

El arte de confiar en ti mismo

Autoayuda

Últimos títulos publicados

- J. Kabat-Zinn, *Mindfulness en la vida cotidiana. Donde quiera que vayas, ahí estás*
- M. Bosqued, *Superwoman. El estrés en la mujer*
- T. Attwood, *Guía del síndrome de Asperger*
- S. Berger y F. Thyss, *Diez minutos para sentirse zen. Más de 300 consejos y ejercicios para alcanzar la serenidad*
- M. Williams, J. Teasdale, Z. Segal y J. Kabat-Zinn, *Vencer la depresión. Descubre el poder del mindfulness*
- L. Purves, *Cómo no ser una madre perfecta*
- G. Cánovas Sau, *El oficio de ser madre. La construcción de la maternidad*
- C. André, *Guía práctica de psicología para la vida cotidiana*
- M. McKay y P. Rogers, *Guía práctica para controlar tu ira. Técnicas sencillas para mejorar tus relaciones con los demás*
- S. Gullo y C. Church, *El shock sentimental. Cómo superarlo y recuperar la capacidad de amar*
- R. Brooks y S. Goldstein, *El poder de la resiliencia. Cómo superar los problemas y la adversidad*
- B. O'Hanlon, *Atrévete a cambiar*
- C. Coria, *Decir basta. Una asignatura pendiente*
- A. Price, *Reinventate. Reescribe tu vida desde la experiencia*
- M. McKay, M. Davis y P. Fanning, *Los secretos de la comunicación personal. Aprende a comunicarse de manera efectiva en cualquier situación*
- O. de Ladoucette, *Mantenerse joven no es cuestión de edad. Consejos, ejercicios y actitudes para vivir con plenitud a partir de los 40*
- M. Bosqued, *¡Sé feliz! Ejercicios psicológicos para alcanzar la plenitud y el bienestar emocional*
- E. J. Langer, *Mindfulness. La atención plena*
- M. Neenan y W. Dryden, *Coaching para vivir. Aprende a organizarte y a ser más asertivo*
- D. J. Siegel, *Mindsight. La nueva ciencia de la transformación personal*
- B. R. Komisaruk, B. Whipple, S. Nasserzadeh y C. Beyer-Flores, *Orgasmo. Todo lo que siempre quiso saber y nunca se atrevió a preguntar*
- D. Luengo, *50 preguntas y respuestas para combatir la ansiedad*
- D. O'Brien, *Consigue una memoria prodigiosa. Consejos y técnicas que cambiarán tu vida*
- D. D. Burns, *El manual de ejercicios para sentirse bien*
- C. André (ed.), *Los secretos de los psicólogos. Lo que hay que saber para estar bien*
- D. Greenberger y C. A. Padesky, *El control de tu estado de ánimo. Manual de tratamiento de terapia cognitiva para usuarios*
- L. Glass, *Hombres tóxicos. Diez maneras de identificar, tratar y recuperarse de los hombres que nos hacen la vida imposible*
- J. James, *El arte de confiar en ti mismo. Trucos y técnicas que te ayudarán a liberar todo tu potencial*

Judi James

El arte de confiar en ti mismo

Trucos y técnicas que te ayudarán
a liberar todo tu potencial



PAIDÓS

Barcelona
Buenos Aires
México

Título original: *Being Confident*, de Judi James
Publicado en inglés por Vermilion, an imprint of Ebury Publishing

Traducción de Remedios Diéguez Diéguez

Cubierta de M^a José del Rey

1ª edición, abril 2012

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© Judi James 2011

© 2012 de la traducción, Remedios Diéguez Diéguez

© 2012 de todas las ediciones en castellano,

Espasa Libros, S. L. U.,

Avda. Diagonal, 662-664. 08034 Barcelona, España

Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.

www.paidos.com

www.espacioculturalyacademico.com

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-493-2302-7

Depósito legal: B. 6312-2012

Impreso en Artes Gráficas Huertas, S. A.

Camino viejo de Getafe, 60 – 28946 Fuenlabrada (Madrid)

El papel utilizado para la impresión de este libro es cien por cien libre de cloro y está calificado como papel ecológico

Impreso en España – *Printed in Spain*

Sumario

Introducción	9
1. ¿Y qué es la confianza exactamente?	19
2. El primate seguro de sí mismo	31
3. Diagnostica tu problema de confianza.	63
4. Registra tu nivel de confianza ideal.	111
5. Fomenta tu confianza interior	125
6. Crea controles de confianza.	143
7. Actúa con confianza	171
8. Tipos de confianza según la ocasión	229
9. Hacerlo bien en el trabajo, en el escenario y en la vida.	253
10. Guía de consejos rápidos para situaciones concretas	309
Conclusión	327
Índice analítico y de nombres.	329

Introducción

Existen tres cosas fundamentales que debes saber sobre la confianza: en primer lugar, todo el mundo afirma que quiere más (como ocurre con el dinero y el sexo). En segundo lugar, la exhibición de confianza es una gran mentira para la mayoría de las personas. El mundo se divide entre los que muestran sus angustias y los que las ocultan. Parecer seguro de uno mismo y sentirse seguro son dos cosas distintas. A veces van juntas, pero lo habitual es que no sea así. Por último, existen varios tipos de confianza. Diagnosticar de qué *tipo* de ansiedad padeces tú es tan importante como encontrar la solución y aprender a confiar en ti mismo como siempre has soñado.

