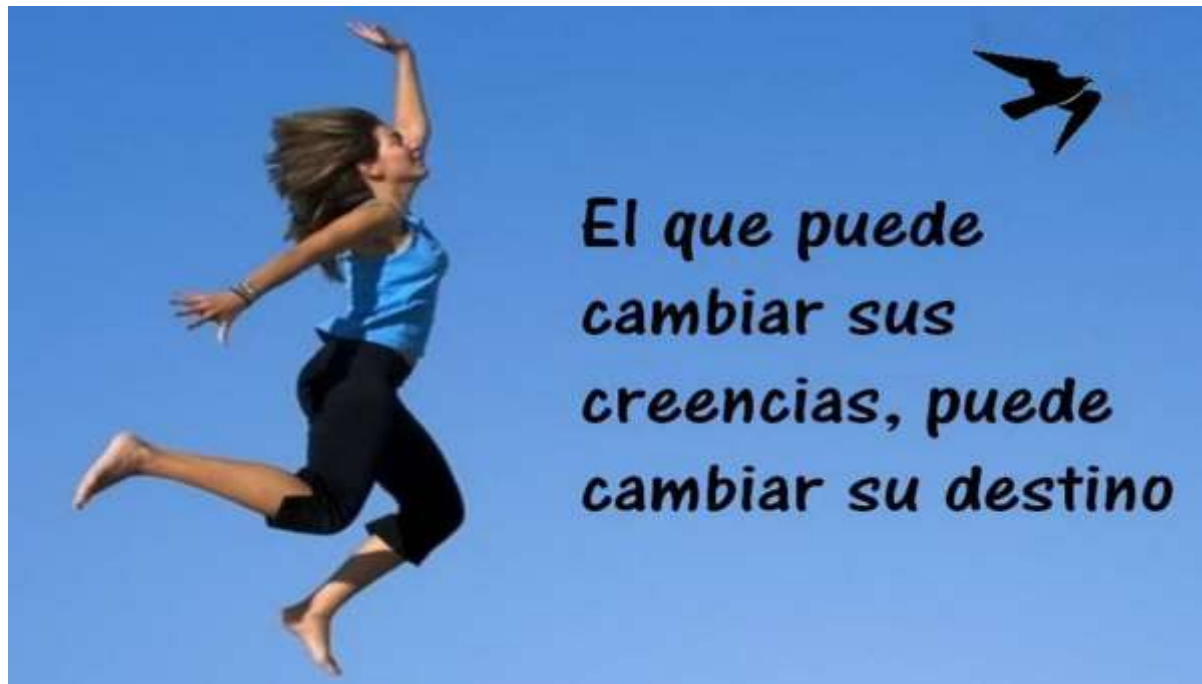

UN RECORRIDO POR EL MUNDO DE LAS CREENCIAS



El que puede
cambiar sus
creencias, puede
cambiar su destino

TRABAJO FIN DE POSTGRADO DE “EXPERTO UNIVERSITARIO EN
COACHING EJECUTIVO Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA” DE
LA UNIVERSIDAD DE ALCALÁ DE HENARES Y AFLORA CONSULTING.

ANA MORALES ORTEGA
MARIA MERCEDES ROBAYNA
BETANCOR

14 de noviembre del 2019

Contenido

1.INTRODUCCIÓN.....	29
2.OBJETIVOS.....	29
3.¿QUÉ SON LAS CREENCIAS?.....	30
4.CREENCIAS POTENCIADORAS Y CREENCIAS LIMITANTES. EL “EFECTO PIGMALIÓN”.....	31
4.1 CREENCIAS POTENCIADORAS.....	32
4.2 CREENCIAS LIMITANTES	34
4.3 EL EFECTO PIGMALIÓN Y LAS CREENCIAS.....	35
5.¿CÓMO SE ORIGINAN?	36
5.1 BIOLOGÍA DE LA CREENCIA.....	36
5.2 NEUROCIENCIA DE LAS CREENCIAS	36
5.3 COMPONENTE EMOCIONAL DE LAS CREENCIAS	39
6.LO QUE APORTA EL MINDFULNESS EN LA RESOLUCION DE CREENCIAS LIMITANTES	39
7.EL METODO SOCRATICO O LA MAYEUTICA DE SOCRATES	40
8.DESMONTAR CREENCIAS. LA IMPORTANCIA DE LOS VALORES	40
9.ACTIVIDAD INVESTIGADORA: APLICACIÓN DEL TEST DE ELLIS EN EDUCACIÓN COMO HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR CREENCIAS LIMITANTES.	42
10.CONCLUSIONES.....	44
11.BIBLIOGRAFIA	44
12.ANEXOS	45

*“Hasta que el inconsciente no se haga consciente,
el subconsciente dirigirá tu vida,
y tú le llamarás destino”*

Carl Gustav Jung

1. INTRODUCCIÓN

Las creencias están detrás de todas las experiencias que acontecen en nuestra vida, de todas nuestras acciones, de todos nuestros sueños, de todos nuestros constructos sobre la realidad. Escondidas en nuestro subconsciente, que ocupa un 95% de nuestro cerebro, mientras no seamos conscientes de que están ahí, siempre dirigirán nuestra forma de ver el entorno que nos rodea.

Este trabajo presenta un recorrido por el mundo de las creencias y los efectos que las mismas tienen sobre las personas.

En el mismo se exponen las diversas enunciaciones que algunos autores le han dado a las creencias a lo largo de la historia como el escritor español Ortega y Gasset en su ensayo “Creer y Pensar”. Exponemos la clasificación más extendida de creencias diferenciando entre las limitantes y potenciadoras y en el caso de estas últimas detallamos algunas creencias potenciadoras de Anthony Robbins. Analizamos cómo se originan y el efecto que tienen en la biología de las personas, según Bruce Lipton. La neurociencia de las creencias nos revela como las creencias se instalan en la estructura de nuestro cerebro. El proyecto contempla un apartado de investigación relativo al análisis de las creencias más presentes entre los alumnos de ciclos formativos y de educación secundaria y su interpretación en base al análisis estadístico.

2. OBJETIVOS

Los objetivos en los que se centra este estudio son los siguientes:

- Entender qué son las creencias
 - Conocer cómo se originan
 - Diferenciar entre creencias limitantes y creencias potenciadoras
 - Analizar cómo influyen las creencias en nuestra biología
 - Investigar cómo se desmontan las creencias
-

3. ¿QUÉ SON LAS CREENCIAS?

Vicens Olivé Pibernat, en su libro “PNL & Coaching”, define las creencias como “afirmaciones, juicios y evaluaciones sobre nosotros mismos, sobre los otros y sobre el mundo que nos rodea. Son generalizaciones, o verdades, sobre la causa o los significados de las cosas, sobre límites en el mundo, en nuestros comportamientos, en nuestras capacidades y en nuestra identidad. Las creencias son uno de los componentes clave de nuestra estructura profunda. Dan forma y crean las estructuras superficiales de nuestros pensamientos y acciones. Determinan cómo se da significado a los hechos y son la esencia de la motivación y la cultura.”

Según esta definición, todos nuestros pensamientos, juicios, ideas sobre nosotros mismos, sobre el entorno en el que vivimos, sobre los demás y nuestras afirmaciones diarias, forman parte de nuestro sistema de creencias.

Una creencia es el sentimiento de certeza que tenemos sobre algo, una afirmación sobre la realidad que consideramos verdadera o cierta. Se instalan en nuestro subconsciente como verdades absolutas, pero realmente son meras interpretaciones de la realidad que vivimos en el momento de adquirirlas. La mayor parte de esas creencias las adquirimos durante nuestra primera infancia, esto es, entre los 0 y los 7 años: desde el principio de nuestras vidas recibimos una serie de estímulos que se graban en nuestra neurología y también en nuestra fisiología. Esos estímulos se convierten en nuestras experiencias de referencia componiendo así nuestro modelo del mundo y, a su vez, estas experiencias definen cómo percibimos la realidad y nuestros pensamientos sobre la misma, sobre nosotros y los demás. Si tenemos en cuenta que los seres humanos no entendemos la realidad como tal, sino que la percibimos a través de cada uno de nuestros sentidos y, por lo tanto, hacemos interpretaciones subjetivas sobre lo que acontece, entenderemos la naturaleza de las creencias y su impacto en nuestras vidas.

