

MF Editores & AprenderPNL.Com

Presentan:

Técnica PNL

Para Desmontar y Cambiar Creencias Limitadoras



Sección 1

¿Qué son las Creencias?

El mensaje claro, poderoso y firme que recibe nuestro cerebro, y sistema nervioso es la creencia. Es una “convicción”, algo de lo que estamos convencidos, algo en lo que creemos o tenemos fé .

Una creencia se compone de sentimientos e imágenes que generas y de las cosas “que te dices” a tí misma(o).

La fe entonces, no es más que un estado, una representación interna que dirige el comportamiento.

Puede ser una fe que nos impulse hacia adelante, capacitadora, como la creencia en una posibilidad (la convicción de que vamos a triunfar en tal cosa o a conseguir tal otra), o una fe limitadora o que nos incapacita (la creencia de que no podemos, de que nuestras limitaciones evidentes son incorregibles que no las podemos superar).

Si crees en que puedes lograr el éxito (con respecto a alguna meta fijada), haz allanado bastante el camino, estás mucho más cerca de lograrlo...

Si crees, en no poder lograrlo, es como un mensaje que presagia una experiencia de “fracaso”; esos mensajes te llevarán sin duda a tal experiencia.

Recuerda que tienes razón tanto si piensas que puedes como si piensas que no puedes. Ambas convicciones tienen un gran poder....

El tema es saber qué clase de creencias nos conviene tener, y cómo desarrollarlas. El ir forjando la excelencia personal, comienza cuando nos damos cuenta que, efectivamente, podemos elegir de manera consciente nuestras creencias; por lo tanto qué mejor elegir las que nos motivan, nos capacitan, nos acercan a la excelencia.

Las creencias provienen de muchas fuentes: educación, ambiente en el que creció la persona, los “modelos” como los propios padres, hermanos, familiares, amigos ,acontecimientos vividos etc.

Así creemos lo que nos dicen cuando somos pequeños, porque no tenemos recursos para comprobarlo, y estas creencias pueden seguir sin modificación, a menos que decidamos cambiar .

Hoy compartiré contigo una Técnica de la PNL para cambiar Creencias Limitadoras...es muy sencilla y a la vez, muy eficaz si la practicas de manera enfocada. En las próximas secciones verás de que se trata.

Sección 2

PNL ,Creencias y Autoestima

Dos pilares de la Programación Neurolingüística-, son las Creencias y la Autoestima...y hay una relación estrecha entre ellas.

Porque...cuántas veces no nos explicamos "el porqué" no obtenemos esos resultados deseados...y peor aún...nos sentimos desanimados, sin ganas de volver a intentarlo...

Nos metimos en un ciclo negativo, en el que están implicadas creencias y autoestima ... que hay que revertir...Existe una manera de darse cuenta y revertir esto, a partir de un sencillo recurso de la **PNL**...se trata de entrar en el Ciclo del Exito...!

En **PNL** se dice: **"todo lo que el hombre puede pensar, lo podrá también realizar"**.

Como puedes ver es una frase que, en el fondo, siempre tiene que ver con la motivación, con los objetivos, o incluso con las convicciones, con esas **creencias arraigadas** que tenemos acerca de lo que podemos lograr en nuestra vida.

Las Creencias son la base de nuestra Autoestima. Creer en sí mismo , convencerse de que se es valioso como persona, abandonar la convicción de ser tímidos o inseguros: todo esto determina la propia Autoestima...y el poder obtener el éxito en nuestras vidas.

Por ello, tu autoestima depende las creencias que tienes sobre ti mismo y sobre el mundo que te rodea.

Las creencias arraigadas son también la base de nuestro carácter, de nuestro modo de ver las cosas y de comunicar. Por lo tanto, -por ejemplo -, podré aprender todas las técnicas de la PNL que quiero, pero si estoy convencido de que una persona es antipática o no me quiere, no podré comprenderla y reflejarla para lograr sintonizar con ella.

Aquí voy a citar una frase de Napoleón Hill, que ha vivido mucho antes de la formulación de la PNL, pero es ampliamente citado por Anthony Robbins y otros autores de la Programación Neurolingüística.

Él decía que si un hombre puede concebir algo en su mente, existe siempre un modo para alcanzarlo y para lograrlo. **Y si el "porque" es lo suficientemente fuerte, entonces el "como" ... no es nunca un problema.**

Por lo tanto si concibes un proyecto,y puedes considerarlo de alguna manera viable, a partir de tu mente...tienes excelentes posibilidades de ponerlo "de pie", de lo contrario es casi seguro que se esfumará, a veces para siempre...