¿Cómo se aprende la confianza?

Creo que la auténtica confianza no consiste en ser amable con uno mismo ni en poner excusas por tus conductas generadas por el miedo, ni tampoco dejarse envolver por un baño calentito de pena por ti mismo. Y no tiene nada que ver con la compasión y el apoyo de los demás. La compasión de otras personas puede sentar como un abrazo, pero es un abrazo que te hace ser dependiente y sumiso, así que evítalo y no lo busques nunca.

Confiar en uno mismo es una cuestión de iniciativa personal, determinación y resiliencia. Y tú tienes las tres cosas. Lo único que debes

hacer es identificarlas y desarrollarlas, y para ello debes aprender a convertirte en tu propio *coach*. Tienes que tomar el control de ti mismo y actuar con contundencia.

Confiar en uno mismo también consiste en atreverse a ser un poco diferente, porque nuestras diferencias son las que nos aportan fuerza y carácter.

Tengo una buena noticia:

SI QUIERES CONFIAR EN TI MISMO, PUEDES HACERLO.

Tú decides.

Tú y solo tú.

La única decisión que tienes que tomar es decir «sí». Después será cuestión de trabajar algunos consejos y técnicas, en su mayoría tan sencillos que te sorprenderás de lo rápido que dan resultado (sí, algunos son más complicados y, por supuesto, algunos te pondrán a prueba hasta el punto de sentirte exprimido, pero intento infundirte ánimos y entusiasmo, no machacarte en los primeros párrafos).

Confío en que puedes tener más confianza en ti mismo. No puedo ser más justa. Lo único que te detiene es eso que ves en el espejo cada mañana, es decir, TÚ. Porque cuando se trata de confianza, tú eres lo único que te frena, ya sea aferrándote a heridas, meteduras de pata y errores del pasado como un bebé que no deja su peluche favorito ni a sol ni a sombra, o filtrando mensajes negativos y venenosos a tu subconsciente y convirtiendo ideas falsas en hechos irrefutables.

La frase «pienso, luego existo» resulta especialmente cierta cuando se aplica a los niveles de confianza y autoestima. En muchos aspectos somos como una valla publicitaria andante; creamos eslóganes sobre nosotros mismos para que los demás los lean y los crean. Tus eslóganes pueden comunicar a los demás que no vales para nada, que eres una persona sosa, de baja categoría e insignificante. O pueden transmitir a las personas que conoces y con las que trabajas que mereces su interés, su amor y su respeto. Es tu señalización interpersonal, pero lo que importa no es cómo te ven los demás. Esos eslóganes

también ejercen un impacto intrapersonal fundamental. Al mostrarte como una persona insignificante te dices también *a ti mismo* que eres insignificante. Cada vez que retuerces las manos, te muerdes las uñas, permaneces sentado en silencio cuando deberías hablar, dices «soy yo» cuando llamas por teléfono, respondes «sí» cuando quieres decir «no» o te disculpas antes de hablar, te dices a ti mismo que eres un ser humano que vale muy poco.

Ha llegado el momento de tomar medidas.

Lo único triste de aprender a tener confianza en ti mismo es darte cuenta de que podrías haberlo hecho hace años. ¿Cómo lo sé? Porque es exactamente lo que me ocurrió a mí.

Sé que estas técnicas funcionan porque no solo llevo quince años formando a todo tipo de personas con ellas (incluyendo a profesionales en lo más alto de sus carreras), sino que además tuve que aprenderlas y utilizarlas conmigo misma.

Durante mucho tiempo fui una tímida recalcitrante y, al permitirme ser tímida durante tanto tiempo, me he incordiado a mí misma con mi propia conducta cobarde en más ocasiones de las que puedo recordar. Cuando me di cuenta de que la timidez era una elección en lugar de un estado involuntario y mi actitud me hizo sentir ira por mi estupidez, empecé a tomar las riendas de mis comportamientos y a cambiar la manera de pensar y actuar. Como todo el mundo, todavía paso por momentos de seguridad en mí misma y de otros que me provocan ansiedad, además de alguna que otra situación extremadamente abrumadora en la que me obligo a espabilarme dándome una patada en el trasero con una bota imaginaria, pero al menos sé que es mi propio pie y no el de otra persona.

Sé (como tú también sabrás cuando lo leas) que puedo recurrir a las técnicas de este libro para superar los retos importantes de mi vida, aunque deje pasar algunos de los menos importantes. Con eso me basta para disfrutar de la vida y sentir que tengo el control de mi destino, pero sin convertirme en una arrogante que no calcula los riesgos.

LAS ESTRELLAS TAMBIÉN SE PONEN NERVIOSAS

No importa cómo te sientas ahora mismo, en esta etapa de tu vida, en cuanto a tus niveles de confianza: debes saber que todo el mundo lucha contra sus demonios. Uno de los motivos que me impulsaron a escribir este libro es el de compartir el sorprendente secreto que descubrí cuando trabajé con altos ejecutivos y con personajes televisivos muy conocidos. ¿Crees que existe un sistema de «tengo» y «no tengo» en lo que respecta a la confianza, como si algunas personas fuesen tocadas por la varita de la seguridad al nacer (igual que la de la suerte o la de la belleza) y otras no? Si es que sí, estás equivocado, porque no es así como funciona.

