

Наталья Долбенко

*Между
надеждой
и страхом*

*9 способов избавления
от нерешительности*

Наталья Долбенко
Между надеждой и страхом.
9 способов избавления
от нерешительности

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48447986
ISBN 9785005061980*

Аннотация

Любое действие рождается от мысли. Как мы думаем, так и поступаем. Если мы не решаемся как-то действовать, это значит, мы просто думаем, что не имеем права, что у нас не получится и проч. Поэтому чтобы переделать образ нашего действия, мы должны сначала переделать образ нашего мышления.

Содержание

9 способов избавления от нерешительности	5
ОГЛАВЛЕНИЕ	6
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Между надеждой и страхом 9 способов избавления от нерешительности

Наталья Долбенко

Иллюстратор Александр Долбенко

Иллюстратор Галина Долбенко

Фотограф Харш Гарг

Иллюстратор Наталья Долбенко

© Наталья Долбенко, 2019

© Александр Долбенко, иллюстрации, 2019

© Галина Долбенко, иллюстрации, 2019

© Харш Гарг, фотографии, 2019

© Наталья Долбенко, иллюстрации, 2019

ISBN 978-5-0050-6198-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

9 способов избавления от нерешительности

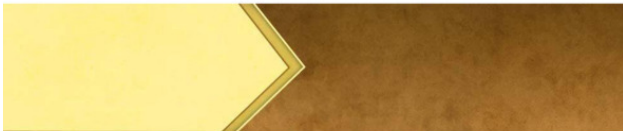


АВТОР:
НАТАЛЬЯ ДОЛБЕНКО

САЙТ: www.kurolesit.ru

ОГЛАВЛЕНИЕ

- Введение
- Способ первый – «убедительное вранье на пользу»
- Способ второй – «единомышленники»
- Способ третий – «компетентность»
- Способ четвертый – «магия состояния»
- Способ пятый – «нога в дверях»
- Способ шестой – «поощрение»
- Способ седьмой – «карта желаний»
- Способ восьмой – «псевдо наука»
- Способ девятый – «новая роль»
- Заключение



ВВЕДЕНИЕ

Лучше всего себя узнаешь не созерцая, а действуя.
(Гете, 1749- 1832.)

Здравствуйтесь, мои дорогие читатели. Рада приветствовать вас на страницах этой книги, которую составляла с большим трепетом и заботой. Зная все трудности, связанные с про-

блемой страха, нерешительности, я прекрасно понимаю тех, кто сейчас открыл и начал читать эту книгу. А точно ли поможет, неужели получится? Обязательно. Когда вы начнете работать над этим.

Я сама страдала от страха что-то сделать, решиться на что-то, что просто губила себя, откладывала важные дела на потом. Жизнь казалась

долгой и когда-нибудь все успеешь. Не сегодня – завтра осмелишься и сделаешь. Но без особых усилий многие вещи так и остались не тронутыми. Плохо это или не очень, как знать, но о многом приходится сожалеть и до сих пор.



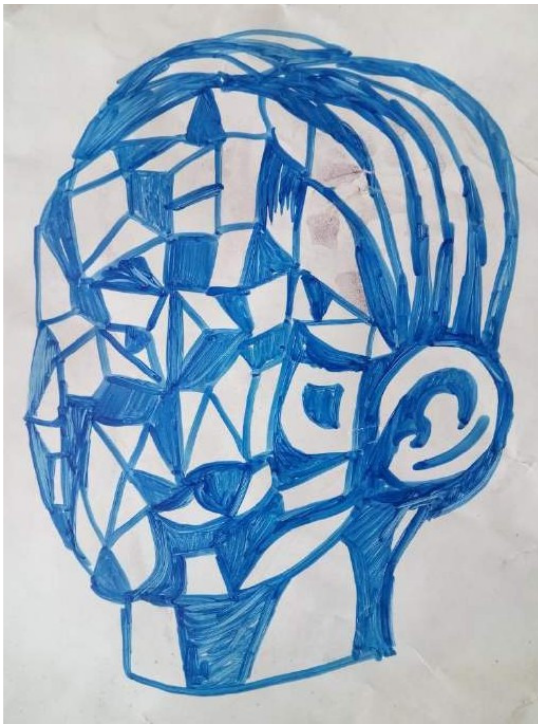
Что ж, поздравляю вас с тем, что вы решились помочь себе именно сейчас, а не потом. Очень скоро вы сами почувствуете, что начали жить. И жить так, как хочется вам самим.

