

## Tema 8.- Creencias

### **Definición**

Las creencias son una fuerza muy poderosa dentro de nuestra conducta. Es bien sabido que si alguien realmente cree que puede hacer algo, lo hará, y si cree que es imposible hacerlo, ningún esfuerzo por grande que éste sea logrará convencerlo de que se puede realizar. Creencias tales como "Ya es demasiado tarde", "Es que yo soy tonto, ya lo decía mi padre", "De todos modos no puedo hacer ya nada", "Es que yo tengo muy mala suerte", "Él lo ha conseguido por que es una persona muy especial", "Yo no me veo hablando en público", **van a limitar** el aprovechamiento integral de los recursos naturales de la persona y de su competencia inconsciente.

Una buena parte de las creencias las adquirimos desde pequeños en la franja de los 0 a los 7-8 años de edad. Se grabaron en nuestra amígdala (especializada en procesos emocionales) la cual guarda aquellos recuerdos que más impacto emocional tuvieron en nuestra vida como los traumas o nuestros momentos más felices. Constituye una especie de depósito de la memoria emocional. Es la encargada de activar la secreción de dosis masivas de noradrenalina, que estimula los sentidos y pone al cerebro en estado de alerta.

P. Ej. ¿cómo se amaestra una pulga para que no salte más de 5 cms?. Muy sencillo mete la pulga en un bote de 20 cms con tapa, a las dos semanas pásala a un bote de 15 cms con tapa, a las dos semanas pásala a un bote de 10 cms con tapa y a las dos semanas pásale a un bote de 5 cms con tapa. Ahora pásala de nuevo a un bote de 20 cms y abre la tapa. La pulga no saltará más de 5 cms.

Nuestras creencias acerca de nosotros mismos y de lo que es posible en el mundo que nos rodea tienen un gran efecto sobre nuestra eficacia cotidiana. Todos tenemos creencias que nos sirven como recursos (creencias POTENCIADORAS) y también creencias que nos limitan (creencias LIMITANTES).

La mayoría de las personas reconocen que sus creencias pueden afectar incluso a su salud, tanto directamente como de un modo indirecto. Sin embargo, ¿qué podemos hacer para sustituir las creencias negativas por creencias que contribuyan a mejorar nuestra salud?.

Casi todos los profesionales de la salud reconocen que la actitud del paciente es un factor muy importante, que contribuye en gran medida al éxito de su recuperación.

Las creencias que los demás tienen acerca de nosotros también pueden afectarnos. Se hizo un experimento donde, a principio de curso se dividió a los alumnos en dos clases. Se avisó a sus profesores en referencia a sus capacidades pero... de manera cruzada es decir, a los niños más aplicados se les definió como niños inadaptados, malos estudiantes... y a los niños de la clase con peores calificaciones se les advirtió a sus profesores de ser niños muy estudiosos e inteligentes. Al final del período de estudio escolar se confirmaron las creencias transmitidas a los profesores.

Nuestras creencias pueden moldear, influir e incluso determinar nuestro grado de inteligencia, nuestra salud, nuestra creatividad, la manera en que nos relacionamos e incluso nuestro grado de felicidad y de éxito personal.

Pero, si en verdad las creencias son una fuerza tan poderosa en nuestras vidas, ¿sería posible controlarlas para que no nos controlasen ellas a nosotros?. Muchas de nuestras creencias nos fueron implantadas durante la infancia por nuestros padres, por los maestros, por el entorno social, la religión, el país... ¿Sería posible reestructurar, desaprender o cambiar viejas creencias que nos limitan e instalar en su lugar otras nuevas capaces de ampliar nuestro potencial más allá de lo que imaginamos?.

Una creencia no es una estrategia, no es un "como hacer", no es un tipo de comportamiento.

Una creencia es una "generalización sobre cierta relación existente entre experiencias".

- ✓ Una creencia puede ser una generalización sobre RELACIONES CAUSALES:

- ¿Qué crees que causa la situación financiera?
- ¿Lo causa algo que hacemos?
- ¿Lo causa algo en lo que invertimos?
- ¿Lo causa no haber estudiado?
- ¿Lo causa se emprendedor o conservador?
- ¿O es algo de tu propio ser, o tus genes, ...?

Tal y como los creas, así tratarás tu situación financiera. ¿O acaso crees que es un castigo divino?. Así condicionarás su tratamiento.

- ✓ Una creencia puede ser una generalización sobre el SIGNIFICADO DE CIERTAS RELACIONES.

Por ejemplo si la persona vive una crisis económica, independientemente de la causa, ¿qué significa ello?