Podríamos también definir las creencias como una distorsión de la realidad que nos rodea, en definitiva, las gafas que cada uno nos ponemos para comprender y adaptarnos a la realidad.

Las creencias se generan en los primeros años de nuestra vida, lo que determinará cómo somos de adultos. El entorno familiar, la educación y la sociedad condicionan la forma de pensar, sentir y actuar del adulto que eres hoy. Nos acompañan durante todo el día, determinando nuestras decisiones, cada cosa que hacemos, cada cosa que repetimos y mucha de las cosas que pensamos.

Ortega y Gasset nos dicen en su ensayo Creer Y Pensar que “esas ideas que son, de verdad, "creencias" constituyen el continente de nuestra vida y, por ello, no tienen el carácter de contenidos particulares dentro de ésta. Cabe decir que **no son ideas que tenemos, sino ideas que somos**. Se confunden para nosotros con la realidad misma — son nuestro mundo y nuestro ser—, pierden, por tanto, el carácter de ideas, de pensamientos nuestros.

Las creencias constituyen el terreno sobre el que sucede nuestra vida. Porque ellas nos ponen delante lo que, para nosotros, es la realidad misma. Toda nuestra conducta, incluso la intelectual, depende de cuál es el sistema de nuestras creencias auténticas. En ellas "vivimos, nos movemos y somos". No las pensamos, ni solemos tener conciencia de ellas, sino que actúan ocultas, como manifestaciones de lo que hacemos o pensamos. Al creer de verdad en alguna cosa, ya "contamos con ella", no la cuestionamos, sino que simplemente la tomamos como cierta.

En la práctica del Coaching se ha podido comprobar que uno de los obstáculos más comunes durante el proceso lo representan las creencias limitantes del coachee (cliente). Estas creencias constituyen verdaderos impedimentos para pensar y cuestionar el estado en que nos encontramos en este momento.

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.

Comienzan a consolidarse a partir de la pubertad, etapa en la que nos proveemos de elementos de referencia, y constituye un período en permanente cambio y transformación. Junto con los Valores y los Criterios, las Creencias soportan la Identidad de la persona.

Las creencias limitantes aprendidas en la infancia generalmente provocan en el adulto problemas de seguridad y autoestima. Para darnos cuenta del origen de nuestras creencias hemos de recordar lo que nos decían cuando niño/a sobre el dinero, el amor, el trabajo, la sociedad, los hombres y mujeres, etc.

4. CREENCIAS POTENCIADORAS Y CREENCIAS LIMITANTES. EL "EFECTO PIGMALIÓN"

Esos sentimientos de certezas que tenemos nos pueden orientar en nuestras vidas en dos direcciones, según nos comenta Carlota del Pozo, facilitadora de formación, mentoring y coaching personal y empresarial, en unos casos de forma positiva y, en otros, de forma negativa, impidiéndonos conseguir, en este último caso, aquello que queremos, por no tener, debido a ello, la actitud adecuada que nos favorece para conseguir ese objetivo. Según esto, existen dos tipos de creencias:

***Creencias positivas o potenciadoras**, que son aquéllas que favorecen nuestro crecimiento y desarrollo personal. Aquéllas que nos validan y nos dan fuerza para ir en pro de todos aquellos objetivos que nos propongamos conseguir. Son las que nos ayudan en el proceso de autorrealización, fortalecen la confianza en nosotros mismos y en nuestras posibilidades favoreciendo el poder realizar con éxito situaciones

complicadas. Nos proporcionan una mayor flexibilidad, amplían nuestras miras e incrementan nuestro potencial. Y, por otro lado,

***Creencias negativas o limitantes**, que son aquellas que, por el contrario, entorpecen nuestro crecimiento y desarrollo personal y que nos invalidan para cualquier meta que deseemos alcanzar, haciendo que nuestras vidas se llenen de obstáculos imaginarios que, a base de repetirlos, se convierten en reales para nosotros. Este tipo de creencias impide, anula y bloquea las capacidades, nos restan energía y nos incapacitan para afrontar determinadas situaciones. Por ejemplo, si nos creemos ineptos para aprender o consideramos que ya pasamos el período de nuestra vida en el que nos era fácil aprender cosas nuevas, estaremos bloqueando cualquier oportunidad de desarrollar nuevas competencias y habilidades. Es el tan utilizado “Yo ya no tengo edad para eso”.

Generalmente **lo que hay detrás de una creencia limitante es miedo**. A veces puede provenir o del miedo que sienten otras personas, o por lo que dicen en las noticias, o lo que ha dicho una persona de autoridad, provocando que **uno lo crea como verdad, cuando en realidad no lo es, al tratarse de una percepción subjetiva o errónea**.

4.1 CREENCIAS POTENCIADORAS

Hemos dicho anteriormente que las creencias positivas o potenciadoras son aquellas que favorecen nuestro crecimiento y desarrollo personal, las que nos validan y nos dan fuerza para ir en pro de todos aquellos objetivos que nos propongamos conseguir, en definitiva, aquellas que nos ayudan a sacar nuestra mejor versión. Y para ejemplo de tan maravillosas creencias, a continuación, enumeraremos y explicaremos las 7 creencias potenciadoras que Anthony Robbins, gran orador motivacional, escritor y coach de vida, nos reveló en su famoso libro “Poder Sin Límites”, a las cuales denominó “Las siete mentiras del éxito”:

Creencia número 1.- “Todo ocurre por su motivo y razón, y todo puede servirnos”.

Según esta “mentira exitosa” o creencia empoderadora, Tony nos hace entender que todas las personas que tienen éxito en cualquier aspecto de su vida, por mucha retroalimentación negativa

que les rodee en su entorno, siempre ven posibilidades en todo aquello en lo que ponen su foco.

Estas personas creen que todo ocurre por alguna razón y que ello les puede ser útil. Consideran la adversidad como una oportunidad de aprendizaje igual o mayor, incluso, que las cosas positivas que les sucedan.

Según él, la creencia en los límites produce gente limitada y la solución está en cómo

deshacerse de esas limitaciones y actuar con mejores recursos.

Creencia número 2.- “No hay fracasos, sólo hay resultados”.

Lo que nos viene a decir Robbins con esta creencia es que para las personas exitosas no existen los fracasos, no creen en ellos y no los tienen en cuenta. Sólo existen desenlaces y resultados.

Los paradigmas de nuestra sociedad nos han inculcado un gran temor al fracaso, pero eso no nos impide que realicemos y valoremos el aprendizaje comprendido dentro del mismo.

Si observamos el resultado de una acción de esta manera, siempre tendremos éxito porque siempre obtendremos un aprendizaje, a nuestro entender, una visión muy positiva del asunto y que nos hace sentir mejor.

En definitiva, los triunfadores no pierden su tiempo lamentándose por resultados negativos; muy por el contrario, aprenden la lección y se enfocan en nuevas acciones que los llevarán a otros resultados. Como ejemplos tenemos las historias de Thomas Alva Edison y Abraham Lincoln: el primero, con sus novecientos y pico resultados antes de crear definitivamente la luz eléctrica; y el segundo, por sus múltiples “fracasos” antes de llegar a ser presidente de los EEUU con la edad de 60 años.

Para Robbins la creencia en el “fracaso” es un modo de intoxicar la mente: el guardar emociones negativas afecta a nuestra fisiología, a nuestra forma de procesar los pensamientos y a nuestro estado de ánimo.

Creencia número 3.- “Asumir la responsabilidad pase lo que pase”.

Según Robbins éste es otro de los atributos de los grandes triunfadores, el tener la creencia de que son ellos quienes mueven su propio mundo. Para Robbins no existe ninguna certeza de si esta creencia es cierta o no. Que nuestros pensamientos crean la realidad, lo cierto es que no hay ninguna evidencia científica que así lo demuestre, pero él considera que es una “mentira útil” y, por ello, también elige creerla.

