



Los Tres Techos

Por qué tu ingreso se detiene siempre en el mismo número, y el método en cinco partes para que el siguiente nivel deje de ser extraordinario.

No te faltó empujar.

Hay un número en tu vida que no logras pasar. Puede ser lo que ganas al mes, lo que factura tu negocio, lo que te atreves a cobrar o lo que tienes ahorrado. Llegas cerca, a veces lo tocas, y al mes siguiente estás otra vez abajo. Y la explicación que te das es siempre la misma: me faltó empujar.

Si el esfuerzo rompiera techos, ya lo habrías roto, porque esfuerzo te sobra. El techo está en otra parte. Tiene tres capas, y casi todo lo que te han enseñado sobre ganar más trabaja solo la última.

1

Identidad

El número que tu cuerpo considera "mío". Por encima de él, el resultado se siente ajeno, y sin darte cuenta lo devuelves.

"Esto no me pasa a mí." Un ingreso alto que dura dos meses y se va.

2

Costo imaginado

Lo que crees que el siguiente nivel te va a exigir: responsabilidad, exposición, trabajo, perder libertad, perder a los tuyos.

Miedo al nivel, no al dinero. "Si llego ahí, ya no puedo volver."

3

Estructura

Cómo está construido tu ingreso: qué vendes, a quién, cómo, cuánto.

"Necesito más clientes, más horas, cobrar más."

La tercera capa es la única visible, por eso es la única que se enseña. Y por eso tantos cursos de negocio no funcionan: arreglan la estructura, el ingreso sube, y a los dos meses la identidad lo devuelve al número conocido. No es mala suerte. Es el cuerpo haciendo lo que aprendió.

DE DÓNDE SALE

En los años ochenta, el psicólogo William Swann, en la Universidad de Texas, encontró algo incómodo: las personas buscan confirmar la imagen que tienen de sí mismas, incluso cuando esa imagen es desfavorable. Cuando la realidad las trata mejor de lo que creen merecer, sienten inquietud, no alegría, y hacen cosas, sin notarlo, para volver a lo conocido. Lo llamó *autoverificación*. Aplicado al dinero: si tu identidad dice "yo soy de 3.000", ganar 6.000 se siente como un error que hay que corregir. Y lo corriges.

Lo que sí rompe el techo. No es más esfuerzo. Es que el siguiente número deje de ser extraordinario y se vuelva ordinario: que la mujer que gana eso no sea una versión heroica de ti, sino tú un martes cualquiera, tomando decisiones un poco distintas. Cuando el número se normaliza, el cuerpo deja de devolverlo. Y entonces, solo entonces, la estructura puede hacer su trabajo.

Cinco partes, en orden.

No saltes a la cuarta aunque sea la que te suena a "solución": es la que ya intentaste. Cada parte termina en una hoja; llena todas. Una tarde para las partes 1 a 3, otra para la 4, y 30 días para la 5.

01	El número que te pertenece	HOJAS 1 Y 2 · IDENTIDAD
02	La factura imaginaria	HOJAS 3 Y 4 · COSTO
03	Normalizar el nivel	HOJA 5 · PROTOCOLO
04	La estructura	HOJA 6 · CALCULADORA
05	El orden y los 30 días	PLAN
+	Cuando el cuerpo se resiste	PUENTE CON EL 333

ESTO VIENE EN DOS PIEZAS

Esta guía y la Calculadora de Techo. La guía es el trabajo de fondo: las tres capas, seis hojas para escribir y un protocolo de 30 días. La calculadora es la herramienta de la Parte 4: una página web donde eliges tu perfil (empleada, independiente o dueña de negocio), metes tus números y te devuelve tu techo estructural, cuánto da cada palanca en 12 meses y cuál cierra más rápido la brecha hacia tu siguiente número. El enlace y el código QR están en la página 15, justo cuando la necesitas. No la abras antes: sin las partes 1 a 3 hechas, el resultado que te dé es el mismo plan que ya intentaste.

