

SELF-MASTERY · THE ONE ACADEMY™

S.P.E.A.R.

Una breve guía de Self-Mastery

Liviu Ursan

Liviu Ursan

S.P.E.A.R.™ — Una breve guía de Self-Mastery

S.P.E.A.R.™ es un concepto y un marco educativo desarrollado por Liviu Ursan. Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede reproducirse sin el permiso escrito del autor.

liviuursan.ro · thelone1.com

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

S — Situación

P — Percepción

E — Emoción

A — Acción

R — Resultado

SPEAR aplicado a la salud

SPEAR aplicado a las relaciones

SPEAR aplicado al dinero

El siguiente paso

INTRODUCCIÓN

Quiero el poder

Todo el mundo quiere poder. Pocos lo llaman por su nombre correcto.

No me refiero al poder sobre otros — sobre una pareja, un empleado, una situación económica. Me refiero a algo mucho más simple y, en mi experiencia, mucho más raro: el poder de ver con claridad lo que ocurre dentro de ti, en el momento en que realmente importa.

Pasé años buscando esta respuesta en lugares distintos — en libros de psicología, en el estoicismo, en el coaching, en mis propias decisiones, algunas buenas, otras no. Observé, cada vez, el mismo recorrido: algo sucede. Le atribuyes un significado. El significado produce una emoción. La emoción produce una acción. La acción produce un resultado. Y el resultado se convierte, casi siempre, en la prueba del significado que le atribuiste al principio.

Así se cierra el círculo — y así nos quedamos, muchas veces durante años, en el mismo lugar, creyendo haber cambiado algo porque cambiamos el comportamiento en la superficie. Adelgazamos, volvemos a engordar. Nos reconciliamos, volvemos a pelear por lo mismo, con otras palabras. Ahorramos, luego cedemos a una decisión impulsiva que nos devuelve

exactamente al punto de partida.

No porque seamos débiles. Porque siempre atacamos el extremo equivocado de la cadena.

S.P.E.A.R. es el mapa de este recorrido. Situación. Percepción. Emoción. Acción. Resultado. No es una teoría. Es una herramienta — y, como cualquier herramienta, vale exactamente lo que la uses. No te la ofrezco como una filosofía para contemplar. Te la ofrezco como algo para usar esta misma noche, ante la primera situación que te saque de tu calma.

Este libro es corto intencionalmente. No quería escribir otro volumen grueso que se compra, se pone en el estante y nunca se termina. Quería algo que pudieras leer en una hora y aplicar ese mismo día — a tu salud, a una relación, a una decisión financiera. El resto — la profundidad, la práctica sostenida, el acompañamiento — llega en otro lugar, si y cuando estés listo para ello.

Por ahora, solo necesitas esto: la Situación siempre es neutral. Todo lo demás lo construyes tú. Y precisamente por eso puede reconstruirse.

Unas palabras sobre quién te habla aquí. No soy un teórico. No construí S.P.E.A.R. en un escritorio, leyendo estudios, sino viviendo — equivocándome, observando, corrigiendo, otra vez. Todo lo que encuentras en estas páginas pasó primero por mi propia vida, mis propias decisiones, las conversaciones difíciles con las personas que amo, antes de convertirse en algo que enseñó a otros. Si en algunos momentos parece que hablo demasiado directamente de mis propios momentos difíciles, es intencional — un modelo sobre la honestidad interior tendría poco sentido si se

enseñara desde detrás de una máscara de perfección.

S — Situación

Todo empieza con un hecho.

La Situación es lo que realmente ocurrió — lo que una cámara de video habría podido grabar, sin ninguna interpretación añadida. Es el tipo de cosa que cualquier testigo confirmaría, sin importar su opinión sobre ti o sobre el contexto. No contiene adjetivos. No contiene intención. No contiene conclusiones sobre el carácter.

„Llegó a las 10:20“ es una Situación. „No me respeta“ ya no lo es. „Las ventas cayeron un 12% este mes“ es una Situación. „Estamos a punto de fracasar“ ya no lo es.

