



### **CLASE 3 DE MAKOM**

#### **“LA VOZ QUE TE LIMITA “**

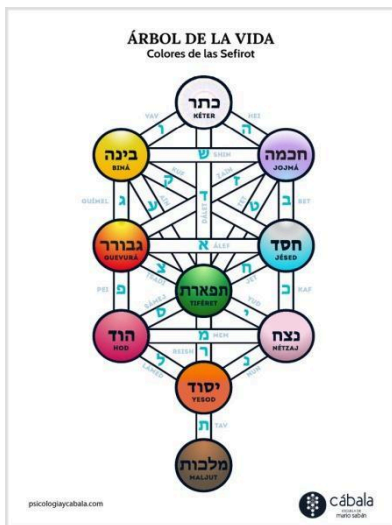
#### **OBJETVO :**

DETECTAR LA VOZ INTERNA QUE LIMITA, COMPRENDER SU ORIGEN EN UN HOD DESORDENADO, Y APRENDER A RECONFIGURARLA CON UNA ACCION CONCRETA.

“ NO TODO LO QUE PENSAS ES VERDAD , PERO TODO LO QUE SOSTENES , CREA TU REALIDAD “

MAKOM HEMOS VISTO QUE ES EL ESPACIO DONDE SUCEDE LA EXPERIENCIA ( LA PERCEPCION EN BRUTO OCURRE AHÍ ), Y HOD ES EL PASO SIGUIENTE , ES DECIR LA MENTE PONE PALABRAS ,INTERPRETA,ARMA UN RELATO...ASIQUE NO VEMOS LA REALIDAD SINO LA HISTORIA QUE HOD TE CUENTA SOBRE ESA REALIDAD Y EN ESA NARRATIVA ES DONDE A VECE TE LIMITAS Y ES TAMBIEN EL LUGAR DONDE PODES REESCRIBIR LO QUE TE CONTAS ...LA INTERPRETACION , NO ES LA VERDAD, ES UN LENTE QUE SE PUEDE AJUSTAR .

#### **1.QUE ES HOD :**



EN LA PRIMER CLASE DE MAKOM VIMOS COMO TRABAJAR MALJUT Y FINANZAS , EN LA SEGUNDA CLASE VIMOS COMO TRABAJAR GUEVURA Y FINANZAS Y AHORA VEMOS COMO TRABAJAR HOD Y FINANZAS ...

HOD ES LA ESTRUCTURA MENTAL,QUE INTERPRETA LA REALIDAD A TRAVES DE NARRATIVAS O PALABRAS... NO ES EMOCION NI ACCION, ES LA NARRATIVA INTERNA QUE DA SENTIDO A LO QUE VIVIS.

“ NO VIVIS LA REALIDAD , VIVIS LA INTERPRETACION HABLADA QUE HACE TU HOD “

HOD INTERPRETA Y TRADUCE LA REALIDAD EN LENGUAJE INTERNO...HOD HACE TRES COSAS ...

1. LO QUE PASA , LO TRADUCE : ALGUIEN NO RESPONDE ENTONCE NO LE IMPORTO
2. LE PONE PALABRAS A LA EXPERIENCIA
3. ARMA UNA HISTORIA COHERENTE ( AUNQUE SEA FALSA )EJEMPLO “ SIEMPRE ME PASA LO MISMO “

HOD ES EL LENGUAJE ESTRUCTURADO .

NO TODO PENSAMIENTO ES HOD PURO, **PORQUE LA INTUICION NO ES HOD, ES JOJMA...Y EL CAMPO PERCEPTUAL ( MAKOM ) NO ES HOD...**

HOD APARECE CUANDO HAY TRADUCCION MENTAL.

**SITUACION :**

**ALGUIEN NO TE ESCRIBE :**

**PERCEPCION : NO ME ESCRIBE**

**HOD : NO LE IMPORTO ( TRADUCE )**

**NARRATIVA :NUNCA ME ELIJEN..**

**ERROR COMUN :**

CREER QUE LO QUE PIENSO ES IGUAL A LO QUE E S, CUANDO EN REALIDAD LO QUE PIENSO ES IGUAL A LO QUE MI HOD INTERPRETA .

ENTONCES HOD INCLUYE INTERPRETACION, MAS PALABRA, MAS NARRATIVA.

**HOD EN EQUILIBRIO**

ES CLARIDAD , PRECISION, PENSAMIENTO ALINEADO..

**HOD EN DESEQUILIBRIO :**

LA MENTIRA , DUDA CONSTANTE , JUSTIFICACION ELEGANTE , DISTORSION, PENSAMIENTO LIMITANTE..AUTOENGAÑO RACIONAL.

“HOD CAIDO TE MIENTE Y TE CONVENCE DE LA MENTIRA “

**2.LA VOZ QUE TE LIMITA**

ES LA NARRATIVA REPETITIVA QUE SOSTIENE LA REALIDAD, ACTUAL DE TU VIDA.

