

CREENCIAS LIMITANTES

Son ideas que, pudiendo no ser ciertas, se establecen en tu cabeza como si lo fueran y condicionan tu comportamiento limitándolo.

Como te comentaba en uno de los vídeos del módulo 2, las creencias pueden modificarse, es decir, puedes transformar una idea limitante en una potenciadora. Hablar en público no solo sirve para persuadir acerca de las bondades de un producto o transmitir una gran idea; cuando lo hacemos bien, sucede algo increíble: nuestra imagen interna sale reforzada. Recuerda lo que decía Andre Agassi en sus memorias ¡Hay muchas formas de ponerse fuerte y hablar en público es de las mejores para lograrlo!

Como definiendo en conferencias y talleres, hablar bien en público se fundamenta en pensar bien en privado, ha llegado el momento de usar esa reflexión en primera persona a través de este ejercicio:

- **¿Qué piensas sobre ti mismo?**
- **¿Cuál es tu opinión honesta de ti como persona, como profesional?**
- **¿Quién eres?**
- **¿Qué sabes hacer?**
- **¿Por qué deben escucharte?**

Por último, recordarte lo que decía William James, fundador de la psicología fundacional, **toda persona tiene la necesidad de ser reconocida por los demás y por sí mismo.**