



Нина Рубштейн

**Тренинг уверенности за 14 дней**

«ЭКСМО»

2010

**Рубштейн Н. В.**

Тренинг уверенности за 14 дней / Н. В. Рубштейн — «Эксмо», 2010

ISBN 978-5-425-02319-3

Одни люди постоянно уверены в себе, другие живут с заниженной самооценкой и считают, что исправить уже ничего нельзя, раз «характер такой». Но это не так! Уверенность в себе – это всего лишь комплекс простых навыков, которые можно освоить и применять на практике. Эта книга поможет вам их выработать за максимально короткий срок – 14 дней. Благодаря простым и эффективным упражнениям вы научитесь убеждать других, отстаивать свои интересы, с достоинством разрешать конфликты, достигать самых смелых целей. Шаг за шагом, день за днем – к уверенности в себе!

ISBN 978-5-425-02319-3

© Рубштейн Н. В., 2010

© Эксмо, 2010

## Содержание

День 0	5
Начните с подготовки	6
День 1	10
Диагностика уверенности	11
Упражнение 1	12
Упражнение 2	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# Нина Рубштейн

## Тренинг уверенности за 14 дней

*Чтобы двигаться к цели, важно понять, где вы находитесь сейчас и куда собираетесь прийти. Пока вы не признаетесь себе в том, кто вы и что делаете, вы не можете это изменить.*

### День 0

#### Девиз

Уверенность – это не чувство, а комплекс простых навыков, которые необходимо выучить и научиться применять.

## Начните с подготовки

**Эта книга поможет вам изучить и обрести основные навыки уверенного поведения за максимально короткий срок.**

Чтобы изменить свою жизнь, важно увидеть разницу между тем, какие навыки и модели вашего поведения есть у вас сейчас, и тем, чего хочется достичь в будущем.

Для этого необходимо определить, что и как вы делаете сейчас, и в чем будет заключаться усовершенствование, в чем разница между действительным и желаемым, реальным и идеальным.

В течение двух недель, пока вы будете работать с этой книгой, вступая в любой контакт – словесный или молчаливый – с другим человеком, попробуйте замечать и анализировать ваши реакции на него.

### РАССМОТРИМ СИТУАЦИИ

**1 Собеседник** задает вам много вопросов – какова ваша реакция? Вы озадачены? Растеряны? Раздражаетесь? Злитесь? Смущаетесь?

**2 Кто-то** из близких рассказывает вам, как он вами недоволен. Что вы чувствуете? Унижение? Обиду? Злость? Возмущение? Страх?

**3 Кто-то** из сотрудников рассказывает о своих взаимоотношениях с коллегами. Какие чувства вызывает у вас его рассказ? Сочувствие? Негодование? Скуку? Смущение? Желание помочь или поддержать?

**4 В метро кто-то** сел слишком близко к вам. Что именно вы чувствуете?

Ваши реакции могут быть самыми разнообразными, здесь нет правильных или неправильных реакций, для каждого человека они индивидуальны.

### ОТВЕТЬТЕ НА ВОПРОСЫ

**1 Как вы** себя ведете в описанной ситуации?

**2 Чем** отвечаете собеседнику (словами, жестом, взглядом)?

**3 Какие** конкретные слова произносите, что делаете?

Отвечая, не старайтесь изменить, «приукрасить» ваше поведение. Задача – увидеть максимально четко, как строится ваш контакт с окружающими, изучить все детали.

Вы будете выполнять подобные упражнения в течение 14 дней. И каждый вечер заполнять таблицу – что-то вроде «дневника наблюдений». Заполните ее сегодня для тренировки (см. стр. 8).

Дата	Произошедшее событие	Какие чувства я испытывал к этому человеку (к его рассказу, к другим участникам ситуации)	Как я отреагировал, что сказал, что сделал	Что мне на самом деле хотелось сказать (сделать)	Какие мысли и чувства остановили меня
День 0					

### ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ!

**1 Трудно быть честным** с самим собой. Обычно, реагируя на какую-то ситуацию, мы объясняем себе свои реакции с точки зрения их «правильности»: «Я не разозлился, что вы, – говорим мы сами себе, – нет, я просто был в недоумении». Например, вы можете узнать, что иногда вы злитесь там, где «нужно» быть великодушным или хотите плакать там, где «нужно» показать невозмутимость, или с трудом скрываете смех там, где «положено» скорбеть. Такой самообман – препятствие для обретения навыков уверенности.

