



Como Desenvolver a Autoconfiança

Chrisitan H. Godefroy

Como desenvolver a autoconfiança

As maravilhas da confiança

A confiança é, primeiro que tudo, um reflexo de uma auto-imagem positiva. Para se ter confiança em si próprio é necessário gostar de si. Para inspirar confiança aos outros, é necessário aprender a ter confiança em si.

Para convencer os outros, primeira tem de se convencer a si. Por que razão as pessoas carismáticas não têm quaisquer problemas em encontrar gente que as siga? Porque elas estão convencidas de estar a fazer a coisa certa.

Aprendendo a apreciar-se, adoptando a atitude de que o êxito é um direito seu, pois você é tão inteligente, competente e cuidadoso como qualquer outro, o potencial do seu êxito aumentará astronomicamente.

No entanto, a autoconfiança é extremamente volátil. Aparece e desaparece sem percebermos exactamente porquê, à primeira vista.

Note que eu disse "à primeira vista"! Porquê?

Porque alguns momentos de introspecção são normalmente suficientes para descobrir o mistério que está por detrás do desaparecimento repentino da sua autoconfiança.

A confiança gera o êxito

Quando andava na escola, provavelmente partilhava algumas das suas apreensões sobre os exames com os seus pais e o mais provável é que tenham dito algo parecido com: “Se achas que não consegues, então não vais mesmo conseguir!”

Este princípio simples deveria manter-se connosco durante a nossa vida inteira, como se fosse um anjo da guarda. Porque a confiança gera o êxito que, por sua vez, gera mais êxito. Ao perder a confiança, experimentará fracasso após fracasso.

Para adquirir autoconfiança, o género que irradia de personalidades magnéticas e que é o ingrediente elementar do carisma, tem de ter perseverança. Porém, não é tão difícil como parece.

Por exemplo, lembra-se da primeira vez que andou de bicicleta, ou a primeira vez que andou de patins ou esquis? É natural que tremesse de medo, tal como a maioria das pessoas. No entanto, agora, andar de bicicleta, patinar ou fazer esqui, parece-lhe a coisa mais natural do mundo.

Lembra-se de quando aprendia a conduzir? Após ter finalmente dominado o mistério de avançar lentamente em primeira velocidade, com os dentes rangendo e o suor a cair-lhe da testa, aprendeu a manobrar no meio do trânsito, a estacionar, a arrancar numa subida e aí por diante. No entanto, hoje conduz quase mecanicamente sem problemas! Tem plena confiança na sua capacidade como condutor e o êxito vem-lhe automaticamente.

Como adquirir a confiança que lhe falta

Vai seguir um método progressivo que consiste em duas partes, cada uma destas subdividida em inúmeros passos.

Primeiro, irá aprender a reconhecer o seu próprio valor e a manter a consciência disso. Em seguida, aprenderá a autoafirmar-se, isto é, a aplicação prática da sua nova autoconfiança, no dia-a-dia.

Reconheça o seu valor pessoal

1.º Passo: Faça um registo dos seus êxitos

Numere metodicamente os seus pontos fortes, tal como as ocasiões em que os utilizou positivamente. Seguem-se algumas perguntas que o poderão ajudar no caso de ficar bloqueado:

- Em que áreas possui capacidades especiais? Estas poderão ser capacidades profissionais, de passatempos, desportivas, etc.

- Que coisas tangíveis conseguiu realizar (êxito académico ou profissional, criar filhos, um bom casamento, êxito na vida pessoal, no desporto, etc.)?

- Em que ocasiões teve o prazer de experimentar o êxito? Procure pela sua memória, indo o mais para trás possível, até à sua infância.

- O que é que as pessoas que conhece apreciam em si?

E por aí fora. Não se subestime. No que respeita a autoconfiança, é tão importante saber coleccionar selos como mudar uma vela no seu carro ou saber manter um bom ambiente familiar.

