

# Kit de Ley de ATRACCIÓN en los Negocios,

Cómo  
Magnetizar  
Clientes  
"reporte +  
audio gratis"

<http://www.atrayendo-prosperidad.com>

© Copyright Derechos Reservados Olivia Reyes Mendoza

# LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN LOS NEGOCIOS: CÓMO MAGNETIZAR CLIENTES

*Material de circulación gratuita, siéntete en libertad de hacer llegar este material a cualquier persona que pudiera serle de utilidad.*

Copyright todos los derechos reservados Olivia Reyes Mendoza

<http://www.atrayendo-prosperidad.com>

Prohibida la reproducción total o parcial de este material sin el consentimiento del autor.

## PUNTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR:

➔ Cuando un negocio va mal, la mayoría de la gente reacciona sintiéndose mal y por lo tanto emitiendo vibraciones negativas que la ley de la atracción contestará de inmediato.

➔ Desafortunadamente la mayoría de los empresarios, o la gente emprendedora no sabe que los sentimientos de preocupación, tristeza, miedo al futuro, desconfianza en su habilidad para triunfar en los negocios, desesperanza, impotencia etcétera, son su guía interna que le está diciendo:

“En este momento te encuentras enfocado en lo que no quieres”

“Estás pidiendo más desolación para tu negocio”

“Estás atrayendo más carencia de éxito”

“Estás vibrando en una frecuencia baja en la cual no podrás atraer circunstancias positivas”

➔ Una persona no puede atraer éxito a su negocio si no emite vibraciones positivas. Para tener un negocio lucrativo, exitoso y que nos llene de felicidad debemos aprender a escuchar nuestra guía(sentimientos), que todo el tiempo nos está diciendo si estamos en vibra positiva, ó en vibra negativa.

➔ La gente que triunfa en el mundo de los negocios emite vibraciones positivas relacionadas con los sentimientos de :

- 1.-Poder
- 2.-Entusiasmo
- 3.-Amor (por su negocio, por su trabajo y por sus clientes)
- 4.-Confianza
- 5.-Pasión
- 6.-Relajación
- 7.-Felicidad, etcétera

➔ Una de las primeras acciones que se deben tomar para mejorar un negocio es dedicarnos a emitir vibraciones positivas de manera deliberada y dedicar por los menos unos 10 ó 15 minutos diariamente a emitir la vibración relacionada con el éxito.

➔ El universo no sabe si la vibración que emitimos se debe a algo real ó imaginario, en todo caso siempre empata nuestras vibraciones.

➔ Cuando todos nuestros ingresos dependen de un negocio el apego es demasiado y cualquier cosa que parezca ir mal nos obsesiona y nos preocupa. Por lo cual tendemos a evaluar la realidad una y otra vez y en esa evaluación u observación seguimos emitiendo vibraciones relacionadas con lo mismo y lo mismo, entonces nuestra situación sigue siendo la misma y la misma.

➔ Con el tiempo vamos cayendo en una espiral hacia abajo, comenzamos con un poquito de duda, después viene la preocupación, después tristeza, impotencia, desesperanza y al último llega la depresión... así que ya en este punto es mucho más difícil frenar la caída en espiral hacia abajo porque aquí es donde se encuentra la energía más baja y sobre todo las manifestaciones son igual de negativas.

- ➔ Cuando una persona presta atención a las manifestaciones negativas en su negocio ó empresa, emite vibraciones negativas y LDA contesta enviándole algo parecido, por ejemplo más falta de ingresos, falta de clientes, gastos extras, pérdidas económicas etcétera.

**ACERCA DEL AUTOR:**



Olivia Reyes es autora de los libros **“Cómo Cambiar tu vida en 30 días con la Ley de la Atracción”** y **“La Ley de la Atracción en la pareja”**, sus libros pueden ser adquiridos en librerías de España y México.

También es fundadora del Proyecto Atrayendo Prosperidad y C.LAC Certificada por el colegio internacional de metafísica.

Su página web es [www.atrayendo-prosperidad.com](http://www.atrayendo-prosperidad.com)

Olivia ha logrado tener un negocio exitoso y próspero sin mucho esfuerzo y con FELICIDAD gracias a la aplicación de los principios que aprenderás en este reportaje.

