

13ª CASILLA LLAMANDO A LA TIERRA

EL ÁRBOL DE LOS SENTIMIENTOS

- Punta Roja: DESEO

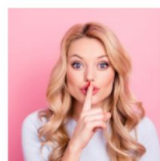
Introducción

- **Nos movemos por los sentimientos** que nos han causado ciertas **emociones**. Las emociones son reacciones que tenemos ante una experiencia y todo en conjunto es lo que nos hace movernos hacia un lado o hacia otro.
- **El árbol de los sentimientos** lo que nos hace es **ser conscientes** de que camino tomamos. Vemos las creencias que están grabadas y las disuelve no sólo haciéndonos conscientes, sino con los códigos, palabras y frases numéricas que hay.
- **Pasa por el cuerpo y te pone en acción**. Te libera del estrés, descansas y te renueva. Te cambia de escenario y te ayuda a tener ideas creativas, una actitud positiva. Te llueven nuevas oportunidades y tu te das permiso para tomarte unas vacaciones o descanso.
- **El tiempo**; pasado, presente y futuro no existen, son parte de la mente, por tanto, se trabaja desde el aquí y ahora. **El apego al pasado desaparece**.
- **Te despides de la "caja de recuerdos guardados" con una cariñosa y reverente despedida**. Te libera del pasado amorosamente. Las creencias forman parte del pasado, así que se esfuman también.

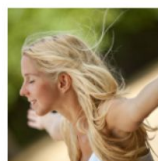


Normas

- Beber agua o infusiones. No comer.
- ir al baño antes de empezar
- desconexión aparatos electrónicos
- Usar las 3 "S" durante el proceso
- Tener la moneda a mano.
- **recomendación:** Dormir y descansar después del proceso.



Respetar los Silencios



Entra al pozo de los Sentimientos



Descripta la Sinceridad

Advertencias

- **Al pasar por el cuerpo** puedes sentir **varias sensaciones**; dolor de cabeza, malestar general, tensión. Esto es por las resistencias.
- También puede ocurrir que tengas **sensaciones internas como movimiento de energía**. En algunos casos es posible sentir excitación o bien hormigueo en manos y pies. Esto es debido que las manos y los

pies son puntos de entrada y salida de energía y al bajarlo a la tierra la sensación de hormigueo aumenta. La excitación es debido a lo mismo, al tener más contacto físico y terrenal, la parte más primitiva del ser humano se desata.

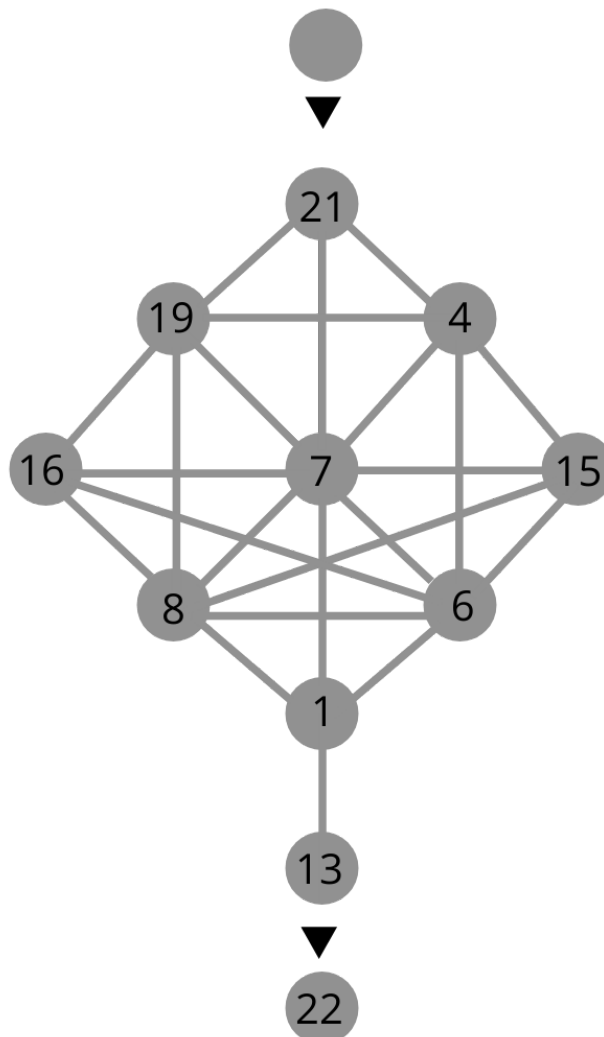


Movimientos

22 Caminos
11 Números
5 Movimientos

1. **3 preguntas**
2. **Testeo corporal**
3. **Cambio de escenario**
4. **Bajar a la tierra**
5. **La Caja de recuerdos**

- ★ Entre movimiento y movimiento se puedes hacer preguntas recíprocas utilizando siempre las 3 "S".
- ★ Por cada movimiento anotaré un símbolo que nos servirá para el último movimiento.



