, este negocio propio, me empieza a generar ya

00:18:11

ganancias, entonces yo puedo ir invirtiendo ese dinero, entonces vamos a suponer si ya yo con ese

00:18:16

dinero, puedo, invertir, vamos a suponerse, si vengan dos o cinco mil euros mensuales,

00:18:22

más mis sueltos, sería en seis mil, vale, pues dos es quizás y te he podido ahorrar algo,

00:18:29

¿cuál queríamos ustedes aquí en este caso? A ver, imaginemos que estamos en el punto dos,

00:18:34

ya tengo mi entrada, tengo mi entrada de trabajo fijo, trabajo en una oficina, tengo mi entrada

00:18:40

de trabajo fijo que me da para mil de mil, me pasaron a mil 500 mensuales y aparte de eso,

00:18:45

te dan a un lado por mi propio negocio, 5.000 euros, es decir, tu te dan a unos 6.500.

00:18:50

¿Cuál queremos ustedes que sería el siguiente paso inteligente de dar?

00:18:55

Ojá, cuéntame.

00:19:01

Invertir en el negocio.

00:19:04

Invertir en el negocio, vale.

00:19:10

¿Algo pendiente allí?

00:19:14

Podría ser invertir en otras cosas que le permita tener más dinero.

00:19:19

en ver si tienen otras cosas.

00:19:27

Ingresos pasivos, vale. Y demás,

00:19:41

yo hay la cita, hablanos tienes microserro.

00:19:45

Gracias. Hola. Si tengo estos dos ingresos tanto

00:19:49

de mi trabajo como el de mi negocio, el de mi trabajo

00:19:52

me aseguraría tener una cuenta ahorrada para continuar

00:19:56

en la misma dinámica de generar por si acaso no por si

00:20:00

en este caso generar un ahorro y con el dinero de mi negocio empezar a generar, bueno,

00:20:07

invertir en él y generar parte pasiva que me de ingresos de mi negocio.

00:20:15

Digo yo.

00:20:16

Entonces, invertirías en tu negocio o envertirías en otro negocio.

00:20:23

En mi negocio y que ese negocio vaya generando ingresos pasivos.

00:20:29

alguien más, tenía gracias yo, Jair.

00:20:32

Me haría con mi entrada fija, me haría una especie de presupuesto que lo vi en esto,

00:20:40

si hay una clase de, no creo que no se llamaba, uno de esos mini cursos quedan por YouTube,

00:20:50

que será de 60 a 10, 10, 10, 60 por ciento de tu sueldo, lo ha hecho para los gastos,

00:20:58

el 10 por ciento lo raba, el otro 10 por ciento lo raba, el otro 10 por ciento lo ha

00:21:03

apartado para inversión, el otro 10 por ciento lo ha apartado para lujos y el otro 10 por ciento para

00:21:15

las vacunaciones.

00:21:17

Bueno, mal.

00:21:19

Sí, eso es, sí, es algo que funciona, hay muchas teorías acerca de esto, ¿vale?

00:21:24

Yo le estoy diciendo todo desde el punto de vista práctico y que y lo más inteligente

00:21:33

posible, ¿vale?

00:21:35

Fíjense una cosa, este, lo más, a quien yo decir?

00:21:40

una pregunta. Tú dijiste, mi trabajo fijo está generando un mil y mi trabajo alterno estaba

00:21:47

generando cinco mil. Sí. Yo quería ser ya cinco mil. Bueno, yo quería ser ya renunciar.

00:21:59

Entonces al fijo y meterle toda la ficha al al alterno, porque pues en números me parece que

00:22:11

de la historia general, solo un 16% del total de mi ingreso, el fijo, entonces si tener

00:22:21

el 100% en mi propio negocio, estuve obteniendo buenos resultados como sería si estuera

00:22:31

al 100% ahí y acolas utilidades que eso genere, que pues si con medio tiempo generó

00:22:37

5 mil con tiempo completo, pero conseguimos 10 mil. Entonces, en números, yo haría eso.

00:22:47

Es una buena decisión este, y en el punto de vista emocional, bastante interesante

00:22:59

la idea ¿vale? ¿Qué es sucede? ¿Qué sería lo más propio de hacer? ¿vale? Nosotros

00:23:07

cuando vamos a hacer un negocio, siempre tenemos que ponerlos como un propósito, un sueño

00:23:17

determinado, cuál es mi sueño en esto ¿no? Pues que es lo que yo quiero en esto, que es lo que

00:23:22

yo deseo en esto ¿vale? Eso es lo primero que nos empezamos a hacer ¿vale? No, normalmente en el

00:23:27

propósito o en el sueño, normalmente ya yo defino bueno cuánto debería antes de yo hacer esto

00:23:34

desde el principio, desde seguir con mi trabajo y montar mi negocio, tengo que saber cuánto dinero

00:23:41

tengo que estar generando y a yo para dejar mi trabajo, entonces yo tengo que haberlo predefinido,

00:23:47

a ver, de predefinido, a mira yo cuando esté generando tanta cantidad dinero, voy a dejar mi propio

00:23:52

trabajo, ¿vale? Eso es una opción. Y como dice Juliet, que puede ser que eso, si ya con medio

00:24:01

tiempo se genera dos cinco mil, pues seguramente con más tiempo va a generar diez mil, ¿vale?

00:24:05

Entonces, una opción por hacer. No, normalmente eso lo hacemos, son nuestros propósitos al principio.

00:24:11

Bueno, voy a hacer esto hasta que logre esto de manera sólida y estable, es decir, yo voy a conseguir

00:24:18

voy a tener estos doble trabajos mientras que este ganan hasta que ganen,

00:24:24

empieza a ganar 10 mil euros, mensuales en mi propio negocio, eso pasa una opción.

00:24:29

Yo esa fecha y ese número lo pongo yo, ¿vale?

00:24:32

Entonces, luego que yo ya he decidido eso, si es que ya yo me he puesto

00:24:37

y ya no voy a seguir el trabajo, pero si voy a seguir en las dos cosas que es

00:24:41

lo inteligente, lo inteligente es esto porque mucha gente no lo hace.

00:24:47

que lo que hace la gente, yo estoy ganando cinco mil euros mensuales, entonces yo

00:24:51

llego a garro que me meto en una deuda de un coche, que un coche es un lujo, me

00:24:59

tomo una deuda de un coche donde gano pago tanto mensual y entonces es caro.

00:25:06

Entonces, imagines, si tengo el coche, el coche tengo que pagar, no sé,

00:25:10

ahora está de modo estas cosas de algún inicial y luego que han pagando un mensual,

00:25:15

bueno pone tú que tenemos mil euros que tengo que decirlo al coche, mil euros

00:25:21

mensuales, ya no son cinco mil, son cuatro mil, entonces un gasto, aparte de eso bueno que yo trabajo

00:25:25

mucho de vez en cuando me les puedo viajar y lo se llego y me voy de viaje mensualmente y entonces

00:25:31

mensualmente me da todo mil euros en viaje, entonces claro ya no son dos mil, sino son este, no son mil,

00:25:43

sino ahora son mil más 2000, sería 3000. Pero aparte de eso ya saben yo ahora estoy trabajando,

00:25:50

tengo mi propio negocio, tal que sé yo, yo tengo que dar un imagen, entonces bueno, que

00:25:54

se comprarme de repente una ropa de marca donde pueda dar un imagen, donde pueda parecer,

00:26:01

entonces, me empiezo a comprarme cosas que bueno, que está bien, son artículos de lujo,

00:26:07

en vez de comprar el iPhone que cuesta no sé cuánto cuesta un iPhone 1500 por ahí.

00:26:13

Entonces claro porque son artículos que son importantes, ¿no?

00:26:17

Según yo. Y entonces claro, ya allí empiezo la ganancia ya no son cinco mil de negocios,

00:26:25

sino que entonces todo eso me lo citando en cosas. Entonces eso que era o que debería ser

00:26:32

para activos, ahora se convierte en pasivos. Es un auto al final, si yo me endeudo por un auto,

00:26:38

no sé, creo que pagan tres años algo así, estoy en deuda al final, es un pasivo, aunque yo

00:26:44

tengo el auto que quiero ver y que estoy de bien, es un pasivo. Eso sea de precios, no

00:26:49

ningún activo. Yo sé que muchos países en Latinoamérica, los coches se venden más

00:26:54

claro y todo lo demás a lo largo del tiempo y para habláblas y en Europa no sucede esto,

00:27:00

en Europa se depresía el coche desde que los sacas de la agencia,

00:27:06

a la aptropa es comprar de segunda mano por igual, o sea, de preciera y no se venden más caro,

00:27:10

no, entonces esas historias pasan nada más en Latinoamérica, que compra un coche,

00:27:15

lo compras de este año y lo ves en el año siguiente y lo vendes por el doble precio,

00:27:18

eso no más pasa en Latinoamérica, en aquí en Europa no sucede eso, que sería normal

00:27:24

porque eso pasa en Latinoamérica porque en Latinoamérica obviamente las monedas no son

00:27:30

estable, eso se desprecia mucho por eso que ocurre y que no ocurre aquí en Europa que

00:27:35

tiene monedas más estable, entonces, para que sepa.

00:27:39

Entonces, que eso sea que lo más inteligente de hacer, si ya yo estoy generando 5.000 euros

00:27:45

es re invertir ese dinero, es decir, ésta, muchos de los errores que

00:27:51

comentemos los emprendedores en el siguiente, que nos vamos a, ya yo estoy

00:27:56

generando suficiente, no lo gastamos el dinero, no lo vamos a volver a la

00:28:00

gran vida, pero no re invertimos el endegosio, entonces que eso sea de

00:28:05

no estamos alimentando la bellita que nos dio los juegos de oro, entonces

00:28:09

tengo que re invertir en ese negocio, ya sea, ya sea material, ya se

00:28:13

equipo bueno que se asombran un buen ordenador, quizás comprarme una buena cámara porque se estoy trabajando con clientes

00:28:19

un lado, ya sea bueno tengo en la oficina más pequeña pues tengo una oficina más grande o pago publicidad,

00:28:26

pago para publicitaria lo que sea, vale pero la idea es que si estoy generando y revertirse en ese negocio para que el negocio

00:28:34

pueda generar más dinero. Y entonces yo saber cuál es el límite, ¿cuán es la cantidad de dinero que tengo que yo

00:28:42

empezar a decir entonces yo pongo una meta, vale, mira, yo digo me propongo aquí va, la

00:28:48

primera era llegar a 5.000, el segundoito es llegar a 10.000 mensuales, a 10.000 mensuales,

00:28:56

que eso va a ser, que lo que va a hacer allí, luego el segundoito es llegar a 15.000 mensuales

00:29:02

en mi negocio, ¿vale? Entonces, cuando llegar a los 10.000 mensuales puedo decir, mira, cuando

00:29:08

llegó a los gemis, dejó el empleo fijo porque ya va funcionando,

00:29:17

o sea, dejó el empleo fijo, ya digo mira, puedo vivir de esto,

00:29:21

me puedo ir bien, todas estas cosas, puedo invertir, puedo usar, mal.

00:29:24

Y luego, entonces a partir de 15 mil, puedo entonces decir mira,

00:29:29

ya y aquí en esto dejó el empleo fijo y además invierto,

00:29:33

más invierto en el propio negocio.

00:29:40

Puede ser un 20% un 30% 20 o 30% de las utilidades.

00:29:54

Vale, de esos 10 mil yo invertí 20, 2000 o 3000 euros en

00:29:59

o publicidad o en hacer qué ese negocio crezca en publicidad

00:30:03

de contactos en lo que sea en congresos en estudios.