Parece una distinción trivial. No lo es. La mayoría de las personas a las que he acompañado a lo largo de los años llegan convencidas de que su problema es una Situación, cuando en realidad el problema está mucho más abajo en la cadena — en la Percepción, en la Emoción, o en una Acción repetida por costumbre, tan antigua que se ha vuelto invisible. Esta confusión entre hecho e interpretación es la fuente de mucho sufrimiento innecesario, porque intentamos resolver algo que no puede resolverse — una interpretación disfrazada de hecho.

La prueba que uso siempre, conmigo mismo y con mis clientes, es simple: ¿qué habría podido grabar realmente una cámara y un

micrófono? Si la respuesta contiene intención, carácter o una suposición sobre el futuro, ya no estás en la Situación. Ya has avanzado, sin darte cuenta.

Esto no significa que tu interpretación esté equivocada. Solo significa que es tuya — y, siendo tuya, puede verificarse, discutirse, ponerse a prueba frente a los hechos. Una interpretación que confundes con un hecho nunca puede verificarse. Solo defenderse.

Aprendí esta lección de la manera más dura durante un período en que unos exámenes médicos mostraron un problema en mi columna vertebral. El hecho, la Situación, era simple: una imagen de resonancia magnética con cierto resultado, unas palabras escritas por un médico en un papel. Todo lo demás — el miedo a la operación, los escenarios en los que ya no podría funcionar con normalidad, las noches en que me imaginaba dependiente de otros, incapaz de vivir mi vida como la conocía — no era la Situación. Eran construcciones de mi propia mente, partiendo de un hecho real, pero mucho más grandes y más oscuras que el hecho en sí.

Pasé varios días viviendo prácticamente en ese futuro imaginado, no en el presente real. Mi cuerpo reaccionaba a escenarios que aún no habían ocurrido — y que, como resultó después, ni siquiera ocurrieron de la forma en que los había construido. Esa separación — entre lo que realmente había pasado y lo que yo había añadido encima — fue el primer paso real hacia la calma. No porque el problema médico desapareciera. Porque dejé de duplicarlo con un sufrimiento completamente imaginario.

El ejercicio con el que empiezo cada sesión de coaching es exactamente este: „Cuéntame la Situación, sin una sola palabra que no resistiría en un juzgado.“ Normalmente hacen falta varios intentos para llegar ahí — porque estamos entrenados para mezclar el hecho con la historia desde la primera frase.

Pruébalo ahora mismo, con algo que te preocupe esta semana. Escribe una sola frase — solo la Situación. Luego léela de nuevo y pregúntate: ¿cualquiera la confirmaría, sin importar su opinión sobre mí? Si la respuesta es no, todavía tienes trabajo por hacer para separar el hecho de la historia. Eso no es un fracaso — es exactamente el punto donde el modelo empieza a ser útil.

CAPÍTULO 2

P — Percepción

Aquí ocurre casi todo.

La Percepción es el significado que tu mente le atribuye a la Situación. No es un hecho. Es una interpretación — y, como cualquier interpretación, puede diferir de una persona a otra, incluso cuando la Situación es idéntica para ambas.

La fórmula breve que enseño constantemente: $S \neq P$. La Situación no es igual a la Percepción. Las tratamos como si fueran lo mismo, y eso nos cuesta enormemente — porque cuando crees que tu Percepción ES la realidad, ya no tienes ningún motivo para cuestionarla. ¿Por qué verificarías algo de lo que ya estás seguro que es verdad?

Viví esto directamente en una decisión importante de mi vida — la elección de mi camino profesional y, más tarde, de mi relación con mi esposa Andreea, en una dirección distinta a la que mi familia, especialmente mi madre, se había imaginado. La Situación era simple: yo elegía un camino, una pareja, una forma de vivir mi vida. Su Percepción, en ese momento, era una Percepción de pérdida — como si mi elección significara un rechazo de todo lo que ella consideraba importante, un alejamiento irreversible.

