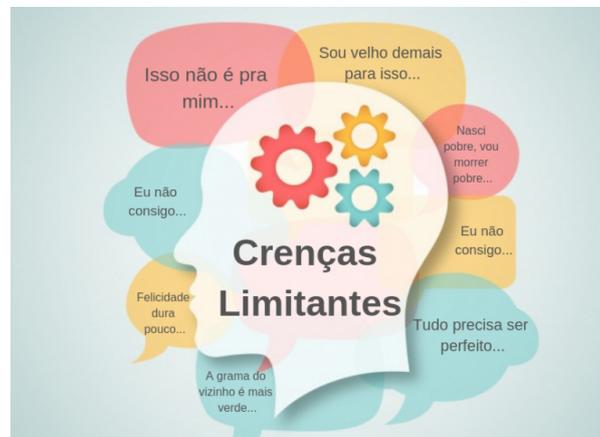


## CRENÇAS E CONVICÇÕES

São certas sobre alguma coisa. São as nossas verdades mais profundas.

As crenças e convicções, juntamente com os valores determinam os comportamentos e justificam-nos.



O sistema de crenças é muito importante. Se a pessoa acredita que é capaz, com grande probabilidade, ela será mesmo capaz. Por outro lado, se acredita que não pode, o inconsciente recebe a mensagem formando uma crença limitante que, com grande probabilidade, o vai impedir de fazer ou desenvolver essa capacidade.

Crenças são generalizações sobre o mundo, sobre o outro ou sobre si mesmo. Tudo aquilo em que se acredita é uma crença.

Existem crenças fortalecedoras (positivas) e crenças limitantes (não consigo, não é para mim).

As crenças são inconscientes, logo, apenas reagimos a essas crenças.

Nós fazemos o que fazemos baseados no que acreditamos.

### ORIGEM DAS CRENÇAS

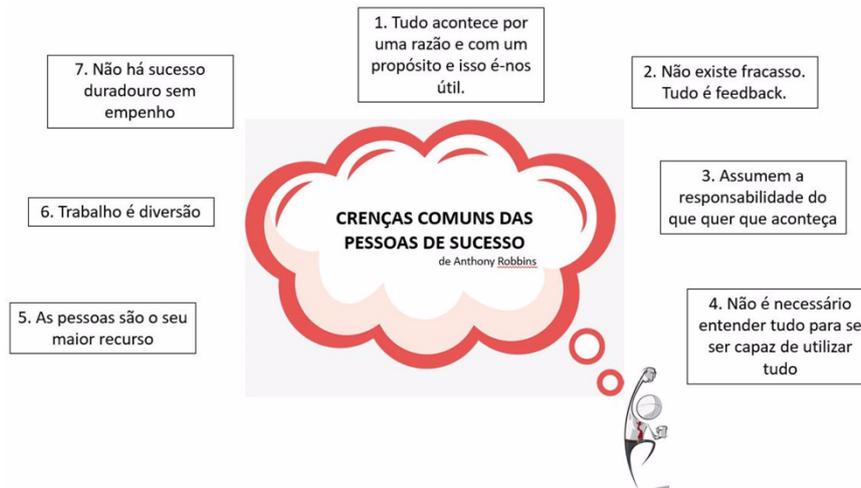
Muitas vezes têm origem na nossa infância, por ouvirmos coisas como:

“Isso não é para ti...”; “Tu és muito...”; “Tu não és...”

Elas transformam-se em verdades absolutas que nos acompanham e nos limitam ou fortalecem, consoante sejam crenças limitantes ou fortalecedoras.

As crenças surgem também da representação interna que cada um de nós faz dos vários acontecimentos da vida. Um mesmo acontecimento pode gerar representações distintas em pessoas diferentes.

O ambiente também pode ser gerador de crenças. Os locais onde se vive, as pessoas com quem nos relacionamos, também determinam algumas crenças.



A PNL ajuda-nos a:

1. Identificar as crenças limitantes e acabar com elas
2. Identificar as crenças fortalecedoras e potenciá-las ainda mais
3. Ajuda a instalar novas crenças

### DESAFIOS NAS MUDANÇAS DE CRENÇAS:

Por vezes, torna-se desafiador ajudar a pessoa a conseguir os recursos que necessita, devido a interferências que o próprio coloca no processo.

Quando esses comportamentos trazem ganhos secundários significativos, por vezes, prefere-se não mudar.

As INTERFERÊNCIAS podem ser de 3 tipos:

1. Quando o sujeito não deseja a mudança  
Por exemplo, quando uma pessoa diz querer parar de fumar, mas tem um lado inconsciente que diz que deixar de fumar é um ato de conformismo e que se o fizer não será mais ele mesmo.  
Neste caso devemos tratar primeiro a crença da identidade.  
Para gerar mudanças, deve-se desejar mudar de forma congruente.
2. Quando o sujeito não sabe como criar uma representação de mudança e receia não saber lidar com o novo comportamento.
3. Quando a pessoa não se permite usar o que acabou de aprender. A pessoa geralmente necessita de tempo e espaço para que a mudança aconteça.  
Ex: Uma professora de faculdade dizia não usar a técnica das fobias, sobre a qual tinha estudado, por a considerar rápida demais. Ela acreditava que para ser eficaz, uma mudança deveria ser um processo longo e doloroso.

#### COMO CRIAR MUDANÇAS:

1. Identificando o estado atual
2. Identificando o estado desejado
3. Identificando os recursos necessários
4. Eliminando quaisquer interferências

#### IMPORTÂNCIA DA CONGRUÊNCIA

A congruência ocorre quando assumimos um compromisso pleno numa forma consciente e inconsciente.

A incongruência explica porque por vezes é tão difícil modificar alguns comportamentos. Questões como fumar, beber, emagrecer, etc, por vezes são problemáticas porque uma parte de nós quer mudar, mas outra parte de nós não quer, pois obtém um ganho secundário ou um ganho positivo através do comportamento a modificar.

Quando colocamos os nossos recursos e a nossa energia num objetivo incongruente, haverá sempre um lado de nós a lutar contra a mudança e a evitar que ela aconteça.

Pode haver incongruência entre o que se deve fazer e o que se deseja fazer.