Anota los movimientos que has hecho en el árbol de los sentimientos. Si has tenido inspiraciones anota también

A large, empty rectangular box with a thin black border, occupying most of the page below the instruction. It is intended for the user to write down their feelings and inspirations.

PARA, REFLEXIONA y ANOTA
No avances si no tienes las respuestas a estas preguntas



¿Qué has sentido en el árbol de los sentimientos?

Describe cómo te has sentido durante el proceso del árbol de los sentimientos. Es importante que los manifiestes y especifiques para ver qué es lo que has trabajado.

¿Crees que te ha ayudado este proceso?

Di qué piensas del árbol y si notas algunos cambios en tu vida. Responde esta pregunta una vez haya pasado un día o dos después del proceso del árbol. Anota todo lo que te va sucediendo en los días posteriores.

ESPÍRITU

Espirituología

Es el conocimiento de ti misma, de tu propia esencia del ser como humana y como un TODO. En este caminar hacia el autoconocimiento y en el reencuentro con el divino espíritu.

El deseo del espíritu es saber ¿quien soy yo? ¿ de donde vengo? ¿a donde voy? ¿qué sentido tiene esta existencia en la Tierra?

TAN SOLO HAY ESTAS RESPUESTAS QUE TE PUEDEN AYUDAR:

- Es un camino de **autoconocimiento**, por tanto, el sentido de la vida, quien eres, de dónde vienes y adonde vas, solo lo puedes descubrir haciendo introspección y un largo camino de tu propio ser.
- Tu misma te haces esas preguntas así que y si te centras en la primera pregunta de ¿quién soy yo?, aplicando el conocimiento esencial de tu ser, desarrollamos unos **poderes**.
- El espíritu humano, es una poderosa y consciente fuerza vital que posee **facultades mentales**. Entre ellas:
 - **Observar lo que hay a nuestro alrededor**
 - **Pensar sobre nosotras mismas**
 - **Sentir**
 - **Decidir qué camino tomar y qué hacer.**



En resumen

Es la espirituología se tratan varios temas:

- El *Espíritu* como la **poderosa y consciente fuerza vital**.
- que posee los *poderes espirituales* y
- que puede experimentar un *desarrollo espiritual*
- que no solo nos conduce a la **autorrealización y autoconocimiento**, sino también
- al encuentro con el espíritu del *Todo*, tu origen espiritual.

Además también se trata la relación con los demás seres humanos y su origen espiritual.

1º Conócete a ti misma y luego experimenta y mejora la comprensión con tus semejantes.

NO HAY FE. No hay creencias ni sistemas de pensamiento. El significado verdadero de la espirituología es la OBSERVACIÓN Y EXPERIENCIA con tu vida espiritual y su sentido y con las experiencias de los otros.

Cada persona que dirige su mirada hacia su interior puede percibir directamente en sí misma la verdad absoluta sobre su existencia como ser humano.



