



**Марина Кузнецова
Нина Валентиновна Рубштейн
Тренинг привлекательности**

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=175206

*Тренинг привлекательности. 41 упражнение, которое сделает вас неотразимо
привлекательной / Нина Рубштейн, Марина Кузнецова.: Эксмо; Москва; 2008*

ISBN 978-5-699-29083-3

Аннотация

Что такое привлекательность? Обаяние и шарм, уверенность в себе, умение нравиться. Эти качества кому-то даются от рождения, а кто-то вынужден медитировать перед зеркалом, внушая себя без особого успеха: «Я самая обаятельная и привлекательная»...

Теперь существует более эффективный способ научиться покорять сердца! Впервые вам предлагается уникальный тренинг – комплекс упражнений, который поможет вам стать восхитительно, сногшибательно, стопроцентно привлекательной.

Есть только одно обязательное условие: вы должны быть готовы к головокружительным изменениям в своей жизни!

Содержание

Предисловие	4
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ	9
Глава 1	10
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ	14
Глава 2	15
КРАТКИЕ ВЫВОДЫ	24
Глава 3	25
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Нина Рубштейн, Марина Кузнецова

Тренинг привлекательности

Предисловие

«Кто чувствует собственную привлекательность, тот и становится привлекательным».

Иоганн Вольфганг Гёте

На рынке литературы можно найти множество книг, рассказывающих о том, что такое привлекательность и как ее достичь. Многое из того, что написано, известно вам самим. Увы, количество книг обычно не помогает стать привлекательнее, выделиться из толпы, обрести счастье, поскольку само по себе чтение хоть и расширяет кругозор, но не меняет привычек – привычек думать, чувствовать, привычек ходить по одному и тому же кругу чувств, переживаний и поступков. Эта книга призвана организовать изменение таких привычек, как: чувствовать и думать так, чтобы ощущать себя непривлекательным человеком, «не привлекать» других людей к себе.

Конечно, счастье не во внешности, а во внутреннем состоянии. В ощущении себя гармоничной личностью, в чувствовании гармонии и интереса к жизни, к себе и окружающим.

Вероятно, вам известно утверждение, что привлекательными не рождаются, а становятся. Искусству привлекательности можно научиться. Вспомните фильм «Служебный роман»: как начальница-мымра влюбилась в своего непутевого сотрудника.

Сильные чувства и настоящая любовь заставили главную героиню обратить на себя внимание, изменить свои привычки, взглянуть на себя по-новому. Основными орудиями для привлечения внимания были походка, жестикуляция, одежда, стиль, манеры. Оказалось, что совершенно непривлекательная женщина может превратиться в довольно интересную особу. Таких примеров очень много, это касается как мужчин, так и женщин. Этот эпизод иллюстрирует одну из главных составляющих, обеспечивающих изменение своих привычек: высокую мотивацию, которая может быть заложена во влюбленности или очень сильном желании изменить свою жизнь. Если вы не замечаете в себе сильного желания меняться и менять свою жизнь (ради чего бы то ни было), то и эта книга может оказаться для вас бесполезной... и наше первое упражнение в этой книге поможет вам понять, нужно ли вам быть привлекательным человеком. Для выполнения упражнений, предложенных в этой книге, вам понадобится тетрадь.

Упражнение 1

Составьте список всех сфер вашей жизни, например: работа, учеба, семья, любовь, хобби, здоровье и так далее. Вспомните все, что для вас в жизни важно.

Нарисуйте в своей тетради шкалу от 0 до 100 для каждой из этих сфер, где «0» означает, что вы полностью неудовлетворены состоянием дел в этой сфере, а «100» – что полностью удовлетворены.

После этого поставьте жирный крестик на каждой шкале, который будет означать ваше текущее состояние: где вы ощущаете себя на этой шкале? Например:

Здоровье

0 _____ X _____ 100

Любовь

0 _____ X _____ 100

И так далее. Соедините все крестики ломаной линией и посмотрите, какое место (какая сфера) больше всего «провисает» на ваш взгляд. Ответьте на вопросы об этой сфере и запишите ваши ответы в тетрадь:

1. По каким признакам или событиям вашей жизни вы делаете вывод, что дела в этой сфере вашей жизни обстоят именно так?
2. По каким признакам или событиям вашей жизни вы поймете, что ситуация изменилась в лучшую сторону?
3. Что вам больше всего мешает изменить эту ситуацию в лучшую сторону, двигаться вперед?
4. Что вам больше всего помогает изменять эту ситуацию в лучшую сторону, двигаться вперед?
5. Как на это движение к удовлетворенности своей жизнью влияет ваша привлекательность?
6. Достаточно ли силы вашего желания меняться для того, чтобы произнести фразу: «Я больше не могу, не хочу, не желаю жить по-старому, мне необходима новая жизнь! Я готов(а) отказаться от многих старых привычек ради этих изменений!»?

Мы мало знаем свои возможности, часто не верим, что можем измениться. Эта особенность – не знать своих возможностей – связана с нашим детством, когда мы приучались к тому, чтобы не познавать себя, свои привычки, не знать своих прав, не понимать, как на самом деле мы воздействуем, влияем на других людей, не чувствовать, что мы действительно можем и умеем, а что – нет. Возможно, это связано с ограничениями, которые на нас наложили родители. Например, если вам сорок восемь раз сказали «другой ребенок лучше, чем ты», вы можете в это поверить, не особенно понимая, по каким критериям определяется «лучшесть» и как это можно изменить. Со временем такие «непроверенные» факты, утверждения приучают нас к тому, чтобы прекратить попытки их проверять или опровергать. Вырастая, мы вносим в свою взрослую жизнь привычку думать: «Я непривлекателен, и тут уж ничего не поделаешь», и тогда стать привлекательными помогает большой труд – изменение привычек думать, видеть, оценивать, действовать. Если же вы совершаете этот труд – это не только вызывает уважение, но и... вы становитесь привлекательным человеком!

«Чем больше случаев нравиться вы доставляете людям, тем скорее и вы им понравитесь».

Пьер Буаст

Нам мешают стереотипы, которые закладываются в детстве: оценка окружающих, их советы, чувства. Мы верим им больше, чем себе. Мы приобретаем склонность больше доверять словам других, чем собственному отражению в зеркале, и занижаем свою привлекательность. В зеркале отражен образ, на который накладывает отпечаток наша жизнь, наши убеждения и в соответствии с ними наши действия по отношению к себе.

Привыкнув «относиться к себе», «изменять себя», «исправлять себя», мы, сами того не замечая, делим себя на две части: 1-я часть – «сам», 2-я часть – «себя». И тогда мы начинаем совершать над собой действия, которые приводят к непривлекательности.

Например, в детстве вам неоднократно повторяли: «Таня лучше тебя, она аккуратная». В связи с многократным повторением в голове у ребенка формируется представление о том, что, чтобы его любили, нужно быть аккуратным. В то же время у него может не быть представления о том, чем ему самому полезна аккуратность, и в связи с этим ценность аккуратности не усвоена. Тогда ему приходится виртуально делить себя на две части: себя такого,

какой он есть (не представляющего, чем ему самому важна аккуратность), и другую часть – мамин голос, гласящий «ты – плохой». Разделив себя на две части, человек начинает погонять себя-неидеального маминым голосом, звучащим изнутри. Эта часть наделяется правом критиковать, определять, как и что делать со второй частью. С этого момента начинается внутренняя борьба за... мамину любовь, с одной стороны, и право быть собой-сдругой. Вот что делает нас непривлекательными. Каждый раз, когда мамин голос внутри замечает в зеркале не то, что хочет видеть «внутренняя мама», он недоволен. Его недовольство тут же отражается на лице: возникает напряжение, глубже становятся морщины. И сколько бы вы ни бились над этим напряжением – вы не можете с ним справиться, поскольку недовольны сами собой. Отсюда же и сутулая спина, и способы общаться, и манеры двигаться. Останавливая себя в том, что мы делаем, мы останавливаем ту самую энергию, которая и помогает нам узнавать свои возможности и корректировать свои действия. Ведь только соприкасаясь с окружающим миром, узнавая, как он реагирует на нас (например, если до ежика дотронуться, он сворачивается в клубок), мы можем узнавать, как нам нужно изменять свои действия, чтобы добиться нужного результата. Если нам не дают приобретать личный опыт, а пытаются обучить на словах («Если будешь громко орать, тебя никто не будет любить»), иногда подкрепляя их довольно странными причинно-следственными связями, мы так и не узнаем реальности и своих возможностей. Еще один пример.

