

The top half of the book cover features a surreal illustration. A man in a dark business suit and black shoes is floating upside down in a deep blue ocean. He is holding a black briefcase in his right hand. His head is tilted back, and a splash of white water is coming out of his mouth. To his right, a large, dark shark with a white underbelly is swimming towards him, its mouth wide open, showing sharp teeth. The background is a gradient of blue, representing the water. In the top right corner, there is a white circle with a black border containing the text '12+'.

12+

Ильдар Мухамеджанов

УВЕРЕННОСТЬ

Самоучитель

Ильдар Рамазанович Мухамеджанов
Уверенность и
уверенное поведение.
Самоучитель по внешней
и внутренней уверенности

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51863670

SelfPub; 2020

ISBN 978-5-532-06735-6

Аннотация

Книга рассматривает уверенность на 3-х уровнях глубины: на уровне поведения, на уровне состояния и на уровне бытия. Это самоучитель, содержит теорию и практические упражнения для самостоятельной работы со своей уверенностью.

Посвящается Александру Нефёдову с уважением и благодарностью

Когда человек остановился и не может двигаться дальше – дело не в знании. Дело в том, что он ищет уверенности там, где требуется мужество, и свободы там, где правильное не оставляет выбора (Берт Хеллингс)

Доброго времени суток, уважаемый читатель!

Меня зовут Ильдар Мухамеджанов, и я предлагаю Вам книгу про уверенность. В этой книге я постарался изложить теорию и практические рекомендации на тему уверенности и уверенного поведения. Эта книга, конечно же, не заменит жизни, но, возможно, поможет сделать её немного безопаснее и успешнее.

Когда-то я считал себя не сильно уверенным человеком, отсюда интерес к этой теме и желание поделиться опытом и знаниями. Проверено на собственном опыте¹ – уверенность можно натренировать. И если делать это осознанно, то натренировать её можно быстро.

Введение

Я буду рассматривать **УВЕРЕННОСТЬ** на двух уровнях глубины:

Уверенность как составляющая часть личности.

Уверенность как инструмент достижения цели, а если точнее, как инструмент принятия решения.

Это разные, но взаимосвязанные подходы, возможно, один из них окажется для Вас понятным и удобным для применения.

Книга построена таким образом, что одно понятие – уверенность в себе – рассматривается постепенно всё детальнее и глубже. Поэтому целесообразно работать с книгой от начала до конца. И именно работать, а не просто читать, поскольку книга, кроме теории и примеров, содержит практические упражнения; для того, чтобы теоретические знания могли превратиться в Ваши практические умения.

Часть

I

. Уверенность как часть личности.

Однажды халиф Омар подошёл к группе весело играющих детей. Увидев самого халифа, они испугались и разбежались. Лишь один остался перед халифом. Это был будущий знаменитый бесстрашный полководец Абдаллах ибн Зубайр.

– Почему ты не убежал вместе со всеми? – спросил его Омар.

– Зачем мне бежать от тебя, благородный халиф? Ведь ты – не притеснитель, а я – не преступник. Тому, кто знает свою собственную сущность, всё равно: что приятие, что отказ, что прекрасное, что злое. Халифы Омар подивился мудрости мальчика и выделил его для себя среди прочих.

(Суфийская притча)

УВЕРЕННОСТЬ ПИТАЕТСЯ ИЗ ТРЁХ ИСТОЧНИКОВ: ЦЕЛЬ, САМООЦЕНКА, РЕСУРСЫ.

ЦЕЛ

уверен

САМООЦЕНКА

Поясню, что я имею в виду под каждым из этих терминов.

ЦЕЛЬ.

Подробное описание того, чего я хочу достичь в результате своих действий или в результате общения с человеком или группой людей. Цель необязательно должна быть глобальной. Источником уверенности является осознание и понимание того, что я хочу прямо сейчас, в настоящий момент. Если же речь идёт о больших целях, то для меня наиболее простой подход к описанию цели – система SMART. Цель специфична (интересна для меня) – S (specific), измерима – M (measurable), достижима – A (attainable), значима – R (relevant) и определена по времени – T (time bound).