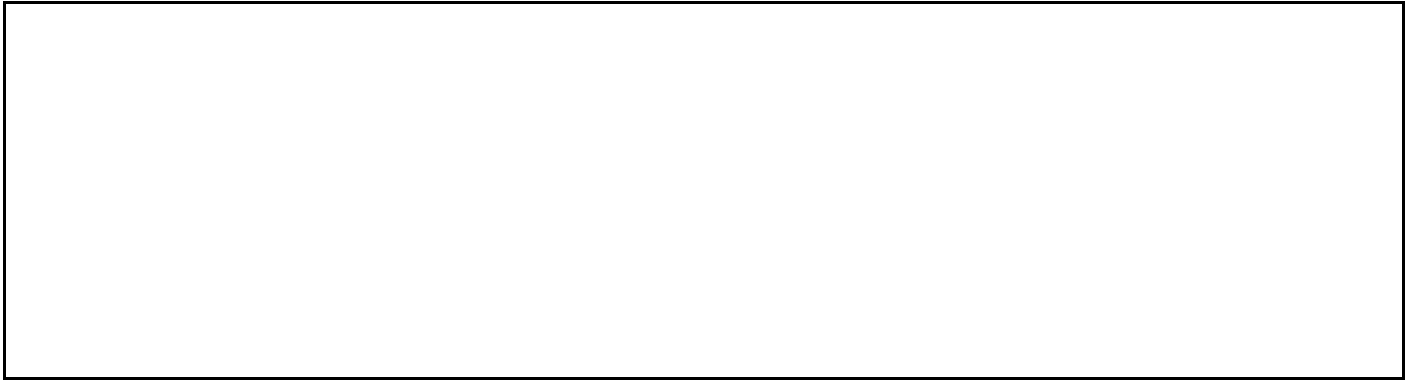
Obsérvate y di que ves en ti

PARA, REFLEXIONA y ANOTA
No avances si no tienes las respuestas a estas preguntas



¿Qué piensas de la espiritualidad?

Después de ver qué es y cómo funciona, describe todo lo que piensas o sientes sobre ella y si crees que te puede ayudar a conocerte a ti misma. Anota todas las sensaciones.



¿Cómo crees que puede mejorar tu vida?

De aquello que has detectado sobre ti misma, escribe cómo crees que podría mejorar tu vida si la llevaras a cabo día a día. Con la práctica diaria observa si es posible que tu vida se enfoque de otra manera.



¿Para qué?

¿Cuántas personas de éxito no llevan un control en su economía?

9 de 10 empresas fracasan por no hacer un control económico y no tener ingresos recurrentes.

90% de las personas no hacen un control económico

*según revista Forbes

MOTIVOS:

- Para empoderarnos. Llevar las riendas de tu vida:
 1. Para saber lo que hay. ¿A qué tengo que hacerle frente?
 2. ¿Estoy avanzando?
 3. Saber si la empresa es rentable o no.
- Para pasar de modo supervivencia al propósito de vida:
 1. Aprende qué hacer con el dinero. No puedes tenerlo porque no sabes qué hacer con él.
 - . Para poder hacer una previsión de un proyecto.
 - . Para saber cuánto tengo que cobrar por hora y curso/ producto, etc.
 2. Para poder aportar más al mundo.



Supuestos

- Si gano 1500€ pero gasto 1500€, si no quiero ir ahogada debo ganar más o bien sacrificar algún gasto. ¿Qué gastos? ¿Gano más o me sacrifico? Para esto sirve el control económico.
- Creemos que el dinero solo sirve para sobrevivir. Entonces el dinero solo me va a servir para eso. Pero si vemos que el dinero es un elemento más para la fórmula que nos catapulta a expandir tu mensaje y como consecuencia producir más dinero, llegamos más lejos. Por tanto, estaremos en nuestro propósito.
- Para hacer más dinero no se trata de hacer más horas. Gracias a tus talentos y habilidades se te da bien hacer algo. Yo estaré menos tiempo en hacer eso que otro que no se le da bien. El límite está en las horas.
- Para llegar a más gente con esta habilidad, busco la manera de utilizar el dinero que gano de esto para llevar más lejos el mensaje. Ej: Contrata colaboradores, enseña a alguien que tenga esa habilidad, graba un curso online, etc.
- ¿Cómo gano más dinero? HORAS + HABILIDAD. Le añado el DINERO. DINERO+HORAS+HABILIDAD= EXPANDIR (llego más allá).
- No tenemos dinero porque no sabemos qué hacer con él. Nos lo fundiríamos en seguida. Si yo no sé qué hacer con él, para qué tenerlo (creencia). Vamos aprender qué hacer con él.

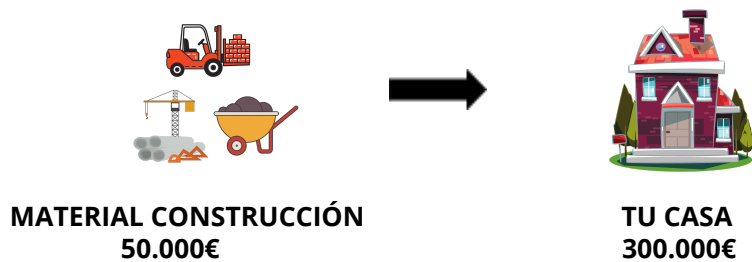
¿Te sientes identificada con todo lo nombrado en los supuestos y en el para qué? ¿Con cuál?