00:30:07

todo eso incluye una formarta cosa, este voy a pagar publicidad en esto y sin miramiento porque

00:30:16

esto ya me están empezando a generar ingreso por lo tanto de lo que invertire en este proje

00:30:20

negocio. Luego a partir de 15 mil entonces ya yo pienso, fíjense de 15 mil y yo pienso los 10 mil

00:30:30

sigo lo mismo y re invierto quizás contratan una persona, quizás X, luego los 5.000 voy a buscar en

00:30:46

dónde invertir. Entonces aquí ya ya me convierto en inversión. Ahí puede ser una cosa interesante,

00:30:52

ya con ganando mi negocio, 15.000 euros mensuales, yo teniendo un sueldo de quizás dentro de mi negocio,

00:31:00

yo voy a ponerme un sueldo por cuestiones de ascienda por lo menos aquí por lo menos

00:31:06

de ascienda y todo lo demás, por lo menos sueldo. Recuerden siempre que si usted es autónomo

00:31:10

mientras ya sé que aquí es contradictorio porque aquí dice bueno si me pongo un sueldo

00:31:16

bajo este que sucede que al final si voy a conseguir crédito, veo que el crédito no

00:31:21

mangar crédito ninguna parte y entonces sufrí, entonces ponemos un sueldo más o menos saltillo

00:31:26

para que este ese dinero a la larga si yo quiero jugar con ese dinero, invertir y yo alcanzado a horrar porque

00:31:33

recuerden que aquí solamente estoy invirtiendo el 20 y 30 por ciento en el negocio y aquí me va

00:31:40

y el resto lo estoy ahorrando, dejó la empleo fijo y si estoy en mis 10000 a 30000 euros, 7000 euros

00:31:45

lo estoy ahorrando, supongamos que me pueste un sueldo de 7000 ahorrar a un arma 2000 y entonces me

00:31:54

quedan 5.000 euros que ese supuestamente va a ser mi sueldo. No sé, yo puedo ir con esos

00:31:59

5.000 euros y decir, ah, ahora yo puedo invertir. Y si ya yo tengo un affijo de que 5.000

00:32:05

euros, ya son mi sueldo, mi sueldo que me lo da a mi empresa, que la empresa es la que

00:32:10

genera los 15.000 mensuales. Entonces, que ya yo puedo hacer, entonces, ya yo ganando 5.000 euros,

00:32:17

yo puedo ir al banco quizás y ver si puedo pedir un préstamo para comprar que y empezar a invertir

00:32:27

en las utilidades del negocio, entonces la utilidad del negocio que era el final con mi sueldo, yo

00:32:33

ahora lo voy a sacar para un activo, esa utilidad del negocio me lo estaba pagando como sueldo y puedo

00:32:39

hacer ese ese ese negocio del del puedo pedir lo modo personal o puedo pedirlo a modo de la empresa

00:32:48

tiene unas eventas y unas eventas hacerlo con la empresa o hacerlo a modo personal, ¿no?

00:32:54

o sea es bueno es interesante como lo podemos hacer, pero lo que yo quiero que ustedes tengan claro que

00:33:00

siempre lo que ustedes puedan invertir en su negocio, ustedes están ganando en nunca sabe más,

00:33:05

algunas veces por miedo no es la terror invertir, vale, no es la terror invertir y ya les digo que yo creo que todos hemos pasado por esa alguna vez de que vale, pero estoy guardando tanto, entonces porque tengo que invertir tanto, se voy a pagar publicidad son viernos.

00:33:20

si hay que pagar publicidad, allá ustedes saben como está la

00:33:24

voragina hoy día, tenemos que pagar publicidad, pero eso si una

00:33:27

publicidad viene en ella y en que lugar y todo enterrando me

00:33:30

bien de que es lo mejor y que es lo adecuado para hacer, no

00:33:33

cualquier costa para que sea perfectivo.

00:33:37

Entonces, lo que yo quiero que ustedes se den cuenta es que esto

00:33:41

es cuestión de organizarse, de tenerlo bien planteado, decir mira,

00:33:47

ya mi propósito es esto entonces cuando yo ahora pues simplemente tengo estas dos cosas pues ahora mientras que voy haciendo una transición quiero llegar a este top esto es hacerlo con conciencia con inteligencia emocional

00:34:00

luego la inteligencia financiera es más sencillo luego que tengo la inteligencia emocional la inteligencia financiera finales luego invertir invertir invertir invertir

00:34:09

pero yo tengo que lograr esto, llegar a este ítem que me pueda, el negocio me pueda

00:34:15

generar suficiente para vivir de ello, para invertir también el negocio, para que me cubra

00:34:22

mi gasto, que me da para invertir y también este me da para luego ir haciendo, y logrando

00:34:32

esa independencia financiera, pero poquito a poco, vale, para esto que se requiere paciencia,

00:34:37

mucha paciencia, paciencia, conciencia de cómo lo estoy haciendo, probando, probando, probando y

00:34:46

haciendo, entonces es lo que poquito poco yo puedo ir haciendo en mi vida, que bueno en la, yo

00:34:54

puedo invertir en mi negocio una parte y luego pues bueno una de las propuestas que nosotros lo vamos

00:35:00

a hacer es donde ustedes no tienen que invertir nada porque ya lo han invertido y lo espero que poquito

00:35:04

poco casi todo cuando vendan sus servicios también recuperan ese dinero que han invertido porque

00:35:10

será la idea de la promesa que yo le hice que en poco tiempo iba a recuperar su dinero

00:35:14

justamente por romper que él se ha si romper ese techo que tenía vale eso es una de las cosas

00:35:21

y luego cuando establezcan su red y poder hacer eso también a gran escala que estas personas que

00:35:29

ustedes están trabajando con ellas directamente puedan ir generándolo dinero, sin

00:35:36

que ustedes tengan que hacer mucho, simplemente liderando, simplemente haciendo lo que yo hago un

00:35:41

poquito que ustedes, liderando, liderando a nuestros grupos. Eso es una conciencia, es como un

00:35:47

cambio de mentalidad que tengo que hacer, vale, porque hasta ahora ha sido esa conciencia de uno,

00:35:54

uno bueno yo soy de la peuta vivo de la terapia y bueno y a veces tengo un trabajo fuera pero sobrevivo

00:36:02

diariamente vale y no pienso otras cosas no pienso en invertir no pienso en nada entonces aquí la

00:36:08

idea es eso postán de mente no vamos a encargar postán de mente cuando enrique como yo de educarlos para

00:36:15

que puedan ir logrando esa inteligencia financiera ahora por supuesto sobre todo aquí en España y yo

00:36:22

creo que en toda Europa hay un boom de una especie de burbóje movilaria de nuevo donde

00:36:31

bueno en las grasas están carísimas carísimas carísimas carísimas una cosa vestial y este

00:36:39

tiene su prueba y su contra bueno hay mucha demanda y poca oferta los alquilenos no existen

00:36:48

prácticamente es un lío para alquilar algo y que ocurre pero que pasa que al bajar

00:36:55

el interés de los bancos estarnando más préstamos. Entonces, una ventaja y una desventaja.

00:37:01

Una ventaja si quieres comprar, pues el banco te va a dar el crédito, eso sí tiene que

00:37:06

tener algo raro, pero puedes comprar que sale mejorado hoy día aquí comprar que alquilar,

00:37:12

¿No? ¿Por qué se te pone a dar cuenta lo que es?

00:37:15

Pues te va a hacer mucho más guardado.

00:37:18

Entonces eso es lo que nosotros tenemos que ir viendo

00:37:21

aprovechando oportunidades, aprendientos,

00:37:23

el tipo de cosas.

00:37:24

Si voy a invertir en qué voy a invertir, cómo lo voy a invertir,

00:37:28

cómo lo voy a hacer.

00:37:28

Pero primero, tengo que empezar a generar esos ingresos

00:37:32

mensuales y un poco, no todavía no hemos llegado allí.

00:37:34

Cuando lleguen allí y ustedes tengan esos ingresos fáciles

00:37:37

y todo lo demás, pues bueno, ya ahí directamente le

00:37:39

y le diremos que pasa después, ¿no? Pero al principio es importante que aprendamos a esto,

00:37:45

aprendamos cómo generar ese ingreso. Y en el trabajo uno, uno, si es cierto que bueno,

00:37:52

el trabajo uno, uno puede ser muy satisfactorios, afortunadamente, yo se están aprendiendo a aumentar

00:37:57

sus precios, a dar mejores servicios, a ofrecer un servicio de inventoria. Mire, el servicio

00:38:02

de inventoria es tan importante porque un servicio de inventoria son servicios personalizados,

00:38:08

servicio mucho, pero yo tengo que ir estando en ese servicio de mentoría no solamente de uno

00:38:14

porque si es de uno uno todavía tiene como intermás, hemos llegado un topecito pequeño, pero todavía

00:38:20

tiene como intermás, si es un servicio uno, sino luego el siguiente paso sería eso que yo vendí a

00:38:27

una persona que es servicio uno, tengo que hacerlo eso mismo a varias personas a la misma hora para

00:38:35

para que pueda realmente estar rentable.

00:38:39

No pensando solamente en la rentabilidad,

00:38:42

porque mucha gente cuando piensa en la rentabilidad quiere

00:38:46

hacerse rico rápido y eso no funciona.

00:38:51

Para tener riqueza no solamente riqueza

00:38:54

interna sino riqueza excerna, es necesario, paciencia y tiempo.

00:38:59

Y sobre todo que ustedes, como les he dicho desde aquí,

00:39:02

en el principio, no que tenga un propósito bien grande y un deseo

00:39:06

un esto de servir. Yo creo que eso es lo más importante. Entonces, puedo ir generando

00:39:12

esos ingresos de uno a uno mientras que yo voy cogiendo confianza de que sí puedo

00:39:16

hacerlo porque recuerden que aquí era el de hecho que hay que romper de que sí puedo

00:39:20

hacer lo que sí puedo llegar a eso. Esa es el primer reto para ustedes. Era llegar

00:39:26

hasta que pudieran subir su precio. Luego, ahora sería a partir de esto meteramos personas.

00:39:33

No, ya no es uno o uno, ya en lugar de una hora que yo voy a hacer un cliente que ya lo hice el primer mes,

00:39:38

estuvo genial, puedo hacerlo entonces ahora, hacerse los varios y a ese mismo precio.

00:39:43

Y el servicio uno y el servicio uno ya voy avisando,

00:39:47

este servicio uno a uno es solo por tiempo limitado a este precio.

00:39:52

Ahora está al 50%.

00:39:54

Ya saben todos esos pocos que ustedes hicieron que estaban tan bonitos y tan chulos

00:39:58

de que a el servicio no uno y que les parecía como que a 399 euros pues,

00:40:06

mira, tengo mal a la noticia, ya van a empezar a avisar a sus clientes que si eso es 50%

00:40:13

dentro de poco hasta la de 50% en buscar el servicio 1. ¿Qué tal?

00:40:19

Aquí entonces nos da como susto todavía, decimos, pero cobrar a la persona, sí,

00:40:25

si el servicio uno tiene que cobrar, porque entonces yo tengo que ver la diferencia, entonces este es el servicio uno uno y este es el servicio a varios, entonces si quieres ese precio, tiene que ser en grupo.

00:40:40

Es como la gente que me pide a algunas cosas, le digo, vale, si quieres eso, tiene que ser en grupo,

00:40:46

entonces ahora ese servicio tiene que ser vale te hago esto mismo pero individualmente

00:40:52

trabajamos hacer en cuatro semanas también pero ahora grupalmente vamos a estar 5 6 10 personas

00:40:58

a ese precio 399 entonces piensa esto no esto sería 399 euros o dores como te lo quería

00:41:11

llamar 399 servicio grupada y entonces serían 599 no? No, 799, no? Sí, 799, hay que

00:41:34

de aquí, se les dió 99 euros, individuos, ¿qué tal?