Sinceramente, puedo decir que nunca he trabajado con nadie que tenga confianza en sí mismo por naturaleza y que le resulte fácil. He trabajado con oradores expertos que se mueven inquietos antes de salir a hablar (en una ocasión vi a un importante académico rompiendo sus notas en pedacitos, haciendo bolas con ellas y comiéndoselas justo antes de salir a dar su conferencia) y con presentadores de televisión que se ponen blancos y permanecen en silencio antes de colocarse delante de las cámaras. He visto a políticos conocidos embarcándose en un ritual de tics provocados por la ansiedad antes de hablar en público, y he trabajado con más de un artista que admite que se marea cada vez que sale a escena.

¿DE QUÉ TE SIRVE COMPARTIR TODO ESTO?

El punto clave, lo que tienes que recordar por encima de todo lo demás, es que todas esas personas son buenas en su trabajo. Sea cual sea. Todas han aprendido a dominar sus sentimientos; en lugar de dejarse avasallar por sus miedos, ahora saben controlarlos, aprovecharlos y reciclarlos para conseguir unos resultados impecables.

Tú también puedes. Aprender a tener confianza en uno mismo no es más difícil que aprender cualquier otra habilidad, razón por la cual

este libro te guiará por el proceso en un estilo muy similar al que utilizarías para competencias más prácticas o técnicas: con consejos y ejercicios detallados, fáciles y agradables, y con algunas técnicas más específicas para problemas, momentos o situaciones más concretos de especial dificultad.

Creo que la confianza consiste en un 40 % de habilidad y un 60 % de realización.

Existen más personas de las que te imaginas que fanfarronean por el hecho de que su porcentaje de realización es de un 99%. Son personas que dominan el arte de desenvolverse con una pequeña proporción de capacidad o talento y la inflan para que parezca más grande o mejor de lo que es. El principio es sencillo: al dar la impresión de que creen que son buenos, transmiten esa opinión a todos los que les rodean. Son los que ofrecen una imagen y hablan de un modo que nos sugieren que tienen mucho que ofrecer.

Por tanto, colócate bien el pantalón, apriétate el cinturón y sujétate porque empieza el viaje hacia la confianza. Este es el plan:

Tus cinco etapas hacia la confianza

Para estimular tu confianza trabajaremos los cinco pasos fundamentales siguientes:

1. Diagnóstico

¿Sabías que existen diferentes tipos de problemas relacionados con la confianza?: timidez, autoestima baja, estrés o ansiedad por miedo escénico. Cada uno de esos problemas es diferente al resto, y la manera de tratarlos también debe ser distinta. Por ejemplo, una persona tímida podría no tener ningún problema actuando en un papel protagonista, mientras que a una persona

con la autoestima baja ni siquiera se le pasaría por la cabeza solicitar ese papel.

2. Conocimiento

El conocimiento es poder, y comprender por qué sufres de ansiedad o timidez cuando otras personas parecen cómodas en todo tipo de situaciones difíciles te resultará muy útil, pero solo si utilizas bien esa información. Las lamentaciones y el victimismo no están en el menú. Regodearse en la desgracia de la autoconciencia es autoindulgente e inútil en el mejor de los casos, pero en el peor resulta destructivo porque consume un tiempo que podrías dedicar a recuperarte. Cuando entiendas por qué se producen esos sentimientos, será para utilizarlos como parte de la cura, no como una excusa. Utilizaremos la expresión «informe médico» para describir el pensamiento basado en excusas en el que todos nos evadimos cuando nos enfrentamos a algo demasiado desafiante o que nos da miedo. Saber por qué te comportas de determinada manera solo es válido si después no lo utilizas como si solo fuera un informe médico.

3. Fomenta tu confianza interior

La clave para fomentar tu confianza radica en la propia expresión: es tiempo que tienes que dedicarte a ti mismo con más énfasis, lo que significa que tendrás que convertirte en tu propio *coach* y en tu sistema de apoyo. Soy una gran defensora de la delegación de tareas, pero delegar el estímulo del ego equivale a admitir la derrota antes de empezar. Cada vez que alguien te apoya dándote ánimos y ofreciéndote cumplidos, te vuelves vulnerable a las influencias externas. Si dejas que otros se encarguen de fomentar tu confianza, te vuelves vulnerable porque significa que también pueden ser capaces de dañar tu ego. Si tu ego fuese un valioso jarrón Ming, ¿dónde lo colocarías? ¿En la calle para que todo el mundo pudiese tocarlo y admirarlo, y así asegurarte de que es un objeto precioso?

No, lo guardarías bajo llave porque así verías tú lo bonito que es y en la calle podría caerse y romperse. ¿Lo captas?

4. Crea tu propio botón de control manual

Aquí es donde reconoces cuándo se produce una respuesta de miedo auténtico, pero que en realidad no es importante para el momento presente o bien deseas ignorarla para poder proceder de manera tranquila y profesional. Implica utilizar técnicas que habrás aprendido previamente para enfrentarte a tus miedos históricos.

