

INFORACCION



CÓMO ELEGIR QUÉ Y DE
QUIÉN APRENDER PARA
LOGRAR LO QUE QUIERAS

Bienvenid@

Hola, te doy la bienvenida a Inforacción, un reporte en el que te voy a contar **cómo elegir qué y de quién** aprender para lograr lo que quieras, con menos esfuerzo y mucho más rápido.

Mi nombre es Juan Martitegui y te agradezco muchísimo que te tomes el tiempo de leer este reporte. Realmente, la información que voy a compartir acá para mí es muy muy valiosa, porque es la misma información que me ayudó a cambiar completamente mi vida y lograr unos resultados que ni yo pensaba que eran posibles. Pero, para empezar, déjame compartir cuáles son los puntos que vamos a tratar:

- ✓ **Inforacción:** El método paso a paso que te permitirá lograr cualquier meta. Sí, cualquier meta. No importa si es adelgazar, aumentar los ingresos de dinero, tener una mejor relación con tu pareja, etc., cualquier meta, con menos esfuerzo y mucho más rápido. Y cuando digo mucho más rápido, es mucho más rápido.
- ✓ **Quién soy y Por Qué estoy Haciendo Esto:** Porque es muy importante para mí que me conozcas y sepas quién soy y por qué estoy deseoso de compartir este concepto con toda la gente que sea posible.
- ✓ **El Negocio o La Industria:** —como le digo yo—, en el que todos estamos por el solo hecho de estar vivos. Efectivamente, esto que decimos el negocio de la vida, o esto que decimos nuestra vida cotidiana, todos tenemos una misma tarea que hacer y les voy a compartir ese concepto, que, una vez entendido es mucho más fácil lograr cualquier meta en tu vida.
- ✓ **Por Qué No estás Ahora donde Quieres Estar:** Hay mucha gente que dice “Quiero pesar tantos kilos”, “Quiero tener esta relación de pareja”, y no la tienen, o no tienen ese cuerpo que desean. O “Quiero ganar el doble de lo que estoy ganando ahora”, y sin embargo, no están donde quieren estar. Voy a mencionar la única razón por la cual no estás ahora donde quieres estar.

spois qouge dñieres estar
qouge dñieren estar. Vol a mencionar la única razón por la cual no estás
donde el qouge de lo que estás ganando ahora, y sin embargo, no estás
de donde, y no la tienen, o no tienen ese cuerpo que desean. O “Quiero
ganar el doble de lo que estoy ganando ahora”, y sin embargo, no están
donde quieren estar. Voy a mencionar la única razón por la cual no estás
ahora donde quieres estar.

✓ **La Historia del Plomero y Su Factura:** Una historia que a mí me cambió totalmente la forma de ver el mundo y que me ayudó a lograr muchas de mis metas mucho más rápido, gracias a incorporar esta historia del plomero y su factura cada vez que tengo un problema, cada vez que tengo un desafío o una meta que me parece difícil de lograr.

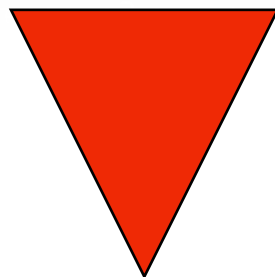
✓ **Las Formas de Aprendizaje:** Veremos el “método del aire acondicionado”, que así, lamentablemente, es como muchas personas, casi te diría el 99,9% de las personas que uno ve en la calle, se rigen. Y después voy a comentar otra forma de aprendizaje, una forma que me permitió hacer muchísimos cambios en mi vida, que se llama “Clonar Éxito”. Vamos a diferenciar las dos y te voy a explicar exactamente los pasos que hay que seguir para clonar éxito. Incluyendo Las tres psicologías de aprendizaje que permiten clonar éxito a una velocidad mucho mayor.

✓ **El Concepto de Inforacción:** Explicación en detalle y paso a paso para que lo puedas repetir todos los días en tu vida cada vez que quieras lograr algo que te parezca difícil, inalcanzable, o te parece que lo puedas alcanzar, pero para que lo puedas lograr MUCHO más rápido.

✓ **Pasos a Seguir y Después:** Cómo podemos seguir en contacto y que sepas que puedes contar conmigo. Me encanta ayudar a la gente —y vas a ver después por qué— a transformar sus vidas, a aumentar sus resultados.

resultados.

vas a ver después por qué— a transformar sus vidas, a aumentar sus resultados. Me encanta ayudar a la gente —y vas a ver después por qué— a transformar sus vidas, a aumentar sus resultados.



¿QUIÉN SOY Y POR QUÉ ESTOY COMPARTIENDO ESTO?



Esta es una foto de los viajes que hice. Creo que es en Málaga, España, si mal no recuerdo, un lugar bellísimo. Mi nombre es **Juan Martitegui**, tengo 28 años, soy argentino, pero vivo en Malasia —ya te voy a contar haciendo qué en Malasia—. **Estoy casado felizmente** con Marina, el amor de mi vida, como suelo decirle, y todavía no tenemos hijos, aunque estamos planeando.

A los 27 años, logré mi libertad financiera. ¿A qué me refiero con lograr mi libertad financiera? Que nunca más, por suerte, tuve que volver a trabajar en un empleo normal ni por necesidad. Por suerte, hoy trabajo en una compañía en la que me encanta trabajar, y también tengo mis otros negocios. **Pero ya no lo necesito**, tengo ingresos pasivos que son mayores a los gastos, y a los 27 años logré mi libertad financiera. Eso fue para mí un sueño y una meta que parecían inalcanzables, y las logré con este método que te voy a explicar en este reporte.

Viajo alrededor del mundo muy frecuentemente, ahora te voy a mostrar pruebas de esto que estoy diciendo. **Estoy en excelente forma física**, te voy a mostrar también pruebas desde donde empecé para que veas que no siempre fue así. Hoy corro triatlones, soy un triatleta, y me va muy bien compitiendo alrededor del mundo en pruebas de bastante exigencia.

- ✓ CASADO CON MARINA, EL AMOR DE MI VIDA
- ✓ LOGRÉ LA LIBERTAD FINANCIERA A LOS 27 AÑOS
- ✓ TRABAJO DESDE MALASIA
- ✓ FUNDADOR DE MINDVALLEY HISPANO
- ✓ HE VIAJADO A 16 PAÍSES
- ✓ BAJÉ 18 KGS
- ✓ SOY TRIATLONISTA

✓ SOY TRIATLONISTA

✓ BAJÉ 18 KGS

✓ HE VIAJADO A 16 PAÍSES

Tengo el placer de **contribuir en muchas organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro**, que me encantan. Me encanta la onda, la energía que tiene esa gente, y me encanta el impacto que pueda hacer solamente destinando una parte de mi tiempo o de mis ingresos ayudando a organizaciones que hacen un impacto aun más grande y mejoran el mundo en el que vivimos. Y, además, **soy fundador de MindValley Hispano.**



Lo que me llevó a Malasia es un trabajo en una empresa de marketing por Internet. Y ahí tuve contacto con muchísimas, personalidades de desarrollo personal entre ellas a Anthony Robbins, todos los autores de la película "El Secreto", y muchos más que me ayudaron a entender este concepto que hoy llamo Inforacción. A raíz del contacto con MindValley y de haber trabajado ahí, decidimos con mis jefes fundar MindValley Hispano. Y también te voy a contar un poquito de eso al final, pero primero, dejame comentarte de qué se trata Inforacción.

¿POR QUÉ HAGO ESTO?

Te voy a explicar. Yo sufrí bastante porque, a pesar de que me capacitaba; se me hacía muy difícil lograr resultados y cambiar mi vida. Se me hacía muy difícil lograr todo esto que te conté: tener un pasar económico muy bueno, poder viajar alrededor del mundo, tener el tiempo y el dinero para hacerlo, tener una relación maravillosa con mi esposa, tener un cuerpo físico atlético... Todo eso me costaba muchísimo o muchísimo más que a otra gente o, por lo menos, eso creía yo.

Entonces empecé a estudiar, y empecé a estudiar muchos métodos y nada funcionaba. Compraba libros y nada funcionaba. Hacía cursos, y nada funcionaba.

GRACIAS A DESCUBRIR ESTE CONCEPTO DE INFORACCIÓN TODO EMPEZÓ A CAMBIAR, Y CADA COSA QUE LEÍA, CADA COSA QUE EMPEZABA A APLICAR, EMPEZABA A FUNCIONAR Y A DAR RESULTADOS DIFERENTES. A PARTIR DE AHÍ, MI VIDA FUE CAMBIANDO.

LINK DE WHATSAPP DE CONTACTO

Ahora **no quiero que nadie más pase por todo el sufrimiento que pasé** yo de comprar libros y gastar miles de dólares, que no eran desperdiciados; pero simplemente, por no tener un sistema con el cual abordar todos estos nuevos conceptos,

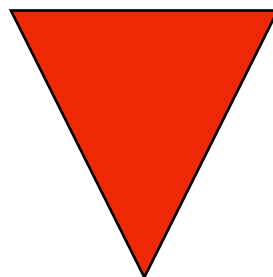


realmente no aplicaba la información, no le encontraba la vuelta. A partir de que desarrollé este concepto de Inforacción y que entendí cómo los seres humanos aprendemos, todo ese conocimiento empezó a funcionar casi automáticamente.

Pero como en Internet hay mucha gente que dice cualquier cosa, y la verdad, yo, por suerte, puedo probar todo lo que digo, quiero compartir contigo algunas de las cosas, algunas de las pruebas, para que veas **que alguien serio está hablando con vos** y alguien serio está haciendo este reporte.



Primero te quiero presentar estos **LinkedIn**. Es un portal en Internet donde uno pone su currículum, y a partir de ahí la gente va diciendo "Yo interactué con Juan en esta empresa, y Juan fue esto y Juan hizo lo otro". Entonces, es algo así como estar validado por terceros. Las empresas, cuando uno está buscando trabajo le dan mucha importancia a este tipo de sitios porque las posibilidades de mentir o de engañar son mínimas.



Pueden buscar Juan Ignacio Martitegui en LinkedIn, les va a salir el Website, y pueden ver todos los trabajos que tuve en empresas de primer nivel —IBM, Grupo Telefónica, Globant, Tenaris, una empresa que se dedica a prestar servicios para la industria del petróleo—. Y así muchos muchos trabajos, y siempre fui cambiando de empleo por una posición que me agradaba más y por un salario mejor, aplicando los conceptos de Inforacción.



Juan Ignacio Martitegui
Marketing&Sales Manager. Innovation and Leadership Trainer. Foreign Trade & IT Entrepreneur -

Public profile powered by: **LinkedIn**

Ecommerce Project Manager
MindValley
(Information Technology and Services Industry)
2008 — Present (less than a year)

Sales Executive
Telefonica
(Public Company; 10,001 or more employees; Telecommunications Industry)
December 2006 — January 2008 (1 year 2 months)

Credit Risk Analyst & Risk Project Manager
TENARIS
(Public Company; 10,001 or more employees; Oil & Energy Industry)
August 2003 — March 2006 (2 years 8 months)

Partnership Coordinator & Staffing Process Advisor
Globant
(Privately Held; 201-500 employees; Information Technology and Services Industry)
January 2008 — April 2008 (4 months)

Local Committee President
AIESEC
(Non-Profit; 10,001 or more employees; Non-Profit Organization Management Industry)
December 2006 — December 2007 (1 year 1 month)

Revenue Analyst
IBM
(Public Company; 10,001 or more employees; IBM; Information Technology and Services Industry)
November 2000 — March 2001 (5 months)

Prueba de mis Cambios De Empleo... Siempre por un Salario Mejor!