También la relaciona con los mecanismos de la comunicación: yo soy responsable de lo que yo expreso o digo; lo que tú entiendas, es responsabilidad tuya.

Creencia número 4.- “No es necesario entender de todo para poder servirse de todo”.

Las personas exitosas no necesitan tener conocimiento absolutamente de todo para poder utilizarlo y aplicarlo. Suelen tener un conocimiento práctico y generalizado de muchos temas, pero no cuentan con un dominio extremo de cada detalle de los mismos.

En este apartado, Robbins nos habla de que el tiempo es un recurso muy preciado que no nos sobra, por lo limitado de nuestras vidas, y nos recuerda que el “modelado” nos lleva a economizar en dicho recurso: observando las acciones y resultados de otras personas que triunfan, nos ponemos en la condición de copiar esas acciones y, por consiguiente, obtener sus resultados en menos tiempo.

Nos habla de que los triunfadores son muy “avaros” con su tiempo y, simplemente, actúan yendo al grano en cada situación, pasando por alto los detalles superfluos, que les robarían mucho de ese bien tan preciado.

También nos recuerda que debe existir un equilibrio entre el conocimiento y la práctica y que en ello se basan todos los triunfadores para su éxito en cualquier empresa.

Creencia número 5.- “Nuestros mayores recursos son los recursos humanos”.

Las personas que tienen resultados excelentes, por regla general, suelen ser personas que profesan un profundo respeto y aprecio hacia el ser humano. Tienen muy arraigados los valores de equipo, de unidad y los objetivos comunes. Hoy en día, para que una empresa tenga éxito es necesario trabajar las relaciones humanas, es decir, para triunfar se necesita un equipo de personas sólidamente unidas y que colaboren entre sí.

Robbins hace alusión al libro de Thomas J. Peters y Robert H. Waterman Jr., “En busca de la Excelencia”, en el cual estos autores introdujeron como valor esencial para la excelencia de una empresa la “atención apasionada hacia la gente”. Decían: “En las compañías excelentes difícilmente se encuentra un tema más generalizado que el del respeto al individuo”. Reconocían que la empresa que triunfa es aquella que observa a sus empleados como socios y no como simples subordinados o herramientas de trabajo.

Robbins nos hace ver que es mucho más fácil tener la idea en la mente que llevarla a la práctica y que es necesario estar alerta, observando nuestra conducta y valorando nuestras acciones, para enfocarnos en el camino de la excelencia. Sobre este camino, conocen mucho los triunfadores que no dudan en acudir a otras personas, ya sean sus empleados, sus socios o colegas, sus familiares, para pedir opinión y apoyo sobre las acciones a seguir en una determinada empresa, reconociendo así el valor de los otros y que unidos podrán llegar mucho más lejos.

Creencia número 6.- “El trabajo es un juego”.

Con esta creencia, Robbins nos alienta a que apliquemos los mismos aspectos de un juego a nuestro trabajo y nos transmite que la clave para triunfar está en la unión perfecta entre lo que uno hace y lo que a uno le gusta.

Para Robbins no existen los empleos sin futuro. Existen personas que se han abandonado a sí mismas y que han optado por creer en el fracaso y nos insta a que colmemos nuestra vida con creatividad, tanto a nivel laboral como a nivel personal. Sacar nuestra creatividad en nuestro trabajo es lo que nos puede llevar a crecer y acercarnos a mejores oportunidades laborales y empresariales.

Desde nuestra opinión personal, no existe un trabajo malo o bueno, sino mentes que ven posibilidades y mentes que no. Es lógico que podamos cansarnos de estar siempre en la misma empresa o trabajo. Puede ser porque ya hemos cumplido con nuestros objetivos en ese lugar y necesitamos abrir nuestra mente a nuevas empresas para

seguir aportando valor allá donde vayamos. Esto es muy positivo, siempre que lo sintamos como una forma de crecimiento personal: siempre en busca de la excelencia o, como mínimo, la mejora laboral y personal.

Creencia número 7.- “No hay éxito duradero sin una entrega personal”.

Con esta última “mentira del éxito” Robbins nos transmite que los triunfadores no son ni los mejores, ni los más brillantes en su terreno, sino los que actúan con perseverancia, aquéllos que están dispuestos a pagar el precio por conseguir sus objetivos, En definitiva, aquéllos que tienen una actitud de compromiso para perseguir sin descanso sus metas.

Nos pone como ejemplo a Michael Jackson que, aparte de contar con un gran talento, dedicó toda su vida, desde que tenía 5 años, a perfeccionarse en el baile, coreografías, puesta en escena y en su voz, siempre perseverando en sus objetivos.

4.2 CREENCIAS LIMITANTES

Sobre ellas fundamentalmente vamos a basar la mayor parte de este trabajo. Hemos dicho que entorpecen nuestro crecimiento y desarrollo personal hasta tal punto que impiden nuestro normal funcionamiento en nuestra vida cotidiana. Según Javier Iturralde, sólo nos planteamos un cambio de creencias cuando nos hacemos conscientes de ese impedimento o cuando una creencia que, hasta el momento, nos había servido, de repente ya no tiene ningún sentido seguir sosteniéndola, y nos empieza a “dar guerra”.

Las creencias limitantes son ese enemigo que nos impide tener éxito en nuestras empresas personales y laborales. Nos hacen ver el mundo como un lugar inhóspito y nos preparan para, o nos protegen de lo que nuestra mente considera que es lo peor que nos puede pasar. Son una defensa, pero, como **su descripción indica**, realmente no nos protegen de nada, sino que **nos limitan** en todo sin darnos cuenta de que están ahí, solapadas, dirigiendo nuestras vidas.

A raíz de estas creencias nos sentimos desmotivados, perezosos y desanimados ante las actividades que podemos realizar, aunque sepamos que nos van a dar buenos resultados y nos harán sentir mejor con nosotros mismos.

Al principio solo se perciben los síntomas de que algo no funciona, algo que uno no relaciona con una creencia ni cosa parecida. Pero tras probar con diferentes enfoques sin que nada cambie, nos vemos abocados a investigar lo que hay detrás y es entonces cuando nos damos de bruces con una creencia.

Ejemplos de creencias limitantes que actualmente consideramos “verdades absolutas”:

- ” Es difícil conseguir trabajo hoy en día”
 - ” Con la edad que tengo no me darán tal o cual trabajo”
 - ” Ya no tengo edad para enamorarme”
-

-” Soy muy viejo para empezar a estudiar”, etc....

Y seguimos creyendo de esta manera aun observando que otras personas lo están consiguiendo. No es tan sencillo realizar cambios para ser la mejor versión de nosotros mismos. Para ello necesitamos hacernos conscientes e identificar qué creencias nos están limitando y desmontarlas con alguno de los procedimientos que más adelante nombraremos.

4.3 EL EFECTO PIGMALIÓN Y LAS CREENCIAS

Existe un fenómeno estudiado por la psicología que se llama “**El efecto Pigmalión**”, al que también se conoce como “La profecía autocumplida”. ¿A qué se debe su nombre? Pigmalión, rey legendario de Chipre, buscó durante muchísimo tiempo a una mujer con la cual casarse, con la condición de que fuera la mujer perfecta. Al no encontrarla, decidió no casarse y dedicar su tiempo a crear hermosas esculturas para compensar la ausencia. Una de ellas era Galatea, que tenía tal belleza que Pigmalión se enamoró de la estatua.

Mediante la intervención de Afrodita, Pigmalión soñó que Galatea cobraba vida. En la obra “*Las Metamorfosis*”, de Ovidio, se relata esta historia de amor entre el escultor y su obra hecha vida.

El efecto Pigmalión, es un suceso que describe cómo la creencia que tiene una persona puede influir en el rendimiento de otra persona, conocimiento que resulta de gran importancia

para los profesionales del ámbito educativo, laboral, social y familiar. También en el mundo del Coaching, el coach está abierto siempre a ver lo mejor en sus clientes o coachees. El coach parte siempre de que toda persona es capaz y posee potencial para hacer y conseguir lo que se proponga. De esta manera influye sobre las propias creencias del cliente y éste puede transformar su vida en algo mejor.

