



ASINM N° 005-001

Mgtr. Brigitte Blandin
Socia Líder ASINM

“LA CONFIANZA NO NACE, SE ENTRENA”

*Lo que la neurociencia nos enseña
sobre cómo desarrollar autoconfianza
en cualquier etapa de la vida*

AUTOR DE ILUSTRACIONES, DIAGRAMACIÓN, EDICIÓN GRÁFICA: Msc. Rebeca Zapata

EL GRAN MITO DE LA CONFIANZA

Muchas personas creen que la autoconfianza es algo con lo que se nace.

Observamos a alguien que habla en público con naturalidad, lidera un equipo con seguridad o toma decisiones difíciles con aparente facilidad y pensamos: "Tiene confianza porque es así".

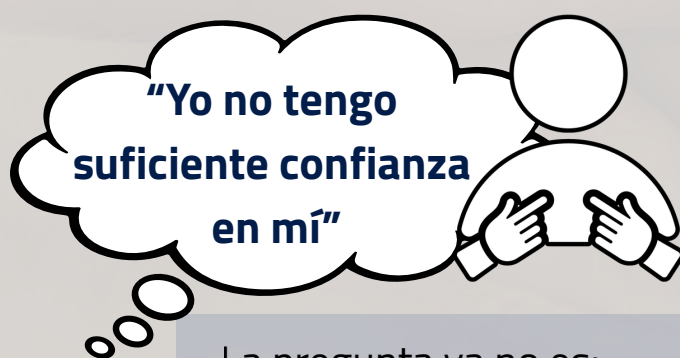
Sin embargo, la neurociencia nos muestra una realidad diferente.

La autoconfianza no es un rasgo fijo de personalidad. No es un don reservado para unos pocos afortunados. Tampoco depende exclusivamente de la educación recibida o de las experiencias vividas durante la infancia.

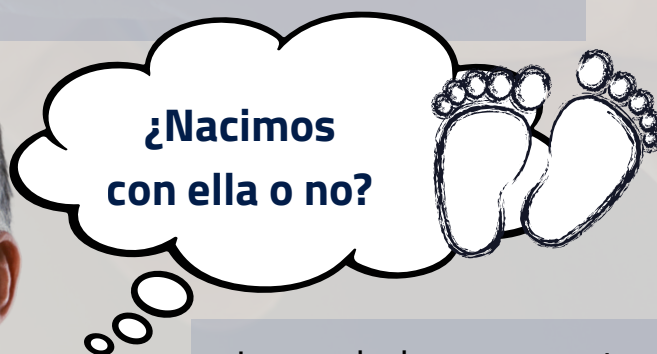
La autoconfianza es una capacidad que puede desarrollarse y fortalecerse a lo largo de toda la vida.

Al igual que entrenamos nuestros músculos mediante la repetición y la práctica, nuestro cerebro también puede entrenar los circuitos neuronales asociados a la seguridad, la percepción de competencia y la capacidad para afrontar desafíos.

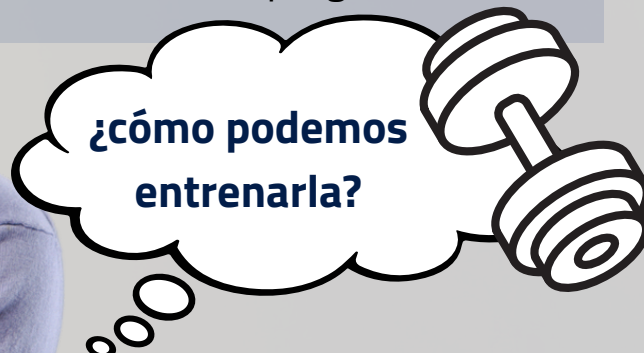
Esta es una buena noticia para cualquier persona que alguna vez haya pensado:



La pregunta ya no es:



La verdadera pregunta es:



¿QUÉ OCURRE EN CUANDO PERDEMOS LA CONFIANZA EN NOSOTROS MISMOS?

Percepción de incertidumbre, error, rechazo o fracaso

Respuesta automática para mantenernos a salvo (Protección)



MODO EXPLORACIÓN (Inactivo)

- Afrontamiento de retos sin dificultad primaria.
- Apertura al crecimiento personal y desarrollo profesional.
- Disposición natural a buscar y explorar nuevas posibilidades.

MODO PROTECCIÓN (Activo)

- Aumento drástico de la atención hacia los riesgos del entorno.
- Aparición de la autocrítica y la duda constante de las capacidades.
- Evitación activa de situaciones anteriormente afrontadas.

PROPÓSITO EVOLUTIVO ORIGINAL

- Útil para la supervivencia biológica Se convierte en
- una limitación para el de nuestros antepasados

CONTEXTO ACTUAL / OBSTÁCULO

- Se convierte en una limitación para el crecimiento. No falta capacidad real, sino una interpretación de amenaza.

UNA METÁFORA SENCILLA PARA COMPRENDERLO

La autoconfianza sería el acelerador

El miedo sería el freno



Cuando una persona siente que le falta confianza en sí misma, suele intentar pisar más fuerte el acelerador mediante frases motivadoras, cursos o consejos externos.

Sin embargo, en muchas ocasiones el verdadero problema no es la falta de aceleración.

Es que el freno continúa activado.

La neurociencia muestra que el miedo, la incertidumbre y determinadas creencias limitantes pueden mantener activados sistemas de protección que reducen nuestra capacidad para actuar con libertad.

Por ello, desarrollar autoconfianza no consiste únicamente en añadir más motivación.

También implica aprender a reconocer y liberar aquellos frenos internos que nos impiden avanzar.