Leia e releia a sua lista de êxitos. Guarde-a consigo e acrescente-lhe alguns de vez em quando. Saboreie-a e impregne na sua mente a imagem positiva que ela representa, pois essa imagem positiva é você !

2.º Passo: Seja optimista

Todos nós fracassamos uma vez ou outra. Até as pessoas mais carismáticas fracassam de vez em quando. Mas, ao contrário destas, a nossa reacção ao fracasso pode ser catastrófica.

Muitos ficam a pensar sobre os obstáculos e as desilusões e acabam por se deixar dominar por eles durante a vida inteira. Será o leitor uma destas pessoas?

Se é, então tem de mudar.

As pessoas confiantes contam os seus êxitos e não os fracassos

As pessoas confiantes contam os seus êxitos e não os fracassos. Esquecem-se do passado e concentram-se no presente e, claro, no futuro. Cada palavra e acção é iluminada pela luz do optimismo.

Eis um pequeno teste que o ajudará a determinar se tem tendência para o optimismo ou para o pessimismo. Se for honesto na resposta às perguntas, ser-lhe-á possível pôr o dedo na manifestação mais importante da sua falta de autoconfiança.

TESTE: É optimista ou pessimista?

[Clique aqui para fazer o teste interactivo na Internet](#)

1. Alguém põe um copo de água, vinho, sumo ou outra bebida de que gosta à sua frente. O copo está cheio até metade. A primeira coisa que pensa é:
 - a) O copo está meio vazio.
 - b) O copo está meio cheio.

2. Passa por uma bela casa – uma que está muito próxima da casa dos seus sonhos. A primeira coisa em que pensa é:
 - a) Nunca podarei pagar o preço de uma casa assim.
 - b) Espero que as pessoas que vivem nesta casa saibam apreciar a sua sorte.

3. Fica a saber que alguém no seu trabalho será promovido mas não sabe quem. A primeira coisa que lhe passa pela cabeça é:
 - a) Não serei eu.
 - b) Existe uma possibilidade de que seja eu.

4. Antes de sair esta manhã, reparou que o céu estava encoberto:
 - a) Leva a sua gabardina e um guarda-chuva para o caso de chover.
 - b) Pensa que é provável que o tempo levante com o passar do dia.

5. Está a espera de alguém na estação de comboios. O comboio chega, mas não o seu amigo. A primeira coisa em que pensa é:
 - a) Ele (ou ela) deve ter tido um acidente no caminho para a estação.
 - b) Deve ter perdido o comboio. Vou telefonar para casa para saber se deixou recado para eu esperar pelo próximo comboio.

Resultado

1. Se escolheu b) para todas as perguntas, então sabe tudo acerca de ser otimista. Você é como um raio de sol para as pessoas que o rodeiam. Todos apreciam a sua atitude otimista e muitos, naturalmente, o invejam por isso.

Não mude! Encontrou uma das chaves da felicidade, saúde, sabedoria e, o que é mais interessante no contexto deste livro, para possuir uma personalidade carismática.

2. Se respondeu a) a três, quatro ou cinco perguntas, então é tempo de olhar bem à sua volta. A sua vida é provavelmente monótona e desorganizada. É um derrotista, um pessimista e não tem nenhuma autoconfiança. Preocupa-se por tudo e por nada, e naturalmente é uma daquelas pessoas que todos acham um pouco deprimente.

3. Se respondeu a) a uma ou a duas das perguntas, está no caminho certo, mas ainda tem progressos a fazer.

Não é possível libertar-se, do dia para a noite, da atitude pessimista que possuiu durante uma vida inteira. No entanto, se tentar, logo perceberá que não precisa de muito esforço para começar a adotar uma atitude mais otimista. Após algumas semanas deverá sentir uma melhoria significativa.