Acá pueden ver la gordura de mi cara, esta es mi ex novia, Laura. No sé si lo notan **pesaba 95 kilos**. Y unos meses después, creo que en tres meses, o dos meses y algo, **bajé 18 kilos** y acá me ven en mucho mejor estado físico. ¿Gracias a qué? A tener la información correcta y a tomar la acción correcta.



Después, a mí **me encanta viajar**, y como les decía, viajo muy frecuentemente. En estas fotos me pueden ver en Tailandia dándole de comer a un elefante, en Malasia en las Torres Petronas, en la Fuente de la Fortuna en Singapur, y en Madrid, de vuelta Tailandia, Singapur, tienen los sellos del pasaporte como prueba.

Después de que me peleé con Laura, porque claro, tenía como veinte kilos de razones para dejarme —estaba hecho un chanchito, la verdad es que la entiendo —, encontré a Marina que es **el amor de mi vida**, y hoy es mi esposa y viajamos juntos por el mundo. Y, la verdad, me encanta y tenemos una relación muy linda.



Hay mucha gente que también, cuando está poniendo pruebas en Internet, pone cuentas bancarias y todas esas cosas, y números grandes... La verdad es que espero que esto sea suficiente prueba,

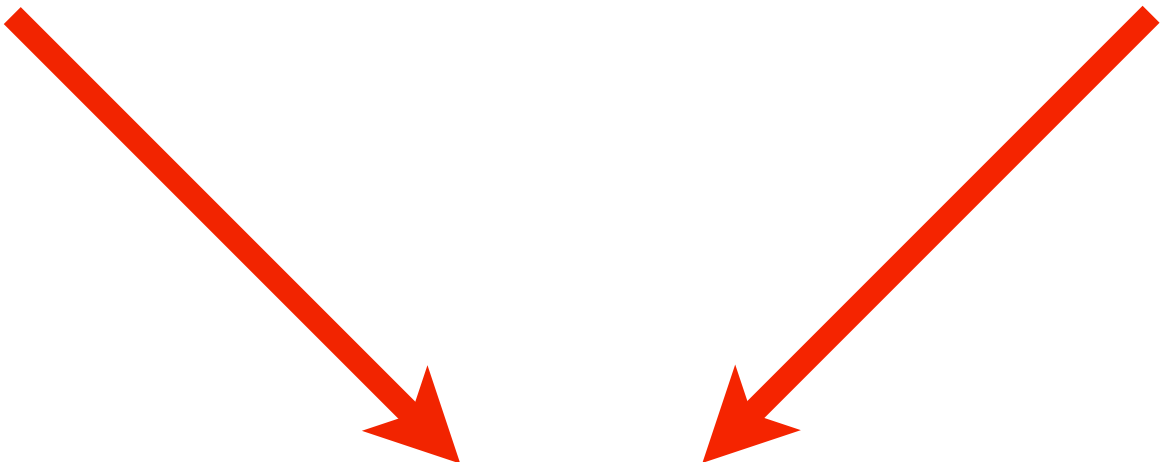


porque me parece un poco obscuro y agrandado hacer este tipo de demostraciones. Pero la verdad es que sé que hay mucha gente que tiene dudas cuando están viendo materiales por Internet y les cuesta creer.

Entonces, quería poner esto, pero no quería ir por la obscenidad de poner cifras y números bancarios. Si hay alguien que necesita eso para creer que esta información que voy a compartir con ustedes es valiosa, me lo pide y se lo enviaré por mail, pero realmente me parece innecesario.



Así que, aclarado esto y terminada esta introducción, vamos a entrar ahora a los conceptos principales de esta presentación.



NEGOCIO E HISTORIA DEL PLOMERO

Ahora vamos a hablar **del negocio en el que estamos todos**. Y por el solo hecho de vivir, siempre me gusta decir que todos estamos en el mismo negocio, que todos estamos en la misma industria, que **todos estamos en la misma actividad**, que todos estamos tratando de hacer lo mismo en nuestras vidas.

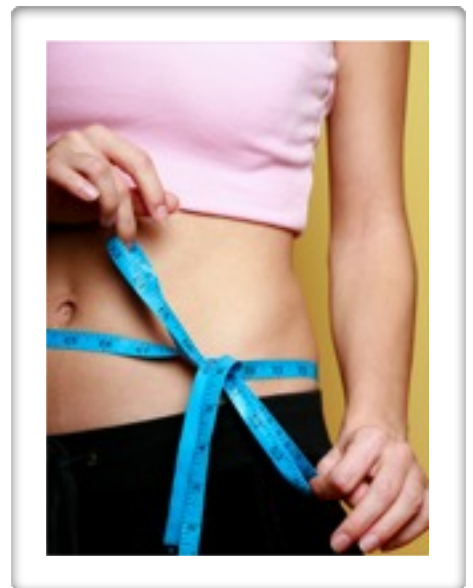
Y la gente me dice: "Pero ¿cómo es posible, Juan? Hay gente que se dedica a diferentes tipos de negocios, hay gente que hace diferentes actividades. Hay gente que es ama de casa, otros son empresarios; algunos son empleados, otros trabajan en organizaciones sin fines de lucro. ¿Cómo es posible que todos estemos tratando de hacer lo mismo?". Y yo les digo: "Sí, efectivamente, todos estamos tratando de hacer lo mismo, todos estamos en el mismo negocio. Y en el negocio que estamos por el solo hecho de estar vivos, es en **el negocio del transporte**."

Y la gente me dice: "¿Por? ¿Caminamos de acá para allá?".



**Todos estamos en un estado actual
y queremos transportarnos hacia un
estado deseado**

No. El negocio del transporte quiere decir que siempre estamos en un lugar y queremos ir hacia otro lugar. El negocio en el que estamos es el negocio del transporte porque estamos en **nuestro estado actual**, en nuestro peso actual, en nuestra calidad actual de relación con nuestra pareja, en nuestra posición laboral actual, en nuestro nivel de ingresos actual, y todos queremos transportarnos, **todos queremos ir hacia nuestro estado deseado** hacia ganar el doble, hacia perder 10 kilos, hacia mejorar la relación de pareja y que sea más amorosa, más sexual, más divertida, hacia mejorar la relación con nuestros hijos...



Entonces, la pregunta es: si vos estás en ese estado actual, **¿por qué no estás ahora en tu estado deseado?**, ¿por qué no estás ahora donde decís que querés estar? Si pesás 70 kilos, ¿por qué no estás en 65 o en 60, y perdés esos 10 kilos que decís que querés perder? Si estás ganando 1000 euros por mes, o 2000 dólares por mes, ¿por qué no ganás 2000 euros o 4000 dólares, sino ganás el doble? Si tenés una relación muy mala con tu esposa, ¿por qué no tenés una relación muy buena con tu esposa o no decidís separarte de una vez por todas? Si tenés una relación más o menos con tus hijos, ¿qué hacer para mejorarla y llegar a ese estado deseado?

¿CUÁL ES LA RAZÓN POR LA QUE NO ESTÁS AHORA DONDE QUERÉS ESTAR?

Tómate 5 segundos para pensar la respuesta.

Y mucha gente debe estar pensando ahora: "Porque no tengo tiempo"; "Porque no tengo ganas"; "Porque mis genes"; "Porque mi jefe". Y pueden ser circunstancias externas o echarse la culpa: "Porque la verdad es que a mí no me da la cabeza para eso", o "La verdad es que yo no nací para este tipo de cosas, me va muy bien en el área económica pero me va muy mal en el amor"; o al revés, "Me va muy bien en el área afectiva y me va muy mal en el área económica". Y, entonces, la gente empieza a pensar así.

Y hay una sola razón por la cual no estás ahora donde quieres estar. Y para contestarte eso, te voy a contar la historia del plomero, que esta fue una de las historias —como te decía al principio— que me cambió totalmente la forma de ver el mundo.



¿DE QUÉ SE TRATA LA HISTORIA DEL PLOMERO?

Resulta que había una señora que tenía un problema con una pérdida en un caño en su casa. Entonces, llama a varios plomeros. Llama primero a un plomero, y le dice:

—Señor, tengo una pérdida en un caño. Venga por favor, que la verdad es que no lo puedo resolver yo sola. Por favor, venga a ayudarme.

Va el primer plomero, trata, está cuatro o cinco horas, y la pérdida seguía y la pérdida seguía, y le dice:

—Señora, me rindo. La verdad, no sé qué pasa, no le puedo solucionar.

Y la señora llama a otros plomeros. Viene otro plomero, el segundo plomero, está tres horas y le dice:

—Señora, la verdad, no sé qué pasa. No lo puedo arreglar. Me rindo, discúlpeme. No le voy a cobrar nada, pero la verdad es que no tengo idea de qué es lo que pasó.

La señora ya un poco cansada y sin fe, llama a un tercer plomero. Entonces le dice al tercer plomero:

—Mire, ¿usted es un plomero que sabe? ¿Y es un plomero que sabe mucho?

Y el plomero le dice:

—Sí, señora. Quédese tranquila, ¡por favor!

—Mire que vinieron dos de sus colegas y no pudieron arreglarme la pérdida en el caño.

—Señora, no se preocupe. Yo voy a ir allá y le voy a arreglar todo en cinco minutos.

Va el tercer plomero. Está cuatro horas, cinco horas, seis horas, siete horas, ocho horas, nueve horas! Y le dice:

—Señora, la verdad, me cansé. Mis otros colegas tenían razón, esta pérdida no se puede arreglar. No pierda más tiempo, que esta pérdida no se puede arreglar. Llame a los albañiles, tire todo y vuelva a empezar de cero.

La señora le dice:

—No, ¡no me diga eso! —Estaba un poco desanimada—. Voy a intentar una vez más.

Y llama a un cuarto plomero. Este cuarto plomero dice:

—Sí, señora, voy a ir, pero deme hasta mañana, porque hoy estoy muy ocupado.

—Está bien, no hay problema, señor. Pero, por favor, que sea mañana en la mañana, porque si es a la tarde, estoy todo el día barriendo el agua, secando el piso. Por favor, venga mañana lo más temprano que pueda.

Al día siguiente, llega el cuarto plomero y le dice:

Mire, vinieron tres de sus colegas, pasaron horas acá y no lo pudieron arreglar.

Viene el cuarto plomero y dice:

—A ver, déjeme ver. ¡Ah!, ya sé dónde está el problema.

Agarra un martillo, y la señora dice:

—Pero ¿qué va a hacer?

—Voy a arreglar la pérdida.

—No, pero ¿qué va a hacer con ese martillo? ¡Por favor!

—Señora, quédese tranquila. Yo soy un experto en esto y lo voy a arreglar.

Y, entonces, agarra el martillo, y en un ángulo de la pared pega un golpecito de martillo, ituc! Y la pérdida se paró.

Entonces la señora dice:

—¡Fantástico! ¿Cómo hizo? ¿Cómo sabía?

—Bueno, señora, yo me dedico a esto. La verdad es que para mí fue muy fácil identificar..

—Pero ¿cómo con un martillo? ¿Qué tiene que ver?