Трудность в том, что если мы будем честными, то узнаем о себе много нового, и, возможно, на первый взгляд неприятного.

**2 Вступая в контакт**, мы поневоле описываем человека: как он поступил по отношению к нам, что сделал, каков он из-за этого. То есть наша реакция является следствием цепочки мыслей.

Например, если вам наступили на ногу в метро, вы можете подумать: «Вот хам!!» – это ваша оценка, мысль, описание. Построенное на таких описаниях общение не приводит к эффективной для обоих участников коммуникации. Это видно по тому, что мы получаем в ответ: «Сам хам!!».

В этом же примере такой реакцией может быть: страх, боль, унижение, злость, радость, зависть, раздражение, недоумение, азарт, благодарность, чувство собственной важности и так далее – у каждого индивидуально.

Важно отследить не описание другого человека, которое вы делаете при контакте с ним, а вашу собственную эмоциональную реакцию, которая стоит за этим описанием.

**3 Оценка себя** вместо обнаружения своей реакции. Например, в вышеописанной ситуации, вы можете подумать: «Как же я так встал, что на меня все натываются?», тогда как вашей реакцией может быть здесь смущение, стыд, злорадство или что-то еще.

Каждый раз, когда вы будете оценивать, как вы прожили ту или иную ситуацию, отказывайтесь от привычных разделений себя на «плохого» и «хорошего».

Наверняка вы замечаете, как иногда думаете о себе: «Что за бездарь! Ну, как всегда! Ну, как обычно! Спорить такую ерунду! Ну, кто за язык-то тянул?! Чего стоял, как столб?!». Увы, эту милую привычку придется оставить в прошлом. В вашей новой жизни вам пригодится другой навык. Устраивая себе «разбор полетов», вы теперь будете говорить себе следующее: «Мне удалось то-то и то-то; вот здесь я продвинулся еще на один шаг; а вот здесь, здесь и здесь – моя *зона дальнейшего развития*».

А все «левые» мысли, выражающиеся в ругани, самогнблении, или, культурнее говоря, самокритике, придется отправлять в помойное ведро за ненадобностью. Если они не захотят идти по доброй воле – просто посылайте их на три буквы.

## **ПЛАН ОБУЧЕНИЯ УВЕРЕННОСТИ**

**1 Учимся отслеживать** свои реакции на других людей и свои потребности, связанные с данными реакциями.

**2 Учимся предъявлять** свои потребности другим людям. Главная задача этого периода – научиться произносить новые для вас формулировки, не ожидая, что люди будут реагировать на них как-то иначе. Иначе говоря, вы будете тренироваться складывать буквы в слова и приучать свой рот их произносить.

**3 Учимся контактировать** с людьми, то есть выстраивать диалог, учитывающий реакцию других людей на ваши слова. В этот период вам понадобится научиться соединять ранее натренированные навыки самонаблюдения и самопредъявления с вниманием к другому человеку.

**4 Расширяем диапазон** и направления своих коммуникаций.

### **ВАЖНО!**

При выполнении упражнений не торопитесь. Нельзя читать всю книгу, а потом выполнять упражнения. Даже не полезно читать одно упражнение полностью, и только потом браться за его выполнение.

В основе эффективного обучения лежит практический опыт: только совершив действие и осмыслив его, мы обретаем опыт, который позволяет эффективно выполнять и следующее действие.

На весь период – 14 дней – вам понадобятся таблицы, которые есть в книге и которые вы будете заполнять. Они помогут вам отслеживать происходящие изменения.

Гораздо труднее увидеть проблему, чем решить ее. Для первого нужно воображение, а для второго лишь умение.