No digo que su Percepción fuera ilegítima o infundada. Digo que era suya, construida a partir de su propia historia, sus propios miedos, su propio sistema de valores formado a lo largo de toda una vida. Y yo, a mi vez, tenía mi propia Percepción de su reacción — la leía como rechazo, como juicio, a veces como prueba de que nunca tendría la aprobación que necesitaba. De mi Percepción nacieron mis propias emociones, a veces tan intensas como las suyas, y mis propias acciones — algunas defensivas, otras orgullosas, pocas sabias.

Lo que aprendí, con el tiempo, es que no se puede negociar directamente con la Situación. Tampoco se puede negociar directamente con la Percepción de otra persona — esa es suya, tan real para ella como la tuya lo es para ti. Solo se puede negociar con la propia Percepción. En cuanto veo con claridad qué interpretación llevo en un momento dado, puedo elegir si quiero conservarla — no negándola, sino verificándola honestamente.

No se trata de pensamiento positivo forzado, del tipo „veamos el lado bueno.“ Se trata de una pregunta mucho más simple y mucho más difícil: „¿Qué creo realmente que significa esto? ¿Y es verdad, o solo familiar?“ A menudo, nuestras Percepciones más fuertes no son verdaderas — son simplemente antiguas. Las heredamos, las practicamos, las confirmamos tantas veces que llegaron a parecer realidad, no opinión.

Separar S de P no resuelve el conflicto con mi madre al instante. Pero cambia por completo el terreno de juego: ya no lucho contra un hecho incuestionable, trabajo con una interpretación — la mía y la suya — que puede, con tiempo y honestidad, ajustarse.

Con los años, nuestra relación cambió — no porque la convenciera de pensar diferente, sino porque ambos dejamos de tratar nuestras Percepciones iniciales como las únicas posibles. Ella necesitó tiempo para confrontar sus miedos con los resultados reales de mi vida. Yo necesité tiempo para entender que su reacción venía de un amor asustado, no de un rechazo. Ninguno de estos cambios habría sido posible mientras confundíamos la Percepción con un veredicto definitivo — el suyo sobre mí, o el mío sobre ella.

CAPÍTULO 3

E — Emoción

La Emoción no es el enemigo.

La Emoción es la vibración en el cuerpo, siempre producida por la Percepción — nunca directamente por la Situación en sí. Esto es importante, porque muchas personas creen ser „demasiado sensibles“ o „demasiado reactivas“, cuando en realidad el problema no es su capacidad de sentir, sino la Percepción detrás de lo que sienten. La Emoción es el mensajero. Tenemos la costumbre de castigar al mensajero por el mensaje que trae.

Puedes sentir ira sin atacar. Puedes sentir miedo y aun así dar el paso difícil. La Emoción prepara un impulso — pero el impulso no es la Acción. Entre ambos existe un espacio, por pequeño que sea, a veces no más largo que unos segundos, y en ese espacio comienza la verdadera libertad. Casi todo el trabajo de la Self-Mastery ocurre, en la práctica, en ese espacio diminuto entre sentir y actuar.

Durante mucho tiempo creí que debía eliminar las emociones „negativas“ para funcionar bien. Ira, miedo, vergüenza — las trataba como defectos que reparar, como pruebas de una debilidad que ocultar, sobre todo de mí mismo. Entendí más tarde que no necesitan eliminarse. Solo necesitan reconocerse por lo que son: información sobre la Percepción que acabo de

elegir, consciente o inconscientemente.

Cuando siento una emoción intensa ahora, la primera pregunta ya no es „cómo me deshago de esto lo más rápido posible“, sino „¿qué creo realmente, en este momento, para sentir exactamente esto?“ La mayoría de las veces, la emoción cambia no porque la haya reprimido o forzado a desaparecer, sino porque vi con claridad el pensamiento que la alimentaba — y, una vez visto, ese pensamiento pierde parte de su poder.

Esto no significa que cada emoción negativa deba „resolverse“ de inmediato. A veces la tristeza, la frustración, incluso la ira son respuestas apropiadas a una Situación real, y la prisa por eliminarlas es en sí misma una forma de evitación. La diferencia que hago está entre sentir una emoción como información honesta y ser conducido ciegamente por ella hacia una Acción que lamentarás después.