«Любое действие рождается от мысли». (Ральф-Уолдо Эмерсон. Опыты, 1841) Как мы думаем, так и поступаем. Если мы не решаемся как-то действовать, это значит, мы просто думаем, что не имеем права, что у нас не получится

и проч. Поэтому, чтобы

переделать образ нашего действия, мы должны сначала переделать образ нашего мышления.

Люди склонны оправдывать свои действия, особенно если что-то или кто-то подтолкнул их к этому. Когда человек по доброй воле соглашается совершить какой-то поступок, то и добровольно принимает на себя всю ответственность. И так образуется спираль, не важно, положительных или негативных поступков, поступков и установок, мыслей и действий. Чем больше человек совершает, например, жестоких деяний, тем легче ему это



делать в дальнейшем. То же происходит с любыми действиями. Мозг мутирует, подстраиваясь под человека. Получается, что поступки и установки подкармливают друг друга. И мы, зная структуру, можем действовать по этой схеме в том направлении, в каком нам надо. Поступки формируют личность. Вы хотите стать активным, решительным, успешным? Будем формировать себя, делая пошагово новые дей-

ствия, изменяя тем самым и свой характер.

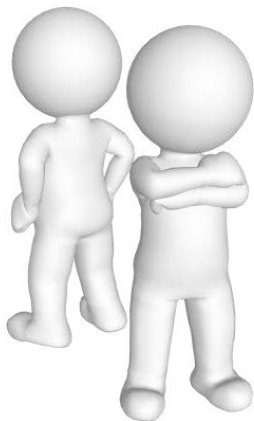
Причины нерешительности кроются в недочетах семейного и школьного воспитания, в окружении людей, которых мы привыкли видеть и слышать, в общественном мнении, которое не поощряет выскочек и

завидует успешным людям, а потому внушает всем нам не рыпаться и сидеть тихонько в своем болотце. И мы привыкаем в нем сидеть, боимся высунуть голову и лишь сожалеем, что нам не повезло в очередной раз, потому что мы побоялись попробовать, а если попробовали, то почему-то не получилось. Естественное поведение после неудачи – сбегать себя от следующих возможных неудач. А в чем состоит этот метод? Правильно: больше не предпринимать ничего, что приведет к стрессу, к огорчению, к упадку настроения и самооценке. Потому что **нерешительность** – равно **низкая самооценка** или даже **ненависть к себе**. Мы не верим в себя, в свои способности, не ценим себя и еще больше боимся травмировать и без того хрупкое существо – себя.

«Познай себя» – убеждал греческий философ Сократ, и тогда ты познаешь мир.

Какие еще существуют причины нерешительности?

Осуждение. Что скажут люди? В любом случае?



Если ты выбился в лидеры, приобрел успех, разбогател, соседи начинают шушукаться, коситься в твою сторону – тебе неловко, стыдно за успех. Если ты ошибся, у тебя провал – та же критика, только другого полюса: ишь ты, выпендриться захотел, думал лучше других, сидел бы уж лучше и не рыпался. Живи, как все живут. Выше головы не прыгнешь. Вот и сидит человек на своей пятой точке и уже встать опасается: а вдруг хуже будет, а вдруг осудят?