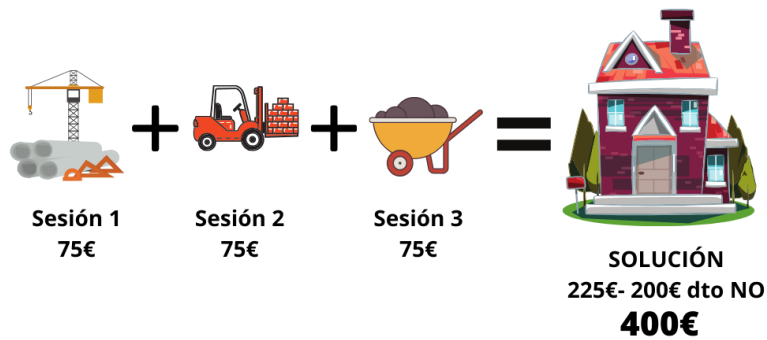
¿Cómo valorar mi servicio?

3 Factores

		
TUS COSTES EN LA ACTIVIDAD	EL VALOR DE LO APORTADO	LO BARATO O GRATUITO
No debes vender por debajo de lo que te cuesta	Desde el punto de vista del cliente, mira el valor de lo que le aportas. Si en 3 sesiones arreglas algo muy grande tiene más valor que el precio por hora.	La persona que busca lo barato o gratuito no es tu cliente. No es sesiones de exploración, sino en las sesiones. No valoran tu trabajo ni están comprometidas.