- ¿Significa que soy débil?
- ¿Significa que soy como mi padre que también le pasó igual?
- ¿Significa que me he expuesto a malos hábitos o relaciones?
- ¿Significa que tengo la oportunidad de aprender para la próxima vez?
- Significa que fui con la gente inadecuada?
- ¿Significa que en mi entorno no había cultura emprearial?
- ¿Significa que en mi entorno había demasiada cultura empresarial?...

- ✓ Una creencia puede ser una generalización sobre los LÍMITES

Creo que mis creencias afectan hasta cierto punto en mi economía.

- *"Yo no me veo ganando ese dinero",*
- *"yo no me veo hablando en público",*
- *"Yo me conformaría con 2000€ al mes" ...*

## Tipos de problemas que acarrear las creencias

De estos tres tipos de generalizaciones, surgen tres clases de problemas típicos. Todo problema sobre las creencias está relacionado con:

- LA DESESPERANZA: cuando una persona está desesperanzada siente o cree que no hay ya solución posible. Que no existe ya esperanza alguna. Esta es una creencia sobre el resultado. Si dicho resultado es imposible, ¿para qué molestarse ya?. Por ejemplo, *“el paro está creciendo mes a mes no es un problema que yo pueda resolver, nos afecta a todos”*. *¿Para qué molestarse en intentarlo si es imposible encontrar un trabajo a mi edad?*.
- LA SENSACION DE IMPOTENCIA: *“Es cierto que algunas personas han logrado remontar su negocio, pero se trata de gente muy especial”*. *“Yo no sería capaz. Sé que es posible, pero yo no soy capaz”*. *“Algunos tienen negocios prósperos y alcanzan elevadas posiciones de mérito dentro de la compañía, pero yo no soy capaz de lograrlo”*.
- LA SENSACION DE NO VALER LO SUFICIENTE: *“Tal vez sea posible, tal vez yo fuera capaz, pero, ¿lo merezco? ¿Me lo he ganado? Tal vez no merezco este sueldo, hay gente más preparada que yo”*. *“no me merezco a mi pareja, es una gran persona”*. Quien cree que no merece algo no se esfuerza por conseguirlo. Sin embargo, cuando creemos que merecemos una cosa, luchamos por ella con uñas y dientes.

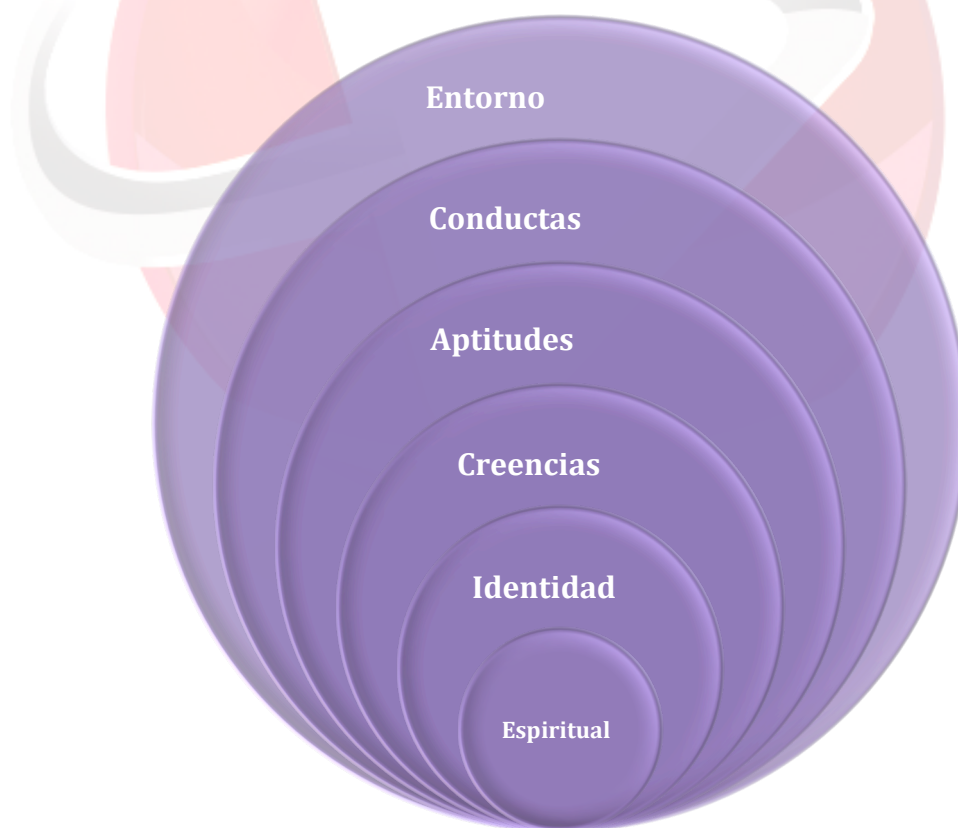
## Naturaleza de las creencias

El cerebro y de hecho cualquier sistema biológico o social, está organizado en niveles. Tu cerebro funciona a diferentes niveles.