TEN A MANO

Tu resultado del 333: qué Biograbaciones te movieron más. Lo vas a necesitar en la última página.

UNA REGLA

En las hojas hay una casilla que dice *lo que mi cuerpo hace*, de -5 a +5. No la saltes. Es la única medida que no se puede engañar, y es la que decide cuándo seguir y cuándo parar.

El número que te pertenece

El techo de identidad no se ve pensando. Se encuentra buscando el punto exacto donde un número deja de sentirse tuyo. Esta parte lo localiza y después muestra cómo lo has defendido sin saberlo.

Los tres números

Elige la medida en la que sientes el techo: ingreso mensual personal, facturación del negocio, precio de lo que vendes, o ahorro. **Una sola.** Responde rápido; la primera respuesta es la buena.

Lo que tengo hoy El promedio de los últimos seis meses.	
Lo que se siente "como yo" El número más alto que podrías tener sin sentir que algo raro pasa.	
Lo que se siente "no soy yo" El primer número que, al escribirlo, te produce algo en el cuerpo: vacío, risa nerviosa, "eso es para otra gente".	

Entre el segundo y el tercero está tu techo de identidad. Afina: escribe números entre los dos, de menor a mayor, y para cada uno pregunta *¿esto es mío?*. Donde la respuesta cambia de sí a no, ahí está.

MI TECHO DE IDENTIDAD _____

LO QUE MI CUERPO HACE AL ESCRIBIRLO (-5 A +5)

UN DETALLE

El techo de identidad suele estar cerca de un número que viste de niña. Lo que ganaba tu papá, lo que "era mucho" en tu casa, lo que tenía la familia que "se creía". No es casualidad. Lo revisas en la última página.

El patrón de devolución

Si tienes un techo de identidad, ya lo has tocado antes. Y cada vez que lo tocaste, algo te devolvió abajo. Piensa en las veces que llegaste cerca de tu techo, o lo pasaste por un tiempo. Mínimo tres.

CUÁNDO	QUÉ NÚMERO ALCANCÉ	QUÉ PASÓ DESPUÉS (1-3 MESES)	QUIÉN O QUÉ "TUVO LA CULPA"

LAS FORMAS MÁS COMUNES DE DEVOLVER UN RESULTADO

- **El gasto raro.** Un arreglo, un imprevisto, un capricho grande justo después del mejor mes.
- **El cliente que se cae.** O el proyecto que se enfría sin razón clara.
- **El cuerpo.** Te enfermas, te lesionas, te agotas justo cuando más entraba.
- **La distracción.** Empiezas otra cosa, cambias de rumbo, "necesitabas un cambio".
- **El regalo.** Prestas, invitas, ayudas, hasta que el excedente desaparece.
- **El freno.** Dejas de hacer lo que estaba funcionando. Sin decidirlo.

Si dos o más filas tienen la misma forma, ese es tu mecanismo de devolución. No es un defecto; es el cuerpo cumpliendo una regla vieja. Pero ahora tiene nombre, y lo que tiene nombre se puede ver venir.

MI MECANISMO DE DEVOLUCIÓN

Y una última pregunta, para la que no hay casilla porque la respuesta suele ser larga: la cuarta columna dice quién tuvo la culpa. ¿Cuántas de esas culpas eran, en realidad, decisiones tuyas que no viste como decisiones?

La factura imaginaria

El techo de identidad se sostiene con una creencia muy concreta: *el siguiente nivel me va a costar algo que no quiero pagar*. Más trabajo. Más responsabilidad. Más gente mirando. Menos libertad. Perder a los que están conmigo ahora. Y como nunca lo has verificado, el cuerpo le cree a la imaginación.

DE DÓNDE SALE

Una pérdida pesa en la mente cerca del doble que una ganancia del mismo tamaño, y lo que ya tenemos se siente más valioso que lo que podríamos tener (Kahneman y Tversky; Samuelson y Zeckhauser). Por eso el siguiente nivel, aunque sea mejor en todo, se lee como amenaza: lo que podrías perder pesa más que lo que podrías ganar.