САМООЦЕНКА.

Термин очень непростой. Традиционно считается, что существуют 3 вида самооценки: завышенная, адекватная и заниженная. Красивые термины, безусловно. Только непонятно: завышенная, адекватная или заниженная по отношению к чему? Каковы критерии? С чем сравнивают? А самое главное, кого или что сравнивают? И ещё вопрос: кто сравнивает? И выясняется вот что – нет самооценки как таковой! Термин-обманка! Моя так называемая САМООЦЕНКА – это СУММА всех ВНЕШНИХ ОЦЕНОК, полученных мной в течение жизни. Оценок моего поведения, моей внешности, моих способностей... Хвалили меня чаще, чем ругали – са-

мооценка адекватная. Вообще не ругали – завышенная. Вообще не хвалили – заниженная. Меня убедили, что я такой, я и верю до сих пор, и считаю чужое мнение своей самооценкой.

РЕСУРСЫ

Всё, что я могу использовать для достижения цели: внешность, одежда, деньги, связи, знания, умения и навыки, опыт, манера поведения, чистота и культура речи, уровень эрудиции и многое другое.

Поскольку уверенность имеет 3 источника, есть как минимум **3 варианта подхода к тому, какой из источников главный или основной.**

Причём все 3 варианта прекрасно работают в жизни.

Подход №1: главное – ресурсы. Например, мальчика обижают в школе хулиганы, он идёт в тренажёрный зал или секцию самообороны, набирает физических ресурсов, становится большим и сильным. Постепенно вместе с увеличением ресурсов повышается самооценка, а потом и цели новые появляются. Так из тренажёрного зала можно и в губернаторы попасть:.) Из особенностей этого подхода нужно отметить, что он довольно медленный.

Подход №2: главное – самооценка. Ценю себя низко, начинаю заниматься саморазвитием, осознавать свои слабые и сильные стороны. Уверенность растёт, появляются более крупные цели. Психологический подход. Медленный, постепенный. В принципе, всю жизнь. Но при этом, если практиковать осознанное отношение к себе как к личности, то изменяться можно мгновенно. Я в этой книге предложу эффективный способ работы с самооценкой. Чуть ниже.

Подход №3: главное – цель. Чётко поставь цель – всё остальное подтянется – и самооценка повысится, и ресурсы найдутся. Самый быстрый подход. Самый эффективный, поскольку человек всегда (бессознательно, конечно) старается экономить силы и действовать не на пределе своих возможностей. Поэтому ресурсов ВСЕГДА больше, чем кажется. Приведу в качестве примера притчу.

Идут по пустыне старик и молодая женщина – его дочь, с младенцем на руках. Жарко, еды и воды нет, сил мало. И вдруг за барханом – караван. Идёт в ту же сторону. Караванщики соглашаются взять их с собой, на привале накормить и напоить, только нет места на верблюдах, надо идти пешком. И вот старик с дочкой идут. Но выясняется, что караван идёт быстрее, чем шли старик и его дочь. И через какое-то время старик садится на песок и говорит дочери: Ты иди с караваном, а я не могу идти дальше, останусь и умру здесь.

Хорошо, папа, – говорит дочка, делает несколько десятков шагов с караваном, а потом подбегает к старику, кладёт на песок младенца и убегает с караваном.

Через 2 минуты старик догнал караван...