*Джон Бернал*

## Резюме дня

Дата	Произошедшее событие	Что мне удалось сделать	Что мне не удалось сделать	Что помогло мне сделать новые шаги	Какие мысли и чувства остановили меня
День 0					

## **День 1**

### **Задача**

Понять, каких навыков (и в каком объеме) вам не хватает, что вы должны научиться делать и говорить, чтобы обрести уверенность в себе.

### **Девиз**

Уверенность – это выученная последовательность определенных действий.

## Диагностика уверенности

### НАВЫКИ УВЕРЕННОСТИ

**1 Привычка замечать** то, что видимо и слышимо в реальности, не приукрашивая факты своими фантазиями, ожиданиями катастрофы или необоснованными надеждами. А также умение использовать эту информацию.

Помните, вы никогда не сможете узнать, что думают другие, если только не спросите у них об этом. Ни у кого из нас нет в голове машинки, которая читает мысли или чувства других людей. Мы гораздо менее могущественны, чем нам кажется.

**2 Умение быть недвусмысленным** в своих посланиях другим. Например, если вы человек очень стеснительный и вежливый, и вам предлагают перекусить, когда вы голодны, вы можете истекать слюной, но говорить при этом: «Спасибо, я сыт».

Если вы делаете так, то ваше послание двусмысленно: ваше тело говорит одно, а ваша речь – другое. Вот он и внутренний конфликт: «Я хочу, но как это воспримут другие?». Другие обычно теряются, не зная, чему верить: вашему голодному виду или вашим словам. Кроме того, если вы не сообщаете ясно, чего вы хотите, что вам подходит, а что – нет, вы вводите других в заблуждение и можете вызывать недоверие.

**3 Умение быть разным** в разных ситуациях, а не придерживаться одного и того же набора черт характера и действий; умение отказываться от неудачных, непродуктивных, неэффективных решений и искать новые, пробуя другие способы и стратегии поведения.

**4 Умение ставить перед собой задачи**, разбивать их на маленькие кусочки и последовательно решать одну за другой.

**5 Умение ценить достигнутое** и опираться на опыт, извлекая из него ресурсы для движения вперед и умение руководить направлением своей жизни.

**6 Осознание своей правоты**, своих знаний, своих потребностей и предпочтений, а так же четкое понимание, что вам совершенно не подходит, и в чем вы нуждаетесь.

**7 Искусство диалога** и конфронтации, умение реагировать на критику и выдвигать ее, расширять свои границы, отстаивать свои мнения и потребности, не оскорбляя и не унижая других. Умение реагировать на манипуляции других, приходя к честному диалогу и сохраняя свои позиции в коммуникации.