Desde el punto de vista psicológico se define en 6 niveles con los que trabajamos la mayor parte del tiempo.

1. El nivel básico es nuestro **entorno** o ambiente, nuestras restricciones externas.
2. La **conducta** está determinada por aquello que dices o haces, es decir, describe cómo te manifiestas ante el mundo externo. Es ese aspecto tuyo que los demás pueden ver y escuchar. Puedes pensar en la conducta como la punta del iceberg, la parte visible.

3. Nuestra conducta está dirigida por nuestros mapas mentales y estrategias, las cuales definen nuestras **aptitudes**. Son los recursos internos que posees en forma de habilidades o cualidades.
4. Las **creencias** contienen las ideas “generales” que sostienes como verdaderas con relación a tu persona, los demás y las situaciones. Son puntos de vista que poseen una carga emocional y que no están basados en los hechos. Las aptitudes están organizadas por los sistemas de creencias.
5. Las creencias están organizadas según su **identidad**, es decir aserciones que describen cómo piensas acerca de tu persona. Todas ellas comienzan con “Yo soy...”.
6. La **espiritualidad** (que no religiosidad) es el nivel de trascendencia, donde yo formo parte de un sistema más amplio de tal manera que cualquier acción que yo tome afectará al entorno. Incluso cuando yo no esté seguirá influyendo.



La función de cada nivel consiste en organizar la información del nivel inmediatamente superior.

Las reglas que rigen los cambios son distintas para cada uno de los niveles.

Un cambio en un nivel inferior afectara, casi con seguridad, los niveles superiores.

Un cambio en un nivel superior no tiene porque afectar los niveles inferiores.

Los cambios REMEDIATIVOS, se llevan a cabo en los niveles de Entorno y Comportamiento. Los cambios GENERATIVOS, se acometen a nivel de CAPACIDADES y CREENCIAS. Los cambios EVOLUTIVOS, se desarrollan en los niveles de IDENTIDAD y ESPIRITUALIDAD.

Preguntas muy potentes para tomar una decisión a la hora de lanzar un proyecto. Así vas chequeando los niveles:

Entorno (Donde, Cuando), Comportamiento (Qué hacer), Capacidad (Como), Creencias (Por qué, Para qué), Identidad (Quién), Espiritualidad (A qué contribuyes).

Ejemplo:

NIVEL	CONCEPTO: SALUD	OPCIÓN A	OPCIÓN B
Ambiente	El gimnasio	Cerraron el gimnasio	
Conducta	Hago ejercicio a diario		
Capacidad	Se como cuidarme		
Creencia	Si hago ejercicio mejoro el resto de actividades		
Identidad	Soy saludable		No soy saludable

El nivel básico es nuestro entorno o ambiente. Actuamos en ese entorno a través de nuestra conducta. Nuestra conducta está dirigida por nuestras aptitudes o capacidades. Estas están organizadas por las creencias que a su vez, están organizadas según nuestra identidad.

Cuanto mayor sea el problema, tendemos a tratarlo desde un nivel de pensamiento más profundo. El problema puede surgir cuando un problema de actitud lo tratamos a nivel de identidad: “no me veo capaz para encontrar a mi pareja ideal” ... “soy una persona rara”.

Otra interpretación sería la que nos da Shrek, y es que las personas somos como una cebolla, estamos llenos de capas. En este caso la capa más externa sería el entorno...



Veamos otro ejemplo: Supongamos que eres director de una empresa y estás hablando con un empleado tuyo. Necesitas comentarle que las ventas están bajando y como es una persona que lleva muchos años en la empresa y conoce perfectamente el sector debería de “volver a remangarse” y resolver el problema desde la calle, no desde su mesa de despacho.

Ambiente	Con esta crisis es normal que las ventas te hayan bajado
Conducta	Ahora tendrás que visitar más clientes para vender lo mismo
Capacidad	Quizás estos años de bonanza te hayan hecho acomodarte
Creencia	Creo que “la venta” ya no es lo tuyo”
Identidad	Ya no eres el buen vendedor de antes

En este ejemplo podemos darnos cuenta del efecto de nuestras palabras no solo ante los demás sino contra nosotros mismos. Igualmente el efecto sobre nuestra capa externa o sobre nuestros pilares más enraizados.