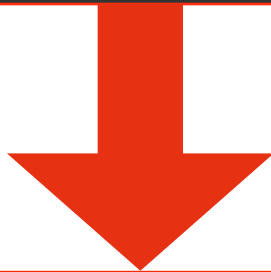
—No se preocupe, señora.

—Bueno, le agradezco infinitamente. ¿Cuánto es?

Y el cuarto plomero le dice:

—Espere que haga la factura. Acá está la factura, señora.

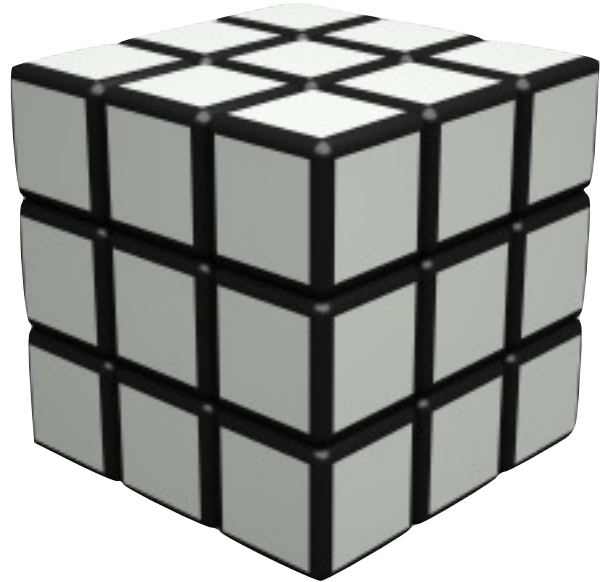
¿Y qué decía la factura? Lo que decía la factura era muy interesante...



EL TOTAL ERAN 10.000 PESOS.
Y LOS CONCEPTOS DE LA FACTURA SON:
\$ 1 POR DAR UN GOLPE DE MARTILLO Y \$ 9999
POR SABER DÓNDE GOLPEAR.

LOK 245EK DOWDE DOOLEVIK

Entonces, volvamos a la pregunta anterior, cuando decíamos “¿Por qué no estás donde quieres estar?”. Y lo que les digo yo es que, en general, las personas no se dan cuenta de que no están donde dicen querer estar porque **les falta saber dónde golpear**. Les falta la información correcta para bajar de peso. Les falta la información correcta para lograr un empleo que les guste o que les pague el doble. Les falta la información correcta para tener una relación de pareja que les encante. Por eso es que no están donde quieren estar.



Y algunos dicen: “Pero también les falta tomar acción, y no es solo la información”. Y es cierto, **no es solo la información**. Pero necesitas información para saber qué hacer para que tu cerebro y para que vos como persona tengas la motivación necesaria para tomar acción y hacer que las cosas pasen en tu vida. Entonces, todo, al fin último, es una cuestión de si tienes o no la información para hacer los cambios que necesitas hacer para llevar tu vida al próximo nivel.

FORMAS DE APRENDER

Pasemos ahora a las formas de aprender, como te decía en la introducción. Entonces, el primer método, y, desgraciadamente, el método que el 99,9% de las personas usan, me arriesgaría a decir, es el *método del aire acondicionado*, o más conocido como el método de prueba y error.

Déjame contarte primero cómo funciona un aire acondicionado para que te des cuenta de cómo aplicamos el mismo comportamiento a nuestras vidas y, sin quererlo, estamos aplicando la misma inteligencia que tiene un aire acondicionado para lograr nuestras metas.

Un aire acondicionado funciona de la siguiente manera. Tiene un termostato al cual le ponemos un objetivo y le decimos: "En este caso, la temperatura del ambiente tiene que estar a 25°C". Lo que hace el aire acondicionado es chequear esa temperatura del ambiente cada vez, y a partir de ahí, si la temperatura sube por arriba del objetivo, aumenta el esfuerzo, y entonces lo que hace es emitir más frío para bajar la temperatura. Cuando la temperatura está más baja que 25°C, lo que hace es apagarse para dejar de enfriar. Y este es el "método del aire acondicionado".

El problema con este método cuando lo aplicamos a nuestras vidas, es que ponemos un objetivo y empezamos a dirigirnos hacia ese objetivo, y después decimos: "Bueno, no lo estoy consiguiendo. ¿Qué tengo que hacer?". Invento opciones desde el lugar de alguien que no había logrado ese objetivo. Entonces todas las opciones que invento, en general son erróneas porque no tengo la información, como la historia del plomero. No sé dónde golpear, entonces empiezo a golpear en un montón de otros lados y empiezo a tratar de hacer cosas al azar o cosas que no tiene directamente que ver, porque todavía no sé dónde golpear.



Y así es que si quiero lograr un ascenso en el trabajo, **empiezo a probar** "Bueno, quizá es que soy muy blando." Y, entonces, empiezo a tratar a mi jefe de forma más dura, y no funciona y me perdí la posibilidad del ascenso. O si tengo una relación de pareja, "Bueno, quizá es que la complazco mucho", y entonces la empiezo a tratar mal. O al revés.

EL PROBLEMA CON ESTE
MÉTODO ES QUE ES COMO JUGAR
A LA RULETA. TODO QUEDA EN
MANOS DEL AZAR.

Empiezo a crear **acciones que no son las exactas** para llegar al objetivo. ¿Por qué? Porque no tengo el mapa, porque no sé dónde golpear.



El método del aire acondicionado es así, pruebo algo y no funciona. Y pruebo otra cosa y **no funciona**. Y pruebo otra cosa y por ahí funciona, y después lo vuelvo a aplicar, pero no funciona de nuevo. Y entonces pierdo la lógica, porque estoy aplicando la inteligencia que tiene un aire acondicionado.

Resuelvo un problema con una idea que se me ocurre desde el lugar de **alguien que no tiene una brújula** y, además, nunca recorrió el camino por el cual llegar al objetivo que quiere llegar. Todo lo que se me ocurre será azaroso.

Pueda ser que tenga la suerte de que se me ocurra algo bueno y avance hacia mi objetivo. O puede ser que tenga la suerte de que no se me ocurra algo bueno, y entonces me aleje del objetivo.

*La experiencia es un
peine que te da la vida
cuando te quedas pelado.*

Ringo Bonavena
Boxeador argentino





El problema que tiene este método, además, es que **es muy costoso en tiempo y en dinero**. Porque tenemos que probar y gastar un montón de tiempo y un montón de experiencia hasta dar con el resultado buscado.

Muchas veces queremos hacer nuestra propia experiencia, queremos inventar nuestros propios métodos, queremos crear nuestro propio "forma", y el problema que tiene eso es que nos lleva mucho mucho tiempo.

¿No es más fácil, si quiero ir a algún lugar, preguntarle a alguien que ya fue por las instrucciones? Exactamente de eso se trata el segundo método y la segunda forma de aprendizaje; que es, ni más ni menos, que aprender de la experiencia ajena. Es decir, clonando éxito.

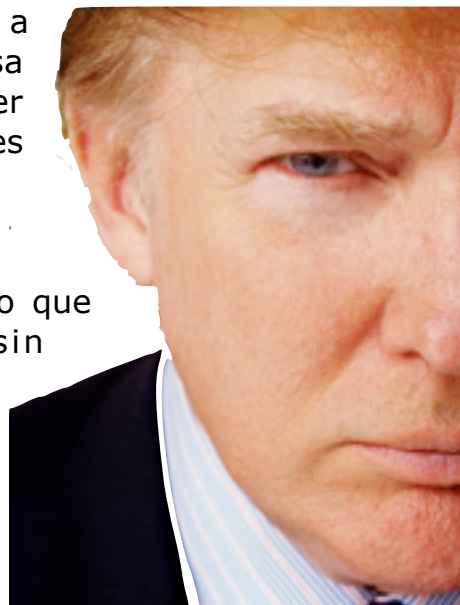
Entonces, supongamos que tienes un objetivo de ser alguien muy pero muy importante, multimillonario en el área de los bienes raíces y en el sector inmobiliario. Entonces, ¿de quién quisieras aprender?

Bueno, del mejor del mundo.

¿Quién es esa persona mejor del mundo?

Entonces, mucha gente, lo que va a hacer —y este es el error que cometen cuando tratan de modelar la experiencia ajena— es tratar de copiar las acciones de Donald Trump. Van a tratar de decir: "Bueno, me visto como Donald Trump, hablo como Donald Trump, soy duro como Donald Trump." Y de lo que no se dan cuenta es que están modelando a alguien en el modelo terminado de esa persona. Y Donald Trump no llegó a ser Donald Trump por estas mismas acciones que hoy toma.

Cuando estaba empezando, por supuesto que era un poco más humilde. Cuando estaba empezando, por supuesto que negociaba de otra forma. Pero, sin embargo, **vos querés empezar con otra secuencia**, vos querés empezar con otra forma de hacer las cosas. Y entonces, con el modelo terminado, si alguien que tratás como Donald Trump lo trataría, probablemente te sientas



rechazado o te rechacen. Entonces, no todo se limita a copiar las acciones cuando se habla de clonar la experiencia ajena y aprender de la experiencia ajena. ¿Por qué? **Porque la acción que tenés que tomar para lograr el objetivo es solo una parte del resultado.**

- ☒ Pongamos otro ejemplo para hacerlo más gráfico y más rápido de entender. Supongamos que querés jugar al basquet y querés ser uno de los mejores jugadores del mundo.



Supongamos que te la pasás estudiando las acciones que Michael Jordan hacía —cómo tiraba la pelota, cómo movía las manos, cómo hacía el salto— y lo clonás específicamente, y lo hacés tan bien que lo hacés exactamente igual que él.

¿Cuál es el problema? **Con sólo Clonar la Acción no alcanza.**

Si solo aprendés y modelás la acción, cuando te tiren la pelota en los últimos dos segundos del partido para ganar el campeonato, hay algo que no tenés, que es la **emoción** que Michael Jordan experimentaba para lograr encestar, embocar la pelota, con una altísima presión. La emoción que él sentía, la emoción que él le ponía a cada tiro, especialmente cuando estaba bajo presión, es algo que también necesitás clonar. Las emociones, la seguridad en sí mismo que él sentía, el hambre de ganar que él sentía, esto también tienes que modelar.

☒ Pongamos otro ejemplo. Supongamos que te estás dirigiendo hacia un lugar que nunca fuiste, hacia una ciudad que nunca fuiste. Y entonces copiás las acciones, agarrás el mapa y decís: "Voy para allá." Pero si alguien no te dice "Mirá que la ruta se pone oscura y peligrosa y hay muchos pozos, y te va a agarrar miedo en la mitad del camino". Si no te advierte de esa emoción y vos no aprendés de esa emoción y no estás preparado, la acción de manejar a determinada velocidad se va a hacer mucho más difícil porque no sabías qué emoción tenías que sentir, qué emoción ibas a sentir y qué emoción tienes que aplicar, y qué te tenés que decir a vos mismo en esa etapa del camino.

Si alguien te dice "El camino es peligroso", o Michael Jordan te dice "Mirá, vas a sentir una gran responsabilidad cuando estás por lanzar el tiro, pero no te asustes, solo tiralo. Imagínate que es un tiro

normal, no le des demasiada bolilla al reloj y a lo que falta”, si Michael Jordan te advierte eso y te ayuda a controlar las emociones, **entonces ya estás un paso más cerca de copiar y de clonar toda su experiencia.**

Pero no termina tampoco en la emoción.

