
Nuestras Creencias Limitadoras

Posted by Katsumoto - 2008/02/27 00:44

Bueno aprovechando que acabo de acabar la carrera de Pedagogía voy a escribir mi primer post científico 100% sobre como funciona sobre nuestra mente respecto a las creencias limitadoras que adoptamos a lo largo de nuestra existencia y como resolverlas...

Muchos de vosotros después de leer el título del post direis ¿Qué son las creencias limitadoras?. Os ha pasado alguna vez por ejemplo que os habeis dicho oye que guapa es esa chica de ahí voy a invitarla a tomar café, no mejor no porque ese tipo de tía nunca iba a fijarse en un tío como yo, ¡¡¡error, creencia limitadora!!! o por ejemplo voy a estudiar este examen y aprobarlo no creo que no soy capaz ¡¡¡error, creencia limitadora!!!.

Las creencias no son más que sentimientos de certidumbre sobre algo. Si, por ejemplo, tienes la creencia "Soy atractivo" lo que estás realmente diciendo en el fondo es "Tengo la certidumbre de que soy atractivo". Esta certidumbre está basada en nuestras experiencias pasadas. Si en varias ocasiones nos han dicho "Que guapo estás" o "Que bien te sienta ese traje", etc...hemos ido acumulando certidumbre en el sentido de llegar a creer que somos atractivos. Lo mismo sucede con nuestras creencias negativas.

Son innumerables las personas que creen que son las circunstancias las que controlan sus vidas y que el ambiente les configura tal y como son. Jamás ha existido una mentira mayor. No son las circunstancias de nuestras vidas las que nos configuran, sino nuestras creencias acerca de lo que significan esas circunstancias y los sentimientos que vinculamos a ellos. Una gran mayoría de personas no decide conscientemente cuales son sus creencias. Sus creencias se basan a menudo en una mala interpretación de experiencias pasadas. Y una vez que adoptamos una creencia solemos olvidar que se trata simplemente de una interpretación.

Las creencias destructivas suelen ser del tipo de: "Soy demasiado joven", "Soy demasiado viejo", "No tengo la formación necesaria", "No tengo recursos económicos", "Soy un perdedor", "Soy una persona insegura"... y la lista podría seguir infinitamente...Ahora, nuestras creencias tienen diferentes niveles de certidumbre e intensidad emocional, y dependiendo de esa intensidad podemos clasificarlas en 3 tipos:

1º Opinión: Una opinión es algo sobre lo que nos sentimos relativamente seguros, pero se trata de una certidumbre únicamente temporal porque puede cambiarse con facilidad.

2º Creencia: Una creencia en cambio se forma cuando comenzamos a desarrollar una serie de referencias más amplia y sobre todo cuando experimentamos una fuerte emoción acerca de esas referencias, que nos aportan un sentido de certidumbre absoluta acerca de algo.

3º Convicción: Una convicción sin embargo va más allá de una simple creencia sobre todo por la fuerte intensidad emocional que se vincula a una idea. Una persona que ha transformado una creencia en una convicción no sólo se siente segura sino que incluso se enfada si se la cuestiona. Desde un punto de vista positivo las convicciones pueden brindarnos un increíble poder porque nos impulsan a actuar. Una persona con una convicción de carácter positivo se muestra tan apasionada sobre su creencia que está dispuesta incluso a arriesgarse a ser rechazada o hacer el ridículo en interés de su convicción. Lo mejor que puede hacerse para dominar cualquier ámbito de su vida es transformar sus creencias positivas en una convicción. De este modo se sentirá impulsado a tomar acción sin importar la clase de obstáculos que aparezcan en el camino.

Bueno y ahora sabiendo todo esto ¿porque me cuesta tanto trabajo modificar una creencia?.

A través de nuestro sistema de creencias y valores damos significado y coherencia a nuestro modelo del mundo al que estamos profundamente vinculados. Cuestionar una de nuestras creencias puede desestabilizar todo el sistema al afectar a aquellas otras que se derivan o están relacionadas con ella. Esta es la razón por la que somos muy reacios, en muchas ocasiones, a modificar alguna de nuestras creencias. Nuestras creencias se forman a partir de ideas que confirmamos o creemos confirmar a través de nuestras experiencias personales. Cuando una creencia se instala en nosotros de forma sólida y consistente, nuestra mente elimina o no tiene en cuenta las experiencias que no coinciden con ella.

Guadalupe Gomez Pezuela Pedagoga mexicana realizo unos experimentos de Pnl dandole un curso a unos maestros de enseñanza primaria para ayuda a mejorar a sus alumnos de clase con la ortografía, y uno de ellos se levanto durante una conferencia y le dijo profesora sus tecnicas de Pnl son magnificas todos mis alumnos han aprobado la ortografía sin embargo conmigo no ha funcionado, ella se extraño y le sometio a prueba y descubrio que, de hecho, la estrategia de la PNL sí funcionaba con ella. Le enseñó a deletrear una palabra hasta que pudo hacerla correctamente, tanto al derecho como al revés. Sin embargo, puesto que se creía incapaz de hacerla, desechó la nueva capacidad. Esta creencia limitadora le permitía rechazar la evidencia de que, en efecto, podía escribir correctamente.

