

в и к т о р ш е й н о в

ПУТЬ ПОБЕДИТЕЛЯ

ОТ НЕУВЕРЕННОСТИ К УСПЕХУ



Виктор Павлович Шейнов
Путь победителя. От
неуверенности к успеху
Серия «Сам себе психолог (Питер)»

pdf предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23588106
Виктор Шейнов Путь победителя. От неуверенности к успеху:
ISBN 978-5-4461-0356-0

Аннотация

Робеете в присутствии важных для вас людей? Стесняетесь задать вопрос незнакомым? Попросить начальника о прибавке к зарплате – это для вас нереальный подвиг? Известный психолог Виктор Шейнов поделится собственным опытом преодоления неуверенности и настроя себя на путь победителя. В книге представлены способы избавления от неуверенности как черты характера и приемы достижения успехов.

Содержание

Автор – читателю:	5
Часть I	9
Глава 1	9
Глава 2	36
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Виктор Шейнов
Путь победителя
От неуверенности к успеху

Серия «Сам себе психолог»

© ООО Издательство «Питер», 2017

© Серия «Сам себе психолог», 2017

* * *

Автор – читателю: «Я избавился от неуверенности – почему бы вам не повторить этот успех?»

*Кем бы ты ни был, стань лучше.
Авраам Линкольн*

*Уверенность в себе – основа для того, чтобы
радоваться жизни и иметь силы действовать.
Ф. Шиллер*

Перед тем как приобретать какую-либо книгу, стоит убедиться, что автор действительно **компетентен** в этой области. Сейчас может писать кто угодно и о чем угодно, поэтому всегда обращайте внимание, чье имя указано на обложке. Говорю об этом потому, что дружу с многочисленными читателями своих книг (их продано 800 000) и стараюсь, чтобы они получали **пользу** от прочтения каждой книги.

Какое отношение я сам имею к теме данной книги? Мое детство создало *все условия* для того, чтобы *стать неуверенным в себе и неуспешным*: рос слабым, постоянно болел (в первый класс из-за общей слабости приняли с трудом в восьмилетнем возрасте). Во дворе, где по необходимости проте-

кала вся моя мальчишеская жизнь (в шестиметровой проходной комнатухе нас жили две семьи, пять человек), за чрезвычайную худобу постоянно подвергался насмешкам со стороны сверстников, обидным «дразнилкам» и нередко был бит, поскольку на слабых более сильные самоутверждаются, а заступиться было некому – безотцовщина. Постоянно приходила мысль: *«Я не такой, как все, я хуже всех!»* Чувство беспомощности, неуверенности укоренилось и отравляло все мое существование. Не хотелось жить. В отличие от многих, я не люблю вспоминать детство и не хотел бы вернуться в него.

Я преодолел это состояние, стал уверенным в себе человеком и покажу в книге, как это может сделать каждый, кто страдает от неуверенности в себе.

Забегая вперед, хочу раскрыть ноу-хау моего метода. Я искал (и нашел) не только способы избавиться от неуверенности вообще, но и приемы преодоления ее в конкретных ситуациях. Ведь именно в них неуверенность и мешает. Разрешив ситуацию, вы каждый раз ощущаете удовлетворение от очередной (возможно, и небольшой) победы. Согласитесь, стоит ли сомневаться в себе, если вы раз за разом решаете задачи, которые ставите перед собой? *Чувство неуверенности* отступает, когда мозг занят практическим освоением конкретных приемов, и вы наслаждаетесь достигнутым результатом. **Уверенность в себе и успех идут рука об руку.** То есть при моем подходе мы получаем «два в одном»:

одновременно приобретаем и уверенность, и успех.

Вам будет легче, чем мне, избавиться от неуверенности в себе, поскольку вы пойдете по проторенному пути. Вам просто нужно воспользоваться готовыми, проверенными на практике приемами, которые мне самому пришлось разрабатывать: умение убеждать, скрыто управлять людьми, располагать к себе, успешно предотвращать и разрешать конфликты, выступать перед аудиторией, говорить «нет» (не испытывая чувства вины), защищаться от манипуляций. Вы, как и я сам, будете подавлять чувство неуверенности, когда загрузите свой мозг освоением приемов, приводящих к успеху. Ощущение реальных успехов не оставит и следа от вашей неуверенности.

В свое время я немало пострадал от манипуляций и потому занялся этой проблемой. Написал книги «Психология манипулирования», «Манипулирование и защита от манипуляций» и другие и в процессе исследований обнаружил, что именно неуверенные в себе люди часто становятся **жертвами манипуляторов**. Альтернативой неуверенному поведению служит ассертивное поведение, когда человек *уверенно* отстаивает свои интересы, не ущемляя интересы других людей. Я стал изучать ассертивность. Результаты этих исследований приведены в моих статьях (см. список литературы). В частности, мной разработаны тест, определяющий тип человека – уверенный (ассертивный), неуверенный или агрессивный, и тест «Степень незащищенности человека от мани-

пуляций» (эти тесты в числе других полезных тестов приведены в книге).

Неуверенность в себе – серьезная проблема, она родом из детства (с этого я начал, и об этом еще пойдет речь), поэтому чтобы избавиться от нее, нужны в первую очередь достоверные *знания*. Ведь часто приходится наблюдать, что именно из-за незнания люди понапрасну мучают себя.