La siguiente es una transcripción de una teleconferencia en vivo sobre Ley de Atracción en los negocios dictada a los alumnos del curso Master LDA en el año 2010:

Incluye:

- ➔ Herramientas para atraer clientes
- ➔ Los Errores más Comunes que se cometen en los negocios.

Bienvenidos a nuestra clase de hoy, el segundo tema de La Ley de la Atracción en los negocios, vamos a abrir esta clase con una frase que dice así:

*“El Universo es un campo de posibilidades infinitas, positivas y negativas, yo elijo a cuál de estas posibilidades prestar atención y entonces ellas se harán realidad”.*

Vamos a hablar rápidamente de algunas herramientas que nos ayudan a utilizar la Ley de la Atracción en los negocios, esta es la primera parte de nuestra clase, vamos a ver algunos ejemplos y después, en la segunda parte cuando terminemos de hablar de estas herramientas, vamos a platicar sobre los errores más comunes que se cometen dentro del mundo de los negocios, estos errores que mantienen a la gente con un negocio del viejo paradigma, y entonces vamos a comenzar.

Ustedes saben que a mí me encantan las herramientas porque sin ellas sería mucho más difícil poner a trabajar la Ley de la Atracción a nuestro favor y sobre todo creo que a parte de ser más difícil, nos enfrentaríamos a la posibilidad de llegar más allá de tener resultados más grandes con ella.

Una de las herramientas que les quiero recomendar con este tema es el juego “Qué Tal Si”, ustedes saben que este juego “Qué Tal Si” es uno de mis favoritos, y es una herramienta excelente, porque nos ayuda a enviar energía y atención a lo que deseamos, este ejercicio funciona ayudándonos a expandir los límites acostumbrados y nos permite elevar nuestras vibraciones, dándonos resultados increíbles.



El ejercicio consiste en encontrar posibilidades parecidas a lo que queremos que suceda e imaginar que pueda suceder, con ese sentimiento de juego, con ese sentimiento de invitarlo sin ningún apego, de esa forma no creamos ningún anhelo ni apego de que la situación se dé como queremos, esto ayuda a agregar a nuestra vibración elementos de lo que deseamos.

Un ejemplo de cómo se puede llevar a cabo este ejercicio del “Qué Tal Si” es el ejemplo de una persona que quiere tener más clientes o atraer más dinero, más abundancia en su negocio y empieza a pensar:

1. Qué Tal Si mañana llegan 10 clientes nuevos casi como de milagro.
2. Qué Tal Si se me ocurre una fabulosa idea sobre cómo atraer clientes para mi negocio
3. Qué Tal Si comienzo a ver mayores utilidades ya sea recortando gastos o a través de ingresos inesperados
4. Qué Tal Si los clientes que ya tengo comienzan a mostrar signos de nuevas y mejoradas vibraciones, me pagan mejor o compran más, o se vuelven mucho mejores clientes todavía.
5. Qué Tal Si comienzo a atraer nuevos clientes que se apeguen a mis nuevas vibraciones y paguen a tiempo
6. Qué Tal Si comienzo a encontrarme con personas que desean trabajar conmigo y que me pagan con todo gusto por mis servicios.
7. Qué Tal Si encuentro nuevos clientes, una gran manada de nuevos clientes con facilidad
8. Qué Tal Si encuentro clientes que se encuentran mil por ciento satisfechos con mis productos y me recomiendan más y más y más personas

9. Qué Tal Si mi negocio empieza a volverse sumamente valorado por su buen servicio y se empieza a volver una marca.
10. Qué Tal Si mañana despierto con muchísimas ideas innovadoras y prácticas para que mi negocio se convierta en un gran negocio, en un líder mundial del tipo de servicios.

Y así sucesivamente, de esta forma podemos dejarnos llevar por esta energía positiva y empezar a invitar los Qué Tal Si e invitar este tipo de posibilidades a nuestra vida.