00:41:43

¿Duro, ¿no? ¿Qué les parece?

00:41:48

Esa respira en profundo.

00:41:52

Esto es una manera, ¿vale?

00:41:54

¿Qué sucede?

00:41:56

Que nosotros,

00:41:58

pero vamos a saber que es lo que vamos a dar realmente en ese,

00:42:01

no se preocupe, no es algo que van a salir corriendo a este resto, no?

00:42:04

Esto es como les dije aquí, no?

00:42:06

Aquí que empezar con un propósito, no?

00:42:10

no sé dónde, ah, aquí está el propósito para que riga estar el propósito, no? Pues sí,

00:42:14

hay que empezar con ese propósito, ¿vale? Y ese propósito, bueno, vamos a querer llegar a eso,

00:42:20

¿vale? Esto deseo hacer, ¿vale? Por ahora he venido, oye, pero mira, el primer pasito,

00:42:26

el primer pasito era 399, este 399, para mí representa un reto que muchos decían que no

00:42:33

y con lograr uno a uno. Bueno vamos a esperar que se adapte, pero pueden ir

00:42:42

ya avisando esos porque han polimitado y que aprovechan la oferta.

00:42:50

Vale, eso es una manera de ver que la manera de hacer.

00:42:55

Porque la idea es que ustedes fíjense con si yo tengo servicios de 399 euros,

00:43:01

donde yo va a estar una hora. Mira en la riqueza se mide y lo que en la agenda

00:43:06

entendemos que las ricasas se miran el tiempo en el tiempo que ustedes tengan disponible en el tiempo que ustedes

00:43:13

tengan que dedicar a algo.

00:43:15

Si ustedes tienen que estar ahí pringado todo el día, trabajando trabajando trabajando trabajando para tener los clientes,

00:43:22

pues obviamente tampoco funciona.

00:43:24

Entonces tiene que tener cómo su tiempo disfrute, su tiempo de descansos todo.

00:43:29

Entonces para eso necesito aumentar los servicios, entonces,

00:43:32

de repente, imagínense ahora que yo en lugar de 399, lugar de tener uno va a tener a 5,

00:43:38

¿vale? entonces en el somente 1995, pero eso 5 yo imagínense si 1995 trabajando 4 horas al mes,

00:43:52

¿qué tal? posible, es posible o no? bueno aquí están ustedes así también, solamente que yo lo

00:44:05

de más hora porque quiero hacer un grupo de despacio, pero si quisiera hacerlo, si yo le

00:44:11

dije era a un servicio de aumetoridad donde le digo a las personas que se me han escrito,

00:44:15

la seguro que las gente vendría y vendría en el igual que fuera grupada, ¿vale? Entonces,

00:44:22

esto es la idea, ahí espero, ese es como decía Martilute Kindle, tiene un sueño, ¿vale?

00:44:30

ese es el sueño, eso lo dejo allí en calentán, no sé, para yo dirigirme a eso porque obviamente si yo

00:44:42

quiero producir esta cantidad de dinero, entonces obviamente lo servicios, entonces individual,

00:44:48

ya tendré más en ese cuatro horas aquí, más diez horas aquí, esto pues simplemente tengo que ver

00:44:56

cuánto dinero realmente voy a ingresar.

00:44:59

Yo ocurre que luego con lo que les vamos a enseñarnos

00:45:03

otro, pues simplemente voy a tener ingresos pasivos y ahí se

00:45:06

le enseña el área de ingresos pasivos.

00:45:09

Pero ahora, yo quiero que ustedes sean conscientes de,

00:45:13

tengo un trabajo fijo, estoy pensando en dejarlo,

00:45:19

tengo ahorros para cuánto tiempo, cuánto estoy invirtiendo en

00:45:23

mi negocio, estoy dispuesto a invertir en publicidad, cuánto

00:45:29

suficiente ingreso y es lo que está pasando ahora porque aquí viene este liderazgo.

00:45:35

En estilo de liderazgos se trata de cómo gestionó esto. Si yo lo gestiono de no puedo,

00:45:41

absolutamente nada, no puedo generar porque ustedes pueden tener diso, oye luz, pero sí,

00:45:47

es verdad, yo quiero crucir estos 15 mil euros mensuales, pero claro, imagine, para eso

00:45:52

tendría que trabajar mucho esto es justamente lo que nosotros lo vamos a enseñar con los ingresos

00:45:56

pasivo que puede vender nuestro curso y pueden ganar el dinero.

00:46:00

¿Qué va a pasar ustedes? Que hay ustedes tienen que ejercer un liderazgo.

00:46:03

¿Por qué? Tienen que ejercer un liderazgo.

00:46:06

¿Por qué? Bueno, yo siempre me queda de rechar trabajando con

00:46:10

trapeutas, ¿vale? Y voy a vender el servicio a trapeutas.

00:46:13

¿Vale? Pero ustedes, a quien, en menos de servicio,

00:46:16

personas que ustedes sepan que le pueden ayudar.

00:46:18

A personas que ayuden a cambiar es un servicio, es no es el curso que ustedes

00:46:22

tienen solamente, tiene mucho de esas cosas,

00:46:25

pero tiene un cambio de mentalidad,

00:46:28

pasito, directamente para ellos,

00:46:30

con lo que más la gusta a ustedes,

00:46:31

que es coloncia, que vaya pasito,

00:46:33

pasito que lo vaya transformando un poquito poco.

00:46:36

Pero ustedes hay en este grupo,

00:46:38

tienen que ejercer un liderazgo,

00:46:40

y cuál es el liderazgo,

00:46:42

y lo llevando una vez a la semana,

00:46:45

porque yo siempre voy a estar,

00:46:46

eso sí, yo siempre voy a estar para todos,

00:46:49

a principios será cada 15 días,

00:46:52

no sé luego lo extenderé una vez al mes,

00:46:53

donde vengan y a todos yo les enseño les ayude a esas cosas y vamos a crear y estamos creando

00:47:00

bueno ya están preparados todas las herramientas para que ustedes puedan tener el servicio de

00:47:04

mentorías para ellos y cómo vamos a hacer esta mentoría, esta mentoría son las grupales también

00:47:10

así como nosotros estamos aquí a ver cuál es tu problema, cuál es el problema que tú tienes,

00:47:14

qué es lo que está pasando y siempre fíjense lo que van a tener, mira tienen esto, vamos a ver,

00:47:19

y vamos a poner aquí en el grupo de expandir que somos nosotros todos lo que estamos aquí

00:47:28

que siempre nos seguiremos reuniendo los que quieran por supuesto esto es como yo les dije

00:47:33

que no es algo que es que venimos aquí y ya no no no no esto es algo que se puede

00:47:39

extender si hacemos realmente ese grupo entonces nosotros siempre vamos a hacer aquí oye que

00:47:44

problema tengo con este grupo que yo tengo y que está pasando con ellos este mira resulta

00:47:50

que este tiene un trabajo y no sabe todavía cómo hablar con el jefe para que lo

00:47:54

aumenta sueldo, le da vergüenza, no sé qué, no sé qué, mal es como podemos hacer esto.

00:47:59

Hacemos un brazo orquí, lo veo algunas recomendaciones que pueda hacernos,

00:48:03

puede hacernos de todas maneras, cada uno de ustedes con su grupo tiene servicios

00:48:07

de mentorías, es decir que aparte de eso, luciales a ver esto es lo que pueda hacer

00:48:12

con este cliente, estas son sus habilidades, estas son los puntos clave, lo puedes ayudar aquí directamente.

00:48:17

no lo va a ayudar uno a uno como yo no estoy ayudando a uno,

00:48:21

ayudamos en grupo,

00:48:23

se puede reunir una vez a la semana porque si ustedes yo tengo un grupo de 15 personas

00:48:27

ustedes pueden tener un grupo de 3, 4 personas, no sé la que ustedes quieran,

00:48:31

y entonces allí que va a pasar, ¿vale? ¿tienes este grupo?

00:48:36

directamente donde estamos todos nosotros y donde llegamos a acuerdos, ideas de cosas que se pueden hacer con ese

00:48:41

propio grupo y aquí costan de men de tú vas a estar

00:48:45

nos viéndote de cosas de los problemas que veamos que tenían ellos, vamos a preparar esto para

00:48:49

mejorarlo, para que ellos tengan esas herramientas y puedan seguir avanzando y evolucionando. Y allí

00:48:55

tú vas a tener ingresos a través de ellos. Vamos a suponer esto por cierto aquí como vamos,

00:49:02

pregunteis comentarios antes de seguir porque yo me enroyo y además de eso me dio la trobarra real.

00:49:14

preguntas y comentarios que haya dicho. No sé, yo no lo acabo de entender el plan, me cuesta un

00:49:29

poquito poco porque todavía es abstracto y todavía no, no, no, no, no acabo de entender.

00:49:38

general, general, ¿alí más? Yo con todo lo que has dicho y explicado de todas las cantidades

00:49:51

etcétera estoy aquí haciendo mis cálculos. Tengo tiempo ya síndalo, por supuesto ya he sacado cuenta

00:49:58

de que con lo que yo tengo rados, a mí no me da para dejar el trabajo y solo con lo que tengo

00:50:11

entonces todo por supuesto mi suel, esos gastos yo tengo me representan el 60% de mi sueldo base.

00:50:21

Y yo de mis de lo que me sobra por supuesto ahorro y estoy invirtiendo poco, porque tampoco es que,

00:50:31

pero si voy pensando esto lo voy a invertir en mi negocio y esto lo voy a invertir en mi negocio

00:50:36

y voy a pagar esto, poquito, pero hay voy.

00:50:41

Sí, creo que no voy ahí tan desuicado ni te meto ahí tan,

00:50:46

bueno, en Venezuela se dice así, a lo de español.

00:50:50

¿No estoy tan boruto emocional?

00:50:53

Exactamente, exactamente.

00:50:55

Bueno, inteligente, estoy, tengo cierta inteligencia emocional para lidiar con eso.

00:51:00

Bueno, en día.

00:51:01

Vale.

00:51:03

Alguien más, pregunta comentario.

00:51:14

Yo lo mismo que gustaba haciendo mis números y ya comenzando a expandir y tener visión hacia

00:51:26

mi negocio. En principio, claro, tengo que como mínimo los dos primeros años, será pensando

00:51:31

que a partir de ahora estoy comenzando, ¿no? Será eso empezar a invertir porque al menos para mí no

00:51:40

separar el resto para mí es recién me se abren las puertas es como era un agujito

00:51:46

en un bajar entonces digo era porque yo quiero verlo optimistamente no es claro estoy

00:51:53

abriéndome las puertas al mundo porque yo venía de un boca boca y ya está entonces aparte de

00:52:00

allí luego verlos parecies es como un interesante yo estoy con los 399 que tengo 2 y 2 saltos de alegría

00:52:08

no quiero saber por eso es el elevarlo y está genial.

00:52:13

Sí, pero sí, yo lo veo posible.

00:52:17

Tengo la imagen de lo que ves,

00:52:22

lo que nos estás proyectando y me gusta.

00:52:25

También tengo que decir que inicialmente,

00:52:28

pues cuando, al principio, cuando rechazaban

00:52:30

la, incluso la llamada, fue como,

00:52:33

es que dos fuertes y sin tener expectativas y llegar a lo que tenga que llegar por

00:52:39

tal final mi intención es eso, hacer que mi visión, mis sentimientos, mis ganas de

00:52:45

que alguien se transforme, tienen que ser más poderosas que el hecho de querer tener ese dinero

00:52:51

porque al final es eso, yo quiero que alguien más allá fuera tenga los beneficios que yo tuve

00:52:56

de las transformaciones que de los cursos de todo lo que estoy haciendo. Entonces, cuando lo solte,

00:53:02

fue cuando dijo a he vendido sin vender y ha sido muy bonito.