В первой части книги представлены способы, позволяющие избавиться от неуверенности как черты характера, во второй – приемы преодоления неуверенности в конкретных ситуациях и методики достижения успехов. Можно начинать чтение со второй части: я сам шел таким путем – от частного к общему.

В заключение отмечу, что заинтересован в откликах на книгу, в предложениях и замечаниях. Их можно направлять по адресу: sheinov1@mail.ru. На письма я отвечаю.

А пока желаю успеха! Успеха в освоении и применении знаний, практическая польза которых подтверждена успешным опытом их применения всеми, кто освоил их на моих тренингах.

В. П. Шейнов

www.sheinov.com

Часть I

Неуверенность в себе

Истоки проблемы и ее решение

Глава 1

Уверенность в себе и неуверенность

Уверенность и гору с места сдвинет.
Русская пословица

*Уверенность в себе – основа для того, чтобы
радоваться жизни и иметь силы действовать.*
Ф. Шиллер

Что такое уверенность в себе?

Дабы избежать разночтений, изучение понятия «уверенность в себе» начнем с его точного определения. Отправной точкой послужит определение, данное в Большом психологическом словаре: «*Уверенность в себе* – это переживание человеком своих возможностей, относящихся как к задачам, которые перед ним стоят в жизни, так и к тем, которые он

ставит перед собой сам. Уверенность в себе в каком-либо виде деятельности имеет место в том случае, когда **самооценка** человека в данном виде деятельности соответствует его реальным возможностям. Если самооценка выше или ниже реальных возможностей, то имеет место соответственно **самоуверенность** или **неуверенность в себе**. Уверенность в себе (равно как самоуверенность или неуверенность в себе) может проявляться в отдельных видах деятельности или в отношении к действительности, но может стать и устойчивым качеством личности, распространяясь на те виды деятельности, в которых у человека еще нет опыта».

Уверенность в себе – свойство личности, ядром которого выступает позитивная оценка индивидом собственных навыков и способностей как достаточных для достижения значимых для него целей и удовлетворения его потребностей. Уверенность в себе как основу адекватного поведения следует отличать от самоуверенности.

Уверенность – это в первую очередь знание себя и владение собой; это вера в свою уникальность, непоколебимая вера в право быть уникальным; это спокойное, не напоказ, осознание собственной силы и собственных возможностей; это черта характера, которая помогает ставить реальные цели и достигать их; это оптимистичный способ взаимодействия с окружающими; это умение трезво видеть в себе то, что достойно уважения, и то, что необходимо в себе изживать; это готовность оказать помощь более слабому и принять помощь

от более опытного и сильного.

Уверенность в себе определяется нашим субъективным восприятием себя, своих возможностей и навыков, нашим психоэмоциональным состоянием, нашими убеждениями и внутренними установками. Помимо этого, данное качество опирается на наши действительные навыки и умения.

Общая уверенность в себе включает социальную смелость и инициативу в контактах. *Социальная смелость* является противоположностью социальных страхов и выражается в позитивном эмоциональном фоне, сопровождающем любые, в том числе новые, социальные контакты. *Инициатива в контактах* заключается в готовности к такого рода контактам.

Уверенность в себе проявляется в разных аспектах. Во-первых, это уверенность *в своих силах*, в своих возможностях и начинаниях. Во-вторых, это уверенность в себе *в процессе общения*, которая выражается в твердости, настойчивости и отсутствии стеснительности. В-третьих, это *адекватное восприятие* собственных реальных качеств; развивая эти качества, человек становится все более уверенным в них. В-четвертых, это защита от мнительности, излишних сомнений, которые способны стать тормозом на пути у всех ваших начинаний. (Хотя не следует бояться сомнений. Сомневаться в себе – это нормально, и иногда это помогает избавиться от излишней самонадеянности и самоуверенности.)

Преимущества уверенности

Уверенность в себе дает надежду прежде всего на самого себя.

Уверенность в себе дает осознание ответственности за собственные поступки и слова.

- Уверенность в себе дает освобождение от комплексов, внутренних зажимов и заниженной самооценки.
- Уверенность в себе дает направление усилиям по самосовершенствованию.
- Уверенность дает возможность из всех вариантов действий выбирать наилучшие.

Проявления уверенности (но не самоуверенности!) в повседневной жизни

- *Обучение.* Человек, для которого ошибки – не повод для огорчения, а дополнительная возможность учиться, исправляя их, уверен в себе.
- *Профессиональная деятельность.* Человек, спокойно и с достоинством продвигающийся по карьерной лестнице, опираясь на свои возможности и опыт, уверен в себе.
- *Межличностные отношения.* Чем более уверен в себе человек, тем проще ему выстраивать отношения с окружаю-

щими.

- *Политическая деятельность.* Успешность в политике невозможна без уверенности в себе.
- *Спорт.* Уверенный в себе человек достигает результата легче и быстрее, чем равный по силе, но не обладающий этим качеством характера.
- *Семейное воспитание.* Родители, не забывающие хвалить ребенка за все его достижения, включая самые небольшие, воспитывают в нем разумную уверенность в себе.

Неуверенность в себе

Неуверенность в себе, казалось бы, не такой уж страшный порок. Ну, подумаешь, засомневался и не пошел на свидание с девушкой или отменил деловую встречу. Мир же от этого не рухнул. Девушка, конечно, обиделась, партнеры не захотели больше иметь с вами дела. Ну и что? А кто знает, может быть, именно эта девушка – ваша судьба и именно эта деловая встреча повернула бы колесо Фортуны в вашу пользу? Вы этого не знаете, потому что вы не использовали свой шанс из-за банальной неуверенности в себе.