El autor Stephen Covey, lo llama "la creación en mente"...eso que queremos lograr nace primero en nuestra mente...Observa los objetos que te rodean en este momento... todos nacieron primero en la cabeza de alguien que los imaginó...y luego los pudo hacer reales!

La importancia del aspecto comunicacional , las palabras ,el lenguaje que empleamos para decirnos las cosas es un aspecto que la PNL lo considera de manera clave, y es una muy importante pista para poder identificar creencias limitadoras.

Si yo digo: «No... esto no lo puedo hacer», ¿qué sucede? No me comprometo, ni lo considero siquiera, porque sé que "no voy a poder"...

¿Cuál sería el resultado de esta programación?...No me permitiría llegar a la meta deseada, por lo tanto se desencadenaría un círculo vicioso por el cual obtendría en mi vida pobres resultados... **mi autoestima seguramente caería en picada...bajo cero**, y me sumiría en un gran "fracaso".

Afortunadamente la PNL ha tomado esto y lo ha dispuesto para que lo usemos...pero a nuestro favor ...utilizar de manera positiva este mecanismo eficaz.

La Programación Neurolingüística a través de Richard Bandler ha entendido que, si bien es cierto que decir «no puedo», nos lleva casi seguramente al fracaso...el decir:

"**Sí, lo puedo hacer**", nos estimula a lograr nuestro objetivo.

Se transforma el ciclo negativo en positivo para llegar al resultado deseado.

¿Cómo funciona este mecanismo que se arma a partir de las Creencias?

Imagina que tu punto de partida es una creencia potenciadora o limitante que tienes sobre ti.

Por ejemplo, se podría decir con convicción de ser un excelente compañero de trabajo o vendedor o cualquier aspecto particular: primero se piensa... no sé si será objetivamente cierto, pero esta actitud mental va a influir en cualquier caso sobre el rendimiento en dicha actividad.

Esa creencia positiva y potenciadora de ser un excelente –por ejemplo-vendedor ,me permitirá acceder a recursos como la seguridad, la determinación, la capacidad de comunicar con entusiasmo y motivación. **Y mis acciones serán la consecuencia de esto.**

Voy a mi trabajo con seguridad, estaré visiblemente entusiasmado y capaz de transmitir entusiasmo a otros y sin dudas...voy a vender con mayor eficacia:habré transmitido a los demás mi convicción,mi creencia positiva y en consecuencia... mis resultados serán tan satisfactorios que me sentiré cada vez más seguro de mi convicción,de mi creencia... cerrando así el ciclo,que se irá retroalimentando positivamente.

De ahí el esquema del ciclo del éxito:

Creencias > Recursos > Acciones > Resultados...y vuelta a Creencias...

Si estaba ya convencido de ser un excelente vendedor...ahora lo seré aún más y habré aumentado mi Autoestima. ¿Cuál es el secreto de este mecanismo? Partir de una convicción o creencia potenciadora ,que encierre el mensaje de que puedo lograrlo! porque desde ese punto de partida en adelante ...no puedo más que mejorar!

Entonces, este mecanismo utilizado en la PNL es muy útil para lograr excelentes resultados, tal como la programación neurolinguistica nos dice...es bueno participar...y mejor es obtener esos resultados reales que deseamos alcanzar para nuestra vida.

Se trata de que tus convicciones se van retroalimentando positivamente ...tus creencias se confirman por sí solas en un ciclo:

Creencias > Recursos > Acciones > Resultados...

Las Creencias son un pilar de la PNL, y no tiene que ver con si son verdaderas o falsas... la creencia no es nunca verdadera o falsa, acertada o equivocada, pero sí es limitadora o potenciadora: **funciona o no funciona**, y eso es lo que nos debe interesar.

Sección 3

Técnica PNL de la Mesa Para Desmontar Creencias Limitadoras

La "técnica de la mesa" que Anthony Robbins (un gran maestro y difusor de la PNL en todo el mundo) enseñaba en sus cursos para trabajar con las creencias negativas, es un recurso muy sencillo y poderoso para poner en duda y desmontar, desmantelar, o desactivar... creencias "irrefutables".

¿Cómo funciona esta técnica?

Debes tomar en consideración una creencia limitadora y compararla a una mesa: la parte plana de la mesa es la creencia misma... las patas de la mesa simbolizan las experiencias de vida en las que se basa.



Si estás convencido de que no se puede hacer X cosa...es porque tienes algunas referencias que tienden a reafirmar esa creencia.

Luego debes analizar y desmontar, uno a uno, los apoyos en los que se ha montado tu creencia:

Por ejemplo analicemos la creencia "soy tímida(o)"...Esto mismo puedes aplicar a cualquier creencia limitadora que te hace actuar de manera limitante...

