

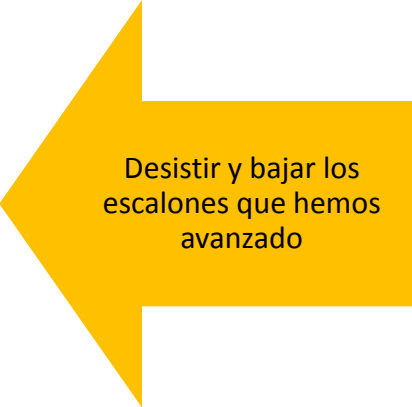
Tema 5. Un cambio sostenido

Introducción




Robin Sharma afirmó que: “el cambio es difícil al inicio y revoltoso en el medio, pero nos deja mucho mejor al final”, (James, 2013). Para lograr verdaderamente un cambio, es necesario trabajar en un proceso que sea gradual. Me gusta compararlo con una escalera. La escalera tiene varios niveles. Para llegar al siguiente piso es necesario subir, poco a poco, cada escalón. Se requieren de pasos firmes y continuos.

Si desistimos a la mitad entonces nos quedamos estancados y no llegamos al piso que deseábamos. Es como quedarnos a la mitad de algo, con dos posibilidades:



Desistir y bajar los
escalones que hemos
avanzado



Perseverar y continuar
avanzando

Si tú eliges la primera opción desaprovecharías todo el esfuerzo que has realizado. Retrocedes y regresas al lugar inicial, en las mismas circunstancias que cuando empezaste. Sin embargo, un problema se suma a ello: ahora sabes que fuiste capaz de avanzar aunque fueran algunos escalones y la frase: “y si yo hubiera continuado...” te acompañará el resto de tu vida.

Si tú eliges la segunda opción tendrías que esforzarte aún más para continuar avanzando. Pero ese doble o triple esfuerzo que realices lo disfrutarás más cuando llegues a tu meta, porque te habrás demostrado a ti mismo que sí puedes lograr lo que deseas, ¡ahí está tu propia confianza!

¿Difícil decisión?, tan sólo cuenta los pros y los contras de lo que te conviene más y recuerda que si te decides por la segunda opción, aunque alcances tu objetivo, deberás seguir trabajando para mantener el cambio logrado pues no se trata sólo de lograr tu meta sino de mantenerla y continuar con tu desarrollo.

La decisión está en ti, aprovecha lo que has logrado hasta ahora y ¡trabaja en tu mantenimiento!

Subtema 1. Supera tus miedos, ¡practicando!

James (2012) plantea que el miedo es perceptivo, lo que significa que casi siempre es provocado por cosas sin verdadera importancia. Por ejemplo, ¿has escuchado a alguien preguntar cómo tener confianza durante un incendio?, es muy raro, ¿no crees? En su lugar, la gente quiere saber cómo tener confianza en eventos sociales o en reuniones muy importantes, ¿y cuál de estas situaciones tiene más importancia? Lo anterior fundamenta el hecho de que los miedos se basan en los pensamientos y la percepción o atribución que hacemos de los hechos, como lo hemos comentado en temas anteriores.



Piensa en un niño que está aprendiendo a caminar. Para poder caminar, empieza primero a gatear para lograr el equilibrio. Ya que ha dominado el gateo, después comienza a ponerse de pie, a dar sus primeros pasos con ayuda de sus padres o cuidadores, y poco a poco va perfeccionando su habilidad hasta que camina por sí solo. Pero durante el proceso el niño se tiene que caer.



Algunas veces, las caídas serán sin importancia y él no se hará daño. Otras veces, las caídas serán fuertes e inclusive peligrosas pero no pueden evitarse. Constituyen una forma de aprendizaje, una forma de práctica para perfeccionar sus habilidades motoras. Si el niño se cae, ¿por qué sigue intentando caminar? Sería lógico que al hacerse daño, evitara volver a ponerse de pie, sin embargo, continúa, confía en él y en su naturaleza. Si él continúa, ¿por qué tú no podrías hacerlo?

Como en el caso del niño, tú también te caerás, cometerás errores pero si no practicas, ¿cómo puedes perfeccionar tus habilidades? y más aún, ¿cómo podrás confiar en tus capacidades si no te demuestras a ti mismo de lo que eres capaz de lograr?