А если мы подсчитаем, сколько потерь происходит в жизни из-за робости и нерешительности, уверяю вас – волосы дыбом встанут. Энергия, деньги, люди – все это пожирается беспощадным огнем ваших сомнений, нерешительности, неуверенности в себе. На пепелище остаются лишь тени вос-

поминаний о нереализованных мечтах. Но вы можете изменить свою жизнь и получить от нее все, что вам полагается по праву: хороших друзей, работу, деньги, любимую жену, здоровье. Для этого нужно стать уверенным в себе человеком. Это в ваших силах. Нужно только освоить те приемы, которые приводятся в книге.

Характеристики уверенного, неуверенного и агрессивного поведения

	Агрессивное поведение	Уверенное поведение	Неуверенное поведение
Контакт глазами	Пристальный взгляд прямо в глаза собеседнику	Устойчивый контакт: в глаза партнеру смотрят в момент предъявления требований, отводят взгляд, когда слушают возражения	Отсутствие контакта: смотрят себе под ноги, в потолок, в свои бумаги, но не в глаза собеседнику
Дистанция общения	Минимальная. На партнера все время «наступают», вторгаются на его территорию	Оптимальная. Соответствует стандартам официального общения	Стремится к увеличению: от партнера «отступают», начинают говорить с очень большого расстояния
Жестикуляция	Бурная. Размахивают руками, совершают шумные и хаотичные движения, стучат дверями и ломят подвернувшиеся под руку предметы	Соответствует смыслу сказанного	Напряженная. Дрожь и хаотичные движения. Судорожно перебирают бумаги, не знают, куда деть руки
Тон, громкость голоса	Крики, вопли, угрожающие интонации. Собеседника совсем не слушают, не дают договорить. Говорят короткими рублеными фразами	Говорят достаточно громко, чтобы быть услышанным собеседником. Уверенные интонации. Собеседника внимательно выслушивают	Говорят тихо, сбивчиво, стремятся сократить паузы в разговоре. Фразы неоправданно затянуты

Чувства	Злость, ярость	Спокойствие, уверенность	Страх, тревога, вина
Содержание речи	Упреки, угрозы, приказы, оскорбления	Информирование о своих правах, желаниях, намерениях, действиях	Оправдания, извинения, объяснения
Местоимения («я», «мне»)	Во фразах, содержащих угрозы и приказы	Указывают на тот факт, что именно «я сам» стою за данным требованием	Используется неопределенная форма глагола, речь идет от третьего лица
Содержание требования	Угрозы, приказы	Краткое и четкое	Понять, что именно хочет человек, невозможно — об этом не говорят
Обоснование	Не дается	Краткое и четкое	Обоснование излишне длинное и путаное, насыщено извинениями и ненужными объяснениями

Как проявляется неуверенность в себе

Далеко не всегда все перечисленные ниже признаки неуверенности наблюдаются у каждого неуверенного в себе человека, но наличие даже некоторых из них сильно снижает

психологический комфорт (это озабоченность собственными психологическими и физическими недостатками, *низкий уровень самооценки*, страх публичных выступлений, потение рук, комок в горле и затрудненное дыхание при знакомстве, паника перед авторитетами, болезненная щепетильность относительно мнения других, ужас при мысли оказаться в центре внимания, чувство вины и стыда за происходящее). Неуверенные люди не способны проанализировать сложную ситуацию и принять ответственное решение.

Неуверенному в себе человеку психологически некомфортно жить в обществе «иных» людей, трудно раскрепощенно общаться. Следовательно, затрудняется адаптация в целом (в учебе, работе). Неуверенный человек может испытывать стресс от необходимости достойно ответить обидчику. Даже если «обидчик» – собственный любознательный ребенок.

– Мама, а что такое паранойя?

– Ты же понимаешь, что я этого не знаю, и спрашиваешь это, чтобы поиздеваться надо мной!

Неуверенность в межличностных отношениях мешает заводить новые знакомства, постепенно приводит к формализации отношений и к тому, что жизнь становится скучна и бедна эмоциями, а вокруг человека возникает своеобразный вакуум. Этот вакуум большинству людей неприятен, человек начинает чувствовать себя одиноким, покинутым. Он думает, что никому не интересен, что всем безразличен. Подоб-

ные мысли не проходят бесследно. Потребности быть любимым и принадлежать к группе относятся к числу основных потребностей, присущих людям. То есть у каждого в той или иной мере существует *потребность, нужда* в межличностных отношениях.

Отчего же люди сами ограничивают себя в межличностных отношениях? Почему психологи слышат так много жалоб на одиночество, отсутствие любви, друзей и долговременных привязанностей? Почему во многих семьях между родителями и детьми царят холод и отчуждение?

Причин такого положения вещей немало. Назову важнейшие:

1. Страх быть отвергнутым или высмеянным. Многие даже не предпринимают попыток сближения с другими людьми, поскольку убеждены, что ничего хорошего из этого не выйдет (будет получен отказ, «надо мной только посмеются», «меня никто всерьез никогда не примет»). Вообще говоря, страх и волнение при первых контактах с незнакомыми людьми вполне естественны. Проблема неуверенных и застенчивых людей в том, что этот страх разрастается до масштаба барьера, не позволяющего им даже попытаться наладить отношения, что страх контакта становится навязчивым эмоциональным состоянием, приводящим к нарушениям самооценки и потере чувства самоуважения.