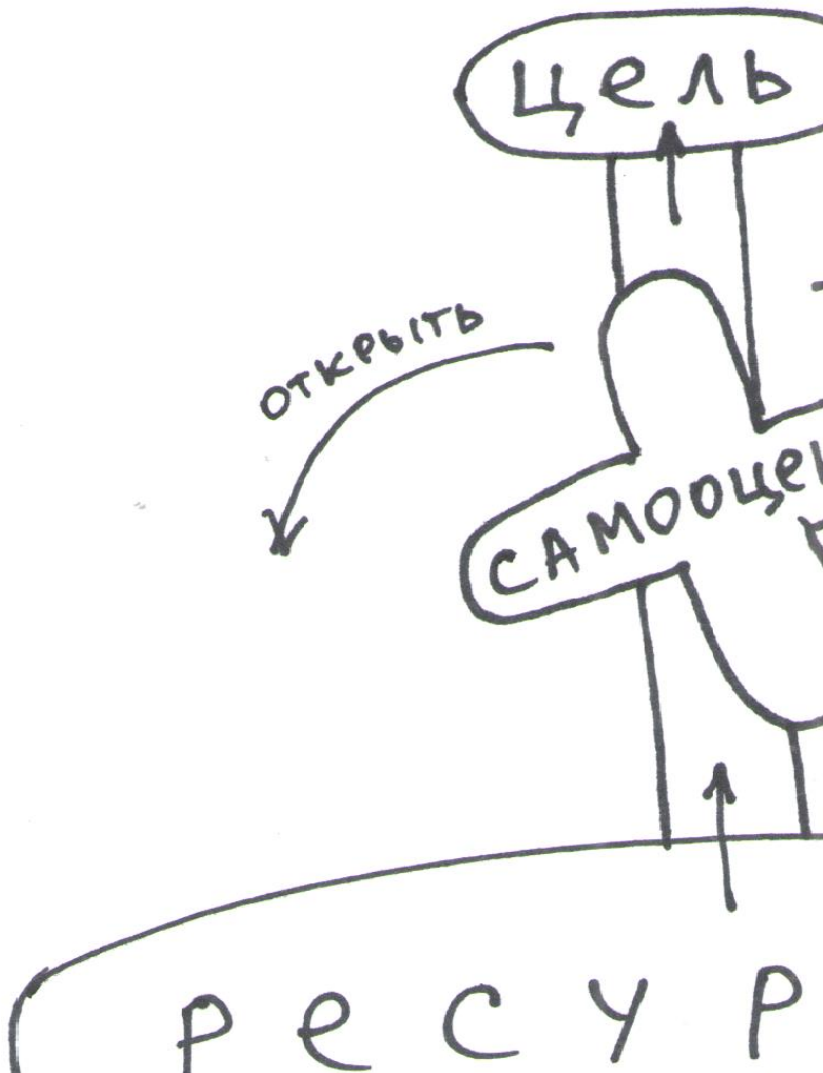
Как видите, стоило цели измениться, старик пересмотрел своё отношение к ресурсам. То есть его самооценка очень быстро изменилась. Самооценка в этой триаде (цель-самооценка-ресурсы) вообще самое сомнительное (подвижное, нестабильное) звено. Поэтому я поменяю структуру уверенности на вот такую:

Цель

открыть

Самоцель

ресур



считаю, что нет большого смысла выбирать что-то одно, когда можно развиваться комплексно. И цели ставить более конкретно, и ресурсы наращивать, и самооценку повышать. Тем более что все три источника связаны напрямую, и если меняется один, меняются и все остальные.

Тем не менее, я буду продвигать идею, что цель всё-таки важнее всего. Цель первична. Если держать цель, проще сохранять уверенность.

Пример. Я еду на автомобиле, еду спокойно, у меня цель – добраться до места к сроку, и времени у меня с запасом. И тут меня подрезает кто-то. Я начинаю гнаться за ним, чтоб объяснить ему, что он не прав. Потом вспоминаю, что цель моя – доехать до места, а не научить каждого хама на дороге вести себя вежливо. Я сбавляю скорость и еду как прежде, а процесс обучения хама доверяю кому-то другому.

