

SUPERACIÓN

VOL I

NO TE LIMITES,
SUPÉRATE

MI HISTORIA Y PROCEDIMIENTOS

SANDRA BADILLO

PROCEDIMIENTO PARA TOMAR UNA DECISIÓN IMPORTANTE

1. Completa el cuadro que a continuación te adjunto:

Escribe tantos motivos como definan tu decisión (a favor) y los argumentos en contra (cosas que te impiden tomar acción). Tienes un ejemplo en la página siguiente.

- DECISIÓN A ESTUDIO:

DECISIÓN	A FAVOR	EN CONTRA

➤ EJEMPLO:

DECISIÓN	A FAVOR	EN CONTRA
<i>Dejar el trabajo</i>	<i>Seré coherente con lo que mi voz interior me dice.</i> <i>Dejaré de tener estrés.</i> <i>Recuperaré la ilusión.</i> <i>Podré dedicarme a otros proyectos que había aplazado.</i>	<i>Necesito el dinero.</i>

2. Léelo una sola vez:

ESTO ES IMPORTANTE:

No te juzgues, no corrijas, no te engañes, no tiene sentido, es un ejercicio por y para ti.

Es un impacto visual para ordenar tus pensamientos.

3. ¿Tienes más argumentos a favor o en contra?

A) **MÁS ARGUMENTOS A FAVOR:**

1. **VES CLARO QUE LO VAS A HACER:**

¡Enhorabuena por lograr tu claridad! Tu ejercicio ha terminado.

- **TIP:** Te sugiero que hagas una foto a este ejercicio para si en algún momento vuelven las dudas, recuerdes por qué tomaste esta decisión.

2. NO VES CLARO QUE LO VAYAS A HACER:

Tenemos que seguir trabajando en ello. Pasa al apartado 4.

B) MÁS ARGUMENTOS EN CONTRA:

1. VES CLARO QUE NO LO VAS A HACER:

¡Enhorabuena por lograr tu claridad! Tu ejercicio ha terminado.

2. QUIERES HACERLO PERO NO LO VES CLARO:

Tenemos que seguir trabajando en ello. Pasa al apartado 4.

4. Fase de preguntas:

1. ¿Los motivos negativos tienen que ver contigo o con otras personas?

2. ¿Esas creencias son tuyas o son creencias limitantes que has adquirido por información de otras personas?

- **TIP:** Siguiendo el ejemplo anterior, una creencia podría ser: “Ganar dinero cuesta mucho esfuerzo”.

La primera pregunta tiene fácil respuesta.

La segunda no tanto. Puede resultar más complejo identificar si la creencia es nuestra o es adquirida.

A) LOS MOTIVOS NEGATIVOS TIENEN QUE VER CONTIGO Y CON TUS CREENCIAS:

¡Enhorabuena por lograr tu claridad! Tu ejercicio ha terminado.

B) LOS MOTIVOS NEGATIVOS NO TIENEN QUE VER CONTIGO:

Tenemos que seguir trabajando en ello. Pasa al apartado 5.

C) LOS MOTIVOS TIENEN QUE VER CONTIGO PERO DUDAS SIN SON CREENCIAS TUYAS O ADQUIRIDAS:

Tenemos que seguir trabajando en ello. Pasa al apartado 5.

5. Análisis de creencias:

- **TIP:** *Si una creencia es nuestra, no deberíamos tener ningún problema en argumentarla. Si es adquirida, la hemos aprendido por repetición y como no es nuestra, no podremos defenderla con argumentos sólidos.*

Someteremos tu creencia a juicio con la siguiente pregunta:

1. **¿Esa creencia la he escuchado a otras personas o ha sido una conclusión mía?**
2. **¿Me ha sucedido algo en mi vida que me lleve a pensar que eso es correcto?**

A) **LA CONCLUSIÓN ES TUYA Y TE HA SUCEDIDO ALGO QUE TE HACE PENSAR QUE ES CORRECTO:**

¡Enhorabuena por lograr tu claridad! Tu ejercicio ha terminado.

B) **LA CREENCIA LA HAS ESCUCHADO A OTRA/S PERSONAS:**

Tenemos que seguir trabajando en ello. Pasa al apartado 6.

6. Análisis de la bondad de la creencia:

Someteremos tu creencia a juicio con la siguiente pregunta:

1. **¿Creo que la persona que me lo dijo lo hizo por mi bien?**

A) **TU RESPUESTA ES “NO” O “NO LO SÉ”:**

¡Enhorabuena por lograr tu claridad! Tu ejercicio ha terminado.

B) **TU RESPUESTA ES “SI”**

Tenemos que seguir trabajando en ello. Pasa al apartado 7.

7. Análisis de la utilidad de la creencia:

Someteremos tu creencia a juicio con la ÚLTIMA pregunta:

1. **¿Esa persona tiene los resultados que tú quieres conseguir?**

A) **TU RESPUESTA ES “SI”:**

Esa persona habla desde su experiencia, con lo cual es una información útil y contrastada que debemos valorar.

B) **TU RESPUESTA ES “NO”:**

Esta información no está contrastada, con lo cual, no deberías dejar que influyera en tu decisión.

Quien realmente te quiere de verdad te apoyará siempre, tomes la decisión que tomes.