La Self-Mastery no significa que dejes de sentir ira, miedo o deseo. Significa que ya no estás obligado a ejecutarlos automáticamente, sin un solo segundo de pausa entre el impulso y el comportamiento.

CAPÍTULO 4

A — Acción

Aquí se ve todo lo que has construido hasta ahora.

La Acción es lo que haces o no haces, como respuesta directa a lo que sientes. La inacción es en sí misma una forma de Acción — el silencio, el aplazamiento, la evitación son elecciones, aunque no se sientan como tales en el momento en que las haces. „No hice nada” es, muchas veces, la forma más eficaz de mantener exactamente la misma Situación durante otro mes, otro año, otra década.

La mayoría de las personas intentan cambiar el Resultado cambiando directamente la Acción, sin tocar nunca la Percepción o la Emoción de fondo. Se puede — pero es el camino difícil, y rara vez perdura. Es mucho más simple y mucho más estable cambiar la interpretación y luego actuar naturalmente desde ella, que forzar un comportamiento nuevo sobre una Percepción sin cambiar. La disciplina construida sobre la negación — „no puedo hacer X” — cede rápidamente, normalmente justo en el momento de cansancio o estrés en que más la necesitas. La disciplina construida sobre la claridad — „ya no creo que X me sirva” — se mantiene, porque ya no lucha contra nada. Simplemente deja de tener sentido.

Lo vi con claridad cuando dejé de fumar. Durante mucho tiempo, mi ‚acción‘ fue una batalla diaria de voluntad — resistía horas, a veces días, pero la Percepción permanecía igual: ‚lo necesito para calmarme, para funcionar, para sobrellevarlo.‘ Con esa Percepción intacta, cada día de abstinencia era una forma de privación, y la privación, tarde o temprano, cede. El verdadero dejar de fumar no vino de más fuerza de voluntad ni más disciplina. Vino cuando realmente cambié la interpretación: ya no era una herramienta de calma la que necesitaba, solo un viejo hábito heredado de una época de mi vida que ya no existía. Desde la nueva Percepción, la Acción se volvió casi simple — no fácil, pero simple, en el sentido de que dejó de ser una lucha diaria.

La misma lógica se aplica a cualquier hábito que intentes cambiar solo con fuerza. Las dietas que ‚no funcionan‘, los planes de ahorro abandonados en el segundo mes, los propósitos de Año Nuevo olvidados para febrero — la mayoría de las veces no es un problema de voluntad insuficiente. Es una Percepción sin cambiar, forzada dentro de una Acción nueva que no le queda bien, y que el cuerpo y la mente terminan rechazando.

La pregunta que siempre me hago, en cualquier situación en la que quiero un resultado diferente: si creyera algo distinto sobre esto, ¿qué haría diferente ahora mismo? La respuesta suele mostrarme exactamente dónde necesito trabajar — no en el comportamiento superficial, sino en la creencia que hay debajo.

R — Resultado

El Resultado no es el final.

El Resultado es el efecto de tu Acción — y, la mayoría de las veces, se convierte en la prueba de la Percepción inicial. Si creíste que no eras capaz de algo, actuaste desde el miedo o la evitación, y el resultado fue pobre, tu mente lo tomará como „ya ves, tenía razón desde el principio.” El ciclo se cierra solo, casi a la perfección, a menos que intervengas conscientemente — y con cada repetición, la creencia original se fortalece, se vuelve más difícil de cuestionar, más „verdadera.”

Pero el Resultado no tiene que quedarse como un veredicto. Puede convertirse en información.

La diferencia entre ambos es enorme, aunque a primera vista parezca solo cuestión de vocabulario. Un veredicto te dice quién eres — „no se me da bien el dinero”, „no soy el tipo de persona que triunfa en las relaciones”, „soy de los que se rinden.” Una información te dice solo lo que intentaste y lo que podrías ajustar — „este método no funcionó esta vez”, „maneje mal ese momento”, „me rendí porque me faltó un plan claro, no porque sea débil.”