¡A practicar se ha dicho!

Antes de iniciar tu práctica, recapitulemos los avances que hemos tenido hasta ahora:

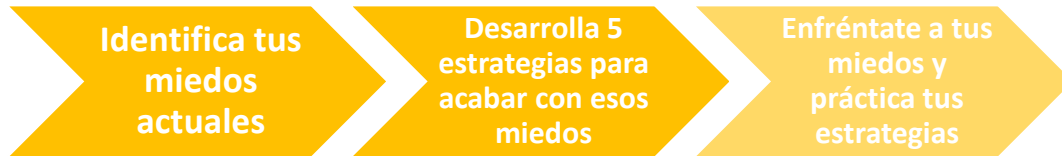
He aprendido	Mis avances han sido
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los factores determinantes de la confianza son el autoconocimiento, la autoestima y la autoimagen. ▪ El miedo no es mi enemigo. ▪ Las etapas hacia la autoconfianza. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocí mis cualidades y sombras. ▪ Identifiqué 10 acciones que representan una amenaza para mí, y me he enfrentado a ellas.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La confianza intrapersonal involucra el reconocimiento de mi yo verdadero y el impacto de mis pensamientos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifiqué mi temperamento dominante, mis rasgos centrales, secundarios y cardinales, así como mis logros. ▪ Reconocí mi <i>self</i> verdadero mediante la ventana de Johari. ▪ Analicé mis pensamientos irracionales y creé mi frase-llave de detención de pensamientos negativos.

Innovación con propósito de vida.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Utilicé la técnica de refutación para contrarrestar mis miedos irracionales.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La confianza interpersonal involucra el desarrollo de habilidades comunicativas. ▪ La importancia de ser asertivo en mis relaciones interpersonales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analicé mi forma de comunicación mediante videos de mi desempeño. ▪ Identifiqué mis problemas comunicativos. ▪ Reconocí las formas de potencializar mi imagen durante las conversaciones. ▪ Conocí la forma de hacer una entrada triunfal en eventos sociales. ▪ Descubrí los pasos y técnicas para tener conductas asertivas. ▪ Conocí las recomendaciones para tener confianza de acuerdo con cada ocasión.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mi poder de decisión es el que fomenta mi confianza interior. ▪ La forma de establecer mis controles de miedo. ▪ La ruta para actuar con confianza. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifiqué las cosas que hago con confianza y seguridad en mí mismo. ▪ Reconocí los principales problemas de confianza que poseo. ▪ Conocí mi nivel de perseverancia. ▪ Establecí mis propios controles de confianza.

**¿Te impresiona lo que has aprendido y avanzado hasta ahora?
¡Felicidades!, colócalo dentro de tus logros.**

Vamos a aterrizar tu rutina de práctica integrándola en un autorregistro de confianza. Para ello, te propongo diagnosticar nuevamente la situación actual de tus miedos. ¿Por qué nuevamente?, porque ya has tenido avances y eso implica que tu estado de confianza actual no es el mismo que cuando empezaste este curso. Para ello realiza el siguiente proceso:



Identifica tus miedos actuales

Son aquellas cosas o situaciones que todavía te provoquen ansiedad, temor o nerviosismo que te hagan sentirte inseguro de ti mismo. Aquellos que a pesar de los ejercicios que has realizado no has podido superar.

Desarrolla 5 estrategias para acabar con esos miedos

Puedes hacer uso de las recomendaciones, técnicas y pasos que te he compartido.

¡Enfréntate a tus miedos y pon en práctica tus estrategias!

Planea las estrategias son los métodos y técnicas que utilizamos para realizar algo para que te asegures de que cumplen con las siguientes características:

Innovación con propósito de vida.

Hechas a la medida

- ¿Existe congruencia entre las estrategias y lo que quieres lograr con ellas?, ¿es factible aplicarlas para enfrentar tu miedo en específico? Recuerda que cada miedo es diferente, por lo tanto, las estrategias que apliques para enfrentarlos también deben ser únicas.

Adaptables

- ¿Las estrategias que desarrollaste pueden adaptarse a diferentes situaciones? Si por ejemplo, tu miedo es escénico, recuerda que puedes tenerlo en el trabajo, en la escuela o en una reunión. Debes asegurarte que tus estrategias puedan adaptarse a todas las condiciones en las que tu miedo se presente para que te sean útiles y puedas aplicarlas.