В этом подходе есть важное правило: **ВСЕ ЦЕЛИ МОИ.** Поясню, что имеется в виду. Хорошо, если я сам поставил цель. Тут всё ясно: я её поставил, она моя. Но часто бывает так, что цель ставит кто-то другой – начальник, заказчик... И если цель эта мне не нравится, если я её не принимаю как свою, я буду сопротивляться ей, при этом чувствовать себя неуверенно и делать дело плохо, не на 100%.

Поэтому для сохранения уверенности я либо откажусь делать то, в чём не вижу смысла, либо найду в этой цели то, что интересно лично мне. Не нравится работа – найди, в чём её

плюсы, или ищи другую работу. Иначе об уверенности речи не будет. Именно поэтому первое, что важно сделать для приобретения и сохранения уверенности – четко осознать свои цели. Для меня удобной рабочей схемой для того, чтоб разобраться в своих целях, является вот такая:

У
МИ

Уровень

Уровень

ну пояснения снизу вверх.

Уровень окружения. Я описываю свою цель как можно конкретнее. Например, цель – продавать машины. Какие конкретно? В каких объёмах? Где? Кому? Данный уровень осознания цели называется уровень окружения, а не уровень описания потому, что кроме описания цели я закладываю экологию цели – чтоб окружающие меня люди и другие участники окружающего мира не пострадали от моей цели.

Уровень действий. Что я сделаю, чтоб получить то, что хочу. Конкретные действия в конкретные сроки.

Уровень возможностей. Что я могу, какие у меня ресурсы, чтоб совершить все эти действия и получить то, что я хочу.

Уровень ценностей. Чего я не могу, чтоб получить то, к чему стремлюсь, каковы мои нравственные ограничения. Например, не могу пытаться или обманывать ради продажи машин. Здесь важно различать НЕ МОГУ – то есть это мой нравственный принцип, через который я не готов перешагнуть; и НЕ УМЕЮ – то есть не научился. Потому что НЕ МОГУ – это совсем не могу, это ограничение, а НЕ УМЕЮ – это пока не могу, но могу научиться и сделать это своим ресурсом (перевести на уровень возможностей)!

Уровень идентичности. Кто я буду, когда добьюсь цели? Просто автопродавец, владелец бизнеса или успешный человек? Кем я себя буду считать?

И наконец, **уровень миссии.** Зачем мне достигать эту

цель? Для меня это самый главный вопрос. Если я не нашёл на него ни одного приемлемого ответа – цель не моя, я не буду этого делать.

Небольшая практика.

Вспомните те ситуации, когда Вы чувствовали или чувствуете себя не очень уверенно. И постарайтесь проанализировать и понять, каковы Ваши цели в этих ситуациях, насколько они Ваши.

Ситуация

Мои реальные цели

Когда цели ясны, хорошо бы научиться управлять собственной самооценкой, и вообще поменять свою зависимость от внешних оценок на собственную оценку своих действий или бездействий. Посмотрите ещё раз на схему:

Уверенность
↓
Уверь

открыть
↓

Цель

Самое

ресу

самооценка может проявляться: а) либо как **УВЕРЕННОСТЬ** – значит, я **У ВЕРЫ** – я чётко знаю, чего хочу, и верю, что смогу этого достичь – то есть моих ресурсов хватит для достижения этой цели; б) либо как **СОМНЕНИЕ** – я сейчас живу **СО МНЕНИЕМ** о себе, и мнение это негативно, оно лишает меня связи с моими ресурсами. Возьмём для примера 2 ситуации из жизни одного человека.

Ситуация 1. Девушка с ростом 154 см и весом 84 кг на кухне своего дома, готовя ужин, чувствует себя уверенно. На вопрос, что она о себе думает, она говорит: я прекрасная хозяйка, я умелая. Эта мысль, это мнение о себе придаёт ей уверенности, у неё всё получается.

Ситуация 2. Эта же девушка на пляже чувствует себя неуверенно. На вопрос, что она о себе думает, она говорит: я толстая. Эта мысль, это мнение о себе делает её слабой, она чувствует себя неуверенно.