**Estudios acerca de las creencias:**

Durante la guerra entre Israel y Líbano que empezó en 1982 un grupo de investigadores entrenó a un grupo de personas para que “sintieran” paz en sus cuerpos, dieran por hecho el final del conflicto y creyeran que ya estaba presente dentro de ellos, en lugar de limitarse a “pensar en la paz” o de rezar “para” que ocurriera el deseo. En este experimento concreto, los implicados alcanzaron ese sentimiento usando un tipo de meditación conocido como Meditación Trascendental.

En momentos predeterminados de días específicos del mes, se trasladó a estas personas a ciertas áreas de Oriente Medio devastadas por la guerra. Durante el tiempo en que ellos estaban sintiéndose en paz, las actividades terroristas cesaron, el índice de criminalidad descendió, el número de visitas a los servicios de urgencias se redujo y hubo menos accidentes de tráfico. Cuando los sentimientos de los participantes cambiaron, las estadísticas volvieron a la normalidad. Este estudio confirmó los primeros descubrimientos: *“cuando un pequeño porcentaje de la población alcanza paz en sí misma, se extiende al mundo que le rodea”*.

El estudio llegó a ser conocido como “Proyecto Internacional de Paz para Oriente Medio”, los resultados fueron publicados en The Journal of Conflict Resolution, en 1988. En él se llegó incluso a dar la cantidad necesaria de personal para que el cambio comience a ponerse en marcha. El número es la raíz cuadrada del 1% de la población. Por ejemplo: un país con 46 millones de habitantes el número de personas base es de 678.

### **Debes creer en la creencia misma para que tenga poder en tu vida.**

Nuestras creencias contienen todo el poder que necesitamos para realizar los cambios que elijamos: el poder de enviar órdenes curativas a nuestro sistema inmunitario, a nuestras células madre y a nuestro ADN. A través de las creencias tenemos la capacidad de cambiar nuestras vidas, nuestros cuerpos y nuestro mundo. Más adelante te facilito un enlace donde podrás ver tranquilamente varios videos relacionados con esta maravillosa situación.

Cuando tienes una creencia, ninguna evidencia ambiental o conductual la cambiará, pues las creencias no están basadas en la realidad.

Hay muchas evidencias que demuestran que la actitud y las creencias positivas pueden mejorar la salud en casos de enfermedades muy graves. Las creencias funcionan en un nivel distinto al de la realidad ambiental y conductual y no cambian mediante los mismos procesos.

Un ejemplo relacionado con la pérdida de peso: Un practicante de PNL decidió hacer una investigación sobre los programas de adelgazamiento o pérdida de peso. En los Estados Unidos los programas de adelgazamiento constituyen un negocio que mueve miles de millones de dólares. Y lo más interesante es que muchas de las dietas y programas son radicalmente diferentes unos de otros.

De hecho, algunos incluso son totalmente opuestos a otros. Unos dicen: *"Puedes comer todo lo que quieras, con tal que hagas ejercicio físico"*. Mientras otros aseguran: *"No importa el tipo ni la cantidad de ejercicio que hagas, pues básicamente se trata de un problema nutritivo"*. Algunos



tan sólo regulan el tipo de alimentos que se pueden tomar, mientras que otros incluyen complementos nutritivos.

Pero lo más sorprendente es que todos ellos funcionan en algunos casos, es decir todos son efectivos para algunas personas. Así, este investigador en lugar de dedicarse a analizar los diferentes programas se centró en las personas.

¿Qué ocurrió? , ¿Por qué funcionaron?.

Descubrió que todas esas personas tenían **dos características comunes**, independientemente de cual fuera el plan o la dieta que hubieran utilizado.

1ª.- **El inicio de dicha dieta estuvo acompañado por otro cambio importante en sus vidas**, ya se tratara de un cambio en el trabajo, en sus relaciones o en su entorno o si es que se mudaron de lugar de residencia. Es decir, que la dieta se siguió junto con otro cambio importante.

2ª.- Todos los pacientes manifestaron algo así como: "**Esta vez realmente estaba preparado para cambiar**". Estaban preparados, estaban listos para adelgazar. La cualidad de ese "estar listo" es muy importante, especialmente en relación con las creencias.

Cuando un paciente que llega a tu consulta está listo para cambiar, le puedes soplar y seguro que cambiará. Cualquier cosa que le hagas servirá, pues prácticamente está esperando que alguien le de permiso para cambiar.

