

***“...REALMENTE PUEDE SALIR DE CUALQUIER SITUACIÓN
AYUDÁNDOSE USTED MISMO...LO PRIMERO QUE HA DE CONOCER ES
EL POTENCIAL DE ESE OTRO 90% DE SU MENTE QUE NORMALMENTE
NO USA, TAMBIÉN LLAMADO INCONSCIENTE.” Stuart Lichtman***



INFORMACIÓN PRELIMINAR

Anything-Fast (cualquier cosa, rápidamente)

"Este es el método actual considerado más científico y efectivo, de comunicación con el subconsciente. Con él podrá manifestar lo que quiera, da igual lo que sea, así que piense a lo grande y disfrute."

Jay Conrad Levinson Autor de "Guerrilla Marketing" y colaborador habitual de Victor Boc

"Este es el libro más importante sobre hacer dinero que existe".

David Garfinkel Co-autor de "Ebook Secrets Exposed"

"¿Quiere más dinero? ¿Miles? ¿Millones? ¿Y para este mes? Prepárese. Todo es posible".

Charles Burke Autor de "Inside the Mind of Winners"

Prólogo de David Bohm

“Bueno...¿Qué se puede decir sobre El Método y sobre su autor y descubridor? Nada menos que esto: Por fin la ciencia lo ha descubierto, se ha roto el molde, han encontrado La Llave...Este es el método más científico, potente y efectivo de comunicación con el inconsciente que jamás se haya estudiado (investigado científicamente por Lichtman durante más de 40 años). Stuart Lichtman se graduó con honores en su estancia en el MIT, y pasó a la leyenda por haber sido el primer y único hasta ahora en estudiar todas las Ingenierías Mayores existentes en la ciencia, y a la vez. Se matriculó en todas las ramas de ingeniería que se podían estudiar en el MIT, entre otras, INGENIERÍA AERONÁUTICA, FÍSICA NUCLEAR, FÍSICA ATÓMICA, FÍSICA CUÁNTICA, PARTÍCULAS ELEMENTALES, ASTRONOMÍA, INGENIERÍA ESPACIAL, INGENIERÍA CELULAR, GEOMETRÍA, ÁLGEBRA DE SISTEMAS, PSICOLOGÍA, ECONOMÍA, CIBERNÉTICA (con NORBERT WIENER) Y PSICOCIBERNÉTICA (con el doctor MAXWELL MALTZ)...El M.I.T. es el Instituto Tecnológico Científico más prestigioso del planeta, donde se estudian todas las Ingenierías Mayores, científicas y militares. De allí salen la mayoría de Premios Nobel, los científicos más destacados, y por supuesto todo el personal de astronautas de la NASA, así como las fuerzas especiales de inteligencia, como la ASA, la CIA, el FBI, US ARMY, US AIR FORCE, etc...Stuart trabajó para la NASA y la CIA creando sistemas de seguridad y psicocibernética, campo en el que se enfocó, debido a su deseo de llegar a saber toda la verdad sobre la mente y el inconsciente humano, al que tras sus estudios, Stuart comparaba con una gran computadora biológica, cuyos sistemas y funcionamiento coincidían exactamente con las leyes de la cibernética. Así, tras 18 años de investigación exhaustiva con astronautas y agentes secretos internacionales y personas de todo el mundo, Stuart elaboró su “método de modelar humanos”, llamado “CYBERNETIC TRANSPOSITION”, CT. Este método servía en un principio para curar fobias de astronautas en situaciones extremas y recuperar la calma, o reprogramar la mente de militares para tareas específicas y complicadas (consideradas “imposibles”)...Pero tenía una particularidad, que pronto llamó la atención de la Casa Blanca: El Método nunca fallaba, NUNCA. Era exacto como un reloj. Stuart entrenaba a los más altos ejecutivos de NASA y empresas Fortune 500, a 25,000\$ por día de entreno, ya que era un sistema infalible, lo nunca visto hasta el momento, y muy caro. Anteriormente, el Gobierno lo contrató para crear un sistema informático (antes de que existieran los ordenadores como hoy los conocemos, en los años 60) que predecía con exactitud el éxito o el fracaso de cualquier negocio, según los “programas inconscientes” de las personas que formaban ese negocio. Este sistema se llamaba ARINTEL, y sólo por esto Stuart fue tratado con los honores de un Nobel. Pero no tardó el Gobierno en utilizar este sistema con fines poco éticos y Stuart se vió obligado a cerrar el sistema para siempre, y desvincularse del gobierno y de su círculo científico, para dedicarse al estudio y perfeccionamiento de su sistema para modelar humanos (CT). Decidió llevar a cabo su estudio en los años 80, con más de 50.000 personas primeramente, y contrastar todos los datos científicamente. Sus alumnos fueron gente destacada de Harvard, ejecutivos de las más poderosas corporaciones del planeta, y gente de gran talla intelectual y coeficiente de inteligencia muy altos (25.000), para contrastar los resultados con otras 25.000 personas de talla intelectual baja, sin estudios, parados, y gente sin recursos. Su búsqueda consistía en ver si ese Método funcionaba al 100%, o si dependía de la formación previa de cada individuo...Los resultados obtenidos fueron “espeluznantes”, y Stuart fue “instado” por su gobierno a mantenerlos en secreto, y a que, por supuesto, nunca enseñara este método al “pueblo” en general, esto debería ser sólo para una élite...Su estudio con las 50.000 personas dió estos resultados:

APROXIMADAMENTE EL 85% MANIFESTÓ SU META AL PRIMER INTENTO EN MENOS DE 30 DÍAS. (EL 15% RESTANTE SIGUIERON LAS INSTRUCCIONES DE FORMA ERRÓNEA). EL 100%(!) MANIFESTÓ SU META AL SEGUNDO INTENTO, FUERA QUIEN FUERA QUIEN PUSIERA EN PRÁCTICA EL MÉTODO, Y FUERAN CUALES FUERAN SUS CIRCUNSTANCIAS ANTERIORES!”

Sin duda, al comprobar los datos y las pruebas científicas, este Método se debería enseñar en todas las escuelas del mundo. Nuestro planeta necesita un cambio de esta magnitud...”

David Bohm

“Es ampliamente conocido por el mundo científico que solamente usamos entre un 1 y un 5% de nuestra capacidad mental real. Genios como Da Vinci o Einstein usaron entre un 7 y un 10%, por lo que hemos podido comprobar. Esto es lo mismo que decir que prácticamente no utilizamos para nada nuestro verdadero potencial. Las investigaciones sobre el cerebro humano sorprenden cada día más. Cada vez se encuentran más y más zonas del cerebro que están “dormidas”, sin actividad aparente. Y cada vez más en nuestros días, los investigadores se preguntan para qué están ahí esas zonas. La lógica dice que si no fuéramos capaces de utilizar ese 90% restante, ¿para qué existe? Se ha encontrado, se ha comprobado y se ha medido. Entonces, ¿Qué hace ahí ese otro 90% sin despertar, en estado latente? Los estudios realizados hasta el momento sólo nos habían podido decir esto, que vamos por la vida usando tan sólo hasta un 5% de nuestra capacidad real (a no ser que usted sea un Genio). Pero nadie hasta ahora ha sabido explicarnos cuál es el camino (si es que existe alguno) para empezar a utilizar ese gigantesco más del 90% que claramente poseemos, pero que está dormido y no usamos. Cuando me hablaron por primera vez de un científico llamado Stuart Lichtman, no me di cuenta del descubrimiento que tenía entre mis manos. Leí toda su historia y la brillante trayectoria de su carrera, y la verdad es que me pareció Ciencia-Ficción, como mínimo...Pero cuando profundicé en sus investigaciones y puse en práctica sus técnicas de comunicación con el Inconsciente, sólo pude dar gracias, y reconocer que nadie hasta ahora ha realizado un estudio tan detallado de la mente y del inconsciente humano. Stuart se basa en resultados reales. Prueba cada una de sus afirmaciones y descubrimientos con contundentes pruebas físicas, resultados reales y tangibles. Sus exhaustivas pruebas han dado muchos resultados que anteriormente denominábamos “milagros”. Y estos resultados ocurren en 30 días o menos. Si usted se ha preguntado alguna vez si la ciencia estaba estudiando la mente humana y si había llegado a alguna conclusión concreta, de la cual nos podamos beneficiar, ya ha encontrado lo que buscaba. Sin duda, quedará tan sorprendido como yo, al descubrir que por fin ha dado con el manual de instrucciones de su propia mente. Y lo que ha sido más relevante para mi punto de vista, es la capacidad que ahora usted tendrá para resolver para siempre todos sus antiguos bloqueos, fobias, y creencias limitantes, que perduraban en usted desde su más tierna infancia. No más teorías, no más tesis, no más hipótesis ... por fin, una metodología concreta que todo el mundo puede seguir y que se puede medir y cuantificar en resultados tangibles. Le advierto, si usted sigue adelante, se encontrará con todas las respuestas que usted se hacía con respecto a cómo mejorar su capacidad mental, y sobretodo, a cómo mejoraría esto su vida.”

Ken Wilber

“Desde el impresionante clásico de Victor Boc, nadie hasta ahora había descubierto tan detalladamente cómo funciona nuestra mente y cómo la podemos utilizar para mejorar drásticamente nuestra vida. Yo pensaba que ya tenía todo el éxito que podía imaginar, y que mi vida era espectacular...¿Qué equivocado estaba! No sabía que existía un Método que era fiable al 100%...Cuando di con la información de Stuart, me costó mucho más de 50,000 dólares realizar su Curso, pero puedo asegurar que ha sido la cosa más barata que he comprado en toda mi vida, una vez visto lo que he podido conseguir después. Y desde luego, ha sido la mejor decisión de mi vida entera. Cuando yo di con él (bendigo aquel día), Stuart ofrecía entrenamientos para empresas, en un círculo muy cerrado, y sólo las más potentes empresas del mundo tenían acceso a él. Desde luego, Lichtman es la eminencia viva que más sabe sobre el tema (tiene el asombroso récord de ser el individuo que más empresas de éxito ha creado, creo que más de 100), y ha entrenado a la mayoría de creadores de las empresas de Fortune 500. Mi empresa tuvo que crecer enormemente para poder acudir a uno de sus entrenamientos, y me costó muchísimo trabajo pagarle sus honorarios en ese momento...Pero al aplicar lo que aprendí, estaba ganando millones de dólares tan sólo meses después del evento. Y, desde luego, los montones de dinero que ganaba no eran a causa de cambios en el exterior, eran causados por los profundos cambios en mi interior que sus técnicas me proporcionaron.

Desde entonces, todo en mi vida (sí, he dicho TODO) me resulta fácil, ocurre de un modo cada vez más natural, sin casi control consciente por mi parte. Establezco un Objetivo y simplemente dejo a mi Inconsciente que realice el “trabajo”... Stuart lleva décadas trabajando en la sombra, enseñando a una élite a crear “milagros” en sus vidas y en sus empresas. En otros tiempos, yo le habría aconsejado a usted que vendiese todas sus pertenencias si fuese necesario para acudir a uno de sus entrenamientos...Pero Stuart siempre ha deseado que sus descubrimientos lleguen a todo el mundo. Y después de desvincularse para siempre del gobierno, decidió que encontraría la forma de hacer llegar su Método a todos.

Así, esto duró hasta el año 2003, cuando por fin libre de presiones, Stuart Lichtman publicó su CURSO OFICIAL en Internet, para todo el mundo, en el que enseña su Método, con los 14 libros y los ejercicios guiados en audio, (se está traduciendo también al español y al alemán). Este curso, que costaba en los 80 unos 25,000\$ al día, puede ser accedido por cualquiera, a través de Internet, por sólo 79\$!!! Puede acceder al Método en inglés en:

<http://tinyurl.com/76qdt>

Algunos de los testimonios reales y registrados durante sus experimentos con alumnos de su Método se pueden visitar aquí:

<http://tinyurl.com/7fjr5>

El Método consiste en dar a su otro 90% las instrucciones detalladas de lo que quiere, en su propio idioma, y así, él enfoca todo su otro 90% de su potencial en manifestar, de forma inconsciente, su objetivo, en el mínimo tiempo posible...De hecho, ¡en menos de 30 días!

Hoy en día, El Método ha sido refinado hasta la perfección, y tiene un éxito del 100% absoluto en cualquier persona que lo realice. Está totalmente garantizado. Tanto es así, que si usted adquiere El Método, lo prueba durante 60 días, y no le funciona, (lo cual, según Stuart, es “imposible”)...él mismo le devuelve el dinero sin preguntas...”

Jay Conrad Levinson

“Llega un momento en tu vida en que te cansas de leer información tras información, libro tras libro y curso tras curso. Ya has leído mucho, llevas años haciéndolo.

Llega un momento en tu vida en que estás harto de leer, y quieres empezar a hacer...Quieres una metodología única que te permita poner en práctica todo lo que has leído. Y quieres “El Método”, no simplemente “un método más”. Porque quieres resultados concretos, ya estás harto de promesas. Estás harto de leer historias sobre otros. Quieres empezar a experimentarlo por ti mismo...

Es entonces cuando aparece en tu vida la información de Stuart Lichtman....”

Donald Trump

FÓRMULAS PARA HACER MILAGROS por Joe Vitale

“No lo ví venir...Estaba demasiado ocupado leyendo la correspondencia cuando llegó ese e-mail. Me acordaré toda la vida. Era de mi socio, mentor y gran amigo David Garfinkel, en el que me explicaba, muy excitado, que había descubierto a un genio, que utilizaba un sistema que ayudaba a que las personas obtuvieran resultados sorprendentes en sus vidas, cualquier cosa, desde conseguir dinero rápido, hasta una nueva relación, mejorar la salud y el bienestar, conseguir la paz mental de un monje Zen, y mucho más...

Naturalmente que me mostré escéptico, pues yo ya “sabía” todo lo que se debía saber sobre sistemas para conseguir metas...Pero también estaba algo curioso, pues me lo estaba diciendo David, multimillonario muy cabal, además de amigo mío, así que le dije: – mándame la información.

Cuando recibí aquella información, literalmente, quedé aturdido. Resumiendo, ¡aquello eran fórmulas detalladas de cómo hacer milagros! Lo que aún me excitó más fue el hecho de que esas fórmulas, aunque muy superiores a lo que yo había visto hasta ahora, estaban en la línea de lo que yo mismo había desarrollado y aprendido sobre la manifestación y el éxito.

Stuart Lichtman es un genio, lo que está a punto de aprender es el resultado de sus últimos 25 años de investigación, desarrollo y perfeccionamiento de su Método. Ahora se lo presentamos en su forma final, sin fallas, con un conjunto de herramientas para crear fácilmente la vida de sus sueños...

Si estaba buscando la forma de conocer cuánto poder tiene usted realmente, ha llegado al lugar indicado. Su búsqueda ha finalizado...Le dejo con Stuart.

Y le sugiero que piense a lo grande. Vaya a por sus más grandes sueños, los más osados e impresionantes...

Porque con el proceso CYBERNETIC TRANSPOSITION que está a punto de aprender puede conseguir (y lo hará) cualquier sueño que se proponga...¡Cualquiera!”

Joe Vitale

Autor de los best-sellers “Spiritual Marketing” y “The Greatest Money Making Secret in History!”

El Método

(Stuart Lichtman)

Este es un método perfeccionado y estudiado por mí desde hace más de 40 años. Ha sido probado con un seguimiento milimétrico y científico en más de 50.000 personas, y los resultados han sido definitivos, por no decir impresionantes...

El 85% de estas personas consiguió su meta “imposible” al primer intento, en menos de 30 días...(el 15% restante formuló erróneamente su “Target”, del que hablaremos más adelante), así que tenemos un 100% de éxito en el segundo intento!

Mi experiencia me ha mostrado que este proceso funciona el 100% de las veces. Funciona SIEMPRE, como un reloj suizo...

La manifestación de los acontecimientos en su vida es una ciencia exacta. Una ciencia que puede ser aprendida... Esta ciencia está basada en experimentos científicos y físicos, y tiene unos principios exactos.

Se los voy a exponer con simple lógica aristotélica:

1- Todo lo que sucede en su vida es un reflejo de sus “programas” inconscientes.

2- Si usted cambia sus “programas”, usted cambia su vida.

3- Este Método cambia sus “programas”.