Lo que creo que me va a costar

Toma tu techo de identidad de la Hoja 1 y el número que está justo encima: el primero que se sintió "no soy yo". Ese es el siguiente nivel. Ahora escribe, sin filtro, todo lo que crees que te va a exigir.

ÁREA	LO QUE CREO QUE ME VA A COSTAR EL SIGUIENTE NIVEL
Trabajo y horas	
Responsabilidad gente a cargo, decisiones, errores más caros	
Exposición que me vean, que me critiquen, que me pidan más	
Libertad horario, flexibilidad, poder parar	
Relaciones pareja, familia, amigas que "ya no"	
Identidad en quién me convierto, qué dejo de ser	
Lo que no sé nombrar pero siento	

Léelo completo. Esa es la factura que tu cuerpo lleva años pagando por adelantado para no tener que llegar.

La verificación

Piensa en una persona real que ya está en ese nivel o por encima. No una famosa: alguien que conoces, con quien podrías hablar. Si no tienes a nadie, es un dato en sí mismo; vuelve a esto en la Parte 3.

ÁREA	¿LE PASA ESTO A ELLA?	LO QUE EN REALIDAD LE CUESTA	¿YO LO PAGARÍA?
Trabajo y horas			
Responsabilidad			
Exposición			
Libertad			
Relaciones			
Identidad			

MEJOR QUE SUPONER

Una conversación de veinte minutos con alguien que ya cruzó tu techo vale más que esta guía entera. Tres preguntas: *¿qué creías que te iba a costar y no te costó?* *¿qué sí te costó que no esperabas?* *¿qué decidiste distinto?*

LO QUE QUEDA DE LA FACTURA DESPUÉS DE VERIFICAR _____

DE ESO, LO QUE SÍ ESTOY DISPUESTA A PAGAR _____

DE ESO, LO QUE PUEDO NEGOCIAR O DISEÑAR DISTINTO _____

A veces, después de verificar, descubres un costo real que no quieres pagar. Es una respuesta válida. Significa que el siguiente nivel, tal como lo imaginabas, no es el tuyo; y casi siempre significa que hay otra forma de llegar al número sin ese costo. Eso se diseña en la Parte 4.

Normalizar el nivel

El techo se rompe cuando el siguiente nivel deja de ser extraordinario. No cuando lo alcanzas: cuando se vuelve ordinario *antes* de alcanzarlo. La mujer que gana ese número no es una versión heroica de ti que trabaja el doble; es tú, un martes, decidiendo un poco distinto.

TRES MECANISMOS

La identidad se cambia por actos repetidos, no por insight (Oyserman). El yo futuro deja de ser un extraño cuando lo haces vívido y cercano (Hershfield). Y lo que se ve todos los días deja de disparar alarma: habituación, el principio más viejo de la psicología del aprendizaje.

La mujer de ese número

EL SIGUIENTE NÚMERO

Describe a la mujer que lo tiene. No lo que logró: lo que hace y lo que decide.

Un martes a las 9 am está...	
Lo que ya no hace lo que dejó de hacer para llegar ahí	
A qué le dice que no sin pensarlo	
Qué decide distinto cuando llega una oportunidad	
Qué decide distinto cuando llega un gasto	
Cómo habla de dinero con su familia	
Qué hace cuando tiene un mal mes	
Lo que tiene de menos que tú hoy menos horas, menos clientes, menos culpa...	

LA FILA QUE IMPORTA

Si la mujer de ese número tiene *más* de todo (más trabajo, más estrés, más responsabilidad), la describiste con la factura imaginaria de la Hoja 3, y tu cuerpo no va a querer ser ella. Vuelve a la Hoja 4 y descríbela con la factura real. Casi siempre tiene *menos* de algo.