LA NEUROPLASTICIDAD

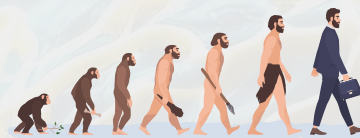
“La buena noticia”

Uno de los descubrimientos más importantes de las últimas décadas es la neuroplasticidad.



La neuroplasticidad es la capacidad que tiene el cerebro para reorganizarse y crear nuevas conexiones neuronales a partir de la experiencia.

Durante muchos años se creyó que el cerebro adulto apenas cambiaba. Hoy sabemos que continúa adaptándose durante toda la vida.



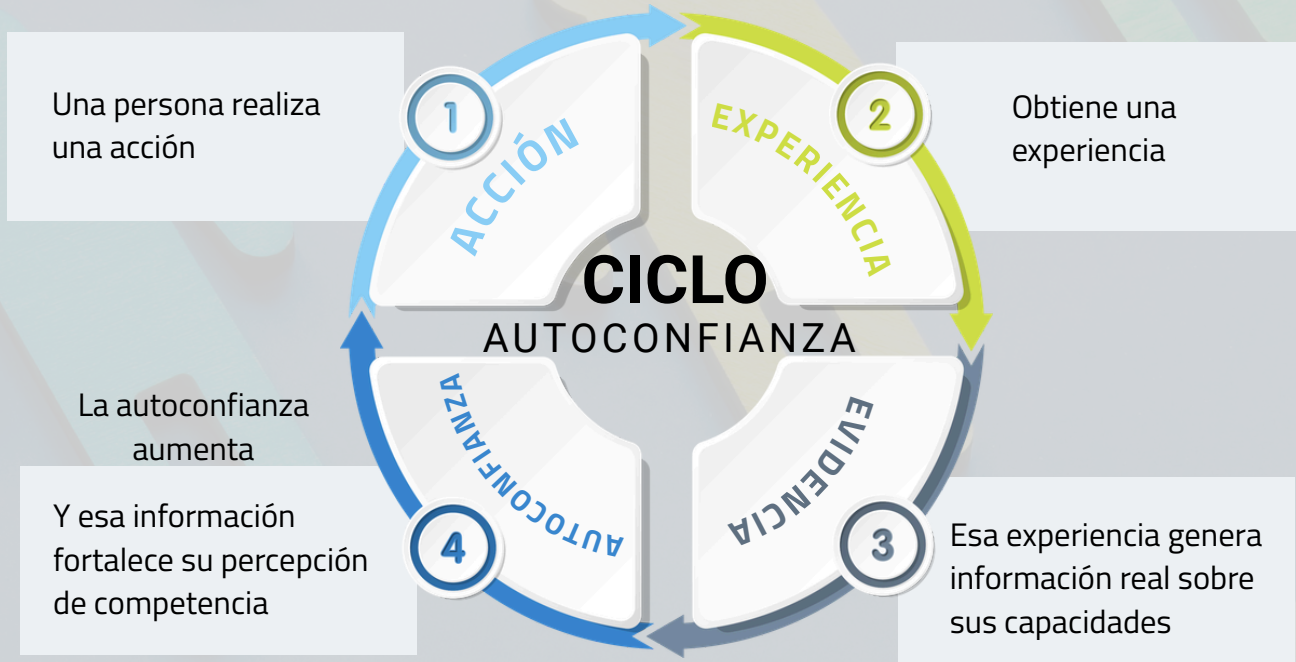
Cada experiencia deja una huella.
Cada aprendizaje fortalece determinadas conexiones.
Cada pequeño éxito aporta información al cerebro sobre lo que somos capaces de hacer.



Por eso la autoconfianza no suele aparecer antes de actuar.
La autoconfianza aparece después.
Primero damos un paso.



Después obtenemos una experiencia.
Esa experiencia genera evidencia.
Y la evidencia fortalece la autoconfianza.



¿CÓMO ENTRENAR EL AUTOCONOCIMIENTO?





“La autoconfianza no es la causa de la acción; muchas veces es la consecuencia.”

Referencias Bibliográficas

- Bandura, A. (1997). Self-Efficacy: The Exercise of Control.
- Davidson, R., & Begley, S. (2012). The Emotional Life of Your Brain.
- Doidge, N. (2007). The Brain That Changes Itself.
- Dweck, C. (2006). Mindset: The New Psychology of Success.
- Hebb, D. O. (1949). The Organization of Behavior.

El futuro exige Neuro-Líderes, y tú ya eres uno de ellos.

ASINM[®]
ASOCIACIÓN IBEROAMERICANA
Neuromarketing & Negocios



Farmacéutica, Coach ACC por ICF y Master Trainer en Neurociencia Aplicada al Coaching.

Especialista en ayudar a personas y profesionales a desarrollar claridad, energía, confianza y liderazgo mediante la integración práctica de la neurociencia y el coaching.



Mgtr. Brigitte Blandin
Socia Líder ASINM

LinkedIn

YouTube



+593 99 966 7722



www.asinm.org

NUESTROS PROMOTORES

ALIADOS ACADÉMICOS - FORMACIÓN PROFESIONAL

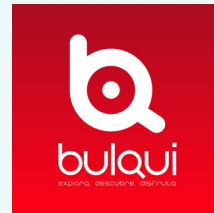


SOLUCIONES NEUROCIENCIAS - TECNOLOGÍAS



NUESTROS PROMOTORES

SOLUCIONES NEUROMARKETING



SOLUCIONES DE CONSULTORÍA



SALUD Y BIENESTAR





**ÚNETE A NUESTRA RED GLOBAL
Y ASEGURA TU LUGAR EN LA
VANGUARDIA.**