Así que relájese. Este es un proceso seguro y fácil...

Y lo mejor de todo: está probado y demostrado.

Los resultados están asegurados.

Nombre algo que desee...

Como la mayor preocupación de casi el 95% de la población mundial es el dinero, empezaremos por ahí...

Bien...de cuánto hablamos...¿de cientos? ¿de miles? ¿de millones?...

Ok, deje que le haga esta pregunta:

¿Por qué no lo tiene usted aún?...

¿Por qué esa cantidad aún no está en su cuenta corriente?

¿Y bien?

Ahora deje que le diga algo impactante:

El error no está en la economía mundial, ni en la economía de su país, ni en la sociedad, ni en sus padres, ni en su esposa, ni en sus vecinos, ni en su jefe...ni siquiera en su presidente...ni en nada que esté fuera de usted.

¿Se ha preguntado alguna vez por qué unas personas consiguen lo que quieren con facilidad, mientras otras sufren toda su vida? Es probable que lo haya hecho, porque usted está leyendo esto...

¿Cuál es el secreto para crear una vida de ensueño y felicidad?

¿Cuál es el secreto para crear más dinero ahora?...

La respuesta a estas preguntas está actualmente disponible para todo el mundo...Y por primera vez en la historia de la humanidad, la ciencia ha corroborado y demostrado lo que los místicos de todos los tiempos han afirmado:

...todo está en su mente...

Esta es la respuesta...absolutamente todo está en su mente...y muy literalmente.

Pero la mayoría no sabe a qué se refiere este principio.

Todo está en su mente...pero no en sus pensamientos. No en su mente consciente. El tesoro está más profundo...

Está donde raramente mira...en su mente Inconsciente (su otro 90%).

Ese “tu otro yo” del que hablan las enseñanzas antiguas.

Eso es lo que quiso decir Sócrates, “Conócete a ti mismo”...

Con este proceso aprenderá a comunicarse con su otro 90%, su inconsciente. Aprenderá a poner sus objetivos en “piloto automático”, de manera que ya no tenga que estar conscientemente pendiente de ellos, sino que ahora se ocupará su inconsciente, y usted podrá dedicarse a otras tareas...

¿Cómo se hace esto? Bueno... los que observan sin conocer lo llaman “magia”...

Yo lo llamo “Cybernetic Transposition”, pues lo que vamos a hacer es una transposición cibernética... Normalmente, su inconsciente se ocupa de un sinfín de cosas al mismo tiempo, de las que usted no es consciente... Sólo es consciente de aproximadamente un 10% de lo que le ocurre, todo lo demás, funciona en “automático”, por debajo de su consciencia diaria.

Esto significa que está viviendo sólo una décima parte de su vida, y que la mayor parte del tiempo (el 90%), su vida está en “automático”, sin que pueda hacer casi nada, conscientemente, para cambiar las cosas. Siempre los mismos mecanismos saltan en las mismas situaciones, simplemente porque su inconsciente está “configurado” para ese “trabajo”. Es por eso que la fuerza de voluntad nunca asegura un resultado.

¿Le enseñaron en la escuela a comunicarse eficazmente con su inconsciente, su otro 90%? ¿Le enseñaron sus padres? ¿Se lo enseñó la televisión? No, nuestra mente no viene con manual de instrucciones. Llevamos buscando ese manual toda la vida.

Bien, pues aquí finaliza la búsqueda. Respire hondo, relájese, y ya lo puede usted celebrar desde ahora, pues usted ha dado (por fin) con las instrucciones del “mando principal”. Desde ahora, dispone usted de todo su otro 90% para crear lo que quiera y cuando quiera...Estamos hablando de mucho potencial...

Ni la NASA tiene tanto poder...¡Usted ahora sí!

Digamos que la totalidad de su mente y todo el poder que usted posee se parece a una gran computadora, la cual viene con un mando principal para hacerla funcionar. Esta computadora siempre ejecuta las órdenes que provienen del mando principal, y no puede funcionar de otro modo.

Pues bien:

Mire su vida... Todo eso lo ha creado usted... Ha hecho grandes cosas, sólo utilizando un 10%... Piénselo bien... ¡Usted tenía el “mando principal”, con 10 teclas, pero sólo ha estado utilizando una! Todo lo ha hecho usted con esa sólo tecla, la única que sabía utilizar hasta el momento... usted ha ido viviendo hasta ahora a fuerza de forzar el consciente (su única tecla operativa), y sin apenas saber de la existencia de su inconsciente (sus 9 teclas restantes)...

Por eso se llama Transposición, porque se ha pasado la vida haciéndolo justo al revés: cada vez que deseaba usted crear algo, lo hacía con su parte consciente (10%), mientras que el otro 90% seguía en otra dirección, casi siempre en la dirección antigua, aquella que se ha ido asentando con los años por defecto... Usted tiraba en una dirección con su 10%, mientras que su otro 90% ni siquiera conocía su intención...

Pero eso era antes, pues ahora usted tiene las instrucciones del mando principal.

Así llegamos al siguiente punto: ¿cómo se hace?

Su inconsciente sólo atenderá sus instrucciones si se las entrega en su idioma, en una forma que pueda entender. Su cerebro trabaja de 4 maneras distintas, tiene 4 niveles. Su objetivo tiene que “satisfacer” esos cuatro niveles a la vez:

La introducción al Método que realizo al iniciar mis entrenamientos le aclarará aún más las cosas...

Introducción al Método:

Mire su vida...

Todo lo que hay en ella, ahora mismo, ha sido creado por usted.

Exactamente por su parte “inconsciente”.

Si le gusta lo que ve, ¡Enhorabuena! Su parte consciente ha enseñado eficazmente a su inconsciente a hacerlo de la forma que a usted le gusta.

Si no le gusta lo que ve, ¡Enhorabuena! también. Su inconsciente le ha traído hasta aquí, le ha obligado a sentarse y leer esta introducción. Puede ser el principio de un cambio de dirección en su vida, si usted quiere.

El proceso es fácil:

- 1. Usted le dice lo que quiere**, de una manera muy específica.
- 2. Lo prioriza.** (Así, su Inconsciente le presta máxima atención).
- 3. Limpia el camino de creencias limitadoras.**
- 4. Usted lo consigue.** En 30 días o menos.

Para hacerlo, necesita hablar en el mismo idioma o lenguaje que habla su parte inconsciente. El problema es que habla cuatro lenguajes distintos. Pero no se preocupe.

En eso consiste El Método. Pronto usted aprenderá cómo hablar esos cuatro idiomas a la vez.

Y su vida será cada vez más y más fácil.

¿Lo ha entendido?

Si hay algo que usted trata de alcanzar - lo declara, lo afirma - y usted no lo alcanza, las posibilidades son que su inconsciente mantiene algunas intenciones contradictorias.

Dicho de otra forma, usted quiere algo y él no.

Si usted es como la mayoría de personas, constantemente se está dando instrucciones contradictorias - como “quiero perder peso” y “quiero ese pedazo delicioso de tarta.”

¿Nota algo conocido en dichas instrucciones?

Estas declaraciones van en direcciones diferentes. Después de años de frustración y mensajes contradictorios, su inconsciente se rinde y comienza a desatender todo lo que usted deliberadamente quiere. Simplemente no escucha.

En otras palabras, usted canceló su propia petición. Dijo, "quiero dinero", pero seguidamente usted pensó, "no lo merezco" o "el dinero nunca viene a mí", o alguna otra creencia restrictiva similar.

¡Por consiguiente, usted no consiguió lo que dijo que quería!

Pero tengo buenas noticias para usted.

Todo eso está a punto de terminarse. Usted está a punto de aprender dos procesos simples de 3 pasos que acabarán con el **autosabotaje** mental que ha estado conteniéndole. Ahora, por fin, será capaz de mostrar a su mente inconsciente exactamente cómo dejarle alcanzar lo que usted deliberadamente quiere.

Dije que sería "simple", lo cual no significa "fácil". No pasará automáticamente, simplemente sosteniendo estas páginas en su mano o pensando pensamientos hermosos. No hay ninguna magia o abracadabra. Pero *hay* un **Método**. Y puede llamarlo mágico.

Usted tendrá que **leer, entender, y usar** las ideas de este libro. Sin embargo, piense en todo el tiempo y la energía que usted ya ha gastado en actividades que no funcionaron. ¡Y ahora piense en todo el tiempo y la energía que usted liberará en el futuro sabiendo cómo trabajar con máxima eficacia!

Relájese. ¡Usted está a punto de aprender a hacer **todos** sus sueños realidad!

Los resultados están asegurados.

A continuación:

Primer Capítulo y un fragmento del Segundo.

El Método. Introducción al Curso en Español.

EL MÉTODO

**HOW TO GET LOTS OF MONEY
FOR ANYTHING **FAST!****



¡CÓMO CONSEGUIR MUCHO DINERO PARA LO QUE DESEE — RÁPIDAMENTE!

1ª Parte

**¡CÓMO EL ASOMBROSO MÉTODO *DE TRANSPOSICIÓN
CIBERNÉTICA* PUEDE CONSEGUIR PARA USTED AMOR,
DINERO, SALUD, ÉXITO, O CUALQUIER OTRA COSA
QUE USTED PUEDA NOMBRAR - GARANTIZADO!**

por

Stuart A. Lichtman

Traducido por
Alejandro Ezcurra

(Editado por: Knebail, inc.)

Tabla De Contenidos

Advertencia	5
Una última nota	6
Si Usted Tiene Preguntas	7
Cómo Obtuve 2,5 millones de dólares, Estuve Muerto durante 8 Minutos y desarrollé las técnicas de Transposición Cibernética	8
Capítulo 1: El Nuevo Modo De Alcanzar Todos Sus Sueños	14
Capítulo 2: Técnica Básica, Paso 1: Cómo Escoger Su Primer Objetivo	25
Capítulo 3: Técnica Básica, Paso 2: Cómo Hacer Su Target Más Importante Que Las Distracciones	44
Capítulo 4: Técnica Básica, Paso 3: Cómo Resolver Conflictos Inconscientes Que Normalmente Bloquearían El Alcance De Su Target Básico	54
Capítulo 5: Cómo Tomar La Temperatura De Su Target	69
Capítulo 6: Cómo Hacerse Súper Afortunado: Super Process La Transposición Cibernética Avanzada	79
Capítulo 7: Cómo Crear Su Punto Interior De Anclaje: Un Instrumento Mágico Para Dispararse Hacia Su Target	102
Capítulo 8: Cómo Alcanzar Lo Imposible, o, El Asombroso Secreto de Robin Hood Y Los Antiguos Maestros Zen	127
Capítulo 9: Cómo Comunicarse Con Su Inconsciente. El Proceso Del Target De Técnica Avanzada	162
Capítulo 10: Técnica Avanzada, Paso 3: ¡Cómo Resolver Modelos De Hábito Autodestructivo Inconscientes Para Siempre!	183
Capítulo 11: La Práctica, Eliminando Problemas. Cómo Garantizar Su Éxito	217
Unas Palabras Del Autor	231
Acerca Del Autor	233

Advertencia*

Este Método ha sido probado y comprobado exhaustivamente con el más alto rigor científico. Todo lo que aquí se dice ha sido testado y confirmado en más de 50.000 personas reales, con un seguimiento milimétrico. A la luz de los resultados, la verdad es esta: Si usted lee, aprende y usa las técnicas aquí presentadas, existe una posibilidad extremadamente alta de que usted pueda conseguir mucho dinero rápidamente, conocer a su pareja romántica perfecta, conseguir el trabajo de sus sueños, perder peso rápidamente y de forma fácil, crear su propio negocio de gran éxito, y conseguir todas aquellas cosas que usted siempre quiso pero que nunca ha podido conseguir...hasta AHORA.

Si usted practica de acuerdo a las instrucciones, El Método Cybernetic Transposition produce siempre un 100% de éxito en conseguir objetivos “aparentemente imposibles” en 30 días o menos...

La manifestación de sus metas es una ciencia exacta. No hay formas de fallar.

Considérese avisado.

Una Precaución

El Método de Transposición Cibernética es muy poderoso, *demasiado poderoso* para dar clases sin mucho entrenamiento.

Así que, por favor, tome nota de esta advertencia:

***Este libro no le enseña cómo enseñar a otros a hacer el Método de Transposición Cibernética o cualquiera de los procesos componentes.
Por favor, no intente enseñar esto a otros.***

Aquí está el porqué:

Primero, *el Método de Transposición Cibernética* es muy sofisticado, habiendo sido refinado durante veinticinco años. Las láminas para presentarlo son aproximadamente 250 páginas espaciadas en este tipo de tamaño. Además de todos los libros de los que se compone el Curso, incluye los formularios originales y los audios guiados (muy importantes), que le llevarán de la mano por todos los procesos, y además implantarán firmemente la Técnica en su inconsciente, lo que hará que cada vez sea más fácil y automático para usted utilizar estas poderosas técnicas. Los entrenadores CT tienen que pasar el proceso de un año para construir los modelos inconscientes de los procesos y resolver el modelo de hábito inconsciente que podría entrar en su camino antes de que ellos estén listos para liderar a otros.

¡Eso no es lo que enseña este libro!

Segundo, alguien que no esté entrenado correctamente, potencialmente, puede hacer daño a otros si ellos tratan de entrenarlos en los procesos de *Técnica Avanzada*. Eso es porque inconscientemente tratamos a otro ser humano de manera muy diferente del modo que tratamos un libro.

Cuando usted lee un libro, sus mecanismos inconscientes protectores le bloquearán de hacerse daño, a no ser que usted sea tan temerario como para ignorar algunos mensajes intuitivos muy fuertes. Incluso entonces, usted probablemente interpretará mal las cosas inconscientemente para no hacerse daño. Y, finalmente, la instrucción "de seguridad" cancelará cualquier auto-sabotaje que usted se intente hacer.

Pero si alguien más le trata de conducir a usted por las técnicas, dos efectos secundarios desafortunados pueden ocurrir:

- Ellos pueden interpretar mal las instrucciones de una forma que les satisface a ellos, pero no a usted.
- Ellos inconscientemente pueden implantar su propio *modelo de hábito* de auto-sabotaje en su mente inconsciente, en virtud del modo que presentan el material o cómo actúan en la conversación cuando usted está en un estado receptivo. Este *modelo de hábito* puede ser totalmente incorrecto para usted y crear problemas severos no planeados.

El mismo caso puede ocurrir si usted intenta conducir a alguien más por los procesos.

Así que, por favor, no se arriesgue.

No trate de enseñar el material de Técnica Avanzada a alguien más o dejar que otra persona intente enseñárselo.

De nuevo, este material es *sólo para usted*.

Úselo y florezca.

Si Usted Tiene Preguntas

Para más información, por favor, póngase en contacto con Stuart Lichtman en:
service@howtogetlotsofmoneyforanythingfast.com

O escriba a la editorial de Alejandro Ezcurra en:
knebaih@yahoo.com

Si Usted Tiene Preguntas

Si usted tiene preguntas, por favor consulte este libro, los Bonuses acompañantes y los Bonuses No anunciados. He tratado de hacerlos sumamente comprensivos y pienso que todas las respuestas están allí. Si no entiende las cosas a la primera, *vuelva a leer*, la repetición desarrolla su cerebro. Realice las prácticas que se le piden en cada capítulo, y después vuelva a leer la teoría (una vez haya practicado lo comprenderá todo mucho mejor). Revise también los ejemplos de alumnos a lo largo de todo el libro, y recuerde que usted puede alcanzar el mismo nivel de éxito que ellos – y, desde luego, superarlo.

Los Bonus de formularios y audios proveen detalladas instrucciones del tipo “sígame”, y le dirigirán por todos los procesos del **Método de Transposición Cibernética**, a la vez que implantarán firmemente La Técnica en su inconsciente.

El Bonus eBook, “*Los Secretos para Hacer Grandes Sumas de Dinero En Su Propio Negocio*”, presenta las más comprensivas, detalladas y eficaces técnicas para un pequeño negocio de éxito. *La mayor parte de lo que en él se presenta no será encontrado en ningún otro sitio.*

Los “Zappers” son variaciones inteligentes, simples y rápidas sobre las técnicas de **Transposición Cibernética**, que, una vez que usted inconscientemente haya aprendido las técnicas básicas, hará las cosas mucho más fáciles y más acertadas en situaciones del día a día.