Realmente a mí me gusta muchísimo recomendar este ejercicio por esta simpleza, porque si ustedes hicieron este ejercicio conmigo en este momento y se imaginaron estas posibilidades, les aseguro que empezaron a sentir ese sentido de esperanza, es un deseo puro.

Cuando nosotros queremos algo y nos sentimos positivos, a la vez tenemos un deseo puro y es de los deseos que se manifiestan más rápidamente.

La siguiente herramienta que les quiero recomendar es la de los 17 segundos, que va muy de la mano con Qué Tal Si y yo recomiendo utilizar siempre este ejercicio de los 17 segundos después de elaborar esta lista de los Qué Tal Si y visualizar por 17 segundos que esto ya está sucediendo.

En el caso de la lista que acabamos de hacer, esta persona comienza a decir: Qué Tal Si mañana llegan 10 clientes nuevos casi como de milagro, y entonces se los está imaginando a esos 10 clientes nuevos y si es una persona que les abre expedientes a sus clientes cada vez que llegan, pues está imaginando abrirles expedientes a estos clientes, o si es una persona que les abre algún

expediente dentro de la computadora, igual esta persona se está imaginando que le está abriendo un expediente dentro de su computadora, o que los está poniendo en su base de datos, o que los está saludando, o que está celebrando algún contrato con ellos.

Después, el siguiente Qué Tal Si era Qué Tal Si se me ocurre una idea fabulosa sobre cómo atraer clientes perfectos para mi negocio, y entonces esta persona se empieza a imaginar que tiene una idea fantástica y que está saltando de alegría y hasta se imagina un foquito encendido en su cabeza de que le llegó esta idea fantástica.

Después el siguiente era Qué Tal Si comienzo a ver mayores utilidades cortando gastos o a través de ingresos inesperados, y esta persona comienza a imaginarse que le llegan ingresos inesperados, que le dan alguna rebaja, que está pagando menos dinero en determinados gastos, por 17 segundos.

Qué Tal Si los clientes que ya tengo comienzan a mostrar signos de nuevas y mejoradas vibraciones, y esta persona comienza a imaginar que los clientes anteriores regresan o compran más, se vuelven mejores clientes, que le pagan por otro tipo de servicios que son más caros, etc.

Qué Tal Si comienzo poco a poco a atraer nuevos clientes que se apeguen a mis nuevas vibraciones y paguen a tiempo. Esta persona imagina por 17 segundos esto, que los nuevos clientes que llegan son fantásticos, son de vibración alta, son positivos, pacientes, siempre aprecian, te dan gracias, siempre te felicitan por el servicio o trabajo que haces, siempre quieren comprar más.

Qué Tal Si me encuentro con personas nuevas que comienzan a trabajar conmigo y me pagan por mis servicios, entonces estas personas empiezan a imaginarse que se encuentran con personas

nuevas, que desean trabajar con él, que le pagan con todo gusto por sus servicios.

Qué Tal Si encuentro nuevos clientes con gran facilidad, entonces imaginar por 17 segundos que esos clientes están llegando, y llegan muchos y con una facilidad que es increíble.

Qué Tal Si encuentro clientes que se sientan mil por ciento satisfechos con mis productos y me recomiendan más y más personas. Entonces esta persona comienza a visualizar sus clientes que le mandan todos los días como mínimo 3 o 4 personas, y así sucesivamente se va haciendo una gran pirámide de gente, una red grandísima de gente que llega solamente porque otros lo recomendaron, red de trabajo, de servicios o de negocios.

Qué Tal Si mi negocio comienza a volverse muy valorado por nuestro servicio, entonces esta persona comienza a imaginar que es valorada por su buen servicio y ese sentimiento de éxito y de amor por su negocio empieza a crecer.

Qué Tal Si mañana despierto lleno de ideas innovadoras y prácticas para que mi negocio se convierta en un éxito mundial y comienza a imaginarse recibiendo estas ideas innovadoras, prácticas, y todo lo necesario, y las puertas se van abriendo para que su negocio se convierta en algo maravilloso, en un exitazo a nivel mundial.

Si ustedes se dan cuenta, **en los negocios habitualmente se hace todo lo contrario.** Se dedica tiempo a pensar en lo que no se quiere, se deja uno llevar por los ciclos de observación negativa, que es lo que hablamos en la clase pasada de este curso.