Entonces aquí la pregunta importante es: ¿Cómo hacemos para que alguien esté listo para cambiar? Si alguien cree que puede cambiar, cambiará.

Al respecto de esto se han hecho igualmente experimentos con enfermedades terminales con resultados sorprendentes.

A comienzos del siglo XX Albert Einstein hizo referencia a la misteriosa fuerza que existe en el espacio, que llena todo lo que nos rodea. Posteriormente el físico Max Planck lo describió como la matriz que llena el espacio vacío y conecta todo lo demás.

La existencia de este campo se relaciona con el poder de las creencias en nuestras vidas a través de dos principios:

**El primero** sugiere que *“todo existe dentro de la Matriz, todo esta conectado, por lo cual, lo que hagamos en cualquier punto influye en cualquier otro lugar”*.

**El segundo** sugiere que *“la Matriz es holográfica y cada parte del todo contiene el todo, por lo cual, cuando actuamos sobre algo o alguien en un determinado momento, esta actuación se esta produciendo en el mismo momento”*.

Diagrama de flujo que muestra la relación entre nuestras creencias y los cambios que ellas generan en el mundo físico.

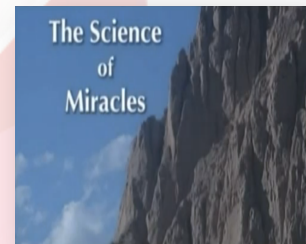


La ciencia nos dice con seguridad que nuestros corazones están literalmente en el núcleo de los campos eléctricos y magnéticos que comunican con nuestros órganos internos. Algunos estudios han mostrado que el campo formado por nuestro corazón no se limita al interior de nuestro organismo. De hecho, las mediciones confirman que pueden extenderse unos dos metros y medio más allá del cuerpo.

Cuando afrontamos los grandes retos de nuestra vida, descubrimos que nuestras creencias quedan expuestas y pueden ser sanadas. Los biólogos convencidos de que el ADN es la clave para desentrañar los misterios de la vida, han tenido que reconsiderar su posición a la luz de los estudios que demuestran que los genes responden a la información procedente del campo que los rodea.

Lo importante es que nuestras creencias generan “las ondas eléctricas y magnéticas creadas en nuestro corazón” y forman parte de ese campo. En otras palabras, si bien el ADN es muy importante “y es el código portador del lenguaje de la vida en nuestras células” hay otra fuerza que le dice qué hacer. Esta enorme reevaluación ha abierto la puerta a toda una nueva rama de la biología llamada epigenética.

**Enlace en youtube:** <http://youtu.be/e8GbuBdHXZI>



En 1896, se vio que los campos magnéticos modificaban la energía del átomo. El efecto Zeeman, que tomó el nombre de su descubridor (premio nobel Peeter Zeeman), dice que *“en presencia de una fuerza magnética, la sustancia que constituye la materia se transforma”*. En palabras más claras y directas, los textos de física clásica afirman: *“La energía del átomo cambia cuando se le sitúa en un campo magnético externo”*

En 1913 Johannes Stark, confirma que a nivel eléctrico se produce el mismo efecto. Si bien ambos efectos son interesantes a nivel individual, combinados de forman la clave que nos permite entender el poder de las creencias del corazón.

Los estudios realizados en el Institute of HeartMath nos muestran que la fuerza **eléctrica** de la señal del corazón, medida por un

electrocardiograma, es hasta **70 veces mayor** que la señal eléctrica del cerebro humano medida por un electroencefalograma, y el campo **magnético** del corazón es hasta **5.000 veces más intenso** que el del cerebro.

De ahí que la creencia se exprese en el corazón, donde nuestras experiencias se traducen en ondas eléctricas y magnéticas que interactúan con el mundo físico.

Nuestra manera de usar el pensamiento se ha convertido en un tema candente, generalizado por determinados fenómenos mediáticos, como los expresados en las películas o libros como “El secreto”. Curiosamente las experiencias relacionadas con él (el sentimiento, la emoción), toman un lugar secundario en estos mismos documentos, y a veces se descartan totalmente. Y cuando se abordan, no deja de ser habitual que las palabras “sentimiento” y “emoción”, se usen indistintamente, mezclándolas en una experiencia nebulosa que resulta difusa y difícil de definir.

### La creencia y su relación: Emoción – Pensamiento – Sentimiento



**Emoción:** Se conoce que en nuestra vida tenemos dos únicas emociones básicas: amor y temor.

La emoción es la fuente de energía que nos impulsa hacia delante en la vida. El amor o el miedo es la fuerza que nos facilita o dificulta superar las barreras, es la fuerza que nos facilita o nos dificulta conseguir nuestros objetivos, sueños y deseos.