Допустим, вы впервые в жизни жарите яичницу и не умеете разбивать яйцо. Но вам неоднократно рассказывали, как это **правильно** делать. Вы ударяете ножом по яйцу, и оно не раскалывается, а крошится. Из своего **знания, как правильно**, вы делаете вывод: «Неправильно!» Ваши мышцы воспринимают эту критику как болезненный удар и сжимаются от страха. Следующий удар по яйцу заканчивается еще большей неудачей, в ответ – еще большая критика. Мышцы сжимаются и становятся еще неуправляемее. Заколдованный круг, энергия познания действия и своих возможностей остановлена. Вы в сердцах все бросаете и идете делать то, что у вас хорошо получается, или не делать ничего (если любое ваше действие подвергается критике).

Если же у вас нет жесткого представления о том, что есть **правильный вариант**, тогда вы разбиваете яйцо и смотрите, что у вас получается. Если вы довольно внимательны к процессу, то, начиная экспериментировать, находите все более эффективные способы держать нож, яйцо и наносить удар. И тогда – о, чудо! – у вас получается.

То же самое происходит со всеми нашими действиями: с походкой, жестами, словами, мимикой. Все наши самые мелкие мышечные движения, подвергаемые критике, становятся жесткими и неуправляемыми – мы теряем естественность и грацию. Посмотрите на кошку: она бывает некрасивой? Вы видели кошек, которые некрасиво ходят? Только если они покалечены. Наша собственная непривлекательность – результат остановленной энергии действий, направленных на познание мира и своих возможностей. Энергия нужна, чтобы двигаться вперед. А внешний облик, данность (цвет глаз, форма носа и так далее) – не так важны, как то, как именно мы носим свое тело, как мы им пользуемся. Невозможно изменить свою конструкцию (без хирургического вмешательства), можно изменить (и очень сильно!!!) наши привычные мышечные зажимы, стили поведения – одним словом, способы использования того, чем мы владеем.

Безусловно, от того, как мы относимся к себе, зависит и отношение к нам окружающих. Если вы без конца говорите о себе «это я сделал(а) по-дурацки, я, как всегда, в своем дурацком репертуаре», если вы относитесь к себе с иронией и сарказмом, с ненавистью или осуждением, другим людям не остается ничего другого, кроме как решить, что вам это больше всего подходит, и поступать с вами так же. Таким образом, оказывается, что люди относятся к вам плохо не потому, что вы не привлекательны, а потому, что вы сами подаете им такой пример.

Встречаясь, люди обычно неосознанно «тестируют» друг друга на то, каким образом допустимо вести себя с этим человеком. Например, если новый знакомый говорит вам «Ну, у тебя и прическа! Взрыв на макаронной фабрике!», а вы в ответ смущенно улыбаетесь, поддерживая его иронию, то результат теста следующий: «Прикалываться над этим человеком можно». Причем причиной такого обращения с вами является не сама прическа, а то, что вы допускаете по отношению к себе, а что – нет.

Можно изменить свою внешность посредством пластической хирургии. И это бывает необходимо делать людям с врожденными или приобретенными дефектами частей тела, созданием или восстановлением форм. Но если таковых недостатков нет, то нужно искать психологические причины, побуждающие вас чувствовать себя неуверенно, заставляющие думать, что, изменив свою внешность, вы измените свою жизнь.

К сожалению, именно из-за того, что ощущение непривлекательности имеет в гораздо большей степени психологическую природу, нежели физическую, избавляясь от одного недостатка, человек не останавливается на достигнутом. Небольшая проблема превращается в навязчивую идею постоянно менять что-то в своей внешности. Внешние недостатки уходят, но внутренние остаются, мешая нам чувствовать себя счастливым человеком.

История из жизни одной клиентки

Девушка решила изменить размер своей груди, притом, что природа создала ее без видимых недостатков. Она легла в больницу и сделала себе пластическую операцию. На этом все не закончилось, так как ей казалось, что ее грудь недостаточно хороша. Затем была вторая операция и третья. Результат – большая красивая грудь. Мечта сбывалась. Но радости это не придавало. Внутренние проблемы не были решены, и она по-прежнему чувствовала себя неуверенно. Были надежды и ожидания, что жизнь теперь изменится, она не будет одна. Но почему-то ничего не менялось. Девушка начала пить, вести разгульный образ жизни. Душевного комфорта не было, ухудшалось психологическое состояние. Появились апатия, истерия, нервозность. Проблема усугубилась, внешние изменения обострили ситуацию. Ожидания не оправдывались, возникал внутренний конфликт. Что не так? Проблема начала выходить на поверхность.

К сожалению, таких примеров очень много.

Цель нашей книги научить вас самостоятельно справляться с тем, что вам в себе не нравится. Возможно, вы не захотите полностью себя менять. Главное – это осознание того, какой вы человек, чем вы обладаете и как можете это использовать для решения жизненных задач.

«Прекрасно только то, что естественно».

Франсуа-Мари Аруэ де Вольтер

Есть как минимум два способа стать привлекательным.

Предположим, вам не нравится ваш нос.

Вариант 1. Сделать такую прическу, которая будет скрывать недостаток. А также использовать хорошо подобранный макияж (для женщин), декоративные очки и так далее.

Вариант 2. Полная противоположность первому варианту. Воспринимать свой недостаток как достоинство, придающее вашему лицу выразительность, шарм.

Актриса Барбара Стрейзанд сумела покорить весь мир своей оригинальностью, юмором, шармом. Ее часто дразнили за огромный нос, маленькие глаза. Мать в детстве называла ее заморышем, крысенком. Она не раз говорила: «Ты очень некрасивая, тебе нельзя иметь публичную профессию – людей распугаешь».

Актриса, исполняющая главную роль в фильме «Секс в большом городе», Сара Джессика Паркер, является обладательницей далеко не идеальных черт лица. У нее довольно грубый нос с горбинкой. Но при этом она очень привлекательная женщина. Ее лицо принесло ей огромное состояние.

Том Круз – миниатюрный мужчина. Джек Николсон – не красавец. Оба являются секс-символами для миллионов зрителей. В общем, примеров – не счесть.

Важно понимать, какой способ подходит именно вам. Бывает, что осознание того, что вас останавливает на пути к изменению, помогает принять себя такой, какая вы есть на самом деле.

Внешность очень много значит для человека. Мы будем работать как с внутренними, так и с внешними особенностями, влияющими на тот отклик, который они вызывают у окружающих. В этой книге вы найдете лекарство от болезни «Я непривлекательный человек». Здесь вы найдете все необходимые инструменты, которые понадобятся вам для этой творческой работы.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Основными причинами непривлекательности являются:

- вера в свою непривлекательность;
- самокритика;
- построение отношений с людьми таким образом, чтобы чувствовать свою непривлекательность.

Для того чтобы нейтрализовать влияние этих причин, необходимо очень хотеть отказаться от старых привычек и начать кропотливо тренироваться, изменяя свое отношение к себе и к тому, как к вам относятся другие люди.

Глава 1

Как работать с книгой

☺ – Доктор, что меня теперь ждет? Операция? Ампутация?
– Больной, я не могу вам всего рассказать. Вам потом будет
неинтересно.

Эта книга – практический тренинг.