00:53:08

Mal, alguien más, pienso una cosa, cuando hay una mentalidad pobre, normalmente se siente

00:53:31

mal con las cosas que implican riqueza, no con el lujo, cuando hay una mentalidad pobreza

00:53:38

que sucede a mí me trae el lujo. Entonces, cuando hay una mentalidad pobre, pues me atrae

00:53:46

de repente comprarme el bolso de tal marca o me atrae comprarme el, como se llama el iPhone,

00:53:59

artículos que sean como de estatus, porque tengo una mentalidad de pobreza. En cambio, me siento

00:54:07

incomodo con cosas que realmente representan estatus, por ejemplo, una persona que tiene mentalidad de pobre,

00:54:13

le da miedo invertir, por ejemplo, en una casa.

00:54:19

Le da miedo, porque dice que es mucho, dice que no, dice que que uf, eso va a ser imposible,

00:54:25

les siento incómodo con ese tipo de cosas.

00:54:29

O se siente incómodo de repente invirtiendo en un negocio, le da como inquietud, ¿no?

00:54:36

Como que uf esto no, esto no, yo prefiero mi trabajo.

00:54:39

ofic. ¿Vale? Entonces, el sede incómodo con cosas que le pueden proporcionar a la

00:54:43

prequesa. Entonces, nosotros tenemos que observar eso también. El sede independiente y

00:54:47

européo negocio, no, porque qué pienso en todas las cosas fiscales que representan, que es un

00:54:51

lío fiscal de paso. Este que es todo el lío fiscal que representan, no sé qué, que esto es

00:54:55

mucho lío, que esto, entonces, se siente incómodo con eso. Entonces, se siente incómodo con el

00:55:01

ilicio de tener alguna casa propia, esa es su dinero, o tener una casa y al clardo. Un

00:55:10

hay que observar cómo nos sentimos con esos símbolos de riqueza que hay que hacer construir un

00:55:17

negocio y un negocio como yo les he explicado muchas veces tiene que tener ingresos de diferentes

00:55:23

parte no solamente de un lado sino de muchas muchas patitas que generen ingresos esa es la idea que

00:55:29

ustedes tienen que tener claro yo puedo generar ingresos con consultas individuales, pues generar

00:55:35

en ingresos con consultas grupales,

00:55:37

puedo generar ingresos con,

00:55:41

como se llama esto, con afiliaciones,

00:55:46

le puedo ayudar a alguien,

00:55:48

a vender curso, tal que sí,

00:55:49

yo gano dinero con esta afiliación de otro compañero,

00:55:51

de lo que sea, puedo ganar,

00:55:53

tengo ingresos vacíos también con un libro,

00:55:57

es buscar siempre,

00:55:58

porque para conseguirse,

00:56:00

no nos crean que solamente va a ser

00:56:01

de servicio uno, uno,

00:56:03

servicio individual.

00:56:03

en la idea es que pueda ir consiguiendo esto poquito a poquito, vale que vaya abriendo diferentes

00:56:12

maneras donde yo pueda ir generando ingresos sin necesidad de mucho inversión y que yo pueda ir

00:56:22

poco a poco también preparándome porque para esto hay que prepararse cuando yo vaya logrando

00:56:27

nivel y ustedes lo vamos a observar como ustedes mismos, vale ya llegue a nivel donde podía llegar

00:56:32

a trescientos noventinueve a por sesión, pero claro, eso no puedo mandar el muchotimo,

00:56:36

porque claro, igual les podemos dar cuenta que todavía no es claro, mientras más jano, más quiero.

00:56:41

Entonces, ¿qué sucede? Ahora es que quiero yo hacer, donde llevo cómo hago para que eso se

00:56:45

produzca todos los meses, el siguiente paso, no porque ya lo el primero menos no es difícil hacer,

00:56:50

pero ahora como hago para que eso se multiplique todos los meses, como hago ahora para meter a

00:56:55

más personas allí en estos grupos. Entonces un poquito van a ir recibiendo aquí a su tiempo de

00:57:02

su rimo, toda la preparación que necesitan para ir pasando por cada uno de esos niveles.

00:57:06

Son una de las cosas de los propósitos que no sólo también tenemos, vale que ustedes vayan,

00:57:10

un poquito a poquito avanzando en diferentes niveles y que vayan aprendiendo los retos de cada

00:57:15

una de las etapas, ¿vale? Porque cada etapa tiene sus propios retos, ¿vale? Una de las cosas que

00:57:24

nosotros quedamos en ofrecerla aquí, es como les dije anteriormente, ustedes tienen una área de

00:57:33

de terapéutas, ¿vale? Ustedes, la mayoría de todos los que están aquí son terapéutas, o por

00:57:37

lo menos le gusta, el servicio de ayuda, ¿vale? Es una idea que a veces puedo tener clientes que tienen

00:57:43

problemas de prosperidad, pero no le, pero no tienen, no son terapéutas, sino que tienen problemas de

00:57:48

de prosperidad, tienen problemas de pareja,

00:57:50

tienen problemas de ex.

00:57:52

Y entonces esto es un público donde yo puedo trabajar directamente

00:57:57

desde mis servicios, de los servicios, lo que yo fresco,

00:58:01

o puedo ofrecerle también otro servicio.

00:58:04

Y por ese servicio ganar dinero.

00:58:06

Y es un poco lo que ustedes, lo que quieran,

00:58:09

pueden hacer, porque también es una manera de lucir ingresos

00:58:12

fácil.

00:58:13

Enrique, a eso bueno, está haciendo una cosa miemunita para usted.

00:58:18

que les va a ayudar y les va a permitir hacer eso a la próxima.

00:58:23

Ya a su tiempo ya falta un poquito para explicarlo todo detalladamente,

00:58:27

vale cuando el termine, ese se lo explicaremos.

00:58:30

Aquí ahora, bueno, hay más cosas que tengo que decirle del liderazgo,

00:58:34

que son más cosas todavía.

00:58:36

Pero aquí ahora, cómo llevan el movimiento y el trabajo, bueno,

00:58:41

aparte esto que le he dicho que ya sé que son números y a muchas

00:58:44

de cuesta el fastidia este tema. Voy a cambiarle el tema de las imágenes.

00:58:50

¿Cómo llevan el tema de las imágenes en el tema del trabajo con ustedes?

00:58:54

Cuénteme un poquito. Bueno, Vanessa ya es un comentario por allí.

00:59:00

Al lograr integrar algo, se han dado cuenta de algo, algo pasa.

00:59:06

No, o no. Cuénteme un poquito.

00:59:14

Yo podría comenzar, yo.

00:59:16

No, no, no.

00:59:17

Mi, bueno, fue muy curioso porque ayer eso después de la meditación me quedé

00:59:24

así todo el tiempo viendo la imagen y la primer imagen que se vino cuando me

00:59:29

senté a meditar fue esta que yo estaba subida sobre la carta.

00:59:34

Fue gracioso porque vamos trabajando con las cartas, nos mueven por dentro,

00:59:38

pero no sabemos hasta qué punto se quedan tan impregnadas en nosotros.

00:59:41

y yo lo pude comprobar en mi propia piel cuando me vienzima de las emociones porque al final

00:59:49

eso no el hecho de meditar es también que te llega la información que necesitas aparte de verte

00:59:56

y claro es como que hay una apertura hacia la comprensión en mi caso de lo que representaba la

01:00:05

la carta y de lo que a mí me evocaba. Entonces, para mí cada carta es un proceso de descubrimiento y

01:00:15

este en particular ha sido como traerme la piel, aquello que me mostró, aquello que yo vi.

01:00:30

El hecho de esa situación que viviste, te ayuda a transformar creencias que tienen profundas acerca

01:00:36

de dinero, ¿no es cierto? Sí, sí, sí. Porque aparte también, recuerdo mucho que en

01:00:43

aquel ejercicio que hicimos juntos, donde me decía no, no, no se decía entrar en emoción,

01:00:49

mi mente se disparó, a buscar una excusa, pero no entrar en emoción. Y en ese momento

01:00:54

de la meditación fue la, la, la emoción, es lo que te abre la puerta, la transformación.

01:01:01

entonces fue mover y aparte en ese momento también entraron las emociones y ya lo que me quedó

01:01:09

fue sentir sin medar la cabeza y fue como una apertura tan tan grande que que dijo wow ahí

01:01:20

fue cuando luego a la noche después de todo el algaravio del día descompartí porque porque lo

01:01:27

sentí porque digo hombre, a lo mejor alguien más está pasando por lo mismo o le pasa lo mismo,

01:01:33

digo, ya me atrevo yo a comentar por si acaso alguien quiere a comentar. Sí, lo interesante

01:01:40

de estas imágenes es justamente eso, no meteren ella, vivirla, procesarla, no hacerlo como por hacerlo,

01:01:48

porque estamos trabajando cosas profundas en nosotros y una imagen es como súper profunda, incluso le

01:01:53

dice que la imagen incluso pueden soñar con ella donde están como se aman

01:01:58

destilando su consciente de estilas lo que necesitan sanar y sobre todo lo que

01:02:02

necesitan sanar en la realidad prosperidad para que ustedes puedan realmente

01:02:06

salir de la situación en la que se encuentre en el actualmente.

01:02:12

Gracias.

01:02:13

Son muy potentes gracias a ustedes madre mía.

01:02:25

Alguien más.

01:02:38

Bueno, yo me quedé analicé dos cartas y la verdad que me quedé cuando hablaba del trama

01:02:48

psicológico del analista profundo del bloqueo me quedé muy muy como... o sea, muy claseada

01:02:59

o sea, me sorprendió cómo pudo andar tan profundamente esa carta en mi bloqueo,

01:03:11

cosas que yo, pues te aún forma en tuía pero no había visto, entonces no se fue muy impactante,

01:03:19

fue para mí muy impactante, el leer eso y cómo pues uno identificaba mis sistemas de creencias,

01:03:29

Y todo esto, ahora cuando has hablado del dinero y tal, me he sentido bastante identificada,

01:03:37

porque yo creo que a lo mejor interagente emocional tengo pero financiera tengo cero y me siento perdida

01:03:44

y es de lo que habrá un poquito esa carta, ¿no? del sentirme perdida.

01:03:50

Pero fíjate a tu que la inteligencia emocional nos habla de esos miedos y seguridad de todo

01:03:56

que tenés que ver con la prosperidad, entonces ahí justamente la inteligencia emocional es algo que tengo que aprender a gestionar.

01:04:04

Esa es miedo que me dante el dinero reconocer esa creencia, reconocer esas insaguriidades que están allí que no son míos,

01:04:11

y esas son de mis ancestros de las experiencias que he vivido en la infancia.

01:04:16

Entonces eso me ayuda luego a la inteligencia financiera más fácil de conseguir.

01:04:20

La más difícil es la inteligencia emocional, que esto no me afecte emocionalmente.

01:04:25

Fija.

01:04:28

No sé, tengo que procesarlo todavía un poco.

01:04:35

Estoy en ello.

01:04:37

Yo creo que me mueve emocionalmente.

01:04:40

Y lo de los sueños, está en ocho soñado que invertía, que acabamos la casa, que

01:04:55

me quedaba embarazada de nuevo.

01:04:57

Y a llevarlo era como si no se por dentro a mí algo se me está moviendo también.

01:05:05

Pero bueno pues ahí asimilando a ver sonio.