Un emprendedor que pierde dinero en un negocio puede concluir „no se me da bien el dinero“ — un veredicto, que contaminará cada futura decisión financiera, convirtiéndose él mismo en la Percepción que producirá el próximo resultado pobre. O puede concluir „esto es lo que no funcionó esta vez, esto es lo que ajusto la próxima“ — información, que alimenta directamente la siguiente decisión, mejor que la anterior.

El Resultado, sea cual sea, se convierte en parte de la siguiente Situación. El ciclo S-P-E-A-R nunca se detiene — no hay una línea de meta donde „termines“ de aplicar el modelo. Pero tú decides, cada vez, si entras en el siguiente ciclo desde el mismo lugar, con la misma Percepción reforzada por el fracaso anterior, o desde un lugar un poco más claro, con una interpretación que tuviste el valor de verificar en lugar de aceptar automáticamente.

No necesitas la respuesta perfecta para cada Situación de tu vida. Solo necesitas ver el proceso un poco antes que la última vez — captar la Percepción antes de que se convierta en Emoción automática, o la Emoción antes de que se convierta en una Acción que lamentarás. Cada segundo ganado en claridad es un segundo en el que la elección vuelve a ser posible.

CAPÍTULO 6

SPEAR aplicado a la salud

La salud no cambia solo con fuerza de voluntad. Cambia con la Percepción que eliges creer frente a los mismos hechos.

Una Situación común: los análisis muestran un valor fuera de lo normal. O, más simplemente — no has hecho ejercicio en tres semanas, has comido de forma desordenada, has dormido mal últimamente. Un hecho, neutral, verificable.

Desde aquí, dos caminos posibles, igualmente reales, igualmente disponibles. Un camino: „Mi cuerpo está fallando, ya es demasiado tarde para cambiar algo“ — una Percepción que produce vergüenza o resignación, que a su vez produce evitación: retrasas la revisión médica porque no quieres la confirmación de tu miedo, evitas el tema en las conversaciones, a veces comes precisamente para anestesiar la incomodidad emocional de la Percepción, no el hambre real. El Resultado de este camino — un estado que empeora o se estanca — confirma el miedo inicial, reforzando la creencia „ya ves, tenía razón, es demasiado tarde.“

El segundo camino: „Tengo información, puedo ajustar“ — una Percepción que produce una forma tranquila de determinación, sin drama, sin promesas exageradas a ti mismo. De esa determinación tranquila surge un paso concreto — una cita

médica, un pequeño cambio en la alimentación, retomar el ejercicio mañana, no „el próximo lunes“ o „el año que viene.“ El Resultado de este camino — una mejora gradual, a veces lenta — se convierte en la prueba de que la segunda interpretación fue la útil, reforzando la creencia „puedo ajustar las cosas.“

La Situación era idéntica en ambos casos — los mismos análisis, el mismo cuerpo, el mismo período de descuido. Lo que cambiaba, cada vez, era solo la Percepción — y, a partir de ella, todo el resto de la cadena.

Vivi este camino directamente, con mi propia columna vertebral, en un período en que me di cuenta de lo fácil que resbalo hacia el primer escenario — el de la resignación dramática — si no observo conscientemente qué creo en ese momento. La diferencia entre quedarme atrapado meses en el miedo y dar el primer paso concreto no fue un cambio en las circunstancias médicas. Fue un cambio de Percepción, sostenido día a día.

Existe también un tercer camino, más sutil que los dos primeros, que veo a menudo en personas ambiciosas, orientadas al rendimiento: „No tengo tiempo para esto ahora, me ocuparé cuando termine el proyecto importante.“ La Percepción suena racional, incluso responsable — pero sigue siendo una forma de evitación, vestida de prioridades. A partir de ahí, la Acción se convierte en aplazamiento permanente, y el Resultado es una salud gestionada siempre „más tarde“, nunca ahora. He reconocido este patrón en mí también, más de una vez — y he aprendido que „más tarde“ es, la mayoría de las veces, solo otra forma de decir „nunca“, dicha con voz tranquila.