El protocolo de 30 días

El número es solo la etiqueta. Lo que se normaliza es la mujer que lo produce: sus decisiones, su compañía, lo que hace un martes. Por eso el protocolo no te pide pensar en el número; te pide actuar como ella, en pequeño, todos los días, hasta que el cuerpo deje de sentirlo como ajeno. Cinco prácticas. No son afirmaciones: son decisión y exposición.

- 1 La decisión del día** · diario, 2 minutos
Una vez al día, ante una decisión pequeña (responder un mensaje, aceptar un encargo, un gasto, una hora de trabajo más), pregunta: ¿qué decidiría la mujer de la Hoja 5? Y hazlo. Una decisión, no diez. Anota cuál fue. Esta es la práctica central; las otras cuatro la sostienen.
- 2 La escena a la vista** · diario, 10 segundos
No el número: la primera fila de la Hoja 5, "un martes a las 9 am está...", escrita donde la veas cada día. Lo que se ve a diario deja de ser extraordinario. A los 10 días no produce nada. Eso es lo que buscas.
- 3 La compañía** · semanal
Una conversación, un café, un grupo, un podcast: algo donde ese nivel sea lo normal. El cerebro calibra "lo normal" con las personas que tiene cerca. Si todas con las que hablas de dinero están en tu nivel o por debajo, tu techo se refuerza cada semana sin que hagas nada. Si no tienes a nadie en ese nivel, ese es el primer trabajo del mes.
- 4 El acto de la mujer de ese nivel** · una vez a la semana
Una acción que ella haría y tú no: delegar dos horas, decir que no a un favor que cueste tiempo o plata, pagar la versión buena de algo, enviar la propuesta sin releerla por quinta vez. No es gastar más ni trabajar más: es actuar como ella. El cuerpo aprende con la acción más rápido que con la cabeza.
- 5 La lectura del cuerpo** · semanal, 3 minutos
El mismo día cada semana: lee en voz alta la escena de la Hoja 5 y el siguiente número, cierra los ojos 30 segundos, registra pecho, estómago y garganta. Lo que buscas no es que se abra: es que deje de cerrarse. Dos semanas seguidas en 0 o más, y el nivel se normalizó.

Registro de las cuatro semanas

Una fila por semana. La columna central es la que importa: una decisión por día, escrita en pocas palabras. Las demás se marcan una vez a la semana.

SEMANA	DECISIONES DEL DÍA (UNA POR DÍA)	COMPAÑÍA	ACTO DE LA SEMANA	CUERPO
1				
2				
3				
4				

CÓMO SE LEE LA COLUMNA CUERPO

Un solo número de -5 a +5. Negativo: se cierra, se aprieta, se traba (pecho, estómago o garganta). Cero: no pasa nada. Positivo: se abre, se suelta, fluye. Si las tres zonas dicen cosas distintas, anota la del pecho. No es una nota de cómo te fue en la semana; es la respuesta del cuerpo a ese nivel, hoy.

LO QUE CAMBIÓ EN CÓMO DECIDO, EN UNA FRASE _____

El día 30, vuelve a la Hoja 1 y escribe otra vez tus tres números. Si el techo se movió hacia arriba, aunque sea un poco, el protocolo funcionó. Si no se movió, mira la columna del cuerpo: casi siempre hubo una semana donde se cerró y no se trabajó. La página del final dice qué hacer con eso.

La estructura

Solo ahora. Con el número localizado, la factura verificada y el protocolo andando, la estructura de tu ingreso puede cambiar sin que el cuerpo la devuelva. Esta parte es la más práctica y la más corta, porque la estructura es lo más fácil de mover cuando lo de atrás ya se movió.

LA REGLA

El siguiente nivel no se alcanza con más de lo mismo. Si tu plan para el siguiente número es "lo que hago hoy, pero más", ese plan es el techo disfrazado de esfuerzo. El siguiente nivel siempre implica una decisión distinta, no una repetición más intensa.

Tu perfil

El ingreso se construye distinto según de dónde viene. Elige el tuyo; si tienes dos (empleada con negocio al lado), trabaja el que quieres que crezca.