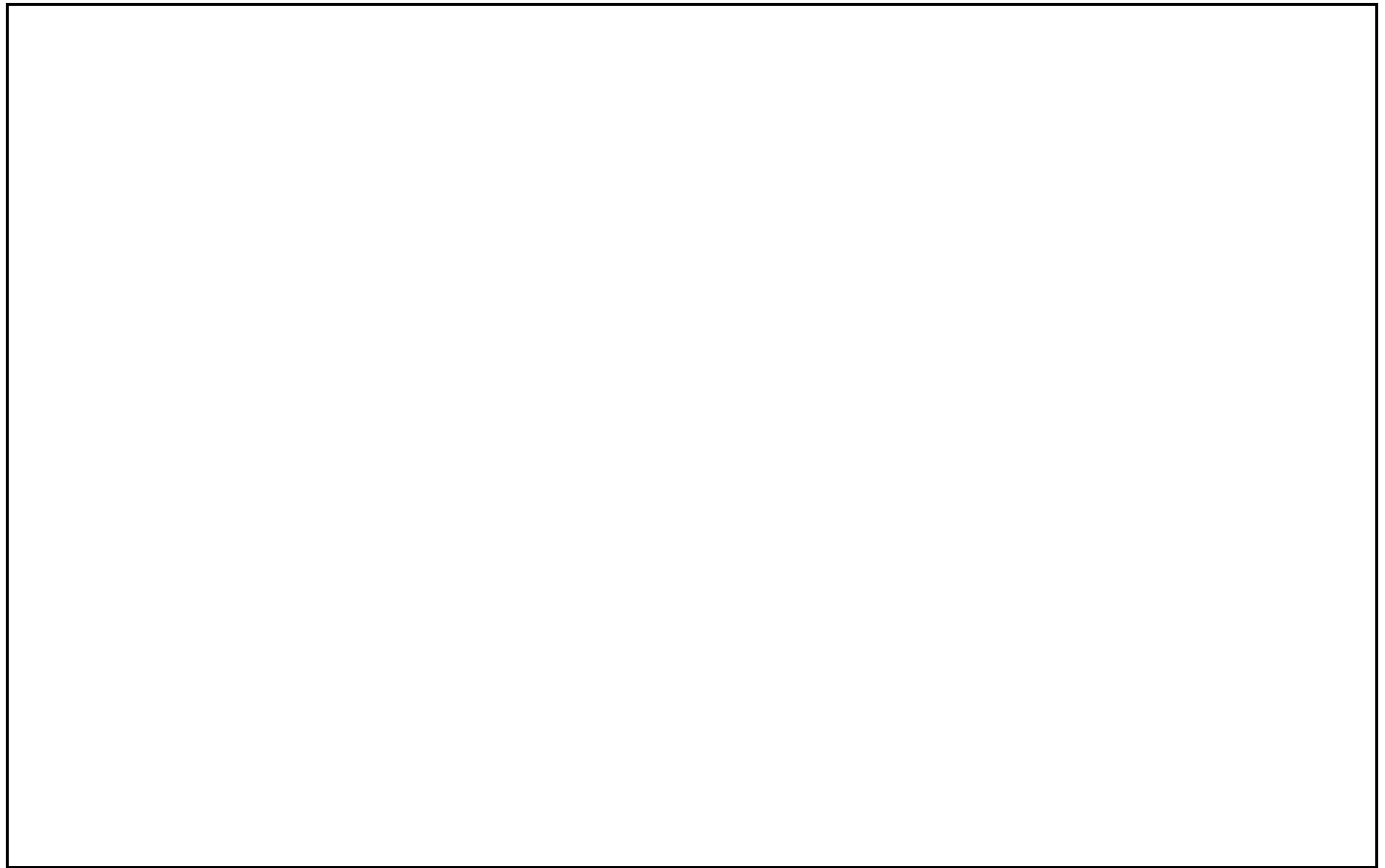
Tu casita





- Lo que se propone aquí en este programa no es que vendas sesiones o cosas sueltas a 50€. Me sale a 45€/hora, lo haré a **50€/hora → No.**
- La idea es que tu no vendas el material de construcción sueltos. **TU VENDES LA SOLUCIÓN La casa.** Puede que no lo logre, pero si que se implique. El seguimiento, trabajo extra, ayuda, todo tiene valor, todo forma parte de la casa.
- Si quieres **construir tu propia casa** tienes que comprar el material, pero cuando la construyes ya no tiene el mismo valor; mano de obra, todo el material, planos, licencias, tu toque o diseño a gusto, es mucho más de 50.000€.
- Le podemos dar **valor adicional** si aportas más en función de lo que necesiten y quieran las personas que compren nuestra casa.

Del Método (Casilla 10) mira qué INGREDIENTES TE FALTAN PARA MONTAR TU CASITA.



Vender por horas VS vender en paquete

Vender por horas	Vender en paquete
  	  
CLIENTE NO COMPROMETIDO Se descuelga fácilmente. Busca resultados rápido	AHORRAS TIEMPO No tienes que estar investigando siempre porque no tienes que personalizar. Optimizar y automatizar.
ECONOMÍA INESTABLE Fluctúa, no puedes estabilizarla. Nunca sabes lo que dura el proceso.	ECONOMÍA SANA Reparte los ingresos. No se descuelgan a medio proceso.
DIFICULTA LA VENTA Al ser poco tangible es difícil de vender. El cliente no lo valora.	TANGIBILIZA EL SERVICIO No es el ladrillo solo. Si le damos forma al servicio y un precio fijo, el cliente tiene la sensación de comprar algo "real" y con valor (todos los ingredientes).

Mi nómina ¿cómo te valoras?

¿Cuáles son los costes de tu proyecto?

- ❑ **Nunca se tienen en cuenta los costes de tu NÓMINA.** Lo que más pesa es la mano de obra.
- ❑ Es necesario saber este coste para incluirlos en los gastos de la empresa. NÓMINA + GASTOS PROFESIONALES → tiene que cubrir la empresa.

EJERCICIO

- LISTA DE GASTOS- Mi nómina (gastos mensuales a nivel personal)
- LISTA DE GASTOS DESEADOS (gastos mensuales a nivel personal)
- LISTA DE GASTOS PROFESIONALES (si ya tienes en marcha proyecto o medio)



Añadir mi nómina y extraer de ahí el precio hora:

- Incluye mis gastos personales deseados
- El precio/hora desorbitado es el bueno; es el que detona las alergias y las desafía

DEBE SER CREÍBLE, SINO NO TE DARÁ IMPULSO.

- ★ **Cobrar la última en la empresa es un gran FALLO. Si yo me desmotivo, me desfondo y la empresa se hunde aunque cobren los demás.**
- ★ **Tienes que tener ASEGURADA tu nómina.** Al no cobrar te obliga a buscarte la vida por otros caminos y abandonar el proyecto. Busca la manera de que tu nómina esté cubierta desde el principio.