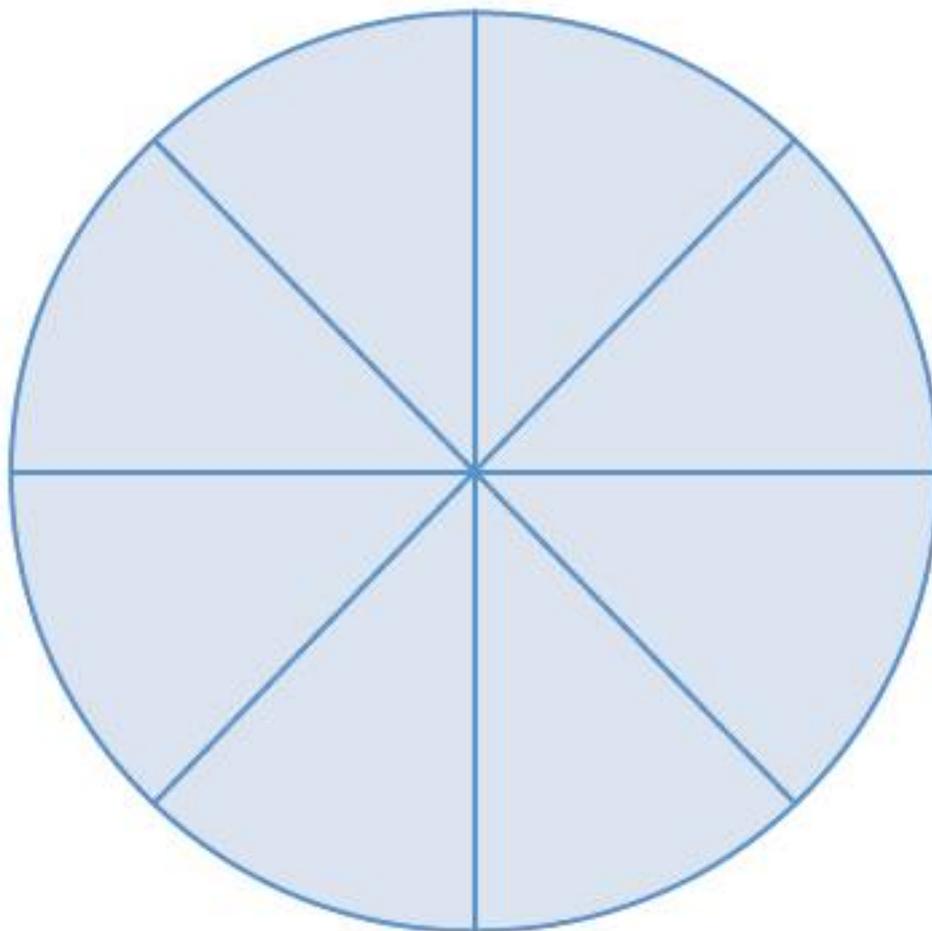
Если вас пугает злость или обида других людей на ваши поступки, если вы испытываете чувство вины или боитесь кому-то не понравиться, вам трудно выработать уверенное поведение. Быть уверенным, в том числе – это уважение права других быть собой. Умение различать вину и ответственность свою и чужую, рамки ролей, прав и обязанностей, границы возможностей – своих и чужих.

**8 Мотивация к изменениям.** Уверенный в себе человек не сопротивляется любым переменам из страха что-либо потерять, а наоборот, готов в случае необходимости изменить как себя, так и ситуацию.

#### Формула дня

Знания + Смелость быть собой + Умение развить слабые стороны =  
Уверенность

## Упражнение 1



Каждый отрезок, идущий от центра к окружности, является шкалой от 0 до 100. Нарисуйте в центре круга 0, а снаружи – 100.

Прислушайтесь к себе и поставьте жирную точку на каждом отрезке, оценив себя: как вам кажется, где на этом отрезке от 0 до 100 вы обнаруживаете себя в текущий момент вашей жизни?

Когда вы будете проставлять точки, ориентируйтесь на общую картину вашей жизни, а не на какие-то конкретные ситуации, на свое самоощущение, а не на то, что думают о вас другие.

**1 Восприятие.** Насколько честно и точно вы видите реальную ситуацию, в которой вы находитесь и способны распознать, что именно делает ваш партнер/противник, с которым связана эта ситуация?

**2 Конкретность.** Насколько полно и недвусмысленно вы умеете дать понять другому, что вам нужно, с тем чтобы это получить? Здесь хорошей иллюстрацией может послужить пример, приведенный выше (о предложении перекусить).

**3 Рамки и границы.** Насколько вы умеете поддерживать то, что вам подходит и отвергать то, что вам не подходит, говорить «да» и «нет», «мне нужно, я хочу» и «мне не подходит, я не буду»? Насколько гибким вы можете быть в решении задач, отвергая неудачные реше-

ния и находя новые, более подходящие; выбирая новые способы поведения, когда старые не подошли?

**4 Прагматичность.** Насколько вы способны планировать свои жизненные задачи и последовательно их реализовывать?

**5 Стабильность.** Насколько вы стабильны в своих решениях и действиях, чтобы не сворачивать с важного для вас пути? Насколько вы способны не бросаться в крайности? Например, вы решили, что вам необходимо создать семью, но после первой неудачной попытки вдруг изменили свое решение: «А, черт с ним, буду карьеру делать». В этом случае трудно говорить о вашей стабильности. Насколько вы надежны для других людей в действиях и договоренностях?

**6 Опора на картину мира.** Какова ваша картина мира, знаете ли вы закономерности отношений и решения жизненных задач? Насколько вы можете опираться на ваши представления о мире, о людях, о закономерностях жизни? Есть ли у вас какая-то своя философия или парадигма жизни (например, религиозная или еще какая-то)?