Faça o seguinte exercício durante oito semanas:

EXERCÍCIO: AUTO-ANÁLISE

1. Pegue num bloco de notas e numa caneta e leve-os consigo para todo o lado.

2. Durante as duas primeiras semanas, sempre que lhe passar um pensamento negativo pela cabeça (como, “de certeza que vou apanhar uma constipação com este tempo...” ou “já sei que o aquecimento se vai avariar assim que começar a fazer frio...” ou “já sei que vou estragar o cozinhado porque temos convidados...”) escreva-o no seu livrinho ao lado da data em que este ocorreu.

Nota: É natural que repare que, à medida que se aproxima do final das primeiras duas semanas, terá mais coisas escritas do que no início. Não se preocupe, não é porque o seu estado psíquico se deteriorou, mas simplesmente porque, ao acostumar-se a escrever os seus pensamentos negativos, tomará mais consciência deles e poucos escapam à sua detecção. Isto mostra que o processo de auto-análise está a resultar.

3. Durante as duas semanas seguintes, ignore os pensamentos negativos. Concentre-se exclusivamente nos pensamentos positivos e tome nota no seu bloco de notas ao lado da respectiva data em que os teve. (Como, por exemplo, “o tempo está tão bom, posso trabalhar no jardim este fim de semana...” ou “acho que o meu casaco novo me fica muito bem...”, etc.).

4. Quando estas duas semanas passarem, sente-se num lugar calmo e dê uma vista de olhos ao seu livrinho de apontamentos. Conte os pensamentos negativos e depois os positivos. Em princípio, se a lista de pensamentos negativos for maior, isto indica que o seu estado psíquico precisa de ser animado.

5. Agora, olhe para os pensamentos negativos e substitua-os, um por um, por pensamentos positivos. Por exemplo, se escreveu

“Que maçada, hoje está a chover, não posso jogar ténis.”

Pode substituir este pensamento por algo parecido com:

“Ah, hoje está a chover, posso estrear a minha gabardina nova.”

ou...

“Está a chover, que bom, o jardim estava a precisar!”

ou...

“Chuva? É uma boa oportunidade para tratar da minha colecção de selos.”

6. Na semana seguinte, recomece tudo de novo. Continue fazendo isto durante, pelo menos, dois meses. Se tem sido honesto e tem feito um verdadeiro esforço para escrever os seus pensamentos, a diferença entre os pensamentos negativos e positivos deverá diminuir. A certa altura, terá mais pensamentos positivos do que negativos. Uns dias mais tarde, aperceber-se-á de que todos os seus pensamentos negativos desapareceram.

Desta forma, eliminará os receios e as dúvidas que estão a debilitar a sua autoconfiança e que o fazem preocupar com acontecimentos que nunca chegam a acontecer.

Este exercício é fundamental para o seu êxito.

Pare de ler e comece o exercício já. (Se, por exemplo, achar que o exercício não vai resultar, escreva diariamente as dúvidas que tem).

3.º Passo: Mudar a sua reacção ao fracasso

Há vários ditados que são fruto da experiência popular. Aqui se seguem dois que deve manter sempre em mente:

"Quem não arrisca, não petisca."

"A sorte sorri aos audazes."

De facto, os fracassos só podem ocorrer àqueles que arriscam, aos que ousam tentar. Se experimentou um fracasso, é porque ousou agir, arriscou e possui a qualidade da iniciativa!

É só tentando que se pode ter êxito. Ponha-se em linha, aceite os riscos e logo verá que a Deusa da Sorte lhe sorri.

Considere tudo o que faz como se fosse um jogo – às vezes perde-se, outras vezes ganha-se. Não existem fracassos que possam fazer diminuir o seu valor como pessoa; pelo contrário, eles provam que tentou, que mostrou coragem e iniciativa e que foi dinâmico.

4.º Passo: Pare de ver fracassos por todo o lado

Como é possível ver um fracasso, quando ele não existe? Logo verá !