Не менее опасно и **самоосуждение**. Особенно у людей, у которых сильно развита самокритика: я еще не совершенен, у меня мало опыта, я такое никогда не пробовал, если уж начинать, так довести до конца, до совершенства. А если делать, так уж первоклассно, никаких «между».

Перфекционизм также губителен для человека, как самобичевание.

Один не решается пойти устроиться на работу, куда хочет, потому что еще не получил достаточно опыта, знаний и это не достойно его искренней честности. Вот позже, когда наберусь достаточно опыта, тогда позвоню в ту компанию на собеседование. Сначала надо довести свои навыки до совершенства.

Другой не решается пойти устроиться на работу, куда хочет, потому что он никогда не будет этого достоин. Там работают только по блату или после МГУ или Оксфорда, а у меня за плечами провинциальный политех или коммерческий некотируемый вуз.

В обоих случаях человек не ставит себе действительную оценку, которой заслуживаем мы все.

Чувство вины. Особенно развито у людей, которых в детстве строго и незаслуженно наказывали. Чтобы мама не ругалась, я не буду делать то, что хочу. Чтобы папа не выпорол ремнем, я брошу свое хобби и примусь только учить уроки, чтобы не приносить двойки по химии, которую вообще не понимаю. Меня тошнит от шитья на уроках труда, мне скучно выпиливать табуретки, а училка или учитель грозит поставить двойку в четверти или не перевести на следующий год. Так у нас вырабатывается привычка угождать всем, кро-

ме себя.

И это все порождает **страхи** и **тревоги**. И мы плывем по реке жизни на каноэ, переполненном этим тяжелым и ненужным грузом, который отягощает наш путь, не дает грести.

Также наша решительность или нерешительность напрямую зависят от **настроения**.



Несчастный человек, особенно при потере кого-то близкого или в депрессии, склонен к бездеятельности, пассивен, а иногда и враждебен. Такой человек очень сосредоточен на себе и задумчив. Только если в такой ситуации у него остается хоть капля надежды, он ищет информацию, которая объясняет его окружение, делает ситуацию понятной и контролируемой.

Поведение других людей кажется зловещим. В несчастье, чтобы подогреть, подчеркнуть свою проблему, человек начинает больше обращать внимание на мрачные события, подыскивает себе для общения таких же пессимистов, читает и слушает

грустные рассказы, смотрит плачевные фильмы и угнетающие новости.

Счастливым же человек, наоборот, удивляет своей энергичностью, решительностью, творческим запалом и общительностью. А также такой человек больше доверяет, любит и более отзывчив, готов оказать помощь. Надежды на будущее проясняются, а отношения, кажется, идут на лад. Он будет слушать оптимистичную музыку, читать романы с радостным концом, смотреть комедии и находить для общения веселых людей.

Настроение объясняет и окрашивает суждения. Настроение накладывает отпечаток на наше видение мира и даже на наши воспоминания происшедшего. К примеру, одну и ту же картинку человек в депрессии увидит как доказательство мрачного мира, а радостный человек – определит как положительное начало.



По замечаниям психолога Форгаса (1994,1995), настроение вклинивается в мышление, когда мы оцениваем, объясняем нетипичные ситуации, нестандартных людей, сложные конфликты, серьезные проблемы. Чем больше мы думаем, тем больше настроение влияет на наше мышление.

Итак, представлюсь. Меня зовут Наташа. И мне, как и вам эта тема очень близка и понятна. Я сама прошла через все мучительные заторы, которые сама себе создавала. Но зато после каждого разрушенного забора, воздвигнутого моей нерешительностью, я начинала собой гордиться. Понемногу, но как это было сладко. Я начинала верить в себя, что и я смогу. И когда что-то совершенное оказывалось нетрудным, а даже простецки простым, я удивлялась: чего же я боялась

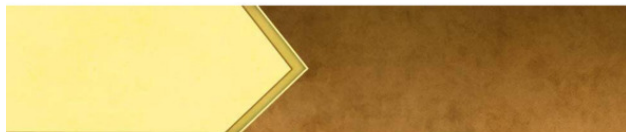
до этого?