Los sistemas de creencias son el marco general que envuelve todo el trabajo sobre el cambio que pueda usted hacer.

Puedes enseñar seducción a cualquier persona siempre que este viva y sea capaz de devolver información. Sin embargo, si la persona cree de verdad que no hará algo, encontrará alguna manera inconsciente de impedir que se produzca el cambio. Hallará la forma de interpretar los resultados de modo que se conformen con la creencia existente. Para conseguir que la maestra a que me he referido antes utilizara la estrategia para escribir correctamente, habría que trabajar primero antes que todo con su creencia limitadora.

Un modelo para el cambio la Pnl.

Al trabajar con cualquier creencia limitadora, el propósito que una persona se plantea es pasar de su estado actual a su estado deseado. El primer paso, y el más importante, consiste en identificar su estado deseado. Se necesita una representación clara de su objetivo. Si se está trabajando con un fumador, por ejemplo, tendrás que hacerle considerar como será y que hará en sus relaciones, su vida laboral, su ocio, etc. Cuando ya no fume. Una vez haya ayudado a alguien a fijar un objetivo, habrá puesto en marcha el proceso de cambio, porque el cerebro es un mecanismo cibernético. Esto quiere decir que cuando una persona en cuestión tenga claro su objetivo, su cerebro organizará el comportamiento inconsciente de manera que pueda alcanzarlo y esta persona empezará a recibir automáticamente señales autocorrectivas que la encauzarán hacia su objetivo.

Ahora, a veces este cambio no se así de fácil, existen unas interferencias a ese cambio. Las interferencias más típicas son aquellas que existen dentro del individuo. A veces alguien trata de alcanzar un objetivo deseado, pero no es consciente de que el problema que intenta superar está proporcionándole algún beneficio positivo.

Ejemplo: Una mujer puede tener dificultades para perder peso porque teme que, si lo pierde, los hombres se sientan atraídos sexualmente hacia ella. Perder peso le produciría ansiedad, porque no sabe si podría manejar adecuadamente esas situaciones.

Cuando un hombre que ha enfermado recibe de su familia cierta clase de atención que no suele recibir normalmente, eso en sí puede convertirse en un motivo para seguir enfermo. Cuando está sano, dan por sentada su presencia y no le prestan la atención que él desea.

Las interferencias se pueden adoptar de tres formas:

1º Alguna parte de la persona no quiere cambiar. A menudo la persona no es consciente de esta parte. Ejemplo un hombre quería dejar de fumar, y todas sus partes conscientes estaban completamente de acuerdo. No obstante, había una parte inconsciente de él, «un muchacho de quince años», que consideraba que si dejaba de fumar sería demasiado conformista. Si dejaba de fumar ya no sería él mismo. Tuvo que abordar esta cuestión de identidad antes de proporcionarle maneras más adecuadas de ser una persona independiente. Para crear un cambio, hay que querer el cambio de un modo congruente, es decir toda tu persona tiene que querer el cambio.

2º Cuando la persona no sabe crearse una representación del cambio ni cómo se comportaría si cambiara. Hay que saber cómo pasar del estado presente al estado deseado. Ejemplo un chico utiliza una estrategia auditiva para aprender ortografía y no sabe hacerlo bien. Intenta guiarse por el sonido de las letras, y, naturalmente, no lo consigue, porque para mejorar la ortografía de un modo eficaz hay que ver la palabra y percibir una sensación de familiaridad o extrañeza.

3º La persona tiene que darse la oportunidad de utilizar sus nuevos conocimientos, y hay algunas maneras bastante comunes en que la gente no se da la oportunidad de cambiar. Con frecuencia la gente necesita un tiempo y un espacio para que se produzca el cambio. Si alguien prueba una estrategia eficaz para perder peso y no ve resultados en unos pocos días, no se ha dado una «oportunidad» de cambiar. Así pues, a veces basta que se dé usted tiempo para darse la oportunidad que necesita.

Por eso en general un consejo a todos los sargeadores, soñar con aquello en lo que os gustaría convertirlos y sentirlos emocionalmente como si ya fuerais como queréis ser, con sus sensaciones, sus emociones, vivirlo intensamente aunque no sepáis como vais a llegar hasta ahí, centraos en la meta no en el proceso de eso se encarga vuestro subconsciente y por último pensar a lo grande, en convertirlos en el mayor sargeador de todos los tiempos, cuanto mayor sea la meta más caña os metereis para conseguirla

Un saludo y espero que este post os sirva de ayuda...:)

P.D. post original escrito en www.seductores.es

=====

Re:Nuestras Creencias Limitadoras

Posted by SirLouen - 2008/02/27 16:53

Me recuerda bastante el post este que hablaba sobre la Bioprogramacion pero expresado con otras palabras :)

Obviamente la Bioprogramacion tambien incluia parte de PNL y demas... el tema esta en que la bioprogramacion como tal era una materia excesivamente limitada. Una lastima porque era prometedora :D

Podrias incluso reenfoclarla y retomar ;)

=====