5. Actúa con confianza

Recuerda que si interpretas el papel acabarás aprendiéndolo. Las señales externas, como el tono de voz y el lenguaje corporal, te seducirán a ti y a los que te rodean, lo que hará aumentar tu confianza interior. Cambiar el estado no verbal es fácil, rápido e indoloro. Parece infalible, ¿no?

La ruta

Ahora que ya has empezado el viaje hacia la confianza, es posible que quieras saber cómo va a ser el entrenamiento. ¿Crees que

1. invertirás mucho tiempo analizando todos los problemas que te han convertido en la persona débil que crees ser?
2. culparás a todo el mundo, desde tus padres hasta al acosador escolar de turno?
3. fomentarás tu confianza lenta y cuidadosamente, aprendiendo a quererte y a darte cuenta de que mereces ser amado y respetado por todas las personas que te conocen?
4. adoptarás un enfoque realista y jovial, pero de trabajo muy duro, tomando atajos cuando sea posible y diciéndote con frecuencia que lo «vas a superar», asumiendo que esa falta de

confianza probablemente es egoísta, que ya has perdido demasiado por su causa y no hay más tiempo que perder jugando a justificarla, así que sigues adelante con tu vida?

Espero que elijas la opción 4, porque ahí es adonde vamos. Quien bien te quiere te hará llorar. Esfuerzo a través de la acción.

Supongo que la opción 3 parece tentadora, pero tenemos que ser realistas. Muchos libros sobre confianza y autoestima se centran en decirte que eres maravilloso/digno de ser amado/una bella persona que merece recibir admiración. Y no es cierto. Todos estamos llenos de defectos. No todo el mundo tiene talento, es ingenioso y posee una belleza exquisita. Pensar que somos la perfección andante sería incauto o arrogante. Es vital que conozcas tu producto con objetividad antes de empezar a venderlo. La capacidad de analizar tus puntos débiles además de tus puntos fuertes es muy importante, ya que la valoración honesta (sin paranoia, pero también sin pensamientos engañosos) te guiará hacia la auténtica confianza, no hacia la falsa arrogancia.

En la vida tenemos que ganarnos las cosas, y eso significa en muchos casos cambiar y crecer. No eres perfecto. Nadie lo es. Acéptalo y podrás avanzar con confianza.

Tal vez te guste más la sugerencia 2: culpar a los demás. Suena estupendo, pero puede ser muy peligroso porque dejas el control de ti mismo en manos de los demás. Si los otros tienen todo el poder, tú podrías ir dando tumbos y sufrir por lo que ocurra porque no tienes el poder y, por tanto, ninguna esperanza de mejora o solución. ¿Por qué permitir que aquel acosador escolar arruine toda tu vida? Al aceptar la culpa por nuestras propias reacciones y conductas también podemos aceptar el poder de encontrar la solución.

Si el temor que experimento está provocado por mí y mis reacciones, conservo el poder de pararlo. Si no es por mi culpa, soy la eterna víctima, impotente en mi sufrimiento. Si la timidez fuese contagiosa, demandaría a mi colegio por obligarme a sentarme junto a aquel niño con un aparato dental descomunal que siempre estaba solo en el recreo (¿o era yo?).

Cúlparte a ti mismo, por favor. Pero no te enfurezcas, mantén la calma. Haz que pare porque tú puedes.

El pensamiento

1. *Deja de culparte.* Sabemos que tu falta de confianza es culpa de tu padre/madre, profesor/jefe, ex pareja... Pero supérala ya. Al culpar a otros por tus carencias permites que los demás te controlen y controlen tu destino.
2. *Empieza a tomar el control.* Para avanzar, ganar confianza, lograr tus objetivos y ser el tipo de persona que quieres ser es preciso que recuperes el control. Es mi decisión, mi responsabilidad. Los demás me proporcionan los estímulos, pero la reacción es mía, solo mía.
3. *Supera los viejos hábitos.* No confundas comportamientos con personalidad.

La primera lección es que la timidez y la autoestima baja son opcionales. Tú eliges esas respuestas cada día, igual que eliges la ropa que te vas a poner. Imagina que tu timidez o tu falta de confianza es una chaqueta de punto vieja, agujereada por las polillas, que huele a cerrado y con manchas, y que te la encuentras cada mañana a los pies de tu cama. Puedes optar por ponértela como siempre, introducir los brazos en las mangas raídas y abotonártela porque la prenda te resulta familiar. O puedes decidir cambiarla por esa preciosa bata de seda que tienes en el armario. Esa que lleva bordadas en la espalda las palabras «LO CIERTO ES QUE NO ESTOY NADA MAL».

Tú decides. Si te gusta el sonido que produce la vieja chaqueta, no es necesario que sigas leyendo. Si, en cambio, te atrae la bata de seda, empezaremos con un estimulante del ego que te ayudará a confiar en tu poder, tu fuerza y tu valentía interiores. Posees esos tres elementos en abundancia. Lo único que tienes que hacer es recuperar el contacto con tu capacidad intrínseca de ser valiente y de salir adelante bajo

presión. A partir de ahora nos referiremos a ella como tu «núcleo de confianza». Te lo presentaré más adelante.