2. Заниженная самооценка. Очень часто причиной, препятствующей развитию межличностных отношений, ста-

новятся ошибочные представления о себе самом. Вот достаточно типичные формулировки, которые могут служить примером (но не для подражания) неуверенности в межличностных отношениях: *«Я никому не могу быть интересен», «Я слишком заурядный, ничем не примечательный человек, чтобы он (она) мною заинтересовался(лась)», «Я не смогу и двух слов вымолвить, если придется говорить о чем-то важном».*

Психологи легко доказывают, что большинство утверждений такого рода не имеют никакого отношения к реальности. Эти убеждения почти во всех случаях неверны, нелогичны и нерациональны.

3. Нерациональные убеждения. Причиной неуверенности в межличностных отношениях могут быть логические ошибки, приводящие к неверным и нелогичным выводам, постепенно перерастающим в прочные нерациональные убеждения. Наиболее типичными логическими ошибками являются следующие (Эллис А., 1999):

- **обобщение (генерализация).** «Ничего хорошего никому и никогда тесные межличностные связи не приносили и не принесут». Такого рода убеждения, во-первых, неверны, во-вторых, блокируют абсолютно любые начинания. Конечно, межличностные отношения у разных людей в разной степени благополучны и приятны. Но именно поэтому обобщения не выдерживают логической проверки. Категорически заявляя самому себе, что близкие отношения приносят толь-

ко негативные переживания, сам начинаешь замечать лишь негативные их стороны, игнорируя позитивные. В любом явлении есть негативные и позитивные стороны. Обобщения негативного характера как бы фокусируют внимание на негативных моментах и постепенно убивают мотивацию к любым действиям, направленным на их преодоление;

- **замкнутый круг.** Юноша был бесцеремонно отвергнут девушкой, которая еще и унизила его. С тех пор он избегает всяких контактов с женским полом. Логическая ошибка состоит в том, что на основании единичных наблюдений делаются глобальные выводы, которые не подвергаются дальнейшей проверке. Подобные выводы чаще всего неверны, при этом они вызывают неблагоприятные эмоциональные состояния и фокусируют восприятие на отрицательных эмоциях. Возникает замкнутый круг: нерациональные выводы способствуют негативным наблюдениям и умозаклучениям, а те, в свою очередь, укрепляют веру в эти нерациональные убеждения.

4. Излишнее стремление «соблюдать приличия». «А что обо мне подумают люди?» – вопрос, который многим мешает проявлять себя хоть как-нибудь. Открытое проявление своих эмоций кажется опасным делом, поскольку эмоции могут кого-либо задеть или обидеть. Неуверенность проявляется в том, что интересные люди избегают каких-либо личных проявлений вообще, а потому никого не интересуют!

5. Установка «Я должен всем». Гипертрофированное чувство долга, особенно если оно «приправлено» обобщениями («Я *всем и всегда* должен»), разрушает личность, поскольку этот «долг» не может быть «выплачен». Стремление к выполнению этой установки приносит лишь негативные эмоции, что затрудняет выполнение актуальных желаний человека.

В основе неуверенности человека в себе лежит его низкая самооценка. Посмотрим, в чем она проявляется.

Особенности поведения человека с низкой самооценкой

Жалобы и обвинения. Человек обвиняет других и жалуется на них, поскольку отказывается принять тот факт, что он сам ответствен за все, что с ним происходит. Гораздо легче переложить вину на кого-то другого, чем сказать: «*Это моя проблема*» или «*Это я должен измениться*». Человек, у которого вошло в привычку винить других в своих неудачах, чувствует себя неполноценным и пытается укрепить свое положение, принижая других.

Поиски виновного. Человек, обладающий низкой самооценкой, считает других людей виновными в том, что они не принимают его систему ценностей, не соглашаются с ним. Он компенсирует свое чувство неполноценности, пытаясь представить себя правым, а остальных – неправыми. Заметь-

те, как часто мы обвиняем людей за то, что нам не нравится в нас самих. Мы осуждаем окружающих именно за те слабости и ошибки, в которых наиболее повинны сами, – это психологическая истина.

Потребность во внимании и одобрении. Люди с низкой самооценкой испытывают постоянную потребность во внимании и одобрении. Они не способны самостоятельно понять и оценить себя как достойных и полноценных личностей. Это приводит к постоянной необходимости слышать слова поддержки, что их ценят и понимают.

Отсутствие близких друзей. У людей с низкой самооценкой, как правило, нет близких друзей. Питая неприязнь к себе, они либо становятся одиночками, живущими отдельно от остальных, либо придерживаются противоположной схемы поведения и становятся агрессивными и напористыми, критичными и требовательными. Ни та ни другая черта не способствует дружеским отношениям.

Агрессивная потребность побеждать. Это обратная сторона низкой самооценки – одержимость желанием всегда побеждать или быть правыми. Люди с низкой самооценкой обычно страдают от отчаянной потребности доказывать это всем окружающим. Пытаются выставить на первый план свои достижения. Побуждение, движущее ими, – получить признание и одобрение других людей. Цель, таким образом, заключается в том, чтобы быть лучше других.

