

**ПСИХОЛОГИЯ**  
ВСЁ ПО ПОЛОЧКАМ

# КАК пробудим уверенность в себе

Оксана Сергеева

**50**  
простых  
правил

**ПСИХОЛОГИЯ**  
ВСЁ ПО ПОЛОЧКАМ

**КАК**  
пробудить  
уверенность  
**в себе**

Оксана Сергеева

**50**  
простых  
правил

**Оксана Сергеева**

**Как пробудить уверенность в себе.  
50 простых правил**

# Введение

Неловкость в незнакомой компании, чувство стыда, неуверенность в собственных силах, постоянное самобичевание за совершенный промах, неспособность изменить ситуацию в свою пользу – знакомые ощущения? Многие время от времени испытывают подобные эмоции и чувства. Однако большинство умеет справляться с приступами неуверенности и берет верх над собственной застенчивостью. Но некоторым никак не удается побороть свои страхи. Таких людей считают неуверенными в себе. Эта неуверенность может проявляться по-разному и в разной степени. Например, один человек стесняется знакомиться с девушками, боясь быть отвергнутым, другой боится покинуть отчий дом и начать жить самостоятельно, третий избегает общественных связей, предпочитая одиночество нахождению в коллективе. У каждого из них своя неуверенность, свои страхи. В этой книге мы коснемся разных сторон неуверенности, постараемся найти ее даже там, где на первый взгляд ее нет и в помине.

Если вы время от времени сомневаетесь в себе и своих силах и эти сомнения мешают вам развиваться, идти вперед и решать проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, то самое время совершить попытку разобраться, отчего это происходит, почему вы не способны справиться со своими эмоциями. Эта книга призвана помочь вам в преодолении себя и поиске внутренней уверенности в себе.

Задавались ли вы когда-нибудь вопросом, что же такое уверенность в себе и в чем она выражается? Действительно – как отличить уверенного в себе человека от человека неуверенного? Одни считают, что уверенность в себе – это синоним успешности. Чем сильнее и увереннее личность, тем она успешнее. Соответственно, самыми главными признаками уверенности в себе являются признаки высокого общественного статуса – например, высокая должность, к которой прилагаются дорогой костюм, модная марка авто, презентабельный внешний вид. Другие говорят, что истинный смысл уверенности в том, чтобы уметь выступать на публике, ведь только уверенный в себе человек способен донести свою мысль, свою позицию до большого количества людей. Многим людям, даже обладающим высоким общественным статусом, этого не дано. Соответственно главными признаками уверенности в себе, согласно этой точке зрения, являются

публичная профессия, ораторские способности, умение поразить публику. Третьи убеждены, что истинная, глубокая уверенность выражается в умении налаживать контакт с разными людьми, умении убеждать и переубеждать их. Уверенный человек легко входит в новую компанию, при этом не стремится намеренно понравиться окружающим, не надевает маску любезности для того, чтобы быть принятым в новое общество, – он просто остается самим собой. Признаки его уверенности в себе – это естественность, открытость, харизма.

Так как же быть? Какую уверенность нужно в первую очередь развивать в себе? Что является самым важным в создании уверенного образа? По большому счету эти точки зрения не противоречат друг другу. Они – части единого целого. Уверенный в себе человек успешен в большей или меньшей степени, обладает талантом к публичным выступлениям и внутренним строем, который делает его привлекательной и яркой личностью. Это своего рода три уровня, три пласта уверенной личности. Чтобы стать уверенным в себе, нужно развивать в себе все элементы уверенного образа.

Однако зачастую мы встречаемся с недоразвитием уверенного образа, когда, к примеру, что-то удается легко, а вот над чем-то нужно поработать. В этой книге мы дадим практические советы по демонстрации уверенности в различных ситуациях, по созданию внешнего образа уверенного в себе человека, по формированию навыка публичных выступлений, а также по построению уверенной жизненной позиции.

# Глава 1

## Про уверенных и не очень

Кто такой «уверенный в себе человек»? Это раскованный, спокойный, энергичный человек, который ведет себя в соответствии со своим характером и в соответствии с ситуацией, в которой он находится. Он адекватен в оценках, спокоен в реакциях, ровен в эмоциях. Чаще всего он приятен в общении. Он легко сходится с людьми, уверенно высказывает свою точку зрения, может вступить в спор и доказать свою правоту в случае, если его собеседник ошибается. Уверенность включает в себя три базовых компонента: уверенный образ, уверенная коммуникация, уверенная жизненная позиция.

Если вы хотите стать таким человеком, прежде всего необходимо разобраться, в чем же истинный смысл уверенности в себе. Для этого нам нужно будет осмотреться вокруг и понять, что есть что. Важно отличать настоящую уверенность от ее подобия, видеть разницу между истинной верой в себя и снобизмом, наглостью, завышенной самооценкой, заносчивостью. В этой главе мы также попытаемся разобраться, в чем разница между робостью и застенчивостью, чем друг от друга отличаются скромный и боязливый человек.

### Правило № 1

#### **Чтобы быть уверенным в себе, нужно адекватно оценивать свои способности**

*Уверенность, по мнению большинства, — это внутренняя убежденность в собственной правоте, в собственной позиции, в собственном таланте. Мы называем уверенным человека, который не боится заявить о собственной одаренности, о своих уникальных умениях и способностях. Однако, как показывает практика, одной убежденности в собственной одаренности недостаточно.*

Большинство из нас осторожно рассказывает о своих способностях, умениях, мало кто может уверенно заявить, что он в чем-то лучше других.

Как правило, такое заявление вызывает неоднозначную реакцию. Кто-то начинает восхищаться уверенным и одаренным человеком, а кто-то неодобрительно отзывается о нем как о человеке с явно завышенной самооценкой. Об уверенности в этом случае мы можем говорить лишь тогда, когда слова и реальное положение вещей совпадают. Но если мы понимаем, что перед нами человек, который явно переоценивает свои способности, мы начинаем испытывать к нему неприязнь. Здесь мы имеем дело с самоуверенностью, которая лишь отдаленно напоминает истинную уверенность в себе.

В чем суть этого явления? Человек под воздействием определенных условий (как правило, это тепличная среда воспитания, родительское обожание и гиперопека) начинает чувствовать в себе наличие сверхспособностей, которые выделяют его среди множества других людей, причем на самом деле этих способностей у него нет, но он искренне верит в их существование. Эта уверенность может подкрепляться показаниями близких, друзей, а может возникнуть как протест на постоянную критику. Такая неадекватная самооценка до поры до времени может приносить свои плоды: иногда окружающие, обманутые ложной уверенностью личности, начинают верить в ее уникальность, однако через какое-то время все становится на свои места. Открывается истинное положение вещей. Самоуверенная позиция начинает раздражать, поскольку она не имеет ничего общего с реальностью.

Между истинной уверенностью и самоуверенной позицией есть сходные черты. Именно поэтому мы часто путаем эти два явления. В обоих случаях человек не боится говорить о себе, своих достоинствах, природных дарованиях. Человек не стесняется дать себе высокую оценку, стремится продемонстрировать собственные достижения. Отличие самоуверенного человека от уверенного в себе заключается в том, что последний обладает адекватной самооценкой – он знает себе цену и знает о своих достоинствах и недостатках, он говорит о себе уверенно, но за его словами всегда стоят реальные дела. Завышенная самооценка часто является тормозом развития личности. Так, человек, уверенный в собственной уникальности, может перестать работать над собой, может отказаться от кропотливой ежедневной работы по самосовершенствованию. Ему следует отказаться от необоснованных амбиций и начать работать над собой, в этом случае у него появится шанс на большое будущее.

В сущности, излишняя самоуверенность является тем опасным ощущением, которое может привести к разочарованию в самом себе и в своих силах. Только представьте: человек, который долгое время жил с

ощущением собственной неповторимости, выходит в реальную жизнь и сталкивается с тем, что никто не замечает его уникальности. В такой ситуации человек может надолго погрузиться в депрессию. Прежде чем развивать уверенность в себе, нужно правильно оценить себя, свои силы, свои способности. Если вам кажется, что вы не в состоянии оценить себя объективно, тогда вам следует обратиться за помощью к эксперту в области вашего таланта, дара или умения для того, чтобы у вас сформировалась адекватная картина вашей личности. Важно знать себе цену – чтобы впоследствии никто не смог ее занизить.

## **Правило № 2**

### **Уверенность и наглость – две вещи несовместные**

*Есть мнение, что уверенность в себе сродни умению получать то, что ты хочешь. Это своего рода талант добиваться цели, причем вне зависимости от обстоятельств, в которых ты оказываешься, и вне зависимости от тех трудностей, с которыми сталкиваешься. Это, безусловно, важный показатель, важный компонент уверенности, однако иногда стремление получить желаемое оказывается настолько мощным, что перекрывает умение держать себя в руках. Тогда уверенность трансформируется в наглость.*

Наглость иногда воспринимается как подобие уверенности. У этих явлений есть как сходства, так и отличия. Сходство заключается прежде всего в умении добиваться своего. А отличие – в том, какими методами, средствами и личностными качествами человек достигает этого. Уверенный в себе человек действует напрямую. Он использует свои знания, умения и способности для того, чтобы добиться цели. Человек, обладающий внутренней уверенностью, может отступить от намеченного плана, если почувствует, что главный приз ему не по зубам. Конечно, отступление пошатнет его уверенность в себе, но это будет лишь временное явление, и постепенно уровень его уверенности снова окажется в пределах нормы.

Есть такое народное выражение: «Наглость – второе счастье». Она помогает человеку добиваться желаемого во что бы то ни стало. И в этом ее основное отличие от уверенности. Наглый, хамоватый, дерзновенный человек может отважиться на получение того, что ему не принадлежит,



чего он, быть может, и не заслуживает. Наглость может ставить перед собой нереальные, неадекватные цели и, несмотря на все НО, добиваться их. Наглость зачастую использует некорректные, неэтичные, даже аморальные методы. Наглость способна взять цель штурмом. Если цель оказывается неприступной, наглость не отступает, она продолжает штурмовать ворота неприступной крепости, и крепость, как правило, сдается.

Мы часто принимаем наглого человека за уверенного в себе. Однако это явления разного рода. Если уверенность – это качество, которое помогает справляться с трудностями и добиваться желаемого благодаря четкой жизненной позиции, то наглость в противоположность ей стремится миновать долгую и кропотливую дорожку и дойти до цели кратчайшим, но не самым этичным путем. К примеру, уверенный в себе человек добивается повышения по службе активностью, инициативностью и хорошими результатами работы, а наглый человек будет идти к своей новой должности, дискредитируя своих сотрудников в глазах начальства. Есть мнение, что наглость способна добиться своего в любом случае. Это не так. Даже самый наглый из прохвостов может столкнуться с непреодолимыми препятствиями в виде отпора своему натиску. Так что выбирать вам – легкая, но сомнительная тропинка, по которой идут наглецы, или же твердая и добросовестная дорога уверенной работы над собой.

## **Правило № 3**

### **Не стоит путать уверенность в себе со снобизмом**

*Снобизм и уверенность в себе – явления противоположные. Однако часто мы сравниваем одно с другим и находим некоторые черты сходства. Общее у этих двух позиций есть – и сноб, и уверенный в себе человек обладают сильной харизмой, которая способна привлечь внимание окружающих. Но это, пожалуй, единственное сходство.*

Снобизм – явление, рожденное социальным и правовым неравенством прошлых столетий, казалось бы, давно должно было уйти из нашей реальности. Но нет. В наше время снобизм трансформировался, видоизменился, но остался одной из непривлекательных форм выражения отношения к людям. В сущности, снобизм – это проявление неприязни к тем, кто не соответствует определенным параметрам, критериям,

возведенным в культ. Такими критериями могут быть материальное благосостояние, интеллектуальная развитость, творческий потенциал и тому подобное. Основными признаками снобизма являются нежелание общаться с людьми, которые не отвечают заданным параметрам, пренебрежительное, иногда снисходительно-уничижительное отношение к людям не своего круга.

Безусловно, человек, склонный к снобизму, может сам обладать качествами, благодаря которым выделяется из общей массы. Эти качества, достижения – результат долгой, упорной работы над собой. Человек, который смог измениться, сделать свою личность необычной, конечно, обладает необыкновенной силой воли. Но вот вопрос – откуда происходит его желание быть лучше других? Не является ли главной причиной внутренняя неуверенность в себе?

Да, возможно, все дело в этом. Человеку комфортно общаться с людьми из своего круга, о которых он знает все, которые понятны ему. Другие для него загадка: ему непонятны их мотивы, жизненные ценности и установки, он считает, что их мировоззрение может поколебать его уверенность (точнее, видимость уверенности в себе, которую он создал). Снобизм и уверенность в себе – плоды с разных полей, хотя внешняя форма поведения людей обоих типов – спокойствие, сдержанность, внешняя горделивость – делает эти два явления крайне похожими.

Не стоит воспринимать сноба как человека, уверенного в себе. В сущности, это слабый тип личности, который комфортно спрятался за маской пренебрежения и неприязни к окружающим. Не стоит воспринимать его слишком серьезно. Не думаю, что вам удастся управлять снобом. Узнав о том, что вы знаете его тайну, он постарается свести ваше общение к минимуму или вовсе его прекратить. Гораздо более действенным способом общения с таким типом людей является видимость признания его уникальности, а также поддержание иллюзии правильности его манеры поведения.

## **Правило № 4**

### **Чтобы обрести уверенность, нужно перестать быть эгоистом**

*Вряд ли нужно объяснять значение явления эгоизма. Думаю, каждый из нас хотя бы раз в жизни получал упрек в собственном эгоизме или ощущал*

*привкус вины от того, что он заботится о себе гораздо больше, чем о других. В сущности, в небольших дозах эгоизм даже полезен для человека. Вполне нормально, если вы стремитесь к обретению душевных и материальных благ, которые сделают вашу жизнь лучше. Но ситуация обостряется, когда эгоизм из разумного превращается в безграничный.*

Об эгоизме, превышающем критическую норму, стоит говорить тогда, когда человек начинает мерить мир вокруг себя исключительно собственными интересами. Для него существует только та часть вселенной, которая повернута в его сторону. Он общается лишь с теми людьми, в которых он видит практическую пользу, он поступает так, как выгодно ему, не задумываясь о том, каковы будут последствия его поступков для окружающих. В сущности, ему все равно, что о нем подумают, ведь он ощущает безграничное, беспредельное могущество.

Такая эгоистичная позиция на первых порах работает. Человек пожинает плоды своей уверенности в том, что мир должен крутиться вокруг него. Его друзья, близкие, родственники принимают участие в его жизни, стремятся помогать ему. Но постепенно их альтруизм угасает, ведь взамен своей бескорыстной помощи они не получают ничего. Эгоист продолжает использовать окружающих людей в своих интересах, но оказывается скуп на благодарность. Постепенно круг его друзей и знакомых сужается, эгоизм теряет былую силу, перестает приносить плоды – и человек из успешного и всеми любимого превращается в брошенного и забытого.

Сходством с уверенностью эгоизм обладает на первых порах, когда эгоисту удастся брать самое ценное от жизни, ничего не отдавая взамен. В такой период эгоист уверенно идет по жизни. Внешне он может казаться человеком, обладающим внутренней уверенностью. Однако сходство заканчивается, когда эгоистичный человек оказывается в одиночестве и его бывшие друзья, осознавшие смысл его поведения, разрывают отношения с ним. Истинная уверенность в себе и эгоизм не тождественны друг другу. Уверенность характеризуется наличием прочного стержня: человек, уверенный в себе, не использует это качество в эгоистичных целях. Он добивается своих целей самостоятельно, при этом ему не нужно использовать свое окружение в корыстных целях. Кроме того, важным отличием настоящей уверенности в себе от эгоистичной позиции самовлюбленности является тот факт, что уверенность непоколебима, она способна выдержать серьезные испытания судьбы. А эгоистичная позиция со временем либо превращает человека в одинокого и озлобленного, либо дает опыт и помогает ему измениться к лучшему.

## **Правило № 5**

### **Истинная уверенность в себе и нигилистическая позиция не имеют друг с другом ничего общего**

*Нигилизм – условное название для целого комплекса психологических и характерологических особенностей, которыми обладают некоторые люди. Этот комплекс включает в себя наличие синдрома отрицания, преимущественно пессимистический подход к жизни, уверенность в будущих неудачах.*

Нигилисты предпочитают отрицать, ругать, пребывать в дурном настроении, нежели дарить миру позитивные эмоции. Для них такой способ самовыражения является наиболее приемлемым. Для некоторых из них это способ выделиться из общей массы позитивно мыслящих людей. Для других – способ защиты от негатива окружающих, от неприятностей, которые случаются в жизни. Такие люди могут довольно быстро испортить вам настроение. Внешне они выглядят вполне уверенными в себе. Кажется, что они наперед знают, что должно произойти, и заранее предвидят исход. Основное отличие от истинной уверенности в себе заключается в том, что исход, который предрекают эти люди, как правило, имеет отрицательные последствия. В чем тут дело? Где ключ к непоколебимой позиции нигилизма?

Очевидно, что получить отрицательный результат гораздо проще, чем положительный, сделать что-то плохо легче, чем добиться выдающихся результатов. Вот и разгадка этой психологической тайны. Не нужно быть Нострадамусом, чтобы предугадать неудачный исход собственного собеседования. Если вы сами не верите в свой успех, то почему в этот успех должен поверить работодатель? Не нужно обладать какими-то экстраординарными способностями, чтобы предсказать неуспех в личной жизни, если при этом не прикладывать никаких усилий, чтобы эту жизнь наладить. Все просто. Если ничего не делать – ничего и не получится. В такой ситуации надеяться на успех по меньшей мере глупо. Вот скептики и нигилисты и не надеются и в один голос продолжают сомневаться и отрицать. Ведь так проще, согласитесь. Гораздо легче отрицать, чем утверждать, гораздо проще сомневаться, чем надеяться.

