

Píldora Sesión 1. Rol de liderazgo

9 técnicas para cambiar mis creencias limitantes (lectura 15')

Si necesitas ayuda para llevar a cabo alguna de las propuestas que te hacemos o quieres ampliar información puedes contactar con Albert Valero (avalero@successmind.es).

¿Cómo cambiar creencias limitantes?

Un líder actúa como un líder porque piensa como un líder... este es el poder de tus creencias.

A veces las creencias pueden hacernos grandes y a veces pueden hacernos pequeños... por eso es tan importante escoger las creencias adecuadas, las más convenientes.

Las creencias son componentes esenciales de nuestra estructura cognitiva que influyen en cómo experimentamos y nos relacionamos con el mundo. El proceso de cambio de creencias limitantes por creencias más positivas es un aspecto fundamental del desarrollo individual como persona y como profesional, y es uno de los campos trabajado por Programación Neurolingüística ([PNL](#)).

En este ejercicio te proponemos que profundices en tus creencias y que las cambies si te hacen pequeño/a utilizando alguna de las **técnicas** que te proponemos.

1. Encuentra un ejemplo que rompa tu creencia
2. Redacta tus creencias de forma diferente
3. Integra modelos exitosos
4. Aplica la visualización creativa
5. Aplica el reframing a tus creencias limitadoras
6. Crea anclajes positivos
7. Lleva la creencia al extremo para ridiculizarla
8. Usa patrones de lenguaje positivo
9. Cuestiona tus creencias con las 7 preguntas fundamentales

1. Encuentra un ejemplo que rompa tu creencia

Las creencias parecen inapelables... pero no lo son: solo hace falta encontrar un ejemplo que demuestre lo contrario para que tu creencia empiece a tambalearse y puedas cambiar tu comportamiento.

Ejemplo Práctico:

Quizás alguna vez hayas creído que “un líder debe ser duro y áspero para que su equipo haga el trabajo”; piensa ahora si conoces a algún líder que alguna vez no fue duro y áspero y consiguió que su equipo hiciera su trabajo... Si es así deberías empezar a cambiar tu creencia ¿No te parece?

2. Redacta tus creencias de forma diferente

Las creencias son frases breves y muy potentes que nos empujan a la acción; suelen ser corta y con mucho impacto, usando términos como “todos”, “nadie”, “nunca”, “siempre”, “la gente”, etc. Si cambias las palabras de tus creencias su poder cambia.

Ejemplo Práctico:

En la creencia “La gente nunca aprende” sustituye algunas palabras y genera creencias como “Algunas personas nunca aprenden”, “Esa persona nunca aprende”, “algunas personas en algunas ocasiones aprenden”, etc.

3. Integra modelos exitosos

Nuestra mente puede aprender si escogemos modelos exitosos como referencia. Al estudiar a profesionales que han alcanzado el

éxito en áreas similares, podemos adoptar sus creencias positivas y estrategias efectivas en nuestro propio camino profesional.

Ejemplo Práctico:

Lee sobre líderes en tu industria y observa sus hábitos y mentalidad. Adopta las creencias que les han llevado al éxito y adapta esas lecciones a tu propio contexto laboral.

4. Aplica la visualización creativa

La visualización creativa es una técnica poderosa que utiliza la imaginación para crear escenarios de éxito en la mente. En la PNL, se emplea para reforzar creencias positivas al visualizar con detalle el logro de metas profesionales. Esta práctica no solo fortalece la confianza, sino que también programa la mente para el éxito.

Ejemplo Práctico:

Antes de una presentación importante, cierra los ojos e imagina cada detalle: la sala llena de personas, la sensación de confianza en tu voz. Esta visualización crea una mentalidad ganadora.

5. Aplica el reframing a tus creencias limitadoras

La PNL propone una técnica poderosa llamada "reframing" que implica revisar y cambiar la interpretación que damos a nuestras experiencias pasadas. Al reconstruir la narrativa de nuestras vivencias laborales, podemos transformar creencias limitantes en impulsoras. Este proceso de revisión consciente nos permite extraer aprendizajes positivos incluso de situaciones desafiantes.