Что собой представляет тренинг и что на нем происходит? Тренинг – особый метод получения знаний, где все его участники учатся на собственном опыте. То есть за 15 часов, например, проведенных на занятиях, вы можете овладеть навыками, которые можете приобрести в течение нескольких лет самоанализа. Это специально созданная благоприятная среда, где каждый может увидеть и осознать свои плюсы и минусы, достижения и поражения. Тренер (ведущий) задает направление в зависимости от темы тренинга. Помощь, личный опыт и внимание других участников тренинга помогают быстрее понять, какие личностные качества необходимы и какие навыки полезно развивать, а также помогают расширить мировоззрение и увидеть новые стороны одних и тех же ситуаций. Групповая работа ценна широким спектром разных взглядов, на основании которых можно принимать более ясные решения. Кроме того, при таком специальном взаимодействии в настоящем моменте становится заметно, как именно вы строите свои отношения с другими, поскольку все свои «любимые» способы вести себя и строить отношения мы реализуем с любыми людьми.

Благодаря тому, что ситуация тренинга учебная, ни один из участников не рискует уже сложившимися отношениями и взглядами, а приобретает и использует новый опыт. В процессе тренинга любой навык или качество моделируются на конкретных шагах и немедленно анализируются и проверяются в учебной обстановке, максимально приближенной к действительности. На тренинге можно научиться многому: «Уверенному поведению», «Эффективным коммуникациям», «Деловому общению», «Как стать привлекательной», «Эффективным продажам» и многому другому.

Но не все люди могут прийти на тренинг, и на это есть разные причины. Именно поэтому мы решили создать книгу, которая поможет в домашних условиях пройти этот курс. Мы постарались построить материал таким образом, чтобы вы могли обнаружить, используя наши упражнения, как можно больше тех моментов, которые вы не замечаете при обычном размышлении о себе и своей жизни.

*«Я буду делать сегодня то, что большинство не будет делать,
поэтому завтра я буду иметь то, что большинство не будет иметь».*
Рэнди Гейдж

Перед вами пособие по самостоятельным тренировкам. Здесь есть не только теоретические выкладки, описанные доступным языком, без специальных терминов и научных понятий, но и огромное количество упражнений, а также иллюстрации в виде примеров из жизни, комических случаев и афоризмов. Читать книгу можно не только целиком, но и частями, выбирая те пункты, которые вам необходимы в данный момент. Результаты тренировок не заставят себя ждать, если вы будете выполнять упражнения так, как написано, уделяя каждому достаточно внимания и делая его максимально глубоко.

Для того чтобы анализировать проделанную работу, как мы уже писали выше, вам понадобится тетрадь. Вы будете в ней писать и рисовать. Для рисования вам не понадобятся художественные навыки, поскольку психологическое рисование необходимо не для демонстрации на выставках, а для отражения переживаний, которые есть у вас внутри. Вы просто

будете переносить то, что у вас есть внутри, на бумагу кисточками и красками. Рисование является телесной техникой, помогающей задействовать образное мышление, которое большинство людей очень редко используют в жизни. А между тем в правом полушарии, которое отвечает за образное мышление, хранится кладезь ваших знаний о самих себе и о том, как вам следует поступать. Рисование лишь помогает эти знания обнаружить. Поэтому не критикуйте свои работы, они не нуждаются в оценке. Тренинг – это групповая работа, поэтому вам нужно будет делать упражнения с людьми, которых вы выберете. Это могут быть ваши близкие, очень важно, чтобы вы им доверяли. По крайней мере вы можете предупредить их о том, что вам важно их участие без критики, оценок и с уважением к вам и вашим усилиям.

На тренинге за процессом следит ведущий, и поэтому вы находитесь в безопасной обстановке: тренер обустроивает работу так, чтобы участники не нанесли друг другу морального ущерба. И для того, чтобы наша программа была эффективной, вам нужны люди, которые могут быть для вас и «психологом», и «тренером», и «другими участниками». Какими же качествами они должны обладать?

Безоценочность

Это значит, что они не оценивают вашу внешность, а выражают свои мысли «Я-сообщениями». Пример:

«Я бы изменил в твоём образе...»

«Мне не нравится в тебе...»

«Мне кажется, что можно было бы...»

То есть они выражают *свое* мнение, а не дают оценку. Когда человек говорит: «Ты ужасно выглядишь», «Ты похож на обезьяну», «Ты постарел», это оскорбляет личность и может усугубить неуверенность. Как правило, такие люди сами не понимают, что обижают другого. Но если у вас таких людей нет, то попросите ваших знакомых давать вам обратную связь правильно – «Я-сообщениями».

Искренность

Говорить правду, а не утешать, успокаивать, обнадеживать. Отличие психолога от друга в том, что он вас не обманывает, дабы не испортить отношения, а говорит то, что видит, потому что в его задачу входит развитие личности. И вам нужно быть готовым к этому. Важно уточнить, что правда бывает у каждого своя. Любой взгляд субъективен, то есть опирается на картину мира и перечень ценностей данного человека, поэтому искренностью мы, гештальт-терапевты, называем искреннюю эмоциональную реакцию, например: «Я тревожусь, когда ты...», «Я радуюсь, когда ты...», «Мне трудно с тобой, когда ты...».

Желание помочь

Упражнения полезно делать с полной ответственностью и серьезностью. Шутливая форма вряд ли поможет вам глубже узнать себя. Хотя многие упражнения строятся на основе игрового метода, помните, что эту работу вы делаете для себя, поэтому будет здорово, если человек, согласившийся вам помочь, отнесется к своей роли серьезно.

Отсутствие желания вас исправить

Если другой человек будет стараться вас исправить, вряд ли он вам поможет, поскольку он будет менять вас *на свой вкус*, а не на ваш. Хорошо, если он займет позицию бесстрастного наблюдателя, не заинтересованного в каком-то специальном результате.

Поэтому, что бы он вам ни сказал (свои мнения, впечатления, чувства), выбор, как поступать и что делать с полученной информацией, все равно делаете вы, а не он.

Вести записи в тетради вам нужно будет в следующей последовательности:

Дата

Тема

Упражнение

Наблюдения

Результат

Чувства

Наблюдения. Это то, что вы заметили во время выполнения данного упражнения. Пишите все, что приходит в голову.

Пример: Я вспомнила, как мне сказала ма-

ма... то и...

Я подумала...

Я заметила...

Я думаю, что...

Результат. Подведите итог тому, что у вас вышло. Напишите причины.

У меня получилось...

У меня не получилось... потому, что...

Чувства. Наш организм очень чувствителен. Он переживает различные эмоции по отношению к окружающей действительности (к людям, их поступкам, к каким-либо явлениям)иксамому себе.

На пути к своему взрослению он меняется. Это отражается и на том, как он чувствует. Возможно, что непростые ситуации заставили вас выключить свою чувствительность, ивсвязи с этим вы потеряли ориентацию в том, что вам следует делать. Огромным пластом работы над собой тогда станет включение ваших чувств, поскольку именно они отвечают за то, как вам следует поступать в жизни. В этом вам может помочь другая книга серии «Ваш персональный тренер», которая называется «Тренинг управления эмоциями».

Чувства – это наша природная система ориентации. Но важно помнить еще и о том, что иногда у нас возникают ложные чувства, например, тогда, когда мы придаем чему-то значение.

Следующая ситуация послужит иллюстрацией для этого предупреждения.

Мужчина развелся с женой, переехал в новую квартиру и обнаружил, что ему не на чем пожарить яичницу. Он решил пойти к соседке, живущей этажом выше, за сковородой. Поднимаясь по лестнице, он думает: «Значит так, я подойду и позвоню в дверь. Она откроет дверь и пригласит меня на чайку. После чая мы выпьем немного вина... потом окажемся в постели... у нас нач-нется роман... мы поженимся... у нас родятся дети... мы начнем их воспитывать и ругаться по поводу того, как их воспитывать... развод... Раздел имущества...» (тем временем он уже жмет на кнопку звонка и соседка открывает дверь) и говорит вслух:

– Да пошла ты со своей сковородкой!

Необходимо быть очень внимательными к чувствам для того, чтобы не приписывать происходящему того, чего в нем нет.