Las técnicas específicas descritas en el Bonus eBook, “*Recorte a la Mitad el Tiempo que necesita Para Hacer las Cosas - Sin esfuerzo*”, normalmente causa ahorros del 50%, o más, en el tiempo que tarda gente muy ocupada en cumplir su trabajo, cuando hacerlo parecía completamente “imposible”- y por lo general, va acompañado de mejores resultados.

Los nueve *Bonuses No anunciados* dan instrucciones detalladas para: encontrar a socios de negocio "perfectos" y pareja romántica ideal, cómo conseguir un trabajo perfecto, cómo inventar ideas "de millón de dólares", cómo usar las técnicas de **Transposición Cibernética** para alcanzar **cualquiera** de sus otros objetivos, cómo llevar a cabo las recomendaciones de otros expertos para trabajar, cómo descubrir y ejecutar el poder con el que usted nació, cómo tener acceso a su Verdadero - Yo, cómo simplificar y personalizar las técnicas de **Transposición Cibernética** sin pérdida alguna - y quizás con un aumento - en la eficacia ... y otros temas útiles.

Cómo Obtuve 2.5 millones de dólares, Estuve Muerto durante 8 Minutos, y Desarrollé las Técnicas de *Transposición Cibernética*

Unas palabras de Stuart Lichtman

Cuando yo era un estudiante en el M.I.T. en 1957, mi primera gran idea me vino cuando comprendí que todas las áreas de la Ingeniería (p.ej. eléctrica, mecánica, nuclear, aeronáutica) enseñaban lo mismo, pero que ellas se enfocaban en áreas diferentes. Entonces decidí tomar "el mejor" curso en todas y cada una de aquellas áreas, ignorando totalmente el hecho de que la política del M.I.T. no permitía hacerlo.

Yo sabía que necesitaba un nuevo director de tesis, alguien que tuviera una perspectiva claramente emprendedora y, después de haber practicado una muy temprana versión de lo que en el futuro sería la técnica de Transposición Cibernética, mi nuevo consejero "apareció" en la forma de Dwight Baumann.

Dwight era un genio mecánico natural y un mentor para futuros empresarios M.I.T. Para mí, él fue un don del cielo, la primera persona en mi vida que realmente se ocupó de mí. Él y su esposa, Mavis, me trataron como a un hijo.

Dwight había crecido en una granja en Dakota del Sur, y se especializó en hacer lo que le decían que él no podía hacer. Por ejemplo, le dijeron que la limpieza de los inyectores de su tractor requería un equipo especial muy complicado y extenso. Él, desde luego, lo hizo perfectamente con nada más que herramientas ordinarias.

Siendo un alborotador como yo, su respuesta a mi petición de ser admitido para licenciarme en todas las áreas de Ingeniería *a la vez* fue: "Seguro. Simplemente no me pongas en ridículo". Entonces, salí a la carrera. (En realidad, lo hice *literalmente*, ya que mi afición eran los coches deportivos, que financiaba comprando y vendiendo otros coches, y así comencé mi carrera deportiva). No fue muy sorprendente que uno de mis primeros cursos en Ingeniería Aeronáutica fuese sobre la dinámica de suspensiones de automóviles.

La toma y obtención de esta amplia perspectiva de la Ingeniería me llevó a mi segunda gran idea: que en algún punto en cada uno de estos sistemas sumamente precisos y definidos de la Ingeniería, había algo que siempre estropeaba los trabajos: un humano. Me sorprendió que mis profesores no pudieran mostrarme ningún modo de modelar a la gente.

Entonces estudié psicología y economía, los campos que "supuestamente" tratan con tales cosas. Pero no fue así. La psicología que enseñaban en el M.I.T. era Skinneriana, y modelaba a las personas como si fueran ratas. Yo sabía que ese no era el camino.

Muchos economistas cuyo trabajo estudié sufrían terriblemente de miopía. Asumían que todo el resto del mundo se parecía a ellos, y sus teorías modelaban lo que ellos personalmente harían en una situación determinada, asumiendo que los demás lo harían también. Considerando que cualquier niño de ocho años discreparía con aquella premisa, yo sabía que la respuesta no estaba allí, tampoco.

Cuando le dije a Dwight que quería desarrollar un sistema para modelar a la gente, él me dijo, "Buena suerte", y me abandonó. Todo esto en realidad me llevó 18 largos años, y no lo comprendí del todo hasta que creé y controlé un buen número de empresas con éxito. Volví a la escuela del M.I.T para hacer un doctorado en administración de empresas, sobretodo para aprender lo que había estado haciendo bien y mal. Lamentablemente, me encontré con que yo sabía mucho más sobre negocios que mis profesores.

Uno de los primeros negocios que inicié fue Recognition Terminals, creado en 1969, y en el que, por intuición, empecé a usar una versión temprana de las técnicas de Transposición Cibernética para generar 2.5 millones de dólares de inversión financiera, que requería casi instantáneamente.

Yo sabía, por mi investigación sobre las empresas de Capital-Riesgo, que el obtener fondos de ellas era no sólo muy difícil, sino que se prolongaba mucho tiempo, a menudo tomando de 6 a 18 meses antes de que el primer dólar fuera visto. Entonces decidí que ese no era el modo de proceder. En cambio, bajé las luces de mi oficina, me senté en mi silla más cómoda, y creé una *experiencia imaginaria* de alguien, un inversionista, dándome felizmente un cheque de 2.5 millones de dólares. Entonces me enfoqué en el inversionista, en mi imaginación, pidiéndole repetidamente su nombre, y cómo ponerme en contacto con él. Después de unas horas de refinar esta *experiencia imaginaria*, anotándola y editándola hasta hacerla "perfecta", y crear una *experiencia imaginaria "perfecta"* de la empresa, el nombre apareció

en mi consciente. Yo ya lo había oído anteriormente, y el de su empresa también.

Inmediatamente, localicé el número de teléfono de su corporación, y le llamé. Lógicamente, esto no tenía ningún sentido, porque era un sábado, pero yo “sabía” que tenía que llamarle. Estaba allí, e inmediatamente dí con él. Hablamos aproximadamente 15 minutos, y me dijo que estaba interesado. Me pidió que esperase en el teléfono, que su vicepresidente ejecutivo me llamaría dentro de una hora. Después de aproximadamente 35 minutos, el teléfono sonó. Era el vicepresidente ejecutivo, y establecimos una cita para el lunes en el despacho de mi abogado, en Washington D.C.

El lunes, después de aproximadamente una hora de charla “tipo abogado”, estuvimos de acuerdo sobre las condiciones (que yo había fallado en especificar en mi visión, y no estaban tan bien como me habría gustado), y mi abogado redactó un acuerdo de página y media que ambos firmamos. Mi abogado sacó entonces una corporación no usada de sus archivos, decidimos un nombre, él se puso en contacto con el Abogado General de Maryland para cambiar el nombre de la corporación por el nuevo, abrimos una cuenta bancaria, y dos días más tarde nosotros teníamos 2.5 millones de dólares en nuestra cuenta, a través de una transferencia. Todo ocurrió en *dos* días.

Era mi primer gran éxito utilizando lo que posteriormente se convirtió en las técnicas del Método de Transposición Cibernética.

En cualquier caso, decidí que quería hacer mi tesis sobre la toma de decisiones inconsciente del Capital-Riesgo. Para hacerlo, tuve que desarrollar un sistema que modelaría aquella toma de decisiones. Así nació mi sistema Arintel. Este sistema usaba técnicas de reconocimiento de inteligencia artificial para crear un espacio de 15 dimensiones imaginarias, “el hiperespacio”, en el cual se juntaba la gente con personalidades inconscientes similares.

No se preocupe si esto no tiene ningún sentido. Arintel no es lo que usted aprenderá en este libro. Usted va a aprender algo todavía mejor.

Arintel funcionó fabulosamente aun cuando la recolección de datos fue enorme, y el programa sólo “corría” en el superordenador más poderoso del momento, un Cray I, cuyo alquiler por usarlo era caro como un demonio. En dólares de 1973, costaba \$25,000 hacer una revisión de datos.

Entonces apliqué Arintel a la investigación sofisticada de mercados y económica, para el gobierno estadounidense y empresas de Fortune 500. (Ellos eran los únicos dispuestos a gastar de 500,000 a 1 millón de dólares por proyecto.)

Haciendo la investigación en muchas partes del mundo, encontré algunas cosas muy interesantes. Lo más interesante era que nosotros siempre encontrábamos los 12 mismos tipos de personalidad inconscientes. Era tan extraño que traje a expertos sobre técnicas estadísticas, para ver si era un resultado de alguna predisposición en la programación de Arintel. Ellos concluyeron que no existía ninguna.

En este proyecto, juntamos a la gente que era la más típica de los grupos más interesantes (estereotipos) y en el experimento descubrí que, conductualmente y en términos de actuaciones, esta gente de todo el mundo eran casi idénticos el uno del otro.

Durante las mañanas, yo estudiaba todas las investigaciones existentes sobre la estructura y la operativa del cerebro humano. (Después de todo, si trabajaba en Inteligencia Artificial, tenía que saberlo *todo* sobre la *verdadera* Inteligencia).

Por la tarde, me sentaba en mi sala de estar, mirando la niebla “que se come” al Puente Golden Gate, y meditaba sobre lo que había aprendido y sobre lo que iba a hacer después. Durante una de estas sesiones, tuve 3 grandes “¡ahá!”.

El primero fue que el cerebro humano podría ser visto como un sistema enorme de ordenador paralelo, con cada una de las neuronas componentes funcionando tanto en modo digital como análogo.

El segundo fue que el poder de tal sistema era millones de veces mayor que el superordenador más poderoso que existía (que yo había estado usando), y que las personas podrían y probablemente harían automáticamente lo que yo había estado haciendo con el sistema Arintel.

El tercero y más importante fue que *yo podía enseñar a la gente a usar este sistema, de modo que ellos pudieran hacer cosas “aparentemente imposibles”*.

Otro factor determinante fue una experiencia cercana a la muerte que yo había tenido, en la que estuve clínicamente muerto durante 8 minutos, en 1999; entonces se despertaron en mí algunas capacidades de las cuales nunca había sido consciente. Y cuando encontré a un profesor espiritual, con cuya energía yo había conectado en mi experiencia de “muerte”, rápidamente decidí estudiar con él.

Aquel estudio implicaba meditar 2 horas diarias. (Pasé a formar parte de esa especie en extinción de científicos que meditan). Después de mi genial percepción en 3 partes descrita encima, mis meditaciones con frecuencia comenzaban a incluir "recibos de paquetes de información", cada uno de los cuales era una experiencia "¡ahá!". Los escribí y ordené, y se convirtieron en las bases del proceso de Transposición Cibernética.

Durante el proceso, comprendí que yo había estado usando estas técnicas en varias formas desde que era un estudiante de primer año en el M.I.T., y yo *supe* que funcionarían con otras personas. *Todos* mis experimentos posteriores corroboraron aquella intuición. Entonces organicé el primer entrenamiento, en julio de 1981. Mi primer experimento.

Tuve aproximadamente 250 personas en una sesión de tres días en Santa Mónica, y aproximadamente el 85 % de ellos alcanzó sus objetivos "aparentemente imposibles" al primer intento, **en menos de 30 días**.

Aquellos eran los primeros de las más de 50,000 personas que entrené en estas técnicas alrededor del mundo.

En retrospectiva, comprendí que todos mis estudios en Inteligencia Artificial y mis "laboratorios", que consistieron en entrenar gente, gestionar empresas y hacer investigación sofisticada de mercados y económica, habían desarrollado lo que yo ya conocía naturalmente, y que había aprendido de forma práctica.

Todo mi trabajo en la Inteligencia Artificial era como el baño de Arquímedes, que le despertó a lo que su mente inconsciente trataba de decirle. (Mirar la historia en la página 18 del bonus sobre Pequeños Negocios.)

En la creación y administración de empresas, yo había tenido muchas ocasiones de observar y modelar a la gente, cómo ellos tienen éxito y cómo fracasan.

Estudié a aproximadamente 100 inventores, y trabajé estrechamente con más de 50 de ellos, incluyendo al más productivo del mundo. Esto me dio una perspectiva diferente sobre cómo nosotros inconscientemente podríamos inventar modos de alcanzar lo "aparentemente imposible". Y luego usé las técnicas de Transposición Cibernética para ayudar a algunos de estos inventores a acortar el ciclo de tiempo necesario para inventar, hasta en un 90%.

El nombre de Transposición Cibernética es únicamente apropiado para lo que enseñé. Cibernética significa "el empleo humano de seres humanos", el título del segundo libro del creador de la cibernética, Norbert Wiener. La transposición significa la técnica básica de transportar un éxito en una área de la vida a un éxito en otra área.

En mi opinión, la Inteligencia Artificial y los ordenadores, en general, deberían ser usados para relevar a la gente de servidumbres, y ayudarles a convertir sus ideas intuitivas en claridad consciente. Esto les permitiría ser más humanos y menos máquinas.

Pero ya es suficiente sobre cómo descubrí todo esto.

Déjeme ahora enseñarle cómo usarlo.

Esté preparado para un divertido paseo.

Stuart A. Lichtman

Capítulo Uno

El Nuevo Modo De Alcanzar Todos Sus Sueños

Nombre algo que usted quiere.

Esto puede ser un objetivo de pérdida de peso, un objetivo de dinero, una cuota de ventas, una nueva casa, una relación, etc. Depende completamente de usted.

Ya que este libro trata el tema del dinero, piense en sus objetivos financieros. **¿Cuánto más** dinero quiere usted, de todos modos? ¿Cien dólares? ¿Miles? ¿Un millón?

Ahora déjeme hacerle una pregunta:

¿Por qué no lo tiene usted aún?

¿Por qué no tiene usted un cuerpo más delgado, o más dinero, o lo que fuese que usted quiso?

...¿Y bien?

Ahora déjeme decirle algo impactante:

El problema no tiene que ver con la economía, ni con sus padres, ni con su esposa, ni con sus vecinos o su alcalde, ni siquiera con su presidente...ni con nada que esté fuera de usted.

Sólo hay una respuesta a mi pregunta de “¿Por qué no lo tiene usted aún?”.

Y le diré cuál es, en un minuto.

¿Alguna vez se ha preguntado usted por qué tantas personas tienen tantos problemas para conseguir lo que realmente quieren?

¿Ha considerado usted que podría haber un camino más fácil en la vida?

¿Alguna vez ha sentido usted que la vida era solamente una lucha?

La mayor parte de nosotros, en un momento u otro, hemos sentido que la vida era dolorosa.

Pero la verdad liberadora es que esta vida no tiene que ser así.

¿Cuál es el secreto para hacer de la vida una alegría?

¿Cuál es el secreto para crear más dinero ahora?

¿Y cuál es la respuesta a por qué usted no ha alcanzado sus objetivos aún?

Bueno...**Está en su propia mente.**

No, no en sus pensamientos. No en su mente consciente. La barrera es más profunda. Está donde usted raras veces mira...Está en su Inconsciente.

De hecho, si hay algo que usted trata de alcanzar - lo declara, lo afirma - y usted no lo alcanza, las posibilidades son que su inconsciente mantiene algunas intenciones contradictorias.

Dicho de otra forma, usted quiere algo y él no.

Si usted es como la mayoría, constantemente se está dando instrucciones contradictorias - como "quiero perder peso" y "quiero ese pedazo delicioso de tarta."

¿Nota algo conocido en dichas instrucciones?

Estas declaraciones van en direcciones diferentes. Después de años de frustración y mensajes contradictorios, su inconsciente se rinde y comienza a desatender todo lo que usted deliberadamente quiere. Simplemente ya no escucha.

En otras palabras, usted canceló su propia petición. Dijo, "quiero dinero", pero seguidamente usted pensó, "no lo merezco" o "el dinero nunca viene a mí", o alguna otra creencia restrictiva similar.

¡Por consiguiente, usted no consiguió lo que dijo que quería!

Pero tengo buenas noticias para usted.

Todo eso está a punto de terminarse. Usted está a punto de aprender dos procesos simples de 3 pasos que acabarán **con el autosabotaje** mental que ha estado conteniéndole. Ahora, por fin, será capaz de mostrar a su mente inconsciente exactamente cómo dejarle alcanzar lo que usted deliberadamente quiere.