Esto lo puede hacer cualquier persona respecto a otra y, para conseguir el resultado deseado, necesita hacerlo a nivel consciente e inconsciente, lo cual quiere decir que tiene que creerlo y sentirlo. Si no lo hace de esta manera, la otra persona lo percibirá en su inconsciente como una falta de confianza y no hará nada por cambiar.

Igual que existen creencias positivas o empoderadoras y creencias negativas o limitantes, también existe el **efecto Pigmalión positivo** y el **efecto Pigmalión negativo**.

El primero, provoca un aumento de la autoestima y una mejora del rendimiento.

El segundo, provoca una disminución de la autoestima de la persona haciendo que su rendimiento también disminuya o incluso desaparezca.

Tanto en un caso como en el otro, la persona objeto de la creencia hará lo que se espera de ella.

Así volvemos a resaltar el poder de la creencia que, sostenida en el tiempo, se

convertirá en algo real. No importa si es algo que esperas sobre ti mismo o sobre los demás.

El mejor ejemplo de esto, aquí resumido, es la película “Pygmalion”, del año 1938, de Leslie Howard y su remake en el año 1964, “My fair Lady”, de George Cukor y protagonizada por Audrey Hepburn

5. ¿CÓMO SE ORIGINAN?

Nuestras creencias se originaron, en su mayor parte, con experiencias que tuvimos cuando teníamos entre 0 y 7 años, las cuales vivimos con una importante y fuerte carga emocional. Ese componente emocional hizo que se creara un fuerte estímulo en nuestro cerebro y que esa información se quedara grabada en nuestro subconsciente de ahí en adelante, para el resto de nuestra vida, de tal forma que, si no nos lo cuestionamos, esa información sigue dirigiendo y haciendo que nuestras vidas sean lo que son.

Lo más destacable es que nuestras creencias son generalizaciones y distorsiones de nuestro pasado sobre lo que fue una experiencia que pudo ser dolorosa o placentera y, desde entonces, se convirtió en una verdad incuestionable para nosotros. También destacar que no tenemos consciencia de cuándo esa información impregnó nuestro subconsciente (donde están alojadas), sino que simplemente está ahí dirigiendo de forma sutil nuestro día a día.

5.1 BIOLOGÍA DE LA CREENCIA

En este apartado haremos una breve alusión al trabajo y descubrimientos realizados por Bruce Lipton, famoso biólogo celular que ha trabajado durante muchos años en la clonación de células madre, rompiendo con el dogma científico de que los genes son los responsables de la vida de las células y del cuerpo. Llegó a la conclusión de que no son las hormonas ni los neurotransmisores producidos por los genes los que controlan nuestra biología. Son nuestras creencias las que controlan nuestro cuerpo, nuestra mente y nuestra vida.

Según sus estudios, nuestras creencias actúan como los “filtros de una cámara” cambiando la forma en la que vemos nuestro entorno y nuestra biología se adapta a ellas. También nos habla de que no podemos cambiar la información genética, pero sí nuestra forma de pensar. El mayor obstáculo para conseguir triunfar en lo que emprendamos son las limitaciones programadas en el subconsciente. Y esta programación, nos vuelve a recordar, está almacenada desde muy niños.

Gracias al trabajo de Lipton, hoy día tenemos una perspectiva diferente en el desarrollo personal, en el Coaching y su aplicación; no así en la Medicina, que considera a la mente algo intangible y, por tanto, no acepta la idea de que ésta pueda afectar a nuestra fisiología, ya que es un hecho no demostrable a simple vista.

5.2 NEUROCIENCIA DE LAS CREENCIAS

Para explicar de qué manera las creencias se instalan en nuestro cerebro y comienzan a conformar nuestra manera de ver la vida desde tan temprana edad, vamos a remitirnos a la parte de la ciencia que estudia nuestro cerebro y observaremos de qué forma van apareciendo las distintas partes de nuestro cerebro.

Cuando un bebé nace, la primera parte del cerebro que se forma es el cerebro reptiliano que, como su nombre indica, nos equipara con los reptiles y se encuentra en la parte trasera de nuestra cabeza. ¿Por qué decimos que nos equipara con los reptiles? Si observamos cómo actúan los reptiles, veremos que en un momento determinado están en estado de reposo, prácticamente estáticos y, de repente, cuando sienten que tienen hambre, se mueven rápidamente hacia el lugar donde está su comida. Y, una vez satisfecha su hambre vuelven a su estado de reposo. Esto lo podemos comprobar perfectamente en la postura casi hierática de un cocodrilo: sólo gastan energía en el momento que la necesidad de satisfacer el impulso del hambre les mueve. Pues lo mismo ocurre con los bebés. Por supuesto que el bebé sí que hace más movimientos, pero son pausados y relajados, excepto en el momento en el que necesita comer, que empieza a llorar de forma muy fuerte para que su necesidad sea satisfecha de inmediato. Una vez satisfecha esa necesidad vuelve a su estado de relax y de movimientos pausados y armoniosos.

A medida que el bebé va creciendo se va formando la segunda parte de su cerebro que es el llamado cerebro límbico: ésta es la parte del cerebro que gestiona nuestras emociones y que nos equipara con el resto de los mamíferos.

En esta parte del cerebro ya no sólo reconocemos los estados del cerebro reptiliano, reposo/acción, sino que aparece un gran abanico de estados, que el bebé va poco a poco aprendiendo a gestionar: el abanico de las diferentes emociones. Así el bebé aprende a mostrar una sonrisa cuando está contento, a hacer muecas de disgusto cuando algo le molesta, a llorar cuando algo le asusta o tiene una necesidad que cubrir y que están tardando en satisfacer sus padres o cuidadores. Pero el bebé, que ya ha aprendido a gestionar su cerebro reptiliano a través de esta segunda parte del cerebro, ya no tendrá la necesidad de berrear, sino que sabe que, con balbucear, o mostrar gestos determinados, su madre va a satisfacer su necesidad de alimento o de que le cambien el pañal, o de que le dejen dormir cuando esté muy cansado.

En definitiva, el bebé aprende a gestionar los impulsos bruscos de la parte primitiva del cerebro y muestra sus emociones en cada momento, con gestos no tan impulsivos.

El bebé sigue creciendo y llega un momento en que se forma la tercera y última parte de su cerebro: el llamado neocórtex o córtex frontal, que se encuentra en la parte delantera de nuestra cabeza, justo en la frente. La característica más importante de esta parte de nuestro cerebro es que ahí es donde se aloja el pensamiento racional, la capacidad del ser humano de pensar y de dar solución a los problemas que la vida le va planteando. El ser humano es lo que es y se diferencia del resto de animales y otros seres vivos del planeta, gracias a esta parte de su cerebro. Gracias al neocórtex el ser humano ha adquirido la capacidad de conectar con mayor facilidad con los recursos que el planeta le ofrece y puede generar la creatividad necesaria para sus constructos diarios en cualquier ámbito.

Pero no todo podía ser tan maravilloso con la aparición de esta parte del cerebro. Viene con un problema de fábrica: sólo ejerce la función de pensar durante determinados períodos de tiempo y el resto de ese tiempo se lo pasa en divagaciones, pensamientos repetitivos, creación mental de situaciones alarmantes innecesarias, análisis y desmenuzamiento de situaciones que no nos ayudan en nada (“qué mal me cae esa persona”, “fíjate lo que me acaba de decir”, “lo habrá dicho con segundas”, cosas que evidentemente no podemos saber, pues no estamos en la mente del otro, objeto de nuestras divagaciones), en definitiva, genera una cantidad de ruido mental que, simplemente, nos produce una gran pérdida de tiempo y energía.

¿Qué sucedió con la formación del neocórtex? Pues lo mismo que sucedió con el cerebro límbico, que absorbió las características del cerebro reptiliano y las adecuó a su modo de funcionar. Del mismo modo, el neocórtex absorbió el sistema emocional del cerebro límbico y lo interpretó de la manera que mejor se adecuaba a la situación que el niño estaba viviendo en ese momento. Y aquí es donde aparecen las creencias.