Чувства – это сигналы о нашей потребности. Если есть какие-то нарушения, то организм подает нам знаки посредством чувств.

Бывает сложно распознать, что мы чувствуем. Тогда мы обращаемся к ощущениям в теле. Через них нервные центры вырабатывают сигнал, который передается в различные органы для его исполнения.

«Я стою, когда мое тело сжимается и ему хочется бежать.

Я молчу, когда меня выворачивает изнутри от злости и я готов наброситься на обидчика с кулаками.

Я улыбаюсь, хотя чувствую обиду, но не могу признаться в этом».

Знакомо ли вам это? Тело никогда не врет о том, какова его реакция на происходящее, однако мы склонны удерживать его от реакций, и иногда это очень полезно, а иногда – очень вредно. А иногда просто нужно выбрать другую форму одной и той же реакции.

С помощью осознания чувств вы сможете понять, какие причины лежат в основе тех чувств, которые вы переживаете, и разделить их на реальные и перенесенные из прошлого. Тогда становится ясным, что мешает вам в жизни получать то, что вам важно, и останавливает вас.

Пример фиксации чувств:

«Когда я делал это упражнение, я вспомнил, что мне сказала моя тетя. Ее слова очень обидели меня. И сейчас я злюсь, когда это вспоминаю».

► Правило 1

Будьте искренними в своих осознаниях. Не обманывайте самих себя, прислушивайтесь к себе, замечайте, как ваш организм реагирует.

Каждый раз, начиная новое упражнение, прочитайте прошлые записи в тетради. Вспомните все то, что было.

«Чем упорнее я работаю, тем счастливее становлюсь».

Джеймс Тербер

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Для того чтобы книга оказалась вам полезной, постарайтесь максимально включиться в работу над упражнениями без самокритики и, по возможности, при поддержке близких людей. Постарайтесь быть максимально искренними.

Глава 2

Что такое привлекательность?

«Гений – это 1 % вдохновения и 99 % пота».
Томас Эдисон

Слово «привлекательный» означает «приятный», «манящий». Для каждого человека определение привлекательности – разное. Кто-то считает привлекательными людей, которые обладают обаянием, шармом. А для других – это нечто глубокое, душевное. Как правило, этот образ складывается из индивидуальных вкусов, предпочтений. Быть привлекательными могут все люди. У каждого человека есть свои особенности. Важно уметь раскрывать в себе достоинства. Казалось бы, абсолютно обычные люди могут притягивать к себе внимание и очаровывать нас.

«Иные женщины умеют так двигаться, поворачивать голову и поводить глазами, что это сообщает им некую величавость, некий внешний, напускной блеск, который потому только и производит впечатление, что никто не пробовал заглянуть внутрь. У других величавость проста и естественна, ибо зависит она не от поступи и движений, а от свойств души и как бы свидетельствует о высоком происхождении этих женщин.

Их очарованию, сдержанному и непреходящему, сопутствуют тысячи достоинств, которые проглядывают сквозь покровы скромности и видны всякому, у кого есть глаза».

Жан де Лабрюйер

Заглянув в свою душу, мы можем научиться излучать шарм, искушать, покорять, удивлять и побеждать. Это не нужно изобретать или надевать на себя, как маску или роль. Это есть в каждом из нас. Природа каждого наградила способностью притягивать других, поскольку это качество необходимо для выживания человека. Многие просто не умеют этим пользоваться, так как в истории своей жизни встретили людей, которые запретили им привлекать, опасаясь конкуренции, или только лишь потому, что считали недостатком привлекать окружающих. Согласились ли вы с тем, что быть привлекательным – это плохо?

«Искусство нравиться есть тайна, даруемая лишь природой или похищаемая упорным усилием, в обоих случаях она достойна уважения и зависти».

Петр Вяземский

Одним из главных препятствий к формированию своего презентабельного облика являются наши внутренние барьеры – это те выводы, которые были сделаны еще в детстве. Для того чтобы сделать выводы, больших усилий не требуется. Их легко сделать и в детстве, и во взрослом состоянии.

Такие выводы оказывают на нас мощное воздействие, так как у ребенка мало опыта – его карта мира очень узкая. Еще слабо развиты органы чувств и способность принимать только то, что подходит именно ему. А сила вывода одинакова как во взрослом состоянии, так и в детском. Чем раньше и поспешнее он принят, тем большее влияние он оказывает на человека.

Как формируются эти выводы?

Ребенок впитывает окружающий мир, как губка, у него есть потребность в информации, опыте. Те люди, которые его окружают – родители, наставники, друзья, – закладывают в него свои установки, свой опыт, убеждения. И делают они это так, как умеют.

- Нельзя...
- Ты должен...
- Тебе необходимо...
- Нужно...

☺ *Две приятельницы болтают за чашкой кофе.
– Я обожаю природу, – говорит одна.
Другая посмотрела на нее и язвительно заметила:
– И это после того, что она с тобой сделала?*

Сюда еще прибавьте переживания, с которыми ребенок не может справиться (испуг, страх, потеря, неудача и т. п.). Итог – янекрасивый, ничтожный, у меня много недостатков. Когда человек вырастает, он не помнит этот опыт. Если в его жизни не было людей, которые помогли бы справиться с негативными эмоциями, оценкой, то облик превращается в искаженную фигуру. Если вы внимательно приглядитесь, то заметите таких людей. Они немного сгорблены, у них неуверенный взгляд, глаза смотрят в сторону, стеснительные или, наоборот, наглые, иронично шутят над собой и другими и т. д.

Из жизни одной клиентки:

Дочка спрашивает отца:

- Пап, а что значит быть красивой?
- Это значит иметь чистое лицо.
- А это как?
- Это лицо, на котором нет прыщиков, веснушек. Вот, например, ты никогда не сможешь быть красивой, потому что у тебя веснушки.

Результат этого детского послания – комплекс неполноценности у ребенка. Девочка пыталась скрыть свой недостаток, закрашивала веснушки толстым слоем тонального крема, пудры.

Чтобы двигаться дальше, выполним упражнение.

Упражнение 2

Ответьте на вопросы и запишите ответы в тетрадь:

1. Когда вы узнали, что люди могут быть красивыми и привлекательными? При каких обстоятельствах? Что вы при этом чувствовали, переживали? Кто вам об этом сказал?
2. Вашу внешность кто-то из близких вам людей оценивал? Какие именно оценки вы привыкли слышать от самых близких людей? Как вы к этому отнеслись и относитесь сейчас? Как именно переживаете, что чувствуете сейчас, когда слышите эти оценки от близких, и что чувствовали тогда? Как вы обходились со своими чувствами (умалчивали о них, сообщали их) и как обходитесь сейчас?
3. В каком возрасте вы начали обращать внимание на привлекательность людей? Как, по каким признакам вы понимали, что люди привлекательны? Как это сказалось на вашем восприятии привлекательности?
4. Вы были привлекательны или нет? Как, чем, почему?
5. Что вы любите в своей внешности?
6. Что вам не нравится в себе?

7. У вас было прозвище дома или в школе? Какое?
8. С кем вы чаще дружили? Чем ваши друзья отличались от других?
9. Кому вы завидовали? В связи с чем?
10. Что изменилось с тех пор?
11. Как вас называют родственники, друзья, любимые сейчас?
12. Вы себе нравитесь?
13. Что такое красота?
14. Что такое привлекательность?
15. Что вы изменили в своей внешности?
16. Как влияет мнение окружающих на вас?

Выполняя это упражнение, вы можете обнаружить, что многие чувства, оставшись незавершенными, до сих пор живут в вас. Невыраженные, они продолжают влиять на ваше поведение. Например, если вы в детстве, слушая слова близких, переживали сильную обиду, но не сообщали о ней, то малейший намек кого-либо из окружающих на какую-то похожую фразу и сейчас может вызывать у вас чувство гнева или слезы. Согласитесь, если другой человек не подозревает, что его слова могут вас так задевать, он испытает большое удивление, узнав об этом. И если, например, вы неожиданно, услышав похожее слово, начинаете нападать на другого, вы можете разрушить отношения.