Bien. Ya empiezas a entender de qué trata la confianza. Ya has dejado de culpar a los demás y empiezas a tomar el control de tu propio destino. Ya has quemado aquella vieja chaqueta mohosa y te has puesto la bata de seda. Ha llegado el momento de pasar a las siguientes etapas de tu vida, nuevas y llenas de confianza.

Y no lo olvides:

La confianza es un proceso en movimiento. Utilizarás en todo momento las técnicas que aprenderás con este libro. La confianza no es algo que se compra y se guarda; es una habilidad que se pule y se mejora siempre. El esfuerzo merece la pena porque sabes que sin ella nunca alcanzarás todo tu potencial.

REGLA DE CONFIANZA

Patea traseros con frecuencia, y sobre todo el tuyo.

1

¿Y qué es la confianza exactamente?

A todo el mundo le parece bien la confianza, pero también es distinta para cada uno de nosotros. Sabes cuándo tienes confianza en ti mismo y cuándo no, pero describir ese sentimiento es más difícil que ser consciente de que lo estás experimentando. No obstante, definir las conductas que ese sentimiento provoca resulta mucho más sencillo. Veamos una lista de algunas de las conductas que se darán en tu vida en los momentos en que te falte confianza en ti mismo.

La falta de confianza implica:

- No expresarse sin temor.
- No expresarse en un principio y explotar después de reprimirse.
- Sentarse en la última fila en las reuniones.
- Intentar parecer invisible.
- Insinuar en lugar de hablar claro.
- Mentir para escapar de lo que no te gusta.
- Aceptar demasiado trabajo.
- Quejarse a todo el mundo en lugar de hablar del problema con la persona adecuada.
- Recordarte todos tus errores y fracasos en lugar de centrarte en tus logros.
- Ser incapaz de tomar decisiones.

- Aparecer en las reuniones sociales con una excusa preparada para marcharte pronto.
- Odiar a las personas seguras de sí mismas.
- Culpar a los demás de tu propia falta de confianza.
- Ser emocionalmente impotente: «Yo soy así, no puedo hacer nada por evitarlo».
- Sobreanalizar las cosas que dices. «¿Habrá sonado mal?» «¿Habré molestado a esa persona?»
- Disculparse incluso antes de hacer o decir algo.
- Intentar gustar a todo el mundo.
- No gustarse.

¿Te resulta familiar alguno de los puntos anteriores? Espero que leerlos no te haya resultado muy duro, pero es importante distinguir entre conductas que denotan confianza en uno mismo y conductas que no, porque es importante ser precisos a la hora de afrontar los miedos. ¿Cuáles son las alternativas?

Tener confianza en uno mismo implica:

- Hacerse notar (y sentirse seguro al recibir atención).
- Expresarse sin miedo.
- Escuchar a los demás.
- Imaginar qué sienten los demás.
- Asumir la responsabilidad de los propios sentimientos y actos.
- Observar a personas seguras de sí mismas para aprender de ellas.
- Negociar temas como la carga de trabajo.
- Hablar claro (ser asertivo).
- Rendir a plena capacidad.
- Disfrutar conociendo a gente nueva.
- Ser capaz de venderte en reuniones, presentaciones de empresa y otros actos similares.
- Hablar y comportarse con normalidad en las citas.

Sin embargo,

La confianza no implica:

- Empezar cada frase con el pronombre «Yo».
- Buscar protagonismo a toda costa.
- Alardear.
- Obsesionarse con uno mismo.
- Narcisismo.
- Decir a todo el mundo que eres maravilloso.
- Afirmar que se te dan bien cosas en las que realmente no eres bueno.
- Ser muy insistente.
- No tener talento para apoyar tus afirmaciones.
- Aburrir a los demás con monólogos interminables.
- Hablar en voz muy alta.
- Hacerse el importante.
- Ser agresivo.
- Flirtear descaradamente.
- Dejar a los demás en mal lugar.
- Conseguir siempre lo que se desea.
- Tener mal humor.
- Ser manipulador.
- Discutir.
- Gritar.

Breve introducción a la psicología del miedo

¿Crees que «miedo» es una palabra demasiado fuerte para describir la falta de confianza en ti mismo? No lo es. La falta de confianza es una reacción de temor, aunque sea leve y aunque pienses que lo tienes controlado. Sufrir de falta de confianza no te convierte en una persona sin éxito o patética, ni mucho menos. Algunas de las perso-

nas más valientes tienen verdaderas pesadillas sobre el hecho de hablar en público o ante eventos sociales en los que se ven obligados a mantener charlas intrascendentales. A tu alrededor hay muchas personas que se afanan por ocultar sus temores subliminales. El problema es que estamos tan ocupados en enfrentarnos a nuestros propios temores que ni siquiera nos damos cuenta de eso.

Veamos un ejemplo.