EJEMPLO :

NO PUEDO , NO ES PARA MI, NO HAY DINERO...NO QUIERO MOLESTAR...LO VOY A HACER PERO NOSE CUANDO .

TODO ESTO NO SON HECHOS, SON LAS NARRATIVAS QUE YO SOSTENGO .

**3. PROCESO MAKOM**

- DETECTAR LA VOZ .
- SEPARARLA : ESTO NO SOY YO.
- VOLVER AL ORIGEN ( YUD ).
- ORDENAR MAKOM
- ELEGIR NUEVA ACCION.

**DINAMICA :**

**SITUACION : SUBO UN COMENTARIO Y NADIE RESPONDE**

1. DETECTAR LA VOZ , APARECE ESTO “ NO LE INTERESA A NADIE , ESTOY PERDIENDO EL TIEMPO “
2. SEPARARLA , DIGO INTERNAMENTE, ESTE NO SOY YO, ES UNA INTERPRETACION ., NO LA DISCUTO, NO LA ANALIZO, SOLO LA SEPARO..
3. VOLVER AL ORIGEN ( YUD )..CERRAR LOS OJOS, RESPIRAS, VAS AL PUNTO CERO, SIN HISTORIA, SIN NARRATIVA... ASI SALIS DEL PERSONAJE QUE SE FRUSTRO.

4. ORDENAR MAKOM ..DI INTERNAMENTE ORDEN ADELANTE ,ORDEN ATRÁS, ORDEN ARRIBA, ORDEN ABAJO...ESTO TE REUBICA ENERGETICAMENTE , YA NO ESTAS EN FRUSTRACION NI ANSIEDAD
5. NUEVA ELECCION ( HOD ALINEADO )ELIJO ESTA OPCION “ ESTO ES UN INTENTO , VOY A SEGUIR COMUNICANDO Y AJUSTANDO .
6. ACCION CONCRETA : SUBO OTRO CONTENIDO, MEJORO EL MENSAJE, OFREZCO DIRECTAMENTE .
7. RESULTADO : ANTES ERA EMOCION MAS INTERPRETACION, DIO LUGAR A BLOQUEO , DESPUES ES CONCIENCIA MAS REUBICACION DA LUGAR A UNA NUEVA ELECCION Y ACCION .
8. NO CAMBIO LO QUE PASA, CAMBIO DESDE DONDE LO INTERPRETO Y COMO ACTUO.

OTROS EJEMPLOS PUEDE SER EL DE “ESCRIBI Y NO ME RESPONDIO”, PUEDO TERMINAR DICHIENDO AL FINAL DEL PROCESO , NO TENGO INFORMACION SUFICIENTE, SIGO CON MI VIDA...

#### **4.APLICACIÓN EN FINANZAS :**

**PROBLEMA :** LA GENTE NO TIENE DINERO

**REENCUADRE :**HAY PERSONAS QUE SI PUEDEN PAGAR Y AUN NO LAS ESTOY ALCANZANDO..

**ACCION :** OFRECER, COMUNICAR , SOSTENER , VALOR .

**FRASE CLAVE :**

“SI NO CAMBIA LA ACCION, NO CAMBIA LA CONCIENCIA .”

**EJERCICIO :**

ESCRIBIR LA VOZ LIMITANTE , APLICAR YUD , ORDENAR MAKOM, CREAR NUEVA FRASE Y DEFINIR ACCION EN 24 HORAS .

MI VOZ LIMITANTE ES .....ESTA VOZ ME HACE SENTIR .....ESTA VOZ ME LLEVA A .....

NUEVA ELECCION .....

ACCION EN 24 HS.....

**EJEMPLO COMPLETO :**

**MI VOZ LIMITANTE ES :** “ NO QUIERO OFRECER TANTO PORQUE LA GENTE SE PUEDE CANSAR “

**ESTA VOZ ME HACE SENTIR “** INSEGURIDAD , MIEDO A MOLESTAR , DUDA “

**ESTA VOZ ME LLEVA A “** NO PUBLICAR “, “ NO OFRECER MIS SERVICIOS “,“ ESPERAR A QUE ME ESCRIBAN “, “ PERDER OPORTUNIDADES “

**NUEVA ELECCION :** “ OFRECER VALOR NO ES MOLESTAR , ES DAR LA OPORTUNIDAD DE ELEGIR “

**ACCION EN 24 HORAS :** PUBLICAR UNA OFERTA CLARA DE MI SERVICIO O DE MI PROPUESTA ..Y ESCRIBIRLE AL MENOS A DOS PERSONAS QUE SE QUE PODRIAN NECESITARLO .

**CIERRE :**

MAKOM NO CAMBIA TU VIDA , TE MUESTRA DONDE ESTAS Y TE PERMITE ELEGIR DISTINTO .

“NO ES QUE TU VIDA NO CAMBIA, ES QUE ESTAS SOSTENIENDO UNA VOZ QUE NO CUESTIONAS “.