Dije que sería "simple", lo cual no significa "fácil". No pasará automáticamente, simplemente sosteniendo estas páginas en su mano o pensando pensamientos hermosos. No hay ninguna magia o abracadabra. Pero **hay un Método**. Y puede llamarlo mágico.

Usted tendrá que **leer, entender, y usar** las ideas de este libro. Sin embargo, piense en todo el tiempo y la energía que usted ya ha gastado en actividades que no funcionaron. ¡Y ahora piense en todo el tiempo y la energía que usted liberará en el futuro sabiendo cómo trabajar con máxima eficacia!

Relájese. ¡Usted está a punto de aprender a hacer **todos** sus sueños realidad!

Los resultados están asegurados.

Una Introducción a La “Transposición Cibernética”

Antes de que yo pueda revelar los dos procesos que manifestarán todos sus sueños, tengo que explicarle el término “Transposición Cibernética”.

Transposición Cibernética es la técnica propia que desarrollé y perfeccioné, y por la que muchas empresas me pagaron 25,000 dólares al día para enseñar a sus empleados.

(Usted consiguió una verdadera ganga cuando adquirió este libro y todos sus componentes.

¡Se ahorró más de 24,900 dólares!)

¿Por qué me pagaron esas empresas tanto dinero para aprender este método?

Por que esta puede ser **la técnica individual más poderosa y eficaz jamás desarrollada** para el desarrollo y el logro personal.

Y lo que más interesa a los gerentes corporativos es, desde luego, la capacidad del individuo de generar más beneficio - abreviando: Más dinero – y más rápido.

¿Pero, cómo funciona esto?

Lo que la Transposición Cibernética **hace** es autorizar a su mente para usar un éxito - cualquier éxito - que usted haya experimentado, y "transportar" (o transformar) el primer éxito de forma sólida para crear un éxito en otra área.

Lo que esto significa es lo siguiente:

Si usted ha tenido éxito en horticultura, o jugando al golf, o llevando una casa, o aprendiendo a conducir un coche, **o en cualquier otra cosa** - mientras usted sea capaz de entenderlo como un éxito (no un éxito de categoría mundial, no un éxito aplastante, simplemente un éxito, después de todo) en una área - entonces usted puede tener éxito en cualquier otra área.

Puede ser *salvajemente* exitoso, si usted quiere.

En términos de dinero, piense en lo que esto puede significar.

¿Cuánto dinero quiere usted? ¿Para cuándo lo quiere?

¿Qué pasaría si usted pudiese "programarse" usted mismo, usando cualquier éxito pasado que usted haya tenido y sea válido para usted (en su propia mente), como la única condición que usted necesita para conseguir más dinero - legalmente, éticamente, y en una forma que no le dañe a usted ni a nadie más?

¡Piense en esto!

Esto significa que usted no necesita más educación...ni más experiencia...ni conexiones personales...ni haber nacido en una familia rica...ni cualquier otra condición previa que usted podría haber pensado que necesitaba para tener dinero.

Todo lo que necesita es un éxito anterior que usted reconozca en su propia mente como un éxito.

¡Eso es todo!

¿Bastante asombroso, verdad?

Ningún otro libro, autor, o método le muestran cómo hacer esto - y nadie más ha hecho esto con pruebas rigurosas, donde el 85% del grupo de prueba, **que era de más de 50,000 personas**, alcanzó un objetivo “aparentemente imposible”, rápidamente, **en su primer intento** –pero que en el caso de empresarios, la tasa de éxito en su primera vez estaba cerca **del 100%**.

Otra cosa más:

Otra razón por la que Transposición Cibernética funciona donde otros métodos no llegan es que la Transposición Cibernética descansa en la armonización del cerebro entero, una técnica que yo perfeccioné.

La armonización del cerebro completo consigue que las cuatro partes principales del cerebro-

- * el cerebro izquierdo (palabras, lógica)
- * el cerebro derecho (modelos, símbolos)
- * el encéfalo (emociones)
- * y el tallo cerebral (estímulo físico)

...entren en sincronización las unas con las otras.

Lo que le impide alcanzar sus objetivos son el conflicto, el desacuerdo y las agendas en competición de estas cuatro partes del cerebro. Ningún otro sistema consigue sistemática y eficazmente que las cuatro partes del cerebro "miren en la misma dirección" y trabajen en la misma agenda.

La Transposición Cibernética lo hace.

Y puede conseguir resultados como para quitarle el aliento.

Una Definición De Trabajo De La Magia

Defino "la Transposición Cibernética" como-

*Ponerse usted mismo conscientemente a cargo de crear una comunicación eficaz entre sus mentes consciente e inconsciente, transportando conscientemente éxitos de cualquier parte de su vida a otras donde usted conscientemente quiere producir éxito, resolviendo los hábitos de autosabotaje inconscientes en unos que le apoyen, y creando una comunicación eficaz consciente con la parte de usted que **sabe** lo que es correcto.*

¿Dónde conseguí las dos palabras que componen el término?

La cibernética es un término creado por el increíblemente brillante Norbert Wiener, que desarrolló la disciplina, y a quién yo solía ver vagabundeando por los pasillos del MIT. *La cibernética* se deriva de la palabra griega "el timonel", o la persona en control.

En su verdadero sentido, nuestras mentes inconscientes actúan como nuestro enormemente poderoso y paralelo ordenador, comprendido de aproximadamente 100 mil millones de ordenadores diminutos llamados neuronas. Por lo general, nuestras mentes conscientes son bastante irrelevantes para el funcionamiento de nuestro inconsciente.

Le enseñaré a cambiar esto, a traer a su mente consciente “dentro del lazo”, para que en cierto modo, haga de timonel.

Entonces, la primera parte de la definición ayuda a la gente a ser más humana, en vez de actuar como máquinas que funcionan casi totalmente de forma inconsciente, fuera del control consciente.

La transposición es definida como el proceso de intercambio. En nuestro caso, tomamos una memoria de éxito en un aspecto de nuestra vida, o el mismo aspecto pero en un tiempo diferente de la vida, y lo transportamos para crear éxito en otra área y/o tiempo nuevos.

Ahora que usted ya conoce el significado del nombre del proceso, va a seguir adelante hacia el descubrimiento sobre cómo usarlo para manifestar sus sueños más altos.

¿Listo?

¿Cómo Puntúa Usted Esto Hasta Ahora?

¿Cómo puntúa usted su interés en este nuevo método hasta ahora?

Para mantener su consciente e inconsciente en el mismo nivel, voy a pedirle que compruebe sus sentimientos intuitivos en la familiar escala del "1 a 10" de vez en cuando.

Esto le ayudará a salir de las filas de los millones con pobre comunicación interna. Cuando usted mejora su capacidad de decirle a su mente inconsciente lo que usted realmente quiere, ésta **va a responder con rapidez**. No tiene otra opción. No más adivinación. No más “a la buena de Dios”. Usted le dará una tarea y se pondrá a trabajar para usted **al instante**.

¡Solamente imagínese todo el dinero que estará haciendo dentro de poco!

A medida que usted aprende este proceso, su inconsciente experimentará. Siempre que intente algo, el trabajo de su mente consciente será dejarle saber cómo de bien encaja con lo que usted quiere. Si el intento no está bien, entonces intentará algo más. Eventualmente, a través de ensayo y error, usted conseguirá que los dos funcionen juntos para conseguirle lo que usted quiere.

Esto se parece mucho al piloto de su avión en su último vuelo. No importa hacia dónde usted volaba, aquel piloto estuvo a la deriva fuera de rumbo unas cuantas veces, a veces intencionadamente, para evitar el mal tiempo - pero más tarde siempre volvía a su rumbo, y consiguió llevarle donde usted quería ir.

Su consciente e inconsciente trabajarán de modos similares. Se lo explicaré todo a medida de nuestro viaje por este Curso.

¿Y qué voy a medir en la escala "del 1 a 10", se preguntará?

La Deseabilidad – un "1" significa “totalmente indeseable, lo peor”, y un "10" significa “totalmente deseable, no lo cambiaría por todo el té de China - es perfecto para mí.”

Dificultad – un "1" significa “casi automático”, y un "10" significa “imposible, basado en la lógica y la experiencia.”

¿Ahora mismo, cómo puntúa su **deseo** de conocer los 3 pasos hacia más dinero rápido, que estoy a punto de enseñarle?

¿Lo siente como "un 10" -significando "¡totalmente deseable!" - ¿o más bajo?

Si usted no lo siente como un 10 ahora mismo, entonces tal vez usted tiene una creencia o dos que dicen "Esto no es posible para mí", o "Esto no puede funcionar para mí."

Independientemente de lo ocurra, para usted es perfecto. ¡No importa lo que piense ahora mismo, cuando termine este libro, usted va a saber exactamente cómo usar los poderes de su propia mente para conseguir mucho dinero para cualquier cosa - rápidamente!

¿Interesado?

Todo Es Posible

Aquí está una historia rápida e inspiradora para darle una idea de lo que es posible con los métodos que usted aprenderá en este libro...

Sam era un programador experimentado que había perdido su trabajo cuando su firma fue reducida, después de que había sido adquirida por otra. Mientras estuvo sin trabajo, él pasó su tiempo mejorando sus habilidades, pero era desesperante el ver cómo sus ahorros comenzaban a disminuir. Pese a que envió muchos currículums, no consiguió encontrar ningún trabajo.

*Usando **la Transposición Cibernética**, Sam creó un objetivo de conseguir un trabajo estimulante, con un aumento del 10% del sueldo. Después de practicar durante unas semanas, Sam habló con su instructor en un curso de programación que él estaba haciendo. La conversación continuó después de clase, y el instructor le pidió el currículum vitae a Sam.*

Dos semanas más tarde, Sam fue reclutado por la firma de su instructor. Ellos estaban tan impacientes por encontrar a alguien con sus habilidades que le hicieron a Sam una oferta que incluía un sueldo 12% superior al de su trabajo anterior.

En este punto, usted podría comenzar a considerar lo que quiere tener, hacer, o ser.

Usted refinará su objetivo a medida que examina este material, pero ¿por qué no comenzar a soñar ahora mismo?

¿Qué quiere usted?

Aquí está otra historia, para empujar sus deseos.

María decidió formar su propia firma de asesoramiento. Usando las técnicas de Transposición Cibernética - en tan sólo 8 días - consiguió un contrato de 20,000 dólares.

¿Cuánto quiere usted, de todos modos?

¿Y para qué lo quiere usted?

Aquí hay otra historia rápida para usted...

John trabajaba como gestor de una empresa de autobuses. A pesar del deseo de la dirección de evitar aumentos, él decidió que quería un aumento del 15%. Entonces él realizó la técnica de Transposición Cibernética Básica y, sin planificación consciente, entró en la oficina de su gerente. Él salió de allí con exactamente el aumento que quería conseguir.

¿Bien, qué quiere usted?

Tres Pasos Hacia Más Dinero

Usted está a punto de aprender cómo un proceso de 3 pasos **probados** puede transformar su mundo y traerle toda la riqueza que alguna vez usted ha imaginado.

He comprobado que este método funciona probándolo en más de 50,000 personas. Ahora usted va a demostrar que también funcionará para usted.

Primero, déjeme presentarle los 3 pasos básicos:

1. Crear un Objetivo que defina lo que usted quiere, uno que claramente sea entendido por todos los aspectos de su mente inconsciente.

Piense en el punto de diana de tiro al arco, con sus círculos concéntricos, que incluyen un círculo central rojo. Su mente inconsciente necesita algo tan claro como aquel círculo, un objetivo que indica exactamente lo que usted quiere.

2. Priorizar su Objetivo - señalarlo de modo que usted permanezca inconscientemente enfocado en ello mientras continúa con sus actividades normales.

Imagínese una gran muchedumbre de gente, toda vestida igualmente de color gris. Ahora, imagine a uno de ellos sosteniendo el objetivo de su diana sumamente claro, con el centro en rojo vivo. Lo más probable es que el objetivo sea atrapado por su ojo. Esto es lo que pasa en su mente inconsciente cuando usted ha priorizado de manera apropiada su objetivo.

3. Resolver cualquier hábito inconsciente autodestructivo que puede impedirle alcanzar su objetivo.

Sus hábitos inconscientes gobiernan lo que usted normalmente hace en una situación. El modo más eficiente de ir por la vida es el de hacer muchas cosas en automático - excepto cuando aquellos modelos de hábito automático entorpecen el camino. En otras palabras, la mayoría de la gente tiene mecanismos inconscientes que sabotean su deseo de dar en el blanco. Cuando los limpie, usted será libre para dar en la diana.

Piense en la conducción de un coche...

La mayor parte de lo que usted hace requiere poca atención consciente. Usted atiende al

tráfico, a qué hay en la radio, a el tiempo, etc. No presta mucha atención a las numerosas pequeñas correcciones, a evaluar su distancia de los coches a su derecha o izquierda, a reducir la marcha para adaptarse al coche delante de usted, etc.

Ahora, recuerde cómo fue cuando usted aprendió a conducir. Cada cosa requería una decisión consciente. ¿Recuerda lo fatigoso que era? ¿No sudaron sus manos? ¿No sostuvo su aliento durante un buen rato?

*La diferencia es que ahora, por **la repetición**, usted ha creado un modelo de hábito inconsciente que **funciona automáticamente**, haciendo las cosas mucho más fáciles. Aquellos modelos de hábitos inconscientes persisten, aparentemente, siempre. Es por eso que decimos, “Nunca se olvida cómo montar una bici.” Usted nunca va a olvidar cómo conducir un coche, ¿verdad?*

Pero conducir un coche es un ejemplo muy simple. Y usted ya lo ha logrado, probablemente.

¿Pero qué hay en cuanto a las cosas que usted quiere - como más dinero – y que aún no tiene? ¿Qué sigue impidiéndole alcanzar ese objetivo?

Algunos de sus modelos persistentes de hábito inconsciente no trabajan bien para usted. **Ellos pueden bloquearle automáticamente en conseguir lo que usted desea. Probablemente están funcionando ahora mismo, impidiéndole conseguir más dinero (o cualquier otro objetivo).**

Por ejemplo, un bebé aprende a gritar cuando tiene hambre. Los gritos son muy eficaces para un bebé. Grita, y alguien viene bastante rápido para satisfacer sus necesidades. Pero esta respuesta automática pierde su eficacia cuando nos hacemos mayores. Piense en alguien que haya visto en su vida de negocios. Están frustrados porque no consiguen lo que ellos quieren. Su voz sube de tono, su cara se pone roja, y tal vez hasta agitan sus brazos alrededor, o golpean sobre una mesa...

Igual que un bebé cuando está frustrado.

¿Por qué? El hábito inconsciente que ellos aprendieron como un bebé todavía trabaja - pero ahora trabaja contra ellos.

Para que usted tenga éxito en tareas que parecen “imposibles”, estos hábitos inconscientes inadecuados tienen que ser cambiados por nuevos hábitos que apoyen su capacidad de conseguir lo que usted quiere.

Llamo a esto “resolviendo hábitos inconscientes” - la limpieza en el inconsciente de aquello que le impide alcanzar su objetivo. Este es el tercer paso que interviene en este proceso mágico de 3 pasos. Es divertido. Y es muy, muy poderoso.

Aquí lo tiene:

Estos son los pasos básicos de lo que llamo “La Técnica Básica en 3 Pasos.”

Esta es una de las dos técnicas poderosas de la Transposición Cibernética.

¡Y usted pensó que esto iba a ser difícil!

Sumario Rápido - Los 3 Pasos:

Solamente para estar seguro que estamos en la misma página, vamos a repasar lo que usted acaba de aprender sobre el Proceso Transposición Cibernética en 3 pasos.

1. Cree una definición *del Objetivo*, lo que usted quiere que sea claramente entendido por todos los aspectos principales de su mente inconsciente.
2. *Priorice su objetivo*, de modo que usted permanezca enfocado en él mientras lleva a cabo sus actividades normales.
3. *Resuelva cualquier hábito inconsciente* que normalmente le impediría alcanzar su objetivo.

¿Qué Habilidades Necesitará Usted Para La Técnica Básica En 3 Pasos?

En realidad, son habilidades muy familiares que usted ya aprendió en la escuela:

1. leer
2. escribir
3. editar

También incluye dos muy importantes que usted ha aprendido simplemente viviendo:

4. separación de cosas en agrupaciones lógicas.
5. ser consciente de si las cosas son correctas para usted o no.