Observa a personas de alto rango (por ejemplo, a los miembros de la realeza) cuando entran en una sala. A pesar de que tienen posición y poder, y les rodea un aura de seguridad suprema, ¿cuántos de ellos parecen no saber qué hacer con las manos? ¿Cuántas veces los ves jugueteando con los puños de la ropa o tocando su bolso? Gestos como estos forman parte del lenguaje corporal del miedo. Proporcionan barreras temporales con respecto a las personas que saludan, y esas barreras ofrecen un pequeño alivio o un refugio de seguridad.

Probablemente, tú sientes lo mismo cuando doblas los brazos o te metes las manos en los bolsillos. Todos experimentamos el deseo de ocultarnos de los demás, y ese deseo se basa en sentimientos subliminales, o incluso instintivos, de temor. La naturaleza nos dota de la capacidad de sentir miedo para alejarnos de una respuesta que sirvió a nuestros antepasados, menos protegidos, para salvar sus vidas.

RESPUESTA DEL MIEDO EN VERSIÓN «SABELOTODO»:

¿CÓMO REACCIONA EL CUERPO?

- El cerebro percibe una amenaza.
- Tu sistema nervioso autónomo se activa inmediatamente.
- Se produce una subida de adrenalina.
- El hipotálamo bombea una hormona que libera corticotropina.
- La glándula pituitaria libera adrenocorticotropina.
- Las glándulas suprarrenales liberan cortisol.
- Y tú estás superpreparado para luchar o huir.

¿MORALEJA? (PARA «SABELOTODOS» Y «NORMALES»)

- No te resistas. Acéptalo. La reacción al miedo que tú consideras falta de confianza es la manera que tiene la naturaleza de intentar salvarte la vida.
- Aprende a controlarla. No tienes que padecer el tipo de respuesta que hacía huir a tus antepasados por la sabana como ñúes enfurecidos al ver a un león solo porque tu jefe te llame a su oficina para hablar.

Los miedos más comunes que minan la confianza

Según mi experiencia como formadora, los siguientes miedos son algunos de los que más minan la confianza. Lee el análisis de cada uno y entenderás cuánto hay de programación animal en ellos (aunque no nos sirva de mucho en la actualidad). Cuando te familiarices con estos análisis, aplícalos a cualquier situación que te resulte intimidatoria.

MIEDO A ESTABLECER CONTACTOS

Un temor muy común es el de entrar en una sala y conocer a gente nueva. En términos animales, este miedo sería muy pertinente (incluso si se acercase al terror), porque un animal intentando congraciarse con otro grupo o rebaño tendría muchas probabilidades de ser atacado y, posiblemente, de morir. Por tanto, tu respuesta de miedo ante la idea de establecer nuevos contactos es totalmente natural en términos evolutivos.

Sin embargo, establecer contactos y relacionarse con los demás forma parte del mundo laboral y social. El riesgo de sufrir un ataque y de morir en la boda de un amigo o en una conferencia anual es tan remoto como virtualmente imposible, así que deberías sentirte bien dentro de tu zona de confort. Entonces, ¿por qué somos tantos los que

experimentamos altos niveles de miedo y el deseo de desaparecer cuando nos enfrentamos a situaciones de ese tipo?

El problema es que nuestros viejos temores históricos, de supervivencia animal, son más fuertes que nuestra valoración lógica de los hechos. Sabemos que es muy improbable que fallezcamos cuando nos acercamos al marido de la jefa para presentarnos, pero también nos abruman los pensamientos subliminales sobre la posibilidad de que ella se moleste y lo manifieste de alguna manera. En la lucha entre la lógica y el instinto, este tiende a ganar. Por tanto, hay que aprender a controlar esos temores residuales fundados en el instinto de supervivencia.

MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO

Nadie se ha muerto por hablar en público, pero este sigue siendo uno de los miedos más habituales. Más adelante me referiré a este tema como «síndrome de Alicia», en referencia al personaje de *Alicia en el País de las Maravillas* y su crecimiento desmesurado después de beber de la botella que así se lo indica. Con esta expresión me refiero a cómo se sienten las personas tímidas cuando reciben la atención de un grupo numeroso de personas (como si sus tics, sus hábitos y sus puntos débiles se magnificasen). El temor a hablar en público también surge de lo más profundo de nuestra psique animal, que nos dice que cuando una sala está llena de otros animales que nos observan, significa necesariamente que están a punto de atacarnos. Es otro gran ejemplo de una situación en la que tienes que controlar el miedo basado en instintos de supervivencia ancestrales.

MIEDO A LAS CITAS

Puede ser una experiencia demoledora para el ego, pero rara vez lo es también para el cuerpo. Los golpes sufridos cuando pones toda la carne en el asador y el otro te rechaza son más emocionales que físicos. Lo que duele es el orgullo. Debes recordar que la cita a la que

acabas de acudir era uno de los primeros pasos en el proceso de apareamiento (sí, como si no se te hubiese pasado por la cabeza...) y que este y la crianza evitan que nos extingamos. La naturaleza ha hecho que nuestra necesidad de reproducirnos sea muy intensa. Los humanos hemos creado un ritual muy complejo en torno al apareamiento, y la cita es solo una parte de ese ritual. Por eso surgen los miedos. No obstante, lo que hay que abordar es el miedo al orgullo dañado. Ningún otro animal considera la posibilidad de la cirugía estética, las dietas y/o un bote de helado para enfrentarse al dolor del rechazo.