01:05:12

Fíjate tú que en tu caso, yo que conozco tu entorno, en tu caso es fuerte porque claro alrededor

01:05:21

de tortullo hay muchas personas que tiene ideas contrarias, ¿no? ¿Cómo toman ellos? Todo esto

01:05:28

que te pasamos con tu vida que ahora está ganando por aquí y que está ganando por... ¿Cómo lo toman?

01:05:35

Yo creo que lo toman todavía un poco con incredulidad, de forma incrédula y yo en mi casa siempre he

01:05:42

tenido la etiqueta de la zonía, de la forma que es, nunca se va a ganar la vida. Yo creo que tengo

01:05:49

esta etiqueta. Entonces, a mí me cuesta cambiar esta etiqueta, pero realmente ahora me

01:05:54

la bastante bien y me la bastante bien. Y bueno, Adrián está empezando a mis padres a ver,

01:06:02

saben que me la bien, me ven trabajar, pero no ven, no saben exactamente, ¿no? Y yo creo

01:06:08

que Adrián lo está semilando y ciertas personas de mientor lo están asimilando, pero en mi

01:06:16

casa todavía tengo esa etiqueta.

01:06:18

De igual la etiqueta que tengas la loca, yo siempre ser la loca en mi familia está bien.

01:06:26

Ya bueno, yo también tengo que acostumbrarme a...

01:06:33

Sí, tengo que crearme que sí que puedo generar que esa etiqueta es solo una etiqueta y que

01:06:40

que es eso y que realmente ahora me está fíjate lo que decía a

01:06:46

principio yo soy de mi trabajo porque está arriba ya sentía que con esa

01:06:52

presión no podía gestionar lo otro y lo hice muy a lo loco pero las cosas

01:06:57

me han ido muy bien sin tener inteligencia financiera

01:07:04

que es que lo más importante les emociona pero sí no lo hice de forma

01:07:09

de forma financiera, mente y de la gente.

01:07:12

Pero bueno, tú también tenías el apoyo de que tenías una casa,

01:07:16

otras personas que tiene que pagar aquí,

01:07:18

le que tienen, no sé que tienen un montón de cosas que no pueden

01:07:21

darse el luto y tú te lo dices el apoyo de que tenías

01:07:24

Adriana, tenías un paz, tenías una serie de cosas que ya

01:07:27

tienen un paso a dar.

01:07:29

Pero es una chica que madre soltera no puede hacerlo porque está

01:07:33

ya sola, viva el kiláda, no sé qué, y no pueden hacer,

01:07:36

¿Ves? O sea, tú tienes la ventana.

01:07:38

Mucha ventana.

01:07:39

Díganme mucho orgullo a mi alrededor y también por una experiencia de dejarme ayudar.

01:07:43

Porque yo siempre había sido la que, ¿no?

01:07:46

Como la gran defrente a todo, la que no quieren nunca ayudar, la que se organiza, la que...

01:07:51

Y fue una experiencia también de humildad de dejarme ayudar y de...

01:07:54

Bueno, y seguir para adelante, ¿no?

01:07:58

Nadie creía en mí y de...

01:08:00

Bueno, creo que lo que me haguí yo básicamente fue mi pasión por el propósito.

01:08:05

esto fue lo que me mantuvo, bueno, pues eso me mantuvo despierta y con ganas de seguir adelante.

01:08:17

Me encanta soñar, que es lo que es así y que vaya poquito a poquito al trabajo ahora,

01:08:25

consiste en respirarlo, en saber que no tienes que convencer a nadie de nada y en tu cada día creérselo.

01:08:52

Gracias, gracias Arbés.

01:08:58

Bé, yo solamente he hecho dos cartas y la primera siempre me da vuelta en la cabeza

01:09:05

porque es que todavía me la tengo ahí en la imagen, la tengo la cabeza, porque era

01:09:11

un jardín muy bonito, ya sabes, puede saber cómo era, como una nos algo les combinarán

01:09:17

y la persona está ahí de lo más plásida disfrutando el jardín y no se da cuenta que detrás

01:09:24

tiene una reja tiene un portón y yo el me llamo la atención la carta que bonita está ahí está

01:09:31

costándola ahí pasándose la bien en su jardín ahí sentadita en la hierba no se da cuenta que tiene

01:09:37

una puerta y atrás que te encerrada eso me llamo tanto la atención de decir oye aja está en una

01:09:45

zona de conforme y tenderas porque te lo están poniendo todo bonito pero

01:09:52

otencerras te otencerras no te da, no te estás dando cuenta porque todo te lo

01:09:57

están poniendo como toma y frutarlo, aquí está todo ve yo todo blu y creo que

01:10:09

algo al yo tener de frente, no te da cuenta de que tienen, te da encerrado,

01:10:15

de este estado de frente de la carta y la persona que está divadada en la carta está

01:10:21

dándole la espalda al portón era como no te he enterado que te quedáis un mundo fuera

01:10:28

que te está esperando y que es lo que te es lo que te está distrayendo con qué te están

01:10:36

distrayendo para que no veas y quiera salir al conocer en el mundo a lo mejor algo más grande o

01:10:44

más bonito o más interesante quizá, no más bonito, pero más interesante que te

01:10:49

te de más cosas, te de más riqueza. Claro, y ahí está nuestro miedo, nuestras inseguridad,

01:10:57

nuestro cadilán, nuestro síndrome del impostor. Y después de otro sí me salió un

01:11:09

poco de infantil, es miedo de la oscuridad, que no esté solo, etcétera, etcétera. Pero

01:11:20

Si que trabaja de todas maneras, saca otra, ve que pasa.

01:11:24

¿Por qué?

01:11:25

Luego no solamente hay una integración,

01:11:26

sino luego cuando hacen su rúculo,

01:11:28

si integrandola en la misma medida que vayan trabajando,

01:11:31

ha sido una le pregunta.

01:11:36

Así, Ari.

01:11:37

Me también...

01:11:38

El patesto y yo ahora en unas situaciones en que...

01:11:46

No sé, estoy como llamar, pero tengo un dedico.

01:11:50

No me pongas lineamiento, me lo digo.

01:11:51

también puedo decidir y hacer cosas porque ya y las cosas como me la gustaron pero bueno ya

01:12:01

ahí vamos poco a poco entonces no tenía tampoco cabeza de sentarme a hacer una carta no pero

01:12:10

a ir y seguro de ahora y me revelarán muchísimas cosas más.

01:12:16

un poquito, un poquito, a poquito, a poquito, el importante es que se

01:12:23

dispone realmente trabajar como ustedes, si trabajan, como ustedes en este

01:12:26

proceso obviamente verán cambios en su vida, pero tiene que trabajar.

01:12:31

Pero sí, pasito, pasito, suave, suave, sí.

01:12:35

Bueno, al final, vale, alguien más?

01:12:40

Bueno, lo yo, igual, este, bueno, primero que nada, con la clase que nos

01:12:47

las dan todo hoy, agriendo también la mente,

01:12:50

prendiendo que sea un poco más,

01:12:52

el cosa que uno de las 20 orillas,

01:12:54

sabe que en libros, en conferencias que...

01:12:57

que ha asistido, si esto te lo dicen,

01:13:00

pero una cosa es la teoría y otras cosas llevarlos a la practicar.

01:13:04

Y es crear un negocio que realmente sea rentable y crearme,

01:13:08

que realmente puedo ser un negocio rentable.

01:13:10

Entonces tú estás dando esto y estás respirando.

01:13:13

Está respirando, como he diciendo,

01:13:15

esto es lo que yo quiero y me uno lo que dice, yo es a ella que más allá de de vender más allá

01:13:24

de que obviamente uno quiere ganar bien es dar la oportunidad también es que otras personas

01:13:30

pueden expandir su prosperidad yo creo que es algo más valioso, ¿sabes? Es como el el sueño

01:13:37

el sueño mayor, que si todo estamos bien podemos hacer un mundo mejor, ¿no? Entonces como partiendo

01:13:42

desde allí y bueno con respecto y claro es retante obviamente uno de estos números yo no

01:13:50

dice wow si yo quiero llegar allí y es retante pero también es interesante es retante

01:13:58

bonito este de nervios o sea como le da uno cosquillaje en el estómago bueno le puedo

01:14:13

seguro que sí, seguro que sí, porque ustedes han hecho un trabajo

01:14:17

particular con todo este programa de verdad, amo, mi felicita,

01:14:21

porque no sé si es la palabra correcta para los alancurviados,

01:14:29

para hacer el programa, se han ido a los profundos, ustedes los dos.

01:14:34

Y bueno, con respecto a las cartas,

01:14:38

si evidentemente yo pienso que y rápido no por menos a mí no me no me funciona, me necesito

01:14:48

como digerir, verlas, o sabes y ir haciendo el trabajo que te invita a hacer la carta,

01:14:56

es darse por lo menos yo me da cuenta de muchas cosas que están arregadas desde mi niñez,

01:15:04

de situaciones que uno piensa que ya es la supera o no les ha superado el todo este o de que te

01:15:10

hago yo me he construido como esa coraza de que no yo soy fuerte yo puedo con todo el todo

01:15:17

que me necesito ayudar pero resulta que sí que es que hay que abrirse a la ayuda y a pedirla

01:15:26

ya solicitarla, no lo sé pedir. Confieso que me he dado cuenta que no se

01:15:32

pedir ayuda. Y ver la carta así que te lo diga así como que te dices,

01:15:40

¿vale verdad? Ya aquí no tengo que admitir eso y no sé si es o

01:15:47

soberba o la misma dinámica de vida que o que se ha que he pasado que me ha

01:15:57

pedir ayuda y si me dicen que no no es a mí o sea no es algo malo porque también es eso

01:16:01

no, rápido ayuda y me dicen que no entonces para que la pido, no, entonces no, para que no

01:16:05

tienen nada que ver conmigo, sin dar mejor la persona no está preparada para ayudarme, pues

01:16:12

es verlo desde allí. Entonces bueno un proceso, un proceso de aprendizaje, de integración y bueno

01:16:19

te agradecimiento contigo y con el rique por este trabajo maravilloso que están haciendo con nosotros,

01:16:25

No, no, no, muchas gracias. Y que ustedes realmente lo aprovechen y que y que saquen ese

01:16:33

humor de ellos y así estamos creando más cositas. Pero usted, gracias, Catherine Jose.

01:16:43

Pues a mí me bien, bien, bien interesante porque cuando tú estás hablando del negocio de los

01:16:51

números, la parte financiera y de lo que más me me, me, me resonó mucho es cuando decías

01:16:59

es crecer el negocio y yo lo equivalía a la responsabilidad y eso a mí digo no, no quiero más

01:17:10

responsabilidad porque lo que lo que hago, lo hago de pasión me encanta, pero tengo esa contra

01:17:21

la contradicción de responsabilidad que incluso cuando empezadas a hablar de los números y todo eso,

01:17:29

bueno, todo eso lo tengo cubierto, si a esta manera tengo estos ingresos, tengo esto,

01:17:35

pero tengo esa contradicción que ahorita descubro mucho chama claridad de que, y si

01:17:40

sea que crees que es nervoso, yo no quiero, yo quiero expanderlo, pero sin tener la

01:17:45

responsabilidad.

01:17:46

Claro, y para eso entonces, una de las partes de los ingresos se tiene que llevar a alguien

01:17:53

que los gestion.