LA EMOCIÓN SE GENERA POR LOS PENSAMIENTOS
QUE UNO TIENE SOBRE SÍ MISMO.
PERO AHÍ NO TERMINA LA HISTORIA...

Uno tiene miedo porque cree que no puede dominar la situación que él está enfrentando. Entonces Michael Jordan te podría decir: “Bueno, mirá, yo entrené muchísimo, y este es el pensamiento que tengo cuando estaba por tirar, *que entré muchísimo, que soy uno de los mejores jugadores, tengo muchísima seguridad en mí mismo.*” La emoción que se genera a raíz de tener esos pensamientos, es mucho mucho más positiva que la de alguien con baja autoestima, por ejemplo.

Repitiendo el ejemplo anterior, vas a pedir un aumento de sueldo; podés decir exactamente lo mismo que ^{dijo} tu compañero que logró el aumento de sueldo. Pero ^{si} no tenés la misma emoción, esa misma mirada, esa misma seguridad que experimentaba tu compañero, que viene a través de los pensamientos que él tenía, y no modelás eso, cuando vayas a ejecutar la acción de hablar ante tu jefe, si no hacés eso, **estarás clonando una experiencia ajena, pero de una manera incompleta.**



¿CUÁLES SON LAS PARTES QUE TIENES QUE VER CUANDO TE ESTÁS DIRIGIENDO A UN RESULTADO?

Un resultado se genera porque hay alguien que ejecuta determinada **acción** —y mucha gente se queda acá cuando está modelando o tratando de aprender de experiencia ajena—, pero además, es alguien que ejecuta esa acción viviendo determinada **emoción**, con determinada seguridad, con determinada hambre, con determinadas ganas. Y esas ganas, hambre, seguridad, vienen de los **pensamientos** que vienen pasando por la cabeza de esa persona en el momento de ejecutar la acción que lo va a llevar a los resultados.



Lo que te quiero decir con esto es que hay **dos formas de aprender**. Una es el “método del aire acondicionado”, que es tonto, porque te lleva muchísimo tiempo y porque nunca lograste lo que querés lograr, y entonces, todas las opciones que se te van a ocurrir son medio azarosas, como jugar a la ruleta, porque si no lo lograste, no sabés exactamente por dónde ir.

Y la otra forma de aprendizaje, que es mucho más inteligente, es la de **aprender de la experiencia ajena**. Pero lo que no hay que hacer es cometer el error de creer que lo único que hay que aprender son las acciones que ejecutan esas personas, sino también, hay que darse cuenta de que las emociones y los pensamientos son algo de lo que tenés que aprender también.

3 PASOS PARA CLONAR

Ahora estoy seguro de que te das cuenta que clonar el éxito o aprender de la experiencia ajena es una de las formas más fáciles de llegar a tus objetivos. Te estarás preguntando en este momento: Bueno, **¿cómo hago para clonar el éxito?**

Te voy a contar ahora **tres pasos** que tenés que hacer para clonar el éxito:

PASO #1:

CONSEGUIR UNA RECETA EXITOSA

El primer paso que tenés que hacer es conseguir una **receta exitosa**. Tenés que encontrar a alguien que sea exitoso en eso que vos querés hacer. Supongamos que vamos a hacer ahora una torta de chocolate, que querés hacer degustar a tu novia, a tu pareja, a tus hijos o a quien sea.

Entonces, lo primero que tenés que hacer es conseguir una receta exitosa. Pero mucha gente no se da cuenta de **qué hay dentro de una receta exitosa** y por qué una receta es exitosa. Entonces solo preguntan muchas veces por los ingredientes, y le dicen: "Che, ¿qué le pones a la torta de chocolate?". Y la persona le va a decir: "Bueno, yo le pongo harina, le pongo huevo, y además le pongo chocolate, y además le pongo gustito de vainilla, y además le pongo un poquito de nueces porque me encantan las nueces con la torta de chocolate".
(Aclaración: No soy Cocinero así que disculpen si hay alguno de estos ingredientes que una torta de chocolate no tiene ;) Es para hacer el ejemplo más fácil.)



Como dije antes mucha gente sólo pregunta por los ingredientes. Después va a la casa y mezcla los ingredientes, pero dice: "Che, la torta no me salió tan rica como a vos. ¿Por qué?". Porque lo que faltó preguntarle son las **cantidades**, porque si le

ponés mucho más huevo que harina, o si le ponés mucho más chocolate que huevo o le ponés poquito de vainilla; el gusto de la torta va a ser totalmente diferente.

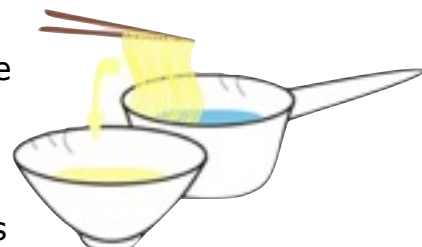
Pero para ponerlo un poco más en perspectiva y aplicarlo a la vida real, supongamos que alguien dice: "Quiero conseguir un aumento. ¿Qué es lo que tengo que hacer para que una empresa me de un aumento?". Entonces alguien puede decirle: "Bueno, ¿cuáles son los ingredientes? El ingrediente uno es que tenés que ser proactivo, que si hay algún problema en algún proceso, vos vayas, hables con tu jefe y le digas 'Acá hay un problema y lo tenemos que solucionar'. El segundo es que siempre tenés que tener las cosas en tiempo y forma. El tercer ingrediente es que te tenés que llevar bien con tu jefe y con tus compañeros de trabajo."



Pero si no te dicen las cantidades adecuadas, y entonces sos una persona súper proactiva, que todos los días estás tirando ideas y más ideas y más ideas. Puede ser que tu jefe se canse de esa actitud y diga "Esta persona está más pensado en todas las nuevas ideas que en el trabajo en sí". Entonces, **saber solo los ingredientes no alcanza**, también necesitar saber las cantidades exactas de esos ingredientes.



Lo mismo pasa cuando estás en una relación de pareja. Alguien te dice: "Bueno, le tenés que dar mucho amor a esa persona." Y la das mucho amor y le das mucho amor y le das mucho amor, y te equivocás con la cantidad, la persona te puede decir: "Pará, me estás asfixiando. Me quiero separar porque no tengo un territorio personal, seamos amigos." O te dicen el clásico "No sos vos, soy yo", o algo parecido.



**LAS CANTIDADES SON
TAN IMPORTANTES COMO
LOS INGREDIENTES**

La tercera cosa que hay que prestarle atención para saber si tenemos una receta exitosa es la **secuencia**.

Supongamos que estamos haciendo una torta y le ponemos, en primer lugar, huevo, harina, chocolate, mezclamos, y después agregamos la esencia de vainilla, y después la ponemos en el horno. Esa es la secuencia de la receta de torta. Pero supongamos que alguien nos dice: "No, no te doy la secuencia". Y vos nunca hiciste una torta antes, entonces hacemos lo que podemos y decimos: "Bueno, le pongo huevo, le pongo harina, la meto en el horno. Y después le agrego el chocolate." Está mal. ¿Por qué? Porque la secuencia es errada.

Supongamos que queremos aprender de la experiencia ajena de alguien que tiene una relación increíble con su pareja. Y te dice: "Bueno, yo hice esto, la invité a bailar, bailé con ella. Después hice esto otro, después la invité a cenar. Después tuvimos la primera cita, después tuvimos nuestro primer encuentro amoroso, después le dije si nos queríamos casar". Imagínate que tenés los mismos ingredientes y las mismas cantidades, pero vos empezás tu relación por decirle: "¿Te querés casar conmigo?". **La secuencia está mal.**

POR EJEMPLO, EN UN TELÉFONO, PODÉS
TENER LOS NÚMEROS CORRECTOS Y, LA
CANTIDAD DE NÚMEROS CORRECTA.
PERO SI LA SECUENCIA ESTÁ MAL,
TERMINÁS LLAMANDO A OTRO LADO.



TENÉS QUE PRESTAR ATENCIÓN A LA SECUENCIA CON
LA CUAL SE HACEN LAS COSAS.

Y, por último, para saber si tenés una receta exitosa, tenés que aprender sobre **intensidad**.

Porque supongamos que hacés todo bien, pero en el horno metés la torta, y la ponés al doble de calor de lo que debería tener. **¿Qué es lo va a pasar?** La torta se quema.

Supongamos que estás en un trabajo y sos proactivo, pero con una intensidad que ya sos muy pesado, demasiado cargoso, estás siempre con nuevas ideas. Alguien seguro te dirá: "No tenés que ser tan energético, y tenés que ser muy divertido para que tus

compañeros de trabajo te quieran y así todos quieran que vos seas el jefe o que consigas un aumento.” Pero te pasás de intensidad, entonces la gente va a decir: “Esperen, ¿este viene a divertirnos acá? ¿Es un payaso o viene a trabajar con nosotros?”. Entonces, la intensidad es algo que en la receta también tenés que tener en cuenta.

RESUMIENDO



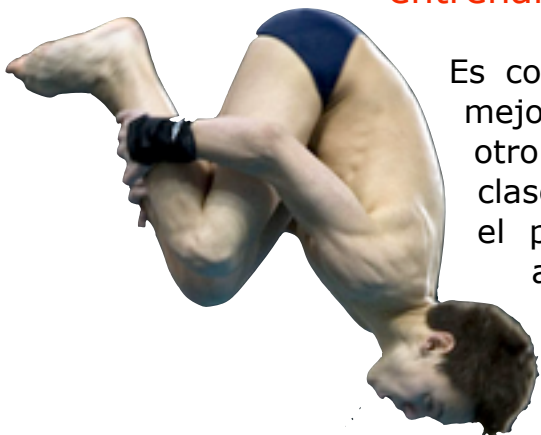
PASO #2:

INMERSIÓN TOTAL

El segundo paso cuando estás aprendiendo de la experiencia ajena, es **inmersión total** ¿A qué me refiero con inmersión total? Es a dedicarle un **extenso período de tiempo a aplicar esa receta** una vez y otra vez y otra vez y otra vez y otra vez y otra vez y otra vez..., hasta que salga.

Como comenté antes, Yo trabajo en MindValley, en Internet Marketing, y participo en los entrenamientos de inducción a la empresa. En general les digo: "Esta es la receta de éxito. Si hacés esto, hacés dinero en internet". Entonces viene la gente y aplican las cosas, pero están aprendiendo y muchas veces les cuesta adaptarse. Entonces les digo "Lo que necesitás es encerrarte una semana a aprender esto, a especializarte en esta habilidad", puede ser cómo escribir mails, cómo dar charlas a través de internet, o cualquier otra habilidad que ellos necesiten para realizar el trabajo. Y en general me responden: "Bueno, sí, pero es difícil, porque estoy aprendiendo y no me sale". Pero

si no haces inmersión total, el tiempo de entrenamiento se extiende muchísimo!



Es como hablar un idioma, por ejemplo. La mejor forma de hablar un idioma es irse a otro país. ¿Por qué? Porque si vos vas a las clases de inglés todos los lunes, cuando vas el próximo lunes, te olvidaste de lo que aprendiste el lunes anterior. Cuando volvéis a la clase, te olvidaste de lo que aprendiste en los dos lunes anteriores; o sino te olvidaste de todo, te olvidaste de gran parte.

