

"Uma chave importante para o sucesso é a auto-confiança. Uma chave importante para a auto-confiança é a preparação."

*Arthur Ashe*

## Autoconfiança: se conheça melhor para confiar mais em você

**P**ior que a baixa autoconfiança é a autodesconfiança ou total falta de autoconfiança. Parece estranho, mas é isso mesmo. Tem gente que duvida de sua própria capacidade, pois tem baixa autoconfiança. Mas tem outro tipo de gente que não duvida de seu potencial, na verdade, tem certeza de que não consegue, não presta, não está capacitado, ou seja, se autodesconfia.

Diz-se que ter fé é crer e que confiar é agir na crença, ou seja, ter fé é acreditar que se você cair alguém lhe socorrerá. Já confiar é, simplesmente, se jogar, ou seja, quem autoconfia não apenas crê, mas age sobre o que crê: faz, realiza e concretiza, se vale para tal da percepção que tem de si e do valor que se dá. O autoconfiado, para fazer o que precisa ser feito, confia em seu potencial e nas suas capacidades.

### Conhecer-se é fundamental para acreditar em você!

Ter baixa autoconfiança é agir com medo, com hesitação e sem entrega completa. Mas pior é o que desconfia dele mesmo, pois simplesmente não age. Dá as costas para as oportunidades, se esquiva, recua e se esconde. Nem se permite a chance do erro. Entenda: desconfiança é a falta de confiança, ou seja, "falta de crença nas qualidades de outrem ou

de si". É imaginar a possibilidade de um deslize, uma traição, uma demonstração de incompetência, de falta de crédito ou de fé e, por isso, não agir. Quem desconfia de si crê que algo falhará, não será bem-feito ou não é forte o suficiente para cumprir a sua função. É um desesperançado, inseguro e frágil. A pessoa que tem uma baixa autoconfiança acredita minimamente nela. Já o que se autodesconfia se anula por completo.

Mas autoconfiança tem a ver com o conhecimento que temos de nós. O conhecimento gera segurança e confiança. Sabe quando você vai seguro e confiante prestar um exame, realizar uma venda, conduzir uma reunião, fazer uma apresentação pública? Não tem outra explicação: essa confiança é gerada a partir da certeza de que você é capaz de obter bom êxito no que se propõe a fazer. Por sua vez, essa certeza é fruto da experiência de já ter feito antes, de já ter praticado ou de já ter exercitado o suficiente. Sou contra a idéia de que quando você acredita que pode, você consegue. Não basta só acreditar, você tem de confiar com base nas suas experiências. Entregue uma tarefa a um incapaz motivado, e você terá alguém extremamente entusiasmado em fazer o que não sabe como fazer. Você já pode imaginar o resultado.

Agora, tenha cuidado para não achar que é auto-suficiente. Isso gera arrogância e prepotência. Um passo largo para a queda. O autoconfiante conhece suas virtudes, mas também deve ter consciência de suas falhas e deficiências. Por isso, confia nos limites superiores e inferiores de

sua capacidade e os respeita. A idéia não é sustentar que não confiemos em nós. O objetivo é alertar que somos falíveis, que não somos soberanos e, por isso, estamos sujeitos a falhas.

### Mas como fazer com que alguém que não se estima passe a confiar mais em si?

O primeiro passo para construir autoconfiança é descobrir quem você é. Mas é muito difícil nos enxergarmos na nossa totalidade. Assim, é quase certo que você precisará da ajuda externa: colegas, amigos ou familiares, para conseguir construir uma imagem correta de sua pessoa.

A partir daí, da consciência de quem você é, do que é e não é capaz de fazer e realizar, começa a construção de uma nova e maior capacidade, a partir da reciclagem, da leitura e dos exercícios práticos. Autoconfiança se consegue fazendo, errando, tentando de novo e corrigindo até acertar. Por isso, mova-se, prepare-se, teste-se, prove-se, examine-se e pare, pelo amor de Deus, de se autodesconfiar. Você tem valor. Só precisa descobrir isso. Pode confiar, funciona.

**Paulo Angelim**

*é arquiteto, pós-graduado em Gestão de Marketing e empresário imobiliário.*

*Consultor e palestrante nacional em marketing, vendas, crescimento pessoal e mercado imobiliário.*

*E-mail: pauloangelim@uol.com.br*