Чрезмерное потакание себе. Некоторые люди, не при-

нимающие себя, не могут жить в гармонии с собой и обычно пытаются удовлетворить свои потребности, подменяя ориентиры. Чувствуя себя обделенными и обиженными, они стремятся к духовному и физическому «опиуму», притупляющему боль. Переедают, принимают наркотики, много пьют или курят, получая временное физическое удовлетворение, притупляющее их эмоциональные муки и отчаянную потребность в самоодобрении. Чрезмерное потакание себе компенсирует чувство самоотрицания. Такое отношение к себе временно оттягивает встречу с реальностью и растущей потребностью в переменах.

Жалость к себе. Чувство жалости к себе, или синдром «бедный я», происходит от неспособности человека распоряжаться своей жизнью. Он сознательно отдается на милость других людей или обстоятельств. Он позволяет людям расстраивать, ранить, критиковать и злить его, поскольку обладает зависимым характером и любит внимание и симпатию. Радуетса своим болезням, ведь окружающие начинают уделять ему столь желанное внимание и готовы услужить.

Неуверенность и промедление. Низкая самооценка часто сопровождается страхом перед совершением ошибок. Сомневаясь в возможности выполнить то, чего от него ожидают другие, человек обычно не предпринимает вообще ничего или по крайней мере откладывает действие на длительный срок. Он отказывается принять решение, поскольку считает себя неспособным сделать правильный выбор.

Доводилось ли вам слышать старинную сказку об орленке, который побоялся рискнуть?

Совершенно случайно крестьянин нашел яйцо орла на холме. Он отнес его в курятник и подбросил к остальным яйцам, которые высиживала курица. Позднее среди выводка цыплят оказался маленький орленок. Когда орел подрос, он вел себя как цыпленок: бегал по двору и клевал зернышки. Он расправлял крылья только для того, чтобы пролететь несколько шагов. Как все цыплята, он не искал никакой особой пищи, кроме зерен и насекомых, ползающих по земле. Однажды орел посмотрел в небо и увидел там невероятное, странное существо. «Кто это?» – спросил он, пораженный величественным полетом, изящными кругами в воздухе среди облаков, которые делала эта необычная птица. Петух ответил ему: «Это орел, величайшая из птиц». «О, хотел бы я так летать!» – «Забудь об этом, – сказал петух. – Мы совсем другие». И молодой орел забыл и умер год спустя, оставаясь убежденным, что он – цыпленок.

Этот орленок вам никого не напоминает?

Другой тип личности из категории *«неуверенность и промедление»* – **поборник совершенства**. Он близок по характеру вышеописанному типу, но всегда испытывает потребность быть правым. В основе его поведения также лежит глубокая неуверенность в себе. Он настаивает на том, что выше критики, и, следовательно, может считать себя лучше тех,

кто не соответствует его критериям совершенства.

Чувство вины

Чувство вины – одна из частых причин стресса. Мир полон ощущающих вину людей. Если вы не принадлежите к тем, кто преодолел эту деструктивную эмоцию, то, вероятно, разделяете вместе с подавляющим большинством целый набор разрушающих чувств, связанных с комплексом вины.

Практически все мы воспитывались с установкой на это чувство. Друзья, общество, школьные учителя, любимые люди превращали нас в машины, вырабатывающие этот комплекс. С детства нам напоминали о так называемом плохом поведении и неотъемлемом чувстве вины за то, что мы сделали или не сделали, сказали или не сказали. Поскольку многие люди втянуты в бесконечный поиск одобрения окружающих, они не могут справиться с навязанным им чувством вины.

Почему мы допускаем такое? Да просто потому, что вина ассоциируется с заботливостью и любовью. Если вы не заботитесь о других, то вы «плохой человек». Но дело в том, что вина не имеет ничего общего с заботливостью. Это скорее проявление невротического поведения, которое, как это ни странно, воспринимается большинством людей как нормальное. Иными словами, чтобы показать искренность своей заботы о других, приходится проявлять невротические ре-

акции, в противном случае можно услышать, что «вам все равно». Эта вывернутая наизнанку логика управляет жизнью катастрофически большого числа людей.

Как с этим быть? Когда вас попытаются заставить чувствовать себя виноватым, покажите, что это уже неэффективно. Жертва должна дать понять своему эксплуататору, что она стала неуязвимой. Сначала эксплуататор не поверит, так как он манипулировал вами на протяжении долгого времени, но, осознав, что вы больше не нуждаетесь в его одобрении, оставит свои попытки.

Стеснительность

Стеснительность (или застенчивость) – неприятное и совершенно ненужное качество, от которого следует избавляться. Ненужное потому, что ровным счетом ничего нам не дает, а только отнимает. Возьмем для примера какое-нибудь другое качество, пускай это будет страх. С одной стороны, из-за страха мы рискуем лишиться многих возможностей, так как мы никогда ни на что важное не решимся из-за нашей вечной боязни. С другой стороны, страх оберегает нас от ненужного риска: мы боимся опасных ситуаций и поэтому избегаем их, если только не считаем риск оправданным. Страх имеет как отрицательную функцию, так и положительную, защитную. Чего не скажешь о застенчивости. Если мы идем на поводу у этого чувства, то намеренно ли-

шаем себя многих ценных перспектив. Мы боимся познакомиться с человеком, который нам нравится. Мы не заводим неприятный, но важный разговор, тем самым оттягивая решение проблемы и усугубляя ситуацию. Мы боимся подойти к начальнику и потребовать обоснованного повышения зарплаты. В общем, мы от чего-то отказываемся: от приятных знакомств, от перспективных возможностей, от достижения своих целей и реализации желаний! И ради чего? Ради какого-то чувства, которое сидит у нас внутри. А что мы получаем взамен? Ровным счетом ничего.