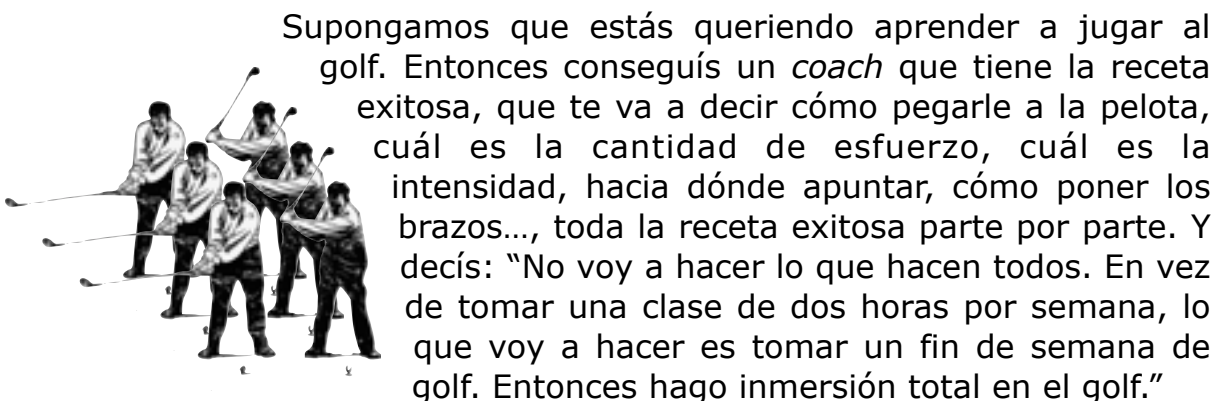
La estrategia de inmersión total lo que permite es ir **acumulando sobre lo que vas aprendiendo**. Ir sacando conclusiones y haciendo relaciones, y el cerebro se sumerge totalmente en el aprendizaje. Empiezan a pasar cosas en el cerebro, se empieza a irrigar más sangre, a haber más mielina, que es una sustancia que hace que las neuronas se conecten más fuerte, etc. Por eso es importante la inmersión total, porque si no, el tiempo de aprendizaje se alarga indefinidamente.

Volviendo al ejemplo, si estás queriendo hablar con tus jefes sobre un aumento, lo que deberías hacer antes es conseguir recetas exitosas: ver libros que hablen sobre cómo pedirle un aumento a un jefe; hablar con compañeros que ya hayan tenido ascensos. Y hacerlo todo en el mismo tiempo. Después podés hacer *role plays* y tratar de practicar con un amigo el diálogo que vas a tener con tu jefe, y hacerlo una y otra vez, hasta que no te pongas nervioso y adquieras seguridad. **Eso es inmersión total en el aprendizaje.**

PASO #2:

REPETICIÓN ESPACIADA

Por último, una vez que aplicás inmersión total, lo que necesitás hacer es **repeticón espaciada**



¿Cuál es el problema? Va a llegar un momento en ese fin de semana que voy a estar aprendiendo mucho y al final y mejoré muchísimo. Pero si después no agarro y digo "Bueno, voy a hacer la próxima clase de golf dentro de dos meses o dentro de un mes para tener esa repetición espaciada", **Va a pasar que mi habilidad va a ir para abajo.** Lo aprendido se va a ir lentamente. Por lo tanto, **Necesitamos repetición.**

LA REPETICIÓN ES LA
MADRE DEL APRENDIZAJE

Para que nuestro cerebro construya relaciones neuronales entre una neurona y otra, lo que necesitamos es repetir el proceso muchas veces. Entonces el cerebro, de alguna forma, va a conectar una neurona con otra para construir lo que decimos **una habilidad**. Va a conectar tu movimiento de las manos con la coordinación del ojo, con la posición de la pelota, para que puedas lograr lo que querés. Y para eso, necesitás repetición espaciada.

De nada sirve la repetición si decís: "Bueno, voy a hacer un fin de semana de golf, y después, falto al trabajo y hago otros dos días de golf, y otros dos días de golf...". Porque va a haber un momento en que te vas a estancar. **Necesitás un espacio** para que tu cerebro procese todo eso que aprendió en el fin de semana de golf, en donde tuviste inmersión total, y a la próxima semana, o al próximo mes, aprender de nuevo. Esto se usa para **cualquier habilidad que quieras mejorar**. Sea esto mejorar la relación con tu pareja, pedir aumentos, atender mejor a los clientes, etc.

Estas son las conductas que necesitás para **dominar** cualquier habilidad de una **forma muy rápida, efectiva, y con mucho menos esfuerzo**.

✓ Como **primer paso**, necesitamos conseguir **una receta exitosa**. Esa receta exitosa se compone de los ingredientes necesarios, de las cantidades necesarias, de la secuencia con la que aplico esos ingredientes y esas cantidades, y de la intensidad.

✓ Como **segundo paso** para modelar, necesitas **inmersión total** para clonar experiencias ajenas. Necesitamos experimentar este aprendizaje durante un segmento importante de tiempo. No quiere decir que no podamos aprender de otra forma, pero es mucho más lento dominar una habilidad.

✓ El **tercer componente** es **repetición espaciada**. De nada sirve dedicarnos un mes completo, porque llegamos a un techo en nuestro aprendizaje y necesitamos algún tiempo para que el cerebro se acostumbre a esta nueva habilidad, para que todas las neuronas se conecten unas con otras, se formen todos los circuitos nerviosos para decir "Ya tengo esta habilidad", y después, a partir de ahí, empezamos de nuevo con inmersión total y repetición espaciada.

Para resumir:

CLONACIÓN EXITOSA

1



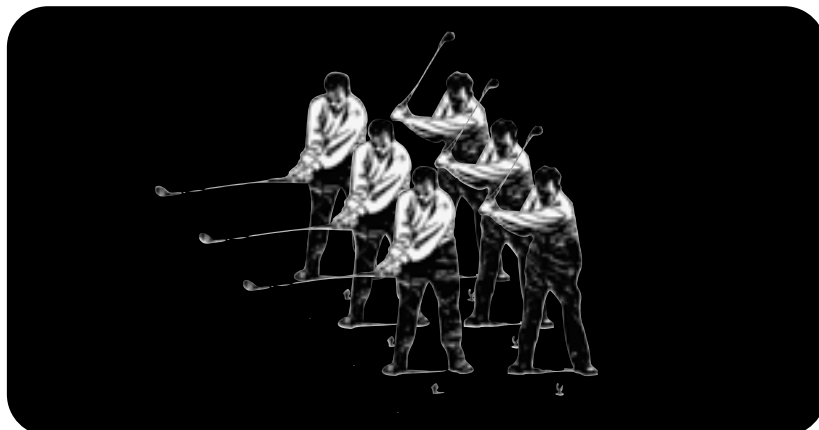
+

2



+

3



LAS 3 PSICOLOGÍAS DEL APRENDIZAJE

Por último, antes de entrar al concepto Inforacción, vamos a hablar de las tres psicologías de aprendizaje. Mientras estamos tratando de dominar una habilidad, sea esta por ejemplo, mejorar tu relación de pareja, adelgazar, empezar un deporte nuevo, ganar más dinero, no importa cuál sea; existen tres psicologías de aprendizaje. Es importante que las sepamos porque muchas veces caemos en la primera o en la segunda sin saber los beneficios que la tercera psicología de aprendizaje puede brindarnos.

1 El Picaflor o Nomade

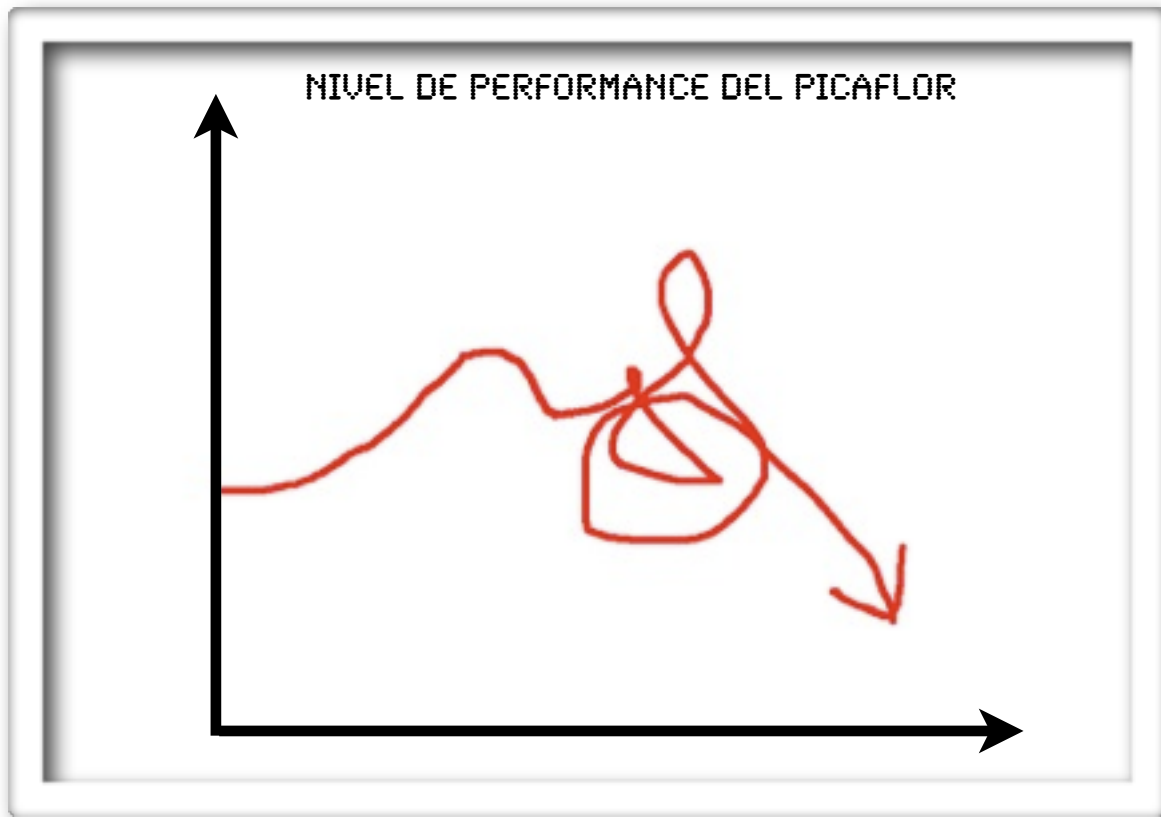


La primera es **la psicología de aprendizaje del picaflor o el nómade**. Son este tipo de personas que dicen: "Bueno, quiero empezar a hacer un deporte. Voy a empezar a jugar al golf." Entonces empiezan a jugar al golf y empiezan a practicar, ven un poco de progreso y empiezan a practicar más, pero ya no ven más progreso, y tratan un poquito más y como no funciona, abandonan.

Supongamos que tenemos en el eje Y el nivel de *performance*, el nivel de profesionalismo podríamos decir; y en el eje X tenemos el tiempo. Entonces, lo que hace el picaflor o el nómade, empieza a practicar algo y ve un incremento en su habilidad. El nivel de *performance* sube a medida que pasa el tiempo y se pone contento. Pero después, ¿qué pasa? Como todos, cuando están tratando de dominar una habilidad, llega y dice: "**Uf, llegué a hasta acá, no puedo hacer más que esto**", "No puedo correr más rápido que esto", "No puedo hacer hoyos en menos golpes que esto", "No puedo hablar inglés fluido", "No puedo decir tres palabra seguidas". No importa cuál sea el nivel o la habilidad que estoy tratando de dominar. Entonces llega a un techo, se desmotiva, y el nivel de *performance* baja.