A corto, mediano o largo plazo

- ¿Las estrategias que desarrollaste te servirán en un período corto de tiempo o te traerán resultados a largo plazo? Es importante que distingas entre estrategias que te funcionarán de forma inmediata de aquellas que te funcionarán a lo largo del tiempo. Por ejemplo, las técnicas de respiración debes trabajarlas poco a poco y su impacto es a largo plazo. El uso de amuletos te servirá para disminuir tus temores de forma inmediata pero pueden perderse o desgastarse por lo que no podrás utilizarlos de por vida.

Realistas

- ¿Realmente puedes aplicar las estrategias desarrolladas? Hay que distinguir entre estrategias realistas de aquellas que no lo son. Por ejemplo, si tu miedo se relaciona con conocer gente nueva y tu estrategia es hacer voluntariado pero no tienes tiempo para realizarlo o no estás interesado en alguna causa, ¿de qué sirve?

¿Qué tan factibles son tus estrategias?

Recuerda enfrentarte a un miedo a la vez. Durante y después del proceso, completa el siguiente formato de autorregistro de confianza para aterrizar tus aprendizajes:

Fecha:	
Miedo a enfrentar:	
Preparación	
Estrategia que voy a utilizar:	
¿Qué es lo peor que puede pasarme cuando enfrente mi miedo y cómo lo manejaré?	
¿Qué pensamientos me invaden antes de enfrentar mi miedo?, ¿son racionales o irracionales?	
¿Cómo me siento antes de enfrentarlo?	
¿Cómo me voy a preparar para enfrentarlo?	
Nivel de autoconfianza que tengo antes de enfrentarlo (del 0 al 10):	
Después de la experiencia	
¿Qué pasó cuando enfrenté mi miedo?	
¿Qué pensamientos y emociones experimenté mientras lo enfrentaba?	
¿Me pude controlar?, ¿cómo lo hice?	
¿Cómo me sentí después de esta experiencia?	
¿Qué aprendí?	
Mis principales aciertos en esta experiencia fueron:	
Mis principales fallos en esta experiencia fueron:	
¿Qué estrategias usaré para no volver a cometer los mismos fallos?	

Nivel de autoconfianza que tengo después de la experiencia (del 0 al 10):	
---	--

Te recomiendo hacer este mismo proceso cada vez que decidas enfrentarte a uno de tus miedos. Verás cómo poco a poco tus temores empiezan a disminuir. Y recuerda, entre más practiques, más confianza irás teniendo en ti mismo. ¿Has escuchado la frase “la práctica hace al maestro”? Pues es totalmente cierta. Las personas que tienen confianza en sí mismas también tuvieron que desarrollarla, aprenderla. Nadie nace confiando totalmente en sus capacidades, porque las capacidades se van desarrollando.

Nuestra naturaleza nos impulsa a confiar en nuestros instintos, y como lo hemos visto, el miedo es uno de ellos. Cuando el miedo es racional, es lógico que evitemos aquellas situaciones que son amenazantes para nuestro bienestar, pero cuando el miedo es irracional, entonces debemos prepararnos para enfrentarlo con lógica.

Enfrenta tus miedos practicando y ¡Supéralos!

Subtema 2. Tus propias reglas de autoconfianza

¡Tu propia vida, tus propias reglas!

Cada persona es diferente y única, por lo cual, es importante reconocer que las reglas de confianza que te pueda sugerir probablemente no apliquen para ti en todos los casos. Por ello, eres tú quien debe adaptar las sugerencias, técnicas y recomendaciones que has revisado hasta el momento.



Para establecer tus propias reglas de confianza te recomiendo realizar un **contrato conductual**.