**Pensamiento:** Los pensamientos son el sistema que dirige la fuerza de nuestra emoción.

Por nuestro cerebro pasan una media de mil pensamientos por hora, la mayoría de ellos son pensamientos pasajeros que se quedan en eso porque no se unen con la fuerza de la emoción.

**Sentimiento:** El sentimiento se crea cuando unimos los pensamientos de nuestra mente con el poder de las emociones que emanan de los centros de energía inferiores.

Cuando unimos los pensamientos con nuestra emoción de amor o de miedo con respecto a ellos, creamos sentimientos. Los sentimientos se definen como “la unión de pensamiento y emoción”. Son la base de nuestras creencias y se forman en nuestro corazón.

El poder del pensamiento conectado con la fuerza de la emoción, amor y miedo, permite experimentar un número infinito de sentimientos. Algunos ejemplos son ira, compasión, furia, celos, gratitud, escepticismo, paz. Etc.... Ellos son los que realmente nos mueven a actuar y consiguen que se hagan las cosas. Nuestros sentimientos son la base del cambio.

**Creencia:** La creencia es un tipo de sentimiento. Cuando albergamos una creencia con respecto a algo, generalmente tenemos un sentimiento, a menudo intenso, con respecto a ello.



La diferencia entre creencia y sentimiento es que un sentimiento es el resultado de un pensamiento en relación con una de las dos emociones posibles: amor o miedo, mientras que la creencia no tiene porque llevar un pensamiento aparejado a la emoción, al menos no conscientemente.

La creencia se mueve desde el **subconsciente**, a través de una convicción que tomamos como cierta, derivada de la cultura, la experiencia y el modelado de las personas que nos han influido en nuestra infancia. Esta convicción de que es cierto y el estar en nuestro inconsciente es lo que nos dificulta mirar con perspectiva a la creencia y poder cambiarla.

### **Mente consciente y mente subconsciente**

La mente subconsciente no descansa nunca, es más grande y rápida que la mente consciente, y es responsable de hasta el 90% de nuestra actividad diaria, controla todas las funciones que nos mantienen vivos cada día de forma automática, esto es bastante conveniente para nosotros, aunque también se convierten en automatismos las creencias vinculadas a nuestro éxito y felicidad, nuestros fracasos y sufrimientos, enfermedades, etc.

Estas creencias son las que nos impiden en la mayoría de los casos mejorar, tanto porque **las creencias limitantes** nos oprimen, como porque **las creencias derivadas de los éxitos**, una vez pasan a nuestro subconsciente, no se plantean que se pueden mejorar.

Si podemos reconocer las pautas que tenemos impresas en las personas, situaciones y relaciones de nuestra vida, tendremos una buena idea de nuestras creencias subconscientes en las que tienen su origen.

Como el popular orador Robert Collier reconoció hace más de dos siglos: *“Nuestra mente subconsciente no puede distinguir entre la realidad y un pensamiento o imagen imaginario”*.

Nuestras creencias con respecto a las heridas emocionales no resueltas pueden producir efectos físicos que pueden hacernos daño, e incluso matarnos. Las creencias que tenemos arraigadas pueden ser tanto nuestras como heredadas de nuestros antepasados, ahora bien, tenemos la posibilidad de curarlas y evitar que se sigan transmitiendo a las generaciones venideras.

### **Reescribir la realidad**



Hasta que en el verano de 2006, en el que dos mil quinientos científicos reunidos en Praga en la asamblea general del Sindicato Astronómico Internacional (IAU) quitaron a Plutón la consideración de planeta, todos considerábamos que Plutón era un planeta.

En 1515 Nicolás Copérnico, un abogado que estudiaba astronomía es su tiempo libre, hizo unos cálculos en los que probaba que el Sol, y no la Tierra, es el centro de nuestro sistema solar, a partir de entonces esta creencia se da como cierta.

Sin embargo, más de mil setecientos años antes, el astrónomo griego Aristarco de Samos había dicho lo mismo, aunque los filósofos y astrónomos consideraron su teoría tan escandalosa que fue tachada de incierta.

Estos ejemplos nos demuestran que una creencia puede cambiar de la noche a la mañana la manera de pensar del mundo, únicamente demostrando que existe otra posibilidad.

Por otro lado una creencia no se puede eliminar, sino que se SUSTITUYE. Entonces, si sabemos que podemos cambiar la percepción de la realidad, ¿Por qué nos cuesta tanto cambiar las cosas que no funcionan? .