Поэтому от старых незавершенных чувств необходимо избавляться. Думаем, что это не новость для вас, и вы наверняка уже много раз пробовали это делать, заталкивая чувства внутрь. И, вероятно, убедились, что этот способ не работает. Мы хотим предложить вам другой способ.

Упражнение 3

Поставьте перед собой пустой стул и представьте *я* на нем того человека, к которому вы испытываете негативные чувства в связи с его оценкой вашей внешности или поведения. Представьте, как он выглядит, как сидит, в какой он одежде, как он на вас смотрит, с каким выражением лица. Сосредоточьтесь, прислушайтесь к себе и постарайтесь понять: Что вы чувствуете по отношению к нему? Обратитесь к нему прямо и сообщите о ваших чувствах, о том, что именно вы переживали тогда, когда он говорил вам неприятные слова. Скажите также о том, чего вы на самом деле хотели и ожидали от него, но не получали. Скажите о том, как повлияло поведение и отношение этого человека к вам на вашу жизнь. Вы можете осознать разные чувства: и боль, и страх, и гнев, и другие. Попробуйте обнаружить и высказать все чувства, которые вы можете переживать в связи с той давней ситуацией. Очень важно при этом не описывать **другого человека** и его поведение, не перечислять **его поступки**, а называть **свои чувства** и проживать их в этот момент полностью, а не формально говорить о них. Только тогда они завершатся, ваши мышцы, удерживающие чувства в теле, расслабятся, и вы почувствуете не только облегчение, но и изменения в вашем поведении, манере держать себя. Поначалу это будут не очень большие изменения, но важно отдавать себе отчет о том, что вы прожили уже довольно длинную жизнь и встретили немало людей, к которым у вас остались незавершенные чувства. И коль скоро этих чувств много, то и телесных зажимов, удерживающих их, тоже очень много. Через какое-то время количество проделанной работы перейдет в качество ваших ощущений.

При выполнении этого упражнения вы можете столкнуться со следующими трудностями.

Вам этот эксперимент может показаться глупым. Ну ведь глупо же разговаривать с пустым стулом! И правда глупо, но зато работает!!!

Вы можете почувствовать ступор, как будто вам нечего сказать. Попробуйте осознать, какие именно чувства блокируют вас в этот момент. Это может оказаться страх или стыд.

Тогда начните именно с этого, сказав: «Мне страшно об этом тебе говорить» или «Мне стыдно об этом тебе говорить». Этот прием полезен и тогда, когда вы разговариваете с человеком в реальности. Если вы чувствуете, что какое-то чувство вас останавливает, озвучьте свое препятствие.

► Правило 2

Само озвучивание переживаний помогает встать над ними, помогает взять их под контроль. Когда вы называете свое чувство, оно перестает владеть вами целиком – именно в этом заключен эффект осознания чувств и их вербализации (проговаривания).

Продолжим самоисследование.

Как мы уже писали выше, рисование является способом обнаружить ваши скрытые творческие ресурсы и знания о себе. Следующее упражнение поможет вам глубже прочувствовать свое отношение к себе и свое знание о собственной привлекательности.

Упражнение 4

Нарисуйте два рисунка: «я – такой, какой я есть» и «я – такой, каким я хочу быть». Вам нужно нарисовать свой портрет, в котором вы с помощью красок выделите характерные черты вашего образа. Не беспокойтесь, если вы не профессиональный художник: умения рисовать здесь не требуется. Просто возьмите краски или фломастеры и начните творить, рисунок, каким бы он ни был, появится сам. Рисовать можно как угодно, главное условие, чтобы вы знали, что вы рисуете себя, и понимали, какая краска или форма объекта означает какую черту вашего характера, личности, внешности. Это может быть рисунок в стиле Дали или других сюрреалистов, абстракционистов, импрессионистов.

Покажите рисунки тому, кого вы выбрали в партнеры для своих занятий. Пусть он тоже нарисует ваш портрет в двух ипостасях (реального и идеального), следуя инструкции этого упражнения: таким, каким он видит вас. Расскажите вашему партнеру о вашем рисунке: какие символы что обозначают? И пусть он тоже расскажет вам о вас, нарисованном на его рисунках.

Пусть ваш помощник ответит на вопросы:

- Каким человеком он воспринимает вас?
- Какие прилагательные вам подходят? Пример: нежная, резкий, настойчивый и т. д.
- Что ему в вас нравится?
- Что, на его взгляд, можно было бы изменить?
- Какое впечатление вы произвели на него, когда познакомились?
- Что изменилось с тех пор? Изменились ли вы? Как? Благодаря чему, на его взгляд?
- Как он воспринимает то, что вы нарисовали? Запишите отличия ваших взглядов на вас. В чем они состоят?

Благодаря этому упражнению вы можете узнать, что ваши собственные представления о том, как вы выглядите, о ваших сильных и слабых сторонах отличаются от того, что видят другие, и как именно отличаются.

Для того чтобы узнать о себе как можно больше, предлагаем вам собрать гостей на вечеринке и поиграть с ними в игру «На что он похож?» («Ассоциации»). Будет здорово, если участников будет 5 – 8 человек.

Упражнение 5

Эта игра может быть вам знакома с детства. Суть ее в том, что участники сравнивают вас с различными образами. Ваша задача записывать все ассоциации, которые будут приводить другие участники игры. А также помечайте для себя, кто вам это говорил. Это упражнение расширит ваше представление о себе с помощью обратных связей других людей. Обратная связь – это то, что вам говорят в ответ на какое-нибудь действие по вашей просьбе, например: «Я бы хотел, чтобы все откликнулись на мою просьбу рассказать, какие мои черты или поступки вызывают у вас положительные чувства, а какие – отрицательные». Обратную связь часто используют в тренинге, так как она помогает узнать что-то новое о себе и своих поступках.

Инструкция к упражнению. Все участники игры решают, кто будет первым водящим. Водящий выходит за дверь. Оставшиеся выбирают человека, о котором они будут сочинять ассоциации. Из оставшихся членов группы каждый (и сам загаданный) придумывает ответ на один из вопросов, характеризующих загаданного человека:

- На какой цветок (дерево) он похож?
- На какого героя книги (фильма)?
- Какого он цвета?
- Какое животное (птицу) напоминает?
- С какой погодой его можно сравнить?
- На какой город он похож?
- Какой фрукт?
- Какой овощ?
- С кем из сказочных героев его можно сравнить?
- Какое он время года?

После того, как каждый сочинил ответы на этот вопрос (их не нужно произносить вслух до того момента, как вернется водящий), приглашают водящего и называют ему все, с чем можно сравнить загаданного человека. Водящий угадывает, кого же выбрали для ассоциаций. Затем выбирают следующего водящего и загадывают нового человека. После этого упражнения посмотрите свои записи и ответьте на вопросы. Какие сравнения вызывают у вас особенный интерес? Почему?

Спросите участников группы, по каким вашим признакам у них возникли именно такие ассоциации. Что навело их на эту мысль, по каким вашим чертам они делали вывод?

Вы можете быть удивлены результатами упражнения, обнаружив, что другие люди представляют вас иначе, чем вы ожидали. Многие склонны к тому, чтобы «фильтровать» обратные связи в свой адрес таким образом, чтобы подтверждать те выводы, которые уже были сделаны раньше, независимо от того, положительные отклики или отрицательные.

Например, человек, считающий себя непривлекательным, во всех сравнениях и откликах будет слышать в свой адрес иронию, сарказм, обвинение и расшифровывать отклики как негативные, тогда как человек, считающий себя привлекательным, скорее расшифрует большинство откликов как положительные, одобрительные, подчеркивающие его уникальность, одаренность, его плюсы. Обратите внимание на то, как вы восприняли отклики ваших знакомых. Если вам показалось, что большинство откликов негативны, скорее всего ваше восприятие перегружено различными стереотипами, представлениями, полученными в наследство от родителей. Как бы вы ни были хороши и привлекательны, вам никогда не удастся это почувствовать, если в вашем подсознании будут продолжать жить эти стереотипы. Так что пришло самое время с ними разобраться.