Почему не предпринимала даже попыток попробовать преодолеть свою застенчивость, трусость. После мелкой победы, я уже не так сильно боялась двигаться вперед и пробовать преодолеть следующий рубеж.

Этап за этапом ты поднимаешься от одной ступени на другую, меняя цели на более возвышенные и преодолевая все большие преграды, и понимаешь, что на самом деле тебе многое по силам.

На протяжении веков, в разные эпохи, в разных странах люди всегда сталкивались с подобной проблемой. Некоторые из тех, кто справлялся, находил решение, становились признанными гениями, кого мы почитаем и ставим в пример и по сей день.

«Думать легко, действовать трудно, а превратить мысль в действие – самая трудная вещь на свете». – Вольфганг Гете (1749—1832).



СПОСОБ ПЕРВЫЙ – «УБЕДИТЕЛЬНОЕ ВРАНЬЁ НА ПОЛЬЗУ»

Чтобы верили, слова должны звучать убедительно.

Психолог университета Орегона Рей Хайман (1981) проверил это на собственном опыте, доказав к этому еще и одну вещь, о которой я скажу чуть позже.

Чтобы увеличить свои доходы, он начал еще в юности гадать людям по руке, устраивая мистификации, создавая ореол таинственности, чтобы люди верили его предсказаниям. Сам он в хиромантию не верил, но считал так: «я понимал, что смогу добиться успеха только в том случае, если буду вести себя так, как будто верю в то, что делаю». И второе:



давай людям то, чего они хотят. У него это получалось. Посетители слушали, что хотели и уходили довольные.

А спустя несколько лет он уже настолько привык к своим предсказаниям, что сам поверил. Изучил расположение

всех линий, холмов, мелких знаков. Ему казалось, что хиромантия – вроде точной науки. И однажды другой профессиональный психолог Стэнли Дженс предложил ему провести один эксперимент, весьма интересный. Рей Хайман должен был говорить клиентам совершенно противоположное тому, что говорили линии. Он согласился и проделал это с несколькими посетителями.

«К моему удивлению и ужасу, мои пророчества, как и всегда, оказались успешными. С того времени я заинтересовался теми мощными силами, что убеждают нас – и гадалщиков, и клиентов – в том, чего на самом деле быть не может».

Двумя абзацами выше я обещала рассказать об одной удивительной вещи. Вы уже, наверно, догадались о чем пойдет речь. Правильно. Это **убедительное вранье на пользу**.

Если ты можешь дать людям то, чего они хотят (в данном случае это убеждение, подходящие слова), тоже ты можешь дать и себе.



Ври себе на пользу. Веди себя так, будто веришь в то, что говоришь, и ты сам себе поверишь.

У вас возникло желание, страстное, устойчивое, что-то сделать (куда-то поехать, о чем-то узнать, что-то получить и многое другое), но вы боитесь начать. Не решается. Впадаете в штопор от ужаса, что придется встать с места. Начните обманывать себя, свое подсознание, назовите это как угодно.

Для этого вы можете:

– Попросить хорошего друга или родственника, который

не будет над вами смеяться, понимающего и верного, чтобы он (или она) придумали вместе с вами (хотя вы можете и сами все придумать и расписать на листочке – другой человек просто все озвучит) некую характеристику вас самих. Если хотите, то можно еще добавить то задание, которое вы боитесь делать. Если доверить некому, запишите себя на диктофон и послушайте запись. Люди, как правило, воспринимают по аудио звук своего голоса иначе, словно слышат другого человека. Мы не живем одинокими отшельниками в дремучем лесу и потому, естественно, не остаемся безучастными к людскому мнению о нас. Именно это толкает нас тратить огромные средства на одежду, косметику, даже пластическую хирургию. И уж так повелось, что хорошо выглядеть означает добиться

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.