Si queremos reescribir nuestro código de la realidad, debemos tener una buena razón para transformar lo que creíamos como bueno o malo del pasado. Cambiar nuestras creencias es más que una simple cuestión de tomar la decisión de cambiar, o de poner la voluntad de hacerlo.

**Cambiar nuestras creencias invita a cambiar nuestra identidad.**

Para cambiar nuestra percepción tenemos que salir de nuestra zona de confort, del lugar que nos hace estar seguros en el mundo, para cambiar nuestras creencias precisamos un detonante, al menos, tan fuerte como nuestra propia seguridad.

La diferencia entre una CREENCIA y un VALOR, está en que las creencias se sustituyen y los valores se cambian de orden de preferencia. ¿Cómo podemos ver la diferencia?:

La creencia se expresa con una frase: Creo que soy...

El valor se expresa con una palabra: Soy...

Para cambiar una creencia acerca de conseguir un objetivo que nunca te has planteado firmemente por creerte incapaz de hacerlo, te debes de preguntar lo siguiente:

¿Qué necesitas para conseguir tu objetivo?.

¿Qué te impide conseguirlo?.

¿Qué interferencias tienes y cuales necesitas?.

Repito, las creencias se sustituyen no se eliminan debido a que nuestro cerebro es incapaz de sentir el vacío. Todo es un proceso de cambio desde que tenemos una C. Limitante hasta que la convertimos en C. Potenciadora. Eso favorece la Actitud Positiva y desarrolla nuestra Actitud Proactiva.

Es fundamental que nuestra creencia se mantenga estable antes los ataques del entorno.

### **Si quieres, puedes**

La función de las creencias está relacionada con la activación de las aptitudes y las conductas. Los seres humanos tenemos la capacidad de influir ciertos procesos biológicos (ya lo hemos visto con el ADN), pero nunca lo hacemos porque no creemos que ello sea posible.

En cuanto la gente empieza a creer que puede influir en ciertos procesos (enfermedades, sistema inmunológico...) inician el proceso de aprendizaje mediante los inevitables procesos de prueba y error, para ir desarrollando las aptitudes o habilidades.

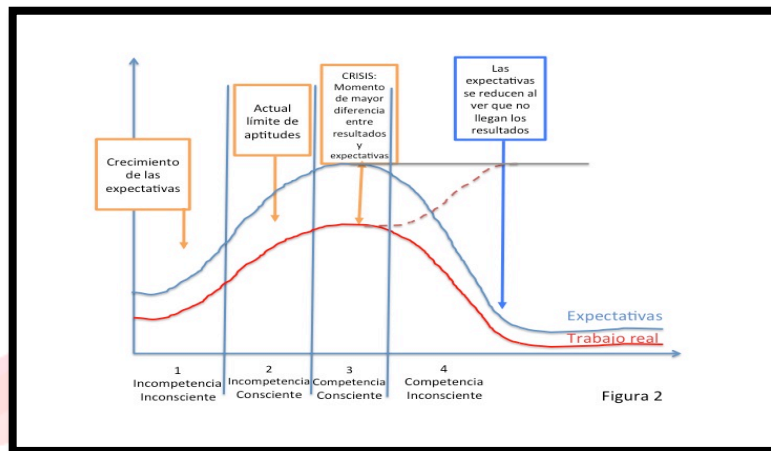
*“Si no creo que lo voy a hacer muy bien, mi desempeño seguirá siendo mediocre”.*

Albert Bandura, de la Universidad de Stanford, tiene un concepto que él llama expectativas sobre la propia eficacia, es decir, las creencias que uno tiene acerca de su propia capacidad para hacer algo.

Si nos fijamos en el gráfico de la figura 1, aparece una línea azul donde se representa la expectativa creada cuando empezamos cualquier actividad.

En la 1ª fase por llamarlo de alguna manera, de manera **Inconsciente**

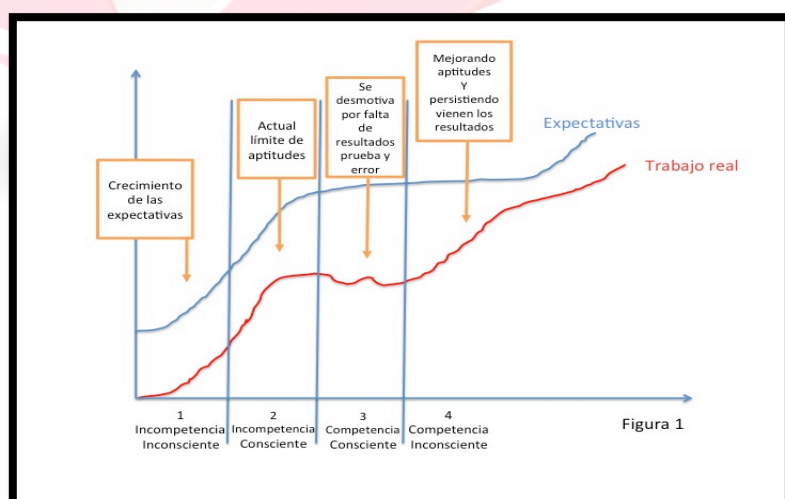
desarrollamos la actividad de manera **Incompetente**. Son tan grandes las expectativas que nos creamos que da igual lo que nos pongan por delante, iremos a por ello si o si, pese a nuestra falta de conocimientos.