Más adelante, cuando hablemos de los errores más comunes que se cometen en los negocios, vamos a hablar más a fondo sobre este tema, pero si ustedes se dan cuenta realmente, en lugar de

invitar posibilidades positivas, los dueños del negocio del viejo paradigma se dejan llevar como un barco en alta mar por la marea positiva o negativa, no tienen ningún tipo de control sobre sí mismos, por esto estas herramientas ayudan muchísimo a no dejarse llevar por esto.

Yo me encuentro con personas que también tienen negocios y que se la pasan súper preocupadas.

Recuerdo que hace tiempo la última persona con la que me encontré y me habló de esta forma sobre su negocio, eran los dueños de una mueblería que viven por aquí cerca y que estaban platicando con mi mamá sobre el hecho de que han puesto otro tipo de muebles por ahí cerca de donde ellos tienen su negocio, que les han bajado mucho las ventas, que tienen miedo de que su negocio siga así de mal y de cuál vaya a ser el desenlace y cómo vayan a terminar.

Estas personas han dejado ir su mente hacia donde vaya, hacia donde quiera y por lo regular sabemos que se va hacia lo negativo, también las personas que prestan servicios, como por ejemplo taxistas, son personas muy dadas a dejarse llevar por esto.

Y una anécdota muy ilustrativa de cómo funciona la energía en los negocios y en los servicios es ésta: cómo personas estando en la misma armonía y en el mismo tipo de negocios pueden experimentar dos cosas totalmente diferentes.

Cuando trabajaba en el mundo corporativo hace ya varios años, utilizaba mucho el servicio de taxis sobre todo por las tardes, y muchos de los taxistas que me daban este servicio eran muy platicadores, algunas personas tenían una cara de preocupación tremenda, y cuando empezábamos a hacer la plática, su primer tema de conversación era sobre el calor y lo difícil que les había ido en el día, el poco trabajo, que ya había subido la gasolina, que les habían quitado o impuesto algún pago extra en el sindicato, etcétera.

Un factor que encontré es que las personas que tenían ese tipo de pláticas tenían resultados igual de funestos con su taxi.

Y había otras personas en el mismo tipo de trabajo pero con una mentalidad diferente que me decían: “a mí me va muy bien, yo trabajo nada más de 6 de la mañana a 4 de la tarde y toda la tarde la tengo libre para mí y estoy muy contento porque soy libre, no recibo órdenes de nadie, trabajo en algo que me gusta que es andar en la calle y estoy muy contento con mi taxi, me va súper bien y estoy juntando para comprar otro y sacar unas nuevas placas de taxi.”

Yo me quedaba boquiabierta de escuchar las conversaciones distintas y los resultados tan diferentes que tenían esas personas (de la misma zona y el mismo sitio de taxis)

Es lógico que cuando una persona está más enfocada a ver lo que le gusta de algo, siempre va a estar a gusto, siempre va a atraer lo que quiere, cuando una persona está más enfocada a verle todo lo malo de una situación siempre va a atraer todo lo que no le gusta. Es

Si nosotros somos personas enfocadas a las posibilidades o los Qué Tal Si, las posibilidades positivas, en donde quiera que estemos vamos a atraer lo que queremos, así es de fácil activar esas posibilidades infinitas que existen en el Universo.

Siento que soy muy afortunada de haber encontrado este conocimiento del nuevo paradigma, porque como les decía, sin saber absolutamente nada de internet me dediqué a trabajar en esto, a dar los cursos y atraje personas, muchísimas personas que han estado constantemente tomando los cursos.

Desde que empecé ha habido momentos en que experimenté contrastes pero no me dejé llevar por el contraste, aunque a veces era demasiado emotivo, demasiado emocional pero creo que eso siempre ayuda, el contraste en un negocio siempre es positivo, pues te ayuda a lanzar la petición de lo que quieres

En estos días estaba leyendo una cita de Abraham Hicks que dice: *“si algo sale mal es una oportunidad para decidir que quieres en su lugar o para decidir que otra cosa quieres que no habías decidido que querías”*.