Но при этом у нигилистов есть несомненное преимущество перед другими людьми: они знают о своем неуспехе заранее, тем самым

оправдывая свое собственное бездействие. Такой прием провала часто используют ленивые и неповоротливые личности. В результате они все-таки находят свою нишу в обществе, в которой вполне комфортно существуют. Но вот к уверенности это не имеет никакого отношения.

## **Правило № 6**

### **Скромность – прекрасная база для развития уверенности в себе**

*В современном мире сложилось отрицательное отношение к скромности. Она воспринимается как антипод уверенности. Опытные люди утверждают: хочешь добиться своего – не будь скромником, не дожидайся своего часа, заяви о себе и стань тем, кем хочешь.*

В прежние времена считалось, что чем скромнее и покладистее девушка, тем она желаннее. В наше время вкусы мужчин изменились, и они с удовольствием заглядываются на строптивых и своенравных барышень, а скромницы сидят в одиночестве в ожидании своего часа. Так неужели сейчас нет места скромности и, если вы скромный и деликатный, вам суждено остаться не у дел?

Давайте разберемся, что такое скромность в истинном значении этого слова. Скромность – это прежде всего отсутствие хвастливости, обладание чувством меры во всем, в том числе и в желаниях. Человек скромный никогда не будет кичиться своими заслугами и выпячивать свое собственное Я. Стоит заметить, что не делает этого и человек уверенный – он знает о своих плюсах, и поэтому ему совершенно без надобности каждый раз акцентировать на них внимание окружающих. Скромность при этом предполагает умеренность желаний – то есть желания скромного человека всегда совпадают с его возможностями и потребностями. Он не просит слишком многого, а также не стесняется взять столько, сколько он заслужил.

И снова отметим – точно так же делает и уверенный в себе человек. Выходит, что скромность – вовсе не антипод уверенности, это ее прекрасное дополнение. Истинная уверенность скромна, как ни парадоксально это звучит. Противоположностью скромности является наглость, которая рождена неуверенностью и внутренней жадой получить все возможные блага. Вот и получается, что скромность вовсе не является страшным диагнозом, который закрывает вам дорогу в жизнь. Как раз

наоборот – это прекрасная база для развития уверенности в себе. И если вы до сих пор еще не думали об этом, тогда самое время сделать первый шаг.

Часто с понятием скромности мы смешиваем понятия застенчивости, стыдливости, робости и боязливости. Но это вещи совершенно другого порядка. О них подробнее поговорим в следующих главах.

## **Правило № 7**

### **Не бойтесь сделать шаг навстречу новому, и вы ощутите, что вместе с опытом к вам приходит уверенность**

*Кто такой робкий человек? Может, это и есть неуверенный в себе и своих силах человек, который боится сделать очередной шаг? Или же и здесь есть какой-то тайный подтекст, которого мы пока не знаем?*

Робость во все времена не считалась завидным качеством. И если для девушки робость и боязливость еще допускались, то для мужчины эти качества считались зазорными. Как же обстоит дело сейчас? Робость или боязливость – те черты характера, которые люди стремятся скрыть или же исправить, причем вне зависимости от своего пола. Робость очень опасна. Она проявляется в боязни сделать шаг. Такое поведение часто оправдывается нежеланием идти вперед.

Приведем пример: человек постоянно отказывается от выгодных предложений, поступающих от работодателей, предпочитая стабильную, но менее ответственную должность высоким перспективам, оправдывая это словами вроде «Мне кажется, что эта работа не для меня. Я не хочу уходить оттуда, где у меня уже есть хорошая репутация, хорошие отношения с коллективом, и вообще, неизвестно, что станет с этой организацией спустя какое-то время». Конечно, нежелание менять место работы может быть вызвано и чувством уверенности в себе, ведь не исключено, что человек нашел свое место в жизни и счастлив. Но, как правило, такие отговорки – это признак заячьей натуры, боязливости характера. Человек не хочет перемен, даже если они однозначно должны принести ему профессиональный и карьерный рост.

Боязливость может проявляться иначе. Человек может бояться, например, выразить свою симпатию по отношению к кому-то из своего окружения, он может бояться оказаться в нелепой ситуации, и поэтому

избегает новых незнакомых компаний. Боязливый по натуре человек может отказываться совершать туристические поездки. Его, как правило, пугает все новое. С чем это может быть связано? По большому счету это один из вариантов проявления неуверенности в себе. Боязнь возникает по причине того, что человеку кажется, будто он не сумеет сориентироваться в новых обстоятельствах, окажется в нелепой, смешной ситуации.

Эта боязнь порождена отсутствием личного опыта. Любая мысль о каких-либо изменениях, возникшая у боязливого человека, тут же умирает из-за его страха не суметь отыскать в своем арсенале правильных методов и способов ориентации в новых обстоятельствах. Получается замкнутый круг: откуда взяться опыту, если человек не делает ничего, что поможет ему этот опыт получить? Отсюда страх, который рождает неуверенность. Поэтому одна из важнейших составляющих уверенности в себе – это стремление меняться, желание идти вперед.

## **Правило № 8**

### **Застенчивость проходит с возрастом, а уверенность нужно развивать**

*Другая черта характера, которую часто называют антиподом уверенности, – это застенчивость. Застенчивый человек часто смущается, испытывает чувство стыда, даже тогда, когда для этого нет повода. Для таких людей также характерна боязливость, но боязливость эта иного рода, нежели рассмотренная выше: как ни странно, они могут совершать смелые, порой безрассудные поступки. Но чего они не умеют – так это общаться, адекватно реагировать на комплименты, заводить новые знакомства.*

Застенчивость возникает как следствие неумения вести себя с людьми, строить отношения, вступать в них, управлять ими. На первых этапах самостоятельного существования личности (в подростковом периоде) это нормально. Но со временем мы накапливаем опыт, начинаем разбираться в людях, постепенно понимаем, что к чему, и нам становится легче справляться с разного рода межличностными ситуациями. Обычно застенчивость проходит к двадцати – двадцати пяти годам (иногда и раньше), и человек приобретает уверенность в общении, в отношениях.

Застенчивость – черта, свойственная женскому характеру, хотя у мужчин она тоже встречается. Не стоит приравнивать застенчивость к

скромности: скромный человек может адекватно реагировать на отношения, в состоянии их выстраивать, хотя и не будет завязывать знакомство с человеком, пока не убедится в том, что это знакомство ему необходимо – не в его правилах навязываться. Но как только он получит сигнал о желании его собеседника вступить в отношения, он ответит ему. А вот застенчивый человек в любом случае не станет делать этого, он предпочтет сбежать от потенциально зарождающихся отношений.

Если контакт с новым для него человеком окажется неизбежным, то он попадет в стрессовую ситуацию: ему придется бороться со своими комплексами, чтобы как-то начать общение. Например, при устройстве на новую работу застенчивому человеку просто необходимо наладить новые связи, но его замкнутость, зашоренность, пугливость и коммуникационная неуверенность мешают ему в этом, делают его белой вороной, а в худшем случае превращают в изгоя. Именно поэтому застенчивые люди, точно так же как люди робкие и боязливые, не любят перемен.

Безусловно, застенчивость не выглядит так непривлекательно, как грубость, наглость, эгоизм или хамство. Но над краснеющим, смущающимся человеком часто посмеиваются, подшучивают, подтрунивают. Если причина вашей неуверенности в себе кроется в недостатке опыта в общении и вы ощущаете беспомощность в области межличностных, общественных отношений, то ваша задача – начать делать первые, пусть неумелые и кажущиеся смешными попытки общаться и управлять общением.

## **Правило № 9**

### **Лучший инструмент уверенности – не самокритика, а самоирония**

*Не все, казалось бы, вполне уверенные в себе личности обладают истинной, внутренней уверенностью. Иногда человек, который умеет общаться с окружающими людьми, выстраивать отношения и в целом создавать приятное впечатление о себе, на самом деле оказывается внутренне скованным. Его неуверенность проявляется в повышенной степени рефлексии. Разберемся, что это значит.*

На первый взгляд, люди с повышенной тягой к рефлексии мало чем отличаются от остальных. Они общаются, вступают в диалоги, иногда даже в конфликты, могут начать оспаривать свою позицию и в некоторых



случаях даже добиваться своего. Но это вовсе не означает, что они являются уверенными в себе людьми. Оказавшись наедине с собой, такой человек начинает копаться в себе, разбирать свои промахи и ошибки, анализировать реакцию окружающих на это, пытаться предсказать развитие ситуации, настраиваясь при этом на неудачный исход событий. Часто такие люди страдают от бессонницы. Они мучаются от того, что совершили какой-то недостойный поступок, стремятся забыть его, но не могут.

Такая повышенная самокритичность происходит от неуверенности в себе. Здесь мы имеем дело с внутренней неуверенностью, которую можно завуалировать, но искоренить очень сложно. Несмотря на внешнюю уверенность и открытость личности, человек не верит в себя и в свои силы. Он лишь маскирует свою закомплексованность, но в самые ответственные и судьбоносные моменты жизни совершает выбор в пользу легкого пути, который не сможет что-то кардинально изменить в его жизни. А золотая птица Удача ускользает из его рук.

Как измениться? Как начать жить полной жизнью? Перестаньте ругать и отчитывать себя за каждый совершенный промах. Миллионы людей совершают ошибки каждый день, но никто от этого не страдает, все довольны и счастливы. Поначалу вам будет слишком трудно отказаться от привычки к критике – найдите себе другой объект для этого, к примеру, соседа или своего босса. Конечно, я не призываю вас вовсе отказаться от самокритики. Лучше всего, если вы будете относиться к себе с легкой иронией: «Я вчера каталась на коньках и упала на глазах у всех. И не ушиблась, и народ повеселила».

## **Правило № 10**

### **У уверенного человека всегда найдется запасной вариант на все случаи жизни**

*Многие в своей жизни придерживаются мнения, что инициатива наказуема. В случае кризисной ситуации такие люди предпочитают отсидеться, пока она не разрешится сама собой. Такая тактика выигрышна только в одном: человеку не приходится напрягать свои силы для того, чтобы что-то предпринимать. Но тот, кто всю жизнь предпочитает сидеть в засаде и не выходит на передовую, рискует пропустить самый главный шанс в своей жизни. Бездеятельность натуры*

*– второе имя неуверенности. Часто лень, апатия или страх одолевают нас, и мы становимся неспособными на совершение открытий, на поиск приключений.*

Все знают, что жизнь непредсказуема. За любым поворотом нас может ждать опасность, неприятность, беда, но с другой стороны, там может оказаться удача, шанс сделать себе имя в профессии, возможность встретить настоящую любовь. Выбирать, конечно, вам. Но, как известно, под лежащий камень вода не течет. Нужно уметь сделать первый шаг. Конечно, не стоит бросаться в крайности и совершать безрассудные поступки, только бы не сидеть без дела, это нелепо. Не стоит превращать вашу жизнь в хаос и сумасбродство. Каждый следующий шаг должен быть выверен, проанализирован, он должен стать частью вашего глобального плана.

Многие люди боятся строить планы на будущее. В знаменитом романе Булгакова «Мастер и Маргарита» Михаил Берлиоз предположил, что может управлять своей жизнью, и в тот же день попал под трамвай. Бывает и так. Кто-то отрицает необходимость планировать свою жизнь и убежден в необходимости жить спонтанно и бескомпромиссно. Конечно, это дело вкуса, но если вы хотите прийти к какой-то определенной цели (а достижение поставленных целей – один из аспектов уверенности в себе), то хотя бы простой план вам необходим. Некоторые люди не любят строить планы, так как боятся, что в случае если что-нибудь пойдет не так, они просто потеряются. Рано или поздно мы сталкиваемся с непреодолимыми препятствиями на нашем пути. Что делать в такой ситуации?

Уверенный в себе человек будет знать ответ, и не только потому, что умеет быстро перестраиваться и начинать все с начала, а прежде всего потому, что заранее подготовился к этим препятствиям, просчитал варианты действий в случае их появления, отработал запасные варианты. Такой антикризисный план должен быть всегда. А рассчитывать на то, что все задумки вам удастся реализовать беспрепятственно, – это по меньшей мере самонадеянно.

## Глава 2

### Уверенность начинается с зеркала

Любите ли вы смотреть в зеркало? Психологи утверждают, что уверенность рождается там, где есть здоровая и адекватная любовь к самому себе. Конечно, нельзя культивировать это чувство, позволять ему перерасти в нарциссизм. Однако важно почувствовать любовь к себе, важно понравиться самому себе – после чего можно выходить к людям и поражать их своей уверенностью. В этой главе вы найдете правила, которые помогут вам в создании уверенного образа. Это первый этап к обретению истинной уверенности. С помощью основ мимики, жестикуляции, позирования, стиля мы создадим ваш новый образ, образ уверенного в себе человека.

### Правило № 11

#### Уверенность во взгляде должна идти изнутри

*Что отличает уверенного человека от человека, не уверенного в себе? Из всего множества отличительных черт есть одна, которая является первостепенной. Это взгляд. Человек, уверенный в себе, обладает особым взглядом. Он спокойный, прямой, искренний. В нем есть гордость, но нет гордыни. В нем есть здоровое самолюбие, но нет самолюбования и эгоизма. В нем есть вера в себя и знание собственной правоты, но нет снобизма. В нем есть ум, но нет зазнайства, есть ирония, но нет сарказма, есть позитив, но нет бездумной эйфории, есть легкость, но нет легкомысленности. Этот взгляд вы узнаете сразу. Часто именно глаза выдают неуверенных в себе людей. Внешне они могут выглядеть вполне уверенными, но в их глазах виднеется страх, покорность, боязливость, застенчивость. Можно ли научиться взгляду, демонстрирующему уверенность?*

Что такое, по сути, выражение наших глаз? Что несет в себе наш взгляд? Это отражение нашего внутреннего мира. Мы не сможем смотреть так, как смотрит уверенный в себе человек, если мы сами не верим в себя. Взгляд – это своеобразный индикатор личности.

Однако есть приемы, которые могут помочь вам научиться уверенному

взгляду. Подойдите к зеркалу и взгляните на себя. Вглядитесь в свое лицо, изучите свое отражение. Параллельно старайтесь вспомнить все самое хорошее, все самое важное, что вы когда-нибудь делали в жизни. Есть ли вещи, которыми вы гордитесь? Возможно, это победа в студенческом соревновании по шахматам, возможно, вы гордитесь вашими кулинарными успехами, возможно, вы самый лучший секретарь в мире – вы должны найти в себе несколько позиций, которые вы считаете самыми выигрышными. Может статься, что у вас еще все впереди, – к примеру, вы только начинаете свой профессиональный путь, еще не получили общественное признание, но чувствуете в себе силы, чтобы стать хорошим специалистом в своем деле. Тогда ваша сила – это вера в себя и знание своих достоинств. Смотрите на себя глазами человека, который уверен в том, что победа будет в его руках. Вы увидите, как ваши глаза загораются, взгляд становится ярче и смелее. Вот так и выглядит взгляд уверенного человека.

Но одно дело – уверенно смотреть на себя в зеркало, и совсем другое – на постороннего человека. Это намного сложнее. Но если у вас получается ощутить уверенность наедине с собой, то это значит, что у вас получится сделать то же самое в компании посторонних людей. Механизм тот же: если в какой-то момент беседы вы начнете ощущать, что ваша уверенность покидает вас – вспоминайте те моменты, которые сделали вас сильнее. Прокручивайте в голове счастливые события, успешные дела, высокие результаты, которых вам удалось достичь, и вам будет гораздо проще ощутить внутреннюю уверенность, а уверенный взгляд появится сам собой.

## **Правило № 12**

### **Сформируйте стиль, который будет работать на создание уверенности**

*Многие уверены, что для того, чтобы ощутить уверенность, необходимо работать над своим образом, но мало кто знает, каков должен быть этот образ. Кто-то полагает, что уверенный человек одет в строгий деловой костюм, кто-то считает, что уверенность носит одежду от кутюр, кто-то убежден в том, что уверенная личность одевается модно, современно и всегда к месту. Так кто же прав? Ни те, ни другие, ни третьи.*

Конечно, нужно работать над своим собственным стилем, создавать такой внешний облик, который бы подчеркнул достоинства и заретушировал недостатки. Однако универсальных правил в этом деле нет. Вы можете выбрать эталон стиля среди звезд мировой величины или среди известных политиков, но будет ли этот стиль отражать вашу личность? Важно, чтобы одежда, прическа, тип макияжа, которые вы выберете, работали на создание вашей уверенности в себе. Такой стиль не имеет ничего общего с так называемым комфортным (точнее сказать – «никаким») стилем, который многие предпочитают.

Важно, чтобы ваш стиль нес ценную информацию о вашей личности, чтобы новый знакомый сразу формировывал верное впечатление о вас, чтобы он понимал, кто перед ним. В случае, если содержимое вашего гардероба соответствует характеристике «комфортный», то вы рискуете не только показаться вашему спутнику темной лошадкой, но и исключить для себя возможность раскрыть ваш потенциал. Комфортный стиль не поможет вам ощутить уверенность в себе. Ленивому человеку комфортно тогда, когда он надевает мятые, плохо отстиранные вещи, не задумываясь о том, какое впечатление он произведет. Комфортно может быть неуверенному в себе человеку в одежде, которая помогает ему спрятаться в толпе, сделаться незаметным и не привлекать внимание окружающих. Но такой облик не будет работать на создание уверенности. По-настоящему правильный стиль одежды должен подталкивать человека на работу над своим внутренним состоянием.