****** ¿En qué te basas?...¿en qué te apoyas para pensar eso?

****** ¿Eres siempre tímida(o)?...¿o a veces ACTUAS como tímida(o)?¿cuáles son las "patas de la mesa" que sostienen esta percepción?

Tal vez la opinión de tu entorno,de tus familiares...esa podría ser alguna pata de la mesa...O bien algunas experiencias al respecto que "demostraron" que eres tímida(o)...

****** ¿Podrías aprender a ser todo lo contrario?...

****** Se trata de "aflojar las patas" de la mesa...**PONER EN DUDA** esa aparente solidez en la que se apoya la creencia limitadora,demostrando que no siempre es así...analizando experiencias contrarias que justamente...contradigan esa creencia .

****** Piensa, si en una relación pasada te ha ido mal y su finalización te ha hecho sufrir,...¿te llevó a pensar que el género humano sea poco fiable?¿que no eres muy buena o bueno en las relaciones interpersonales?...justamente allí es cuando se va desarrollando alguna creencia limitadora al respecto...que mostrará sus efectos en futuras relaciones...si no se hace algo antes con esto!

Si por ejemplo ,en el ámbito laboral o profesional, has tenido un colega deshonesto, alguien que te ha defraudado...pensarás que es imposible crear un rapport,un "feeling" con alguien, un clima de lealtad y confianza,en el trabajo. (aquí está la creencia limitadora)

****** Quizás se trata **de una sola experiencia**, porque puede ser una referencia desagradable muy sólida... que te ha implicado mucho a nivel emocional.De todas maneras a veces trabajar y aplicar esta técnica PNL con un único pilar o pata de "la mesa" alcanza para producir un cambio notable!

En este caso opera un mecanismo denominado **generalización**, es decir tomo como ejemplo mi experiencia y me convengo de que es la única posible. Por lo tanto procedo a la **cancelación**, de todas las experiencias que sean diferentes de la mía (aunque realmente puedan ser nuevas y positivas), y que podrían "distraerme" de mi convicción o creencia.

Por último, si me fué mal en una relación y generalizo...cuando veo parejas felices que pasean por la calle, tenderé a pensar ,por ejemplo: «bah... antes o después se van a separar!" : esta es la llamada **distorsión**. Es creada por nuestra mente que se esfuerza

para adaptar la realidad a nuestras creencias y convicciones, tachando o influyendo sobre todas las experiencias contrarias a nuestro modo de ver las cosas!

El estudio de estos mecanismos nos permite comprender cómo construimos las creencias a partir de las nuestras experiencias. Pero a menudo las creencias también nos son transmitidas por otros, sea un padre, una docente o la cultura misma.

Un Ejercicio de Creencias:

1- Te invito a escribir 5 creencias potenciadoras de tu vida, es decir... cinco creencias positivas, agradables, como por ejemplo : "soy una persona muy determinada, que cuando se fija un objetivo lo alcanza, me encuentro bien en X situación, ... "etc.

Luego anota 5 creencias limitantes, como por ejemplo: "Yo no soy particularmente capaz, soy tímida, insegura(o)...etc. "

2- Aplica la técnica PNL de la mesa ...primero trabajando para desmontar la creencia limitadora...poniéndola en duda...y luego enfocándote en una nueva y potenciadora creencia...que resulte mucho más útil en tu vida...y actuando "como si" fuera cierta...hasta que puedas entrar en el Ciclo del Exito.

Si así lo deseas, puedes profundizar estos conocimientos...En nuestro Curso PNL Desde Cero podrás aprender los mejores recursos y técnicas de la Programación Neurolingüística, para tu Mejora Personal, Laboral, Profesional...

Un Saludo Cordial y de todo corazón...te deseo el mejor de los éxitos!

Nos vemos en la Cima!!

Muchas Gracias!!

Mario Farinola & MF Editores

>>> Curso PNL Desde Cero <<<

Descubre cómo puedes aprender PNL desde cero...desde la comodidad de tu hogar, manejando tus tiempos...

y comenzar HOY MISMO a mejorar tu vida el ciento por ciento, conociendo y aplicando los recursos de la PNL ...con SECRETOS PRACTICOS para que funcionen sus poderosas técnicas...en aspectos tales como Autoestima, Creencias, Motivación, Comunicación, Metas...y mucho ,pero mucho más!

Si eres de los que quieren cambiar ,mejorar, y comenzar a disfrutar una nueva vida...COMIENZA A TOMAR ACCIÓN...

Consulta todos los detalles de nuestro Curso de PNL a Distancia...

Click Aquí:

>>>Contenidos,Programas del Curso PNL Desde Cero<<<