<i>Mi nómina</i>	<i>Lista de gastos deseados</i>	<i>Lista de gastos profesionales</i>

Gastos mensuales	DESEADO	ACTUAL
Desplazamiento		
Gasolina	100,00 €	30,00 €
Peajes	35,00 €	11,00 €
Metro		
Tren	50,00 €	
Casa		
Alquiler / hipoteca	800,00 €	0,00 €
Luz	45,00 €	0,00 €
Agua	25,00 €	0,00 €
Gas	35,00 €	0,00 €
Seguro	25,00 €	0,00 €
Comida super	300,00 €	106,78 €
Ropa	200,00 €	50,00 €
Seguros	0,00 €	0,00 €
Salud (Terapeutas, médicos, medicina...)	100,00 €	130,00 €
Gastos de la casa (muebles, objetos, reparacion)	100,00 €	0,00 €
Gastos personales	300,00 €	270,00 €
Salir		
Cine	40,00 €	0,00 €
Cena	100,00 €	0,00 €
Comida	100,00 €	0,00 €
Desayuno-Merienda	50,00 €	0,00 €
Ocio (bar, pub, etc)	100,00 €	0,00 €
Ocio-formación		
Libros	100,00 €	20,00 €
Gim (baile)	70,00 €	0,00 €
Total gastos mensuales	2.675,00 €	617,78 €
Gastos anuales:		
Formación en Diseño Humano	0,00 €	0,00 €
Viaje a Roma	700,00 €	0,00 €
Retiro de Semana Santa	0,00 €	0,00 €
Seguro Coche	220,00 €	204,94 €
Vacaciones Julio con los niños	0,00 €	0,00 €
Total gastos anuales	920,00 €	204,94 €
MI NOMINA (mensual)	2.751,67 €	634,86 €
Este es el que cuenta		

Tipos de costes

→ **DIRECTOS** Puedo aplicar directamente a un curso o producto, yo puedo repercutir directamente

- Alquiler de una sala
- Material para un curso
- dietas y desplazamientos



→ **INDIRECTOS** Son costes más divididos, no sabes qué parte es para un curso o producto u otro. Cuando más crece la empresa más crece el coste indirecto

- Marketing general
- Material de oficina
- Luz, agua, ...
- Nómina personal



→ **ESTRUCTURALES** Parecido al indirecto; no se puede repercutir en una cosa en concreto, pero es fijo.

- Préstamos
- Alquiler local
- seguros



Escribe los costes que tienes o puedas tener

<i>Directos</i>	<i>Indirectos</i>	<i>Estructurales</i>

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
GASTOS						
Gasto Directo (talleres/sesiones)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Alquiler sala puntual						
Impresión dosieres						
Impresión libros						
Dietas y desplazamientos						
Previsión						
Gasto Indirecto Marketing	28,89 €	0,00 €	100,00 €	149,47 €	111,15 €	
Uolala						
Publicidad en Facebook			100,00 €	149,47 €	111,15 €	
Google Adwords						
Hosting y dominios	28,89 €					
Publicidad en papel						
Previsión						
Gasto Indirecto Dietas y Desplazamien	23,10 €	40,90 €	7,70 €	0,00 €	0,00 €	
Metro		2,40 €				
Gasolina						
Tren	23,10 €	38,50 €	7,70 €			
Desayunos						
Comidas						
Previsión						
Gasto Indirecto Formación	0,00 €	0,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	
Curso "x" / formacion / taller						
Formación de gestión y marketing			60,00 €	60,00 €	60,00 €	
Previsión						
Gasto Indirecto Mano de obra	2.826,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €	2.821,67 €	2.931,67 €	2.751,67 €
Mi nómina (de otra pestaña)	2.751,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €	2.751,67 €
Mis trabajadores (de otra pestaña)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	180,00 €
Mis colaboradores (de otra pestaña)	75,00 €	0,00 €	0,00 €	70,00 €	0,00 €	
Previsión						

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Gasto Indirecto General	48,39 €	54,24 €	65,22 €	102,38 €	138,74 €	
Material oficina variado						
Gas						
Agua						
Luz						
Comisiones Plataformas (Stripe, Paypal)					17,33 €	
Comisiones Caixaabank (web, cuenta)	0,25 €			15,00 €	15,00 €	
Internet-movil	36,00 €	36,30 €	36,00 €	36,00 €	36,00 €	
Gastos de informática					30,00 €	
Gastos de envío libros		5,50 €		22,00 €	11,00 €	
Plataforma de cursos online						
Plataforma zoom para sesiones			16,93 €	16,93 €	16,93 €	
Plataforma de webinars						
Plataforma Canva	12,14 €	12,44 €	12,29 €	12,45 €	12,48 €	
Previsión						
Gasto estructural	67,54 €	67,54 €	67,54 €	149,68 €	149,68 €	
Alquiler local						
Autonomos	67,54 €	67,54 €	67,54 €	149,68 €	149,68 €	
Seguro local						
Seguro Responsabilidad Civil						
Previsión						
Deuda	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	
Hipoteca						
Crédit Escuela para Terapeutas/portátil	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	
Renting / leasing						
Previsión						
Impuestos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	57,97 €	
IRPF					57,97 €	
IVA						
Residuos						
Previsión						
TOTAL GASTOS	3.094,59 €	3.014,35 €	3.152,13 €	3.383,20 €	3.549,21 €	