Ejemplo Práctico:

Recuerda una situación laboral difícil del pasado como, por ejemplo, cuando te equivocaste al tomar una decisión. En ese momento alguien dijo públicamente que eras un mal líder y tu mente creó una creencia: “Si cometo un error mi carrera estará arruinada”.

Aplicando el reframing sobre esta situación puedes crear estas creencias:

- “Cometer un error es una parte del proceso de aprendizaje. Todos cometen errores, y eso no me hace incompetente ni arruina mi carrera.”
- “Los líderes deben tomar decisiones y, en ocasiones, pueden equivocarse: el que no decide no se equivoca nunca pero no es un líder”

Al cambiar la perspectiva, cambias la creencia asociada.

6. Crea anclajes positivos

La técnica de anclajes en PNL implica asociar estados emocionales específicos con estímulos externos. Para potenciar creencias positivas, podemos crear anclajes que nos conecten instantáneamente con estados de confianza, motivación y éxito. Esto se traduce en un acceso más rápido a recursos mentales positivos cuando enfrentamos desafíos laborales.

Ejemplo Práctico:

Asocia una música inspiradora o una imagen a un logro profesional significativo. Al exponerte a este estímulo antes de situaciones importantes, activarás automáticamente un estado mental positivo.

7. Lleva la creencia al extremo para ridiculizarla

Solemos crear nuestras creencias a partir de la observación de unas pocas situaciones concretas y las convertimos en “generalizaciones”, es decir, afirmaciones que valen para TODO el mundo y TODAS las situaciones... pero lo cierto es que no es así. Te proponemos que trabajes con una de estas creencias generalistas y la lleves al extremo para darte cuenta que, en realidad, no es efectiva.

Ejemplo Práctico:

Escojamos la creencia “No se puede confiar en nadie” y llévala al extremo: “No se puede confiar nunca en ni una sola persona de las 8.000 millones de personas del mundo, ni en el pasado, ni en el presente, ni en el futuro”.

Prueba con la creencia “En esta Empresa no se puede expresar la opinión” y llévala al extremo: “Nunca ninguna persona de esta Empresa ha podido expresar la opinión sobre nada en ningún momento”.

¿Te diste cuenta de que suenan ridículas?

8. Usa patrones de lenguaje positivo

El lenguaje que utilizamos influye directamente en nuestras creencias. La PNL aborda este aspecto mediante la incorporación de patrones de lenguaje positivo. Al reemplazar afirmaciones negativas con declaraciones afirmativas y constructivas, creamos un diálogo interno que respalda nuestras metas profesionales.

Ejemplo Práctico:

Sustituye "No sé si podré hacerlo" por "Estoy aprendiendo y mejorando constantemente". Este cambio no solo impacta tu percepción, sino que también influye en la forma en que enfrentas nuevos desafíos.

9. Cuestiona tus creencias limitadora con las "6 preguntas fundamentales"

Esta técnica de PNL permite cambiar una creencia limitadora en 7 pasos. Empieza por escoger una creencia negativa limitadora y aplica por este orden estas 6 preguntas:

1. ¿Es una creencia recibida de otras personas o la he creado?
 - Si es tuya tienes poder total para cambiarla... Simplemente, hazlo
 - Si te la han enseñado valora si tú podrías crear una creencia propia, más enriquecedora, más útil para ti
2. ¿Cuál es la intención positiva de esa creencia limitadora?
 - Es decir piensa para qué te sirve esta creencia y qué beneficio te aporta en tu vida
 - Y luego piensa en todo lo que estás perdiendo al mantener esa creencia
3. ¿Cuál es la nueva creencia posibilitadora que quiero incorporar?
 - Crea una nueva creencia o modifica la anterior con alguna de las técnicas que hemos presentado
4. ¿Cómo podría mejorar mi vida si aplico la creencia posibilitadora?
 - Anota todos los beneficios que podrías obtener
5. ¿Cómo podría empeorar mi vida si aplico esa nueva creencia posibilitadora?
 - Anota todos los perjuicios que podría generarte... probablemente no haya ninguno
6. ¿Qué es lo mejor que me puede pasar si aplico esa creencia posibilitadora?
 - Anota cuál sería la mayor ganancia que podrías obtener con la nueva creencia