Pero ¿cómo sucedió esto? Imaginemos a ese niño que ha crecido y que empieza a manifestar sus emociones, cosa natural, y que él así lo entiende y, por tanto, se expresa: se enfada cuando algo no le gusta y arma una pataleta allá donde esté. El entorno que le rodea, debido a los condicionamientos que ellos mismos cargan en su aprendizaje, hablamos de sus padres, sus familiares más cercanos, sus cuidadores, el entorno escolar, etc., le empiezan a reprender por ese comportamiento explicando, o no, que ello no está bien visto en sociedad, que eso no tiene sentido de cara a las relaciones sociales. El niño aprende de esta manera que no debe expresar aquélla o esta emoción o a que debe expresarla de otra forma que no incomode a los demás que están presentes en ese momento. Aprende, en definitiva, que su actitud y expresión puede molestar a otros, que la consideran inadecuada y, por tanto, el niño se reprime, almacena esas emociones en forma de interpretaciones sobre lo que le acaba de suceder y se genera una protección para no sentirse mal porque la manifestación de su emoción haya sido rechazada por personas que, para él son un referente muy importante en su vida. De esta forma enlazamos con lo que explicamos anteriormente sobre cómo el neocórtex invade el cerebro límbico y ejerce su función de pensar cada

emoción de manera que salga al exterior de la forma más adecuada y adaptada a los cánones sociales. El neocórtex gestiona así las emociones de manera que genera respuestas más adecuadas, para que nuestro entorno social nos siga aceptando o amando, que es realmente lo que desde niños buscamos en nuestros seres más cercanos: el amor y la aceptación. Así, a medida que se hace mayor, ese niño va generando barreras y estrategias para protegerse de ese desamor al que es expuesto cada vez que alguien le reprime sobre un comportamiento determinado.

De esta forma los seres humanos vamos generando unos escudos protectores a través de nuestro córtex frontal, buscando acallar ese desamor y lo que conseguimos es olvidarnos de nosotros mismos, por tanto, dejamos de aceptarnos y amarnos, porque no nos estamos reconociendo en nuestras emociones, sino que hacemos interpretaciones de ellas para que los demás nos acepten.

Al recibir ese estímulo externo, de desamor, lo que hacemos es que lo convertimos en una creencia de desamor hacia nosotros mismos, algo que esconderemos y que no expresaremos y que se va a quedar guardado en nuestro subconsciente. Llegará un momento en que esa emoción queda tan olvidada que ya ni la sentimos; pero sigue ahí, en nuestro subconsciente, que es, según llegó a decir en sus investigaciones Carl Jung, un 95 % de nuestro cerebro y dirige nuestras vidas (“Hasta que no hagas al inconsciente consciente, éste seguirá dirigiendo tu vida y lo llamarás destino”, Carl Jung).

El neocórtex conforma un 5% de nuestro cerebro. Y en ese 5% se encuentra nuestra consciencia. Cuando nos hacemos conscientes de una creencia que está dominando y dando forma a nuestra vida, desde el 95% que es nuestro subconsciente, sólo entonces podremos hacer algo por cambiarla y cambiar así los resultados.

5.3 COMPONENTE EMOCIONAL DE LAS CREENCIAS

Cuando se habla de *sentimientos/creencias* limitantes se hace para resaltar que esos pensamientos tienen un componente emocional. Una especie de “pegamento” emocional que es lo que los mantiene en nuestras cabezas y lo que no nos permite ser objetivos.

Los sentimientos de **desesperanza, impotencia o falta de merecimiento**, según Robert Dilts, son las tres principales áreas de creencias limitantes. En la desesperanza pienso *esto es imposible*. En la impotencia, pienso *yo no puedo, otros si pueden, pero yo no*. En la falta de merecimiento, aparece en mi mente algo que he hecho o que he dejado de hacer, algo que creo que soy o algo que creo que no soy, por lo que, en suma, siento que yo no merezco una solución a mi problema.

J. Michael Hall, en su artículo “Creencias” nos describe cómo actúan y su naturaleza: “Debido a que tú “tienes” estas creencias, actúas a partir de ellas igual que se usa un mapa para orientarte en un territorio. Las creencias, como mapas mentales, gobiernan nuestra vida, las emociones, la salud, las habilidades y las experiencias diarias. Todas

estas cosas se extienden por los mapas de creencias”. Hay algo dentro de nosotros mismos que tenemos recubierto de un montón de capas, que son las creencias, pensamientos, emociones, deseos, fantasías y “películas mentales” y para obtener la paz espiritual es imprescindible deshacerse de ellas.

6. LO QUE APORTA EL MINDFULNESS EN LA RESOLUCION DE CREENCIAS LIMITANTES

Mediante la autoobservación de nuestros pensamientos, sentimientos y emociones, a menudo limitantes o negativos, podemos abstraernos de ellos, objetivándolos, viéndolos como una actividad de la mente emocional, que al ser observada con aceptación y sin juicio desactivan su poder condicionante y quedan bajo el control de la autoobservación objetiva. La práctica de la atención plena con aceptación y sin auto juicio resulta muy relevante al respecto.

Para superar las creencias limitantes y mejorar nuestra salud Jon Kabat-Zinn propone la práctica del mindfulness, cuyos resultados ha demostrado ampliamente en la Clínica de Reducción del Estrés del Hospital de Massachusetts.

A este respecto dice en su obra *Vivir con plenitud las crisis. Cómo utilizar la sabiduría del cuerpo y de la mente para enfrentarnos al estrés, el dolor y la enfermedad*, (Barcelona, Kairós, 2016), pág. 217:

“El cultivo de mindfulness puede ayudarnos a percibir la interconexión y la totalidad, además de la separación y la fragmentación. Y ello se debe, en parte, a lo rápido que nuestra mente se limita, debido a la costumbre o la inconsciencia, a una determinada forma de ver las cosas y a la facilidad con la que nuestra visión de los acontecimientos y de nosotros mismos se ve configurada por prejuicios, creencias, gustos y disgustos adquiridos en el pasado. Si queremos ver las cosas como realmente son y percibir, de ese modo, su totalidad e interconexión intrínseca, tendremos que estar atentos a las creencias implícitas que tenemos sobre las personas y las cosas y a las rutinas impuestas por nuestro pensamiento. Hay que aprender, pues, a mirar y ver de manera diferente”.

En esta misma obra Kabat Zinn nos dice que, las pruebas de que las creencias, las actitudes, los pensamientos y las emociones pueden dañarnos o sanarnos es especialmente relevante.

7. EL METODO SOCRATICO O LA MAYEUTICA DE SOCRATES

Sócrates creía que, mediante el cuestionamiento de nuestras creencias, podemos alcanzar la verdad.

Crea un método dialéctico, a través del dialogo entre dos o más personas. Una guía a la otra, formulándole una serie de preguntas respecto al significado de algún indicio o creencia y utilizando la ironía como recurso con el fin de lograr que el alumno o persona con la que se dialoga encuentre la respuesta o solución a su creencia por sí mismo. No es necesario que la persona, ni siquiera encuentre la solución, sino que comience poco a poco a dudar de este indicio o creencia e incluso que termine admitiendo ignorancia respecto al tema o llegar a considerarla un absurdo.

En cuanto al tipo de preguntas a utilizar solían ser relativamente simples, utilizando básicamente el: Qué, Cómo y Para qué.

La mayéutica cree que es necesario descubrir el propio conocimiento que se encuentra alojado de manera natural en la conciencia. Este proceso de descubrimiento del propio conocimiento se conoce como dialéctica y es de carácter inductivo.

Mientras el significado real de mayéutica es «el arte de hacer nacer (bebés)», Sócrates lo orientó en «el arte de hacer nacer (al humano pensador)», cambiando el significado médico y dirigiéndolo al ámbito filosófico.

Todos tenemos la capacidad de llegar a la verdad, pero en ocasiones está oculta en nuestro interior, en la conciencia, y hay que sacarla a la luz.

En psicoterapia la aplicación del método socrático se utiliza como una forma de movilizar y aprovechar los propios recursos del paciente para lograr su mejoría. Es utilizado sobre todo en la corriente cognitivo-conductual, siendo el modelo más fácilmente identificable del uso del método socrático **el cuestionamiento de creencias desadaptativas**, donde el paciente muestra un pensamiento o creencia fuertemente arraigada que le genera sufrimiento o malestar.