01:17:55

yo por ejemplo tengo un gusto que gestiona vale porque yo todo lo que

01:18:00

tienes que ver pa' ahora que te lo que voy a hacer lo me fastí riblemente porque

01:18:04

es lo que gestión financiera que sí el contable que sí hay pacienda que sí

01:18:11

lío a que no sé qué no sé qué detesto de eso aparte que soy que dí a total

01:18:16

este es por decirlo de alguna manera y bueno eso entonces hay personas

01:18:22

especializadas que se encargan de gestionar algo. Lo que nosotros no somos gestionarios, mejor

01:18:27

de legarlo, pues seguramente vamos a meter la pata y vamos a perder mucho tiempo, nos

01:18:31

hagan tener mucho estrés, mucha gobiéndose mejor eso de legar, un buen líder sabe de legar

01:18:37

lo que es, si no quieres llevar la gestión financiera, no quieres llegar en que sin vierte, no

01:18:44

quieres llevar la publicidad, eso es su contrata, se tiene una persona que se encarga de ese tipo

01:18:50

cosa y tú hace lo que tú gusta hacer, pero entonces el negocio tiene que generar suficiente para que

01:18:57

pueda cubrir el gasto de esa persona que se encargue de esas cosas, que si sea su nivel de habilidad,

01:19:03

es algo, una persona un gestor que sepa de eso pues es lo ideal que se encargue de ese tipo de cosas,

01:19:09

que haga que el ser que haga los números, que lleva la contabilidad, que diga cuando su su

01:19:19

y eso me da interesante y gracias

01:19:25

sin definitivamente no llegado ese punto

01:19:27

donde pero ahora me lo hace porque

01:19:29

a la ver que no debe crear esa

01:19:31

ansiedad de mí porque cuando llegue

01:19:33

a ese punto tengo la opción de

01:19:36

de delegarlo y siempre siempre es

01:19:40

mucho mejor, sobre todo, cuando estamos

01:19:41

en cosas de que ya se haga

01:19:44

generando una cantidad más o menos

01:19:45

grande pues simplemente entonces ahí

01:19:47

tenes, necesitamos esto a líquido

01:19:49

en carga de todas las cosas legales y todo que se tiene que seguir.

01:19:53

Me eso es importante.

01:19:56

Pero se me hace interesante la parte que cuando hablamos de crecer y de generar más,

01:20:01

me generan cierra, pero cuando he pasado por las cartas y ya pase a varias, cuando a mí me

01:20:08

preguntan y yo creo que ha sido bien general y voy a tener que volver a tomando en cuenta

01:20:13

los comentarios de los compañeros, las compañeras.

01:20:15

a mí no me generan ningún sentimiento, soy muy pensante, me dice que piensas, bueno,

01:20:21

pienso esto esto y veo. Claro, y sí, espero que pasas y te mentes en la carta, que

01:20:26

pasas y estas en esa situación. Pero me lo imagino a nivel analítico pensante, pero

01:20:33

me llevo, ok, y que piensas, pienso nada. Claro, pero con la que hemos estado trabajando

01:20:37

la sensación y que importantes son la sensación. No, o sea, me es otra contradicción,

01:20:45

porque puedo pasar por las cartas y esto no me hace gestión, no me hace sentir nada,

01:20:51

porque mi cabeza analítica toma control de ella y no me deja llegar a un sentimiento,

01:20:56

obviamente voy a tener que regresar, pero sin embargo tú me hablas en algún otro

01:21:00

momento o en los compañeros de algún motivo y de repente se me reguelve todas las emociones,

01:21:06

entonces como que vivo en esos dos mundos, ¿cómo te haya dado?

01:21:16

no sé, siento que me siento más cómodo visual tal vez. Vale, pero eres más visual o más auditivo.

01:21:25

Siento que no es más visual y no te mueves visual y no te mueve las imágenes que curioso.

01:21:34

Sí, o sea, de repente, o que esto está diciendo esto, esto está diciendo que yo o que ya sé lo que

01:21:39

dice, y esto es lo que me quiere decir, este es el mensaje. Y que es sentir nada, ya van a...

01:21:51

No, pues ese es mi punto de conflicto de confusión, donde yo digo,

01:21:57

ya lo analicé, pero no. Claro, pero que no es, claro, me derten la sensación

01:22:03

de la carta que te transmite esa carta, que te llega, esa carta.

01:22:07

Sí, no, claro, ahora lo entiendo porque lo comentario de los compañeros.

01:22:12

No, siempre pueden ingresar y volver a escribir y volver a guardar para que te

01:22:17

que he guardado los nuevos que que graben.

01:22:24

Sí, y algunas veces, y algunas veces necesitamos.

01:22:29

Algunas veces necesitamos ir quitando capas.

01:22:31

Entonces tenemos una capa más mental que lo

01:22:33

ha quitamos, luego vamos profundizando.

01:22:38

Sí, gracias.

01:22:41

Gracias.

01:22:42

Gracias, ticuéndame.

01:22:43

¿Cómo man tu grupo?

01:22:44

¿Tú contacto con los que estaba haciendo con los que les

01:22:47

predicia ayuda?

01:22:50

Este, pues yo ya tengo como te había comentado más o menos

01:22:55

si mucho detalles tengo como un un seis meses de hacer grupos talleres, grupos pales que lo

01:23:02

hago cada dos semanas. El grupo ha estado pagado un punto bueno, diez, quince personas sólidas,

01:23:10

tengo el grupo de guayapón, de compartimos, incluso hemos hecho actividades de ir a un asilo,

01:23:17

el fin de año y ahorita ya estoy planeando para hacer otra cosa.

01:23:21

y se salió muy un poquito y ofeceron

01:23:27

sesión individuales pero encontré la pared del precio

01:23:31

como que la amiga bogada esto ha hablado con mucha gente que tengo mucha confianza

01:23:36

que ha sido sólidas que son que me dan el apoyo y al hablar de precio

01:23:44

yo digo que no puedo ir para ese lado con esta gente tengo que hacerlo con

01:23:48

gente de Estados Unidos. Si quiero subir mis precios, esta gente no lo va a ser. Ya está claro,

01:23:56

puede ser milimitante, pero son gente que tienen hasta cierto punto un nivel mediano en este país,

01:24:04

pero yo estoy hablando literalmente de 25 pesos, y es como que le estoy hablando, que tiene

01:24:09

importación a pierdo. Entonces digo yo que entonces como esto no va a ser con esta gente, voy a tener

01:24:14

que diga mi gente de Estados Unidos y es la que estoy empezando yo a contactar donde tengo mejor

01:24:21

receptividad en cuanto a precios y está bien algo que me pasó bonito ayer es que por primera vez

01:24:30

aquí en El Salvador en la mañana me ya se había destinado hace dos, tres semanas que una de las

01:24:37

participantes tiene un negocio grande y me contrató para empezar a hacer capacitaciones empresariales

01:24:47

y en la tarde dice mi grupo regular y espero que esos pues se vayan complementando como tal vez no dan el aspecto de lucrativo, pero

01:24:57

pero en el área empresarial, el fue de pago y eso?

01:25:05

Sí, sí, me pagó, me pagó como 250 dólares por una sesión lupa de 3 horas

01:25:15

que para los estándares de este país creo yo que son aceptables.

01:25:23

es un mal genial, pues bueno, por allí bajen entonces ¿no?

01:25:30

No estoy contento, tal vez un poquito diferente a lo que el doble más del grupo está haciendo,

01:25:35

quiero, quiero, o, o, oral el proceso y y decir bueno, lo tengo que hacer con la gente,

01:25:41

entonces Estados Unidos para para poder mantenerme lo que es el precio y y realmente no es rompido,

01:25:48

techo en cuanto a precio, rompigo techos que me encanta, se terminó en cuanto a pedir ayuda

01:25:57

a buscar gente fuera del círculo donde me encuentro, pero ahí vamos.

01:26:05

y para el general, los en el muchachos maneras de rompertecho.

01:26:11

Gracias.

01:26:12

A ti, ¿alí más?

01:26:20

Yo los pensé en eso de la inteligencia emocional,

01:26:26

pues estaba pensando como en la limitación,

01:26:29

es que tenemos como comunidad y cuando vemos parte como en la cultura.

01:26:39

en mi caso, pues analizando Latinoamérica y me atrevería decir que parte España no

01:26:46

se sitúa. No pienso que el tener un negocio es como, hay veces es como que la concepción

01:26:53

de tener una tienda como que no se tiene un real respeto de ese negocio como unidad,

01:27:03

y tú lo ves mucho en que muchas personas que tienen un negocio vuelven a ese negocio como la

01:27:12

caja menor de los casos de una familia. Es chiringuito. No sé que chiringuito pero bueno.

01:27:20

Chiringuito sí como el que os quito, el que os quito de sacan ahí todo pero no lo gestionan como

01:27:36

¿Pensadme porque les pasa como que se marean con el ex?

01:27:41

No, o no invierte también, es un negocio o no.

01:27:45

No invierte o no te lo llevaron en el lujo.

01:27:48

No tiene la mentalidad suficiente, es exacto para ir a más.

01:27:53

Eso se les va en contra, pero ya lo he dicho,

01:27:57

porque tienen esa mentalidad, si de carencia es eso.

01:28:04

yo lo compara por ejemplo con Canadá en Estados Unidos, con Dios piensan en la

01:28:09

vida de un negocio, piensan siempre como en grande. En Latinoamérica yo veo que

01:28:16

piensan en chiquito, en una pieza, en una cosita, como que la medida de la mente

01:28:22

es lo que cambia. A la larga no es como dinero, no es la medida de la mente, como que a ti no te

01:28:32

sino para pensar en pequeño, es como eso.

01:28:38

Lo otro es que asociamos mucho como el éxito a la desconfianza,

01:28:47

en que no nos queremos asociar o que el que viene a ofrecernos ayuda,

01:28:56

no viene a ofrecernos en si ayuda sino a sacar venta

01:29:00

que estamos obteniendo y también hay un tema respeto porque yo lo que es, entonces que tú

01:29:08

pueden editar un contador, un abogado o lo que sea y se trata de buscar el más barato

01:29:14

no el mejor que pudiera como tener como...

01:29:17

Sí, que es perfieste todo lo que necesita.

01:29:20

Como lo que no pueden necesitar, como reflexionando en eso.

01:29:26

eso con una parte, por otra parte, en mi caso, pues ya es acá ocho cartas, cuatro de las cuales

01:29:33

siempre me llevaban a la misma escena de mi fancia, y nunca pensé que una cosa que era como tan

01:29:44

normal significara como tantos miedos arregados en mi vida y si la conclusión de esa escena siempre es

01:29:56

la misma como ese miedo avanzar como que nació ahí y sí cuatro cartas con la

01:30:06

misma escena pues es algo como que algo que yo he hecho extra como lo que tu mandaste

01:30:15

como como una parte de reflexiones y cuando ya yo empiece a comunalizar la carta y

01:30:22

y eso, a ver, pese a ir a vaciar todo lo que se viene, se me viene a la mente, y esa parte

01:30:29

a mí, personalmente me ha servido mucho al ver cómo esas cosas de la infancia o de traio más o

01:30:36

decir custancias de la vida han marcado cosas que uno piensa que no tienen que ver con lo financiero

01:30:45

pero a la arcasi porque el miedo a avanzar es miedo a ir por más, miedo a hacer más, a

01:30:55

atreverse que finalmente repercuté mi éxito financiero. Y en todas las áreas de tu vida también.

01:31:04

Exacto también. Buenas reflexiones, Julián. Ahí va mi proceso. Muy bueno. Mira, una de las cosas que

01:31:23

y usted me parece súper interesante, bueno todo lo que has dicho me parece una cosa que me

01:31:27

parece muy interesante lo que has dicho, leí en lo sé en qué parte que un inversor, no me

01:31:36

gusta leer cosas en negocios esas cosas, un inversor rechazó a un chico, un inversor que podía

01:31:45

darle esos programas que hacen esta unido, que le pueden dar 500 mil o un millón de euros a

01:31:52

a las personas, a las personas, dicen tus pis, este dicen como su,

01:31:59

¿cuál es su modelo de negocio? Que es lo que quieren estar que sigo y cuánto dinero necesitan.