¡Ya está!

Una Última Cosa -

Usted no tiene que creer que esto va a funcionar.

Probablemente tiene sus dudas. Usted probablemente quiere crear una tonelada de dinero rápido, pero sospecha si este método funcionará para usted.

Bien, he enseñado mi seminario ya a más de 55,000 personas. Incluso con los que no creían que esto funcionaría todavía consiguió resultados más impactantes. La creencia inicial no importa.

La verdad es esta:

1. Si usted tiene un objetivo modesto, puede usar los 3 pasos Básicos de los que hemos estado hablando. (1ª parte).
2. Si usted tiene lo que parece ser un deseo "imposible", usted puede usar el proceso Avanzado (**Super Process**) para alcanzarlo. (En la 2ª parte de este libro).

¡De cualquier forma, sus resultados le están esperando!

¡Usted debería sentir en un "10" el deseo de saberlo *todo* acerca de la Transposición Cibernética ahora mismo!

Capítulo Dos Basic Process

Técnica Básica, Paso 1: Cómo Escoger Su Primer Objetivo

“Mi objetivo es tener abundancia de dinero”.

“Mi objetivo es ser rico para finales de año”.

“¡Mi objetivo es conseguir más dinero rápido!”

“Mi objetivo es que Donald Trump me dé dinero”.

Estos podrían ser llamados objetivos, pero las posibilidades son que la persona que los dice nunca los alcanzará.

¿Por qué?

Porque simplemente no son buenos blancos.

La mayoría de la gente escoge un objetivo, lo declara, y luego se preguntan por qué ellos no lo consiguieron.

¿Por qué?

Bien, nadie les ha explicado nunca los funcionamientos interiores de la mente humana, tal y como voy a hacer en este capítulo.

En el pasado, cuando declaró un deseo y trató de alcanzarlo, no sabía que otras partes de usted podrían tener *otros* deseos.

Pero me adelanto...

Los 3 siguientes capítulos le enseñarán cómo usar la Transposición Cibernética *Básica* para lograr cualquier deseo desafiante (pero no imposible) que usted pueda tener. (Usted aprenderá el **Super Process** más tarde, para los deseos "imposibles".)

En este capítulo, usted identificará su **Objetivo**, o lo que usted quiere alcanzar. Entonces trabajaremos en la conversión de ello en un **Target**, que todas las partes principales de su mente consciente e inconsciente reconocerán y apoyarán.

La creación de su **Target** es solamente el primer paso en *la Transposición Cibernética Básica de 3 pasos*. Hay dos más en los dos siguientes capítulos.

Cuando usted reúne a los 3, su **Target** se hace irresistiblemente atractivo. ¡De hecho, usted encontrará que todas las partes de su mente trabajan juntas, llevándole *inevitablemente* hacia su objetivo **Básico**! Lo que es más: ¡Ahora su Objetivo empezará a perseguirle a usted!

¿Está listo?

Cómo Escoger Su Target

¿Por qué tiene usted partes internas que pueden no querer el mismo objetivo que usted dice que quiere?

¿En otras palabras, por qué a veces autosabotea sus propios esfuerzos?

¿Por qué sigue el dinero evadiéndole, haga lo que haga?

Se lo explicaré. Esto es algo que prácticamente nadie ha entendido.

Las actividades de su cerebro están divididas entre cuatro sistemas diferentes, cada una implicando a una parte principal de su cerebro. Por lo general, estas partes tiran en direcciones *diferentes* porque cada una de ellas habla un lenguaje diferente:

- El cerebro derecho es fluido en modelos de formas, ritmos, y sonidos.
- El lenguaje del cerebro izquierdo está compuesto de palabras y lógica.
- El encéfalo se comunica en emociones.
- La lengua del cerebro reptiliano consiste en estímulo físico y respuesta.

Su “sección del ritmo”, la parte del cerebro que “habla” el lenguaje de las formas, ritmo, y sonido, es conocido como el hemisferio derecho.

“Las palabras y el cerebro lógico” se conoce como el hemisferio izquierdo.

La sección emocionalmente fluida es el encéfalo, o cerebro medio.

Y la parte que responde al estímulo físico es el cerebro reptiliano.

Usted probablemente ya ha experimentado todos ellos, algunas veces funcionando juntos en armonía - y otras veces en conflicto o lucha, e incluso saboteándose el uno al otro.

Por Qué Las Dietas Fallan

Este ejemplo debería serle familiar:

Suponga que usted decide seguir una dieta y escribir una resolución (*palabras y lógica*).

Pero cuando usted llega a la mesa, usted inconscientemente coge un trozo de pan blanco, antes de comprender que esto retrasará el alcance de su objetivo de pérdida de peso (*estímulo físico: sentándose a cenar - y respuesta: comer pan*).

Quizás se enfada consigo mismo, murmurando alguna obscenidad (*emociones*) y, en respuesta, se dedica de nuevo a seguir con su dieta (*palabras y lógica otra vez*).

Usted rechaza las patatas y la salsa (*palabras y lógica*) y se siente mejor consigo mismo (*emociones*).

Pero bastante pronto, algo parece fallar (su *modelo* está siendo violado).

¿Carne sin patatas? Piensa usted (*palabras y lógica*), “¿Dónde están las patatas? Las patatas *van* con la carne” (*el modelo*).

¿Entiende lo que está pasando? ¿Siente usted las contradicciones interiores?

¡No es asombroso que la dieta no funcione!

Relájese. Puede haber otro camino.

Por Qué El Dinero Solía Evadirle

Bueno...la dieta no es el único lugar donde esta desarmonía interior ocurre...

Annie es una persona notablemente competente - excepto ganando dinero. Fue uno de los mejores alumnos de su clase en el colegio de abogados y en su MBA. Pero siempre que ella comienza a acercarse al éxito con el dinero, sus hábitos inconscientes la bloquean.

Observándola, es casi como un pedazo de metal siendo atraída por un imán. Pero, en toda ocasión, desde el principio hasta justo antes de que ella consiga un gran triunfo, da la vuelta como si fuese atraída por otro imán.

Este es su modelo de hábito inconsciente en funcionamiento.

Por otra parte, ella gasta su dinero como si tuviese todo el dinero que ella ganaría si estuviera en armonía inconsciente. Por lo que siempre está sin blanca...

Considere esto...

¿Ha observado a alguien “auto-torpedearse” en una entrevista de trabajo o al solicitar un aumento?

De algún modo, ellos dicen o hacen exactamente la cosa equivocada, aquello que absolutamente asegura que ellos fallarán.

Desde luego, ni quisieron ni planearon fallar. Simplemente entraron en un modelo poderoso de desarmonía inconsciente, un modelo de hábito autodestructivo inconsciente, que estaba totalmente en conflicto con lo que ellos conscientemente querían.

¿Comienza usted a ver la idea que subyace aquí?

A no ser que **todo usted esté alineado** para conseguir lo que quiere, en la mayor parte de casos usted va a encontrar algún modo de sabotear sus esfuerzos.

¡Usted culpará a la sociedad, o a sus padres, o a su esposa, o a alguien - pero el verdadero culpable está dentro de usted! ¡Siempre!

ADVERTENCIA: ¡A no ser que pueda persuadir **a las cuatro partes de su cerebro** para conseguir su objetivo, usted probablemente no lo alcanzará! Y siempre que usted falla en alcanzar su objetivo, usted establece y refuerza un modelo. Uno que se llama **“intentar y fallar”**, una experiencia familiar para la mayoría de la gente...Y la fe en usted mismo se erosiona seriamente.

------(Continuará...)-----

Aquí le muestro algunos de los resultados obtenidos por alumnos del Método:

(Basic Process)

Sam el programador:

Sam era un programador experimentado que había perdido su trabajo cuando su firma fue reducida, después de que había sido adquirida por otra. Mientras estuvo sin trabajo, él pasó su tiempo mejorando sus habilidades, pero era desesperante el ver cómo sus ahorros comenzaban a disminuir. Pese a que envió muchos currículums, no consiguió encontrar ningún trabajo.

*Usando **la Transposición Cibernética**, Sam creó un objetivo de conseguir un trabajo estimulante, con un aumento del 10% del sueldo. Después de practicar durante unas semanas, Sam habló con su instructor en un curso de programación que él estaba haciendo. La conversación continuó después de clase, y el instructor le pidió el currículum vitae a Sam.*

Dos semanas más tarde, Sam fue reclutado por la firma de su instructor. Ellos estaban tan impacientes por encontrar a alguien con sus habilidades que le hicieron a Sam una oferta que incluía un sueldo 12% superior al de su trabajo anterior.

María y su propia empresa:

María decidió formar su propia firma de asesoramiento. Usando las técnicas de Transposición Cibernética - en sólo 8 días - consiguió un contrato de 20,000 dólares.

La respuesta automática de John:

*John trabajaba como gestor de una empresa de autobuses. A pesar del deseo de la dirección de evitar aumentos, él decidió que quería un aumento del 15%. Entonces él hizo la técnica de Transposición Cibernética Básica y, sin planificación consciente, entró “automáticamente” en la oficina de su gerente. Él salió de allí con exactamente el aumento que **quería conseguir**.*

Una Historia Inspiradora:

Mike acababa de graduarse en la Universidad y acarreaba unos préstamos bastante abultados. Mientras que él disfrutaba del nuevo trabajo que acababa de conseguir, el sueldo no era grande, y no le sobraba mucho para vivir después del pago de gastos de mantenimiento y sus pagos del préstamo mensuales.

*Entonces él escogió un **Objetivo de Técnica Básica** para conseguir alguna ayuda de su patrón para solucionar el problema.*

*Usando la **Transposición Cibernética Básica**, Mike escogió su **Target**, lo priorizó, y resolvió los signos de conflicto que surgían a medida que practicaba cada día. Finalmente, después de una semana, sintió que él tenía las cosas claras en su cabeza, y preparó una oferta escrita a su jefe. A cambio de un aumento inmediato por la cantidad de sus pagos mensuales del préstamo, Mike acordaba quedarse en el trabajo durante al menos dos años - asumiendo que esto no disminuiría sus aumentos futuros.*

Mike encontró que su jefe estuvo bastante abierto y, después de que ellos también prepararan un plan de carrera dentro de la firma, su jefe no sólo le concedió el aumento, sino que pidió a Mike matricularse en

algunos cursos externos que acelerarían su progreso dentro de la compañía – todo a cargo de la empresa. Su jefe comentó que Mike había mostrado la clase de iniciativa que la firma buscaba.

Aquí hay otra...

Mark quería perder algo de peso pero no había tenido ningún éxito con varias dietas que él había intentado. Entonces, él escogió un Objetivo de Técnica Básica para perder fácilmente 10 kilos en un mes.

Él comenzó con una memoria de mucha frustración, mientras intentaba mantener una dieta:

“La ultima vez que traté de perder peso, tuve hambre todo el tiempo. Realmente perdí unos kilos, pero entonces me la salté y volví a ganar el mismo peso. Parecía que estaba totalmente bloqueado en el mismo peso”.

*Él desarrolló esto y convirtió su memoria en una Metahistoria “10”, que se convirtió en su **Target** de Técnica Básica:*

“Reduzco mi peso al menos en un kilo cada tres días, y registro mi peso cada noche antes de acostarme. Disfruto de mis comidas y como mucho menos, porque dejo de comer cuando estoy satisfecho. Me siento satisfecho hasta la siguiente comida, y soy feliz con el modo en que me siento.

Mi energía es muy grande, y disfruto viendo mi cuerpo adelgazar cuando me miro en el espejo, después de una ducha. Después de 30 días, noto que he perdido al menos 10 kilos y parezco mucho más delgado.

Por favor, haz esto de modo que sea para mi mejor bien y el de todos los implicados”.

Entonces, él priorizó su objetivo escribiéndolo 100 veces, resolvió los signos de conflicto que surgieron en el proceso, y practicó diariamente.

Después de 30 días, él había perdido 11 kilos, y dijo que nunca había sentido hambre durante el proceso.

La historia de Cheryl:

Cheryl estaba a punto de coger vacaciones y sentía que otros 500 dólares en su bolsillo las harían mucho más agradables. Entonces ella creó un Objetivo Básico para lograr recibir de algún modo 500 dólares antes de su partida en una semana. Ella comenzó con una memoria de estar escasa de dinero, en unas vacaciones pasadas:

“Es el último día de mis vacaciones en Puerto Vallarta y estoy escasa de dinero. Ya he tomado prestado 50 dólares de Bonnie, y no quiero pedirle más. Ella me invitó a almorzar, pero le dije que no tenía hambre porque sentía vergüenza de decirle que no tenía dinero. Esto me hace sentirme realmente mal”.

*Ella desarrolló esto y convirtió est amemoria en una Metahistoria “10”, que convirtió en su **Target** cuando añadió “el factor de seguro”:*

“Realmente disfruto de mis vacaciones. Me siento excepcionalmente abundante cada vez que toco el sobre en mi bolsillo con 500 dólares que misteriosamente aparecieron justo antes de que me marchara. Me estoy muy agradecida por haber establecido el objetivo de técnica básica que me trajo el dinero. Por favor, haz esto de modo que sea para mi mejor bien y el de todos los implicados”.

Ella se encontró con un buen número de signos de conflicto mientras priorizaba, pero se quedó encallada. Entonces, resolvió los signos de conflicto, y lo priorizó otras 10 veces.

Practicó cada día, y después volvía a sus actividades normales. Entonces, durante el quinto día, recibió una llamada telefónica de un amigo de hace mucho tiempo, a quien ella había prestado 750 dólares mientras estaba en el colegio. Cheryl había borrado el dinero en su mente. Pero ahora, mágicamente, su amigo la pedía perdón por tomarse tanto tiempo para devolverle el dinero, y le pidió su dirección para enviárselo.

Cheryl recuperó a su amigo y sus 750 dólares.

Y ella tuvo unas magníficas vacaciones.

Aquí le dejo otra historia verdadera:

Esta mujer quería más dinero, y rápidamente. Aquí está lo que ella escribió:

"Este mes, tendré 1,000 o más dólares en mi cuenta después de pagar todas mis facturas. Me sentiré muy feliz y satisfecha conmigo misma y confiada en que mucho más dinero vendrá a mí pronto."

En cuanto ella comenzó a priorizar este **Target**, comenzó a sentir mareos. A medida que continuaba, los sentimientos de mareo se convirtieron en un sentimiento claro de que ella fallaría. Así que, siguiendo las instrucciones, escribió una descripción de ambos sentimientos sobre una hoja de papel separada. Entonces continuó escribiendo su **Target**.

Cuando llevaba aproximadamente 10 repeticiones, ella se sintió bien. Entonces los sentimientos volvieron, aún más fuertes. Decidió anotarlos otra vez. Y, otra vez, ella se sintió bien. Este ciclo de bienestar y escritura continuó, hasta que los sentimientos negativos fueron tan fuertes, alrededor de la 55 repetición, que comprendió lo que los sentimientos intentaban decirle.

Había algo equivocado con la frase, "confiada en que mucho más dinero vendrá a mí pronto", esto no era ella haciendo algo con sus propias acciones. No lo sentía correcto. Entonces cambió la frase: "confiada que haré cosas que agradable y fácilmente me proporcionarán mucho más dinero pronto."

*Cuando ella siguió priorizando el **Target** revisado, se sintió mejor, y cuando alcanzó la 90 repetición, comprendió cómo iba a conseguir más dinero. Esta sensación creció hasta que, cuando terminó la repetición 100, ella llamó por teléfono a su amiga Andie.*

Recordó que Andie le había dicho que necesitaba ayuda en su nuevo negocio y que Marianne tenía las habilidades que ella necesitaba. Pero Marianne estaba totalmente absorbida en un proceso de cambio en el trabajo, y no le prestó atención.

Cuando llamó a Andie y le dijo que la podría ayudar ahora, Andie estuvo encantada. Ellas hablaron del tiempo requerido y lo que Andie podría pagar e, increíblemente, esto era más o menos 1,000 dólares para este mes, y si Marianne quisiera, cada mes a partir de entonces.

Dado que lo que Andie necesitaba era trabajo contable, y Marianne realmente disfrutaba poniendo las cosas en orden entrando los números en Quickbooks, ella aceptó con impaciencia.