К примеру, если человек застенчив, то ему следует одеваться ярко и броско, чтобы привлечь внимание. Его будет нелегко принять внутренне скованному человеку, но оно будет благотворным, так как сможет помочь ему справиться с его проблемами. Если же человек отличается робостью в поступках, робостью в принятии решений, то ему как нельзя кстати подойдет облик делового человека, решительного, настроенного на действия. Когда мы встречаемся с опрятным, хорошо одетым человеком, у нас формируется представление о нем как об уверенном в себе и своих поступках. Ему останется только лишь подтвердить это впечатление. Согласитесь: подтвердить легче, чем сформировать с нуля.

## **Правило № 13**

**Усилием воли контролируйте свои эмоции,**

## **чтобы выражение вашего лица всегда оставалось спокойным**

*Принято говорить об особой мимике, которая свойственна уверенным в себе людям. Что это за мимика? Ее основные характеристики – спокойствие, доброжелательность, гармоничность выражения, четкость выражаемой эмоции.*

Давайте разберем каждую характеристику отдельно. Спокойствие – та характеристика, которая свойственна уравновешенным людям. Это важный компонент уверенности в себе. Однако спокойное лицо не значит расслабленное. Не нужно путать мимическое спокойствие уверенной натуры с расслабленностью меланхоличных и бездеятельных людей. Лицо не должно быть мягким и рыхлым, оно в меру упруго и напряжено.

Лицо уверенного человека излучает доброжелательность. Но она не должна перерастать в неправдоподобную, механически созданную гримасу – выражение лица должно быть естественным. На уровне эмоции в нем должны сочетаться интерес, легкое любопытство, желание вступить в диалог, настроенность на общение, знание собственных целей и задач.

Выражение лица уверенного человека всегда гармонично. Он редко прибегает к лжи как к методу, который не соответствует его жизненной позиции. Именно поэтому его слова и эмоции всегда правдивы. А значит, на его лице вы никогда не заметите дисгармоничности, которая свойственна тем, кто не в ладах с собственной совестью. Что касается мимических полутонов и намеков, которые мы часто встречаем в повседневной жизни, то уверенности они чужды. В мимике они могут проявляться в нечеткости выражения, в неуловимости эмоции, в нелогичной, противоречивой смене выражений лица. Это не свойственно мимике уверенного в себе человека. Конечно, нельзя сказать, что он всегда прямолинеен и бескомпромиссен, но в целом выражение его лица отражает одну определенную эмоцию, и всегда понятно, что он хочет сказать.

Чтобы выработать в себе умение управлять своей мимикой, вам следует тренироваться перед зеркалом. Но чтобы полученный результат закрепился, мимические выражения должны базироваться на внутренней уверенности в себе. Нужно поработать над развитием таких качеств и навыков, как контроль над своими эмоциями, правдивость, знание своих целей и приоритетов, умение и желание общаться.

## **Правило № 14**

### **В арсенале уверенного человека должны быть открытые, умеренные и плавные жесты**

*Есть еще один важный компонент уверенности в себе – это особая жестикуляция. Не нужно быть экспертом, чтобы отличить по этому признаку уверенного человека от закомплексованного. Уверенность характеризуется открытыми, умеренными, плавными жестами. Часто это жесты, выражающие доброжелательное отношение к окружающим, желание действовать, стабильность мыслей и эмоций.*

Уверенный человек часто использует жесты, которые помогают ему продемонстрировать свою открытость миру. Например, демонстрирует свои руки собеседнику – это признак того, что ему нечего скрывать. Он старается избегать скованных поз: так, например, руки, скрещенные на груди, – признак закрытости, отгороженности от мира – жест, который редко будет использовать уверенный в себе человек. Также он старается избегать чересчур вальяжных, развязных жестов, таких как руки, упирающиеся в бока или закинута за затылок; широко расставленные ноги; ноги, закинута так, что собеседник может видеть подошвы его обуви.

Жестикуляция уверенности спокойна и умеренна. Уверенный в себе человек не станет размахивать руками, словно птица крыльями, не будет использовать вялые, невыразительные жесты, которые ничего не скажут о его личности. Остерегайтесь чересчур обильной жестикуляции, которая является свидетельством беспокойности натуры, неумения управлять эмоциями. Чтобы произвести впечатление человека, уверенного в себе, вы должны быть точны в своих жестах, использовать их только тогда, когда это необходимо – например, чтобы усилить эффект высказывания или чтобы продемонстрировать наглядно какое-то действие. Старайтесь забыть о «пустых» жестах, не несущих никакой смысловой нагрузки. Уверенные жесты не бывают резкими, так как они могут отвлечь внимание вашего собеседника от сути разговора. Следите за тем, чтобы ваша жестикуляция была плавной и дополняла ваш рассказ, а не являлась главным его объектом.

## **Правило № 15**

## **Тянитесь ввысь, чтобы быть увереннее в себе**

Уверенный образ дополняет умение использовать различные возможности своего тела. Речь идет не только о жестах и позах, которые мы обычно используем, чтобы подчеркнуть нашу личность, сделать ее более интересной, но еще и о пластике наших движений, о гармоничности и естественности положения нашего тела.

Важным для достижения уверенности является умение управлять своим телом вне зависимости от ситуации, в которой вы оказались. К примеру, уверенный человек будет одинаково хорошо справляться с собственным телом, где бы он ни оказался – в кабинете начальника, на встрече с малознакомым ему человеком, на свидании или на приеме у иностранного посла. Чувства неловкости и боязни не должны повлиять на ваше умение держать себя в руках. Часто наше волнение выдает скованная поза, завязанные в узел руки, перекрещенные ноги. Нам кажется, что так мы защищаемся от опасности, которая подстерегает нас там, где все незнакомо. На самом деле мы подаем своему собеседнику сигнал о собственной недееспособности. Такое скрюченное, вялое, бездейственное тело явно свидетельствует о том, что вы не в лучшей форме и что сейчас предпочли бы находиться дома на диване с чашкой горячего шоколада, а уж никак не в компании постороннего человека.

Поверьте, кажущаяся защищенность мнима. Вам следует бороться с собственным страхом, и начать нужно именно с вытягивания собственного тела: с выпрямленной спины, с расправленных рук, с уверенной позиции ног. Безусловно, на первых порах вы можете ощущать дискомфорт и незащищенность, но это не значит, что вы что-то делаете не так. С опытом вы начнете чувствовать себя комфортнее.

Прежде чем начать разговор, проследите за тем, в каком положении находится ваше тело. Постарайтесь встать таким образом, чтобы ваше тело приняло естественное, гармоничное положение, чтобы ваш собеседник ощутил вашу настроенность на контакт.

Для того, чтобы вам было легче понять, чем ваша привычная поза отличается от позы уверенности, сделайте следующее упражнение. Встаньте перед зеркалом и закройте глаза. Представьте, что вы находитесь в том месте, где обычно испытываете неприятные эмоции – это может быть ваша работа, или место, где вы обычно контактируете с неприятным для вас человеком. Вспомните, что вы обычно чувствуете в этой ситуации, разыграйте какой-нибудь диалог в уме, чтобы смоделировать ситуацию. Теперь откройте глаза и взгляните на то, как вы стоите, где находятся ваши



руки, в каком положении ноги – нравится ли вам ваша поза? Думаю, что нет.

Теперь, глядя на себя в зеркало, распрямите свое тело, встаньте в красивую позу, которая выигрышно подчеркнет вашу фигуру. Снова закройте глаза и еще раз проиграйте диалог с неприятным вам собеседником. Откройте глаза. Изменилась ли ваша поза за то время, пока вы представляли себе встречу с вашим неприятелем?

Делайте это упражнение до тех пор, пока поза, принятая в начале упражнения, не будет сохраняться в конце воображаемого разговора. Это поможет вам научиться контролировать свое тело во время общения с людьми. Кроме того, через какое-то время вы увидите, что ваши неприятели не столь смело язвят в ваш адрес, заметив, как у вас расправились плечи и как уверенно вы смотрите на них.

## **Правило № 16**

### **Чтобы уверенно ходить, нужно стараться не думать о своей походке**

*Мне, например, достаточно взглянуть на походку человека, чтобы понять, какова его степень уверенности в себе. Вот я вижу, что ко мне идет человек «на пружинках»: его ноги согнуты в коленях и никогда не выпрямляются, создавая эффект пружинящей походки. Это признак робости и стеснительности. А вот ко мне движется женщина, предпочитающая обувь на плоской подошве высоким каблукам, с шаркающей походкой. Она представляет собой не слишком сильный тип личности, скорее всего, она с ленцой и склонна к меланхолии. А вот мужчина, который делает такие широкие шаги, что, кажется, за один такой шаг может перешагнуть огромную лужу. Его шаги широки так же, как и его самолюбие. Скорее всего перед нами человек с завышенной самооценкой. А вот любитель помельчить. Он делает маленькие шажки, быстро семеня ногами, – это явный признак заниженной самооценки. Он не хочет привлекать к себе внимание, стремится сделать себя максимально незаметным. Таких примеров довольно много. Уверена, что у вас тоже есть определенные маркеры, по которым вы определяете, каков из себя тот или иной человек. Это важное знание, которое помогает вам легче и комфортнее общаться с окружающими.*

Итак, какой же должна быть походка уверенного человека? В

сущности, она должна быть естественной – такой, словно он легко и непринужденно идет по направлению к вам. В ней не должно быть страха или стыда, робости или тревоги, но также не должно быть угрозы или бравады, самохвальства или наглости. Ее основные характеристики – целенаправленность, четкость. Но это еще не все. Такая, на первый взгляд, безликая походка на самом деле многозначна и крайне важна для понимания человека. Создается впечатление, что человек не думает о своей походке.

Проведем эксперимент. Попробуйте пройти по коридору, стараясь вымерять каждый свой шаг и думать о том, как вы смотрите. Получилось? Вероятнее всего, вы запнулись еще в самом начале вашего пути. Все ваши старания оказались напрасны только потому, что вы акцентировали свое внимание на походке. А теперь попробуйте пройти, размышляя, к примеру, о предстоящем празднике, на который вам пришло приглашение, или о предстоящей встрече с вашим другом. Совсем другое дело – вы не думаете о походке, и ваши ноги сами выполняют свою задачу.

Человек, уверенный в себе, просто идет, не ставя перед собой цель пройти, как модель. Он перемещается в своем ритме, в своем темпе – так, как ему это удобно. Что касается изъянов вашей походки, о которых мы говорили выше (шаркающие ноги, пружинящие или слишком широкие или узкие шаги), то их довольно легко исправить, потренировавшись перед зеркалом. Возможно, некоторое время вам придется контролировать себя, от чего со стороны будет заметна некоторая скованность ваших движений, но постепенно правильная походка станет для вас привычным делом, и вы будете легко и непринужденно двигаться к своей цели.

## **Правило № 17**

### **Рассчитывайте траекторию движения в соответствии с вашими задачами**

*Для создания уверенного образа важно не только то, как вы ходите, но и то, в каком направлении перемещаетесь, какой путь выбираете. Уверенность, как правило, выбирает самую прямую дорогу, но при этом обходит непреодолимые препятствия стороной, не пытаясь взять их штурмом.*

Давайте понаблюдаем за тем, как люди предпочитают справляться с препятствиями, возникшими у них на пути. Зачастую излюбленный

вариант поведения многое говорит о личности человека. Вот представьте: вы идете по тротуару, а впереди у вас огромная лужа, которую ни перепрыгнуть, ни обойти не получится. Как бы поступил в такой ситуации робкий, боязливый человек? Скорее всего он бы выбрал тактику отступления. Отошел бы назад и постарался поискать другой путь. Наглый человек постарался бы перепрыгнуть лужу, даже в том случае, если бы в результате его наряд был безнадежно испорчен грязными брызгами. Хитрый человек, вероятно, попытался бы найти способ преодолеть это препятствие, возможно, найдя какой-нибудь островок или мелкое местечко, и перешагнул бы лужу в два приема. Человек, склонный к альтруизму, попытался бы что-нибудь придумать, чтобы облегчить перемещение другим – например, позвонил в городскую службу или отыскал бы кирпич или доску, которую положил бы прямо в центр лужи для того, чтобы окружающие с легкостью смогли преодолеть это препятствие.

Что бы сделал уверенный человек? Думаю, он бы поступил так, как требовали бы обстоятельства. Уверенность способна довольно быстро принимать решения – именно такие, какие нужны для достижения цели. Если цель – как можно быстрее попасть в нужное место, то, возможно, будет использован вариант хитрого человека. Если цель – сделать ежедневное перемещение по этому участку как можно более комфортным, то будет выбран вариант альтруиста. Если же человек просто прогуливается, то вполне возможно, что он предпочтет обойти лужу стороной.

Важно понимать, что вы не должны бояться препятствий, которые возникают на вашем пути. Смотрите на них не как на испытания и сложности, а как на незапланированные помехи, как на внезапно возникшие новые обстоятельства, которыми вы все еще управляете. Тот вариант, который вы выберете, должен подходить именно вам. И неважно, что окружающие могут обвинить вас в том, что вы выбираете легкий путь или что вы убегаете от трудностей. Важно то, что вы выбираете ту дорогу, которая быстрее всего приведет вас к цели.

## **Правило № 18**

**Выбирайте комфортный для себя темп,  
стремясь при этом к его умеренности**

*Что такое индивидуальный темп и имеет ли он отношение к уверенности в себе? Это темп, в котором человеку удобно говорить, ходить, думать. Различают три основных персональных темпа – быстрый, умеренный и медленный. Возможны промежуточные варианты.*

Чтобы понять, имеет ли отношение личный темп к построению уверенного образа, разберем один пример. Кто из трех персонажей вам покажется наиболее уверенным в себе: человек, говорящий крайне медленно, точно засыпающий на ходу, человек, тараторящий со скоростью звука, или же человек, который четко и ясно излагает свои мысли? Думаю, что ответ очевиден – человек, говорящий и действующий в умеренном темпе, производит впечатление уверенной в себе личности.

Казалось бы, ответ ясен. Но сомнительно, что человек, которому комфортно существовать в медленном темпе, будет свободно чувствовать себя в темпе умеренном. Ему придется изрядно постараться, чтобы ускориться, чтобы стать таким, каким его хотят видеть. Даже в случае, если ему удастся это сделать, остается вопрос, поможет ли ему это в приобретении внутренней уверенности. То же самое с человеком-«скороговоркой». Он настолько быстр, что ему будет скучно жить и разговаривать в среднем темпе. Поэтому важно, чтобы ваш индивидуальный темп оставался таким, какой он есть. Не стоит усреднять свою индивидуальность. Но тем не менее вам следует быть более внимательным к окружающим, следить за тем, чтобы им было удобно воспринимать вас.

Таким образом, выводим закон личного темпа уверенного в себе человека: это комфортный для него темп, стремящийся к золотой середине. Проще говоря, если вы слишком быстрый, постарайтесь действовать чуть медленнее, если же вы слишком медленный, то, пожалуйста, ускорьтесь, не дожидаясь, пока ваши собеседники уснут от скуки, но в любом случае, не забывайте и о своем комфорте.

## **Правило № 19**

### **Уверенность играет окружение**

*«Короля играет свита» – гласит известная театральная мудрость. То же можно сказать и об уверенности. Уверенным нас делает то, что нас окружает. Поговорим об окружающих вас вещах, людях, расстояниях и о том, какую роль они играют в создании уверенного образа.*

Ваше окружение должно быть сформировано со знанием дела. Старайтесь наперед продумывать, как вы будете смотреться в том или ином наряде, будете ли вы сочетаться с тем или иным человеком, будете ли вы уверенно себя чувствовать в той или иной компании.

Говоря об окружающих вас предметах, следует обратить внимание на мелочи. Нужно стремиться к тому, чтобы ничто не могло разрушить ваш уверенный образ. К примеру, вы идете на встречу с работодателем. Вы отлично выглядите, на вас элегантный костюм, вы с блеском отвечаете на все вопросы, и кажется, что работа у вас в кармане, как вдруг у вас из сумочки раздается телефонный звонок – противный, жужжащий звук, который вы поставили просто так, ради смеха, а оказалось, что он вас подвел. Вы судорожно начинаете искать свой телефон, выворачиваете сумочку наизнанку, оттуда вываливается потрепанный паспорт, куча ненужных бумажек, грязный носовой платок... Этого достаточно для того, чтобы полностью перечеркнуть созданное о вас впечатление. Уверенность должна проявляться и в мелочах.

Что касается окружающих вас людей, то это довольно щепетильная тема, но все же нельзя обходить ее стороной. У вас есть друзья. Вы их давно знаете и прекрасно с ними ладите, но каждый из них своеобразен. Прежде чем приглашать друзей на важное для вас мероприятие – например, на встречу с вашим новым парнем, на семейный ужин или на встречу с партнером по бизнесу, – следует взвесить все «за» и «против». Подумайте, какой ореол может создать ваш друг или подруга – затмит вас, будет выглядеть глупо, будет подтрунивать над вами, вспоминая ваши детские годы... Важно, чтобы в ответственные периоды вашей жизни рядом с вами был тот человек, который сможет поддержать вас и вести себя деликатно, соответствуя значимости момента.

Расстояние, на котором мы предпочитаем находиться от собеседника, в процессе общения также играет важную роль в создании нашего образа. Одни люди приближаются к человеку вплотную, другие же стараются держаться поодаль. Важно соблюдать правила хорошего тона – находиться на расстоянии, которое будет комфортным для вашего собеседника. В приватном общении расстояние между собеседниками должно колебаться от 0,46 до 1,2 метра. Меньшее расстояние допустимо в том случае, если вы общаетесь с хорошим знакомым, большее будет восприниматься как попытка отстраниться от собеседника.