Después, lo que hace es decir: "Ah, se ve que esto no es para mí". Y entonces abandona. Unos días después dice "No, pero voy a tratar de vuelta", y sube. "No, la verdad es que esto no es para mí, yo no nací para esto", y vuelve a bajar. Y hace todo este circuito que

ven en el gráfico y no le funciona para nada, y dice: "No, el golf no es para mí, esta habilidad no es para mí. Me voy a la próxima habilidad." Y el circuito vuelve a empezar.

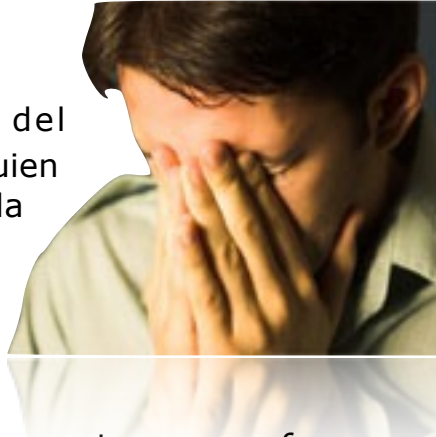


Esto pasa muchísimo. Hay muchas personas que escriben con dos dedos en la computadora, y les digo: "¿Sabés el tiempo que te ahorrarías si escribieses con toda la mano y no tuvieras que mirar el teclado para escribir?" Entonces me dicen: "No, Juan, pero es muy difícil. Además, ¡mirá qué rápido que escribo con los dos dedos!". Y les pasa que tienen este movimiento inicial que recién les contaba. Empiezan con los dos dedos, y practican tanto con los dos dedos que suben su experiencia. Pero ¿qué es lo que pasa? Después **llegan a un techo** y ven a alguien que escribe con todos los dedos y quieren probar. Y se da cuenta que cuando empiezan a aplicar la nueva técnica, con todos los dedos, que su velocidad baja respecto a con los dos dedos. Pero es para generar capacidad, ¿no es cierto? Hasta que se acostumbren al nuevo proceso.

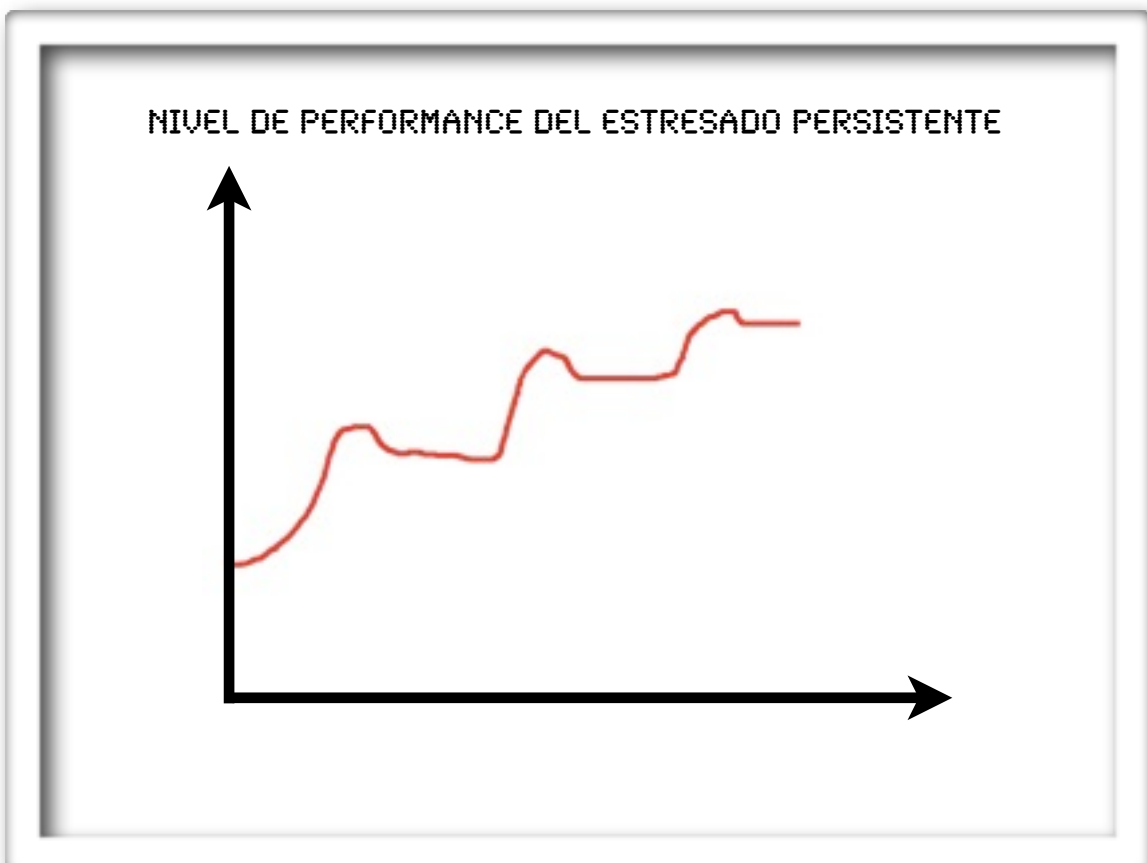
Pero los picaflores o nómades, como decíamos recién, lo que hacen es tratar otra técnica, otra técnica, otra técnica, y al final, terminan escribiendo con dos dedos y peor que con dos dedos, porque hicieron el *mix* de todas las técnicas y **nada les da resultado**. Y dicen: "No importa lo que pruebe, siempre voy a escribir lento en la computadora." Así piensa un Picaflor o Nómade.

2 Estresado Persistente

Después está la psicología del **estresado persistente**. Es alguien que empieza una actividad y se da cuenta de que hay un *plateau*, que se choca contra un techo. Pero después sigue insistiendo y sigue insistiendo, y le cuesta muchísimo, y **sigue insistiendo** y sigue insistiendo, hasta que encuentra algo que le hace incrementar su *performance* un poquito, que le mejora el rendimiento un poquito, y ahí experimenta otro salto. Pero después, tiene que esperar mucho. Insiste, insiste e insiste, y no se da cuenta de que al insistir no está dejando a su cerebro que procese el aprendizaje anterior. Y así va a avanzando, **pero le cuesta muchísimo**.

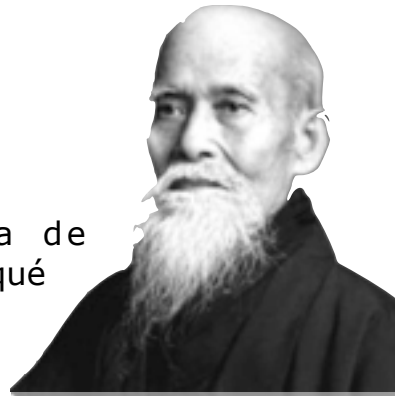


El estresado persistente son personas que han logrado cosas, son gente trabajadora y muy esforzada, y en general, **avanzar les cuesta muchísimo**. Les pasa que suben el rendimiento, tienen así como una explosión que se dan cuenta de algo, y después se traban. Después se dan cuenta de otra cosa, o figuran otra cosa, y lo vuelven a subir. Pero les toma mucho tiempo.



3

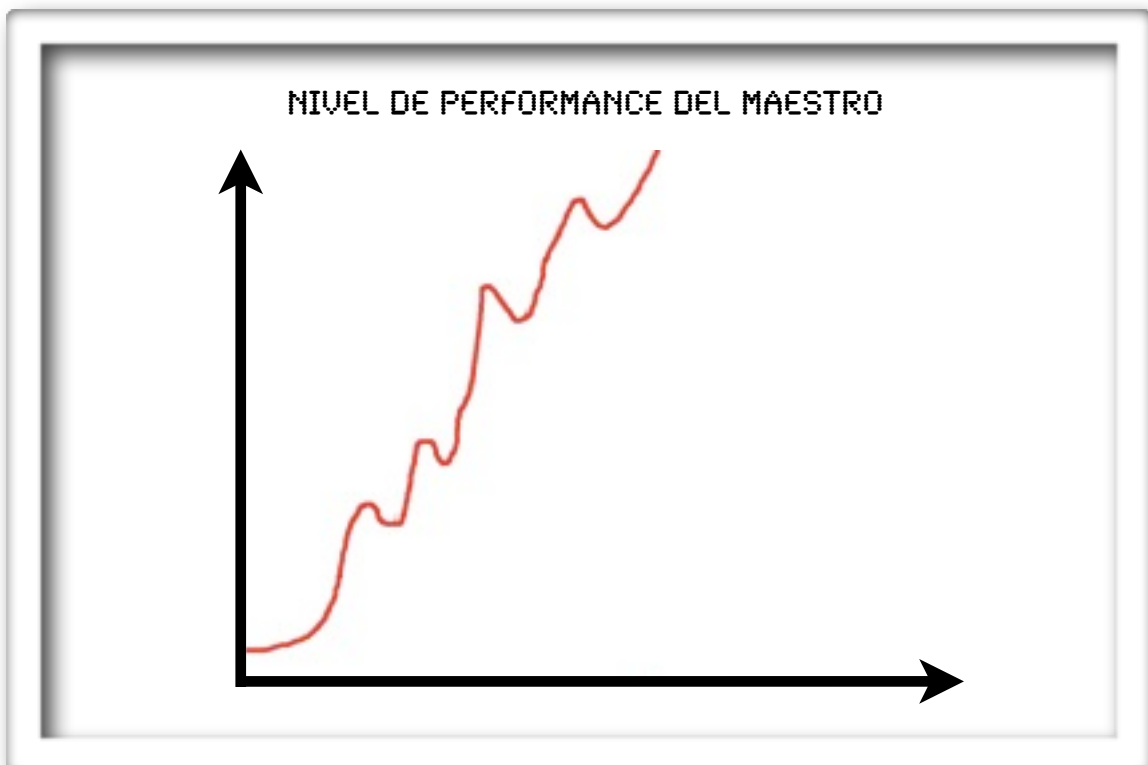
El Maestro



Por último, está la psicología de aprendizaje del maestro. Y **el maestro**, ¿qué es lo que hace?

El maestro tiene la misma *performance* que el estresado persistente, pero, en vez de insistir e insistir, sabe que todo nivel de actividad, todo nivel de *performance* necesita un tiempo para consolidarse. Entonces, en vez de insistir e insistir, y tratar de empujar, empujar y empujar. Es consciente de eso y **aplica la repetición espaciada**. Y al aplicar la repetición espaciada, puede subir su *performance* sin tanto esfuerzo.

¿Por qué? Porque no se esfuerza en algo que sabe no le va a dar rendimientos ya que su cerebro todavía se está adaptando, su sistema nervioso todavía se está adaptando a este nuevo nivel de aprendizaje. Y así sigue subiendo y sigue subiendo sin perder jamás la motivación, ya que no le cuesta tanto subir aplicando la repetición espaciada.



Así es como aprende el maestro. Y eso es lo que espero de ustedes hagan cuando apliquen **Inforacción**, que es el concepto que ahora les voy presentar.