¿Sabías que...?	<p>El contrato conductual es una técnica de modificación de conducta basada en el condicionamiento operante. Su objetivo es establecer un acuerdo por escrito en donde se especifiquen todas aquellas acciones que la persona está de acuerdo con realizar, se establecen además las consecuencias del cumplimiento y del incumplimiento del acuerdo.</p> <p>Es de carácter simbólico y se genera con fines de autocontrol. Se utiliza frecuentemente en la terapia Cognitivo conductual y</p>
-----------------	--

	ha sido altamente eficaz para fomentar el autocontrol de niños, adolescentes y adultos.
--	---

Un contrato conductual es un documento escrito que explica las acciones a realizar y las consecuencias del cumplimiento o no cumplimiento de esas acciones. Para elaborarlo, debes especificar lo siguiente:

- ❖ La conducta que esperas tener cuando te enfrentes a tus miedos.
- ❖ Las reglas de autoconfianza que aplicarás como práctica constante.
- ❖ Las consecuencias que obtendrás en caso de realizar la conducta esperada y de practicar tus reglas de autoconfianza, y las consecuencias a obtener en caso de no hacerlo.
- ❖ Pídele a alguna persona que sea testigo de tu acuerdo.
- ❖ Firmen ambos el documento y colócalo en algún lugar visible donde puedas recordar las acciones a las que te comprometiste así como las consecuencias que obtendrás por ello.

Dentro del contrato conductual es importante que establezcas **plazos específicos de tiempo** para realizar la conducta esperada y **consecuencias motivadoras** en caso de que cumplas con los acuerdos.

Hints and tips	Contrato conductual		
	<p>Antes de desarrollar tu contrato conductual te recomiendo revisar el siguiente ejemplo:</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p style="text-align: center;">Mi contrato conductual de autoconfianza</p> <p style="text-align: right;">Fecha: <u>28 de julio de 2014</u></p> <p>Este contrato es entre las siguientes personas:</p> <p>Nombre del interesado: <u>María Luna</u></p> <p>Nombre del testigo: <u>Alán Sepúlveda</u></p> <p>Tendrá su inicio el día <u>29 / julio / 2014</u> hasta <u>29 / agosto / 2014</u></p> <p>Acuerdo entre las partes:</p> <p>Yo <u>María</u> me comprometo a (indicar plazos de tiempo específicos):</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 5%;">1.</td> <td>Elegir una técnica de confianza y practicarla durante 3 días consecutivos. Al término de los 3 días elegiré otra técnica para practicarla durante 3 días consecutivos, y así sucesivamente.</td> </tr> </table> </div>	1.	Elegir una técnica de confianza y practicarla durante 3 días consecutivos. Al término de los 3 días elegiré otra técnica para practicarla durante 3 días consecutivos, y así sucesivamente.
1.	Elegir una técnica de confianza y practicarla durante 3 días consecutivos. Al término de los 3 días elegiré otra técnica para practicarla durante 3 días consecutivos, y así sucesivamente.		

- | | |
|----|--|
| 2. | Llevar todos los días un diario en video donde registre las experiencias que voy teniendo. En él describiré la información de mi autorregistro de confianza revisada en el tema 5.2 del curso. |
| 3. | Asistir a un evento social por semana. |
| 4. | Iniciar la conversación y mantenerla con mínimo con 5 personas nuevas por semana en los eventos sociales. |

A cambio, disfrutaré de (consecuencias motivadoras, se deben aplicar inmediatamente después de haber cumplido con la conducta esperada):

- | | |
|----|---------------------------|
| 1. | Comer mi pastel favorito. |
| 2. | Ir de compras. |
| 3. | Comprar un celular nuevo. |
| 4. | |
| 5. | |

En caso contrario (consecuencias por incumplimiento, se deben aplicar inmediatamente después de haber incumplido):

- | | |
|----|---|
| 1. | Prescindiré del Internet que tengo en mi celular. |
| 2. | No me conectaré a mis redes sociales. |
| 3. | Evitaré mi comida favorita. |
| 4. | |
| 5. | |

Firma del interesado y testigo:

Alán Sepúlveda

María Luna

Testigo

Interesado

Tomado de: Didato, S. (2011). *¿Quién eres?, el gran libro de los test*. México: Grupo Editorial Tomo. Solo para fines educativos.

¡A elaborar tu propio contrato conductual!

El objetivo de realizar este contrato es que empieces a tomar decisiones por ti mismo. Esas decisiones te proveerán de control sobre tu persona. Esta es una técnica importante que ayudará a sostener tu propio cambio hacia tu confianza, seguridad y perseverancia.

Recuerda que tus reglas de autoconfianza involucran tu estado actual y tu estado ideal de confianza, es decir, te recomiendo que incluyas todas las acciones que desees realizar para confiar más en ti mismo. En caso de realizarlas, prémiate.