Aunque sientas que te juegas mucho en una cita, el miedo por la supervivencia no es una respuesta útil (a menos que hayas quedado con un «bicho raro», claro). Utiliza técnicas de control que te permitan brillar durante la cita y mostrarte relajado, encantador e ingenioso.

TRUCO DE CONFIANZA: SENTIRSE AFORTUNADO

¡Los amuletos funcionan! Llevar tu peluche favorito a un examen o ponerte tu pantalón de la suerte para reunirte con un cliente pueden ayudarte a sentirte más positivo. No obstante, no te tomes el efecto del amuleto muy al pie de la letra y no te obsesiones con él: el problema empieza cuando crees que todo está en manos de las influencias cósmicas y te vuelves loco cuando descubres que tu pantalón «de la suerte» está sucio justo el día que tienes una entrevista muy importante.

MIEDO A PARECER ESTÚPIDO

Este es un miedo subyacente, es decir, que está detrás de muchos otros de tus miedos más específicos. Todos tenemos nuestros propios niveles de orgullo, pomposidad o egoísmo. Los niveles de algunas personas son muy bajos, lo que significa que no les importa demasiado que los demás se rían de ellas. Son esas personas que aceptan bien las bromas y que se sienten cómodas haciendo el payaso. Muchos cómicos recurren al humor para desviar y controlar su tendencia a hacer reír a los demás de manera que el público se ría con ellos y no de

ellos. Las personas con falta de confianza temen parecer estúpidas, lo que significa que optan por permanecer en un segundo plano o bien por hacer el tonto de forma habitual.

La mejor terapia consiste en parecer muy estúpido deliberadamente. Acude a una fiesta de disfraces (disfrazado). Conviértete en un espectáculo andante. Durante mi etapa de modelo de pasarela fui protagonista de unos cuantos desastres, incluyendo la vez en que me abrí el abrigo para mostrar el vestido que llevaba debajo, solo que me había olvidado de ponérmelo. Momentos así son los que te convierten en lo que eres. Ahora las cámaras ya no me dan miedo debido a aquel momento de vergüenza suprema.

MIEDO A SER OBSERVADO

De nuevo, este miedo se remonta a la percepción animal de sentirse amenazado, porque llamar la atención podría significar un ataque. Sin embargo, dado que los humanos tenemos la facultad de hablar, muchos de nuestros ataques son verbales y no físicos. En un entorno seguro como el trabajo, mantenerte en un discreto segundo plano probablemente te convertirá en el blanco de las críticas.

TRUCO DE CONFIANZA: SACAR EL MIEDO DE CONTEXTO

Existe una manera muy sencilla de averiguar si deberías poner en marcha tu confianza para perseguir un objetivo o si te conviene confiar en tu instinto del miedo y tomar un desvío. Consiste en empezar imaginando que no tienes miedo. Cierra los ojos y siéntate en silencio. Despeja tu mente. A continuación, imagínate haciendo aquello que quieres hacer, pero con confianza. Hazte esta pregunta: «Si tuviese más confianza y menos miedo de hacer esto, ¿lo haría?». Si te descubres pensando que tu falta de confianza es lo único que te frena, ya tienes la respuesta. Hazlo. Solo tienes que empezar aprendiendo a dominar tu confianza.

Motivarse a través del miedo: primeros pasos

Aunque el miedo oportuno puede salvarte la vida, los temores inadecuados te harán daño porque pueden provocar sentimiento de culpa ante los únicos fracasos reales, que son:

- NO INTENTARLO
- RENDIRSE

¿Cuántas veces has dejado pasar una oportunidad porque tus temores te han provocado una falta de confianza? ¿De cuántos eventos sociales te has escabullido, en cuántas ocasiones has convencido a alguien para que realice una presentación en tu lugar, no has dado tu opinión en una reunión de tu empresa o has soñado con un trabajo o una vida ideales en lugar de dar los pasos necesarios para conseguirlos?

La opción que eliges en esas circunstancias es de comodidad. ¿Por qué cambiar la comodidad por la posibilidad de sufrir? ¿No es mejor imaginar que podrías haber escrito esa gran novela en lugar de escribir un libro y ver que nadie quiere publicarlo?

En *The Tall Poppy* (La amapola alta)* hablo de cómo le gusta a la gente idealizar a alguien antes de derribarlo de su pedestal y machacarlo sin piedad. También menciono nuestra tendencia a hacernos eso a nosotros mismos; permitimos que el éxito entre en nuestras vidas y después nos autodestruimos con la venganza. No todos hacemos eso, por supuesto. Existen miles de ejemplos de personas que consiguen un gran éxito. Pero también conocemos casos de futbolistas de élite que se dan a la bebida, cantantes que entran y salen continuamente de clínicas de rehabilitación o políticos que permiten que sus carteras estén por encima de su corazón y de su cabeza. «Lo tenían todo», comentamos. «¿Por qué han elegido la destrucción?»

* El «síndrome de la amapola alta» es una metáfora sobre cortar las mejores flores, las más altas, para que las pequeñas no salgan perdiendo en la comparación.