EXERCÍCIO: CLASSIFIQUE E ARQUIVE OS SEUS FRACASSOS

3. Quando tiver analisado em pormenor a sua lista de fracassos, rasgue-a calma e lentamente, em mil pedaços. Faça-o cerimoniosamente, como se estivesse a executar um ritual simbólico extremamente importante. Depois, deverá experimentar uma sensação de renascimento e de purificação.

Afirme-se

Agora que está convencido do seu valor pessoal, agora que deixou de se subestimar e olha para o futuro com uma sensação de optimismo crescente, é uma boa ideia começar a aplicar a sua nova auto-imagem própria a situações do dia a dia. A autoconfiança requer duas qualidades fundamentais:

Saber recusar

Saber pedir.

1.º Fase: Aprenda a dizer não

Por que razão temos medo de dizer não?

Passamos a vida a encontrar gente que tenta dar-nos ordens e manipular-nos, que tenta obter algo de nós, usar-nos ou, simplesmente, dominar-nos completamente, psicológica e fisicamente.

Cabe-nos a nós fazer perceber a estas pessoas que controlamos o nosso espaço vital, a nossa integridade mental e emocional, o nosso tempo livre, o nosso dinheiro, etc.

Alguma vez se encontrou a dizer sim, quando na verdade queria dizer não? Seja franco. A maioria de nós tem medo de dizer não.

Porquê?

Medo da rejeição

Os psicólogos atribuem este reflexo ao medo da rejeição. Pensamos que, ao recusar qualquer coisa a alguém, iremos sofrer consequências desastrosas. No mínimo, perderemos a amizade ou a afeição dessa pessoa.

Ora, isto pode ser verdade, mas quando compramos um par de sapatos ou um seguro de vida porque o vendedor é implacável, será que isto se deve ao medo da rejeição? Afinal mal conhecemos essa pessoa!

Talvez assim seja, mas os psicólogos descobriram que a maioria das pessoas não suporta ser rejeitada por ninguém, até mesmo por aqueles que não conhece ou de quem não gosta. Interessante, não é?

As pessoas que nunca dizem não também têm vergonha de ser consideradas (o horror dos horrores!) egoístas, se, por exemplo, ousam recusar receber 25 convidados na ceia de Natal, se recusam ser motoristas dos filhos ou fazer horas extraordinárias regularmente sem serem pagas, só para agradar ao patrão.

Qual é o resultado desta atitude?

Estará a acumular ressentimento?

Se nunca aprendeu a dizer não, então está certamente a acumular uma dose tóxica de ressentimento. Sem dúvida, tem a sensação de estar a ser explorado e de ser a pessoa a quem todos pedem, porque diz sempre sim...

Pois é tempo de se livrar destas toxinas!

As pessoas carismáticas não deixam que os outros os pisem. Pessoas como Napoleão, Roosevelt, Washington e Ghandi, para apenas falar de alguns, levavam muito tempo a ser convencidas, sabiam bem como afirmar-se. Por que não imitá-las?

Como recusar

Primeiro, tenha a certeza de evitar qualquer demonstração de insatisfação, tais como suspiros, gritos, lágrimas, etc. Dizer não, não significa que tem de bater com o punho na mesa com toda a força. O que precisa é de ser firme.

Cinco regras de ouro para dizer não

Aqui tem algumas regras: em breve perceberá o quanto são eficazes.

1. Ouça o pedido com atenção e leve tempo para pensar antes de responder.

Por exemplo, se alguém telefonar a pedir-lhe que vá às compras com ele e você não tem a certeza de lhe apetecer, poderá responder delicadamente:

"Terei de pensar nisso, volto a telefonar dentro de uns minutos."

2. Diga sempre a verdade.

Não dê justificações, nem pretextos inventados que pode esquecer, nem mentiras que só complicarão a sua vida.

3. Diga o que tem a dizer com tacto e consideração.

Recusar algo a alguém não significa atacá-lo até à morte. Se lhe pedirem para comparecer a uma reunião, por exemplo, será mais diplomático dizer:

“Agradeço terem-se lembrado de mim, mas penso que não terei tempo”

em vez de:

“Não me apetece ir, será uma perda completa de tempo”.