Стеснительность ни от чего плохого нас не оберегает, никак не помогает. Она только ограничивает наши возможности и культивирует иные вредные личностные свойства: неуверенность в себе, слабость характера, подверженность чужому влиянию. Стеснительными людьми легко манипулировать, потому что они боятся отстаивать свои позиции, защищать собственное мнение и перед лицом более сильной личности робеют, позволяя навязывать им свою волю.

Стеснительность: впечатление на окружающих

Стеснительность вызывает в других как инстинктивное, так и сознательное отвержение. Причем человеку может казаться, что он чуткий, вежливый и тактичный, никогда не позволяет себе ничего лишнего и не тревожит других людей по пустякам и тем самым производит на них самое по-

ложительное впечатление. На самом деле стеснительный человек создает прямо противоположное впечатление. Излишние робость, стеснительность являются демонстрацией какой-то слабости и как следствие – не подкупают других людей. В лучшем случае просто сформируется о стеснительном не самое хорошее мнение. В худшем – стеснительностью кто-то воспользуется в своих интересах.

Заискивающая вежливость, чрезмерные такт и мягкость в общении, игнорирование неудобных, но нужных тем в разговоре говорят о неуверенной в себе, зависимой личности. Например, девушки и женщины отдают предпочтение представителям противоположного пола, кто проявляет наибольшую настойчивость, добиваясь их внимания (любви, интима). Для них настойчивость – признак желания, которое она вызывает. Впоследствии они объясняют свою неуступчивость словами: «Ты не очень-то этого и хотел». И это справедливо не только в отношении свиданий с представителями другого пола, но и в отношении общения со всеми людьми. Не следует возводить свои недостатки в достоинства. Стеснительность – плохое качество, оно создает много проблем на вашем пути. О том, как от него избавиться, и пойдет речь далее.

Стеснительность – это всего лишь чувство

Стеснительность – это неприятное чувство, которое воз-

никает в моменты неудачных, на ваш взгляд, ситуаций. То есть стеснительность – явление внутреннее, а не внешнее. Хотя не все это до конца понимают и неосознанно связывают свое нежелание создавать неудобные ситуации с какими-то внешними обстоятельствами (тем, что о них подумают другие, насколько это допустимо в обществе, как они будут выглядеть и т. д.). Для того чтобы перестать стесняться, нужно стремиться не к полному избавлению от такого чувства, как робость, а научиться его терпеть и действовать вопреки ему.

Перед тем как вам делают прививку против какой-нибудь инфекции, вы понимаете, что ее сделать нужно. Вы не прячетесь от врача только потому, что придется немного потерпеть, так как дело касается вашего здоровья. Ожидание неприятных ощущений не заставляет вас не делать то, что делать обязательно нужно. Тогда почему же стеснительность может заставить вас трусить перед сознанием неудобной ситуации? Ведь чувства неловкости, стыда, так хорошо вам знакомые, – это просто ощущение дискомфорта, такая же легкая и быстрая боль (только душевная), которую вы должны научиться терпеть, если желаете добиваться своего. Достаточно сказать себе: «Немного потерпи, ничего страшного, так надо».

Как перестать стесняться противоположного пола

Рассмотрим конкретную ситуацию (для примера приведу ситуацию, в которой многие могут испытывать неловкость). Вы хотите познакомиться с девушкой (парнем), но стесняетесь подойти и заговорить. Если вы начнете сомневаться («А вдруг я ей (ему) не нравлюсь?», «А вдруг я буду выглядеть глупо?», «А вдруг...?», «А вдруг...?»), то так никогда не подойдете и упустите свой шанс. Правильный настрой должен быть таким: *«Я подойду к ней (нему), потому что я этого хочу. Каким бы ни был результат, попытка не пытка, и я абсолютно ничего не теряю. Просто могу испытать чувство неловкости в данной ситуации, но ради достижения нужного мне результата готов немного потерпеть. Смелость города берет!»*

Подруги собирают девушку на свидание. Подносят рюмку благородного напитка: «Это чтобы не стеснялась». Затем вторую: «Это для храбрости».

Стеснительность – это самообман

Итак, вы свели все многообразие якобы нерешаемых проблем, которые рисует вам рассудок (вероятность выгля-

деть глупо, неблагоприятные взгляды окружающих, мнимая необоснованность ваших претензий на чье-то внимание и т. д.), до одной проблемы, которая решается просто-напросто – ее игнорированием! Так ведь намного легче на что-то решиться. Скорее, вы обманываете себя, когда возводите на почве этого чувства мнимые преграды, не желая видеть свой безрассудный страх. Чтобы избавиться от него, вы должны воспринимать стеснительность как то, чем она действительно является – неприятной эмоциональной реакцией на внешние обстоятельства и всё! Всегда думайте о ней в таком ключе.

Прежде чем избавиться от какого-то чувства, нужно научиться его терпеть. А когда вы сможете терпеть какую-то эмоцию, действовать вопреки ей, не обращать на нее внимания, она будет проявляться все слабее и слабее с каждой новой ситуацией, в которой она возникает, потому что вы не будете давать ей ходу. Но если вы (когда у вас внутри все переворачивается) все равно действуете вопреки своей стеснительности и знакомитесь, завязываете разговор, то в вас рождаются два очень приятных чувства. Первое – облегчение, второе – сознание власти над собой, понимание того, что вы смогли и сделали то, что хотели сделать, вопреки всему! Как будто совершили подвиг.