***“He construido mi mundo, y es un mundo mucho mejor de lo que he visto por ahí fuera”
Louise Nevelson.***

8. DESMONTAR CREENCIAS. LA IMPORTANCIA DE LOS VALORES

Los valores son el corazón de las creencias. Una creencia nos indica qué camino tenemos que seguir para llegar a un fin, a un valor.

Existen dos aspectos de la estructura básica de la creencia: el valor que persigue y el modo de llegar a él. Es decir, el fin y el medio para llegar a él. En muchas ocasiones confundimos los medios con los fines.

Para comprobar si algo es realmente un valor podemos hacer la pregunta del “¿Para

qué ...?”. Si hay una respuesta podemos dudar de que eso sea un valor, probablemente se trate de un **“medio para”**. Cuando ya no encontramos respuesta a la pregunta **“¿Para qué?”** hemos localizado el valor implícito en la creencia. Ahora ya podemos formular la creencia.

Un pensamiento que se instala en nuestro inconsciente se vuelve una creencia. Detrás de esa instalación hay una intención positiva: tanto si nos empodera como si nos limita, te sacará de tu zona de confort y te hará crecer, o te mantendrá en ella, sintiéndote seguro. En ambos casos, obtendrás siempre un beneficio. Pero, una vez creces y cambias tu forma de pensar y de ver las cosas, lo que en un momento dado de tu vida fue beneficioso, hoy puede no serlo y además te está limitando. Para solucionar ese problema lo idóneo es poner foco y averiguar cuáles son esas creencias que no te permiten avanzar.

La toma de conciencia de que la creencia existe y de cuál es exactamente representa el 50% del trabajo. Así pues, el primer paso para tratar con creencias limitantes es **ponerlas en palabras**.

Una vez lo hemos hecho, resulta útil formularnos preguntas como:

- 1) ¿Es realmente cierta esta creencia? ¿Realmente lo crees?
- 2) ¿Qué hechos demuestran esta creencia? ¿Qué hechos demuestran lo contrario? ¿En qué te basas para hacer esta afirmación?
- 3) ¿Cómo eres y cómo actúas cuando esta creencia está en ti? ¿Te gusta lo que ves?
- 4) ¿De qué te sirve tener esta creencia? ¿Qué ventajas te aporta? ¿Qué precio estás pagando por tenerla?
- 5) ¿Sientes paz o estrés con esta creencia? ¿Quieres continuar sosteniéndola?
- 6) Imagínate sin esta creencia. ¿Quién serías sin ella? ¿Cómo actuarías, cómo vivirías si esta creencia no formara parte de tu pensamiento?
- 7) Recuerda alguna vez que hayas actuado sin esa creencia. Describe la situación.
- 8) Formula de forma contraria y positiva tu creencia. Escríbela. ¿Qué sientes ahora? ¿Qué ha cambiado en ti?
- 9) ¿Cuál es el primer paso que vas a dar para cambiar esa creencia?
- 10) ¿Qué más vas a hacer para afianzar esta nueva creencia?

Enfocándonos fundamentalmente en el Coaching, gran herramienta de crecimiento personal que, a su vez, incorpora todas las herramientas y conocimientos nombrados en este trabajo, nos queda señalar que el primero que necesita ser consciente de sus creencias limitantes es el profesional que ejerce el Coaching, el coach. Esto le ayudará a tener empatía con el cliente o coachee, para no contaminarle con sus propias limitaciones y como un conocimiento que puede utilizar para potenciarse a sí mismo y a sus clientes.

Ante todo, el coach debe, mediante sus sabias e intuitivas preguntas, hacer tomar conciencia al coachee de los siguientes puntos:

- 1- Reconocimiento de las creencias que están detrás de sus acciones. Toda acción lleva
-

aparejada una creencia empoderadora o limitante.

2- Ser consciente de que el mismo coachee es el que está generando, con sus creencias, sus propios conflictos personales.

3- Asimilar que tiene la habilidad de transformar sus creencias y, consecuentemente, sus emociones.

4- Prepararse y estar abierto a identificar y abordar las creencias que le están limitando en su vida.

5- Por último, interiorizar todos esos pasos y los cambios que se producen con los mismos.

El coach, gracias a su preparación y asimilación en propia carne de lo que sucede en la sesión de Coaching, sabrá utilizar en cada momento el método adecuado para la eficacia del desmonte de creencias del coachee.

9. ACTIVIDAD INVESTIGADORA: APLICACIÓN DEL TEST DE ELLIS EN EDUCACIÓN COMO HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR CREENCIAS LIMITANTES.

En el campo del aprendizaje no solamente hay que trabajar en la parte más visible de las personas (sus conductas), sino también en tratar de descubrir esa parte menos visible (que se puede resumir en creencias y emociones) y que explica en muchas ocasiones cómo procedemos e indagar en ello, ayuda a lograr cambios en las conductas.

Para ello hemos realizado una actividad práctica en dos centros educativos de la isla, un centro de formación profesional y otro centro de enseñanza secundaria.

En la muestra han participado 27 alumnos en total. Los participantes se encuentran en un intervalo de edad comprendido entre los 15 y 54 años.

Sobre este grupo se ha intervenido aplicando una de las metodologías de Albert Ellis denominada Test de Ellis, que busca identificar aquellas ideas irracionales presentes en las personas y que suponen un freno en su desarrollo.

El grupo de intervención ha cumplimentado el test que consta de 100 ítems o ideas irracionales y que se adjunta como anexo 1.

Albert Ellis fue un psicoterapeuta cognitivo estadounidense que desarrolló la terapia racional emotiva conductual (TREC) a partir de 1955. Fue fundador y presidente emérito del Albert Ellis Institute, en la ciudad de Nueva York. Llegó a ser considerado el segundo de los psicoterapeutas más influyentes de la historia. 'Albert Ellis consideró que, no eran los eventos mismos los que desencadenaban estados emocionales, sino la interpretación que los individuos hacían de dichos eventos...'

El Test de Ellis es un registro de opiniones que tiene como misión poner de manifiesto las ideas auto limitadoras de cada persona participante y que contribuyen, de forma

encubierta, a su estrés e infelicidad.

Las 100 ideas auto limitadoras se sintetizan en 10 creencias que son:

- 1) Para un adulto es absolutamente necesario tener el cariño y la aprobación de sus semejantes, familia y amigos.
- 2) Debe ser indefectiblemente competente y casi perfecto en todo lo que emprende.
- 3) Ciertas personas son malas, viles y perversas y deberían ser castigadas.
- 4) Es horrible cuando las cosas no van como uno quisiera que fueran.
- 5) Los acontecimientos externos son la causa de la mayoría de las desgracias de la humanidad; la gente simplemente reacciona según como lo acontecimientos inciden sobre sus emociones.
- 6) Se debe sentir miedo o ansiedad ante cualquier cosa desconocida, incierta o potencialmente peligrosa.
- 7) Es más fácil evitar los problemas y responsabilidades de la vida que hacerles frente.
- 8) Se necesita contar con algo más grande y fuerte que uno mismo.
- 9) El pasado tiene más influencia en la determinación del presente.
- 10) La felicidad aumenta con la inactividad, la pasividad y el ocio indefinido.

El registro de opiniones que se ha obtenido se incorpora como anexo número 2.

Con los resultados obtenidos en el Test de Ellis, con valores que pueden oscilar de 0 a 10 puntos, se considera que, si se ha obtenido una puntuación de 5 o 6 puntos, la creencia en la que se haya obtenido dicha puntuación limita en determinadas circunstancias, mientras que, si la puntuación es igual o superior a 7, dicha creencia limita en muchas áreas de la vida.

Analizando los valores obtenidos y aplicando herramientas estadísticas de análisis que se recogen en el anexo nº 3, se obtienen las siguientes conclusiones:

Del análisis de los datos se desprende que el valor que aparece con más frecuencia es el 3 (la moda).