James (2012) afirma que para avanzar, lograr confianza, alcanzar tus objetivos y ser el tipo de persona que desees ser, es preciso que recuperes el control. Es tu decisión, tu responsabilidad. Todo cambio debe trabajarse hasta que se convierta en un hábito. Para que una conducta se convierta en un hábito, es necesario realizarla durante un plazo de 21 días consecutivos, de esta forma, tu nuevo y fortalecido yo se mantendrá en ese estado a través del tiempo.

Así que, ¡no desistas!, convierte tu confianza en un nuevo hábito personal.

Subtema 3. Guía de consejos rápidos para situaciones concretas

A continuación te comparto una guía de consejos rápidos para situaciones concretas en las que te sientas inseguro o desconfiado (James, 2012); revisa las soluciones sugeridas, analízalas y utilízalas cuando lo consideres necesario:



Soy incapaz de decir una palabra en las reuniones



Soluciones:

- Estructura tus ideas previamente, solicita la agenda para conocer los temas a tratar.
 - Preséntate de forma relajada y abierta. Saluda a tus compañeros con una sonrisa y un apretón de manos firme.
 - Habla durante los primeros tres minutos, recuerda que de esta manera se te facilitará más continuar tus intervenciones.
- Toma notas durante la reunión, pueden apoyarte a realizar comentarios efectivos.

- Asegúrate de que lo que vas a decir, sea positivo y que aporte algo nuevo o importante.
- Utiliza tu lenguaje corporal a tu favor. Asiente con la cabeza cuando estés de acuerdo con algo.

2. Siempre que hablo con mi jefe me falta confianza en mí mismo

Soluciones:

- Recuerda que tu jefe es tan solo un mortal, como tú o como yo.
- Tú eres quien decide cómo reaccionar. Refuta tus pensamientos negativos.
- Sigue tus propias reglas de autoconfianza. Por ejemplo, identifica cómo te sientes y las razones de ello, cómo necesitas actuar frente a él, y practica en un espejo.
- Evita ataques, no te muestres a la defensiva. Sé asertivo.
- Establece contacto visual.
- Pregunta si no comprendes algo.
- Vístete de forma adecuada conforme a la ocasión. Ropa holgada, informal, de colores fosforescentes o muy excéntricos no es la mejor decisión.
- Evita tapar los fallos. Acéptalos y enfócate en las propuestas de solución que brindarás para ellos.



3. Me cuesta decir “no”



Soluciones:

- Deja de decir si, es más fácil que empezar a decir no.
- Acostúmbrate a la palabra no. Practica en tu casa, con tus amigos o familiares.
- Recuerda que no estás rechazando a la persona, sino su petición.

- Usa un lenguaje corporal asertivo. Recuerda la triada especial: pensamiento-palabras-lenguaje corporal.
- Sé consciente de lo que es negociable y de lo que no.
- Mantente fiel a tus principios y decisiones.

4. Me comparo con los demás y salgo perdiendo

Soluciones:

- Valórate a ti mismo. Identifica tus rasgos centrales, aquellos que te hacen único y diferente de los demás. Recuerda el árbol de logros que hiciste en el curso y piensa que no hay dos personas como tú. La idea no es compararte con otras personas sino compararte con tu ideal del *self*.
- Cuando empieces a compararte, en lugar de pensar en lo positivo de otras personas, enlista sus fallos, errores o cosas negativas. Empezarás a darte cuenta que no eres el único con áreas de oportunidad. Todos tenemos defectos.



5. Me pongo nervioso cuando tengo que hacer llamadas en el trabajo

Soluciones:

- Respira hondo antes de hacer la llamada para relajarte y adopta una postura cómoda, se trata de te sientas relajado, no incómodo físicamente.
- Planifica tu conversación antes de hacer la llamada. Escribe los puntos importantes a tratar, y asegúrate de que los has cubiertos todos.
- Sé conciso, utiliza la técnica de titular durante la conversación.
- Incrementa el uso del teléfono, haz más llamadas de lo normal. Enfrentate a tus miedos y práctica.