01:32:05

Y este era un chico que necesitaba, fue a ver a los inversores porque necesitaba abrir un puesto,

01:32:14

la esquina de su casa una porque sería y obviamente le dijeron que no. Y todo el mundo

01:32:23

cuando preguntó bueno porque le dijeron que no si realmente era un no necesitaba

01:32:28

le podía andar hasta un millón y él necesitaba solamente 100 mil entonces porque

01:32:34

porque le dije que no cuando le preguntan inversor y en ver todo le dice bueno

01:32:38

bueno tenía las capacidades de liderazgo si no tienen la capacidad de pensar en

01:32:42

grande mi dinero está perdido porque le va a costar pagar me lo le va a costar de

01:32:47

volver me lo le va ahora si muy bien he venido aquí ver a dicho mira yo pienso poner

01:32:51

este un hamburguesería en todas las ciudades principales de Estados Unidos me verá, me verá

01:33:00

llamó la atención, o sea la capacidad, por eso una de las cosas más bonitas y el juego que

01:33:06

tiene que ir aquí del cash flow 101, del flujo del dinero, justamente empieza eso, no empieza por ese sueño,

01:33:15

ese propósito, entonces ese sueño, ese propósito es pequeñito, obviamente es que al final siempre decimos,

01:33:22

¿No? Llegamos a un porcentaje de lo que soñamos. Entonces, claro, si tu sueño ya es

01:33:27

pequeñito, hayar un porcentaje de lo que suele, pero si tu sueño es grande,

01:33:30

vas a llegar a un porcentaje de tu sueño. Entonces, como ni tenemos grandes sueños,

01:33:34

mucho mejor entonces. Y un personista lo ve así, un personista vale el sitio, lo puede, si

01:33:39

sos 100 mil, dólares seguramente 100 mil dólares lo va a poder volver, pero con que le

01:33:43

fue eso, porque ya es cosa porque ya está pensando limitadamente, no piensa en gran.

01:33:47

Entonces esa capacidad de la jota también tiene que ver esa capacidad de pensar en grande, de asumir riesgo y de saber que

01:33:58

que tiene que invertir en esa idea cuánto va a invertir en esa idea, que es lo que representa esa idea para esa persona.

01:34:07

Vale porque si yo quiero chilito de la esquina, pues vale, ese chilito de la esquina me va a dar para sobrevivir.

01:34:14

Entonces tengo que pensar ya en ese negocio grande, en ese negocio grande si ya yo lo estoy

01:34:19

poniendo la cantidad de 15 mil euros que para muchos yo sabes lo que están aquí o

01:34:24

que para todos es una cantidad que pueden decir que es mucha, mucha cantidad es un reto.

01:34:31

Entonces el reto para todos ustedes esta semana es pensar qué cosas podría yo hacer que realmente

01:34:38

me pudieran generar esa cantidad de dinero. Entonces allí está la hacer diferentes ingresos

01:34:49

de diferentes maneras. Entonces por eso les digo que no es solamente de las asiones de

01:34:55

uno a uno que yo se gusta y les encanta, les fascina. Yo puedo tener mi consulta a uno a uno

01:35:00

y verlo como mi chenquito o ver que yo tengo un negocio que me genera suficiente ganancia,

01:35:07

a todos, es un negocio de diferentes partes.

01:35:10

Como les estoy diciendo, nosotros tenemos en la venta de curso,

01:35:13

tenemos la venta de la plataforma.

01:35:16

La idea es eso, no de qué el lugar está viendo el dinero,

01:35:20

porque esa es la única manera que te va a garantizar

01:35:22

que es una de las patitas del clara Rafael,

01:35:25

todas las demás, siguen rodando.

01:35:27

Entonces, esa es la idea que ustedes puedan percibir

01:35:30

y por eso les presente de estos números aquí.

01:35:32

Y ustedes puedan percibir como muy bien serraste y unidad

01:35:36

de que justamente pensar en gran, pensar en gran, de pensar que ahora esto lo parece casi imposible

01:35:45

lograr, pero es un sueño. Afinando todavía, no es una realidad, ahora no es lo que vamos

01:35:51

a hacer es cómo hacemos para llegar a este sueño, pero tengo que te ver más oñar, no.

01:35:56

Yo, de verdad que más hombres cuando las personas dicen, no, yo quiero ganar dos mil euros

01:36:00

mensuales y yo creo, hoy es cuando mil euros mensuales, ¿no? Como alcanza a vivir por eso

01:36:05

es que es verificación pero es la capacidad que tiene esa persona de soñar de imaginarse para

01:36:11

eso ello en la altura. La idea es que no, la idea es que un negocio, si es un negocio,

01:36:18

tiene que generar no solamente para cubrir de tus datos, sino que tiene que dejar de utilidad,

01:36:22

de artengancia, de arte dinero, para revertir en el negocio. Entonces, esa es la mentalidad de negocio.

01:36:28

Y es lo que a veces pocas personas tienen. ¿Por qué? Bueno, porque el lugar donde donde estoy

01:36:34

haciendo, lo estoy haciendo para sobrevivir porque yo he entendido que un trabajo es para

01:36:39

sobrevivir, un trabajo no es para disfrutar ni para tener la calidad de vida que yo merezco tener.

01:36:45

Eso es un poco lo que estamos haciendo aquí, por eso se le presentan estos números para que

01:36:50

vayan ampliando, miren, nuestro cerebro al principio cuando somos niños, tiene una plasticidad

01:36:59

de increíble, no? Son capaces de aprender, tiene muchísimas cosas, no? Podemos establecer

01:37:06

sinaxia y en la misma medida que se pasa el tiempo vamos a arrancar y vamos colocando,

01:37:10

pero yo pienso que más que por la capacidad de nuestra es neurona, tiene que ver con la

01:37:15

capacidad de nuestros filtros, nos ponemos filtros y filtros y filtros y filtros de creencias,

01:37:19

miedo y seguridad de creencias y justamente lo que estamos rompiendo aquí. Entonces ahora

01:37:24

es a traversona ese propósito de esos sueños, hacer un poquito más grande, ya llegué y a

01:37:29

rompir un techo, vale, de 199 rompí el techo de que ahora pido ayuda, rompí el techo que ahora me

01:37:36

lo creó un poquito más, rompí el techo que si alguien por lo menos una persona está dispuesto a

01:37:40

pagarlo. Mira, puedo romper el techo de que bueno de repente un ruptito, me me encantó por ejemplo,

01:37:46

nosotros día cuando vi acá tenen por primera vez en la vida porque hasta ahora estaba vendiendo siempre

01:37:51

siempre la veía, lo que yo veo las cosas que ustedes cuándo con un momento en Instagram.

01:37:55

Y me pareció increíble que siempre había estado vendiendo sesiones de astrología, de

01:38:06

que estaba vendiendo, que enseñaba a la gente a hacer astrología y digo, wow, que bien me

01:38:10

quito el sombrero. Entonces, a travesarse a soñar un poquito más. Siempre un poquito más.

01:38:16

entonces tienes la capacidad no solamente de que puedan dar sesiones uno a uno,

01:38:22

usted es otra pregunta, usted puede dar sesiones uno a uno, este pueden, este enseñar,

01:38:28

no solamente enseñar a esa escuela sino que también como la sesión,

01:38:31

enseñar otra escuela, pueden hacer muchísimas cosas.

01:38:35

Pero esta es y sin necesidad de que la ventaja que ustedes tienen es calcer a la pregunta,

01:38:41

tienen muchas cosas que pueden hacer que no requieren tanto tiempo,

01:38:44

y la requesta se mide justamente en esa dimensión de tiempo que tú puedas ver, ¿no?

01:38:50

El tiempo que tú tienes que dedicarle para poder ganar una cantidad de dinero. Entonces,

01:38:55

eso se ve bueno, porque tampoco yo voy a incrementar no me impresiono ahora, ¿no? Y me

01:39:01

presiono con todas las actividades que hago fue de ir este ganando más de medio, pero

01:39:05

tengo que empezar a soñar en gran, ¿no? ¿Cómo imagino? Entonces con todas estas nuevas

01:39:10

cosas que están pasando, pongo un vi-magino mi negocio, de dónde vienen todas las fuentes de ingreso de

01:39:15

negocio, solo que yo quiero ustedes ahora se imagino, vale porque estamos en esa tabla.

01:39:21

¿Pregunta a comentario?

01:39:41

No, dejé recorregando cositas de liderazgo que me interesa ahora. Ahora quería que se fueran con esto de

01:39:48

pensar un poquito más, de ser cómo organizó esto ahora. Quieres tener éxito construy un negocio,

01:39:57

vuelve a invertir el tú negocio y luego invierta en minas raíces.

01:40:00

Eso no son mis claves.

01:40:01

Esas son claves de robarquillo Saki que se pueden leer cualquier libro de él y todos son muertos.

01:40:07

Yo recomiendo particularmente que fue el primero que yo leí

01:40:10

a del rico padre pobre que te cambia el chip de empleado a inversor.

01:40:17

Las personas que son empleados, las personas que viven comiendo,

01:40:21

normalmente piensan en tenerlo seguro, las personas que invierta empiezan en

01:40:30

riqueza, en que le puedo proporcionar en mayor bienestar. Tanto ellos como a todos los que están

01:40:37

a su alrededor, cuando ustedes están mejor a ustedes, también pueden beneficiar a mayor número

01:40:42

por el person. Entonces, eso es un poco lo que van a que a final no es el dinero

01:40:49

son otras cosas más importantes, pero obviamente eso no hace que esté peleado con el dinero.

01:40:56

Voy a he hecho.

01:40:58

Pero llevamos a ochicos, ¿qué es? Yo voy a empezar porque me tengo que ir.

01:41:06

Yo me llego a ampliar mi mirada y por supuesto agradecimiento de estar nuevamente aquí con todo

01:41:13

ustedes y contigo estudiando esto para mejorar mi vida y poder mejorar la persona que están en

01:41:18

mentor. Así que muchas gracias. Gracias. Yo me llevo luz em empezar a bueno empezar o continuar

01:41:35

desatiendo mis bloqueos con el dinero. Vale un pasito más, un pasito más y bueno empezar a

01:41:44

a sentir que esto puede ser real.

01:41:48

Vale, y gratitud.

01:41:51

Gracias.

01:41:53

Vale, la política.

01:41:54

Vale, hay tres formas de vivir,

01:41:57

de tres formas de vivir.

01:41:59

Vale, por respecto,

01:42:01

hay que vivir con la sensación de miedo al dinero.

01:42:06

Es la sensación de miedo se lo faltaron.

01:42:08

La sensación de no es frustración porque no tengo resuficiente.

01:42:12

o la sensación de alegría y paz y satisfacción porque el dinero fluye a mi vida.

01:42:18

Pero si me lo puedo escoger esas tres sensaciones, yo que sabré la diferencia entre un y otro.

01:42:22

Soy en miedo, soy una frustración o el enojo o estoy en la satisfacción.

01:42:27

Poco a poco tu vas conectando con la satisfacción, aunque de vez en cuando te vuelve y no

01:42:31

tengo que ir en el crey te vuelve al miedo.

01:42:33

Pero bueno, no hay vamos, poquito pasito.

01:42:35

Dejame pasar paso, gracias, por ser contame.

01:42:37

¡Muy bien! ¡Tau! ¡Genea, chao! ¿Qué nos llevamos? ¿Lo que queda?

