

El área de confianza, tiene el máximo impacto en nuestra vida en general, a continuación vamos a ver la ciencia detrás de la confianza, el porqué de ello y cómo impacta en nuestros negocios. Asimismo, las estrategias para incrementar nuestra cuota de confianza. Espesaremos citando una historia de una persona extraordinaria, pocos humanos han inspirado a tantas personas como él. Pocas personas han tenido tal grado de influencia e impacto, tanto en hombres como en mujeres de poder en todo el mundo. A su funeral asistieron algunos de los políticos más importantes, dos secretarios Generales de la ONU, ambos presidentes de la Unión Europea, dos presidentes franceses, cuatro presidentes de Estados Unidos y cuatro Primeros Ministros del Reino Unido. Nelson Mandela arriesgó su vida múltiples veces por una visión de un África democrática y libre. Durante 27 años estuvo encarcelado en la famosa cárcel de Robben Island, el escritor Richard Stengel, que ayudó a Mandela con la escritura de la autobiografía de su vida, el largo camino hacia la libertad. Cuenta la historia de cómo Nelson Mandela le hablaba del miedo que él tenía, y de que no podía fingir que era valiente y que podía vencer al mundo entero.

Sin embargo, Mandela sabía que si quería ser un gran líder e inspirar a sus compañeros en prisión tenía que ocultar su miedo para poder tener confianza. Mandela tuvo que actuar con confianza, porque primero se actúa para que luego llegue la confianza. La idea que hay detrás de buscar la fuerza a través de la mente como hacía Mandela, es la idea básica de que cuanto más control sentimos que tenemos, más fácil es crear esa confianza que tanto necesitamos.

### **¿Por qué es tan importante la confianza?**

Si estudiamos biografías de personas que han tenido grandes éxitos en la vida, veremos una clara correlación entre su capacidad de lograr resultados y el grado de confianza que tenían en sí mismos. Si miramos a Einstein como ejemplo, sus malos resultados académicos no fueron ningún impedimento para él para llegar a grandes descubrimientos científicos, la ciencia también nos ha mostrado que personas que tienen un grado de confianza alta obtienen mejores resultados y esto se ha visto tanto en el área del deporte como en el mundo del emprendimiento. La ciencia nos ha mostrado que las personas con un alto grado de confianza sienten más emociones positivas, se recuperan de los obstáculos más rápido, tienen mejor salud mental y física y rinden mejor.

La habilidad de salir de situaciones complicadas, está directamente ligada con el grado de confianza que tenga una persona. Una definición de confianza es la habilidad de lograr el resultado en función de la tarea. El reto, el obstáculo o la oportunidad que hay delante cuando nos sentimos seguros de nosotros mismos, podemos confiar en nuestras propias habilidades, en nuestras cualidades y en nuestros juicios. Cuanta más confianza tenemos, más capaces nos vemos de lograr el resultado, por lo que si quieres obtener mejores resultados tienes que aprender cómo puedes tener más confianza.

No obstante, no se debe confundir la confianza con la arrogancia. La arrogancia es un sobreexceso de creencia en nosotros mismos. Es una falta de humildad de nuestros límites. Uno puede ser confiado y tener claras las limitaciones que posee. Tener confianza implica creencias positivas en tus competencias o en adquirir competencias que necesitas en un momento dado para lograr el resultado deseado. Trabajar la actitud de confianza nos permite tener mejores resultados.

### **Grandes elementos estratégicos, creencias.**

Nuestras creencias impactan claramente en nuestro grado de confianza. Estas creencias pueden venir por nuestro condicionamiento, por nuestros padres, por nuestra educación escolar, por las experiencias que hemos vivido durante los años, entre otros. Todo suma para darnos un grado de confianza u otro, cambiar nuestra propia creencia de lo que es posible puede cambiar radicalmente en nuestra percepción de confianza de lo que podemos o no podemos lograr.

### **Motivación por asociación.**

Existe un concepto llamado motivación por asociación que muestra el poder del ambiente correcto para darnos más confianza. Anna Kournikova cuando era una joven tenista de 17 años, llegó a las semifinales en el torneo de Wimbledon. Fue uno de los eventos deportivos más vistos en Rusia en su país y en ese momento solo había tres mujeres Rusas en el ranking del Women's Tennis Association. Desde entonces ha habido una ola de tenistas femeninas de máximo nivel en el año 1998.