PERFIL	TU INGRESO DEPENDE DE...	TUS PALANCAS
Empleada	Un salario que otro decide, con revisiones que otro programa	Negociación · Rol · Ingreso paralelo
Independiente freelance, consultora, terapeuta, profesional con clientes	Lo que cobras × cuántas veces lo cobras, limitado por tus horas	Precio · Oferta · Tiempo · Clientes
Dueña de negocio tienes equipo o producto; no vendes tus horas directamente	Cuánto vende el negocio y cuánto de eso te queda	Precio · Oferta · Equipo · Modelo

Antes de elegir palanca, mide el techo

Hasta aquí trabajaste el techo desde adentro. La calculadora hace la parte que no se puede hacer a ojo: convierte tu estructura actual en un número. Te pide tres cosas de la Hoja 1 (tu número de hoy, tu número siguiente y el que el cuerpo considera "mío") y los datos de tu estructura según tu perfil: lo que cobras y cuántas veces, tus horas, tu equipo o tu salario y el del mercado. Con eso te devuelve tu **techo estructural** (hasta dónde llega tu ingreso si no cambias nada), lo que mueve **cada palanca en 12 meses** y **la palanca que cierra más rápido la brecha**. Esa última es la que llevas a la Hoja 6. Es una sola calculadora para los tres perfiles: al abrirla eliges el tuyo y solo te pregunta lo que aplica a ti. Puedes volver a usarla cada vez que un número cambie; guarda lo último que metiste.

LA HERRAMIENTA DE LA PARTE 4



Abrir la Calculadora de Techo

<https://claude.ai/artifact/YCwP3VQjbdkD9fBfoa2jP1>

Sirve para los tres perfiles. Elige el tuyo, mete tus tres números de la Hoja 1 y los de tu estructura: te muestra tu techo estructural, tus palancas a 12 meses y cuál cierra más rápido la brecha. Copia el resumen en la Hoja 6.

Empleada y dueña de negocio

La calculadora ya te dijo cuál de tus palancas cierra más rápido la brecha; aquí está lo que pide cada una.

Empleada

Negociación. El salario que tienes es el que aceptaste la última vez que hablaste de dinero. Si fue hace más de 18 meses, el mercado ya se movió y tú no. Averigua qué paga el mercado por tu rol (ofertas publicadas, colegas, reclutadores). Si estás por debajo, pide la conversación con un número, una fecha y la evidencia. No es un favor; es una actualización. Si estás en el promedio, revisa qué puedes hacer, estudiar o mejorar para hacerte más valiosa para el mercado.

Rol. A veces el techo no es el salario del puesto sino el puesto. Si el siguiente número no existe en tu rol actual, la palanca es cambiar de rol, dentro o fuera de la empresa. Esto es lo que más activa la factura imaginaria ("más responsabilidad"); vuelve a la Hoja 4 antes de descartarlo.

Ingreso paralelo. Lo que sabes hacer, vendido por tu cuenta, en pequeño. No para dejar el trabajo: para que el techo deje de depender de una sola fuente. Consultorías, clases, servicios freelance: lo que ya sabes hacer, ofrecido a una persona.

Dueña de negocio

Precio y oferta funcionan igual que para la independiente, aplicados al producto o servicio del negocio.

Equipo y operaciones. El techo de una dueña de negocio casi siempre es ella misma: todo pasa por sus manos, aprueba todo, resuelve todo. El siguiente nivel exige que algo deje de pasar por ella. Lista lo que solo tú haces hoy; marca lo que podría hacer otra persona con instrucciones claras; delega lo primero este mes. Esto activa la factura imaginaria con más fuerza que cualquier otra palanca ("nadie lo hace como yo", "si fallan, fallo yo"). Es, casi siempre, el techo de los 30k, los 50k o los 100k.