01:42:53

Pues yo me llevé, como siempre, mucho aprendizaje, y agradecimiento a ti enrique, ya todas las chicas y chicos aquí, me llevó eso de pensar, yo siempre pensaba en grande, pero siempre he tenido ese miedo que me para...

01:43:15

de no te lo mereces, sabe. Y creo que si no le hiciera tanto caso al miedo, no estuviera tan

01:43:28

perdido porque cosas que has dicho si he dicho si me ha atrevido a hacerlas,

01:43:35

pero no se han dado lamentablemente, entonces me auto con suelo diciendo,

01:43:42

viendo piste no te convenía eso, eso no era para ti, tu seguro no podías etcétera.

01:43:50

No sé si se acuerco cuando la gente empezó a migrar a Venezuela la gente remataba a las

01:43:55

casas, los apartamentos y tuve a punto de comprar mentos uno, cerca de la casa de mi hermano,

01:44:03

con la intención de alquilar lo adecuado de lo que se fue de llenar al modo que existía

01:44:09

ella y otra en la playa, pero en la playa ya como esté

01:44:17

lío de la gasolina aquí en Bastaye, veiando allá, recogalinga,

01:44:20

se te la quitaron la ilusión y la la ilotro fue porque la

01:44:26

persona no tenía los papeles en regla y ahí se fue de

01:44:28

aquello, entonces me cautoconsolaba diciendo no te

01:44:34

convenía, seguro era que no podías pagarlo, Dios sabe lo

01:44:38

que hace, pero creo que tampoco estaba tan perdido y tampoco.

01:44:45

Pero que dice, dice que huesa que era una forma de vivir desde el miedo, ¿no?

01:44:49

Sí, sí, sí, sí.

01:44:50

A lo mejor yo, muy conscientemente, me autosado piaba, no queriendo pasar el

01:44:58

portón de la que viene la carta.

01:45:04

Pero sí, me llevó mucha aprendizaje, mucha reflexión.

01:45:12

gracias y la organización

01:45:14

oiga. Hola, yo lo que hago

01:45:23

Gustavo es repetirme nada

01:45:26

es personal y ese es mi lema

01:45:31

no es personal, sea lo que sea

01:45:33

no es personal porque si la

01:45:35

respuesta viene de allá el punto

01:45:37

es de allá lo que importa es

01:45:38

cómo lo recibo yo. No hay que

01:45:40

bueno y que bueno que se lo

01:45:41

dice porque el dijo es que me

01:45:43

hicieron que bueno. Sí, pero es

01:45:46

que es mi lema, yo lo aprendí porque cuando yo llegué aquí a la República Checa, mi

01:45:53

primer trabajo fue en una multinacional donde la comunicación era inglés. Y claro,

01:45:58

el inglés que aprendemos allá es el inglés para usarlo allá. Pero cuando llegas aquí

01:46:04

y es esto es real, y aquí te la abre bien todo o te lo transforma y es no es que te lo transforman

01:46:10

sino que chica, esto es el mundo real. Entonces yo llore mucho, pero nunca, nunca, nunca me

01:46:19

he dí por vencida y dije, está fuera, irá es personal. Y desde allí yo aprendí y yo

01:46:25

veo que cuando tienes un objetivo, siempre, siempre van a poner obstáculos en tu camino, pero

01:46:34

para probar Juan comprometido estas a tu objetivo. Al menos esa es mi lema, ¿no? Entonces,

01:46:43

cuando a mí me dijeron, bueno, cuando no me respondieron la primera, cuando no llegó

01:46:47

a la primera persona dije, ¿vale? Está bien. Pues esta es una prueba que hay que pasar,

01:46:54

quiere decir que yo tengo que continuar y que hay que continuar trabajando. Y esto es lo

01:46:59

que estoy haciendo, tanto así que ya me abierto, estoy he pedido que me hagan una página web,

01:47:07

pero claro, son pequeños pasitos, porque yo sigo insistiendo, yo me veía como una

01:47:14

gujen o un pajar, pero claro, si la guja quiere salir de ese pajar, te voy a empezar a dar

01:47:19

pequeños pasitos, que en un futuro serán muy grandes y para mí, este es un pequeño

01:47:24

pasito de mil que serán grandes y ya te digo, o sea, quizás no tendré nadie que

01:47:30

mire la página o quizás sí, pero ahí está. Igual con Instagram, la pried luno de enero,

01:47:38

dos publicaciones que son madre mía, de niño, de niño de dos años. Y ayer a noche me puse a las diez

01:47:47

de la noche y dije, ¡ah, tengo que hacer algo! Y estaba conducida y tal y cual. Termine a las cuatro

01:47:53

la mañana hacer un un ril por Dios. Me dijo de ellos porque me subían, no salía la música,

01:48:00

digo, Vanessa, Vanessa, respira, me da a dar tu una vuelta, me preparé un terregrecer, a las dos

01:48:05

de la mañana dije, ya está listo, pero no tenía música, digo, es que así no es como lo quiero,

01:48:13

pero digo es que cuando quieres algo, ¿de qué se hace el ril? Es un ril que se rasta,

01:48:23

y ahora mismo en mi acuerdo. Es referente a la transformación.

01:48:28

A dice este. Compártelo o compártelo en Telegram.

01:48:31

Hay que apena.

01:48:34

Pero bueno, que sepan que es el esfuerzo de que desde las diez,

01:48:38

11, 12, 1, 2, 3, 4.

01:48:40

Bueno, pero tú prime el ril oye, sí que es el oral o tú prime el ril,

01:48:43

o algo.

01:48:44

Sí, y bueno, de hecho, le decimos celebrado hoy que han venido a mis tades de polonia

01:48:48

y bueno el amigo, el chico que me está haciendo la página es amigo y bueno con el

01:48:54

me dice, ¡húre inita!, porque me dice ¡húre inita! ¡las logramos! ¡tú perseveras!

01:48:58

si me gusta, tú como siempre en tu línea, es que si yo no soy mi chiro líder,

01:49:03

quién va a ser mi chiro líder.

01:49:06

Y yo decirte luz que nunca habrá en palabras, pero agradecerte todo lo que estás haciendo aquí,

01:49:12

mira la camina, todo lo que estás haciendo por nosotros, es realmente transformador,

01:49:18

nuestra nuestra mentalidad y como decía en en el chat el saber que hay alguien

01:49:25

detrás aunque no le pueda super en presencia en físico pero saber que

01:49:29

tienes alguien detrás apoyando y diciendo vamos que tú puedes eso te da

01:49:33

muchísimo ánimos eso te fortalece y te hace continuar por un propósito yo

01:49:38

creo que aquí todos tenemos el propósito de ser alguien más grande pero no

01:49:42

alguien más grande en el sentido figurado sino alguien más grande como ser

01:49:46

humanos como personas como seres que quieren dejar algo, una huella, como la que estás dejando

01:49:51

tú. Así que. Claro. Y eso es claro lo que van a hacer ustedes de luego, por lo demás, también.

01:49:57

Me hace llorar mucho, ya no. Gracias a ti Vanessa. Alguien más. Yo luces,

01:50:11

obviamente muy agradecido, tengo muy claro, imagino que me quedo corto en pensar lo poderoso

01:50:20

de lo que se está haciendo con migo y pero por el momento tal vez revuque todo

01:50:27

frustrado pero cada sesión escuchando los chicos chicas a ti siento que es

01:50:35

como martiasa en la piedra dura de mi cabeza yo digo hay vas en paciencia que

01:50:42

me aprontó creo que se hablará suficial se hablará se abrirá suficiente un hoyo

01:50:47

como para que adentro a la luz, pero se moro con tigo que yo creo que es lo más importante.

01:50:55

Sí, le tengo pas... por lo menos paciencia me tengo, no sé si amoroso, pero paciencia

01:51:00

me tengo.

01:51:01

Bueno, de decir que con la tu tiempo todo se habrá, se tendrá como un rompecadesa, porque

01:51:07

picamos por aquí, picamos por allá, de hecho, por aquí.

01:51:11

Yo te voy a recomendar una cosa a ver si te... bueno no, no, no, no, no, es simplemente eso,

01:51:19

que cada vez te centres o que sea cinco, diez minutos, que te centres en tu sensación,

01:51:26

en sensaciones que sientes cada vez que vas a hacer algo que usen, porque a veces no nos

01:51:31

vamos cuenta de en qué sensaciones andamos y es importante.

01:51:38

Gracias. Gracias.

01:51:41

Vale. Pues yo creo que ya todos,

01:51:43

el Bruno me lo mando a hablar hoy ya,

01:51:45

yo le creo que ya también habló, no?

01:51:48

Sí, y hablé, lo único que le va a decir a Gustavo

01:51:50

es que hay veces nos, nos echamos el

01:51:58

de que no nos convenía y nos sirve como excusa muchas veces sin embargo en lo que

01:52:06

el cuenta ahorita yo siento que cuando uno migra necesitas tener todas las

01:52:13

energías en el lugar donde esté y si él hubiera invertido en esas casas su

01:52:22

energía había sido partida entonces que lo puede mirar desde ese momento de esa

01:52:29

manera y rescatando que no tuve ese capital ahí no sé hace cuánto migró 10-20 años entre

01:52:39

comida y muerto. Entonces, que rescate esa parte?

01:52:45

Que sería.

01:52:46

Además, esto que todavía tiene no daño por sonrías de invertir y mejor.

01:52:51

Es mi opinión ahorita mejor negoci en vertir, Venezuela que antes.

01:52:55

te lo puedo tratar, creo que más barato. Yo no sé si en vez de eso de la sea bueno invertir ahora,

01:53:03

pero bueno. Pero en otras lugares pues sí es muy bueno invertir, pero bueno, un poquito a poquito,

01:53:09

todo lleva su tiempo y a su tiempo es rica. Exacto. Y no pues de como siempre mucha reflexión,

01:53:18

aprendizaje, y el mensaje de pensar y soñar en grande.

01:53:25

Sí, gracias por traerlo porque justamente querían obrarlo y este la puerta de nuestra

01:53:31

apara eso, así que genial. Que te iba a decir, bueno, Juliet, que siga mejor, que oye

01:53:37

que la gripe te ayuda a despejar y que mañana puedas trabajar tranquila y todas.

01:53:44

Sin duda. Para arme de la lona, llevo mucho tiempo en la lona y cuando no es una cosa es la

01:53:51

otra. Bueno, eso es signo de que estamos ahí soltando, ¿vale? Bueno, nada. Bueno, ahora

01:54:00

eso todo, chicos, muchas gracias por estar disculpen que hoy me había despistado con la

01:54:04

hora, afortunadamente estaba preparando la clase a ustedes que es para que le di hoy y hoy

01:54:08

estaba preparándola y está genial. Así que bueno, un besito muy grande y nos vemos en la

01:54:12

siguiente. Chau, chau. Bueno, buena semana a todos.

01:54:18

el lunes. ¿Eh? El lunes la próxima. ¿Eh? Sí. Sí. El lunes está en nuestra vez. No, el

01:54:26

más o el más. El martes, el martes. Yo decía, no más susto otra vez, porque creo que es el

01:54:31

martes. Yo también me estaba sustando. El martes, sí. El martes, sí. No, el martes, sí la tenía

01:54:36

claras, pero la que no tenía claras la de hoy, así que está genial porque en veía la cosa hasta

01:54:41

arriba estaba viendo un teléfono y veía hasta arriba y no veía hasta la fecha adicional. Y luego

01:54:45

le te quiero vino por cierto me dice yo creo que sí va y yo así viene así viene pero se fue

01:54:50

genial vale pues nada un besito no más o en la siguiente chachao ya gracias chachao