## **Правило № 20**

## **Ключевые моменты уверенного образа – простота, постоянство и правдивость**

*Вторая глава была посвящена созданию уверенного образа. Мы затронули наиболее важные его элементы. Но есть еще один момент, о котором хотелось бы сказать напоследок. Вы будете выглядеть уверенно, если ваш образ будет естественным, постоянным и простым. Важно понимать, что вы не должны менять себя кардинальным образом, не должны переделывать собственное Я. Вы должны сохранять верность себе, но важно, чтобы эта верность была умеренной. Не стоит акцентировать внимание окружающих на ваших недостатках. Демонстрируйте то, чем вы гордитесь.*

Естественность – не враг оригинальности. Но тут есть опасность, и она заключается в том, что созданный вами образ может выглядеть пресным – он может быть слишком умеренным, слишком ровным, не иметь ярких особенностей. Стараясь следовать правилам, не переусердствуйте – не превращайте себя в безжизненную куклу, будьте собой.

Естественность исходит из простоты. Действительно, чем больше мы выдумываем, чем больше хотим донести до окружающих, тем менее понятными мы становимся. Нам кажется, что мы должны показать, кто мы есть, раскрыть себя как личность. Но зачастую мы слишком усердствуем в этом и просто создаем невнятный, расплывчатый образ, который пугает окружающих нас людей. Да, мы действительно должны нести информацию, но мы не должны перегружать ею наш образ, иначе мы просто можем запутать наших близких и друзей. Информация, которую мы несем, должна быть постоянной – хотя бы какое-то время. Не стоит прыгать с места на место. К примеру, сегодня вы создаете образ человека дела, на следующий день предстаете перед благородной публикой в образе уверенного в себе человека из мира богемы, потом ваш образ плавно перетекает в образ человека-коммуникатора и так далее. Если вы будете слишком часто менять основную направленность вашей личности, то от вашей уверенности не останется и следа.

И конечно, вы должны быть правдивы. Никто не поверит вам, если вы будете демонстрировать ложный посыл. Так или иначе, вы выдадите себя, и вас раскусят. Важно, чтобы вы сами верили в то, что созданный вами образ имеет твердую, четкую внутреннюю основу, которую невозможно поколебать. Если вы в это поверите, то поверят и другие. Основа уверенности – в вас самих, в недрах вашей личности, в вашем желании

быть таким, какой вы есть, в вашем бесстрашии, в вашей внутренней свободе. Если вы сможете найти все эти элементы в своей душе (а они там непременно есть, нужно только поискать), то вам легко будет предстать перед публикой в образе уверенного человека.

## Глава 3

### Через уверенность мысли к уверенности речи

Одним из показателей застенчивости и робости человека является его неумение говорить. Это может проявляться по-разному. Например, одни боятся публичных выступлений, другие спонтанных речей, третьим страшно говорить, когда они оказываются в незнакомой компании, четвертые предпочитают занимать позицию, которая совпадает с мнением большинства, тогда как свое истинное мнение они скрывают, а пятые не способны выдать из себя ни слова, где бы и с кем бы они ни находились. Причины такой коммуникационной неуверенности могут быть самыми разнообразными. Кто-то, например, полагает, что он не слишком хорошо владеет родной речью, кто-то переживает за то, что его высказывание будет нелепым, кто-то боится вступить в спор. Важно понять свою проблему и начать предпринимать действия для ее решения. В этой главе вы найдете ответы на вопросы о том, как стать уверенным в своих высказываниях, научиться разговаривать с незнакомцами, избавляться от страха сделать ошибку, высказывать точку зрения, отличную от мнения большинства.

#### Правило № 21

#### Чтобы научиться говорить, нужно говорить

*Зачастую мы перестаем делать то, что у нас плохо получается, полагая, что раз не дано, так не дано. Так, многие дети, не обнаружившие склонность к родному языку, часто вырастают с проблемами в коммуникации. В школе они запинаятся, не знают, как выразить мысль, теряются во время устного ответа. В итоге у таких людей может сформироваться неприятие по отношению к устным высказываниям и публичным выступлениям.*

Некоторые предпочитают скромную роль слушателя, отказываясь от возможности выступить и высказать свою точку зрения, опасаясь, что могут оказаться в нелепой ситуации, в которую попадали когда-то, стоя у школьной доски. Очевидно, что, лишив себя права высказаться, человек расшатывает собственную уверенность. Он оказывается в тени, о нем мало знает его окружение, ведь он предпочитает молчать, а не говорить. Он не



может повлиять на исход событий, не может создать условия для того, чтобы ситуация развивалась по нужному ему сценарию. И в результате молчаливый человек предстает перед окружающими в образе робкой, застенчивой и боязливой персоны, которая не хочет даже попытаться выразить свою мысль.

Есть ли выход из этой ситуации? Да. Он заключается в том, что вне зависимости от того, как это у вас получается, вы должны говорить, должны использовать все свои, пускай небогатые, коммуникационные навыки. Это, безусловно, непросто. Поэтому начинать советую с простых ситуаций. Спровоцируйте беседу тет-а-тет с вашим сослуживцем, с которым раньше вы лишь обменивались приветствиями, или же попытайтесь выяснить у незнакомого прохожего дорогу куда-либо. Ваши первые попытки могут показаться смешными и неумелыми, однако именно благодаря им вы сможете начать восхождение к главной цели – уверенности в себе.

Если ваша коммуникационная неуверенность происходит от неумения использовать выразительные средства русского языка, вам следует научиться этому. Классическими методами развития речи всегда были чтение книг (желательно классики), упражнения на развитие письменной речи (вы можете писать письма, например, по электронной почте или в социальных сетях своему давнему знакомому, при этом старайтесь, чтобы письма были объемными, наполненными яркими деталями. Если некому писать, тогда пишите самому себе. Это поможет вам овладеть навыком письменной речи). Не стесняйтесь искать в словаре незнакомые вам слова – это поможет вам пополнить свой словарный запас. Следите за новостями, за новинками театрального, спортивного мира: вам будет сложно вести беседу, если у вас не будет подходящей для этого темы.

Конечно, важно практиковаться в умении говорить. Вам нелегко будет переквалифицироваться из слушателя в спикера. Такая перемена будет с некоторой настороженностью принята вашими знакомыми, ведь они не привыкли видеть вас таким, они привыкли к тому, что вы молча принимаете все, что они говорят. Однако вас не должны смущать недоумение и удивление ваших близких – это нормально, продолжайте в том же духе. Ну и конечно, нашими лучшими собеседниками являемся мы сами. Разговаривайте с собой мысленно перед сном, утром перед зеркалом, собираясь на работу. Это очень полезные беседы, которые помогут вам не только развить ваш речевой навык, но и разобраться в самих себе.

## **Правило № 22**

### **Думайте о том, что, как и зачем вы говорите**

*Иногда человек, прекрасно владеющий навыками речи, выглядит не слишком уверенным и убедительным. Хотя, конечно, важно владеть родной речью и знать ее особенности, но есть один нюанс: встречая чересчур многословного человека, мы делаем вывод, что он пустой и легкомысленный.*

Важно понимать, что мысль всегда должна быть первичной. Нельзя просто говорить, как бы хорошо это у вас ни получалось. Важно пытаться донести до своего собеседника какую-то идею, и идея эта должна быть не чем иным, как отражением ваших представлений. Пустословы не ставят во главу угла мысль, которую они хотели бы высказать, – их увлекает сам процесс говорения. Им нравится быть в центре события. Они не гнушаются даже сплетен и наговоров, лишь бы удержать внимание своих слушателей. В целом такая позиция далека от истинной уверенности.

Уверенный человек не стремится во что бы то ни стало заполучить внимание окружающих. Он не будет использовать свои ораторские способности в качестве способа потешить свое самолюбие. Уверенный человек всегда ставит во главу угла мысль, идею, цель, ради достижения которой он говорит. Если вы хотите произвести впечатление уверенного человека, то вы должны четко понимать, о чем вы говорите, как вы говорите и для чего вы это делаете. Есть три ключевых момента, которые вы должны держать в голове для того, чтобы быть успешным в общении, – это тема, цель и средства коммуникации. Например, встречаясь с руководителем вашего подразделения, вы хотите поговорить с ним о вашем новом проекте. Ваша тема – это ваш проект.

Ваши средства – это четкий, лаконичный деловой язык, лишенный образности и эмоциональности, предельно конкретный, без полутонов и намеков. Просто говорите то, что думаете (однако не забывайте про деликатность и бизнес-корректность). Ваша цель – получить согласие на начало нового проекта. Вам следует держать ее в голове, не забывать о ней ни на секунду, и уверить себя в том, что она достижима.

Другой пример: идя на встречу с вашим возлюбленным, вы планируете поговорить с ним о ваших отношениях. Таким образом, тема вашего разговора определена. Средства и речевые приемы нужно выбирать исходя из поставленной цели. Если вы решили выяснить, что он думает о ваших отношениях и какие у него планы относительно вас, то в этом случае вам

необходимо быть мягче и деликатнее. Не стоит задавать вашему собеседнику прямые вопросы. Стоит незаметно подвести его к теме, аккуратно предложить высказаться. В данном случае совершенно неприемлемой будет повелительная форма глагола – «скажи», «объясни», «выкладывай». Вы должны будете расположить его к откровенности своими откровениями. Не стоит также слишком прямолинейно рассказывать о своих чувствах. Здесь как раз подойдет вариант полунамеков и полутонков – постарайтесь заинтриговать вашего собеседника, и тогда он захочет узнать, что же вы имели в виду, а для этого ему придется сделать шаг вам навстречу и поделиться своими мыслями.

Всегда ставьте мысль, которую вы хотите донести до вашего собеседника впереди ее словесной оболочки, и тогда ваша речь будет пронизана уверенностью. Вы сможете легко добиваться своих целей, если будете продумывать свою речь, не будете бросаться пустыми словами, сорить незначимыми выражениями, раскидываться недальновидными высказываниями.

## **Правило № 23**

### **Учитесь выступать на публике**

*Можно ли овладеть искусством выступать на публике? Многие задаются этим вопросом, но большинство уверено в том, что это врожденный дар и уж если до сих пор этот дар никак не проявлялся в них, то, значит, рассчитывать не на что.*

Усиливает сомнения людей, которые не умеют выступать для больших аудиторий, отсутствие живого примера перед глазами. Мало кто из известных, ставших великими ораторами людей любит рассказывать о своем первом опыте публичного выступления, который, как правило, у всех бывает не слишком успешным. На память приходит лишь античная легенда о Демосфене, который, несмотря на свои недостатки, превозмог их и стал великим оратором. Сейчас эта история воспринимается как уникальный случай. На самом деле подобных примеров миллионы.

Есть еще одно распространенное заблуждение относительно снятия напряжения во время публичных выступлений: считается, что для того, чтобы почувствовать уверенность и силу, нужно представить всех людей, которые в этот момент слушают вас, голыми. Основываясь на личном опыте, скажу – это не работает. И все-таки научиться выступать на публике можно. Нужно лишь начать это делать. Чтобы приободрить всех, кто

боится публичных речей как огня, я расскажу историю о себе и о том, как мне удалось справиться со страхом публичных выступлений.

В школьные и студенческие годы я очень стеснялась выступать. Для того чтобы как-то сохранить спокойствие, я старалась записать все, что я должна буду сказать во время выступления – от приветствия до благодарности за внимание. Я знала, что могу растеряться в процессе произнесения речи, поэтому готовилась к ней очень тщательно. Накануне выступления я вычитывала текст и в конце репетиции знала его практически наизусть. Моими основными проблемами были неумение адекватно реагировать на вопросы из зала и быстрая скорость чтения, которая выдавала мое желание как можно быстрее закончить выступление. В общем, несмотря на природную привлекательность и хорошую дикцию, я не умела владеть собой во время выступления. Сильное волнение сковывало меня, и огромный комок в горле мешал громко и четко излагать свои мысли.

Помогла мне театральная студия, в которую я записалась совершенно случайно. Я стала играть небольшие роли в любительском театре. На сцене я практически не волновалась, так как свет рамп так сильно слепил мне глаза, что я не видела людей, сидящих в зале. Поэтому спектакли с большим количеством зрителей мало чем отличались от генеральных репетиций в пустом зале. Лишь в самом конце представления я видела, как много людей смотрит на меня. Не думала, что театр окажется таким хорошим методом борьбы с моей проблемой. Постепенно у меня сформировался стойкий иммунитет к боязни большой публики. И я стала лишь немного волноваться в процессе моих выступлений вне сцены. Я начала воспринимать этот процесс как исполнение роли умной, красивой, уверенной в себе девушки. Такой посыл мне всегда помогал. Постепенно я стала выступать без бумажки и прекрасно отвечать на вопросы, которые поступали мне от любопытных слушателей.

Театральные занятия помогают снимать зажимы и справляться с комплексами. Конечно, я не призываю всех бежать записываться в театральную студию, особенно если вы не чувствуете потребности в таком роде самовыражения. Это способ, который помог мне. Возможно, вам гораздо легче будет бороться со своим страхом с помощью приема «Все голые», а возможно, вас вдохновил пример Демосфена, и он подтолкнет вас на реальные действия. Это ваш выбор. Остается лишь решиться начать работать над собой – и ваша мечта обрести уверенность во время произнесения публичных речей, выступлений на семинарах и лекциях, произнесения тостов на вечеринках исполнится.

## **Правило № 24**

### **Боязнь выглядеть глупо превращает вас в зажатого человека, неспособного высказать собственное мнение**

*Многие люди очень переживают за то, что они могут оказаться в смешной ситуации, если их высказывание придется не ко времени и не к месту. Мы часто смеемся над теми, кто говорит невпопад, кто отпускает реплику, которая не соответствует ситуации, над теми, кто несет ахинею.*

Но одно дело – наблюдать со стороны за комичностью происходящего, а другое – самому оказаться в аналогичной ситуации. Никому не хочется выглядеть глупо, обращать на себя внимание окружающих неуместностью и абсурдностью своего высказывания. Боязнь выглядеть нелепо часто оказывается сильнее желания общаться, сильнее желания показать себя, высказать свою точку зрения, поделиться своими впечатлениями. Человек, который переживает за свой имидж, предпочитает молчать, так и не решаясь вступить в диалог.

Проблема довольно распространенная. Зачастую мы предпочитаем молчать, боясь показаться несведущими или глупыми. В определенных ситуациях такое поведение является правильным. Если вы действительно мало знаете о предмете разговора, если вы плохо разбираетесь в живописи позднего Возрождения или в устройстве государства, то вам действительно лучше на время превратиться в слушателя. А вот если вы знаете, что сказать, если у вас есть собственное мнение, но вы не торопитесь его высказать, то это уже явный симптом неуверенности в себе. Так как же быть в такой ситуации?

Многочисленные психологические методики предлагают бороться со своим страхом. Но выглядят эти советы примерно так: «чтобы побороть страх, нужно перестать бояться, а чтобы перестать бояться, нужно побороть страх». Безусловно, многим людям это не под силу. Начинайте развивать в себе уверенность поэтапно. Для начала попробуйте высказывать не свои, а чужие мысли, с которыми вы полностью согласны. Например, вы можете сказать, что ваше мнение о новом фильме сходно с мнением известного кинокритика, вслед за этим процитировав его и добавив несколько слов от себя. Важно, чтобы вы сами были согласны с его мнением. Не стоит на первых порах делать какие-то сенсационные замечания и заявления, так как вы можете не суметь обосновать их и окончательно убедите себя в том, что вам лучше помалкивать. Как только

вы почувствуете, что легко излагаете чужую позицию, вам следует постепенно отказаться от интеллектуальных заимствований и стараться формулировать свои собственные мысли. Важно начать говорить, чтобы не промолчать всю жизнь.

## **Правило № 25**

### **Легкая стеснительность в незнакомой компании – вполне естественное состояние**

*Часто мы ощущаем скованность, когда оказываемся в больших компаниях. Откуда она берется? Ведь в кругу друзей, семьи мы не замечаем за собой робости и застенчивости, но, оказавшись в компании, где много незнакомых людей, мы теряемся. Почему так происходит и можно ли что-нибудь с этим сделать?*

Ощущения стеснения и конфуза, которые мы испытываем, оказавшись в незнакомой компании, – довольно распространенное и вполне объяснимое явление. Вот в чем его смысл. Совершенно естественно, что вы начинаете волноваться, оказавшись в новой компании. Вы встречаетесь с новыми людьми, о которых еще ничего не знаете. Конечно, с одной стороны, это возможность найти новых друзей, встретить любовь (что само по себе довольно волнующе). Но с другой стороны, встреча с незнакомыми людьми – это и опасность: мы еще ничего о них не знаем, поэтому можем оказаться в неловком положении, можем сделать что-то не так или стать объектом для насмешек. Поэтому в новой компании нужно вести себя осторожно. Вам следует присмотреться к окружению, изучить людей, понять, что у них на уме. Вас будет рассматривать множество глаз, спрашивать множество ртов. Ну как тут не растеряться? Легкая стеснительность в такой ситуации вполне уместна.

Но бывает так, что вы полностью теряете контроль над собой. Вы не можете произнести ни слова, адекватно отвечать на вопросы, вам кажется, что на вас все смотрят и изучают, отчего вам хочется убежать как можно быстрее. Бежать не стоит. Важно сконцентрировать все силы, чтобы сохранить спокойствие. Будьте готовы к тому, что в новой компании вы станете центром всеобщего внимания, ведь новое – это всегда интересно. В первый день знакомства на вас лежит большая ответственность – от того, как вы поведете себя в этот день, будет зависеть дальнейшее отношение к вам ваших новых знакомых.

Есть проверенный «дедовский» способ, который помог многим

неуверенным в себе людям справиться с испытанием первой встречи: небольшое количество алкоголя расслабит, раскрепостит вас, так что вы сможете вполне спокойно чувствовать себя в незнакомой компании. Конечно, этот метод можно использовать лишь в случае, если вы идете на вечеринку, встречу друзей или на дискотеку. Такой способ неприменим в деловом мире, а также среди людей, которые принципиально не приемлют спиртное. Кроме того, вы должны помнить, что количество спиртного не должно превышать норму, иначе ваш пьяный вид навсегда закроет вам вход в компанию.