6. Los demás se atribuyen mis méritos



Soluciones:

- Pide hablar en privado con la persona que se adjudicó tu mérito para aclarar las cosas.
- Sé asertivo.
- Evita mostrarte a la defensiva, malhumorado, tampoco ataques. El que se enoja primero, pierde.
- Evita ir primero directamente con tu jefe, quedarás como un chismoso.
- Asegúrate de que todos los documentos que realices, estén

protegidos en la medida de lo posible con tus datos de identificación. Puedes hacer uso de avisos previos a tu jefe para comentarle las propuestas en las que estás trabajando antes de que cualquier otra persona presente los avances como suyos.

7. Soy incapaz de delegar

Soluciones:

- Puedes delegar hacia arriba (con tu jefe), hacia abajo (con tus subordinados), hacia los lados (con tus colegas) y hacia afuera (con proveedores o clientes). Identifica cuál es la más adecuada a tu caso.
- Identifica qué delegarás antes y quién es la persona más indicado para hacerlo.
- Deja de usar expresiones como “no hay problema”. Sé asertivo y compórtate como tal.
- Mantente disponible para aclarar dudas, dar consejos o recomendaciones a la persona que delegaste actividades.



8. No tengo confianza suficiente para quejarme



Soluciones:

- Asegúrate de que te ajustas a hechos, no a suposiciones.
 - Piensa primero qué vas a decir, estructura tus ideas y define bien tus argumentos. No se trata sólo de llegar y decir que no te gusta algo, sino de indicar qué no te agrada y dar las razones de ello.
 - Sé asertivo, explica lo que ocurre y lo que te gustaría que ocurriera.
 - Conoce tus derechos. Habla con claridad y sé conciso.
- Evita caer en amenazas o estar a la defensiva. En su lugar, llega con una propuesta de solución.

9. Tengo que hacer una presentación, pero no domino el tema



Soluciones:

- Revisa el tiempo que necesitas para investigar el tema y négócialo. Es importante que dispongas de tiempo suficiente para dominarlo. En caso de que no tengas ese tiempo entonces considera evitar la propuesta.
 - Cuando expongas el tema, tienes que saber tres veces más de lo que vas a decir. Esto significa que debes guardar un poco de información para ti mismo, por si acaso la solicitan al final de la exposición.
- Sé creativo y proactivo. Puedes invitar a un segundo orador para que te apoye en aquellos datos que no conoces o que se te dificultan demasiado. Pero recuerda, tú eres el que guiará la exposición, el segundo orador sólo te apoyará en definir algunos detalles.

10. Tengo que dar una conferencia y el público es numeroso, me aterra

Soluciones:

- Usa tus propias palabras y tu propio estilo.
- Recuerda que siguen siendo personas, como tú y como yo.
- Recorre el escenario antes del discurso. Conócelo, te sentirás más en confianza si acudes antes de la conferencia.
- Encárgate personalmente de tus apoyos visuales y usa un micrófono de solapa.
- Elige un tema que sea de tu agrado y exponlo con energía. Demuestra tu pasión.
- Establece contacto visual.
- Empieza con un saludo y una introducción impactante. Puedes hacer uso del sentido del humor pero sin exagerar.
- Si hay una sesión de preguntas y respuestas al final, piensa qué harás si tu público no tiene nada que cuestionar. Esta es una buena ocasión para usar el sentido del humor, para hacer referencia a alguna frase o dicho relacionado, o para dar las gracias a tu público.



11. Voy a presentar un examen y estoy demasiado nervioso para estudiar

Soluciones:

- Ejercítate para gestionar tus niveles de estrés.
- Repite tu frase-llave.
- Elimina todas las distracciones que te impidan estudiar.
- Acondiciona tu ambiente, pon música clásica y ordena el lugar.
- Deja de decirle a todos que estás muy nervioso, entre más lo digas, más lo interiorizarás.
- Piensa en una recompensa que puedas brindarte de acuerdo con los avances que vayas teniendo.



12. Me pongo nervioso durante los exámenes



Soluciones:

- Aplica técnicas de relajación.
- Date un baño tibio antes de dormir en la noche anterior. El aceite de limón o menta puede ayudar a relajarte. Duerme 8 horas consecutivas.
- Elige los temas principales en los que debes enfocarte para tu examen, concéntrate en ellos.
- Utiliza tu frase-clave y refuta tus pensamientos negativos.
- Si te quedas en blanco durante el examen y no recuerdas nada, relájate, respira profundamente, cierra los ojos y no pienses en nada durante un par de minutos. Las ideas empezarán a fluir.