Modelo. Cómo entra el dinero: por proyecto, por suscripción, por volumen, por ticket alto. Un negocio que factura por proyecto tiene techo en la capacidad de entregar proyectos. Cambiar el modelo es la palanca más grande y la más lenta; no se decide en esta guía, pero se nombra para que sepas que existe.

Independiente: las cuatro palancas

Las cuatro palancas de quien vende lo que hace. La calculadora ya te dijo cuál cierra más rápido tu brecha; aquí está lo que pide cada una.

PALANCA	QUÉ MUEVE	SEÑAL DE QUE ES LA TUYA	LA DECISIÓN
Precio	Ingreso sin horas extra	+12 meses sin subirlo; nadie se queja	+20–30% a nuevos desde hoy; a actuales con aviso de 30 días
Oferta	De vender horas a vender resultado	Cobras por sesión suelta; clientes sin proceso	Empaquetar lo que ya haces: el resultado + las sesiones que ya toma + precio $\times$ 1,3–1,5
Tiempo	Horas de don vs. horas de todo lo demás	+30% de tus horas no son tu don	Cortar una cosa esta semana; delegar una este mes; dos bloques protegidos
Clientes	A quién le dices que sí	Un cliente te cambia el ánimo; otros pagan tarifa vieja	Soltar uno; subir a uno; pedir un referido

Las hojas de decisión completas de las cuatro palancas, con los guiones para anunciar un aumento y para soltar un cliente, van en el anexo.

Mi estructura

Una sola decisión de estructura para los próximos 30 días. Llénala el día 10, no antes, con el resumen que te dio la calculadora.

Mi perfil	
Mi siguiente número de la Hoja 1	
La palanca que lo cierra más rápido de la calculadora o de la tabla	
La decisión concreta de esa palanca	
Lo que dejo de hacer para tomarla obligatorio: si no dejas nada, es más de lo mismo	
Qué parte de la factura imaginaria activa esta decisión de la Hoja 3	
Lo que mi cuerpo hace al escribirla (-5 a +5)	

El orden y los 30 días

El orden no es negociable: identidad primero, costo después, estructura al final. Si lo inviertes, vuelves a hacer lo que ya hiciste antes de esta guía.

CUÁNDO	QUÉ	HOJA
Día 1	Los tres números y el patrón de devolución. Localizar el techo y el mecanismo.	1 y 2
Día 2	La factura imaginaria y su verificación. Si puedes, la conversación con alguien que ya cruzó.	3 y 4
Día 3	La mujer de ese número. Arranca el protocolo: la escena a la vista, primera decisión del día.	5
Días 3-30	Protocolo diario y semanal. Sin saltarse la lectura del cuerpo.	Protocolo
Día 7	Primera lectura corporal semanal. Si está en negativo, página siguiente.	—
Día 10	Parte 4: perfil, calculadora, decisión de estructura. No antes.	6
Días 10-30	Ejecutar la decisión de estructura con una sola persona, cliente o conversación.	—
Día 30	Volver a la Hoja 1. Tres números otra vez. Comparar.	1

LO QUE CUENTA COMO ÉXITO A LOS 30 DÍAS

No es haber alcanzado el siguiente número; eso toma más. Es que se haya movido el techo de identidad: que el número que antes era "no soy yo" ahora sea "podría". Y que la lectura corporal haya pasado de negativo a cero o más. Cuando eso pasa, el ingreso lo sigue; lo que te faltaba no era estructura.

TECHO DE IDENTIDAD · DÍA 1

TECHO DE IDENTIDAD · DÍA 30

CUERPO · DÍA 7

CUERPO · DÍA 30

LA DECISIÓN DE ESTRUCTURA QUE EJECUTÉ

Cuando el techo se mueve, aparece otro más arriba. Es normal; es lo que pasa cuando creces. Esta guía se vuelve a hacer con el nuevo número, y cada vez toma menos, porque el cuerpo ya sabe que puede.