4. Não caia no erro de discutir, especialmente quando a outra pessoa se torna agressiva.

Mantenha a calma e faça um sorriso. Estas são as suas melhores armas contra aqueles que fazem de conta que estão chocados com a sua recusa repentina de não ceder aos desejos deles. Evite entrar em discussões acerca da razão que o levou a recusar. Não tem de dar explicações supérfluas. Apenas sorria e diga “não”.

Vejamos um exemplo. O seu marido (ou a sua mulher) chega a casa do trabalho e avisa-a de que convidou um colega para jantar no sábado. Ele sabe o quanto você estava com vontade de sair no sábado, para ir ao cinema ou ao teatro, portanto vai tentar fazê-la mudar de ideias.

Se tem mesmo vontade de ir ao cinema ou ao teatro, então não existe qualquer razão para não ir.

Não se deixe envolver numa longa discussão, que poderá levar a uma briga, durante a qual o mais provável é dizerem-se coisas de que irão arrepende-se. Simplesmente repita delicada e calmamente o seu desejo de sair nessa noite.

O seu marido pode muito bem receber os convidados sozinho.

“Mas...”, oiço-a pensar, “... ele terá de dar uma explicação para a minha ausência.”

Esse é um problema dele e não seu.

5. Não se desculpe.

Não há razão nenhuma para inventar uma desculpa porque disse que não a alguém. É o seu direito como indivíduo.

Ao dar uma desculpa, coloca-se numa posição inferior, revela o seu receio e dá a impressão à outra pessoa de que é possível quebrar as suas defesas e fazê-lo mudar de ideias. Seguir-se-á uma discussão e provavelmente acabará por dizer sim, só para ter um pouco de paz e sossego.

Eis boas notícias: de acordo com especialistas, o primeiro “não” é o mais difícil. Quando se aperceber de que não causou nenhum desastre cataclísmico, então será mais fácil dizer não uma segunda vez. Então, o que espera?

2.º Fase: Aprenda a pedir

Por que razão se tem de pedir?

Porque afirmar-se requer mais do que responder negativamente. Afirmar-se significa também saber como pedir. Outro provérbio que ilustra bem este ponto é:

“Dar é mais doce que receber.”

Todos gostam de dar, pois dar faz crescer o ego, faz-nos sentir melhores e cria um sentimento profundo de satisfação. Mas se não se pede nada, corre-se o risco de se ser passado para trás.

Os outros nem sempre podem adivinhar aquilo que se espera deles. Nem têm a obrigação de tentar perceber o que o outro pretende.

Até o seu marido, os seus pais e os seus amigos mais próximos, não podem saber exactamente o que se passa na sua cabeça no momento preciso em que deseja algo.

Quer ter uma festa de aniversário? Diga-o às pessoas. Os seus amigos e familiares terão muito gosto em fazer uma surpresa para si!

Por outro lado, se está sempre a dizer que os aniversários não têm qualquer significado para si, que deixou de contar os anos, etc., então não se surpreenda se o seu marido se esquecer de lhe dar um presente.

Imaginemos que existe uma vaga no seu emprego que lhe interessa muito. Não fique à espera de que lha ofereçam. Vá falar com o seu superior e diga-lhe aquilo que pretende. Explique como faria esse trabalho e por que razão se sente habilitado para o fazer.

Talvez o auto-sacrifício e a modéstia sejam virtudes cristãs, mas pode ter a certeza de que não foi isso que deu a coroa a Napoleão nem o que permitiu a Ronald Reagan governar durante dois mandatos na Casa Branca.

Quais as decisões que acha mais difíceis de tomar?

Pense na sua vida familiar, social, profissional, sexual, etc., e decida quais as exigências que tem mais dificuldade em cumprir. Numere-as de acordo com o grau de dificuldade, começando pela mais difícil.