No te propongo tratar cada síntoma con pánico, ni ignorar la incomodidad con calma forzada. Solo te propongo observar, honestamente, qué Percepción está guiando realmente tus decisiones sobre tu cuerpo — y si esa Percepción realmente te sirve, o solo te es familiar.

CAPÍTULO 7

SPEAR aplicado a las relaciones

Tu relación con alguien es, en gran medida, tu relación con tus Percepciones sobre esa persona.

Una Situación frecuente en cualquier pareja: tu pareja no responde a un mensaje durante varias horas. O dice algo en un tono que interpretas de cierta manera. He vivido versiones de esta escena también en casa, muchas veces partiendo de malentendidos aparentemente menores — relacionados con el tono, con expectativas no dichas sobre una comida, con cómo debería haberse dicho un comentario, con quién debería haber entendido a quién sin que se le explicara.

Cada uno de nosotros llega con su propia Percepción de lo que significa el silencio, el tono o la prisa del otro — Percepciones construidas a partir de la familia de la que venimos, de relaciones anteriores, de miedos personales que llevamos desde mucho antes de que existiera la relación actual.

De una Percepción como „no le importo“ surge inquietud, luego, muchas veces, ira — y de la ira vienen mensajes repetidos, un tono acusador desde el primer segundo de la conversación, una pelea que, en el fondo, no tiene nada que ver con esas pocas

horas de silencio, sino con la interpretación detrás de ellas, construida y reforzada en ausencia de cualquier información real.

De una Percepción como „probablemente está ocupado/a, todavía no sé exactamente por qué” surge un estado mucho más neutral — puedes continuar tu día sin consumirte, puedes simplemente preguntar, sin reproche, cuando realmente hablan. Misma Situación, las mismas pocas horas de silencio, pero un día completamente distinto vivido por dentro.

He observado, en mi propio matrimonio, cuántas veces los conflictos reales no partían de lo que realmente se dijo o se hizo, sino de lo que cada uno suponía que significaba. Un comentario sobre la comida interpretado como reproche. Un silencio interpretado como desinterés. Cada vez, separar el hecho de la interpretación fue el paso que detuvo la escalada — no porque llegáramos a un acuerdo instantáneo, sino porque finalmente hablamos de lo real: la interpretación, no el supuesto hecho.

Un ejercicio que recomiendo a menudo a las parejas con las que trabajo: antes de reaccionar a algo que tu pareja dijo o hizo, escribe, en dos o tres palabras, la Situación exacta — no cómo la sentiste, sino qué ocurrió realmente. Luego escribe por separado tu Percepción. Muchas veces, el simple hecho de separarlas en papel muestra cuánto de la reacción viene de la interpretación, no del hecho. No es un ejercicio que repare al instante una relación difícil — pero es el primer paso honesto hacia una conversación real, en lugar de una sostenida con los fantasmas de las propias suposiciones.

No puedes controlar el comportamiento del otro — lo que dice, qué tan rápido responde, el tono que elige en un momento de

cansancio. Puedes controlar, cada vez, qué haces con tu interpretación de él o ella. Y, la mayoría de las veces, ahí se decide si una noche se convierte en conflicto o se queda simplemente como una noche cualquiera.

Las relaciones largas y sanas no son las que carecen de conflictos. Son aquellas en las que ambas partes aprenden, con el tiempo, a verificar sus Percepciones antes de tratarlas como una verdad absoluta sobre el otro.

CAPÍTULO 8

SPEAR aplicado al dinero

La libertad financiera no empieza con la cifra en la cuenta. Empieza con la Percepción que tienes sobre tu propia capacidad de decidir bien.

Una Situación común: aparece un gasto inesperado, o surge una oportunidad de inversión que hay que decidir rápidamente. Un hecho, neutral — una suma, un plazo, algunas variables por calcular.

