



DAVI MATOS
Fundador da Basic Evolution

Como tirar proveito do PDF?

Todas as informações desse PDF são preciosas e você deve ler com bastante atenção;

Não pule páginas para tirar vantagem sistemática;

Se necessário, leia mais de uma vez;

Faça anotações do que julga mais importante;

E o mais essencial:

Tudo que você, instintivamente pensar, coloque em prática o mais possível.

Não espere pelo momento perfeito, porque ele nunca chegará.

Boa Leitura meu brother ou brotha!...

Introdução

Passei uma boa parte da minha vida tentando entender como algumas pessoas tinham tanta confiança quando chegava num determinado lugar

Eu via muitos homens e algumas mulheres, com baita segurança de si, na conversa, na postura e no respeito que as pessoas tinham por eles, no olho no olho, além de eu, intrinsecamente, ter uma grande admiração.

Ficava me perguntando o porquê dessas pessoas emanar tanta aura de confiança e segurança. Sabe quando você está ao lado de alguém e você se sente seguro (a) como se todos os possíveis problemas que aparecessem na sua vida, essa pessoa teria o poder de resolver? Já sentiu isso com algum amigo, familiar ou até uma pessoa que não é tão íntima a você? Por exemplo: seu pai ou sua mãe tem essa aura de confiança? No meu caso, meu pai era extremamente homem com H maiúsculo. Minha maior referência masculina que tive na vida.

Com o passar dos anos, descobri, na prática, os motivos pelos quais meu pai era extremamente confiante nas suas ações, e na forma convicta que ele falava para as pessoas. Nunca vi alguém não levar meu pai a sério, e o porquê você vai saber nas próximas partes.

Parte 1 | Afirmações no espelho

Quando eu tinha meus 22 para 23 anos de idade (hoje, tenho 25 anos de idade) comecei a namorar uma mulher que se chamava Nicolle, uma indiazinha linda.

Para eu estar ao lado de uma morena bonita e gostosa, eu teria que ser um baita de um homem seguro se si, tinha que ter uma confiança no meu cunhão para mostrar que eu era F0da.

Comecei a acessar vídeos no You Tube, onde tinham os títulos assim: “Aumente sua confiança fazendo tal coisa” ou “Faça isso e será mais confiante”. Eu assisti uma quantidade boa de vídeos com relação a esse assunto, principalmente, quando minha relação acabou. Fiquei doido para saber como ser mais confiante, e sai pesquisando tudo sobre isso. Teve um vídeo que vi, e o cara do vídeo falava algo assim: “faça afirmações no espelho”, “você vai olhar no espelho e dizer que é muito confiante”. Resultado? Nada disso ai funcionou. Nada do que fiz seguindo os conselhos dos canais no You Tube me trouxe resultado, nada mesmo!

Como sou um cara holístico, gosto de saber as coisas não só numa única fonte de informação. Eu corro atrás das melhores informações, se preciso, eu até pago para tê-las. Como já investi mais de 2mil reais em cursos, artigos e tips para fazer a Basic Evolution.

Parte 2 | Olho no olho

Há algumas formas de mostrar confiança de si para as pessoas. Vou destacar duas maneiras para você meu brother ou brotha. Uma delas é: “O olho no olho”, que vou discorrer nessa Parte 2, e “O aperto de mão”, que é importantíssimo também num cumprimento, que estará na Parte 3. Na Parte 4, você vai descobrir, assim como eu, o fator determinante para a autoconfiança.

Olhar no olho da pessoa enquanto você se expressa, é sim, sem dúvidas, uma das características de uma pessoa confiante de si, evidentemente, mas e aí? Só olhar no olho das pessoas você será confiante? Não! Não é exatamente assim. Olhar no olho da pessoa que você comunica algo, você causará uma impressão de credibilidade, isso é verdade. Porém continue a leitura para você pegar os demais macetes.

Você já reparou numa pessoa que vai conversar algo sério com você e ela desvia o olhar? Das duas, uma: Ou ela estar mentindo para você ou não tem confiança nenhuma do que fala, como se ela mesma não acreditasse no que diz. Ou seja, caso uma pessoa vá conversar algo inerente contigo, presta atenção no olhar dela. Se ela olhar para baixo, possivelmente, ela se sente inferior a você ou ao contexto do que ela estar dizendo, se ela olhar demais para o lado direito e para o lado esquerdo incessantemente, talvez, ela esteja lhe contando a maior mentira do ano.

Parte 3 | Aperto de mão

Por que o aperto de mão é importante num cumprimento entre duas pessoas? O aperto de mão firme, com duração de 4 a 8 segundos, face com face, transmite responsabilidade e honra.

Numa negociação, por exemplo, onde duas pessoas (sendo as duas homens, vamos supor) estão fazendo um acordo, o número um sendo o vendedor, e o número dois, o comprador. Eles combinam de se encontrar no dia 01.01.2030 para acertar valores sobre o produto à venda. Caso o aperto de mão do número um que é o vendedor, não for firme, o que o comprador número dois vai deduzir? Isso mesmo, você está certo. O comprador vai ficar com o pé atrás pensando o seguinte: “Será mesmo que esse número um vai estar lá no dia combinado? Não senti firmeza no que ele me disse”.

Agora, vamos para outro cenário com os mesmos homens: No cumprimento e no encerramento da conversa, o número um, aperta a mão do comprador com firmeza, e, além disso, o número um, que é o vendedor, ainda olha nos olhos e diz com convicção: “Número 2, pode vir de certeza no dia 01.01.2030, às 10h da manhã, que vamos nos ver e resolver nosso combinado meu patrão. Caso aconteça um imprevisto comigo aqui na empresa, eu lhe aviso, e vice-versa, combinado?” O número dois, vai sentir a seriedade e confiança no que o número um acabou de falar.

Notou a diferença nos cenários? De como um simples aperto de mão faz toda a diferença, tanto no início ou no final duma negociação?

OBS: Não tente provar que é forte espremendo a mão de quem você vai cumprimentar. Tenha cuidado de apertar com firmeza, e não apertar a mão para machucar.

Parte 4 | É o processo que o torna confiante

Sabe a promessa que você fez para si mesmo de que vai começar a fazer uma dieta e não faz? Isso abala sua confiança.

Sabe o corpo do sonho que você prometeu desde o ano 2020 que colocaria e não colocou? Isso abala sua confiança.

Sabe aquele pequeno negócio ou plano que você falou que ia botar em prática desde 2020 e não botou? Isso abala sua confiança.

Sabe aquelas economias financeiras que você prometeu que faria desde 2020 e não economizou? Isso abala sua confiança.

Você deve estar se perguntando: “Sim, Davi, já sei que minhas falhas abalaram minha autoconfiança, mas eu quero saber como ter autoconfiança e não o que fez abalar ela.” Dentro dessa própria pergunta estão todas as respostas que você precisa.

O que vai lhe dá muita confiança? É o processo. Quando você coloca uma meta realista na sua mente, aconteça o que acontecer, você tem que atingir essa meta. Custe o que custar. Doa a quem doer.

Se você prometeu para si, que vai ler dois livros por mês, você tem que ler os dois livros por mês. Isso vai lhe dar um senso enorme de orgulho e satisfação, logo, você se sentirá mais confiante.

Você é um cara que cumpre seus compromissos consigo mesmo e com terceiros? Se sua resposta for sim, certamente, você é um cara com uma ótima autoestima, seguro de si e extremamente confiante, Acertei, hein?