Основные принципы вхождения в новую компанию хорошо известны: если мы хотим быть приняты в ней, мы должны разделять убеждения ее членов, соответствовать их представлениям о мире. Например, если вы оказываетесь в компании рокеров и хотите, чтобы они приняли вас, тогда просмотрите заранее пару-тройку сайтов известных групп, чтобы у вас был ответ на вопрос, кого из рок-исполнителей вы любите больше всего. А если вы собираетесь на собрание киноклуба, то вам непременно нужно выучить парочку интересных фактов из биографии Одри Хепберн или запомнить неизвестные картины из фильмографии Джонни Деппа, чтобы было о чем поговорить.

## **Правило № 26**

### **Речевая импровизация – высший пилотаж**

*Как вы готовитесь к важным для вас выступлениям и встречам? Как правило, вы составляете план вашего выступления либо прописываете его целиком. Это хорошее подспорье для того, чтобы чувствовать себя уверенно. План помогает вам ориентироваться в ситуации, вернуться к изначальной пути, если вас пытаются сбить с толку. Однако есть определенные опасности, которые подстерегают тех, кто не может обойтись без четкого руководства к действиям.*

Допустим, вы привыкли к тому, что у вас всегда есть план действий. Вам удобно ориентироваться в пространстве общения, но только в том случае, если вы заранее продумали вариант своего речевого поведения. Вы – прекрасный собеседник, если запланировали вашу встречу, прикинули в голове примерные темы, на которые будете общаться с вашим партнером, если вы предугадали опасности, которые могут вас подстеречь, и как от них уйти. Подготовленность к разговору или к публичному выступлению ставит вас в выигрышную позицию.

Однако вам следует научиться и спонтанной речи, чтобы не вышло так, что любая случайная встреча, любое случайное выступление на публике оказывалось провальным только из-за того, что у вас не было времени подготовить достаточно четкий и проработанный план. Безусловно, умение выступать без каких бы то ни было приготовлений – это высший пилотаж. На это способны не все даже известные ораторы. Но все же важно понимать, что говорить «без бумажки», без заранее продуманного плана нам приходится часто, поэтому важно тренировать навык спонтанной речи, чтобы уметь ориентироваться в неожиданной ситуации.

Не отказывайтесь от плана сразу, как только вы решите, что вам не хватает коммуникационной спонтанности. Начните отказываться от него постепенно. Для этого оставляйте небольшие «пробелы» в вашем плане, в которые вы уже в момент выступления сможете вставить свои размышления по теме. В случае, если вы почувствуете, что во время экспромта уверенность покидает вас, вы всегда сможете вернуться к намеченному ходу речи. Постепенно вы приобретете большую уверенность.

Конечно, говорить экспромтом на публике – это очень здорово. Если вы овладеете искусством беглого, спонтанного говорения, это очень поможет вам в жизни. Важно, что вы можете сформулировать мысль «на ходу», донеся ее до слушателей. Но все-таки не забывайте делать пометки перед вашим выступлением. Не стоит совсем отказываться от планирования. Прежде чем начать свою речь, вы всегда должны знать, что вы скажете. Вы должны представлять тему вашего выступления, знать, как вы будете доказывать свою точку зрения, какими речевыми средствами вы будете пользоваться, а также с какой интонацией вы будете говорить. Если в вашей речи будет присутствовать логика и упорядоченность запланированного сообщения в сочетании с легкостью и эмоциональностью спонтанной речи, то вас непременно ждет успех в публичных выступлениях.

## **Правило № 27**

### **Боритесь с собственным коммуникационным конформизмом**

*Часто ли вы ловите себя на мысли, что не можете высказать свою точку зрения, а соглашаетесь с мнением большинства? Это распространенное явление, названное коммуникационным конформизмом,*



*является признаком неуверенности в себе. Что оно в себя включает и есть ли способы, которые помогут вам избавиться от него?*

Представьте себе такую ситуацию: вы сходили с другом в кино и по окончании сеанса обсуждаете фильм. Вы либо не решаетесь поделиться своими впечатлениями от фильма, либо даете средние оценки – например, говорите, что фильм «в общем-то неплохой», дожидаясь, пока ваш приятель выскажет свое мнение относительно картины, и присоединяетесь к его оценке.

Вот еще вариант коммуникационного конформизма: на работе зашел разговор о новом сотруднике. Вам он, в общем-то, импонирует, но вы не решаетесь высказать свою точку зрения, ведь большинство ваших коллег негативно отзываются о новичке и вы видите лишь робкие попытки некоторых сотрудников вступить за него. Вы не хотите выделяться из толпы и высказываете мнение, которое совпадает с мнением большинства.

Такого рода неуверенность встречается довольно часто. Мы стремимся не выделяться на фоне большинства, хотим быть частью целого. Это наша социальная потребность. И в целом в этом нет ничего плохого. Ведь мы хотим быть приняты в обществе, не хотим оказаться изгоем. Но иногда наш страх быть исключенным из общества слишком разрастается и начинает нами командовать. Мы поддаемся обществу даже тогда, когда, казалось бы, имеем право на собственную позицию, на собственное мнение.

Нельзя давать этому страху управлять вами. Начните бороться с собственным коммуникационным конформизмом. Различают две стадии речевого конформизма. В первом варианте человек думает иначе, чем большинство, но озвучивает общепринятую точку зрения. Во втором человек искренне поддерживает большинство, не допускает инакомыслия; прежде чем сформировать собственное представление о чем-то, он узнает, что об этом явлении думают другие. Первая форма легче поддается коррекции, так как задатки для этого уже есть: человек имеет собственную точку зрения, но просто не решаетесь ее высказывать. В этом случае следует начать говорить то, что вы действительно думаете. Чтобы избавиться от речевого конформизма, можно использовать прием первоговорящего. Старайтесь высказаться первым по любому вопросу. Вам проще будет высказать свою настоящую точку зрения до того, как вы услышите мнение большинства. Если вы относитесь к категории людей, которые боятся думать иначе, чем большинство, тогда вам придется много работать над собой, чтобы выработать четкую личную позицию. Сначала вам нужно разобраться, что вам самим нравится, что вызывает у вас позитивные

эмоции. Не следуйте за модой (ведь именно она часто формирует поверхностные представления о предметах), старайтесь чаще размышлять о чем-либо. Если вы, например, хотите сформировать собственную позицию относительно новой выставки, сходите туда в одиночку, посмотрите экспозицию, сформируйте свое мнение. Затем можете сходить туда с кем-то из ваших друзей и попытаться поделиться с ним вашей истинной точкой зрения.

## **Правило № 28**

### **Иногда конфликт идет на пользу**

*Частым симптомом неуверенности в себе является речевая неконфликтность. Она выражается прежде всего в нежелании вступать в споры и конфликты, в неумении управлять диалогом в кризисных ситуациях, в выходе из диалога, который не удается контролировать. Человек, для которого характерна речевая неконфликтность, отличается мягкостью интонации, излишней доброжелательностью, чрезмерной приветливостью, чрезмерно позитивным настроением.*

Конечно, такая природная мягкость очень хорошо воспринимается другими участниками общения, ведь такой человек никому не противоречит, не стремится никого подколоть, съязвить в чей-то адрес. С ним другие чувствуют себя увереннее, ведь он никогда не скажет в их адрес грубого слова, а при возникновении спорной ситуации уступит, оставив право выбора за своим собеседником. Но сам неконфликтный персонаж часто остается в проигрыше, ведь он оказывается неспособен доказать свою правоту, убедить своего оппонента – он всегда сдает свои позиции и отступает.

Неконфликтный человек в общении ведет себя вне зависимости от обстоятельств. Его главная цель – это не достижение поставленной задачи, а уход от конфликта. Из-за этого он часто отказывается от своих изначальных намерений, как только ситуация выходит из-под контроля. К примеру, он приходит на встречу со своим другом с намерением убедить его в том, что тот некорректно ведет себя по отношению к его девушке – постоянно подкалывает ее, старается ее задеть, демонстрируя свою ревность. Но как только он замечает, что его друг начинает выходить из себя, брать напором, убеждая, что эта девушка не подходит ему, он сдается, отступает и соглашается с заявлениями своего приятеля. Он ощущает беспомощность оттого, что не может его переубедить. Или, к

примеру, девушка приходит в больницу и занимает очередь. Вперед нее постоянно проходят люди. Наконец она не выдерживает и спрашивает пожилую даму, почему она идет без очереди. Но та начинает кричать на робкую девушку. Испугавшись такого отпора, девушка пропускает нагловатую старушку. Таких примеров можно привести сколько угодно.

Если вы относитесь к категории неконфликтных собеседников, то вам следует начать работать над собой. Каждый раз, вступая в диалог, держите в голове цель вашего разговора. Когда вы идете на встречу с кем-то из ваших знакомых, то и дело отсылайте себя к поставленным перед собой задачам и стремитесь эти задачи выполнить. Чтобы перестать бояться скандалов, вам нужно к ним привыкнуть. Устройте скандал самому себе, покричите на свое отражение в зеркале, поругайте себя за мягкотелость и бесхарактерность. Конечно, вам не нужно превращаться в скандалиста. Вы должны понять, что склонность повышать тон – это слабость человека, неспособного справиться с возникшими трудностями иными способами. Учтите, что вам следует оказывать сопротивление совершенно по-другому. Не нужно кричать – нужно спокойно отстаивать свою позицию. Спокойный ровный тон в противовес скандальному – очень сильное средство.

## **Правило № 29**

### **Всегда разговаривайте с незнакомцами**

*Еще один страх, который часто мешает нам ощутить коммуникационную уверенность в себе, – это страх разговаривать с незнакомыми людьми. Видимо, помня булгаковский завет и родительские наставления, большинство из нас старается не вступать в диалоги с незнакомцами. Но так ли это правильно?*

Какие подводные камни могут скрываться за безобидной беседой? Неужели есть какая-то опасность? Очевидно, что этот страх прежде всего основан на чувстве самосохранения и на желании избежать опасности, которая может исходить от незнакомого человека. Мы не знаем, что у него на уме, поэтому не спешим заводить с ним беседу. Нам неизвестны его намерения, поэтому мы не хотим раскрывать ему свою душу. Отчасти эти опасения имеют основания. Однако они не оправдывают тех, кто не стремится завести новых друзей, кто не хочет ощутить прилив адреналина от того, что запросто заговорил с незнакомым человеком.

Общение с незнакомцами – это хорошая школа общения. Польза от

этого очевидно. Такие диалоги учат спонтанности, молниеносной реакции на внезапную ситуацию. Часто те люди, которые легко знакомятся, успешны в общении.

Разговоры с незнакомцами, конечно, должны быть оправданны и безопасны. Не призываю вас пытаться заговорить с группой подростков в темном переулке или с оборванным забулдыгой, прикорнувшим на лавочке. Конечно, ваши собеседники должны внушать доверие и выражать желание общаться. Как такое желание рассмотреть? Очень просто. Человек, настроенный на диалог, не будет избегать зрительного контакта, не будет препятствовать вашему вхождению в его личное пространство, будет приветливо-добродушно отвечать на ваши вопросы или реплики. Конечно, ключевой момент успешного знакомства – это наличие общих интересов. Общение будет успешным, если вы и ваш собеседник, к примеру, родители детей, играющих в песочнице, или же вы вместе пришли на один концерт, выставку, фильм и т. п. Такой объединяющий момент будет крайне важен при установлении контакта. Он станет прекрасным поводом для знакомства, значительно облегчит поиск темы для разговора, а также сделает ваше знакомство укладывающимся в рамки социальных норм.

## **Правило № 30**

### **Ежедневно создавайте разговорчивое настроение**

*Просыпаясь, многие люди с трудом входят в реальность, переживают болезненные, неприятные ощущения от того, что им снова нужно играть в любезность с теми, кто им безразличен и неприятен. Многие психологические справочники и пособия учат нас позитивному настрою, учат ощущать радость бытия, воспринимать прекрасное вокруг. Неотъемлемой частью хорошего настроения является настрой на общение, который можно образно назвать коммуникационным тонусом. Так вот, чтобы быть в тонусе, нужно постоянно общаться. Общение – это важное звено нашей личности. С каждым новым собеседником, с каждым новым произнесенным и услышанным словом мы учимся, становимся интереснее.*

Как настроиться на общение? Бывает так, что утреннее настроение не слишком подталкивает вас общаться. Утром тяжело раскрыть рот, даже чтобы просто поздороваться, а уж тем более, чтобы с кем-то поговорить. Но это лишь кажущаяся неспособность, возникающая из-за недостатка

опыта. На самом деле разговоры часто делают чудеса – они меняют дурное настроение на хорошее, снимают плохое самочувствие, приподнимают дух. Важно, чтобы утреннее общение всегда было приятным, именно от этого будет зависеть то, как вы проведете остаток дня. Нужно подбирать таких собеседников, с которыми вам всегда приятно общаться. Заведите себе правило общаться по утрам только с приятными вам людьми, и вам будет легко проживать весь день. Часто так случается, что, встретив неприятного собеседника, мы теряем вкус к общению и не торопимся разговаривать с кем-либо еще в течение всего дня. Чтобы сгладить впечатление от неприятного разговора, вам нужно снова вступить в диалог – только на этот раз в приятный и, несомненно, продуктивный.

Как известно, самыми приятными собеседниками являемся мы сами. Утренняя беседа с собой бывает лучшим средством поднятия настроения и настройки на волну общения. Также важно помнить, что приятное утреннее общение с окружающими не должно содержать сарказма, иронии, стеба, рассказов о неприятных случаях, выражения своего отношения к неприятному вам человеку, грустные, трагические истории, плоские шутки и пошлые анекдоты. Для поднятия настроения себе и своему собеседнику нужно добавить в разговор немного юмора, доброжелательности, улыбку, пожелание хорошего дня. Это простой, но, несомненно, действенный рецепт разговорчивого настроения на весь день.

## Глава 4

### Уверенность, которая живет внутри каждого из нас

Мы в самом начале говорили о том, что есть люди с разной степенью уверенности в себе. Но на самом деле уверенность живет в каждом из нас. Большинство людей об этом не подозревает. Эта уверенность может проявляться в отдельные периоды жизни, в различных ситуациях – например, человек комфортно и уверенно чувствует себя со своими друзьями, а вот в незнакомой компании теряется. Или же человек прекрасно чувствует себя в домашней обстановке, а на работе он часто сконфужен. Как быть в такой ситуации? Важно развивать внутреннюю уверенность. Многие авторы пособий по прикладной психологии утверждают, что самое главное – освоить то, что проявляется внешне: научиться уверенно двигаться, уверенно разговаривать, уверенно жестикулировать. Но если в вас не будет внутренней уверенности, то ваш образ может в любую секунду рассыпаться на мелкие кусочки прямо на глазах у изумленных прохожих. Вы не сможете убедить вашего собеседника в собственной уверенности, если в ваших глазах он увидит заячий страх и собачью покорность. В этой главе вы найдете простые правила, которые помогут вам почувствовать собственную уверенность, ощутить себя молодцом и избавиться от внутренних зажимов и комплексов, которые, возможно, мешают вам раскрыться перед окружающими в полной мере.

### Правило № 31

#### Чтобы быть уверенным в себе, необходимо в себе разобраться

*Легко сказать – познай самого себя, сделать же – довольно сложно. А так хочется разобраться, покопаться в себе, понять, что к чему, разложить все по полочкам. На одну полочку мы кладем наши знания и умения, на другую – наши желания и амбиции, потом сопоставляем их и получаем те усилия, которые мы должны приложить для того, чтобы добиться цели.*

Конечно, это лишь теория. На деле все гораздо сложнее. Встречается два типа людей. К первому относится тот, кто стремится узнать себя, хочет докопаться до сути, понять, чего он хочет от жизни. Для того чтобы

познать самого себя, он постоянно проводит эксперименты, стремится узнать о себе что-то новое. Погружаясь в бездну своей личности, он забывает об окружающих, которых он использует лишь как средство самопознания. Он общается с людьми только для того, чтобы понять, каков он на самом деле, заводит новые знакомства лишь затем, чтобы сравнить самого себя с другими людьми, чтобы увидеть разницу и почерпнуть новый опыт, который потом будет использовать для собственных экспериментов.

Второй тип личности ничего не ищет и ничего не ждет от себя. Принимает себя таким, какой он есть, не прилагает никаких усилий для того, чтобы открыть новые стороны своей личности. Он ценит стабильность и отсутствие тревожений в жизни. Он не стремится что-то изменить, чтобы посмотреть, каково это – жить иначе.

Безусловно, обе эти крайности нельзя назвать верными вариантами поведения. В первом случае стремление человека познать самого себя доминирует, не оставляя места ни на что другое – ни на отдых, ни на передышку, ни на построение нормальных человеческих отношений. А во втором случае человек из-за собственной слепоты может просто упустить свой шанс. Первая позиция характерна для эгоистичных людей, а вторая встречается среди людей робких, зажатых и неуверенных в себе.

Для того чтобы узнать себя, нужно рефлексировать. Нужно давать объективную оценку собственным поступкам, собственным предпочтениям. Важно пытаться понять, почему мы поступаем так или иначе, что бы нам хотелось сделать в жизни, с каким человеком мы действительно хотели бы выстроить отношения. Часто разобраться в себе помогают эксперименты.

Героиня Джулии Робертс в одной из мелодрам пыталась понять саму себя и научиться принимать самостоятельные решения. Она пыталась протестировать себя во всем – даже в мелочах. Так, для того чтобы разобраться в том, в каком виде она предпочитает яйца, она готовит блюда из яиц во всех возможных вариациях, и пробует их одно за другим, определяя свое любимое. Аналогичным методом можно действовать в случае, когда речь идет о других вещах – например, об увлечениях, о работе, даже о людях. Чтобы понять, что вам нравится, вам нужно сравнивать одно с другим. Так сравнивайте и постигайте себя.