AVISO Para la correcta utilización de **Inforacción**, aplicá Repetición Espaciada y utiliza la Psicología de Aprendizaje del Maestro.

INFORACCION

Este largo recorrido era necesario para que puedas entender el concepto de Inforacción. Este concepto y este método que creé, fue el que me permitió lograr la transformación que te contaba en la introducción.

Básicamente, **apliqué esto a cualquier área de mi vida**. Desde tener un trabajo normal hasta lograr la libertad financiera: estudié gente, conseguí las recetas, y apliqué repetición espaciada e inmersión total, hasta lograr la libertad financiera.

Desde que pesaba 95 kilos hasta ser un atleta que corre triatlones y que puede estar haciendo deporte por más de cuatro horas seguidas sin ningún problema. O en mis relaciones personales, desde haberme peleado con mi novia y tener una relación más o menos, a estar casado con una persona que es divina y tener una relación hermosa juntos. Y así, con cada área, fui aplicando Inforacción, y en dos años **logré transformar completamente mi vida**. Entonces, déjame contarte en qué consiste **Inforacción**.



Lo que tenés que hacer si querés aplicar este proceso es **enfocarte en una sola área a mejorar**. Si lo quieres aplicar en todas las áreas de tu vida a la vez, vas a fallar. Ya es bastante complejo quebrar un hábito, imagináte lo que cuesta ser experto en muchas cosas. Entonces, lo ideal es que agarres un área y digas: "Bueno, me voy a enfocar en el área de ganar más dinero." Entonces, empieces a estudiar y

a concentrarte en temas sobre cómo hacer más dinero.

✓ **Claridad es poder:** primero tenés que saber que ganar más dinero no es suficiente. ¿Por qué no es suficiente? Porque ganar más dinero no sabés a quién modelar. Ahora, si vos decís "Quiero ganar 10.000 dólares por mes", entonces te ponés a fijar qué tenés que modelar o a quien para ganar 10.000 por mes. O si decís "Quiero ganar 10.000 dólares por mes pintando cuadros", entonces eso es mucho más específico y mucho mejor, porque tenés que buscar a quien modelar para ganar 10.000 dólares por mes pintando cuadros.

✓ **Un porqué:** Es importante que establezcas en cada objetivo el porqué. El camino es duro, y hay veces que requiere levantarse temprano y acostarse tarde y ponerle mucho esfuerzo. Y si no tenés una motivación y un porqué claro va a ser muy difícil.

Tenés que tener un porqué, por ejemplo, la libertad financiera que te va a dar, cómo vas a viajar, o que vas a tener un trabajo que amas, cómo vas a poder ayudar a tu familia, a tus hijos, a tus parientes, de lo seguro o segura que te vas a sentir de vos mismo cuando tengas ese nivel de ingresos, etc. Si no tenés los porqués claros, entonces, el camino va a ser duro y a veces vas a querer abandonar. Pero te aseguro que seguís este proceso, **no hay forma de que no tengas éxito.**



El segundo paso es **conseguir información de calidad, conseguir el mejor mapa que puedas.** Si querés ir a donde nunca fuiste, más vale preguntale a alguien que ya fue, que ya recorrió ese camino.



Conseguí el mejor mapa, conseguí las mejores estrategias. Si es posible, conseguí un **coach**, alguien que te diga exactamente qué hacer y que si no lo estás haciendo te diga: "Vamos, lo tenés que hacer." Entonces, especialmente, si querés adelgazar, es fundamental un **coach**, o aunque sea un compañero, alguien que quiera lograr algo parecido a vos, unite, creen fuerza de equipo. Es mucho más fácil ir al gimnasio de a dos que de a uno, les aseguro. Entonces, **consigan información de calidad.**



Y el tercer paso, esto es fundamental, hay mucha gente que veo en el campo del desarrollo personal, o en campo de las dietas, que se la pasa leyendo y aprendiendo y nada más. Por eso, el tercer paso lo puse con una palabra que para algunos les puede sonar un poco fuerte, pero el tercer paso es: **¡Mueve el culo!**

¡Tomá acción masiva!

Con todo lo que aprendes, si queda en tu cabeza y no haces nada, lo mismo que con esta presentación, si queda en tu cabeza y no haces nada, nada va a cambiar en tu vida. Te lo garantizo.

El mundo avanza, y si vos seguís haciendo lo mismo, o no seguís entrenándote o capacitándote, te van a pasar por arriba.

Entonces, el tercer paso es: ¡Mueve el culo! Con todo eso que aprendiste, con todas esas recetas de éxito, con tu *coach*, con todo ese foco, mueve el culo y **empieza a aplicar**, a tomar acción masiva para que tu vida cambie.

Estas son tres ideas muy simples, pero si las aplicas sistemáticamente, todos los días decís "Bueno, ¿qué es lo que quiero lograr hoy? ¿Cuál es mi deseo de lo que quiero lograr?", y aplicas la receta de éxito que conseguiste, y con esa receta de éxito tomas acción y hacés lo que dice la receta, y mezclás los ingredientes, y ponés la torta de chocolate en el horno, te aseguro que tu vida va a cambiar.



INFORACCIÓN

¡Enfócate!
Claridad es Poder



¡Consigue!
Información de Calidad



¡Mueve!
El Culo



☒ Enfócate

Recuerda que "quien mucho abarca, poco aprieta"...por algo eso se llama *sabiduría popular*. Toma una decisión del área en la que quieras trabajar, sé específico, tómate el tiempo de pensar la razón, el porqué de la misma y continúa a...

☒ Conseguir información de calidad

Y **mucha gente se quiere saltar esto** y termina aplicando el método del aire acondicionado, y así se desmotiva muchísimo, porque ese es el problema del método del aire acondicionado. Mucha gente dice: "Bueno, no importa, no necesito información de calidad. ¿Para qué voy a necesitar información de calidad?". Y lo pero es que creen que van a llegar a lograr sus objetivos de esa forma. Y es verdad, algunos llegan. Pero **la mayoría se desmotiva en el camino**, porque son tantas las opciones, son tantas las vías por las cuales podés ir a un lugar, son tantos los caminos, que, en general, terminás tomando cruces erróneos y terminás desertando, terminás abandonando por no tener información.

La información te acorta el camino, te lo hace más rápido, te lo hace más efectivo. Entonces, conseguí información de calidad y, después, con todo eso, arranca el auto, arranca la bicicleta, empieza a caminar, toma acción masiva, mueve el culo, para lograr eso que quieres lograr. Estás listo para...

☑ Tomar Acción!

Muévete, estimúlate, conéctate con gente que piensa igual, inspírate, y no te desanimes. “Los resultados siempre llegan, sólo dáte tiempo y espera a que lleguen”.

SI NO HACES NADA, VAS A SEGUIR TENIENDO LOS
MISMOS RESULTADOS O CADA VEZ PEORES.

Este es el concepto **Inforacción en 3 pasos**. Si lo aplicas, te aseguro que tu vida va a cambiar mucho y en muy poco tiempo.

Para resumir los temas que hemos abordado hasta ahora

- * Me presenté y conociste **mi historia**.
- * Te conté del **negocio** en el que estamos todos. Te presenté cómo todos queremos ir del estado presente al estado deseado. Y por eso, todos estamos en el negocio del transporte.
- * Después descubrimos la principal razón por la cual no estás ahora donde querés estar. Y eso te lo conté con **la historia del plomero**. ¿Por qué no estás ahora donde querés estar? Porque no sabés dónde golpear, porque no tenés la información correcta para aquello que querés lograr.
- * Luego mencioné **las formas de aprendizaje**, y te mostré el “método del aire acondicionado” y lo tonto y caro que es querer aplicarlo.
- * Las **claves para clonar éxito** y cómo conseguir una receta de éxito y los factores que necesitás para clonar éxito. ¿Cómo sabés si tenés una receta de éxito? Tenés que tener los ingredientes, las cantidades, la secuencia y la intensidad correcta. Después darte el tiempo para hacer inmersión total y, aplicar la repetición espaciada. Porque si no aplicás repetición espaciada, no le das un tiempo a tu cerebro, a tu sistema nervioso, a acostumbrarse a aquella nueva habilidad que ya aprendió, es muy difícil avanzar.
- * Hablamos de las **tres psicologías de aprendizaje**. Vimos el picaflor nómade que empezaba y le costaba un poquito, empezaba y veía un poquito de mejoramiento, pero después le costaba tanto y abandonaba, y decía: “No, esto no es para mí”. Luego, vimos la

psicología de aprendizaje del estresado persistente, que le daba y le daba y le daba y le daba, y no se daba cuenta de que es parte del proceso de aprendizaje estar confundido, y es parte del proceso de aprendizaje llegar a un techo y que pases en ese techo un montón de tiempo, o un poco de tiempo, hasta que tu sistema se adapte y generes el nuevo nivel de habilidad. Finalmente, vimos el maestro, que aplica la repetición espaciada, y que logra fácilmente y sin desmotivarse ir avanzando de nivel.

* Finalmente te expliqué el concepto **Inforacción** paso a paso. Te mostré ejemplos y te mostré lo importante que fue para mí para lograr el cambio que logré gracias a aplicar esos tres simples pasos. Y si te parece en este momento “Pero Juan, lo que me decís es obvio”, sí, pero ¿lo estás haciendo? Entonces no importa cuán obvio te haya parecido, lo importante es si lo estás haciendo y estás moviendo el culo o no.

EL PORQUÉ DE ESTA PRESENTACIÓN



Déjame contarte por qué hago esta presentación y déjame contarte cuál fue el problema con el que me encontré yo cuando quería aplicar esto, y que por suerte lo pude resolver porque tuve la suerte —y fue algo que a mí me cambió totalmente la vida— de ir a trabajar a una compañía que se dedicaba al desarrollo personal.

¿Cuál es el problema en general de la gente que hablamos español?

El problema que tenemos —y esto es mi diagnóstico del problema y no tenés por qué estar de acuerdo, pero creo que tiene sentido— es que **no valoramos la información ni la formación** tanto como en otros países de habla inglesa.

¿Y por qué pasa eso, que no valoramos la información ni la formación como en otros países de habla inglesa? Y es muy fácil. Porque uno puede ir a la universidad y puede recibirse de ingeniero y hacer un máster, o recibirse de abogado y hacer un postgrado, y estudiar muchísimo, y en la mayoría de los casos adquirir toda esa información. Y ese gasto y ese esfuerzo, muchas veces pasa —especialmente en los países de Latinoamérica, pero también está pasando en España— que no es recompensado. Entonces encontramos ingenieros manejando taxis, o abogados desocupados, o

contadores sin trabajo y cobrando muy barato por sus servicios. O psicólogos a los que no les va muy bien, o doctores que ganan solo un sueldo del Estado. Y así hay muchísimas profesiones que uno dice y tiene la sensación: "Este tipo se formó, esta tipo compró información en la universidad, hizo cursos, gastó un montón de dinero, tomó préstamos para ir a la universidad, se esforzó muchísimo, y sin embargo, está en un puesto que no es muy bueno."

Sí, tenemos las excepciones de gente que le fue bien. Pero, en general, en nuestra cultura **No estamos acostumbrados**. Yo he comprado libros y e-books en inglés, que una idea que saqué de ese libro, me reportó decenas de miles de dólares.

