



Оксана Сергеева, Евгений Тарасов

Как поднять самооценки и стать уверенным в себе



Тесты
и правила

Серия «Выбор редакции. Весенние перемены»

Оксана Сергеева

**Как поднять самооценку и стать
уверенным в себе. Тесты и правила**

«ЭКСМО»

2012

Сергеева О.

Как поднять самооценку и стать уверенным в себе. Тесты и правила
/ О. Сергеева — «Эксмо», 2012

Авторы этой книги опровергают распространенное мнение о том, что лишь немногие люди обладают настоящей, истинной уверенностью в себе, а остальные – играют в уверенных. Вы убедитесь на личном опыте, что уверенность есть в каждом из нас, нужно лишь понять, как активизировать ее и заставить работать. Книга поможет вам: повысить самооценку и развить уверенность в себе; мобилизовать внутренние ресурсы на достижение любой цели; чувствовать и вести себя уверенно в любой ситуации; избавиться от комплексов и никогда не терять уверенность; достичь успеха в любви, дружбе, карьере, бизнесе, учебе. Уникальные тесты-бродилки, приведенные во второй части книги, не требуют подсчетов баллов или очков, а просто предлагают выбрать на каждый вопрос ответ «да» или нет». Следуя по стрелкам к результатам, вы сможете лучше разобраться в себе и понять, что помогает или мешает вам стать уверенным в себе человеком.

© Сергеева О., 2012

© Эксмо, 2012

Содержание

Оксана Сергеева	6
Введение	6
Глава 1	8
Правило № 1	8
Правило № 2	9
Правило № 3	10
Правило № 4	10
Правило № 5	11
Правило № 6	12
Правило № 7	13
Правило № 8	13
Правило № 9	14
Правило № 10	15
Глава 2	16
Правило № 11	16
Правило № 12	17
Правило № 13	17
Правило № 14	18
Правило № 15	19
Правило № 16	20
Правило № 17	20
Правило № 18	21
Правило № 19	22
Правило № 20	23
Глава 3	24
Правило № 21	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Оксана Сергеева, Евгений Тарасов

Как поднять самооценку и стать уверенным в себе. Тесты и правила

© Сергеева О., текст, 2014

© Тарасов Е.А., текст, 2012

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

* * *

Оксана Сергеева

Часть 1. 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 умеют справляться с приступами неуверенности и берут 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 стержнем, 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 удастся 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-уничтожительное 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, разывают 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 соб-

ственного 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 дожидаясь 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, неуверенного 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 общественного признания, 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 загорятся, 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. Прокрутите 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 сформировывал 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 благодетельным, 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

Усилиями 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 ко 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 выдают 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 привлечь 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 вываливаются 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.