13. Tengo que hablar en la boda de uno de mis hijos



Soluciones:

- Prepara lo que vas a decir. Escribe notas o frases cortas, no un discurso. Asegúrate de que tus notas tengan una letra lo suficientemente grande como para que las puedas leer y apoyarte en ellas.
- Reflexiona sobre el mensaje que quieres darle a tu hijo. Asegúrate de sean mensajes básicos, de que estés incluyendo únicamente lo que quieres decirle, de forma concisa, sin historias largas.
- Usa el sentido del humor pero no exageres.
- Evita pensar demasiado lo que vas a decir, solo prepárate y dilo.
- Evita beber antes de dar tu mensaje. El alcohol no es un buen compañero en este tipo de situaciones.
- Mueve un poco la silla hacia atrás para que tengas espacio suficiente para moverte al levantes para dar tu mensaje, si lo necesitas puedes hacerlo.
- Elimina cualquier accesorio de tu ropa que pueda distraerte. Apaga el celular.
- Ten a la mano una botella de agua para refrescar tu garganta si lo necesitas.

- No inicies tu intervención diciendo que estás nervioso.

14. Cuando me gusta alguien, soy incapaz de mirarlo sin sentir vergüenza



Soluciones:

- Recuerda que la otra persona es también un mortal. No tiene nada de magnífico o de diferente a ti o a mí.
 - Planifica la conversación. Identifica los temas con los que puedes iniciar una conversación y acércate a tenerla. Recuerda que el sólo mirar no representa un avance, incluso podemos asustar a la otra persona.
- Es más sencillo mantener el contacto visual cuando tienes una conversación que te interesa. Enfócate en el tema de conversación, no en sus ojos, su atractivo físico o su cabello. Ya habrá tiempo para que repases lo hermosa o guapo que es pero en este momento debes enfocarte en lo que están conversando.
 - Evita usar demasiado perfume para gustarle. Los olores fuertes y penetrantes, aunque sean agradables, pueden hacer que los demás nos eviten.
 - Practica en el espejo o grábate. ¡No pierdes nada!

15. Cuando me pongo muy nervioso, sudo mucho



Soluciones:

- Utiliza técnicas de relajación.
- Usa prendas de algodón en lugar de nailon. Evita las camisas ajustadas en tonos oscuros y muy entallados al cuerpo.
- Evita las duchas frías. El cuerpo se calienta demasiado rápido para compensar la temperatura.
- Cuando te pongas nervioso, tranquilízate. Entre más te alteres, más sudarás.

- Ten a la mano un pañuelo grande o toallitas húmedas para refrescarte antes de una presentación o reunión.

16. Me preocupan los ex de mi pareja

Soluciones:

- Lo que no fue en tu año, no te hace daño. El pasado ya fue y no puedes cambiarlo, lo que sí puedes cambiar es la forma de ver tu presente y lo que irás construyendo a futuro.
- Evita compararte con los ex de tu pareja. Todos tienen cualidades diferentes. Sólo recuerda, sus relaciones anteriores terminaron por una razón y esa misma razón es la que los aleja en la actualidad.
- Recuerda que si está contigo es porque le interesas tú. Si quisiera estar con alguno de sus ex, entonces ya se hubiera ido hace mucho tiempo.
- Recuerda que aunque tu pareja y sus ex hayan tenido relaciones pasionales o de mucho tiempo, está en el pasado. En el presente son dos perfectos desconocidos.



17. No me siento cómodo con mi cuerpo en la playa

Soluciones:

- Entérate: hay todo tipo de complexiones y todos queremos cambiar algo.
- Entérate: los modelos de las revistas no son reales. Utilizan programas de edición para verse “perfectos”. Te recomiendo ingresar a la página de la Compañía Dove para que revises sus campañas sobre autoestima y físico, te impresionará ver la cantidad de arreglos que pueden hacerle a una fotografía con las ediciones. ¡Es un engaño!, todos tenemos imperfecciones y si no, el tiempo siempre hará lo suyo.
- Elige un traje de baño con el que te sientas cómodo. Si eres mujer y no te gustan los bikinis, entonces no te compres un bikini. Si eres hombre y prefieres usar camisa de tirantes con un short, úsalo. Recuerda que es importante que te sientas cómodo con lo que usas para que sientas seguridad en ti mismo.
- Quítate la ropa con decisión. Entre más tardes en ponerte el traje de baño, menos querrás hacerlo.
- Evita quejarte de tu cuerpo, al contrario, da gracias por tenerlo. Es tu casa protectora, y sólo tendrás uno. Cuídalo, porque te acompañará durante toda la vida. Si hay algo que no te gusta, sé realista. Utiliza pensamientos racionales: si no te gustan tus caderas o tus brazos siempre puedes ejercitarte para incrementar el músculo o reducir de tallas. Pero jamás llegará un hada madrina para cambiar por completo tu físico.
- Valórate. Así como tú admiras el cuerpo de otras personas, seguramente hay personas que, ¡admiran el cuerpo que tú posees!



Recuerda que existen muchas situaciones que deberás afrontar y depende de ti mismo cómo actúes en cada una de ellas. Estas recomendaciones pueden serte de utilidad para situaciones muy comunes, pero no olvides que siempre serás tú el que disponga de tus propias reglas.

Relájate y disfruta el momento. El tiempo se va y es imposible recuperarlo. Vive tu vida ejerciendo tu libertad. Confía en tu persona, eres el único con el que verdaderamente estarás toda tu vida.

Así que, ¡a confiar!

¡Quiero más!

- Ingresa al siguiente recurso del Temoa en el que podrás conocer **el condicionamiento operante**.

Condicionamiento instrumental en: <http://www.temoa.info/node/639191>

- Para conocer más sobre **la autoconfianza** te recomendamos leer el libro de: Wrighton, T. (2012). *Autoconfianza en 1 minuto*. España: Océano Ámbar. (Sin ISBN).
- Para conocer sobre **la belleza y su impacto en la autoconfianza** te invitamos a ver el siguiente video titulado: **Dove evolution** en: <https://www.youtube.com/watch?v=eNoo-ivduNw>
- Para conocer sobre **la belleza y su impacto en la autoconfianza**, te invitamos a ver el siguiente video titulado: **Dove: Parches** en: <https://www.youtube.com/watch?v=kCMm5 BELiM>

Mi Reflexión

Redactar sección

- ¿Por qué crees que el contrato conductual puede ayudarte a mejorar tu autocontrol?, ¿de qué sirve establecer las consecuencias motivadoras de cumplir con lo que te propones?, ¿por qué el contrato conductual incluye también las consecuencias de no cumplir con las acciones propuestas?
- Con base en la guía de recomendaciones y consejos rápidos proporcionados, ¿alguna de esas situaciones se aplica a tu persona?, ¿crees que las recomendaciones brindadas te ayudarán si atraviesas por esas situaciones?, ¿por qué?
- ¿Por qué crees que sea necesario elaborar un autorregistro de confianza?, ¿cómo crees que te ayude a mejorar la seguridad que tienes en ti mismo?

Bibliografía

- Didato, S. (2011). *¿Quién eres?, el gran libro de los test*. México: Grupo Editorial Tomo.
- James, J. (2012). *El arte de confiar en ti mismo: trucos y técnicas que te ayudarán a liberar todo tu potencial*. España: Editorial Paidós.

Glosario

Condicionamiento operante: Es una técnica de aprendizaje conductual que considera el aprendizaje asociativo de conductas en función de sus consecuencias.

Consecuencias motivadoras: Son aquellas consecuencias derivadas de una acción o conducta que son positivas porque motivan a la persona a seguirlas realizando.

Contrato conductual: Es una técnica de modificación de conducta basada en el condicionamiento operante. Consiste en establecer un acuerdo por escrito donde se establecen las acciones a realizar, las consecuencias motivadoras de cumplimiento, y las consecuencias derivadas del incumplimiento.

Hábito: Es un comportamiento que se repite con regularidad.

Terapia cognitivo conductual: Es una terapia psicológica que utiliza técnicas de reestructuración de pensamiento y modificación de conducta; ayudan a afrontar miedos, controlarlos y disminuirlos, mejorando la calidad de vida significativamente. Se basa en la premisa básica de que las personas son pensamiento y conducta.

Desarrollando la confianza en mi mismo



Innovación con propósito de vida.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.