И все это происходит в один момент: стоит только начать, а дальше все пойдет как по маслу. Нужно только перейти рубеж в начале неловкого разговора, как мгновение боли от

укола, — и наступит облегчение! И затем вы осознаете, что этот неприятный момент был всего лишь мигом и все оказалось не так страшно, как рисовалось вначале, и действительно стоило затраченных усилий!

Избавляйтесь от лишних мыслей, настройтесь на свою главную цель!

Часто в ситуациях, когда надо просто взять и сделать, наши мысли становятся нашими врагами. Поэтому если вы чувствуете робость перед каким-нибудь ответственным разговором, сосредоточьтесь на своей цели и выкиньте из головы все лишнее. Вкупе с предыдущей рекомендацией это помогает в неловких ситуациях. Например, вы хотите попросить повышения зарплаты у своего начальника. Тысячи подлых мыслей могут закрасться в голову, все пресловутые «А вдруг...?». Но мы уже знаем, что все эти «А вдруг...?» есть иррациональные порождения эмоционального мира, которые выдают себя за нечто разумное и основательное, это «волки в овечьей шкуре». С этим сознанием действовать, конечно, легче, но всякие ненужные мысли могут продолжать вас одолевать. Выкиньте их из головы, думайте о своей цели. *«Мне нужно получить повышение зарплаты, я уверен, что шансы есть, остальное меня не волнует».* И ни о чем, кроме этого, не думая, смело входите в кабинет начальника. Просто очистите свой мозг. Это реально помогает.

Избавляйтесь от чрезмерной вежливости и вводных фраз, демонстрируйте уверенность в себе. В разговорах не нужно быть более вежливым, чем того требует ситуация. Избегайте всяких перегруженных лишними оборотами фраз вроде *«Извините, пожалуйста, а не могли бы вы, если вас особо не затруднит, ответить на вопрос?»* Не следует думать, что люди оказывают вам какую-то огромную услугу, отвечая на ваш вопрос или удовлетворяя вашу просьбу. Они просто выполняют свою работу (*«А не могли бы вы, пожалуйста, будьте так добры, сделайте свою работу»* – согласитесь, смешно звучит), и часто им это ничего не стоит. Будьте вежливы, но в меру, чрезмерный такт говорит не о хорошем воспитании, а о неуверенности в себе, которая может только оттолкнуть людей.

Вы как бы сообщаете всем: *«Я кроткий и не умею давать отпор и требовать того, чего на самом деле заслуживаю»*. Будьте уверены, некоторые этим обязательно воспользуются в своих интересах. То же самое относится и к вводным фразам: *«А вот у меня тут один вопрос появился, не знаю даже, как начать, просто дело такое неудобное, ситуация в том, что...»*. Не переборщите с вводными фразами. Всегда переходите к самому главному быстро, но не слишком резко. Для этого подготовьтесь к важному разговору, чтобы знать, что говорить и не мямлить.

Напустите на себя уверенность или хотя бы изобразите ее, не давайте другим повода подумать, что вы сомневаетесь в

себе. Не прячьте глаза, сидите и говорите спокойно, не делайте лишних или нервных телодвижений. Всегда смотрите на себя как бы со стороны, обращайтесь внимание на то, насколько спокойно вы говорите, не допускаете ли вы интенсивной жестикуляции.

И в заключение этой главы – десять заповедей неудачника. Они написаны после знакомства с книгой американского психолога П. Вацлавика «Как стать несчастным без посторонней помощи» (М., 1990), которую горячо рекомендую всем, кто решил остаться неудачником до конца своих дней.

Десять заповедей неудачника

1. Всегда и везде жди от себя только неприятностей (больших и маленьких).
2. Если на тебя неожиданно свалился успех, сделай все, чтобы его не замечать, или, уж если это совсем невозможно, убеждай себя и всех вокруг, что это, конечно же, случайно, по ошибке и скоро кончится.
3. Будь во всем последовательным и принципиальным. Ни за что и никогда не меняй своих решений и не отступай от своих принципов.
4. Выбери одно из двух: или придерживайся чужих советов, или действуй напролом, как придется. Самое главное – не обращай внимания на то, что в действительности происходит.

5. Из всех сил уклоняйся от возможностей проверить себя, свои способности. Избегай трудных ситуаций.

6. Со страстью занимайся коллекционированием своих бед и неприятностей. Хоть и лелей каждую, ни об одной не забывай. Относись к каждой из них как к своему личному достоянию.

7. Побольше занимайся самооправданиями. Помни, поиск самооправдания и того, на кого можно свалить вину, – одно из основных интеллектуальных занятий истинного неудачника. Во всех случаях задавай вопрос «Кто виноват?» и никогда «Что делать?».

8. Относись ко всему как можно серьезнее. Не позволяй себе легкомысленного взгляда на вещи.

9. Рассматривай каждый неуспех как окончательное поражение, которое окажет решающее влияние на всю твою дальнейшую жизнь.

10. Избегай любви к себе!

Важно понять – ошибки неизбежны на всяком пути. Решение проблемы не в том, чтобы не совершать их, а в правильном к ним отношении (когда ошибки анализируются и используются для движения к цели, а не для того, чтобы в очередной раз иметь возможность все бросить и увлеченно «перемалывать» свои неудачи).