Y, al final del mes, ella tenía más de 1,000 dólares en su cuenta corriente, junto a una gran sonrisa en la cara cuando me contó su éxito.

La "hazaña" de Margaret:

Después de 10 años de matrimonio, el marido de Margaret acababa de marcharse con otra mujer, su secretaria más joven. Margaret no tenía dinero, pero su marido prometió proporcionarle una cantidad razonable de apoyo para ayudarla a mantenerse por sí misma.

Sin embargo, después de que ella se hubo mudado a otra ciudad para comenzar de nuevo, el dinero no llegó. Margaret estaba abandonada, con estrecheces, sin dinero y con dos hijas jóvenes que mantener.

Ya que ella se había casado mientras estaba en el colegio y rápidamente se quedó embarazada, Margaret nunca había tenido un trabajo remunerado. Pero ahora necesitaba uno desesperadamente.

Entonces, cogió lo que pudo encontrar, vendiendo revistas de puerta en puerta de noche. Era un trabajo peligroso, y económicamente insatisfactorio.

Entonces, Margaret escogió **un Objetivo de Técnica Básica** para conseguir un trabajo mejor pagado, seguro y agradable, que pagase al menos 30,000 dólares por año. A medida que trabajaba su **Target**, el objetivo evolucionó hacia un trabajo de ventas en el negocio de ordenadores.

Usando **la Transposición Cibernética Básica**, ella escogió su **Target**, lo priorizó y resolvió los signos de conflicto que surgían a medida que practicaba cada día. Después de aproximadamente diez días, se enteró de un trabajo en una tienda de ordenadores. Pero este no salió. Entonces ella se mantuvo en su práctica **de la Técnica Básica**. Después de otra semana, ella vió en los anuncios clasificados un trabajo de ventas con un fabricante de ordenadores importante. Pedía un curriculum vitae.

Comprendiendo que como ama de casa, madre, y voluntaria, ella tenía mucha experiencia relevante, Margaret creó su curriculum vitae, usando el proceso **de Metahistoria** para convertir su experiencia de trabajo en términos de negocio. Como parte de este proceso, ella pidió ayuda a un amigo consultor de negocios, que le dió la terminología.

Cinco días después de que ella envió su curriculum vitae, le llamaron para una entrevista. ¡Dos días más tarde, ella fue reclutada con un sueldo que era aproximadamente el 15% superior a lo que había especificado en su **Objetivo de Técnica Básica**!

En poco más de 20 días, pasó de no tener (ni nunca haber tenido) empleo, a trabajar para una de las mejores firmas de ordenadores, con un sueldo de más de 2,800 dólares al mes. Simplemente usando **la Técnica Básica**. No está nada mal...

(Super Process)

La historia de Annie y su objetivo “aparentemente imposible”:

Annie creó un material gráfico muy hermoso usando fotografías e imágenes creadas por ordenador. Su problema era comercializar sus trabajos, que se vendían por un promedio de 50 a 150 dólares cada uno. Realmente no le gustaba ir de puerta en puerta de galerías de arte y con frecuencia encontrar, “Hermoso trabajo, pero nosotros ya tenemos stock. Lo siento.” Ella se sentía herida cuando esto ocurría, y evitaba la venta directa tanto como podía.

Buscando un objetivo “aparentemente imposible” de probar sus técnicas de Transposición Cibernética recién aprendidas, no tomó a Annie mucho tiempo el conseguir un acuerdo para vender sus materiales gráficos en un volumen relativamente grande.

La forma final de su objetivo consciente era:

“Dentro de 4 semanas, habré hecho lo que sea necesario y apropiado de modo que yo venda y cobre al menos 20,000 dólares por mi trabajo artístico, a clientes que claramente expresan su placer en un nivel de al menos 9 sobre 10, donde 10 es totalmente complacidos...
Habré hecho esto fácilmente, en un nivel de no más de 4, donde 1 es tan fácil que es casi automático, gastando un promedio de no más de 3 horas al día en comercialización y vendiendo mis trabajos. En el proceso, me sentiré feliz y alegre en un nivel de al menos 8 como media, y registrado al final de cada día. Por favor, haz todo esto de forma que sea para mi mejor bien y el de todos los implicados.”

Usando el Proceso de Target del Método de Transposición Cibernética, Annie convirtió su objetivo escrito en un Target inconsciente y lo priorizó usando su Punto de Ancla Interior. Entonces comprobó su nivel de certeza en que ella alcanzaría su objetivo, e identificó dos fuertes sentimientos de bloqueo.

Entonces usó el Proceso de Base Reframing, para resolver ambos modelos de hábito de auto-sabotaje inconsciente para que ahora apoyaran el alcanzar su objetivo.

Ella también sintió incertidumbre sobre cómo proceder, así ella hizo un Proceso de Aclarado de Técnica

Avanzada que estableció un fuerte equipo inconsciente para ayudarlo a alcanzar su objetivo, e identificó tres pasos que le pondrían en el camino.

Estos eran: 1) Ponerse en contacto con sus clientes más frecuentes y pedirles su consejo para vender sus trabajos. 2) Ponerse en contacto con un distribuidor particular que ella se había encontrado algunos años antes, pero nunca había mantenido contacto. 3) Preparar un catálogo de sus trabajos, que podrían ser imprimidos sobre el papel o enviados como un fichero de correo electrónico.

Cuando ella se puso en contacto con sus clientes frecuentes, uno de ellos le dijo que le gustaba el trabajo de Annie y había estado pensando invertir dinero en publicar algunas imágenes de ella, y le preguntó si estaría interesada. Annie, desde luego, dijo "sí".

Annie entonces se puso en contacto con el distribuidor, que resultó que publicaba imágenes de la clase que Annie producía. Él le pidió enviarle algunas imágenes y Annie, implementando la tercera sugerencia, creó un catálogo. Después de un trabajo febril, ella lo envió al distribuidor por correo electrónico.

Usted probablemente puede ver hacia dónde la llevaba el inconsciente de Annie. Bastante pronto, Annie, su cliente y el distribuidor habían negociado un acuerdo de comercialización en exclusiva, con una garantía para Annie de al menos 50,000 dólares para el primer año y, dependiendo de un nivel especificado de nuevo material gráfico, elevándose a 100,000 dólares para el cuarto año.

Durante la tercera semana, Annie recibió el primer pago de 25,000 dólares por un depósito electrónico en su cuenta bancaria.

Cuando ella miró sus registros de cuán fácilmente ella había alcanzado su objetivo, y cuán feliz y alegre ella se había sentido al final de cada día, ella descubrió que lo había hecho mucho mejor de lo que había especificado.

Un Ejemplo Verdadero En Vivo

Siguiendo las instrucciones, Jim se preparó para localizar su Punto de Ancla Interior sentándose al lado de su ordenador y escuchando las instrucciones de audio con su formulario bonus "Punto de Ancla Interior" delante de él.

A medida que escuchaba y se adentraba a través de los 21 pasos del profundo proceso, él experimentó emociones muy fuertes de amor, cariño, anhelo, tristeza, alegría y cercanía. Él también reconoció y escribió las cosas que eran más importantes para él cuando todo fue dicho y hecho.

Cuando hizo este proceso experimentó una serie de poderosos sentimientos físicos que se centraron alrededor del centro de su pecho, y comprendió que éstos eran los mismos sentimientos que había tenido en la boda de su hermano y el nacimiento de su hija.

Continuó siguiendo las instrucciones de audio y, en su imaginación, enmarcó (=aisló con una bola de luz blanca) estas emociones, sensaciones físicas y pensamientos mentales, en un único punto que llamó su Punto de Ancla Interior.

Más tarde se dió cuenta que su Punto de Ancla Interior estaba presente para él siempre que lo buscara, sintiendo grandes y elevadísimos sentimientos, y que cualquier cosa que él imaginara colocando en ello recibía un alto nivel de atención de su inconsciente.

Él primero notó esto haciendo un Proceso de Aclarado de Técnica Básica. Las cosas se aclaraban mucho más rápidamente. Más tarde, usando el Punto de Ancla Interior para el proceso de Base Reframing, encontró que podía recordar rápidamente experiencias que nunca antes había sido capaz de recordar. Y, más tarde, haciendo el proceso del Bonus "Zappers", se asombró de la sensibilidad de su inconsciente a instrucciones muy simples.

Jim se emocionó tanto que pronto concluyó que el esfuerzo invertido en la localización de su Punto de Ancla Interior había sido el mejor empleado de su vida.

Con este Método usted aprenderá los secretos asombrosos del primer paso para crear targets claros — lo

que llamo *Objetivos* — que harán sólo una cosa: ¡Conducirle directo a los deseos de su corazón!

¿Quiere alguna prueba?

Celia trabajaba para una empresa en la que no se sentía respetada. Ella era una mujer tranquila, con muy baja autoestima. Ella se sentía abusada en el trabajo. Tomó uno de mis seminarios y trabajó sobre su objetivo. Ella escribió que quería al menos una oferta de trabajo para un puesto mejor, en la misma empresa, trabajando con gente que la respetase, y con un sueldo un 50% más alto que el actual — y ella lo quería en cuatro semanas. ¿Qué pasó? ¡Cuatro semanas más tarde ella consiguió dos ofertas de trabajo! Y sí, fue para exactamente lo que ella había especificado.

¿Comienza usted a sentir el poder de tener un objetivo claro en el idioma que habla su inconsciente?

Aquí hay otro ejemplo:

A Christina no le gustaba su trabajo. Ella era simpática y bien educada, pero no se sentía realizada. Ella quiso rendirse, marcharse, y escaparse ocultándose en el Himalaya. Vino a mi taller. Ella trabajó sobre un objetivo que ella realmente quería. Dijo que quería un trabajo en su empresa dedicado a proteger el medio ambiente. Pero la empresa no tenía tal departamento. Le aconsejé que escribiera el objetivo que en 4 semanas ella tendría el trabajo exacto que ella quería, incluso si ahora mismo esto no existía. Ella lo hizo. ¿Qué pasó? ¡Cuatro semanas más tarde fue nombrada Gerente de la recién creada división medioambiental de la empresa!

Milagros como estos pueden suceder para usted, una vez que usted aprenda a crear objetivos y alcanzarlos usando las técnicas de Transposición Cibernética.

Una Historia Verdadera:

La historia siguiente es verdadera y le ayudará a ilustrar lo que usted está a punto de aprender:

Andrea era una reportera que debía escribir un artículo sobre mi trabajo. Cuando nos encontramos, ella pidió una breve explicación de lo que yo hacía y brevemente le expliqué el proceso De tres pasos, incluyendo una referencia al proceso de Base reframing.

Pareció interesarle y me pidió una demostración. Entonces le pregunté si tenía algunas sensaciones corporales inquietantes. Ella dijo que sí, que tenía dos o tres dolores de cabeza intensos cada semana, la clásica migraña. Ella dijo que la dejaban agotada y que todo lo que podía hacer era tomar la medicación y acostarse durante cuatro o seis horas.

Yo tenía su marco de sensaciones corporales, los sentimientos asociados con los dolores de cabeza de migraña, le pedí que los rodeara con una bola imaginaria de luz blanca y los colocara en su Punto Interior. Entonces instruí a su inconsciente para que la llevara a un tiempo anterior en su vida cuando ella tuvo los mismos sentimientos.

Ella inmediatamente consiguió una memoria y lo registró sobre el papel. Le pedí que repitiera este proceso tres veces y ella obtuvo tres memorias, muy anteriores. Finalmente, le pedí a su inconsciente que la llevara al primer momento en su vida en que estos sentimientos habían estado presentes.

La memoria más temprana consistía en cuando ella tenía aproximadamente 18 meses y estaba con su hermano gemelo. En la memoria, ella estuvo muy preocupada por su seguridad y sentía que él podría morir si ella no cuidaba de él, "cueste lo que cueste".

Ya que la siguiente memoria más temprana y las posteriores eran de sacrificar su bienestar para tener cuidado de él, el patrón estaba claro. Por ejemplo, la siguiente memoria más temprana era de ella siguiendo a su hermano de cinco años en una cueva llena de insectos y serpientes. Ella se quedó petrificada, y sus propios instintos de supervivencia "chillaban" en ella para contenerse pero su necesidad de proteger a su hermano era mayor. Entonces entró en la cueva.

No fue mucha sorpresa que en la memoria ella también tuvo un dolor de cabeza debido al conflicto entre su paseo para la supervivencia y su paseo para proteger a su hermano, su gemelo – a quién ella inconscientemente tomaba como una parte suya.

En su imaginación, Andrea enmarcó de nuevo cada memoria, empezando por la más temprana, en una que era un 10 en deseabilidad desde su perspectiva madura. Por ejemplo, la memoria más temprana se convirtió en una en la cual ella sentía gran amor por su hermano y decidió que ella podría amarlo y permitirle la libertad de crecer a su manera mientras ella cuidaba de sí misma.

En cada caso, ella instruyó a su inconsciente para substituir el nuevo marco 10 por la memoria más temprana de modo que fuera para su mejor bien y el de todos los implicados. Ella también hizo un proceso de fusionar todos los 10 nuevos marcos en uno que incorporaba la esencia de todos ellos e instruyó a su inconsciente para usar esto como una instrucción de cómo crear, responder, y manejar situaciones similares en el futuro.

Andrea me llamó una semana más tarde. Ella no había tenido más dolores de cabeza y se sentía mucho más positiva sobre la vida.

Ah, a propósito, ella escribió un artículo muy positivo de tres páginas sobre mis entrenamientos.

Esto es un ejemplo real que uno de mis aprendices me dio el permiso de usar. Los nombres están cambiados.

El matrimonio de Art se deshacía, mantenía una relación con Karen a pesar del hecho de que él todavía estaba casado. Karen se quedó embarazada y se había vuelto bastante crítica con Art porque ella quería que él consiguiera su divorcio y se casara con ella.

Pero Art no estaba dispuesto a terminar su matrimonio aún. Esto se había convertido en tal discordia que él y Karen decidieron separarse durante unos días para meditar las cosas.

Entonces, unos días más tarde, se reunieron otra vez para ver si podían arreglar las cosas, pero la reunión fue un desastre. Art, muy airado, dijo a Karen que sentía que ella le había ignorado y mentido. Su respuesta fue marcharse.

*Art sentía que amaba realmente a Karen, y que ella era para él. Él quería tener una relación positiva y cariñosa con ella, y escogió un objetivo de **Técnica Avanzada** para ayudarlo en esto. Pero encontró un bloqueo muy poderoso, el mismo que le condujo a abandonar a Karen unos días antes.*

Él enmarcó este bloqueo como “muy enfadado y muy tranquilo al mismo tiempo; muy claro, así que las palabras salen muy claramente” y enmarcó las sensaciones corporales como “un sentimientoabierto, caliente en mi estómago, y siento mis brazos directos y abiertos, como un gesto de dar la bienvenida.”

Después de priorizar estos sentimientos, Art instruyó a su inconsciente para llevarlo atrás a cualquier memoria más temprana donde el mismo sentimiento estuvo presente. Esto le trajo a una experiencia 14 años antes con otra mujer casada, a quien él también amó. Pero él concluyó que esto no funcionaría, así, en la memoria, él le dijo que no quería casarse con ella y la dejó con el corazón roto.

Memorias sucesivas incluyeron una a los 25 años. Él estaba en el ejército y las cosas habían ido muy mal en una maniobra de prácticas. Art dijo a su Capitán que era su culpa, tomando la responsabilidad y pidiendo perdón por haber fracasado en la tarea.

Finalmente, Art obtiene una memoria más temprana cuando él tenía 3-4 años. Él y dos otros muchachos arañan la pintura de un coche con un martillo y son cogidos. Los otros muchachos le señalan a él, diciendo que él lo hizo. Sus padres les creen y él es castigado físicamente, y avergonzado públicamente.

En su nueva versión verdadera 10 de esta escena, el pequeño Art se sienta en el regazo de su madre, ella acaricia su cabeza y le explica por qué no es apropiado arañar coches. Riendo con la sabiduría de sus propios errores, su padre le dice que está bien cometer errores, así es como aprendemos, y que él vio

a los otros niños hacer la misma cosa. Entonces le da un abrazo a Art y, con su madre bailan juntos en un círculo, riéndose alegre y cariñosamente.