Analizando **la frecuencia de valores de cada creencia** observamos que la frecuencia de los valores más elevados (7 -9) se dan en la creencia nº 6 de una forma muy clara que se formula como **“Se debe de sentir miedo y ansiedad ante cualquier cosa desconocida o potencialmente peligrosa”**

Cuanto mayor en la puntuación alcanzada en esta creencia mayor es el nivel de ansiedad ante lo incierto o desconocido. Esta creencia nos lleva a aumentar nuestro nivel de estrés y no nos permite reservar las respuestas de miedo ante peligros que son ciertos y disfrutar de lo desconocido o inseguro de forma estimulante.

También basándonos en la frecuencia de los valores que cada creencia obtiene la creencia que tiene una frecuencia de valores más pequeña (entre 0-4) es la creencia nº 3 que se formula como **“Ciertas personas son malas, viles y perversas y deberían ser castigadas”**.

En este registro de datos el valor central o mediana se da también en la creencia número 6 con un valor de 6.

El valor máximo de este registro de valores muestra aquellas creencias que presentan valores extremos para alguna persona de la muestra. Aquellas creencias con valores más marcados se dan en los participantes de mayor edad. En esta muestra los valores extremos se dan en las creencias números 1, 6 y 7 con 9 puntos. Cuanto mayor es la puntuación alcanzada mayor es la conformidad con la idea auto limitadora. Analizando dichas creencias podemos decir que:

- En la creencia identificada como número 1 **“Para un adulto es absolutamente necesario tener el cariño y la aprobación de sus semejantes, familia, amigos”** Esta creencia es posiblemente la que genera más infelicidad, ya que nos exige actuar de acuerdo con las expectativas de los demás para conseguir su aprobación. Gustar a todas las personas que nos rodean es una tarea imposible de alcanzar. Si nos mostramos tal cuál somos, pueden o no aceptarnos, pero ya no tenemos que preocuparnos por si nos rechazan más adelante.
- La creencia número 6 plantea que **“Se debe sentir miedo o ansiedad ante cualquier cosa desconocida, incierta o potencialmente peligrosa”**. Esta creencia nos lleva a aumentar nuestro nivel de estrés y no nos permite reservar las respuestas de miedo ante peligros que son ciertos y disfrutar de lo desconocido o inseguro de forma estimulante.
- La creencia número 7 que alcanza también un valor de nueve puntos expresa que **“Es más fácil evitar los problemas y responsabilidades de la vida que hacerles frente”**. Esta creencia es la base para esquivar las responsabilidades y no controlar nuestra vida, postergando en el tiempo decisiones que no pueden demorarse más.

Si analizamos los valores mínimos obtenidos en esta muestra, las creencias con **valores mínimos se recogen en las creencias que se identifican con** los números 3,5 y 9, alcanzando en las tres un valor de 0 puntos. Estas creencias se definen como **“Ciertas personas son malas, viles y perversas y deberían ser castigadas”**, **“Los acontecimientos externos son la causa de la mayoría de las desgracias de la humanidad; la gente simplemente reacciona según como lo acontecimientos inciden sobre sus emociones”** y **“El pasado tiene más influencia en la determinación del presente”**.

10. CONCLUSIONES

Las personas somos capaces de modificar los valores y creencias que hay almacenados en nuestro subconsciente y que son limitadores de nuestro desarrollo. Este proceso que es duro y difícil, al tener las creencias muy adheridas en nuestro subconscientes y estar muchos años nutriendo y revalidando estas creencias, es posible. El deseo de cambio tiene que ser voluntario y comprometido y poder así disfrutar de los beneficios que nos puede proporcionar el mismo.

En esa sustitución de creencias negativas y auto limitadores por creencias positivas es importante el realizar afirmaciones efectivas. Adoptar una actitud positiva sólo es posible si realizamos este cambio de creencias.

Finalmente añadir que ayudaría muchísimo construir pensamientos nuevos y positivos para crear una vida más feliz y creativa y que, si no sirve en un momento dado, es siempre idóneo probar cosas nuevas. No sólo repetir pensamientos, sino también tomar la vida como un juego y probar y cambiar algo nuevo, las veces que nuestra naturaleza humana lo pida, cuando ese pensamiento ya no sirva, porque también la persona ha cambiado y los antiguos paradigmas “chirrían” con la nueva percepción de la vida.

11. BIBLIOGRAFIA

Pibernat, Vicens Olivé (2010) “PNL & Coaching. Una visión integradora”, Rigden Edit. S.L.
Robert Dilts. (2010) “¿Cómo cambiar Creencias con la PNL”, Editorial Sirio?

José Ortega y Gasset, José (1940). Ensayo “Creer y Pensar”. 1940.

Robbins, Anthony. (1986) “Poder sin Límites”, Penguin Random House Editorial, S.A.U.
Bruce Lipton, (2015) Biología de la Creencia”, Editorial Palmyra.

John Kabat Zinn, (2016) “Vivir con plenitud las crisis. Cómo utilizar la sabiduría del cuerpo y de la mente para enfrentarnos al estrés, el dolor y la enfermedad”, Kairós.

Javier Iturralde. (2019) “¿Podemos cambiar las creencias que nos limitan?”. Spanda Yoga & Focusing.

Carlota del Pozo. (2019) #4 | Detectando Creencias [Mis 5 Desafíos en la Vida y el Emprendimiento].

<https://youtu.be/w2fe6GiLp0Y>.

UPW Testimonial (2015): María Menounos, <https://youtu.be/Vw1Do87qvh8>

“El Efecto Pigmalión”, Películas: “Pygmalion”, 1938 y “My Fair Lady”, 1964.

<https://youtu.be/YPA4ohuzvEQ> <https://youtu.be/wDGT0qiwAC8>

Level UP. (2019) El origen científico de las creencias limitantes,

https://youtu.be/LtW_YDvmmNg

Sócrates. “La Mayéutica de Sócrates”.

Louise Nevelson, fraseología, Google.

Carl Gustav Jung, fraseología, Google.

12. ANEXOS

Anexo nº1:

IDENTIFICACIÓN DE IDEAS

Este cuestionario tiene por objeto identificar las ideas irracionales que usted tiene y que contribuyen, inconscientemente, a incrementar su nivel de estrés y, en consecuencia, a vivenciar emociones negativas.

INSTRUCCIONES PARA RESPONDER AL CUESTIONARIO

- No hay límite de tiempo para contestar al Cuestionario.
- No hay respuestas correctas o erróneas. Será útil en la medida que sea sincero/a en sus respuestas.
- No es necesario que piense mucho rato en cada ítem.
- Si está más de acuerdo que en desacuerdo con el ítem señale la casilla SI, si, por el contrario, está más en desacuerdo que de acuerdo, señale la casilla NO.
- Asegúrese de que contesta lo que usted realmente piensa, no lo que cree que debería pensar.
- Conteste a todos los ítems.

	SI	NO		P
1 Para mí es importante recibir la aprobación de los demás.			A	
2 Odio equivocarme en algo.			A	
3 La gente que se equivoca, logra lo que se merece.			A	
4 Generalmente acepto los acontecimientos con filosofía.			B	
5 Si una persona quiere, puede ser feliz en casi cualquier circunstancia.			B	
6 Temo a las cosas que, a menudo, me resultan objeto de preocupación.			A	
7 Normalmente aplazo las decisiones importantes.			A	
8 Todo el mundo necesita de alguien a quién recurrir en busca de ayuda y consejo.			A	
9 “Una cebra no puede cambiar sus rayas”.			A	
10 Prefiero sobre todas las cosas pasar el tiempo libre de una forma tranquila.			A	
11 Me gusta que los demás me respeten, pero yo no tengo porque respetar a nadie.			B	
12 Evito las cosas que no puedo hacer bien.			A	
13 Hay demasiadas personas malas que escapan del castigo del infierno.			A	
14 Las frustraciones no me distorsionan.			B	
15 A la gente no le trastornan los acontecimientos sino la imagen que tiene de ellos.			B	