En la 2ª fase **Incompetencia Consciente**, nuestras capacidades llegan a su límite pese a que la motivación se ha mantenido hasta entonces. Aquí entramos en la 3ª fase de **Competencia Consciente**. Es un momento crítico pues si los resultados tardan en llegar, corremos peligro de abandonar (ver figura 2). Por tanto debemos de continuar ya que las pruebas y los errores son la base de este área de trabajo. Serán los aleccionadores errores y la continuidad lo que finalmente nos permitan entrar en la 4ª fase de **Competencia Inconsciente**, es decir, alcanzar el nivel elevado de resultados a la par de nuestras expectativas.

En la 2ª fase **Incompetencia Consciente**, nuestras capacidades llegan a su límite pese a que la motivación se ha mantenido hasta entonces. Aquí entramos en la 3ª fase de **Competencia Consciente**. Es un momento crítico pues si los resultados tardan en llegar, corremos peligro de abandonar (ver figura 2). Por tanto debemos de continuar ya que las pruebas y los errores son la base de este área de trabajo. Serán los aleccionadores errores y la continuidad lo que finalmente nos permitan entrar en la 4ª fase de **Competencia Inconsciente**, es decir, alcanzar el nivel elevado de resultados a la par de nuestras expectativas.

errores y la continuidad lo que finalmente nos permitan entrar en la 4ª fase de **Competencia Inconsciente**, es decir, alcanzar el nivel elevado de resultados a la par de nuestras expectativas.



alcanzar el nivel elevado de resultados a la par de nuestras expectativas.

**Reflexión:**

Supongo que este tema te habrá abierto el apetito para saber más, te recomiendo que hagas tranquilamente la herramienta de detección de creencias y después respóndete a estas preguntas.

1. ¿Cómo afrontaste los problemas cuando eras un niño y como los afrontas ahora?. ¿Qué puedes cambiar en esa reacción?, ¿está en tu mano, es decir, depende de ti?.
2. ¿Te encuentras ahora ante un problema “venido del cielo”?, ¿esperarás a que otros los solucionen o la solución también depende de ti?, ¿cómo vas a afrontarlo?.
3. Hemos puesto un par de gráficos acerca de las expectativas y el desempeño, ¿en alguna ocasión laboral, deportiva, de ruptura de hábitos (fumar, dieta, deporte), afectiva... te viste ahí reflejado?. ¿Cómo reaccionaste cuando tus resultados no llegaron?.

### Una historia de vida: Los dos lados de la moneda

*“Era un hombre amargado y cruel, un alcohólico y drogadicto que estuvo a punto de matarse en varias ocasiones. En la actualidad, cumple una sentencia de cadena perpetua por el asesinato del cajero de una tienda de licores que «se interpuso en su camino». Tiene dos hijos, nacidos con apenas once meses de diferencia, uno de los cuales creció para ser justo como papá: un drogadicto que vivió del robo y de las amenazas a los demás, hasta que también acabó en la cárcel por intento de asesinato. Su hermano, sin embargo, tiene una historia diferente: un hombre que educa a tres hijos, disfruta de su matrimonio y parece ser realmente feliz. Como director regional de una gran empresa nacional, su trabajo le ofrece desafíos y recompensas. Es una persona físicamente delgada, y no es adicto ni al alcohol ni a las drogas.*

*¿Cómo es posible que estos dos hombres hayan resultado ser tan diferentes, después de haber crecido ambos en el mismo ambiente?*



*A ambos, se les preguntó en privado, sin que supieran que también se le había preguntado al otro: ¿Por qué ha dirigido su vida por este camino?. Sorprendentemente, ambos dieron la misma contestación: ¿En qué otra cosa podría haberme convertido, después de haber crecido con un padre como el mío?” Anthony Robbins.*

Frase: “*Nadie llegó a la cumbre acompañado por el miedo*” Publio Sirio.