A mí me sirvió mucho aquella época de contrastes que viví en mi negocio, pues esto me ha ayudado a querer cosas diferentes, a hacer más cosas, si no hubiera experimentado contrastes en mi negocio seguiría dando cursos de 39 dólares, en los cuales seguramente tuviera 60 o 70 personas.

Ahora doy cursos que cuestan lo doble y tengo más de 200 alumnos, he ido evolucionando en ese aspecto y me doy cuenta de que mientras más caros son los cursos más gente tengo, no sé por qué, creo que de alguna forma el hecho de dar un valor más alto le agrega un valor psicológico.

Y estoy segura de que el contraste en los negocios -- si una persona está experimentando contraste --es lo mejor que le puede pasar, si esta persona sabe cómo utilizarlo a su favor, si esta persona sabe decidir qué quiere a raíz de este contraste y empezar a enfocarse en lo que quiere a continuación.

Otra herramienta de la que también les quiero hablar y también es muy, muy buena, es un ejercicio del cual ya hemos hablado también anteriormente y se llama “Me Encanta el Sentimiento de”.

Este ejercicio también es diseñado para dar enfoque, atención y energía a lo que deseamos.



Consiste en experimentar aquellas cosas que queremos o que hemos puesto en nuestra lista de Qué Tal Si, usando las palabras Me Encanta el Sentimiento de, lo que hacemos es enviar una vibración positiva pues al hablar de cómo se siente algo e inmediatamente lo imaginamos, vibramos con eso que hemos imaginado, sin meterle anhelos, sin meterle apegos que es lo más importante en estas herramientas, sin pensar que las cosas se tienen que dar forzosamente así.

Un ejemplo de cómo se puede llevar a cabo este ejercicio es el siguiente:

1. Me encanta el sentimiento de atraer 10 nuevos clientes todos los días.
2. Me encanta el sentimiento de recibir ideas fabulosas para atraer nuevos clientes ideales
3. Me encanta el sentimiento de cerrar grandes ventas todos los días.
4. Me encanta el sentimiento de tener más ganancias y utilidades
5. Me encanta el sentimiento de la libertad financiera
6. Me encanta cuando entran ingresos de fuentes inesperadas
7. Me encantan clientes felices que estén gustosos de trabajar conmigo y que paguen siempre a tiempo
8. Me encanta ver cómo mejoran mis vibraciones en mis negocios y cómo las cosas empiezan a mejorar en todos los aspectos.

Son herramientas como ustedes pueden ver muy divertidas, simples, pero grandiosamente poderosas, bastante, bastante poderosas.



Los 10 errores que se cometen en los negocios son los siguientes: vamos a empezar del 10 al 0

El error número 10 y el más grande es abordar los negocios desde el viejo paradigma, donde creemos que el dinero y la felicidad no van de la mano o que el éxito y el tiempo libre no van de la mano y donde tenemos que operar al nivel de que si quiero que mi negocio triunfe tengo que dedicarme todo, todo el tiempo del mundo a trabajar y no me puedo enfocar en mi familia, en las cosas que quiero o en las que me divierten.

Este es uno de los errores más grandes porque sabemos que el nuevo paradigma no funciona en base a esto y que tenemos que aprender a equilibrar todo, no podemos aprender a trabajar con un sentimiento de odio porque no podemos atraer prosperidad a través de nuestras vibraciones negativas, así que tenemos que hacer en los negocios un equilibrio importante entre el dinero y la felicidad, entre el éxito y el tiempo libre y sobre todo creémoslo.

Crear que podemos llegar a crear mucho éxito y además tiempo libre y creernos que el dinero y la felicidad sí van de la mano y convencernos de que todos pueden ganar, tanto nosotros como nuestros clientes y que nadie tiene que perder en un negocio.

Entre más estemos convencidos de que no tenemos que dejar ningún elemento fuera para poder tener lo que quiero, más estamos creando a través del nuevo paradigma.

El error número 9 es dejarnos llevar por el exterior, por las subidas y bajadas, por las situaciones económicas mundiales, es del

cual hablábamos, de dejarnos llevar en un mundo que está atrapado por las polaridades entre el malo y el bueno, o entre la atracción y la repulsión, el poder y la debilidad, el ganar, el perder, el placer, el dolor, lo bueno, lo malo.