Причем важно, чтобы все эти решения исходили изнутри нашей личности, а не были бы навязаны общественной моралью, чувством стыда за собственный выбор, модными тенденциями. Выбирайте то, что действительно подходит вам, вне зависимости от мнения вашего

окружения. Важно одно: чтобы добиться цели, чтобы стать по-настоящему уверенным в себе человеком, нужно сначала эту цель найти, отыскать ее среди множества других, чужих. Если вы не будете знать, куда идти, или же будете двигаться в направлении к чужой мечте, то не обрести вам внутренней уверенности в себе.

## **Правило № 32**

### **Внутренняя уверенность всегда притягивает окружающих**

*Как ни странно, для того, чтобы понять себя, нужно понимать других. Каждый человек – явление уникальное. Каждый стремится добиться своих целей. Каждый использует свой уникальный набор врожденных и приобретенных качеств, которые помогают или, наоборот, мешают ему добиться своего.*

Получится ли развить в себе внутреннюю уверенность, которая, по сути, есть знание своих целей и умение их добиваться, без знания окружающего мира? Это практически исключено. Как можно понять себя, не видя ничего вокруг? Люди, которые окружают нас, являются не только нашими зрителями, критиками, поклонниками, авторами, режиссерами, но еще и материалом для исследования. Чтобы приступить к лепке собственной скульптуры с отпечатком уверенности на челе, мы должны знать, что мы хотим увидеть в результате. Мы берем готовые образцы – живые примеры – и рассматриваем их. Они могут нравиться нам полностью, могут нравиться частично, но мы делаем некоторые наброски: «Вот это качество я буду в себе развивать, вот так я поступать не буду, а вот эта манера поведения может мне подойти». Так, по кусочкам, мы конструируем собственный образ, который потом стремимся воплотить в реальности.

Чтобы у вас получилось настоящее произведение искусства, недостаточно просто наблюдать за людьми и брать все лучшее, что вы в них найдете, важно примерять эти качества на себя. Ведь не все то, что хорошо иному человеку, подойдет вам самим.

Безусловно, наше окружение – это не только материал для лепки нашей уверенности, это еще и плацдарм для ее испытаний. Человек, который уверен в себе и своих действиях, будет находить общий язык с окружающими его людьми.

Внутренняя уверенность не одинока. Она всегда привлекает внимание.



Рядом с ней много друзей и знакомых. Человек, обладающий ею, не игнорирует окружающих. Ему комфортно в их компании, так же как и им комфортно в компании уверенного человека. К уверенности часто тянутся люди, так как уверенность – это сильный заряд, и окружающие подпитываются его энергией.

Но, как ни странно, уверенный человек не теряет своей внутренней силы, которой он обладает. Отдавая, он получает вновь. Это взаимовыгодный процесс. Уверенный в себе всегда с пониманием относится к людям, всегда терпим к различным проявлениям человеческих характеров, преимущественно доброжелателен и корректен. Люди, которые попали в зону досягаемости уверенного человека, оказываются в определенной зависимости от его силы и мощи, но при этом щедро платят ему благодарностью и уважительным отношением.

## **Правило № 33**

### **Контролировать эмоции – не значит не испытывать их**

*Эмоциональность – один из компонентов нашей личности. С помощью эмоций мы выражаем себя, даем людям понять, что мы чувствуем. Нам легко общаться, когда мы свободны в выражении эмоций. Однако излишняя эмоциональность может навредить человеку, отдалить его от цели. Поэтому принято считать, что уверенные в себе люди крайне неэмоциональны.*

Считается, что эмоции вредят нам в достижении своих целей, так как это явления разного порядка. Эмоции – проявление чувственной, иррациональной, не поддающейся контролю сферы, цель – проявление логичного и стройного рационального. Часто чувство и долг противостоят друг другу. Например, мы поставили себе цель добиться повышения по службе или же сдать экзамен на водительские права, но нам мешают наши эмоции – в первом случае мы чувствуем некоторое угнетение из-за того, что нам придется оставить предыдущее место работы, а во втором случае мы испытываем страх из-за того, что можем не справиться с поставленной задачей. Целеустремленный человек редко руководствуется подсказками эмоций, а человек эмоциональный будет так сильно охвачен своими эмоциями и чувствами, что не будет способен добиться своей цели.

Важно не давать эмоциям управлять вами и заставлять вас отказываться от желаемого. Однако контролировать эмоции – не значит не испытывать их. Нельзя забивать свои «эмоциональные поры», оставаться глухим к

самому себе, так как достижение целей – это лишь часть нашей внутренней уверенности. Уверенность проявляется и на эмоциональном уровне, когда человек правильно и гармонично выражает самого себя через эмоции и чувства. Если вы будете запрещать себе плакать, не обращать внимания на сигналы вашего уставшего и измотанного организма, то рано или поздно он откажется выполнять ваши приказы. Эмоции – это подсказки и послания. Просто нужно уметь ими управлять и расшифровывать их.

Истинно уверенный в себе человек будет прислушиваться к своим эмоциям, так как через эмоции с нами говорит наша интуиция, наше подсознание. Если человек выбрал правильный путь, то эмоции будут с ним согласны. Если у вас достаточно опыта и вы хорошо знаете себя, то внезапно возникшее чувство тревоги или страха может оказаться сигналом того, что выбранный путь не соответствует вашим истинным желаниям и намерениям. Нельзя игнорировать эмоции, которые постоянно сопровождают вас на протяжении вашей жизни. К некоторым вы так привыкаете, что даже перестаете их замечать.

Например, собираясь в очередной поход с друзьями, вы начинаете чувствовать раздражение и даже гнев. Обычно вы не обращаете на это никакого внимания и списываете эти явления на усталость или тревожность перед поездкой, что совершенно естественно. Но иногда такие постоянные сигналы нашего подсознания свидетельствуют о том, что мы занимаемся не совсем тем, чем бы хотели заниматься. Возможно, лесные походы с песнями у костра вам порядком надоели, но вы из вежливости и чувства ответственности перед другими не хотите нарушать давнюю традицию, установившуюся в вашем кругу.

## **Правило № 34**

### **Чтобы поверить в себя, нужно действовать**

*Часто говорят: чтобы добиться цели, нужно поверить в себя. Но зачастую чтобы поверить в себя, нужно добиться цели. Разорвать этот замкнутый круг можно. Чтобы поверить в себя и добиться своей цели, важно уяснить, насколько эта цель для вас важна. Только благодаря нашему внутреннему огню и страстному желанию устроиться на свою первую работу, добиться взаимности в первой любви или оказаться лучшим среди юниоров по стрельбе из лука у нас все это получается. Как только мы добиваемся цели, в нас вселяется уверенность: «раз я смог это сделать, значит, смогу сделать что-то еще».*

Но зачастую наше страстное желание угасает по вине нашей бездеятельной и апатичной натуры. Мы боимся совершить промах, поэтому отказываемся от участия в соревнованиях, мы боимся получить отказ, поэтому стараемся забыть свою любовь, мы боимся не добиться желаемого, поэтому отказываемся от своей мечты. Истинная уверенность в себе рождается благодаря титанической работе над собой. Чтобы развить уверенность в себе, нужно не бояться свершений, чтобы поверить в себя, нужно оказаться в числе первых добровольцев, которые идут к своей цели, несмотря ни на что – нужно сделать первый шаг по направлению к ней.

Часто мы испытываем священный трепет, как только начинаем осознавать, на что мы посягнули. Например, девушка, обнаружившая склонность к актерскому мастерству, робеет от мысли, что ей придется сдавать вступительные экзамены в вуз, демонстрировать свое мастерство знаменитым и талантливым педагогам, и отказывается от мечты. У молодого человека, мечтающего конструировать модели самолетов, опускаются руки, как только он узнает, насколько это тяжелый и кропотливый труд.

У женщины средних лет начинает болеть голова от одной мысли о разводе со своим давно нелюбимым и изводящим ее и детей мужем.

Иногда для того, чтобы сделать первый шаг, не нужно прилагать много усилий. Мы беремся за новое дело с мыслью, что будем продолжать им заниматься, если дело пойдет, а если же оно покажется чересчур трудным, то мы, конечно, откажемся от своего желания. Такой настрой часто приводит к крушению надежд. Уверенность делает первый шаг не для того, чтобы просто попробовать что-то (хотя бывают и такие случаи), а прежде всего для того, чтобы чего-то достичь. Делая первый шаг на пути к новому, не успокаивайте себя мыслью о том, что будет легко, не настраивайте себя на то, что на полпути вам удастся развернуться обратно. Идите к цели уверенно и смело. И пусть вам помогут вера, надежда и любовь.

## **Правило № 35**

### **Ускользнувший шанс – не есть упущенная возможность**

*Не все в нашей власти. Иногда жизненные обстоятельства складываются таким образом, что запланированное становится невозможным. Как поступает в таких ситуациях человек, обладающий внутренней уверенностью?*

Расскажу пару эпизодов. Электрик Иван Иванович, прекрасный

специалист своего дела, ответственный и работающий, о котором всегда отзывались хорошо, шел на повышение. Он не прилагал особых усилий для того, чтобы его повысили. Он просто хорошо выполнял свою работу, и начальство выставило его кандидатуру на новую должность в управлении. Иван Иванович рассказал своим близким об этом событии, однако через какое-то время узнал, что обещанное место было отдано молодому специалисту, которого приняли на работу по протекции. Иван Иванович погрузил, но остался в штате и продолжил выполнять свою любимую работу.

Второй эпизод. Мария Константиновна, старший бухгалтер одного крупного предприятия, рассчитывала на то, что ее поставят на место главного бухгалтера, после того, как он уйдет на заслуженный отдых. Но этого не случилось: на место начальника пригласили молоденькую девушку, недавно окончившую вуз с отличием и подававшую большие надежды. Мария Константиновна не смирилась с обстоятельствами и выжила-таки новую сотрудницу кляузами и доносами и со временем заняла ее место.

Кто, по-вашему, из двух героев обладает истинной внутренней уверенностью? На первый взгляд Мария Константиновна, ведь она добилась своей цели. Однако не спешите с выводами. Внутренняя уверенность слишком сильна, чтобы ее можно было так легко поколебать. Оказавшись не у дел, Мария Константиновна ощутила опустошенность, так как не обладала внутренней уверенностью в себе, которая позволяет человеку оставаться собой в любой ситуации. Ее некорректные методы тому доказательство. Она посчитала, что достижение поставленной цели выше интересов окружающих ее людей. Такой вариант поведения – это проявление слабой, зависимой от статусов и общественных оценок личности. Иван Иванович – вот воплощение истинной уверенности. Он принимает то, что дает ему жизнь, отдает то, что может, надеется на то, что рано или поздно получит признание.

Внутренне уверенный в себе человек не будет излишне драматизировать ситуацию из-за того, что возможная перспектива отдалилась или перестала существовать. Он знает, что невозможность воплотить свою мечту сейчас вовсе не значит, что этого не произойдет никогда. Ускользнувший шанс не есть упущенная возможность. Внутренне уверенный в себе человек будет искать другие варианты для того, чтобы удовлетворить свои потребности, не пойдет по головам. Он вполне может принять отказ, так как для него важен не статус, не оценка окружающих, а возможность выполнять любимое дело.

## Правило № 36

### Формируйте потребности уверенного человека

*Часто мы задаемся вопросом – а не слишком ли много мы хотим получить? Или – не слишком ли мало мы ждем от жизни? Уверенный человек отличается от неуверенного тем, что может правильно сформировать свои потребности в соответствии со своими возможностями и жизненными обстоятельствами.*

Что нужно учитывать, формируя тот или иной запрос, формулируя свою цель? Адекватным запрос будет в том случае, если он будет соответствовать вашим желаниям и возможностям. Вы поймете, адекватен ли запрос на приобретение машины, покупку квартиры, получение высокой должности, если проанализируете собственные ресурсы.

К примеру, человек сформулировал цель – покупку квартиры. Эта цель сформирована с учетом потребности в собственном отдельном жилье (допустим, до этого он жил вместе с родителями или же снимал квартиру). Однако имеющихся ресурсов для достижения цели пока недостаточно. Он продолжает мечтать о том, что когда-то обзаведется отдельным жильем, но сделать этого не может.

Другой пример: девушка рассчитывает на то, что ее отношения с ее сексуальным партнером перерастут во что-то большее. Она надеется, что со временем он поймет, что его отношения с женой – это всего лишь привычка, сформированная годами, а его истинная любовь – это она. Однако мужчина ее мечты не торопится разрывать отношения с супругой, так как они его устраивают. Получается, что обстоятельства не позволяют ей добиться своей цели.

Уверенный человек всегда ставит релевантные цели – то есть такие, которые соотносимы с реальной действительностью и которых он в состоянии достичь. Уверенный в себе человек, задавшийся целью купить квартиру, но не имеющий для этого возможностей, будет искать пути, с помощью которых он может добиться желаемого. Например, если сейчас он находится в стесненных финансовых условиях, то он предпримет какие-то действия для того, чтобы улучшить свое материальное положение. Девушка, которая рассчитывает увести своего любовника из его семьи, может попытаться что-нибудь для этого сделать. Однако если мужчина останется верен себе и своей семье, то в этом случае она отступит и будет искать любовь с другим человеком. Уверенный человек всегда продумывает запасные варианты, он не будет упираться лбом в стену в том

случае, если цель окажется ему не по зубам. Он вполне может отступить, полагая, что упущенный шанс не есть упущенная возможность.

Важно, чтобы наши цели совпадали с нашими возможностями. Однако иногда мы отказываемся от поставленной задачи, ощутив, что не в силах ничего сделать. Отступать следует только тогда, когда все варианты перепробованы, когда вы отдали достаточно сил для того, чтобы осуществить свою мечту.

## **Правило № 37**

### **Прежде чем сделать выбор, нужно «переночевать» с вашим решением**

*Внутреннюю уверенность нельзя не заметить. Помимо того, что она обладает рядом внешних отличительных характеристик – таких как взгляд, мимика, жесты, позы, речь, движения и так далее, ей еще присуща внутренняя сила, которую можно заметить невооруженным глазом. Уверенный человек часто занимает лидерскую позицию в коллективе – причем его лидерство безусловно. Своей внутренней уверенностью и силой духа он притягивает к себе окружающих людей и умело управляет ими. Что это за внутренняя сила? Почему нам иногда кажется, что перед нами человек-камень с прочным внутренним стержнем, который никогда не сомневается в себе и собственных решениях?*

Сомнения присущи каждому из нас. Не лишен их и уверенный в себе человек. Но стоит отметить, что сомнения часто обладают сильным разрушительным воздействием. Часто мы слишком долго сомневаемся, какой из двух вариантов нам более всего по душе, и упускаем обе возможности. Часто мы мучаемся от того, что не знаем, в какую сторону нам нужно двигаться. Нас одолевают сомнения, мы анализируем, пытаемся что-то выбрать, но не решаемся сделать шаг в сторону своего решения. Сомневающийся стоит на месте, не приближаясь к своей цели. Поэтому уверенный человек в состоянии справиться со своими сомнениями, он быстро определяет, что для него важнее. При этом его решение не кажется легкомысленным или спонтанным – нет, это взвешенное решение взрослого человека. Еще одна важная черта уверенности заключается в том, что принятое решение не может быть оспорено или изменено.

Как же принять правильное решение? Безусловно, решение не должно быть принято необдуманно. Каждый раз, делая выбор из представленных вариантов, вам следует использовать схему, правило, алгоритм, который

поможет вам принять решение быстро и максимально обдуманно. Самый распространенный вариант – это сопоставление. В голове или на листе бумаги сравните два варианта. Составьте таблицу, в одной колонке которой вам нужно прописать плюсы, а в другой – минусы каждого варианта. Затем вам нужно сравнить получившиеся списки. Но при сравнении нужно учитывать, что нельзя однозначно сопоставлять разные преимущества и недостатки. Например, вы планируете переезд и выбираете из двух предложенных риелтором вариантов. Среди плюсов одного варианта удобство месторасположения квартиры и дешевизна, среди плюсов другого варианта – большая площадь и подходящий вам этаж. Очевидно, что преимущества первого варианта гораздо более существенные, чем плюсы второго. Однако выбирать, конечно, вам.

Еще совет – не принимайте решение с бухты-барахты, особенно если это решение судьбоносного характера. Прежде чем сделать осознанный выбор, вам следует все хорошенько обдумать. Для этого вам потребуется «переночевать» с вашим решением. Если наутро вы проснетесь с той же уверенностью в своем решении, значит, вы сделали правильный выбор. При выборе того или иного варианта уверенный человек часто ориентируется на собственное чутье. Иногда рациональные аргументы говорят за один вариант, а вот интуиция подсказывает, что выбор стоит делать в пользу другого. Отдавайте предпочтение тому, к которому у вас лежит душа, даже в случае, если все вокруг твердят, что вам нужно выбрать другое. Слушайте себя, и тогда вы сделаете выбор, о котором не придется потом жалеть.

## **Правило № 38**

### **Жажда к внутреннему развитию отличает уверенных людей от всех прочих**

*Люди спорят о том, как живут уверенные в себе личности. Кто-то полагает, что уверенность выбирает стабильность и постоянство. Кто-то думает, что уверенный человек склонен к переменам и часто вносит изменения в свою жизнь. Кто же прав?*

Уверенность – понятие условное. Все зависит от того, у кого она живет. Если для человека главная ценность – это родной дом, если для него важны старые связи, а в стабильности он видит гармонию, тогда он будет уверенно себя чувствовать, если жизнь будет протекать по одному сценарию с незначительными изменениями. Если же уверенность

поселилась у человека, который склонен к авантюрам и жаждет приключений, тогда он спокойно будет себя чувствовать в заграничных турне по экзотическим странам.