*«...Итак, во мне есть некто, с кем я борюсь, чтобы расти...»
Антуан де Сент-Экзюпери*

Стереотип – это общепринятое правило, в соответствии с которым люди привыкли думать и действовать. Другими словами, стереотипами называют те формулы, которые мы принимаем без раздумий, например, привычки и обычаи, которые прочно укоренились и «не подлежат обсуждению». Иначе говоря, устоявшееся поведение становится настолько привычным, что перестает обращать на себя внимание. Эти «привычки» думать и действовать мы получаем из своей семьи и общества. Они влияют на нас, обуславливая наше поведение, выборы, которые мы делаем, и, конечно же, наше восприятие себя самих, окружающих людей и происходящих событий. Рассмотрим несколько примеров социальных стереотипов, для того чтобы понять, как они влияют на привлекательность.

«*Мужчина голова, а женщина – шея*». Как работает это стереотип? Если девочка усвоила этот стереотип, то своим главным достоинством, определяющим ее как женщину, будет считать умение управлять мужчиной, поворачивать его туда, куда «он хочет». То есть манипулировать им, а не строить честные партнерские отношения. Она может считать себя недостаточно «хорошей женщиной», если мужчина не следует ее «управлению», если она недостаточно умеет манипулировать. Такая женщина может переживать сильные страдания, сравнивая себя с другими женщинами – такими, которые, по ее мнению, умеют хорошо манипулировать.

А мужчина, усвоивший этот стереотип, желает видеть свою женщину покладистой, домашней, нежной и мудрой: чтобы прямо и честно не говорила, своих чувств не показывала, но при этом его уважала, ценила, любила. Такой мужчина склонен быть несамостоятельным, ожидать от женщины поддержки даже в тех случаях, когда она *не должна* его поддерживать, например, если он ей изменил. Мужчина, носящий в себе этот стереотип, считает себя непривлекательным, если обнаруживает, что женщина его не слушается, имеет собственное мнение и права.

☺ Норма – это идиотизм, с которым смирились.

Этот стереотип имеет исторические основания, однако он давно стал анахронизмом. В стародавние времена, когда женщина была привязана к дому постоянными родами, у нее не было возможности учиться, а отсюда – иметь свой взгляд, мнение, представление, возможность реализовывать себя как личность. И в таком контексте этот стереотип был оправдан. Но с изобретением противозачаточных средств ситуация изменилась, женщина получила возможность рожать тогда, когда она сочтет нужным, или не рожать вовсе, а поэтому – находить возможности для самореализации. Естественно, в современном обществе женщина уже не может находиться в таких же отношениях, как раньше, поскольку она развита как личность, у нее есть возможность для реализации своих личностных, интеллектуальных, творческих потребностей, и она не может находиться под давлением мужчины. Рано или поздно «подчиненная» позиция приводит к конфликту. С другой стороны, с изобретением техники физический труд отошел на второй план, женщина начала работать, и современный мужчина уже не должен зарабатывать основные деньги. Однако если этот стереотип живет в голове женщины или мужчины, то они определяют себя непривлекательными, если:

Женщина	Мужчина
— мало времени посвящает домашнему хозяйству	— зарабатывает денег меньше, чем его женщина
— не умеет готовить	— не занимает руководящую должность
— не хочет рожать детей	— не имеет своей квартиры и машины
— не ходит всегда в юбке и т.д.	— не имеет нескольких любовниц и т.д.
Вы можете дописать сами	Вы можете дописать сами

Таким образом, этот стереотип не соответствует контексту современной жизни, а потому создает внутренний конфликт и у мужчин, и у женщин. И это еще не все. В современном мире есть еще несколько стереотипов, которые, находясь в сознании одного и того

же человека, вступают в противоречие, например: «я должна уметь готовить и всегда кормить своего мужчину» – «я должна всегда выглядеть как супермодель» – «я должна сама на себя зарабатывать». Три стереотипа вместе-и-женщина попадает в тупик, потому что, делая одно, она не делает другого и, таким образом, не выполняет «предписания быть по-настоящему привлекательной». Противоречивые стереотипы не оставляют никакого шанса «стать привлекательной», являясь препятствием к тому, что на самом деле хочет женщина и чем она на самом деле хороша. То же самое происходит и у мужчин.

«Совершить проступок можно по-разному, между тем поступать правильно можно только одним-единственным способом».

Аристотель

Другой стереотип: «Женщина рождает детей для себя». Следуя ему, семейные пары сразу же освобождают мужчин от отцовской ответственности и отношений с детьми. Женщина сама растит, воспитывает, а мужчина только добывает средства. А так как растить и воспитывать – это нелегкий труд, то женщина забывает о себе, хуже выглядит, на мужа сил не остается, и мужчина начинает искать утешения на стороне. Мужчина, не имеющий доступа к детям, так и не становится взрослым (поскольку его освобождают от взрослых забот), не имеет контакта с детьми и, как следствие, не пользуется их уважением. Кроме того, копируя отцов, мальчики усваивают, что «быть мужчиной – это гулять, тратить деньги и прикрикивать на детей» (потому что общаться с детьми они не умеют). Результатом действия этого стереотипа является распад семьи. Когда мы говорим о неполной семье, этот стереотип полностью оправдывает себя – он лежит в ее основе. Муж не может быть посторонним свидетелем, ребенок должен чувствовать, что у него есть отец и мать. Естественно, что оба родителя не чувствуют себя достаточно «хорошими» и «привлекательными», поскольку на самом деле каждый из них недоволен своей участью, но списывает свои неприятности на другого партнера, а не на стереотип:

Женщина	Мужчина
— он занят только своими делами и не хочет помогать по дому	— она не доверяет мне, мне лучше поменьше бывать дома
— он не интересуется делами детей	— она не ценит мои достижения по работе
— он всегда недоволен тем, как я выгляжу, но у меня нет времени заняться собой, я занята детьми и т.д.	— она никогда не находит времени, чтобы заняться собой, все время трясясь над детьми и т.д.
Вы можете дописать сами	Вы можете дописать сами

«Наши знания есть сумма того, чему мы научились, и того, что мы забыли».

Мария Эбнер-Эшенбах

Следующий популярный стереотип – представление об идеалах красоты: «Мужчинам нравятся стройные девушки». Если от природы женщина имеет пышные формы, то она вынуждена все время стремиться «к совершенству», заложенному в этом стереотипе. Девушки доводят свой организм до истощения, зарабатывая гастрит, язву, анорексию. А те, кто не может похудеть, изводят себя тем, что они «хуже других и никогда не смогут быть счастливыми». А на самом деле, плохо относясь к себе, доверяя этому стереотипу, девушки страдают бесконечно, и именно их страдания являются основой непривлекательности. Страдающая от издевательств над собой девушка выглядит больной и несчастной.

☺ – Слышь, я с такой девушкой познакомился! Мечта всей моей жизни: 90-60-90! И это – только лицо!

В то же время мужчины, которым нравятся пышные формы, могут сталкиваться с тем, что их просто зомбируют журналы, ТВ и кино, обяывая «любить худых».

«Каждому свое нравится».
Плиний Старший

Для того чтобы избавиться от влияния стереотипов, необходимо понять, какие стереотипы являются осознанными и принятыми (то есть нужными и полезными), а какие несут негативные послания и являются препятствиями к формированию своего облика. Для этого выполним упражнение.