Tu autoimagen de lo que tú creas que puedes lograr funciona como el tope de tus resultados. Lo que el psicólogo americano famoso Carl Rogers llamó concepto de sí mismo. Toda tu imagen es como un termostato, tu rendimiento nunca va a superar lo que tú ves, como la autoimagen de ti. Ahora bien, podemos cambiar lo que vemos posible y así cambiar nuestra confianza ante nuestras posibilidades.

### **La estrategia que puedes poner en marcha.**

Si nos movemos y nos asociamos con personas que han hecho lo que queremos hacer, cambiamos automáticamente lo que vemos, como si nos movemos y nos asociamos con personas que han hecho lo que queremos hacer, cambiamos automáticamente lo que vemos como posible, si vemos personas como nosotros, teniendo resultados en un área, esto nos muestra que nosotros también podemos hacerlo si queremos.

### **Tus fortalezas y confianza.**

En 1994, Michael Jordan, el mejor jugador de baloncesto de todos los tiempos, se retiró de los Chicago Bulls y embarcó una nueva carrera profesional en el béisbol. El padre de Michael fue un jugador semiprofesional en béisbol, por lo que se ha especulado que él estaba rindiendo homenaje a su padre desde el principio. Los expertos criticaron las habilidades de Jordan en el béisbol. Sus swings no eran particularmente buenos y era un corredor lento. Después de un periodo de resultados muy por debajo de lo esperado, volvió al baloncesto.

Lo que nos enseña la historia de Michael Jordan es que sus fortalezas innatas eran probablemente más adecuadas para el baloncesto que para el béisbol. Jordan es considerado uno de los mejores jugadores de todos los tiempos. Si solo hubiera intentado jugar al béisbol, hubiera sido una fracción del atleta que ha llegado a ser y lo más probable es que no estarían los libros de deportes como uno de los grandes. Para tener confianza tenemos que estar alineados con nuestros talentos y con nuestras aptitudes.

### **La estrategia que puedes poner en marcha.**

Tener máxima claridad de cuáles son nuestras fortalezas y trabajarlas, sobre todo trabajar donde somos fuertes. Esto nos permitirá estar en una zona de excelencia y cuando nos encontramos en esta zona estamos creciendo y estamos logrando más victorias y más victorias. Significa que tenemos más confianza en lo que podemos lograr.

### **La práctica.**

La confianza es una actitud mental, estamos muy acostumbrados con la idea de que si no somos buenos en alguna cualidad física, podemos practicar para ser mejores. Practicamos para tocar mejor un instrumento, practicamos para jugar mejor un deporte, lo que no hacemos normalmente es practicar para tener ciertos aspectos mentales que nos pueden permitir dar un salto y uno de ellos es la confianza cuando siempre buscamos salir fuera de nuestra zona de confort y tomar pequeños riesgos, obtenemos victoria. Practicas las aptitudes, aplicas las aptitudes, repasas los resultados y adaptas lo necesario.

### **Lo que tú puedas implementar para tener resultados.**

El poder de la visualización fue estudiado a principios de la década de 1950 por el doctor Biasiotto de la Universidad de Chicago. Reclutó a 90 estudiantes universitarios sin experiencia previa en baloncesto y los dividió en 3 subgrupos. A cada grupo se le pidió que lanzara tiros libres y se registraron los resultados. Durante el mes siguiente, los del Grupo 1 lanzaron tiros libres todos los días. Al segundo grupo se le indicó que solo visualizara los tiros libres cada día, pero no

lanzó ninguna pelota de baloncesto. Y por último, se pidió al tercer grupo que no hiciera nada, pasó un mes y se volvieron a hacer las pruebas. El primer grupo incrementó un promedio del 20%, su porcentaje de tiros libres. El tercer grupo, como se suponía, sacó malos resultados. No habían hecho nada. Ahora bien, sorprendentemente, el segundo grupo mejoró en un 19% sin ni siquiera lanzar un tiro libre. Es decir, comparado con los que practicaron todos los días, en realidad la diferencia era de solo un 1%. No tenemos que hacerlo para hacernos ya dueños de que podemos hacerlo.

¿Cómo podemos aplicar este concepto tan poderoso de los deportistas? ¿Qué podemos visualizar constantemente en nuestra mente que nos permita ganar más confianza? Se tiene que tener en cuenta una regla importante, la regla más importante de la confianza es que se puede trabajar como cualquier otra aptitud, primero es hacer y luego viene la confianza, por lo que para ganar más confianza tenemos que empezar a hacer.