Cuando estamos atrapados en estas polaridades estamos como un péndulo oscilando entre una cosa y la otra, y en esto, la Ley de Atracción crea y varía mucho más estas subidas y bajadas, mucha gente experimenta esto en sus negocios debido a que tiene energías desequilibradas entre estos opuestos, mal – bien, placer – dolor, perder – ganar, poder – debilidad, etc. Este es el error N° 9 que se comete, un negocio exitoso, poderoso, tiene que estar construido en base a mucha mayor claridad y a vibraciones mucho más positivas que negativas.

El error N° 8 es que lo que persiste resiste, otra vez es un error que se comete en los negocios del viejo paradigma, y bueno, ustedes como estudiantes de la Ley de Atracción saben explicar que aquello en lo que nos enfocamos se expande todo lo que resistimos, resistimos, pero el hecho de no poder quitar la atención o resistirnos a algo es lo que también atrae cosas que no deseamos.

Cuando tenemos un negocio y estamos en contra de algo, lo vamos a seguir atrayendo y esto es una práctica del viejo paradigma, estar en contra del gobierno, en contra de algún sistema, de estar en contra de algo que no nos gusta, en lugar de enfocarnos en lo que sí nos gusta o en lo que queremos o en lo que nos gustaría que pasara.

El error N° 7 es tener la energía dispersa, hay muchas personas que se enfocan en sus negocios en hacer, hacer, hacer, en muchísimas tareas, en demasiadas actividades, y con todo esto, lo único que logran es dispersar su energía.

Ya están cansados, están demasiado estresados, no tienen energía positiva para poder crear nuevas ideas, ahí están algunas de las cosas que les comentaba, yo me doy cuenta que en mi negocio cuando me enfoco en el hacer, hacer, hacer, y dejo mi felicidad en último lugar y no descanso, los resultados psicológicamente empiezan a disminuir y es importante que para no tener esta energía dispersa, logremos tener un equilibrio entre el hacer y nuestra energía alta, nuestra energía positiva y feliz.

El error N° 6 es creer que todo depende de la acción y esta es una de las cosas en las cuales los negocios del viejo paradigma fallan muchísimo, la gente está muy hipnotizada.

Yo no he encontrado una persona que crea en la Ley de Atracción y que a la vez me diga: *“no creo que la pueda utilizar para mi negocio”*.

El dinero no depende de la acción sino que depende de la energía, éste es uno de los errores más importantes que se cometen en el viejo paradigma y por lo cual muchos negocios no prosperan, el creer y sólo confiar en la acción para tener resultados en el negocio es un error muy, muy grande. Es el error N° 6.

Después vamos a pasar al error N° 5 que es enfocarse en la meta en lugar de ser feliz durante el camino.

Este también es un error que se comete en los negocios porque hay personas que les dedican mucho tiempo, los cuales drenan demasiado su energía.

Pero estas personas lo ven como algo que tienen que hacer, como una obligación, y se enfocan en ser felices para después cuando logren esas metas.

Es un típico error que se comete y se pospone el disfrutar al final del camino.

No hay destino feliz para un camino infeliz, y si una persona es infeliz en un negocio o emite vibraciones negativas en su negocio, no puede obtener buenos resultados por nada del mundo.

Por el contrario, cuando una persona es feliz en su negocio y emite vibraciones positivas, puede no saber absolutamente nada como era mi caso y de manera intuitiva preparar materiales publicitarios o atraer personas que se sientan atraídas por su energía.

Siento que así fue como creé mi negocio en primera instancia y nunca quise estudiar publicidad, ni siquiera cómo se hacen cartas de ventas, ahora que veo las cartas de ventas que hacía antes, digo: ¿cómo pude haber vendido estos cursos con esas cartas de ventas?

Mi coach me ha revisado esas cartas de ventas y me pregunta: ¿Olivia, en realidad vendiste cursos? Y sí, y vendí muchos ¿por qué?