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____
- 11 _____
- 12 _____
- 13 _____
- 14 _____
- 15 _____
- 16 _____
- 17 _____
- 18 _____
- 19 _____
- 20 _____

Agora, pratique a formulação destas exigências, começando pela mais fácil e progredindo até à mais difícil, usando a primeira pessoa (“eu...”). Primeiro, escreva-as e, depois, leia-as de vez em quando.

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____
- 11 _____
- 12 _____
- 13 _____
- 14 _____
- 15 _____
- 16 _____
- 17 _____
- 18 _____
- 19 _____
- 20 _____

Aprenda a receber

Uma vez que tenha conseguido aquilo que queria, chegou o momento de o aceitar graciosamente.

Lembre-se de como certas pessoas reagiram quando teve o prazer de lhes oferecer um presente: “Que loucura! Não devia ter gasto dinheiro comigo! Não era necessário...”

O que pode ser mais deprimente do que uma reacção destas?

Quem oferece não só se sente ridículo como magoado. Sente-se um idiota por ter gasto tanto em algo que não foi apreciado e que nem pode ser pedido de volta.

Demore agora algum tempo a examinar a sua própria consciência e pense nas vezes em que reagiu assim quando alguém lhe ofereceu um presente ou fez algo por si.

Necessita de tanta generosidade para receber como para dar

Se alguém lhe der algo ou fizer alguma coisa por si, mostre que o apreciou. Fará essa pessoa feliz e ela vai querer repetir o gesto mais vezes, ao mesmo tempo que a sua estima por si aumentará gradualmente.

Resumo

Este método ajuda-o a descobrir o que pode fazer para aumentar a sua autoconfiança. Após ter identificado os ingredientes que constituem a confiança, fez uma lista dos seus êxitos, que agora mantêm sempre à mão, acrescentando mais coisas de vez em quando.

Aprendeu como o optimismo é importante para se ter uma personalidade carismática. Se sente que tem tendência para ser pessimista, corrija-a imediatamente. Assim, será mais feliz, saudável e carismático.

Também sabe que, para adquirir a personalidade magnética que sonha ter, é necessário saber afirmar-se; e afirmar-se é, acima de tudo, uma questão de saber como dizer não.

Agora sabe por que é tão difícil dizer não: medo da rejeição ou de parecer egoísta. Existem maneiras de dizer não sem magoar – tem de ser diplomático e sensível e, ao mesmo tempo, firme e directo.

Mas a autoconfiança também tem o seu lado positivo: saber pedir. Ninguém pode adivinhar o que lhe passa pela cabeça. Não espere que os outros tentem perceber o que quer. Peça e receberá.

Índice

Como desenvolver a autoconfiança	2
As maravilhas da confiança	2
A confiança gera o êxito	3
Como adquirir a confiança que lhe falta.....	4
1.º Passo: Faça um registo dos seus êxitos.....	4
2.º Passo: Seja optimista.....	6
TESTE: É optimista ou pessimista?	7
Resultado	8
3.º Passo: Mudar a sua reacção ao fracasso.....	11
4.º Passo: Pare de ver fracassos por todo o lado	11
1.º Fase: Aprenda a dizer não	13
Medo da rejeição	14
Estará a acumular ressentimento?	14
Como recusar.....	15
Cinco regras de ouro para dizer não.....	15
2.º Fase: Aprenda a pedir.....	17
Quais as decisões que acha mais difíceis de tomar?	19
Aprenda a receber.....	21
Necessita de tanta generosidade para receber como para dar	21
Resumo	22



Este eBook faz parte da colecção
com livre acesso no <http://www.clube-positivo.com>

Não hesite a mandá-lo aos seus amigos

Se quiser vendê-lo, pô-lo no seu Web Site ou então utilizá-lo num outro
lado qualquer, contacte-nos:

webmaster@clube-positivo.com