Однако уверенность не приемлет остановку внутреннего движения. Вне зависимости от того, какой стиль жизни выбирает уверенный человек, он должен меняться и развиваться. Жажда к внутреннему развитию отличает уверенных людей от всех прочих. Это не всегда выражается в перемене места жительства или в смене работы. Внутреннее развитие – более глубокая категория, она предполагает движение внутреннее. Человек развивается в тех обстоятельствах и условиях, которые кажутся ему оптимальными.

Уверенный человек развивается в своем темпе. Он может отставать от своих коллег по работе, он может казаться не столь успешным, как его друзья, но при всем при этом совершенствоваться с каждым днем и с каждым часом. Профессиональное развитие может содержать освоение новых навыков, отработку уже имеющихся. Личностное развитие может включать в себя приобретение новых качеств, развитие разных сторон личности, анализ своих поступков, стремление стать лучше.

Любая остановка и личностная стагнация приводят к потере уверенности в себе. Если человек остановился в своем развитии, то он теряет сноровку, способность добиваться целей. Внутреннее развитие – это не только необходимый элемент уверенности в себе, но это еще и критерий правильности выбранного пути. Если вы в состоянии развиваться, если ваша жизнь способствует этому, значит, вы идете верной дорогой, а вот если что-то мешает вашему росту, если вам не удастся самосовершенствоваться в условиях, в которых вы находитесь, то вам нужно понять, что является тому причиной. Возможно, это связано с неправильным выбором жизненного пути.

## **Правило № 39**

### **Уверенность в себе защищает от зависти и сплетен**

*Внутренняя уверенность – это качество, которым обладают не многие люди. Она дает человеку несомненное превосходство над окружающими. При всем при этом он достаточно корректен, чтобы не выставять его напоказ. Уверенные в себе люди на голову выше всех остальных. Кажется, что они легко справляются с жизненными трудностями, легко общаются, легко добиваются целей. Однако это лишь*



*кажущаяся простота. Очевидно, что уверенные люди, как правило, трудолюбивы и упорны, и каждый шаг им дается нелегко.*

Уверенные люди часто вызывают чувство зависти у окружающих из-за того, что они являются обладателями таких выдающихся качеств. Однако зависть в этом случае напрасна. Ведь уверенность – результат огромной работы над собой, результат ежедневных усилий по постижению себя и окружающего мира. Зависть – явление, порожденное ленью и дурным нравом. Если уж и завидовать, то только для того, чтобы попытаться добиться таких же успехов.

Корректность уверенного человека часто спасает его от завистников и сплетников. Дело в том, что, осознавая собственную силу, он крайне умерен в выражении своего преимущества. К примеру, он не будет кричать во всеуслышание о своей новой должности или о новом авто, о том, что он ежедневно встает в 6 утра и целый час посвящает катанию на велосипеде для укрепления иммунитета, или о том, что решил сбросить к лету два размера и уже достиг цели с помощью правильного питания и занятий спортом, или о том, что он собирается в этом году отправиться в интереснейший тур. А вот человек самолюбивый и эгоистичный будет рассказывать о своих победах на каждом углу. Для него возможность прихвастнуть последней моделью сотового телефона или же рассказать о своем умопомрачительном отдыхе на Мальдивах – это необходимая вещь, сопровождающая любое дело. Для такого человека гораздо более увлекательным окажется сам процесс разговора, в ходе которого он поделится своей историей, чем реальные впечатления от поездки.

## **Правило № 40**

### **Если ваши родители не заложили в вас уверенность, то самое время начать исправлять их ошибки**

*Внутренняя уверенность – довольно редкое качество. Она появляется при условии, если ребенок воспитывался правильно, если в его взрослении не было критических точек, которые могли бы отрицательно повлиять на формирование его характера (например, смерть кого-то из близких, сильный вред здоровью, конфликты со сверстниками), а в случае, если такие моменты возникали, следовала незамедлительная реакция взрослых, которая помогала им чаду правильно воспринять действительность. Как правило, во взрослую жизнь мы вступаем с кучей комплексов и зажимов, которые мешают нам почувствовать себя уверенно. Это могут быть*

*комплексы относительно нашей внешности, собственной интеллектуальной ограниченности, или же психологические зажимы в общении из-за недостатка опыта, или же страх потерпеть неудачу в личных делах из-за неудачного первого опыта. Многим забита неопытная голова подростка. Со временем, конечно, мы приобретаем опыт, становимся на ноги, начинаем понимать, как устроена жизнь. И опыт во многом помогает нам справиться с нашими внутренними зажимами. Однако некоторые комплексы остаются и идут с нами бок о бок на протяжении всей нашей взрослой жизни. Такие скрытые комплексы часто являются причиной, по которой мы не можем обрести истинную уверенность в себе.*

К примеру, в детстве вас считали дурнушкой, мальчишки никогда не приглашали вас на танец, а сосед по парте стыдился вас. Со временем вы стали женственнее, однако по-прежнему воспринимаете себя как некрасивую. Чтобы обрести уверенность, вам нужно избавиться от комплекса дурнушки. Для начала создайте новый образ, который подчеркнул бы вашу индивидуальность, посетите салон красоты. Но это лишь полдела. Важно почувствовать себя красивой, в чем вам помогут те, кто вас клеймил. Хорошая оценка окружающих придаст вам уверенности в себе и позволит избавиться от детских воспоминаний. Не стесняйтесь спрашивать, как вы выглядите. Напрашивайтесь на комплименты, поработайте над кокетливостью и флиртуйте с окружающими мужчинами. Это пойдет вам на пользу.

Если в детстве по каким-то причинам вы были отстающим в классе, что очень сильно ударило по вашей самооценке, то вам следует начать работать над собой, чтобы доказать себе, что вы способны на большее. Не ориентируйтесь на успехи других. Выберите себе область, в которой вы бы хотели стать лучшим, и старайтесь добиться высоких результатов.

Если вы были отличницей в школе, что в конечном итоге привело вас к синдрому «я – само совершенство», и теперь вы с трудом переносите критику и не можете себе позволить сказать что-то необдуманное, стремитесь всегда производить правильное, хорошее впечатление и вас не заботит, что получившийся образ выглядит слишком скучно, вам надо разрушить собственную идеальность. Это поможет вам приобрести истинную уверенность в себе.

Каждый из нас неповторим. В каждом из нас есть множество преимуществ, которые прекрасно уживаются с нашими недостатками. Уверенный в себе человек вовсе не идеален. Уверенный человек – это тот, кто в состоянии принять себя таким, какой он есть, превратить свои

недостатки в индивидуальные особенности, тот, кто может управлять своей личностью, лепить свой ежедневный образ из лучших своих качеств с добавлением легкости и непринужденности.

## Глава 5

### Обретайте уверенность в себе

Зачастую человек, который решился обрести уверенность в себе и начал действовать, в результате отказывается от своего намерения. Почему так происходит? Не потому ли, что для него это становится слишком сложным заданием? Не потому ли, что он теряет веру в себя? Не потому ли, что он выбирает неверную дорогу? Верно и то, и другое, и третье. Человек, который решил раз и навсегда избавиться от собственной неуверенности, говорит себе: «Сегодня я проснусь совершенно другим человеком – активным, уверенным, смелым, и мне будет все подвластно». Но на деле, чтобы измениться, избавиться от комплексов, необходимо длительное время, необходимо много работать, каждый день желая только одного – сделать себя таким, каким вы бы хотели видеть себя.

В этой главе вы найдете практические советы для обретения уверенности в себе, для поэтапного восхождения к этой цели. Вам стоит заучить их наизусть и повторять по утрам, словно мантру. Однако знать, как нужно вести себя, чтобы быть уверенным, – это лишь полдела. Остальное будет зависеть лишь от вашего желания. Если вы готовы к этому – вот ваша мантра. Она состоит из десяти шагов.

#### Правило № 41

##### Поговорите с собой

*Ежедневные заботы, окружающая нас суета, множество обязанностей приводят к тому, что у нас просто не остается свободного времени для того, чтобы попытаться что-то изменить в самих себе. Мы свыкаемся с уготованной нам ролью, оправдывая себя всевозможными способами. Такая покорность вредит нам. Не нужно соглашаться с тем, что нас не устраивает. Однако зачастую мы так заняты, что не можем даже разобраться, что именно не так, как надо, почему мы постоянно испытываем негативные эмоции, почему не можем радоваться жизни, как делали это раньше, почему теперь вынуждены скорее терпеть жизнь, чем наслаждаться ею.*

Чтобы понять себя и свои истинные потребности, необходимо завести себе правило постоянно беседовать с самим собой. Это может быть утренняя беседа-настрой, в которой вы можете проговаривать основные

задачи на новый день, давать поведенческие установки – то есть настраивать себя на то, как вы будете вести себя в той или иной ситуации. Можете просто поболтать с собой, чтобы поднять настроение. Это могут быть обеденные размышления. Не торопитесь, пообедав, приниматься за свои обязанности – дела подождут, пока вы расслабляетесь, размышляя о предстоящей поездке за город или мечтая о скорейшем потеплении, чтобы надеть ваше новое платье. Это могут быть вечерние подведения итогов. Вы можете завести внутреннюю беседу с собой, когда возвращаетесь домой с работы, когда принимаетесь готовить ужин для себя и своих любимых людей, когда совершаете вечернюю прогулку. Не рекомендую беседовать с собой слишком долго перед сном, так как иногда такие беседы могут разволновать вас и вы не сможете уснуть. Ночью подойдет умеренный вариант – вы можете похвалить себя за сегодняшний день и пожелать себе спокойной ночи.

Почему так важно беседовать с собой? Это помогает нам анализировать, чувствовать, ощущать себя. В такой беседе мы можем принять единственно правильное решение. Вы можете понять свои потребности лучше, чем до того, как вы начали слушать себя. Вступайте друг с другом в диалоги, в споры, выступайте в защиту разных точек зрения, старайтесь договариваться с собой. Тогда ваши решения будут безусловными.

Какие нужны условия для того, чтобы беседа с собой была максимально успешной? Конечно, лучше всего в такие моменты побыть одному. Если у вас есть такая возможность – то это замечательно. Людям несемейным довольно просто найти время для общения с собой. Гораздо сложнее тем, кто постоянно окружен членами своей семьи. Но даже в этом случае всегда можно выкроить немного времени для того, чтобы побыть наедине с собой. Жителям крупных городов также трудно найти время для уединенных размышлений, однако в этом случае поможет прием отстранения. Если вы едете в метро или сидите в шумном месте, вы можете закрыть глаза, включить плеер с любимой музыкой и попытаться перенестись в мыслях в то место, где вам будет хорошо и где вы можете провести свою внутреннюю беседу.

## **Правило № 42**

### **Улыбайтесь себе**

*Многие думают, что улыбка – это средство, которое помогает нам*

*общаться с окружающими, но не с самим собой. На самом деле улыбка может помочь нам в развитии собственной уверенности. Дело в том, что улыбка обладает двойным действием. С одной стороны, она направлена вовне – она помогает установить контакт с окружающими, помогает настроить собеседника на нужный лад, сигнализирует о вашем доброжелательном отношении. А с другой стороны, улыбка направлена внутрь нас. Это ее особая сторона. Внутренняя улыбка может не отражаться на лице, однако человек, который улыбается самому себе, светится особым светом, и этот свет излучают его глаза.*

Как улыбнуться себе? Вот упражнение, которое поможет вам научиться этому: закройте глаза, выкиньте из головы все дела и заботы, останьтесь наедине с собой, погрузитесь в себя. Представьте, что вы стали маленьким и можете путешествовать по миру вашей личности. Вы можете начать свое путешествие с любой точки. Например, сначала вы погружаетесь в мир своего профессионализма, проплывая мимо ваших самых лучших успехов в работе, затем вы направляетесь к берегам семейным и видите, что здесь собрались лучшие качества, которые вы проявляете в своей семье. Потом ваше путешествие продолжается по острову чувств и эмоций – вы рассматриваете свои самые приятные и самые нежные чувства.

Путешествие по собственной личности – по ее приятной стороне – рождает в вас любовь к самому себе, которая выражается во внутренней улыбке. Когда вы вернетесь из путешествия, то, возможно, почувствуете, что действительно улыбаетесь. Впрочем, иногда в таком путешествии стоит заглядывать и в темные уголки вашей личности – вам стоит встретиться с неприглядными сторонами вашего характера, с теми поступками, о которых вам не хочется вспоминать. Вы увидите эту сторону, и она вам не понравится, вам захочется уплыть к светлым берегам. Возможно, такое путешествие сподвигнет вас на работу над собой, и постепенно в вас будет все меньше и меньше темных пятен.

Внутренняя улыбка обладает целительным свойством. Даже в трудные времена нужно стараться не забывать об этом, чтобы вам было легче пережить горе и страдание. Чаще улыбайтесь самому себе, и вы сможете справляться с любыми трудностями. Ваша любовь к себе способна изменить вас в лучшую сторону.

## **Правило № 43**

**Не ждите подходящего момента бесконечно**

*Мы часто бездействуем, дожидаясь подходящего момента. Нам кажется, что момент для решительных действий еще не настал, что нужно немного подождать, чтобы потом использовать свои силы с большей эффективностью. Мы уверены, что через какое-то время нам поступит сигнал, который оповестит нас о необходимости действовать. Однако часто случается так, что этот момент так и не наступает, и мы просто упускаем свой шанс.*

Что такое подходящий момент и ждет ли уверенный в себе человек своего часа? Безусловно, ждет. Есть подходящее время для того, чтобы попросить кого-то об одолжении, есть подходящее время для того, чтобы сделать ремонт в квартире, есть подходящее время для того, чтобы планировать рождение детей. Всему свое время. Уверенные люди тоже ждут подходящего момента, однако они не ждут его бесконечно. Они сами определяют, когда этот момент наступит, они четко знают, что будут просить об одолжении своего друга после того, как он выкурит сигарету, что ремонт в квартире лучше затевать ранней осенью, они уверены в том, что строить планы на рождение детей стоит после 25 лет. Это их позиция. Но она не единственно правильная: у вас может быть совершенно иное представление о самом подходящем моменте, однако важно определить свой срок и действовать согласно плану.

Робкие и неуверенные в себе люди под предлогом ожидания подходящего момента часто выбирают пассивную позицию. Причем, что характерно, они не знают, когда должен наступить этот момент, когда им нужно будет действовать. Они могут обозначить свои условия, но часто, как только они выполняются, придумывают все новые и новые препятствия для самих себя. К примеру, человек говорит, что хочет построить дом. Он ждет подходящего момента: он говорит, что сможет начать строительство, как только цены на земельные участки начнут идти вниз. Когда это происходит, он придумывает новое условие: теперь для того, чтобы начать создавать свое жилище, ему необходимо, чтобы банковские кредитные ставки упали. Когда выполняется и это условие – появляется третье, потом четвертое, пятое – и так до бесконечности. В общем, если для уверенных людей подходящий момент – это максимально подходящее время для осуществления задуманного, то для человека неуверенного – это всего лишь способ отстраниться от необходимости в реальных действиях.

Бывает, что неуверенный человек вообще не ставит никаких условий и не выдвигает никаких критериев – он просто ждет. Он даже не уверен, что поймет, когда настанет подходящий момент, однако не перестает ждать и надеяться. Он рассчитывает на то, что высшие силы или сама жизнь

подадут ему сигнал о начале действий. Однако никто и ничто таких сигналов не дает. Если хотите развить в себе уверенность, перестаньте ждать у моря погоды. Стройте такие планы, которые вы в состоянии реализовать. Если вы хотите дождаться наиболее благоприятного момента, то вам нужно совершенно четко представлять, что это будет за момент и когда он начнется.

## **Правило № 44**

### **Не бойтесь совершать ошибки**

*Неуверенным человеком управляют его страхи. Один из таких страхов – это страх ошибиться. Неуверенность возникает тогда, когда этот страх сковывает человека, не позволяя ему действовать в соответствии с собственными желаниями. Он начинает бояться, что у него ничего не выйдет, что он потеряет то, что имеет, а нового не приобретет. Его страшит перспектива остаться у разбитого корыта.*

Конечно, сильное желание – это еще не повод бросать все, что вы нажили долгим трудом, и бежать навстречу неизвестности. Как уже было сказано, ваши цели должны быть достижимы. Все-таки вы должны понимать, что в любых переменах есть определенный риск. В случае успеха вы сможете многое приобрести, а в случае поражения многое потерять. Поэтому, безусловно, вы должны просчитать свои действия. Если вы чувствуете, что ваши шансы на успех велики и можете рискнуть, например, приняв участие в соревнованиях моделистов-любителей, или же попробовав научиться танцу живота, или сев за руль авто, тогда вам стоит начать действовать.

Многие просто не торопятся навстречу своей мечте, потому что боятся, что они не смогут ее достичь. Бывает и так, ведь не все в нашей власти. Существуют объективные непреодолимые обстоятельства, которые не позволяют нам добиваться всего, чего мы хотим. Однако есть вполне объяснимая закономерность: чем больше мы ошибаемся, тем больше шансов на успех приобретаем. Ведь каждая ошибка – это опыт, который сделал нас сильнее, который дал нам важное знание и который впоследствии будет для нас уроком. Человек же, количество ошибок которого равно нулю, никогда не обретет истинную уверенность в себе, ведь отсутствие ошибок свидетельствует об отсутствии опыта, об отсутствии реальных действий в его жизни.

Именно поэтому я призываю вас не бояться совершать промахи, даже,



возможно, намеренно совершать их. Ведь мы не научимся кататься на велосипеде, пока не набьем шишек, мы не освоим навык вождения, пока не заглохнем несколько раз на главной трассе города, мы не станем хорошо разбираться в людях, пока не окажемся обманутыми. Ошибка – это естественно. Это подготовительная ступень для развития уверенности в себе. Если вам кажется, что ошибка способна разрушить веру в свои силы даже самого уверенного человека, вы заблуждаетесь – уверенная личность слишком хорошо знает себя и свои способности, так что один случайный промах не повлияет на ее самооценку.