Después del anclaje de este resultado 10 verdadero con instrucciones apropiadas a su inconsciente, Art, de modo similar, enmarca de nuevo cada una de las memorias intermedias, modifica cada una hasta 10 verdaderos, y él ancla todo ello antes de seguir adelante. Finalmente, él vuelve a la experiencia con Karen y enmarca una escena de honestidad y aceptación por ambas partes, expresando su amor, y terminando con una resolución muy cariñosa y armoniosa.

Después del anclaje de este nuevo marco, Art combinó todos los nuevos marcos y - en su imaginación - desechó las cuestiones periféricas, que lo dejaron con una experiencia de cariño, honestidad, y aceptación de sí mismo y de los demás. Él ancló esto como su nueva instrucción primaria a su inconsciente.

Un par de meses más tarde, Art se dio cuenta que no había habido ninguna repetición de peleas, ni incluso de los sentimientos de bloqueo. Él y Karen estaban muy unidos y esperaban con impaciencia el nacimiento de su niño. Art había iniciado los trámites de divorcio, y los sentimientos que rodeaban su relación con Karen eran maravillosamente positivos - compatibles con su "instrucción primaria" de cariño, honestidad, y aceptación en el Base Reframing.

Esto es un resultado típico.

La "asombrosa" historia de Eugene:

Eugene siempre tuvo una ambición "imposible" de escribir y publicar canciones de éxito. Él lo consideró "imposible" porque, a excepción del canto en el coro de la escuela cuando era niño, no tenía ninguna experiencia musical en absoluto.

Así, cuando escogió un objetivo casi "imposible" para su primer uso de la Técnica Avanzada, él apuntó fácilmente escribir una canción y la obtención de un contrato musical. El plazo de tiempo eran ocho semanas.

Aproximadamente cuatro semanas después del ajuste del objetivo, Eugene encontró a uno de sus nuevos vecinos, Simon, que resultó ser un miembro de una Orquesta Sinfónica Principal. Después de unas tardes en el estudio del sótano de Simon, surgió una maqueta de demostración, con Eugene cantando la letra y la música que él había compuesto tarareando, y Simon proporcionando el acompañamiento instrumental.

*Cuatro semanas más tarde (que resultó ser el día anterior al elegido para el logro del objetivo), Eugene y Simon se encontraron en las oficinas del editor musical **más importante** de Londres. Por un amigo, Simon había arreglado un encuentro con uno de los ejecutivos junior de EMI.*

*Sus corazones se vinieron abajo cuando el ejecutivo contestó un teléfono y habló por él durante los tres minutos que duraba su maqueta de demostración...pero, de repente, la puerta de la oficina se abrió y el jefe de la empresa editorial, Kay, entró dentro e instruyó al ejecutivo asociado para redactar un contrato de publicación musical con Eugene y Simon. Más tarde, Eugene supo que este era **el primer contrato ofrecido por este editor de música a un compositor nuevo.***

Hoy en día, las canciones de Eugene suenan en todas las radios y clubes de Europa.

Esto es sólo un pequeño fragmento de los resultados de algunos de los alumnos del Método. Ni siquiera son los más espectaculares, pero ilustran bien el modo en que trabaja la Transposición Cibernética.

Y recuerde, todo lo que los alumnos anteriores han podido conseguir usted también puede hacerlo. Desde luego, también puede superar ampliamente sus éxitos...Sólo depende de usted.

HOW TO GET LOTS OF MONEY FOR ANYTHING **FAST!**



**Buscamos:
Personas Que
Necesiten
Dinero
RÁPIDO**

“Recomiendo enormemente este libro. Contiene todas las claves para el éxito que le ayudarán a superar los obstáculos que creía imposibles. Conozco a Stuart Lichtman desde hace mucho; consigue que la gente alcance resultados reales. Si usted tiene grandes objetivos y está buscando esa “formula especial” para ayudarlo a alcanzarlos, lea este libro y ponga en practica sus ideas.”

Jack Canfield

Coautor de las series “Sopa de Pollo para el Alma” y “El Poder del Enfoque”

<http://www.chickensoupforthesoul.com/>

<http://www.jackcanfield.com/>

De: Stuart A. Lichtman
1 de Noviembre de 2005

Estimado Amigo,

Nunca antes nos hemos visto antes, pero sé unas cuantas cosas sobre usted:

- 1) No importa cuanto dinero tiene usted ahora, **usted tiene poderosas habilidades en su interior** que no está usando (todavía) ... y ...
- 2) Si alguien le dijera algo sobre una nueva forma de **conseguir mucho dinero rápidamente** – y fuera legal y fácil hacerlo – usted querría saber algo más sobre ello.

¿Que cómo sé esas cosas sobre usted? Por mis **años de experiencia con miles de personas** alrededor del mundo.

Todo tipo de personas. Y cada una de ellas tenía habilidades escondidas y talentos que no estaban usando tanto como podían.

Lo que es más, una vez que conocieron el secreto (que pronto le comentaré) **sus vidas y fortunas mejoraron** – ¡rápidamente y para siempre!

Este es el secreto que el 99,99% de la población mundial no conoce.

“Este es el mejor libro para hacer dinero que he leído desde el ya clásico de Victor Boc, y francamente, es muchísimo **más poderoso**. Lo digo por que intenté tan solo **una de las técnicas** y quedé sorprendido por los resultados. Al mes de poner la técnica en práctica, mis ingresos fueron **cuatro veces superiores a la media** de los meses anteriores.”

David Garfinkel
Coautor de “Ebook Secrets Exposed”
<http://www.ebooksecretsexposed.com>

Existe un Método fácil de aprender que puede usar para tomar **cualquier** éxito pasado que usted tuviera (aunque no tenga nada que ver con dinero) y usarlo como trampolín para **conseguir mucho dinero rápidamente**.

Incluso aunque nunca tuviera mucho dinero en el pasado, mientras haya tenido cualquier otro éxito, **usted puede tener MUCHO éxito financieramente**.

Por supuesto, si usted ganó mucho dinero en alguna otra etapa de su vida, entonces, ganar ahora mucho más (y de un modo mucho más confortable) **será un paseo**.

¡Imagine cómo sería su vida si usted dominara ese secreto! En un momento le diré cómo hacerlo.

Pero antes piense un momento sobre lo siguiente:

- 1) **8 de cada 10 nuevos negocios cierran** en los primeros 5 años.
- 2) En América, el país más rico del mundo, con más oportunidades que cualquier otro, **el 95% de las personas están en quiebra a los 65 años**.

¿Por qué? Hay muchísimos sistemas para conseguir objetivos y “tecnologías” de desarrollo personal preparadas para enseñar a la gente a hacer dinero.

¿Por qué estos sistemas funcionan algunas veces, **pero no siempre**?

En esta carta le diré la razón...y tendrá la posibilidad de mejorar las miserables oportunidades y de conseguir lo que de verdad quiere.

Pero antes, déjeme darle una pequeña base sobre cómo descubrí este secreto y cómo lo hice funcionar para mí mismo.

Fue hace 40 años, cuando tuve una idea para un negocio de Alta Tecnología, y necesitaba dinero para financiarlo.

\$2,5 millones en 2 días – ¡de un completo extraño!

Lo admito – Veo las cosas de forma diferente que la mayoría de la gente. Por ejemplo, cuando era estudiante en el Massachusetts Institute of Technology (MIT), estudié todas las áreas de Ingeniería **al mismo tiempo** - para la sorpresa (y el desasosiego) de los “pensadores convencionales” del Instituto.

Estudiando Ingeniería (más Psicología y Económicas) hice algunos descubrimientos sobre los logros personales y el éxito financiero. Descubrí cosas que nadie más había visto antes – y que la mayoría de la gente aún no sabe.

Así que, de manera natural, apliqué estos descubrimientos cuando necesité conseguir financiación para mi idea de una empresa de Alta Tecnología.

¿Cómo? Me preparé mentalmente durante unas horas, y después llamé a una persona que nunca había oído hablar de mí antes.

Dos días más tarde, esa persona envió a su Vicepresidente Ejecutivo en avión, cruzando todo el país. Firmamos un acuerdo de página y media, y para arrancar la compañía, **me dió un cheque de \$2,5 millones.**

“Desde que Maxwell Maltz escribió el ya clásico “Psico-Cibernética”, no ha habido un trabajo igual sobre la ciencia de la mente y la física de la creatividad como el de Stuart Lichtman “Cómo Conseguir Mucho Dinero para lo que desee - Rápidamente”. Y, de verdad, “mucho dinero” es lo de menos en este libro. Si usted está entusiasmado en aprender un proceso para crear lo que desee en su vida y su trabajo, este es su Libro. Absolutamente Brillante.”

-John Milton Fogg

Autor del Best Seller "The Greatest Networker in the World"

Pero, ¿funcionaría esta técnica con otras personas?

Si usted piensa como la mayoría de las personas, estará preguntándose si la historia de los \$2,5 millones es cierta (lo es- la compañía se llamó Recognition Terminals, y el inversor estaba en Dallas, Texas).

Seguro que ahora estará diciendo algo como: "Ok, supongamos que es cierta. Si yo fuera un graduado del MIT, que estudió todas las Ingenierías distintas a la vez, también podría hacer millones con sólo una llamada de teléfono. Pero no lo soy. Lo que quiero decir es: ¿Funcionará con otras personas? ¿Funcionará **conmigo**?"

No es la única persona que se lo ha preguntado. Yo también me hice esa pregunta. Durante años. Y en los 80 me dediqué a indagar la respuesta por todo el mundo.

¡Los resultados con otros fueron aún más sorprendentes!

Enseñé mi método a Michael Bell, recién nombrado Consejero Delegado de International Business Communication (IBC) en Londres. **Michael tenía, por decirlo educadamente, serios problemas.** IBC estaba perdiendo \$3 millones al año. **Si él quería mantener su trabajo, debía cambiar esa trayectoria - y rápido.**

Después de enseñar a Michael mi Método, las ventas y los beneficios de la empresa se dispararon. De hecho, en sólo 3 años, IBC salió a Bolsa - y Michael fue \$10 millones más rico.

Pero aún no estaba satisfecho. **¿Habría sido sólo suerte?**

Así que enseñé mi Método a Mel Bernstein, que trabajaba para Arquitectos Steven Erlich, en Venice, California. Mel quería instalarse por su cuenta y necesitaba toda la ayuda que fuera posible. (Recuerde, 8 de cada 10 nuevos negocios cierran antes de cinco años).

En ocho semanas, Mel obtuvo unos cuantos clientes VIP para su nueva firma, Arquitectos Melvyn Bernstein. Después de eso, Mel usó lo que había aprendido para conseguir un objetivo “aparentemente imposible” - conseguir que el trabajo de su firma se publicara en la prestigiosa revista **House&Garden**. A esto siguió una aparición en la cadena de televisión por cable **A&E**, en el programa **House Beautiful**.

Fue emocionante, pero necesitaba hacer más tests para estar seguro de lo que tenía entre manos. Así que enseñé mi método a Suzanne Peters, una fotógrafa artística de Pasadena, California. Suzanne había decidido volver a su carrera de consultoría.

Usando lo que había aprendido, Suzanne hizo una rápida (y muy lucrativa) transición de vuelta a su antigua profesión. **En tan sólo 17 días firmó un contrato con una importante firma de investigación estadística de Rockville, Maryland, con unos honorarios de \$189.000.**

“¡Es increíble! **¡Este es el primer y único libro de esta categoría!** Estoy convencido que cualquiera que realice este Curso alcanzará todos sus objetivos, y hará sus sueños realidad.

Soy bastante escéptico sobre todas esas “fórmulas mágicas”. Ya había leído libros anteriormente que no funcionaron. Pero, **muchacho, estoy sorprendido.** Este libro explica claramente por qué no conseguí mis objetivos en el pasado.

He hecho tan sólo un ejercicio del libro, y me siento en control de mi vida. **¡Esta es la mejor recomendación que he hecho jamás!**”

Larry Dotson

Coautor - "Subconscious Internet Marketing"

<http://www.subconsciousinternetmarketing.com>

Mi técnica OBRÓ MAGIA también en seminarios empresariales

Después de lo de Suzanne, **me di cuenta de que tenía un filón en mis manos**. A medida que se empezó a correr la voz, muchas personas del mundo empresarial me preguntaron si podía enseñar esta técnica en seminarios.

Lo hice - **al precio de \$25.000 dolares diarios**.

Entre las muchas empresas de todo el mundo que me reclutaron estaban: **IBM, TRW, Ikea, Digital Equipment, Volvo y Ericsson, entre otras**.

Enseñé estos seminarios durante 15 años, a más de 50.000 personas. Guardo tablas de todos los resultados. **Estaba especialmente interesado en saber si las empresas, así como los individuos, podían obtener resultados sorprendentes usando mi técnica.**

- Una división de servicios informáticos de una gran multinacional multiplicó sus ventas 8 veces en un año.
- Una mujer que trabajaba de enfermera consiguió un puesto de director de recursos humanos - **doblando su salario** - en 3 meses.
- Un vendedor de una empresa editorial cambió el rumbo de un producto - que perdía dinero- **doblando sus ventas en 9 meses**.
- Un emprendedor **cuadruplicó sus beneficios en un año** usando estas técnicas.
- Un analista de marketing deseaba un trabajo relacionado con el medio ambiente. En cuatro semanas, su empresa creó su primer Departamento de Asuntos Medioambientales, y le nombró Director de este departamento. **Triplicó su salario**.
- Un ingeniero europeo, que deseaba trabajar en el area del Capital-Riesgo, fue nombrado director del nuevo departamento de Capital-Riesgo de su empresa. Le enviaron a U.S.A. para recibir formación especializada en esa área. **Acabó siendo socio en una prestigiosa Sociedad de Capital-Riesgo de la costa oeste.**

Los datos de mis seminarios eran muy relevantes. El 81% de las personas entrenadas alcanzaron objetivos que, al principio, consideraban "aparentemente imposibles", en un mes o menos. Los que no lo conseguían, cuando seguían las instrucciones correctamente, alcanzaban sus objetivos "aparentemente imposibles" al segundo intento - **y esta vez eran el 100%**.

Sin embargo, cuando enseñaba mi Método a **emprendedores**, la tasa de éxito era mucho mayor: **el 100% al primer intento**.

Compare estas cifras con el 80% de fracasos de los negocios que empiezan. **¿Qué había de diferente en lo que yo enseñaba para hacerlo tan sorprendentemente exitoso?**

"La técnica de Stuart grabó a fuego mi Objetivo en mi mente subconsciente. Ni siquiera pensaba en ello, pero estaba ahí. Todo lo que hacía era revisado en si me aproximaba a mi objetivo o me apartaba de él. En ese supuesto, mi subconsciente me reconducía rápidamente.

Es un gran avance para mí. **Estoy 100% seguro que conseguiré un objetivo financiero mayor en menos tiempo del que pensaba antes de aprender esta técnica.**

Jim Edwards

Autor "33 Days to Online Profits"

<http://www.33daystoonlineprofits.com>

Qué piensan los lectores "corrientes" de este Curso

En este punto, mucha gente dice:

"De acuerdo, Stuart. Estoy convencido que cuando enseñas tu técnica uno a uno es muy efectiva. Pero no tengo ninguna prueba de que leer tu ebook y realizar el Curso on-line vaya a ser de alguna ayuda para mí."

Es válido. De hecho, cuando por primera vez ofrecí este Curso en Internet, varios miembros de mi equipo dijeron lo mismo.

Yo sabía, debido a mi amplia experiencia en ello, que funcionaría. Pero eran los lectores quienes debían demostrarlo - sin ningún tipo de duda.

La gente compró el Curso, lo leyó, aplicó la técnica, y me envió emails como este:

"Hola Stuart,

No hace mucho yo estaba en quiebra. Trabajaba para una compañía de software que se estaba hundiendo... porque no habíamos vendido nada en los 2 últimos años. Tuve que aceptar un recorte de mi sueldo del 20% para que la empresa siguiera a flote, y yo en ella. Mantenía a una familia de cuatro (y un quinto en camino) y estábamos pasando muchas estrecheces viviendo sólo de mi sueldo.

Entonces leí tu libro. Al principio, no estaba seguro que podría aplicarlo para atraer lo que deseaba simplemente siguiendo tus instrucciones. Pero lo hice. Lo que ocurrió después no solo me benefició a mí, sino también a otras 4 personas que trabajaban conmigo.