Упражнение 6

Составьте списки тех убеждений, которые у вас есть о поведении, внешности, чертах, правилах для женщин и для мужчин. Независимо от того, кто вы – мужчина или женщина, проработайте оба списка, поскольку ваши представления о мужчинах и ваши представления о женщинах в равной степени влияют на то, как вы чувствуете себя с противоположным полом: привлекательным человеком или нет. Например:

Женщина	Мужчина
Должна всегда хорошо выглядеть, даже во сне	Должен знакомиться первым

Начните каждое убеждение словом «должен (должна)». После этого заполните таблицу, вписав в нее стереотипы:

Стереотипное убеждение	Каким образом вы об этом узнали?	Какую пользу оно вам приносит?	Каково его негативное влияние на вашу жизнь?
Все мужчины — козлы	Так всегда говорила моя мама	Помогает быть осторожной с мужчинами	Все мужчины мне кажутся ненадежными предателями, поэтому я не доверяю им и порчу отношения своими подозрениями

Последняя графа поможет обнаружить, как именно данный стереотип влияет на вашу привлекательность. Выпишите отдельно свои выводы, например:

«Я непривлекателен(льна) благодаря этому стереотипу, поскольку очень подозрительна и недоверчива».

Осознанными и принятыми считаются те стереотипы, которые были получены с опытом и проверены на практике. Человек, имеющий свое мнение (в отличие от стереотипов), не говорит шаблонными фразами. Если эти убеждения гармонично вписались в его картину мира, то он говорит: «Я считаю...» – и может дать этому свое объяснение. Другой вариант – человек, приняв стереотип, пропустил его через себя, свой опыт, а потом изменил его так, как подходило именно ему. Обращаем ваше внимание, что сейчас мы работаем со стереотипами, которые вы обнаружили во время выполнения упражнения, и они касаются только вашей внешности, образа. Замечаете ли вы, что ваш образ на самом деле складывается из поведения, а не из природных данных?

► Правило 3

Стереотипы ограничивают нас в самовыражении.

Для того чтобы «переработать» полученные стереотипы, выполним следующее упражнение.

Упражнение 7

Это упражнение помогает понять, какие убеждения ваши, а какие чужие. Чувства будут индикаторами принятия или отторжения. Выпишите все «крылатые» фразы, которые вам говорили или которые вы получили невербально, то есть через опыт общения с разными людьми, а не в виде слов. Прочитайте их еще раз. Прислушайтесь к себе. На какие фразы вы эмоционально откликаетесь? Что вас цепляет? Где появляются чувства, энергия?

Поставьте перед собой пустой стул и представьте на нем человека, от которого вы так или иначе получили это «послание». Пример.

Послание: «Ты должна много учиться, мальчики женятся на умных девушках, а красивыми барышнями они только пользуются». Вспомните, кто это говорит? Представьте, что этот человек находится сейчас рядом с вами. Воспроизведите картинку: как он одет, какое у него выражение лица, сидит он или стоит. Представили? А теперь озвучьте свою реакцию на эти слова, например: «Мама, мне надоели твои нравоучения, я очень уважаю тебя, но я не хочу все свое время отдавать только учебе. Мне хочется красиво одеваться, быть женственной, нежной. Я устала чувствовать себя примерной ученицей. Всю свою жизнь я делала так, как хочешь ты, но я не считаю, что все твои слова абсолютно верны». Попробуйте высказать то, что вы действительно чувствуете, чего никогда раньше не говорили.

Заметьте, как вы себя при этом чувствовали и как чувствуете после упражнения: облегчение, тяжесть, злость, радость... опишите свои чувства в тетради.

Если выполнять упражнение вам что-то мешает, то скажите то, что чувствуете в данный момент. Например: «Я не могу сказать тебе то, что хочу, потому что я очень уважаю тебя. Я не должна говорить тебе ничего плохого» – таким образом вы обнаружите еще один стереотип. В этом случае ответьте на вопросы:

Кто сказал, что нельзя говорить ничего плохого родителям?

Почему так важно и ценно не говорить о своих чувствах?

А если бы вам разрешили, то что вы скажете? Проанализируйте все, что написали. Распишите по колонкам все свои наблюдения, чувства в тетради.

☺ *Маленькая девочка смотрит с мамой телевизор. В рекламе косметики говорят: «Манхэттен! Ты красива – будь собой!»*

Девочка: «Ну а я – кто? Я – не я, что ли?!» Ударяясь в рев: «Мама, скажи им! Я и так я!»

Каждый такой стереотип требует тщательной эмоциональной проработки для того, чтобы он перестал на вас влиять. Пользуясь техникой «пустого стула», вы проговариваете не сказанные когда-то слова и освобождаетесь от напряжений мышц, которые удерживали вашу эмоциональную реакцию долгие годы. Ваши мышцы обретают большую эластичность, морщины разглаживаются, тело становится гибким. И это только один эффект от этого упражнения.

Второй эффект – вы перестаете бояться «нарушить правила», которыми вас наградили семья и общество, поскольку теперь знаете, какие именно правила вам подходят, а какие – нет. Это дает большую свободу в том, чтобы делать то, что вы считаете важным, поступать так, как вам на самом деле хочется, и как результат вас начинают окружать люди, разделяющие ваши ценности и правила.

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Стереотипы, не проверенные в жизни, являются грузом, сковывающим ваши движения, поступки, заставляющие вас бояться.

Разрушение стереотипов происходит внутри себя, а не в спорах с окружающими.

Работа со стереотипами занимает довольно много времени, однако результаты стоят того.

Глава 3

Если бы вы были привлекательны, как бы изменилась ваша жизнь?

© В школу приходил кинорежиссер, искал мальчика с глупым лицом, чтобы снять в новом фильме. Самое глупое лицо оказалось у Сашки Тумкина из нашего класса, но он обиделся и отказался сниматься. Ну, разве не дурак? А мы все, наоборот, хотели сняться, и рожи дебильные делали, и слюни пускали, но нас не взяли...

Очень часто мы завидуем другим, думая, что природа наградила их эффектными внешними данными. Зависть останавливает нашу творческую энергию, и мы чувствуем уныние. «Вот если бы я была такой привлекательной, как Анжелика, то у меня было бы все!» – говорим мы себе. Нам становится грустно, так как осуществить это невозможно. Хочется плакать, жалеть себя, ругать родителей, которые не подарили это великое счастье – родиться с другой внешностью. К сожалению, зависть не помогает двигаться вперед, а съедает изнутри. Она уводит в темный лабиринт, откуда нет дороги.

«Ты зависть не заставишь примириться, Так можешь всласть над нею поглумиться. Успех твой отравляет ей житье, Потешься же над муками ее».

Артур Шопенгауэр

Особенно вредна зависть тогда, когда вы убеждены, что завидовать – плохо. Тогда она не поддается контролю и легко завладеет вами в тот момент, когда вы особенно страдаете от недовольства собой. Тогда зависть пожирает вас, вы сами делаете себе больно, усиливая ее. Здоровая (белая) зависть не вызывает страданий при сравнении себя с другими, поскольку, когда вы завидуете белой завистью, вы восхищаетесь тем, что есть у другого, радуетесь, и другие люди в ответ радуются вам. Подробнее о том, как обращаться с завистью, читайте в предыдущей книге серии «Ваш персональный тренер» – «Тренинг управления эмоциями» Н. Рубштейн.

Стоп, давайте промотаем пленку назад! Если бы я была... Так ли уж нам подходит то, что мы себе представляем? Давайте проверим это в серии упражнений.

Упражнение 8

Представьте, что вы родились другим человеком.

Опишите себя подробно, заполнив таблицу:

Вопрос	Описание ответа на вопрос	Каким образом это решает ваши проблемы (которые есть сейчас)?	В каком случае это не может изменить (решить) ваших проблем, которые есть сейчас?
Как вы выглядите?			
Как живете?			
Чем занимаетесь?			
Что любите?			

Вы можете вспомнить множество примеров из жизни, из опыта других людей, из того, что вы видели вокруг, когда очень яркая внешность не только не улучшает, но и ухудшает жизнь. Знаете ли вы, что:

- Женщины с яркой внешностью чаще подвергаются сексуальной агрессии?
- От женщин с яркой внешностью обычно не ожидают ума и эрудиции, а если и встречаются с тем, что женщина не только красива, но еще и умна, то чаще пытаются ее дискредитировать, унижить, доказать ей, что ее место – у плиты?
- Мужчины с яркой внешностью чаще пользуются репутацией альфонсов и реже вызывают интерес к себе как к личности?
- Красивые люди вызывают, как правило, две полярные реакции: 1) или от них ждут очень-очень многого, и если они не соответствуют этим ожиданиям, ими быстро разочаровываются; 2) или от них не ожидают ничего, кроме красоты, и потому любые их попытки проявить себя как личность игнорируют или подвергают осуждению?
- Красота вызывает такие же проблемы, как и большие деньги: людям, верящим в то, что именно это делает их счастливыми, нужно хранить свое «достояние» тщательно, переживая постоянный страх его потерять?