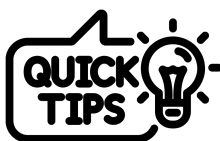
4 fases para bajar a la tierra

1. **Traerlo a la materia** crea tu excel de control económico y observa qué necesitas para llegar a tener lo que has puesto
2. **Pásalo por el cuerpo** Observa la reacción de tu cuerpo mientras lo estás haciendo.
3. **Comprueba** que es realmente lo que deseas y mereces y además que es creíble para ti.
4. **Técnicas manuales** calcula al estilo “cuenta de la vieja” si te cuadra y qué debes revisar en tu excel de control económico.

ESTE PROCESO ES CÍCLICO. CADA VEZ IRÁS AUMENTANDO CONFORME HAGAS MÁS RONDAS.

TIPS

- Pregúntate; ¿Cuánto puedes cobrar?
- Trabajo según lo que quiero cobrar (X 10 trabajo → resultado %100) Ojo no en horas sino en valor.
- Aprende hacerlo todo en tu empresa, aunque no te dediques al 100%. Ojo si algo te frustra mucho te va a frenar, si delegas mucho te subirán los gastos.
- Observa la manifestación del tablero del árbol de los sentimientos.



¿Con quién puedes colaborar?

Imagínate tu proyecto a lo grande.

- ★ ¿Qué es aquello que no podrás abarcar por cantidad de trabajo? ¿Quién puede hacerlo por ti?
Ejemplo: Haces 100 facturas en vez de 10 → Gestoría

Actividad	Colaborador/a

- ★ ¿Qué es aquello que cuando crezcas necesitará ser de más especialización y tú no podrás hacer? ¿Quién puede hacerlo?
Ejemplo: Marketing Online (redes sociales, seguimiento) → Colaborador/a

<i>Actividad</i>	<i>Colaborador/a</i>
------------------	----------------------

¿Qué puedes mejorar?

- ★ ¿Qué es aquello que puedes automatizar? ¿Cómo? Aquellas funciones que puedes automatizar y optimizar tu tiempo. Es lo que sueles pensar "debería tener a alguien haciendo esto..." o "Qué pesado y engorroso es hacer esto.."

Ejemplo: cálculo y control económico → Excel o software en gestión.// Email marketing→ plataforma de envío de correos.

<i>Proceso automatizar</i>	<i>¿Cómo?</i>
----------------------------	---------------

Expansión

- ★ ¿Cómo puedes llegar a más gente? ¿Cómo puedes mandar tu "MENSAJE" a más personas? ¿Qué se te ocurre?



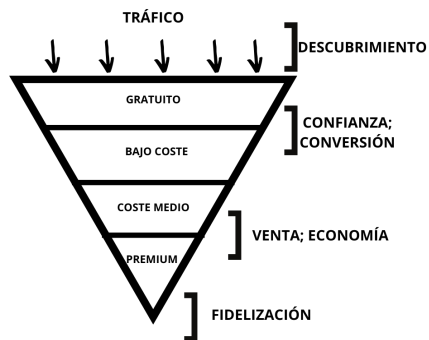
LA LLAVE

Estrategia marketing

Una buena estrategia **es la llave que te abre las puertas a negocio exitoso**. Para ello es necesario pasar tu curva de aprendizaje. ¿Qué es eso? Pues es la **prueba de ensayo y error**. Hasta que aciertas.

¿Cómo sabemos que tenemos una buena estrategia de marketing? Con los resultados:

Las conversiones



De tu embudo de la casilla 11 piensa en cómo puede llegar a ser una conversión

<p>Parte del embudo <i>Videos en directo de cómo emprender con éxito</i></p>	<p>Conversión <i>Compran mis libros</i></p>
--	---