Глава 2

Как возникает неуверенность в себе

Избегайте тех, кто стремится подорвать вашу веру в себя. Великий человек, наоборот, внушает чувство, что вы можете стать великим.

Марк Твен

– Как бы ты описал свою жизнь в двух словах?

– За что?!

Родом из детства

Как показали исследования, главная причина возникновения неуверенности в себе – *комплексы вины*. Они прививаются нам в детстве. Определяющим для появления чувства вины является низкая самооценка родителей. Это касается обоих родителей, но прежде всего относится к матери, с которой ребенок проводит больше времени. Поскольку многие взрослые действуют, руководствуясь ложными принципами, ценностями и убеждениями, все это передается детям. Давайте разбираться, как это происходит.

Мозг ребенка – наиболее быстро растущий орган. В течение периода быстрого роста, известного как «период накоп-

ления», мозг получает основные впечатления, которые помогают сформировать схему поведения в жизни. Если в это время один из родителей (а тем более оба) страдает от низкой самооценки, она легко усваивается впечатлительным сознанием ребенка.

Все начинается с того момента, когда ребенок совершает свою первую ошибку и его называют плохой девочкой или плохим мальчиком. Ребенок буквально воспринимает эти слова и считает плохим себя, в то время как в действительности плохими были лишь его поступки. Истина в том, что изначально плохих детей не бывает. Единственное, что «плохо» в любом ребенке, – его неспособность (в силу возраста) осознать принципиальное отличие поступка и оценки личности в целом.

Если ситуация повторяется и на ребенка навешивается соответствующий ярлык, ребенок убеждается в мысли о плохой девочке или плохом мальчике и в нем развивается чувство собственной второсортности, которое затем укоренится в его подсознании. Это чувство будет последовательно проявляться в стыде, презрении к себе, угрызениях совести и в ощущении своей вины.

Низкая или негативная самооценка ребенка развивается и в дальнейшем – при унижающем его сравнении с другими. Когда родители сопоставляют ребенка с братом, сестрой и особенно с кем-нибудь вне семьи, а воспитатели в детском саду и учителя – с другими детьми, его чувство собствен-

ной неполноценности растет и крепнет. Он сравнивает себя с детьми такого же возраста, которыми все восхищаются, и страдает от своих воображаемых изъянов. Ребенок думает, что другие наделены большей силой и уверенностью в себе и пользуются большей популярностью, в результате его наполняет разрушительное чувство неполноценности. Если бы родители смягчали свою критику поощряющими фразами вроде *«Этого не должно было случиться с таким хорошим мальчиком, как ты»*, то такую реакцию во многих случаях можно было бы предотвратить.

Другая ошибка родителей – отсутствие признания неповторимости своего ребенка. Многие родители уделяют мало внимания чувствам, желаниям и мнениям своих детей. Они воспринимают сопротивление ребенка либо как личное оскорбление, либо как открытое неуважение к себе. Психологи сходятся в том, что подобное поведение обусловлено низкой самооценкой и проявляется в потребности всегда быть правым. Такие родители считают, что проблемы существуют только у их детей, тогда как на самом деле проблемы есть и у них самих, и у их чад. К этому обстоятельству я еще вернусь.

Решив, что их ребенок должен иметь все, к чему тайно стремились они сами и чего так и не смогли достичь, родители безжалостно толкают его к цели, не считаясь с пределами возможностей. Они хотят, чтобы их собственные нереализованные мечты об успехе воплотились в действительность.

Такие родители не понимают, что не всякий ребенок может соответствовать их неразумно высоким стандартам просто потому, что он не имеет необходимых для этого способностей.

Учитель музыки дает детям частные уроки, и все знают, что у него дети ведут себя удивительно послушно и тихо. Коллега спрашивает:

– Как вам это удается?

– На первом же уроке я говорю ученику: «Предупреждаю, если не будешь слушаться, я скажу твоим родителям, что у тебя талант».

Одной из причин низкой самооценки подростка становится его внешность. Постоянно сосредоточивая на этом внимание и убеждая себя в том, что он слишком толстый (худой, высокий, медлительный), очкарик, рыжий и т. д., дети развивают в себе глубокое чувство неполноценности, которое впоследствии трудно преодолеть.

Родители совершают ошибку, когда не уделяют внимания развитию у детей привычки полагаться на собственные силы. Ребенок к этому стремится. Об этом следующая история.

Маленький Пашка пытается сам ходить. Все вокруг стараются ему помочь. А поскольку он не выпускает из рук игрушки, водят Пашку за ухо. Когда же помощи нет, Пашка держит в одной руке игрушку, другой рукой держит себя за ухо и успешно топает самостоятельно. Если руку от уха отпускает – тут же падает.

Чрезмерно властные, излишне заботливые или потакающие родители превращают своего ребенка в эмоционального калеку. Лишенный побуждения встречать жизненные ситуации с уверенностью и достоинством, он медлит и выбирает путь наименьшего сопротивления. Отсутствие уверенности в своих силах рождает чувство неполноценности, а оно, в свою очередь, формирует основу для низкой самооценки. Ребенку нужно позволить проявлять инициативу и совершать столько ошибок, сколько необходимо для усвоения урока, не наказывая за них. Научившись на своих ошибках, ребенок, скорее всего, никогда их не повторит.

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.