Сейчас обратите внимание на четвертую графу таблицы в предыдущем упражнении. В этой графе вы можете обнаружить список тех черт, которые действительно нуждаются в изменениях, для того чтобы стать привлекательными. И если вы обнаруживаете у себя эти черты, то по крайней мере до тех пор, пока вы не проработали их, нет смысла думать о том, чтобы делать пластическую операцию.

Перефразируя притчу Роберта Элиаса Наджеми, скажем, что каждый человек – это картина великого мастера в незавершенном состоянии. Она не завершена, но это не значит, что она несовершенна. На каждом этапе работы над картиной картина является совершенной, хоть и не законченной. И так – каждый из нас. В каждый момент времени мы совершенны, несмотря на то, что многое в нас только зарождается. Мало того, человек – это картина, которая никогда не бывает законченной, всю жизнь мы пишем себя, свою картину, свою личность, и пределов этому развитию нет.

Каждый человек так же совершенен, как и мы, даже если он чего-то не умеет: ухаживать ли за собой, строить ли предложения, выбирать ли одежду и так далее. То, чего мы не умеем, – это зона нашего развития, и в ней заложен огромный потенциал. Если вы – уже законченная картина, то... что вам делать дальше? Для чего жить? Чем заниматься?

С детства нас научили тому, что «если ты делаешь что-то не так, как я этого хочу, если ты не такой, как я от тебя жду, то ты плохой и не достоин моей любви или внимания». Если вы до сих пор верите этому, вам сложно быть привлекательным и счастливым человеком, поскольку вы всегда ожидаете, чтобы кто-то сказал вам, каким вы должны быть.

«Тот, кто считает себя недостойным своего места, будет его недостойн».

Джордж Сэвил Галифакс

Возможно, вы даже замечаете, как вы ищете ответ на этот вопрос у знакомых и незнакомых, в журналах и книгах: «Скажите мне, что во мне не так? Каким я должен быть?» Уже в этом содержится ответ: вы недовольны собой. Если вы недовольны собой, вы никогда не сможете найти людей, которые будут довольны вами, поскольку самим своим поведением и этим вопросом («каким я должен быть») вы провоцируете окружающих испытывать недовольство по отношению к вам.

☺ *Вечер. Грязь. Слякоть.*

Понурый строй пленных красноармейцев мнется пред тачанкой Нестора Махно. Батяка полирует ногти алмазной пилочкой и командует своим молодцам:

- Этого расстрелять! (Выстрел, вскрик, звук падающего тела.)*
- И этого тоже расстрелять. (Выстрел, вскрик...)*
- Этого повесить.*
- Этого расстрелять.*

Услышав приговор, очередной красноармеец падает на землю и начинает биться в истерике с криками: «Нет, нет!!! Не хочу, не надо!!!»

– 0-на! А этого не надо. Он не хочет.

У нас есть подозрение, что «быть недовольным собой» – это не простая привычка, это серьезное дело, приносящее свои бонусы.

► Правило 4

Только вы сами определяете, кому и как быть вами недовольными, кто и за что вас должен не любить, в чем и как вы должны быть непривлекательными. И если вы действительно решаете, что вы должны быть в чем-то непривлекательными, то для этого у вас есть серьезные основания, от которых нелегко отказаться.

Рассмотрим этот феномен поподробнее.

Упражнение 9

Представьте, что вы оказались в стране, где самая наказуемая вещь – быть привлекательным. Попробуйте встать на место жителей этой страны и посмотреть на мир их глазами, как бы иррационально это ни казалось. Позвольте себе быть иррациональным. А теперь ответьте на два вопроса, стараясь набрать как можно больше ответов на каждый из них:

1. Что теряет человек, который становится привлекательным?
2. Что обретает непривлекательный человек?

Позвольте вашему воображению разыграться, и пусть ваши ответы будут самыми неожиданными! Прочтите внимательно список получившихся ответов. Отметьте те из них, которые почему-то вызывают в вашей душе беспокойство. Ответьте на вопросы и запишите ответы в тетрадь.

1. Какие из ответов действительно являются правдивыми по отношению к вам?
2. Что вы действительно можете потерять, если станете привлекательным человеком?
3. Что вы действительно обретаете, оставаясь непривлекательным?

Действительно, вы можете обнаружить, что быть привлекательным – это навлечь на себя столько внимания, что с ним невозможно будет справиться, или что быть непривлекательным – это гарантия безопасности. Если для вас непривлекательность действительно становится средством решения каких-то проблем, а привлекательность их создает, то, похоже, есть резон заняться решением следующих задач.

1. Научиться получать что-то, что вы получаете с помощью непривлекательности, без непривлекательности.
2. Научиться решать трудности, которые возникают, если вы становитесь привлекательным человеком.

Например, моим (Нины Рубштейн) самым любимым бонусом непривлекательности был следующий: когда мне говорили, что я непривлекательна, я с огромным удовольствием удалялась и занималась в одиночестве тем, чем мне действительно хотелось заниматься:

читать, писать, вышивать. Привлекательность же «накладывала» на меня обязанность заниматься тем, что от меня ждут, но чего я сама не хочу. Когда я научилась сама отказываться от тех дел, которые мне не нравятся, тогда мне уже не нужна была непривлекательность для того, чтобы это делать «оправданно».

☺ *В то время, когда другие народы открывали Карибские острова, Фиджи, Мальдивы и Австралию, русские открывали Новую Землю, Аляску и Антарктиду...*

Часто непривлекательность – это тоже способ выделиться. Некоторые клиенты, с которыми мы работаем, обнаруживают именно такой способ: «Если я не лучше всех, то тогда я стану хуже всех!»

Таким образом, помимо стереотипов и убеждений, существуют еще внутренние препятствия, которые нас останавливают. Например: «Я хочу изменить свою жизнь, но как буду жить по-другому?» Человека тормозит конфликт противоречий, борьба мотивов: обрести что-то новое или отказаться от старого привычного: «С одной стороны, это то, о чем я мечтаю, чего хочу, а с другой – мне же придется отказаться от многого, привычного для меня». Чем больше мы об этом думаем, тем меньше нам хочется что-то менять. Впереди неизвестность, и она пугает.

Существует мнение, что предпринимать какие-то шаги для изменения своей жизни нужно тогда, когда преодолен страх перед новым или тревога перед неизвестными последствиями. Однако это – глубокое заблуждение.

☺ *Без тревоги не вынешь и медведя из берлоги.*

Чувство страха – это нормальная, здоровая реакция нашего организма, которая помогает нам найти выход в ситуации реальной опасности для жизни. Страх бывают разными, важно различать внутренние или внешние раздражители, которые действительно могут представлять собой угрозу, и раздражители, которые мы сами себе воображаем или представляем в фантазиях.

Если реальная опасность существует, то страх оправдан. Если же ее нет (никто не бьет вас палкой по голове, никто не целится вам в лоб пистолетом, вы не стоите на скоростном шоссе на проезжей части), то страх – это представление плохих последствий, продукт вашего воображения. И нет никакого другого способа перестать бояться того, что еще не произошло, кроме как сделать это – совершить события, которых вы боитесь. Пройдя через них, вы увидите конкретные, ясные и реальные последствия вашего поступка: некоторые из них разочаруют вас своей неопасностью, некоторые удивят тем, что они есть, в некоторых вы встретитесь с трудностями, о которых раньше не думали, и это заставит вас развиваться. Вы встретитесь с последствиями и расстанетесь со страхом.

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.