**7 Умение конфронтировать.** Умеете ли вы конфронтировать, не унижая другого, и не разрывая отношений? Насколько вы выносливы к эмоциям и требованиям других людей, к их реакциям на ваши действия и слова? Насколько легко вас уговорить, шантажировать, сбить с пути? Насколько легко вас заставить почувствовать себя виноватым за чувства других людей? Чем легче – тем ближе к центру будет ваша точка на отрезке, соответствующем этому критерию уверенности.

**8 Ответственность.** Насколько вы сами чувствуете собственную ответственность за события вашей жизни и ваши конкретные действия? Например, если вы часто говорите: «да, это потому что я Овен» или «это потому что меня так воспитали» или «с таким начальником далеко не продвинешься» – вряд ли вы несете ответственность за свою жизнь. Насколько вы хотите поменять свою жизнь и себя? Насколько вы готовы к тому, что ваша жизнь, ваше общение с другими изменятся?

Когда вы расставите все точки на отрезках, соедините их одной линией. Получится «Антарктида» вашей уверенности.

## ОТВЕТЬТЕ НА ВОПРОСЫ

**1 Что вы испытываете,** когда смотрите на эту Антарктиду?

**2 Вы чувствуете грусть,** отчаяние и упадок сил или наоборот – подъем, энергию, радость, любопытство, интерес?

Если вы ощущаете больше уныние и бессилие – похоже, что вы не верите в свои силы изменить свою жизнь, не чувствуете ответственность за нее и преувеличиваете величину препятствий. Попробуем определить, что теперь с этим можно сделать. А для этого продолжим упражнение. Снова прислушайтесь к себе и, не торопясь и задумываясь, поставьте на тех же самых отрезках той же самой окружности жирные крестики в том месте, где вы хотите оказаться.

Некоторые ставят крестики, немного не доходя до границы окружности, некоторые на самой окружности, некоторые – там же, где стоит точка, а некоторые спрашивают: «А можно снаружи круга поставить крестик?»

## ОБОСНУЕМ ТОЧКИ И КРЕСТИКИ

Возьмите для анализа один из критериев, который, при взгляде на диаграмму, вызывает у вас наибольшее беспокойство, волнение, возбуждение.

Скажем, вы поставили точку на 30%, а крестик – на 70%.

**ОТВЕТЬТЕ НА ВОПРОСЫ.**

**1 Как вы поняли**, что именно это качество у вас находится на уровне 30%? По каким признакам и событиям вашей жизни? Опишите эти признаки и события.

---

---

---

**2 Теперь посмотрим** на крестик. Опишите подробно, что это может быть за ситуация или ряд ситуаций и событий, по которым вы сможете определить, что у вас по этому критерию 70%. Как вы это поймете? По каким признакам?

---

---

---

Часто бывает достаточно увидеть, к чему вы хотите прийти, чтобы начать менять жизнь.

**3 Что вам мешает** двигаться от точки к крестику? Опишите все внешние обстоятельства и внутренние причины, которые мешают вам двигаться в этом направлении.

---

---

---

**4 Что вам помогает** двигаться от точки к крестику? Опишите все внешние обстоятельства и внутренние причины, которые помогают вам двигаться в этом направлении.

---

---

---

Разобрав один аспект уверенности, вы можете проделать это и с другими аспектами.

И диаграмму, и списки отложите и сохраните. Окончив работу над книгой, вы можете проделать это упражнение еще раз и посмотреть, что изменилось за эти дни.

## Упражнение 2

На основе предыдущего упражнения составьте два списка. В одном из них выпишите все ваши препятствия на пути развития уверенности, в другом – все, что вам помогает, ваши внутренние и внешние ресурсы.

### ОТВЕТЬТЕ НА ВОПРОСЫ

**1 Какие чувства, мысли и впечатления посещают вас, когда вы читаете эти списки?**

---

---

---

**2 Что кажется преодолимым, а что вызывает чувство бессилия?**

---

---

---

**3 Что нужно вам для того, чтобы двигаться дальше?**

---

---

---

## **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.