Cuando el cuerpo se resiste

En algún momento (al escribir el siguiente número, al describir a la mujer que lo tiene, al tomar la decisión de estructura) sentiste algo: el apretón, el nudo, las ganas de cerrar esto y hacerlo "después". No es una señal de que estés mal. Es el interruptor. El techo no es de habilidad; es lealtad a algo que aprendiste antes de poder elegirlo. Cada capa tiene su escena.

SI EL CUERPO SE CIERRA EN...	LA ESCENA QUE SUELE ESTAR DETRÁS	BIOGRABACIÓN DEL 333
El número Hoja 1	Un número que en tu casa era "mucho"; la gente con plata que "se creía"; superar a tu papá o a tu mamá	Lealtad a la libertad (3) · No merecimiento al valor (1)
La factura Hojas 3-4	Equivocarse costó caro; la responsabilidad era castigo; descansar era flojera	Fracaso a valentía (4) · Sacrificio a gracia (11)
La mujer de ese número Hoja 5	Mostrar lo que sabes era "creerse"; el talento se minimizó	Impostor a maestría (2)
Delegar, soltar, cobrar Parte 4	Nadie lo hace como yo; si no me costó no vale; decir que no es abandonar	Sacrificio a gracia (11) · Lealtad (3) · Desconfianza al respaldo (10)

QUÉ HACER CUANDO PASA

- 1 No decidas en ese momento. Anota la lectura del cuerpo y cierra la guía.
- 2 Identifica la fila de la tabla. Vuelve a esa Biograbación esa misma semana. Una vez.
- 3 Al día siguiente, vuelve a la hoja. Escribe el número o la decisión otra vez. Lee el cuerpo.
- 4 Si bajó el apretón, sigue. Si no, repite una vez más. Si a la tercera no baja, no es esta hoja: es el número. Baja el siguiente número un escalón y vuelve a empezar. El techo se sube por escalones, no de un salto.

LA REGLA

El techo se mueve cuando el cuerpo lo permite, no antes. Pero tampoco mucho después. Una semana de espera es trabajo interno; un mes es el techo ganando otra vez.

Nada aquí es opinión.

Cada idea viene de investigación publicada. Si quieres ir a la fuente, aquí está.

IDEA	BASE	REFERENCIA
Devolvemos resultados que no coinciden con la imagen que tenemos de nosotras	Teoría de la autoverificación	Swann, W. B. (1983), "Self-verification"; Swann (2012), <i>Handbook of Theories of Social Psychology</i>
La factura imaginaria pesa más que la ganancia real	Aversión a la pérdida; sesgo del statu quo	Kahneman & Tversky (1979), <i>Econometrica</i> ; Samuelson & Zeckhauser (1988), <i>J. of Risk and Uncertainty</i>
La mujer de ese número es una extraña para tu cerebro	Continuidad con el yo futuro	Ersner-Hershfield, Wimmer & Knutson (2009), <i>SCAN</i> ; Hershfield et al. (2011)
La identidad cambia por actos; la acción tiene que sentirse "como yo"	Motivación basada en identidad	Oyserman & Destin (2010); Oyserman (2015), <i>Pathways to Success</i>
Lo normal se calibra con la gente cercana	Comparación social; normas descriptivas	Festinger (1954); Cialdini et al. (1990), <i>JPSP</i>
El número a la vista deja de disparar alarma	Habitación	Rankin et al. (2009), <i>Neurobiology of Learning and Memory</i>
El cuerpo responde antes que la mente y sirve de brújula si no está en alarma	Marcadores somáticos; interocepción	Damasio (1994); Bechara et al. (1997), <i>Science</i> ; Dunn et al. (2010)
Contrastar el deseo con el obstáculo interno funciona mejor que solo visualizar	Contraste mental	Oettingen (2014); Cross & Sheffield (2019), <i>Health Psychology Review</i>

Una nota de honestidad: la idea popular del "problema del límite superior" (Gay Hendricks, *The Big Leap*) describe bien la experiencia, pero no es investigación. Lo que sí está medido es lo de arriba. Esta guía se apoya en eso.