Repito: Una sola idea que saqué de un libro y apliqué, me reportó decenas de miles de dólares. He ido a cursos sobre nutrición y eso me ahorró muchísimo de médicos, me ahorró muchísimo de medicina, me ahorró muchísimo de mala sangre, gané muchísimo en salud. ¿Por qué? Por **tener la información correcta**.

Pero eso lo aprendí cuando fui desde Argentina al mercado inglés, y me di cuenta de que todos aplicaban una parte de su presupuesto, una parte de su salario, para formarse, crecer. **Invertían en ellos mismos**, en sus cabezas y en su conocimiento. Y no solo para el área laboral. He visto gente que tenían una relación muy mala con su pareja, y lo que dijeron es: "Bueno, ¿quién es el mejor que enseña cómo tener una pareja de éxito?". Compraron el curso, lo estudiaron y aplicaron; y, al mes y medio, su relación se había transformado completamente.

Así veo muchísimos casos, tanto en generación de riqueza como adelgazar, como mejorar la relación de pareja, como estar más feliz..., un montón de cosas que con la información correcta, se puede transformar tu vida.



NO ESTAMOS ACOSTUMBRADOS A PENSAR QUE UN
CURSO DE FORMACIÓN PUEDE CAMBIARNOS MUCHÍSIMO LA
FORMA DE PENSAR E IMPACTAR EN NUESTRO FUTURO.

LOKUH DE LEUZHUK E TULHCHUK CHUHOERUKO ELOLOKO

Pero lo que pasa en el mercado hispano es...

Hay veces que mucha gente invierte en información y el retorno no se ve.

¿Por qué? Porque las economías están un poquito mal, o porque no hay trabajos en esos sectores. Entonces hay veces que uno dice: "¿Para qué voy a invertir en información, si al final no sé qué va a pasar conmigo?".

Es como un mito acá en Argentina que los vendedores de autos, especialmente los vendedores de autos usados, en general, prometen mucho y a veces cumplen poco. Es un estereotipo nada más. Pero lo que pasa también en el mercado hispano, es que **hay mucha gente vendiendo cursos y vendiendo información y dando seminarios que no son especialistas de nada**, que no son especialistas en el tema, y que ganan más plata vendiendo la información que haciendo lo que dicen que hacen. Hay mucha gente en marketing multinivel, que enseña cómo hacer marketing multinivel, y ganan el dinero enseñando cómo hacer marketing multinivel, no en marketing multinivel en si.

Hay aprovechadores.



Es un poco triste, pero también en el mercado hispano lo que pasa es que hay mucha gente no del todo honesta, prometiendo que se pueden hacer millones en internet con solo hacer un clic en un botón, o prometiendo que podés adelgazar 450 kilos en dos horas sin

transpirar y sin cambiar tus hábitos alimenticios, y ese tipo de ofertas.

Pero: hay soluciones.

Más allá de esto, **a mí la información me cambió la vida**, y sé que en el mercado inglés yo aprendí cosas que me ayudaron muchísimo a mejorar mi vida. Por eso es que estoy creando la versión de MindValley —que es la empresa en donde trabajo en el mercado inglés— en el mercado hispano.

"Difundiendo Ideas Brillantes"

Y nuestro lema en MindValley es: "Difundiendo Ideas Brillantes".

La verdad es que estoy contento y **te agradezco muchísimo** que te hayas tomado el tiempo para leer este reporte y espero que el concepto Información te **haya servido**.

Lo que vamos a hacer con MindValley es difundir ideas brillantes. Eso significa que las mejores ideas que yo tome del mercado inglés, ya sea para lograr libertad financiera, para aplicar la ley de atracción, para meditar, para hacer auto-hipnosis, para mejorar relaciones de pareja, para ganar más dinero, para cualquier área donde haya una **idea brillante** y que haya funcionado, y que tengamos pruebas de que es válida en el mercado inglés, la traeremos al mercado en español a través de esta empresa. Y este va a ser mi esfuerzo y compromiso, mi foco, quién sabe, por los próximos diez, quince, veinte años.

Acá quiero compartir con vos **mi manifiesto**, que es como mi intención, mi constitución por la cual se rige mi vida y por la cual se rige esta compañía que estamos creando, MindValley Hispano.

De verdad **estoy muy emocionado de compartir esto con vos**.

EL MANIFIESTO

Mi Manifiesto

1. "Cero Basura, 100% Resultados"

TODA La Información que Ofrezco esta basada en Conceptos que **Compré Personalmente** que **Funcionan y Traen Resultados!**

2. "Garantía de Resultados o Te Pago":

TODOS Los Productos cuentan con una **Garantía de Devolución del 100%** del Dinero (sin preguntas, cuestionamientos o condiciones) más **USD 1 Dólar** como Agradecimiento por Confiar en Mí, en MindValley Hispano y Probar Nuestros Productos y Compensación por tu Tiempo.

3. "Marketing Real y Transparente":

NO Exagero. Solo Prometo lo que Nuestros Productos Hacen.

4. "Soporte y Ayuda en tu Crecimiento":

Siempre nos puedes Contactar con dudas y situaciones particulares. Haremos mas que lo Posible para ayudarte y te prometemos una Rápida Respuesta.

5. "Muestra Gratis":

Ofrezco **Información Gratuita y de Calidad** en cada Area de Conocimiento en donde publico autores o tengo productos. Así puedes probar **SIN RIESGO** si te interesa el Tema y el Enfoque **ANTES** de tener que comprar un producto.

6. "Expertos que Saben":

Solo trabajamos con Expertos que **Comparten estos Valores** y que **tienen Antecedentes** de Lograr Resultados con sus Ideas. **NO** difundo gente que solo hace Dinero Enseñando a Otros.

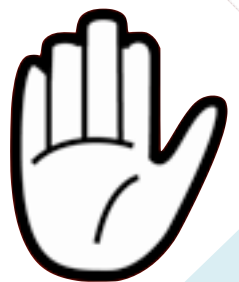
7. "Te Ayudamos a Tomar la Decision":

Se lo difícil que es tomar la decision de hacer cambios en tu Vida. Si pienso que algo te puede ayudar **hare todo lo posible e insistire para que le veas los beneficios** y te animas a probarlo.



1. La primera promesa que quiero hacer de MindValley Hispano, es que todo lo que comparta con vos, **va a ser cero basura y 100% resultados.** Toda la información que ofrezco está basada en conceptos que comprobé personalmente y que funcionan y traen resultados. Esto de Información no es algo que inventé. Es algo que comprobé personalmente, funciona y trae resultados.

2. Lo segundo que quiero prometerte es que todos los productos de MindValley Hispano, porque como sé que en el mercado hispano tenemos miedo por esto que decíamos de tener información, de comprar información, de capacitarnos y de formarnos, **todos los productos tienen garantía de**



resultados o te pago. Todos los productos cuentan con una garantía de devolución de dinero sin preguntas, cuestionamiento o condiciones, más 1 dólar como agradecimiento por confiar en mí, en MindValley Hispano y probar nuestros productos y en compensación por tu tiempo de haberlos probado.

Como te decía, yo ya logré libertad financiera, y la logré gracias aplicar información que funciona. No necesito, por suerte, estar haciendo otro emprendimiento más. Pero esto tuvo tanto impacto en mi vida que lo quiero compartir, y me parece muy injusto que haya ideas fascinantes en el mercado inglés, que haya ideas que de verdad pueden ayudar a la gente y cambiarles la vida, y que no estén en el mercado español solamente porque hablamos otro idioma.

Entonces, para animarte a que pruebes todo aquello que te parezca que quieras probar y que voy a ir compartiendo con vos a través de mails, de conferencias, **a todo el mundo que compre algo de MindValley Hispano, le voy a ofrecer una garantía de devolución del dinero del 100%.** Si no funciona, no quiero tu dinero, no lo necesito, **más 1 dólar** —si lo piden, hay mucha gente que no lo pide, pero yo lo ofrezco de todas formas y a los que lo piden se lo damos— como agradecimiento por confiar en nosotros, en MindValley Hispano, y por probar nuestros productos.



3. El tercer compromiso es que el **marketing que hagamos y la publicidad que hagamos, va a ser real y transparente.** No vamos a exagerar ni un ápice y solo vamos a prometer lo que nuestros productos hacen. Solo prometemos lo que

nuestros productos hacen.

4. Cuarto, soporte y ayuda en tu crecimiento Sé que adquirir un producto y empezar a aplicarlo, a veces es difícil. Entonces, siempre nos podés contactar con dudas y situaciones particulares y haremos más que lo posible para ayudarte, y te prometo que te vamos a dar una respuesta lo más rápido que pueda. Hay veces que trabajamos con autores y el autor no soy yo, o el que sumalizó los conceptos no soy yo, y por eso puede tardar un poquito más, pero siempre estamos ahí para ayudarte en tu crecimiento y hacer lo posible para darte una respuesta rápido. Quiero que sepas que vas a poder contar con nosotros. No importa el área en la que quieras mejorar, **vas a poder contar con nosotros.**



5. Muestra gratis. Siempre, y si te das cuenta, si me conociste a mí por la Ley de Atracción, o por otros proyectos, siempre empezamos ofreciendo información gratuita y de calidad en cada área de conocimiento.

Así puedes probar las ideas sin riesgo si te interesa el tema. Y si hay gente que quiere más enfoque o que quiere profundizar más, entonces pueden comprar el producto después. Pero esto, de vuelta, es otro de los principios de MindValley Hispano y es otro de los principios con los cuales queremos difundir ideas brillantes. La idea es dar siempre un poco de información gratis y de calidad para que puedas probar y decir "Esto puede servir para mí" o "No puede servir para mí".

6. Los Expertos que saben. Solo trabajamos con expertos que comparten estos valores. Solo trabajamos con autores que tienen antecedentes de lograr resultados con sus ideas. No difundo, ni MindValley Hispano va a difundir, a gente que solo hace dinero enseñando a otros. Si hay alguien que enseña programación neurolingüística, quiero a alguien que esté aplicando programación neurolingüística en su vida, no que solo haga dinero enseñando a otros.





7. Y por último, **te ayudamos a tomar la decisión.** Y esto es importante que lo sepas. Sé lo difícil que es tomar la decisión para hacer cambios en tu vida, en general. Y sé lo difícil que es tomar la decisión cuando estás tratando de ver si anotarte o no a un curso, ver si aprender o no esto, ver si comprar este libro o no. Por eso te ofrecemos la garantía de resultados o te pagamos. Pero también, si pienso que algo te puede ayudar, voy a hacer todo lo posible e insistirte para que veas los beneficios. Te voy a mandar mails y te voy a invitar a conferencias, porque cuando descubro algo que funciona y que de verdad te puede ayudar, voy a insistir para que te animes a probarlo, y darte todas las facilidades para que puedas probar esos productos.

Este es mi manifiesto y estas son las bases con las cuales estamos fundando y empezando MindValley Hispano.

Espero que el concepto de Inforacción te haya servido, y espero que así como seguramente estás leyendo este reporte porque te animaste a ponerte en contacto con alguno de mis productos o con alguno de los productos de los autores que publicamos, espero que sigas haciendo eso.

Te agradezco muchísimo tu tiempo y espero tus comentarios, tus mails, y en lo que te podamos ayudar, por favor, escríbenos. Valoro muchísimo cuando la gente me escribe. Espero que sigamos en contacto a través de MindValley, nosotros vamos a seguir **Difundiendo Ideas Brillantes...**