## **Правило № 45**

### **Создайте образ своего нового Я**

*Нам иногда кажется, что мы не слишком успешны в делах, в отношениях, в семье. Из-за череды неудач и несчастий мы можем поставить крест на себе, на своих талантах и желаниях. Кажется, что мы уже ничего не способны выжать из собственной личности. Мы свыкаемся с той ролью, которую играем ежедневно, не стремясь ничего изменить.*

Часто простых человеческих усилий для того, чтобы вырваться из круга неудач и прервать череду неурядиц, бывает недостаточно. Но существует один очень действенный прием, который помогает людям с тотальной неуверенностью в себе. Назовем его «создание нового Я». Кто такой этот «новый Я»? Откуда его взять? Как его создать? Этот новый образ – ваша полнейшая противоположность. Он смел, уверен, сметлив, целеустремлен, расслаблен в общении.

Чтобы у вас получилось создать такой образ, для начала вам нужно поиграть с собственным стилем – сделать его новым, непохожим на ваш привычный образ. Добавьте в этот образ перчинку или изюминку, не делайте его скучным. Пусть он будет в чем-то даже преувеличенным и надуманным, главное, чтобы вы постарались воплотить в нем свои самые смелые представления. После создания такого образа вам надо начать операцию по его внедрению. Только не спешите выходить с ним в ваш привычный круг общения – там вас не поймут.

Кто-то, возможно, посмеется, кто-то воспримет ваш новый облик как шутку, кто-то позволит себе колкость в ваш адрес. После такого приема вы можете отказаться от своих намерений. Начните внедрение вашего нового образа в новых для вас условиях. Например, вы можете отправиться в

путешествие или же просто совершить прогулку по незнакомому району вашего города. В новых условиях никто не будет удивлен – незнакомые люди будут воспринимать вас именно так, как вы выглядите. Вам будет легко и комфортно в своем новом образе, так как окружающие будут принимать его. Чтобы закрепить этот образ, вам следует найти новых знакомых или просто попытаться пообщаться с кем-то из прохожих.

Причем мой совет: старайтесь преподнести себя именно как уверенного и успешного человека. Можете даже придумать собственную легенду – здесь правил нет. Просто будьте другими, не такими, какими вы привыкли быть. Это легко, ведь на вас не будет давить представление о вас ваших старых друзей. Вы можете давать жизнь вашему новому образу время от времени – отправляться в путешествия, совершать вечерние прогулки и каждый раз придумывать что-то новое. Постепенно вы увидите, что черты вашей новой личности вrastут в ваш собственный образ. Вы избавитесь от комплексов и страхов. Как только вы почувствуете, что этот новый образ начнет проникать в вас, вам следует попытаться внедрить его в вашу повседневную реальность.

## **Правило № 46**

### **Действуйте, и решение проблемы придет само собой**

*Трудности выбивают нас из привычной колеи, сбивают с нужного пути, путают наши планы и заставляют поворачивать назад. Практически все однозначно негативно реагируют на проблемы, которые мешают в достижении поставленных целей. Иногда мы просто не знаем, как справиться с трудностями, которые с самого начала кажутся нам непреодолимыми.*

Зачастую при первом столкновении с препятствием мы ощущаем беспомощность и разочарование. На первый взгляд перед нами вырастает стена в виде внешних обстоятельств, сложных взаимоотношений и прочих объективных причин, которые не позволяют нам продвинуться вперед. К примеру, вы планируете провести свой отпуск на море, как вы всегда делаете, однако вас не отпускают с работы, прося остаться и помочь выполнить ряд важных поручений, от которых зависит судьба компании. В первый момент вам может показаться, что отпуск сорвался. Еще пример: вы рассчитывали отправить ребенка в спортивную секцию, но выясняется, что у него есть определенные проблемы со здоровьем, которые не позволяют вам исполнить свое намерение. Может быть, вы планировали

завести дружбу с вашим новым начальником, но тот всячески дает понять, что не желает иметь никаких личных отношений на работе.

Варианты препятствий могут быть самыми разнообразными. Часто мы теряемся при виде их и просто не знаем, что предпринять. Решение кажется нам далеким и невозможным. Однако часто, именно начав действовать, мы находим выход. Бездеятельность и апатия в ответ на возникшие трудности не приводят к нему. Часто для того, чтобы понять, как нужно действовать, нужно сделать первый шаг в сторону темного леса неприятностей и невзгод, несмотря на испытываемые страх и дискомфорт. Это естественные ощущения. Постепенно мы начинаем привыкать к темноте, нащупываем тропинку, затем начинаем различать просветы и постепенно выходим к солнцу.

Если вы вынуждены отменить свой традиционный отпуск с друзьями из-за неотложных дел на работе, то вам может показаться, что вы оказались в безвыходном положении и этим летом останетесь без отдыха. Однако спустя какое-то время, после того, как вы выполните все свои дела, вы сможете отправиться в отпуск, который будет для вас еще более долгожданным и расслабляющим. Если у вашего ребенка возникли трудности со здоровьем, из-за которых вы не можете отдать его в спортивную секцию, то вам не нужно отказываться от своего намерения. Займитесь лечением, поищите другую секцию, которая будет подходить для вашего ребенка или даже оказывать благотворное действие на его здоровье. Если ваш новый босс не выражает желания сблизиться с вами, вы можете отступить и смириться с его линией поведения или же начать изучать его, и, возможно, постепенно вам удастся наладить с ним контакт.

## **Правило № 47**

### **Действуйте в соответствии со своими убеждениями**

*Уверенность в себе появляется и закрепляется тогда, когда человек добивается своих целей вне зависимости от того, что о них думают окружающие. Важно, чтобы вы сами были уверены в необходимости своих действий, чтобы они соответствовали вашим истинным убеждениям и намерениям.*

Конечно, нельзя исходить только из собственных интересов – это очевидно. Мы всегда должны считаться с окружающими и думать о том, какие последствия могут иметь наши действия. Однако важно, чтобы ваши поступки были обусловлены вашим желанием. Нельзя поступать в угоду

желанию близких, моде, общественному мнению. Зачастую мы руководствуемся этими критериями, а не собственными убеждениями. В результате, даже добившись цели, которую мы поставили, мы не получаем удовлетворения. Причина этого очевидна, ведь цель была поставлена не нами, а нашими родителями, супругами, нашей боязнью показаться не таким, как все, желанием получить похвалу и так далее.

Как понять, что ваши действия соответствуют вашему истинному желанию? Это довольно сложно, ведь зачастую неуверенные в себе люди срastaются со своей привычкой поступать по наущению других, но не по собственному желанию, и от этой вредной привычки довольно сложно избавиться. Ведь одно дело поступить так, как сказал кто-то другой, несомненно более опытный и повидавший виды человек, а другое дело – принять самостоятельное решение, за которое потом придется нести ответственность.

Чтобы поступить в соответствии с собственным желанием, вам нужно следовать простому алгоритму: оградите себя на время от человека, который оказывает на вас сильное влияние, к авторитету которого вы постоянно обращаетесь. Откажитесь от постоянных обращений за советами. Это непросто, ведь гораздо легче принять чужой совет, чем собственное решение. Если вы чувствуете, что сильно зависите от общественного мнения и ваши решения часто обусловлены позицией окружающих, тогда вам нужно исходить от обратного: начните делать то, что может вызвать общественное недоумение или даже негодование. Не бойтесь осуждения со стороны и возмущенных взглядов. Главное, чтобы вы действовали в соответствии со своими убеждениями.

## **Правило № 48**

### **Двигайтесь по направлению к новой цели**

*Еще один важный практический совет. Вы должны выбрать самый прямой и самый короткий путь по направлению к вашей цели. Неуверенность выдает себя тем, что часто перемещается хаотично, то приближаясь к цели, то отдаляясь от нее. Неудивительно, что такое движение довольно долгое и утомительное, а часто безрезультатное.*

Если хотите, чтобы уверенность прочно обосновалась внутри вашей личности, то вы сами должны оборудовать ей подходящее пространство, в котором ей будет удобно и комфортно. Уверенность не сможет долго помогать человеку, который не способен приложить достаточные усилия

для того, чтобы добиваться желаемого. Чем больше вы трудитесь, тем более уверенным становитесь – это прямая зависимость. Если вы добились своей цели и испытали гордость за себя, которая впоследствии породила уверенность и твердость позиции, то это вовсе не значит, что вы можете остановиться на этом. Уверенность не будет долго сопутствовать вам, если вы не будете стараться. Отсюда важное правило: как только вы добились своего – ставьте перед собой новую цель. Такая твердая позиция будет помогать вам по жизни.

Если вы уже освоились с некоторыми навыками, которыми обладает уверенный человек, то вам следует быть особенно осторожным, чтобы не оказаться по ту сторону уверенности. Добиваться целей, безусловно, нужно, но не стоит превращать все свое существование в гонку, в бесконечное блуждание по лабиринту в поисках новых задач. Важно, чтобы вы время от времени давали себе возможность отдохнуть, чтобы труд сменялся отдыхом, чтобы желание достичь новой цели не превращалось в трудоголизм.

И еще одно важное замечание: помните, что уверенный человек не добивается исключительно материальных благ, хотя они, в общем-то, не исключаются. Не превращайтесь в накопителя и обывателя, который стремится приобрести новый диван в гостиную или модную раковину в ванную комнату. Каждая новая задача должна быть направлена прежде всего на внутреннее развитие. Захотели научиться рисовать – научились, захотели пойти в театральную секцию – пошли, решили заняться спортом – выполнили. Достижение каждой новой цели очень сильно укрепляет вашу веру в себя.

## **Правило № 49**

### **Вы достойны похвалы**

*Не всегда целеустремленный человек обладает истинной уверенностью в себе. Он достигает своих целей, ставит перед собой новые и снова добивается их, он идет вперед, преодолевая трудности, одерживает победу за победой. Но, несмотря на все это, кажется, что он так и не начинает верить в себя, так и не убеждается в истинности своей позиции.*

С чем может быть связано отсутствие истинной уверенности у целеустремленного человека? В погоне за достижениями человек забывает о самом себе, неотъемлемой части уверенности. Он забывает остановиться,

чтобы поблагодарить, похвалить самого себя. Он постоянно в делах и заботах, которые не дают ему возможности перевести дух, поговорить с собой. Часто излишняя целеустремленность трансформируется в соревновательность. Человек точно бежит наперегонки с самим собой. Он пытается обогнать сам себя, забывая о том, что даже скаковые лошади после очередного забега отдыхают.

На протяжении всей книги я говорила о влиянии общественного мнения, о том, что некоторые люди действуют по указке общественного вкуса и общественной морали – весьма усредненных понятий. Я не призываю подчиняться обществу, но призываю прислушиваться к нему. Важно, чтобы после каждого успешного дела, после достижения очередной цели, после нового достижения вы получали достойную оценку, слышали слова восхищения и благодарности от ваших близких, увидели, как друзья радуются вашим победам, знакомые умиляются вашим способностям. Конечно, в обществе мы сталкиваемся с завистью, корыстью, неприязнью, подхалимством, лестью и лизоблюдством. Но для развития нашей уверенности нам необходимо получать порцию похвалы, дозу благодарности от тех, кто нас окружает, и тех, для кого, в сущности, мы и стараемся.

Принимайте похвалу с благодарностью, не шарахайтесь от нее, не думайте, что это лишнее. Конечно, результат важен, но важно еще и отношение других. У вас никогда не появится внутренней уверенности в себе, сколь много бы вы не добились в жизни, если вы не будете видеть отдачу со стороны. Смело впускайте похвалу и благодарность к себе в сердце и не бойтесь радоваться своим успехам.

## **Правило № 50**

### **Отдавайте себя без остатка**

*Если вы стремитесь покорить Эверест, отправиться в Антарктиду, стать космическим туристом или изобрести лекарство от рака, то вам поможет только истинная уверенность в себе. Добиться действительно выдающихся результатов вам поможет самоотдача. Отдавайтесь своей мечте без остатка, думайте о ней, держите свою цель в голове, однако не забывайте о том, что вас окружают ваши родные и близкие, которым тоже нужно уделять время.*

Самоотдача не предполагает отсутствие отдыха, других интересов и трудоголизм, как может показаться на первый взгляд. Самоотдача – это

прежде всего сильное желание и приложение адекватных усилий к тому, чтобы ваша мечта стала явью. Вы должны отдавать себя, вкладывать свои эмоции, радовать своим профессиональным делом, но это вовсе не отменяет других сторон вашей жизни. У вас должно найтись время на занятия дайвингом или увлечение фотографией. Важно, чтобы то, что вы делаете, приносило удовольствие вам и окружающим вам людям.

Вы должны с интересом браться за новые проекты, проявлять инициативу, стремиться познакомиться с как можно большим количеством людей, сделать свою жизнь как можно пестрее и ярче, чтобы получить положительный опыт. Самоотдача – это прежде всего эмоциональный и чувственный накал, пылающий огонь внутри вас, желание играть и выигрывать, желание общаться и получать от этого позитивные эмоции, желание дарить людям радость своим светлым и веселым настроением.

Отдавайте себя без остатка, старайтесь с головой уходить в ваше дело. Чтобы это происходило, вам должно быть интересно то, чем вы занимаетесь. Только в этом случае у вас все получится. Полумеры и полуусилия не сработают. Если вы решили стать уверенным в себе, то эта цель обязательно будет двигать вас вперед, несмотря ни на что.

## Заключение

Не знаю, с каким чувством вы заканчиваете чтение книги. Хотелось бы, чтобы она помогла вам в преодолении своих страхов и комплексов и подсказала нужное направление. Хотелось бы, чтобы вы убедили себя в том, что вам по силам справиться со своими проблемами, чтобы вы после прочтения стали на один шаг ближе к своей заветной цели, ведь знание часто помогает нам в поиске решений. Убеждена, что многие найдут здесь полезные советы. Но самое главное, чтобы в вас вселилась уверенность в том, что вы способны на большее, что при умелом управлении собственной личностью, при желании развить те или иные качества вы сможете добиться очень многого.

Предугадываю, что в моих советах вы нашли подходящие для вас рецепты развития уверенности в себе, а вот некоторые из них могли показаться вам совершенно неподходящими. Это естественно. Каждый выбирает одежду по себе, каждый развивает уверенность согласно своим внутренним потребностям и желаниям. Поэтому выбирайте то, что вам по вкусу. Гораздо важнее, что у вас появится желание измениться, которое, возможно, подскажет вам, какие методы будут подходить вам больше всего.

Надеюсь, книга помогла вам не только разобраться в феномене уверенности, но еще и побудила вас сделать реальные шаги к ее достижению. Ведь, в сущности, уверенность начинается там, где начинаются действия. Поэтому если вы еще ничего не сделали – самое время начать.

Причем важно, чтобы вы начали действовать на всех фронтах – развивали уверенность внешнюю, коммуникационную и внутреннюю, потому как по отдельности эти стороны уверенной личности не смогут существовать. Уверенность не будет цельной и сможет распасться на кусочки, как только вы окажетесь в непривычных для вас обстоятельствах.

Некоторых мучает вопрос относительно того, сколько времени может понадобиться человеку для того, чтобы развить в себе истинную уверенность. Ответ – вся жизнь. Уверенность – условная категория, довольно сложно мерить ее какими-то привычными способами. Ясно одно: чем больше вы работаете над собой, тем более уверенным вы становитесь. Значительных результатов вы можете достигнуть уже через год продуктивных занятий. А дальше – по возрастающей.

Если вы думаете, что для того, чтобы стать уверенным в себе,



необходимо пройти курс терапии, а потом снова можно жить обычной, спокойной жизнью – вы заблуждаетесь. Уверенность – симптом временный. Он возникает у тех, кто постоянно и систематически работает над собой. Поэтому ни за год, ни за два, ни даже за целое десятилетие вы не обретете перманентную уверенность. Только ежедневная работа над собой будет приносить результаты.

Еще один вопрос, который интересует начинающих путь к уверенности, – это то, насколько сложным он будет. Поначалу вам придется очень нелегко, первые победы – самые трудные. Но когда вы впервые преодолеете свой страх и заговорите с незнакомцем, когда вы впервые решитесь на поездку за границу, когда вы впервые проявите инициативу на работе – тогда вы испытаете удовольствие. Хотя окружающим будет казаться, что вы не сделали ничего сверхъестественного, для вас это будут самые главные победы в вашей жизни, которые откроют ваши возможности.

Далее вам будет все еще тяжело преодолевать себя: вам придется превозмогать свое нежелание, робость, страх и идти вперед, нарабатывать опыт, совершать ошибки, выглядеть нелепо – это первые шаги. Но даже когда вы впервые почувствуете, что можете спокойно разговаривать с прохожим, что легко общаетесь с коллегами, что вам удастся справиться с вашим телом – это лишь начало пути. Ваши навыки требуют постоянных тренировок. К этому моменту, полагаю, вы уже войдете во вкус и ощутите прелесть обретенной уверенности в себе. Вам станет многое доступно, вы почувствуете, что можете легко делать то, что раньше казалось вам невероятно сложным. И, кроме того, вы сами будете желать новых побед. Ваша уверенность заговорит с вами, встанет на ноги, будет двигать вас в том направлении, в котором вы бы хотели двигаться.

Но важно понимать, что преодолевать свои комплексы и страхи – не значит ломать собственную личность, не значит подчинять ее строгой схеме. Если по каким-то причинам вам не удастся освоить тот или иной навык уверенности и вы каждый раз испытываете душевные страдания от этого, то, вероятно, вам не стоит продолжать мучить себя. Будьте верны себе. Принимайте лишь то, что вам действительно подходит, что подчеркивает вашу уникальность, а не делает вас усредненной личностью.