Cayeron en mis manos dos contratos por \$1,1 millones de dolares. Mi comisión por ellos fué algo más de \$100.000... y eso sólo fue el comienzo.

Decir que estoy sorprendido no hace justicia al sentimiento de gratitud y asombro que me invade. **Atraer dinero ahora parece fácil**, mientras que antes pensaba que tenía un repelente del dinero que me seguía a todas partes."

Craig Perrine

<http://tinyurl.com/a9h5w>

Aquí tiene otro....

"Hola Stuart!

Yo descargué "Cómo Conseguir Mucho Dinero Para Lo Que Desea -Rápidamente" el 12 de Octubre. Para final de año - usando los procesos CT - cerré una relación muy difícil que había durado 3 años y medio, encontré el amor de mi vida y mi negocio creció un 400% sobre el mismo periodo del año anterior.

¡Esto es INCREIBLE!

Quiero agradecerte tu magnífico trabajo, que me ha ayudado a terminar con los 18 meses más difíciles de mi vida".

Robert Gutierrez

Otro más...

"Mi esposa y yo vivíamos de alquiler. Debido a errores del pasado no habíamos podido ahorrar lo suficiente para comprarnos una casa todavía. Pero los niños estaban creciendo. Necesitábamos más espacio.

Así que decidimos mudarnos. El peor problema de mudarse, cuando vas de alquiler, no es mudarse. Es la fianza. Y cuando tu crédito es tan malo como el nuestro, lo que te piden de fianza suele ser una barbaridad. De hecho, cuando un potencial arrendador nos pidió \$8.000 de depósito (primer y último mes más un depósito de \$4.000) le dije que por ese dinero ya habría comprado una casa.

Para resumir la historia, Brandy encontró la casa "perfecta", con mucho espacio para la familia, y jardín delantero y trasero (lo cual es muy raro en California).

El problema: necesitábamos entregar un depósito antes de 3 días.

Usando una técnica que aprendí en la 2ª parte del libro de Stuart, recibimos \$1.800 en metálico en 18 horas...suficiente para el depósito y algo más.

No le puedo prometer que algo así le ocurra a usted o a otra persona. Todo lo que le puedo decir es que la tecnología de Stuart funcionó para mí y mi familia.

Pruebe el Método y decida por usted mismo..."

Joe Jones, Jr.

Cómo poner en marcha su Máquina de Dinero Interna

Si usted se está preguntando por qué **mi Método es diferente** de los otros cientos que hay, imagine por un segundo que está observando y escuchando un cuarteto de cuerda, interpretando una bella pieza de Mozart.

En este cuarteto hay cuatro músicos; el primer violinista, el segundo violinista, la viola y el violoncellista. La música es preciosa porque los cuatro músicos están en perfecta armonía, y tocan al mismo ritmo. Es decir, están en "sincronía".

Pero imagine ahora que, cada interprete del mismo cuarteto, **tiene una partitura totalmente diferente de la de los demás músicos.**

¿Qué sucede cuando empiezan a tocar? Tocan diferentes melodías. Y las probabilidades de estar en armonía: **casi ninguna**.

¿Qué tiene esto que ver con mi Método para hacerse rico?

Todo. Lo que descubrí en mis investigaciones es que el cerebro es un "cuarteto" de cuatro cerebros; muy parecido a un cuarteto de cuerda.

El hemisferio izquierdo coje sus señales de las **palabras y la lógica**. El hemisferio derecho usa **formas e imágenes** como "partitura". Para el cerebro medio, las **emociones** hacen el ajuste; y el cerebro primario escucha melodías en forma de **estímulos físicos y respuesta**.

Supongamos que usted tiene un problema de peso (nada personal - mucha gente lo tiene) y decide "ponerse a dieta". Lo que ha sucedido es que su hemisferio izquierdo ha decidido perder peso. Y, si tiene suerte, a la vez usted creó una imagen suya más delgado.

¡Ni se le ocurra pensar que va a perder algún peso aún! Porque cuando se sienta a la mesa a comer...y lleguen las patatas asadas...aunque su hemisferio izquierdo está tocando el nuevo **"Concierto de la pérdida de peso"** y su hemisferio derecho tratando de mantenerse - su cerebro medio (emociones) ha puesto un disco con la "misma vieja canción": **"Dame Patatas Asadas Ahora"**

Es decir, su cerebro medio recuerda las buenas y felices **emociones** asociadas a **comiendo deliciosas, riquísimas patatas asadas**.

Y la acción física de su cerebro primario es tocar una canción de su propiedad, también: **"Ya conoces la sensación de atracarse..."** y recuerda la placentera sensación de las patatas asadas en su boca...y ese **maravilloso y familiar sentimiento de un estómago repleto..**

¿Dieta? ¡Ja, ja!

No se saltó las patatas. Se comió todas las que pudo.

Y, en seguida, va a pedir el **segundo** plato.

Este es el problema de la mayoría de los programas de alcanzar objetivos, ya sea perder peso, ganar dinero, o conseguir algo. **Esto es por lo que usted vuelve a caer en antiguos patrones, condiciones y problemas**. Dos o más de los cuatro "instrumentos" de su cerebro no están en "sincronía" con lo que el "primer violín" (hemisferio izquierdo) quiere tocar - porque no tienen la "partitura" (objetivo) que el "primer violín" (hemisferio izquierdo) quería que cada uno de ellos entendiera.

Deténgase un minuto. Ahora piense cómo de diferente sería si usted tuviera una forma probada de trasladar (o "transponer") el objetivo ("la partitura") en un formato que cada parte de su cerebro podría entender, **todas al mismo tiempo y de una manera que asegure que prestan su atención.**

Si usted la tuviera, estaría seguro de **alcanzar sus objetivos sin esfuerzo y armoniosamente** - porque el conflicto interno que ha conocido la mayor parte de su vida entre las diferentes partes de su cerebro, de repente, se transformaría en **cooperación sincronizada.**

Y por fin, después de tantos años, usted consigue lo que quiere - ¡cada vez!

Presentando Transposición Cibernética™, la MÁS PODEROSA técnica de creación de riqueza

Mi revolucionario descubrimiento se llama Transposición Cibernética. Lo que hace es activar el maravilloso poder creativo del cerebro de una forma que nadie ha descrito hasta ahora.

Es por eso por lo que las personas que aplican esta técnica obtienen éxitos con una consistencia que no podía ser explicada hasta ahora - y por qué la gente que intentó otros métodos menos seguros, acabaron abandonándolos muy frustrados.

Pero Transposición Cibernética hace algo más que armonizar las cuatro partes de su cerebro. También busca el apoyo de las cuatro partes para recordar viejos éxitos, y aplicar las habilidades, conocimientos y entusiasmo envueltos en aquellos, para aplicarlos a sus nuevos futuros éxitos.

Lo que significa es que **hacer mucho dinero ya no es un gran avance para usted** - por que **usted podría jurar que ya lo ha hecho varias veces antes!** (Importante: este es el sentimiento que tendrá que propulsará sus acciones y determinará sus resultados. **¡Y puede tener este sentimiento incluso si no obtuvo mucho dinero antes!**)

De hecho, Transposición Cibernética aclara cuál es el gran misterio de cómo ocurre cualquier éxito en creatividad empresarial.

Por qué estoy regalando "la gallina de los huevos de oro"

Recientemente me asocié con el autor de best-sellers Joe Vitale para escribir mi técnica de \$25.000 dolares diarios en un paso-a-paso, fácil-de-comprender ebook, en forma de Curso on-line. ¿Por qué?

En Diciembre de 1999 conducía por una parte oscura de la autovía de Gaithersburg, Maryland. Había un vehículo en medio, con las luces encendidas, bloqueando el paso. No lo ví a tiempo.

Nos chocamos contra él a gran velocidad. El motor de mi coche atravesó el salpicadero. Tuve, lo que generosamente se llama, una "experiencia cercana a la muerte".

Afortunadamente, el coche no se incendió.

¡Mi encuentro con la muerte podría ser el inicio de su fortuna!

Cuando tienes una experiencia próxima a la muerte, ves la vida de una forma nueva. Eso es lo que me ocurrió a mí.

Lo que sucedió esa tarde, junto a otros hechos acaecidos en el mundo, me hizo darme cuenta de que tenía algunas cosas importantes que hacer, las cuales había estado evitando durante años. Tomé una decisión: **Ponerme en marcha antes de que fuera demasiado tarde.**

Me dí cuenta que había desarrollado la técnica más efectiva y avanzada del mundo para alcanzar objetivos financieros. Necesitaba compartirla con tanta gente como pudiera, a un precio que cualquiera pudiera pagar.

E Internet es la forma perfecta de hacerlo.

Esto es lo que otros autores han dicho de este libro

Las respuestas a mi nuevo libro, por parte de sus primeros lectores, ha sido abrumadora. Esto es lo que ha dicho el autor de libros de marketing más vendido del mundo:

"...Puede ser el libro más importante que usted jamás lea..."

"Nunca pensé que hubiera magia alguna en el marketing. Pero estaba equivocado. Después de leer el revelador libro de Stuart Lichtman "Cómo Conseguir Mucho Dinero Para Lo Que Desea - Rápidamente" ahora sé que hay magia. Su nombre es "Transposición Cibernética". **Y sé que puede ser el libro más importante que usted jamás lea".**

Jay Conrad Levinson

Autor de la serie "Guerrilla Marketing" y colaborador habitual de Victor Boc

Eliminando las raíces del auto-sabotaje

"En "Como Conseguir Mucho Dinero Para Lo Que Desea - Rápidamente" Stuart Lichtman le lleva al motivo profundo de por qué la mayoría de la gente falla, no importa lo duro que trabajen. Aquellos que no consigan entender su mensaje pueden arrojar todas sus esperanzas al viento. Si usted tiene "dudas" acerca de su habilidad para tener éxito, este libro le enseñará qué es lo que hay detrás de esas "dudas" y cómo eliminarlas para siempre. Es realmente impresionante."

Blair Warren

Autor, "The Forbidden Keys to Persuasion"

Resultado personal: una "¡oportunidad de siete cifras!"

"Al ser un Afro-Americano amputado, originario de San Diego, ganador de una medalla olímpica de esquí, he conocido muchas técnicas de consecución de objetivos. Cuando escuché sobre el nuevo Método de Stuart Lichtman, fui cauto. **Pero esto es algo que jamás había visto antes.**

Como resultado de usar este programa y de eliminar algunos bloqueos inconscientes que no sabía que tenía, acaban de ofrecerme una **oportunidad de negocio de siete ceros**. Cada día, una nueva oportunidad aparece. **Mi mayor problema es cómo gestionar tantos negocios nuevos."**

Bonnie St. John

Medallista Olímpico

Autor de "Succeeding Sane"

Ahora tiene la posibilidad de "conseguir el Oro"

Por primera vez desde que creé Transposición Cibernética, usted puede conseguir mis técnicas para obtener lo que desea, más fácilmente y con mayor certidumbre que nunca. Mi nuevo libro se llama "Cómo Conseguir Mucho Dinero Para Lo Que Desea - Rápidamente"

Es la información más poderosa y efectiva que existe de este tipo. Usted sabrá exactamente qué hacer, cómo hacerlo, e incluso cómo proceder si tiene problemas con alguna de las técnicas. Los lectores de este libro me han dicho que es como tener un entrenador personal para el éxito al lado suyo, guiándole a través de todos los vericuetos hasta conseguir sus objetivos financieros.

Tómese un momento y piense para qué le gustaría el dinero. Haga una lista mental. ¿Cuánto dinero necesitaría para lo que hay en su lista? ¿Sabe cómo va a conseguir el dinero?

¡Ahora sí lo sabe! ¿No es reconfortante pensar que lo único que necesita es una técnica que ha sido testada, refinada y perfeccionada (y científicamente probada) con más de **50.000 personas de todo el mundo?**

¡Y usted puede tener esa información inmediatamente, descargándola de Internet!

¿Cuánto vale esa información para usted?

Recuerde, muchas multinacionales me pagaban **\$25.000 dolares diarios** por enseñar esto a sus ejecutivos (un promedio de \$4.500 por persona).

Por supuesto, si piensa sobre ello, **una técnica que puede usar cada vez que desee crear mucho dinero para usted** podría valer fácilmente \$1.500. Es un precio pequeño a pagar por los cientos de miles de dólares, o millones, que conseguirá con este conocimiento.

Y ya he sido pagado muchas, muchas, muchas veces por esta valiosa metodología. Ahora quiero que la conozca tanta gente como sea posible. Así que le estoy poniendo un precio de sólo \$149,50 dolares - **conservadoramente hablando, la décima parte de lo que vale.**

Sin embargo, por tiempo limitado, el distribuidor, Successful Ventures Publishing Inc, ofrece un precio introductorio de tan sólo \$79,50 dolares.

Pero recuerde, para conseguir este precio especial debe actuar ahora, ya que dicho precio puede ser incrementado en cualquier momento.

Además, si usted lo compra hoy, no corre ningún riesgo. "Cómo Conseguir Mucho Dinero Para Lo Que Desee - Rápidamente" tiene una **garantía de devolución de su dinero de 60 días**, si no está satisfecho. Si no está contento con los resultados al final de los 60 días, notifíquelo a la editorial y recibirá la devolución de su dinero. ¡Así de simple!

¡No sólo eso! Quiero maximizar sus posibilidades de éxito, así que le regalaré los siguientes 4 **Bonus GRATIS**:

BONUS # 1: El Seminario Completo en Audio, que abarca los conceptos y técnicas clave, recibirá en su ordenador el mismo material que los empleados de las multinacionales que me contrataron (cuyas empresas pagaban \$4.500 dólares por cada uno). También recibirá los Formularios imprimibles originales, que le guiarán en el uso de estas técnicas de manera rápida.

BONUS # 2: Secretos Probados para Hacer Grandes Sumas de Dinero en Su Propio Negocio . He gestionado y dirigido en la sombra más de 100 pequeñas empresas de gran éxito mundial, y he mejorado sus posibilidades de éxito en cada una **enormemente**. ¿Cómo? Empleando los mismos secretos que aprenderá en este bonus de 79 páginas. Contiene información especial muy poco conocida en el mundo de los negocios, pero será suya **GRATIS** con la copia de "Cómo Conseguir Mucho Dinero Para Lo Que Desea – Rápidamente".

BONUS # 3: Cómo Hacer Las Cosas En La Mitad de Tiempo. Pronto se reirá de todas esas técnicas de gestión del tiempo después que aprenda mis efectivos y simples métodos. Unos pequeños cambios en sus hábitos diarios le ahorrarán **enormes** cantidades de tiempo. ¡Se sorprenderá de los resultados!

BONUS # 4: ¡ZAPPERS! Una serie de técnicas fáciles que puede usar para modificar situaciones difíciles "in situ". ¿Alguna vez deseó tener una solución mágica para eliminar la tensión en una reunión? Cuando debe tomar una decisión, ¿le gustaría saber cómo tener clara su mente para tomar la más adecuada? ¿Qué le parecería una forma simple de estar tranquilo y centrado antes de dar una presentación? Este bonus le da una serie de herramientas para poner las cosas a su favor.

Bien, hasta aquí, ha visto una ligera pincelada del tremendo valor de este paquete. Aproveche y obtenga cuanto antes esta valiosa información. [**¡Pruébalo ahora!**](#)

Sinceramente,

Stuart A. Lichtman

P.D.: ¿Listo para [comprar](#)? Si no es así, hay algo sobre lo que debería pensar:

Haga lo que ha estado haciendo hasta ahora y obtendrá los mismos resultados. Es un hecho probado. Y si espera recibir algo distinto haciendo lo mismo, es una popular definición de "locura".

Pero usted no está loco. Puede que sea escéptico. Es normal. Pero **recuerde que mi método ha funcionado para decenas de miles de personas de todo el mundo.** Y además, su inversión tiene una **garantía de 60 días.**

No se arriesgue a vivir una vida infestada de escasez y frustración. Dése el regalo de la abundancia financiera- no sólo para hoy, sinó también para el futuro.

Tome la iniciativa - [¡Adquiera el Curso hoy!](#)

2002-2004 Successful Ventures Publishing Inc.

Editorial de Alejandro Ezcurra

Contacto: knebaih@yahoo.com