Porque la energía es más poderosa que la acción y mis cartas de ventas, a pesar de que no eran cartas de ventas, nada más eran una pequeñas invitaciones, eran muy inspiradas, bastante inspiradas, dirigidas no a la mente de las personas sino a la energía del corazón y al espíritu de las personas.

Por eso es que logré crear este negocio sin saber cómo hacer una carta de ventas, sin saber cómo hacer publicidad, cómo se maneja la publicidad.

Eso me llevo a un grado de éxito económico y de cosas que quería atraer, y ya después cuando estuve lista para aprender más, el Universo me mandó a grandes maestros que han utilizado esta Ley de Atracción en sus negocios sin darse cuenta, porque son personas, son líderes internacionales que están hablando de cómo la energía importa mucho en las cartas de ventas y de cómo los negocios dependen de que tan positivo seas en tu negocio y en tus cosas que hagas.

El error N° 4 es el del sacrificio, sacrificarse para avanzar en un negocio, nuestro ego está demasiado vendido con esa idea de que tiene que haber demasiado trabajo para poder salir adelante, que también es una de las cosas que hablábamos anteriormente y el hecho de sacrificar tiempo, sacrificar, ver al sacrificio como una causa noble, como algo que es bueno y que ayuda, es uno de los errores que también se cometen en los negocios del viejo paradigma.

Vamos a continuación con el error N° 3, es el creer que estamos separados de los demás. Creer que hay que enfocarme en mí mismo únicamente y pagarle a los demás lo menos que se pueda sin importarme sus vidas, vivir en esta forma de ver el mundo nos tiene encerrados y atrapados en esta mentalidad de escasez, la competencia por los pocos recursos que supuestamente hay.

Toda esta mentalidad de explotar a los trabajadores y demás, el pagarles poco o creer que se está separado de ellos y además no pedir ayuda del Universo, es otro de los errores importantes que se cometen.

Si yo no creo que estoy conectado con mis clientes, si yo creo que ellos están afuera y yo estoy acá, no me voy a poderme conectar efectivamente con ellos.

Pero si yo creo que estoy conectada con ellos y soy una parte importante de la maquinaria de mi mundo, entonces voy a atraer

mucho más fácilmente a las personas que ya me están buscando, que ya están necesitando lo que yo ofrezco.

El error N° 2 es dejarse llevar por la personalidad y hacer todo del punto de vista de tu personalidad sin dejar que el Universo te ayude, o sin utilizar la intuición.

La intuición es parte muy importante en los negocios. No podemos operar si no tenemos un buen sentido de intuición. No podemos operar efectivamente en el nuevo paradigma, necesitamos equilibrarnos entre la personalidad, nuestro ego y también nuestra voz interna y las cosas que nos dice.

Y el error N° 1 que tenemos en esta lista es el de pensar que el negocio es tuyo, de tu personalidad, o del ego. A mí siempre me ha gustado pensar que yo estoy en mi negocio para servir una causa más grande, que mi negocio no es mío sino que es del Universo, que es del ser interior y que todas las oportunidades y las cosas que lleguen a mi negocio son debido a que mi ser interior me las está dando.

Y pienso que si algún día no llegan como yo creo que deberían llegar, es por mi propio bien o es para el bien de la causa, o es para que yo aproveche otra oportunidad mejor que viene más adelante.

Estos son los errores más importantes que se cometen en los negocios y espero que les hayan sido de utilidad, éste es un tema muy, muy extenso, éste es un tema que a mí me fascina, pero no podemos ya dedicarle más tiempo a este tema por el momento.

Aún así las herramientas que hemos visto son poderosas y les ayudarán muchísimo y lo que vimos en la primera parte de este tema también es de gran importancia, así que espero que aquellos de ustedes que tienen negocios se pongan a trabajar con estas herramientas para atraer más clientes y prosperidad a su negocio.

Otros recursos que pueden ser de tu interés:

[La Ley de la Atracción en las relaciones](#)  
[Cómo Hacer que el Dinero se Enamore de Ti](#)  
[El Proyecto Atrayendo Prosperidad](#)  
[Descubre el propósito de tu vida](#)  
[Prosperar Jugando](#)