CÓMO PUEDE INFLUIR EL SÍNDROME DE LA AMAPOLA ALTA EN TU CONFIANZA

Existen dos aspectos que debes tener en cuenta antes de emprender los pasos hacia la confianza personal.

Estamos destinados a la autodestrucción:

Si creemos que hemos perseguido sueños u objetivos equivocados.

O somos los objetivos de otras personas, y nos vemos abocados a ellos porque era lo que se esperaba de nosotros, o bien no nos damos cuenta de que nuestro objetivo no nos conducía a la felicidad personal. El éxito no es genérico, pero lo tratamos como si lo fuese. Te ascienden en tu empresa y te ven como alguien de éxito aunque tú fueses mucho más feliz con el trabajo que hacías antes. Eres cantante y disfrutas de una vida sencilla escribiendo e interpretando canciones, pero tus temas son tan buenos que te ofrecen un contrato multimillonario y te lanzas a producir más canciones comerciales y a vivir una espiral de reuniones, promociones y salidas nocturnas. Eres un futbolista aficionado que disfruta del juego cuando implica dedicación y trabajo en equipo, pero tus habilidades te llevan a una liga que te obliga a viajar constantemente y a someterte a la atención de la prensa.

O si nos autodestruimos cuando nos damos cuenta de que el éxito es una expectativa continua.

La expresión «dormirse en los laureles» rara vez se aplica, sobre todo en una sociedad como la nuestra que busca la gratificación instantánea y la capacidad de atención es muy limitada. Cuanto mayor es el éxito, más grande es la posibilidad de fracaso. Si fallas un gol jugando al fútbol en el parque, te quejarás pero lo olvidarás enseguida. Si fallas un penalti en la final de la Copa del Mundo, habrás acabado con las esperanzas y los sueños de tu país. Si trabajas como autónomo y baja la actividad, repasas las facturas y estudias cómo recortar gastos, pero si posees un imperio y el negocio tiene pérdidas, eres responsable del bienestar de miles de empleados.

GESTIONAR EL ÉXITO

¿Por qué hablo de esto ahora? Porque son consideraciones que debes tener en cuenta antes de embarcarte en una transacción que exigirá mucha confianza por tu parte. La falta de autoestima y la timidez pueden hacer que lo incómodo de una situación parezca extremo (es decir, que «no valga la pena»). Resulta vital que profundices en tus reservas de honestidad para decidir si tu «no vale la pena» se refiere de verdad a tu objetivo o si solo está provocado por la pereza o el miedo: «Mi objetivo sí merece la pena, pero me engaño a mí mismo diciéndome que no es así para no intentar algo que hará que me sienta incómodo o nervioso». Cuando piensas así tienes que sopesar la diferencia entre esos pequeños momentos de incomodidad y la clase de tristeza que puede suponer ser conscientes de que nunca nos hemos atrevido a perseguir nuestros sueños o nuestros objetivos.

Esto significa que tienes que sacar tu bola de cristal y ver cómo será tu éxito futuro antes de ponerte manos a la obra. Hace poco hablé con una mujer con la que había intentado ligar un actor conocido por su estupendo aspecto. ¿Había aceptado ella? No. ¿Por qué? Porque sabía que sería infeliz y viviría permanentemente nerviosa en una relación con un tipo tan solicitado. Prefería a un hombre que tuviese que alejar a otros hombres de ella en lugar de ser ella la que tuviese que ahuyentar a otras mujeres. No era una cuestión de falta de autoestima; se trataba de un análisis acertado del futuro. Ella prefería que los demás pensasen que su pareja tenía suerte, y no al revés.

Una regla imprescindible antes de seguir adelante:

REGLA DE CONFIANZA

Entiende tu miedo. ¿Está relacionado con tus **objetivos** o con los **procesos que conducen a esos objetivos**?

Uno es válido; el otro, no. Veamos la diferencia:

- *Miedo relacionado con los objetivos*: si los objetivos y los sueños que persigues no son tuyos, ponen tus valores en un compromiso o son contrarios a tus motivaciones básicas. Aquí es donde realizas un esfuerzo e inviertes unas energías considerables para conseguir algo que no quieres.
- *Miedo relacionado con los procesos*: cuando desees un objetivo, pero te falta la confianza y el valor necesarios para lograr tus sueños. En estos casos te permites el riesgo de la incomodidad a corto plazo para no echar a perder tu felicidad a largo plazo.

Es muy importante entender los propios objetivos y ver qué es lo que te frena. Si en realidad no desees el objetivo que te has impuesto, bien por tí: es importante analizar qué quieres y qué no quieres hacer. Pero si desees conseguir tu objetivo desesperadamente y el miedo te frena, sigue leyendo. Te proporcionaré las herramientas de confianza que necesitas para hacer realidad tus sueños.

EN RESUMEN

- **Enfréntate a tus miedos. ¿Cuáles son los miedos que provocan tu falta de confianza?**
- **Descubre tus miedos subyacentes. El síndrome de la amapola alta muestra cómo los éxitos asumidos podrían no motivarte de la manera que esperas. ¿Tus objetivos en la vida son erróneos?**
- **Sé honesto contigo mismo. Admitir tus verdaderos objetivos es el primer paso para enfrentarte a tus miedos y ganar confianza.**