Una Percepción posible: „No tengo suficiente, no es el momento, me equivocaré de todas formas elija lo que elija” — que produce miedo, a veces parálisis total ante la decisión. Del miedo, o evitas la decisión por completo, retrasándola hasta que las buenas opciones desaparecen solas, o decides impulsivamente solo para escapar de la incomodidad de esperar, sin cálculo real. Ambas variantes suelen producir un resultado pobre — que confirma „ya ves, no se me da bien el dinero”, reforzando precisamente la Percepción que produjo la mala decisión desde el principio.

Otra Percepción, ante la misma Situación: „Tengo la información, o puedo conseguirla, y puedo decidir con cálculo” — que produce atención concentrada, sin pánico. De esa atención, pides más detalles, calculas variantes, decides con un plazo claro de

reevaluación, no definitivo e irrevocable. El Resultado, sea cual sea — ganancia o pérdida — se convierte en información para la siguiente decisión, no en un veredicto sobre tu valor o tu inteligencia.

El dinero amplifica, la mayoría de las veces, la Percepción que ya tienes de ti mismo. Rara vez la crea desde cero. Alguien que se percibe capaz tratará una pérdida financiera como una lección costosa pero útil. Alguien que se percibe incapaz tratará la misma pérdida como confirmación de una creencia mucho más antigua que esa suma de dinero — muchas veces una creencia formada en la infancia, alrededor de la mesa familiar, mucho antes de que existiera ninguna decisión financiera real que tomar.

El trabajo real, en el área del dinero, no siempre tiene que ver con la educación financiera técnica — aunque eso ayuda enormemente. Igual de a menudo, tiene que ver con identificar la vieja Percepción que llevas a cada decisión, y verificarla honestamente, en lugar de dejar que te guíe automáticamente, como lo ha hecho durante años.

He conocido a personas con ingresos considerables que seguían viviendo desde una Percepción de carencia — cada decisión financiera tomada desde el miedo, nunca desde la claridad, sin importar cuánto creciera el saldo de la cuenta. Y he conocido a personas con recursos modestos tomando decisiones tranquilas e informadas, porque habían verificado su Percepción sobre el dinero en lugar de dejarla como herencia sin tratar. La cifra en la cuenta casi siempre sigue a la Percepción — no al revés, como suele decirsenos.

Si quieres un solo ejercicio para empezar, es este: la próxima vez que sientas un impulso financiero fuerte — ya sea gastar impulsivamente o evitar por completo una decisión — detente y nombra la Percepción detrás de él. No actúes automáticamente desde ella. Solo nómbrala. Muchas veces, eso basta para que la siguiente Acción sea elegida, no ejecutada en piloto automático.

CAPÍTULO 9

El siguiente paso

Ahora has leído el mapa completo. Situación, Percepción, Emoción, Acción, Resultado — un único proceso, aplicado a tres áreas distintas de tu vida: salud, relaciones, dinero. Los mismos cinco movimientos, cada vez, sin importar el contexto en que aparezcan.

Conocer el modelo, por sí solo, no cambia nada. Lo he visto en cientos de personas a lo largo de años de coaching — entienden el concepto perfectamente, a nivel intelectual, incluso podrían explicárselo con claridad a otra persona, y aun así siguen exactamente el mismo camino automático en su vida diaria, porque nadie les ayudó a aplicarlo repetidamente, con guía real, a sus situaciones concretas, en los momentos en que importa.

Esa es la diferencia entre leer sobre un mapa y realmente recorrer el camino, con alguien que ya ha estado ahí y puede mostrarte exactamente dónde se pierde la mayoría de la gente.

The ONE Academy es el lugar donde construí exactamente ese puente — de entender el modelo a aplicarlo de forma sostenida, con estructura, con comunidad, con guía directa de mi parte y de mi equipo. No es para todos, y no es para cada momento de la vida — pero si sientes que estás listo para el siguiente paso, no solo entender S.P.E.A.R., sino vivirlo, con alguien a tu lado que te

ayude a ver lo que es difícil ver solo, te espero ahí.

La Situación siempre es neutral. Todo lo demás lo construyes tú. Y precisamente por eso puede reconstruirse — empezando por la primera Situación de hoy, si eliges detenerte un segundo antes de la reacción automática.

liviursan.ro · thelonel.com