16 Me producen poca ansiedad los peligros inesperados o los acontecimientos futuros.			B	
17 Trato de afrontar los trabajos fastidiosos y hacerlos cuanto antes.			B	
18 En las decisiones importantes, consulto con una autoridad al respecto.			A	
19 Es casi imposible superar la influencia del pasado.			A	
20 Me gusta disponer de muchos recursos.			B	
21 Quiero gustar a todo el mundo.			A	
22 No me gusta competir en actividades en las que los demás son mejores que yo.			B	
23 Aquellos que se equivocan merecen cargar con la culpa.			A	
24 Las cosas deberían ser distintas a como son.			A	
25 Yo provoco mi propio mal humor.			B	
26 A menudo, no puedo quitarme algún asunto de la cabeza.			A	
27 Evito enfrentarme a los problemas.			A	
28 Todo el mundo necesita tener fuera de si mismo una fuente de energía.			A	
29 Solo porque una vez algo afecto tu vida de forma importante, no quiere decir que tenga que ser igual en el futuro.			B	
30 Me siento mas satisfecho cuando tengo muchas cosas que hacer.			B	
31 Puedo gustarme a mi mismo aun cuando no guste a los demás.			B	
32 Me gustaría triunfar en algo, pero no pienso que deba hacerlo.			B	

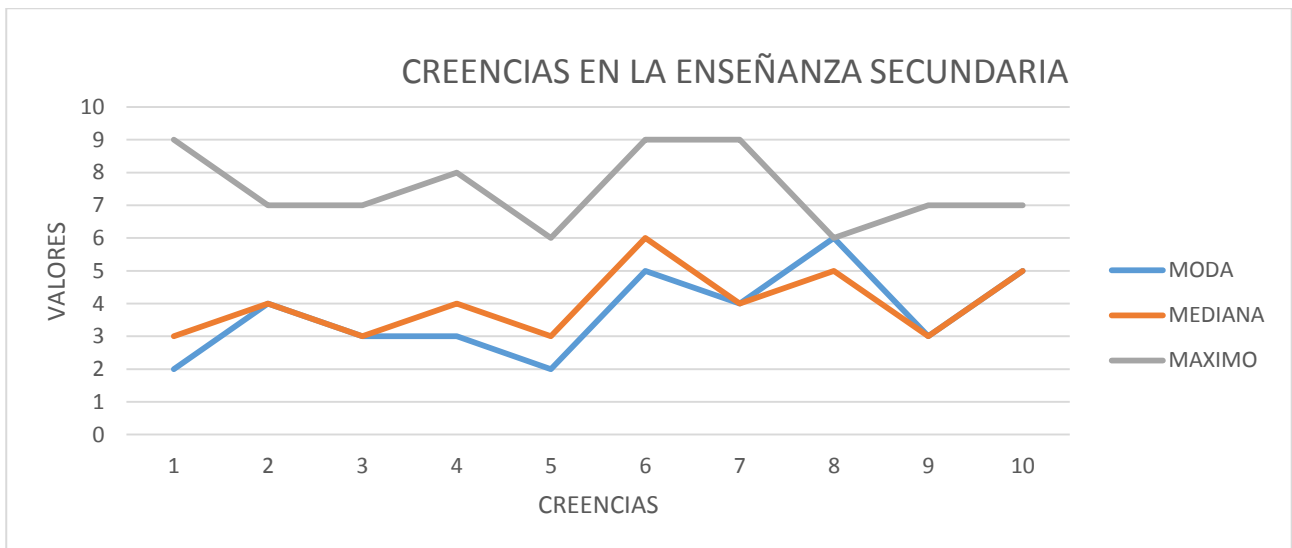
33 La inmoralidad debería castigarse severamente.			A	
34 A menudo me siento trastornado por situaciones que no me gustan.			A	
35 Las personas desgraciadas, normalmente, se deben este estado a si mismas.			B	
36 No me preocupo por no poder evitar que algo ocurra.			B	
37 Normalmente tomo las decisiones tan pronto como puedo.			B	
38 Hay determinadas personas de las que dependo mucho.			A	
39 La gente sobrevalora la influencia del pasado.			B	
40 Lo que mas me divierte es realizar algún proyecto creativo.			B	
41 Si no gusto a los demás es su problema, no el mío.			B	
42 Para mi es muy importante alcanzar el éxito en todo lo que hago.			A	
43 Yo pocas veces culpo a la gente de sus errores.			B	
44 Normalmente acepto las cosas como son aunque no me gusten.			B	
45 Nadie esta mucho tiempo enfadado, a menos que quiera estarlo.			B	
46 No puedo soportar correr riesgos.			A	
47 La vida es demasiado corta para pasarla haciendo cosas que a uno no le gustan.			A	
48 Me gusta valerme por mi mismo.			B	
49 Si hubiera vivido experiencias distintas, podría ser mas como me gustaría ser.			A	
50 Me gustaría jubilarme y apartarme totalmente del trabajo.			A	
51 Pienso que es duro ir en contra de lo que piensan los demás.			A	
52 Disfruto de las actividades independientemente de lo bueno/malo que sea en ellas.			B	
53 El miedo al castigo es lo que hace a la gente ser buena.			A	
54 Si las cosas me desagradan, opto por ignorarlas.			B	
55 Cuanto mas problemas tiene una persona, menos feliz es.			A	
56 Raramente me siento ansioso al pensar en el futuro.			B	
57 Raramente aplazo las cosas.			B	
58 Yo soy el único que realmente puede entender y solucionar mis problemas.			B	
59 Normalmente no pienso que las experiencias pasadas me afecten en la actualidad.			B	
60 Tener demasiado tiempo libre resulta aburrido.			B	
61 Me gusta recibir la aprobación de los demás, pero no tengo necesidad real de ello.			B	
62 Me fastidia que los demás sean mejores que yo en algo.			A	
63 Todo el mundo es, esencialmente, bueno.			A	
64 Hago todo lo que puedo por conseguir lo que quiero y una vez conseguido, deja de preocuparme.			B	
65 Nada es intrínsecamente perturbador, si lo es, se debe al modo en que lo interpretamos.			B	
66 Me preocupan mucho determinadas cosas del futuro.			A	
67 Me resulta difícil hacer las tareas desagradable.			A	
68 Me desagrada que los demás tomen decisiones por mi.			B	
69 Somos esclavos de nuestro pasado.			A	
70 A veces desearía poder irme a una isla tropical, y tenderme en la playa sin hacer nada más.			A	
71 A menudo me preocupa que la gente me apruebe y me acepte.			A	
72 Me trastorna cometer errores.			A	
73 No es equitativo que "llevea igual sobre el justo que sobre el injusto".			A	
74 Yo disfruto honradamente de la vida.			B	
75 Debería haber mas personas que afrontaran lo desagradable de la vida.			A	
76 Algunas veces me resulta imposible apartar de mi mente el miedo a algo.			A	
77 Una vida fácil, muy pocas veces resulta compensadora.			B	

INTERPRETACIÓN

Cuanto mayor haya sido la puntuación alcanzada, mayor es su conformidad con la idea irracional que se explicita a continuación:

P

1	Para un adulto es absolutamente necesario tener el cariño y la aprobación de sus semejantes, familia y amigos.	
2	Debe ser indefectiblemente competente y casi perfecto en todo lo que emprende.	
3	Ciertas personas son malas, viles y perversas y deberían ser castigadas.	
4	Es horrible cuando las cosas no van como uno quisiera que fueran.	
5	Los acontecimientos externos son la causa de la mayoría de las desgracias de la humanidad; la gente simplemente reacciona según como lo acontecimientos inciden sobre sus emociones.	
6	Se debe sentir miedo o ansiedad in- ante cualquier cosa desconocida, cierta o potencialmente peligrosa.	
7	Es mas fácil evitar los problemas y responsabilidades de la vida que hacerles frente.	
8	Se necesita contar con algo mas grande y mas fuerte que uno mismo.	
9	El pasado tiene mas influencia en la determinación del presente.	
10	La felicidad aumenta con la inactividad, la pasividad y el ocio indefinido.	



Anexo Fotográfico: Imágenes del desarrollo de las sesiones en el Instituto de Formación Profesional Zonzamas y el Instituto de Secundaria Blas Cabrera Felipe.