Как это изменить? Ведь и в 1-ой, и во 2-й ситуации это один и тот же человек, следовательно, и ресурсы одни и те же. Разница только в отношении к себе. Для того, чтоб эта девушка чувствовала себя увереннее на пляже, ей нужно изменить мнение о себе. При этом важно понимать, что от формулировки зависит 100% успеха. Если она скажет себе – «я стройная», то её разум скажет ей – «врёшь»! От таких мыслей станет ещё хуже, сразу захочется съесть что-нибудь вкусненькое, чтобы заесть неприятные мысли и хоть как-то себя порадовать. Поэтому ей нужно переформулировать своё

мнение так, чтоб оно не унижало её, но и не было самообманом. Например, она может говорить себе: «я нестандартная, не такая, как мне навязывает реклама». И тогда, если ей хочется стать более стандартной, она может найти массу возможностей – диеты, тренажёрные залы, бег и т.д. Толстая не может стать стройной, она может только толстеть, а нестандартная легко может уменьшить свою нестандартность (отказаться от излишков легко) и стать постандартнее, если хочет.

Наши мысли о себе могут либо вдохновлять нас и делать увереннее, либо могут унижать нас и делать слабее. Всё зависит от формулировки.

Кстати о формулировках. Именно при работе с самооценкой можно эффективно использовать частицу НЕ. Например, вместо «я толстая» – «я не стройная». Наше бессознательное игнорирует частицу «не», считывая только смысл стоящего после «не» слова. Для большей эффективности можно разделять свою словесную формулу дополнительными словами: я **пока** не **такая** стройная, **как стану**. И тогда это уже фраза, указывающая цель моего изменения. Вот ещё несколько примеров:

Унижающая формулировка:

Поддерживающая, вдохновляющая формулировка

Я ленивая

Я пока не такая активная, как буду,
мне нужно больше времени на отдых

Я глупый
Я пока не такой умный, как стану,
мне нужно больше времени на принятие решений

Я слабый
Я пока не такой сильный,
я не самый сильный в мире

Небольшой практикум.

Вспомните ситуации, в которых Вы чувствуете себя неуверенно. Создайте себе на бумаге или на экране примерно такую же таблицу, как предложена здесь. Выпишите унижающие Вас мысли, то, что Вы думаете о себе в этих ситуациях. И постарайтесь переформулировать их так, чтоб они стали вдохновляющими.

Я уже много лет имею такую привычку – как только поймал в голове негативную мысль – тут же её переформулирую в позитив, чтоб она не унижала меня, а помогала расти.

И позитивные мысли питают мою самооценку, "открывая" тот кран (что на рисунке) для связи с моими ресурсами, и ... двигают меня в сторону цели!

Унижающая формулировка:

Поддерживающая, вдохновляющая формулировка

Часть

II

. Уверенность как инструмент принятия решений

Ясность позволяет действовать. Всё простое – ясно.

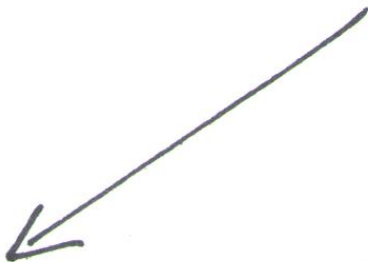
Берт Хеллингер

Наверное, Вы обратили внимание, что в первой части я ничего не сказал о том, как работать с увеличением ресурсов. Любое обучение имеет цель увеличения ресурсов. И именно с тем, чтобы Ваши ресурсы для достижения Ваших целей росли, я предлагаю рассмотреть тему уверенности ещё глубже и детальнее.

Итак, рассмотрим уверенность как инструмент принятия решений. Для меня этот подход очень удобен. Зачем мне постоянно использовать то, что можно применять лишь по мере необходимости. Я ж не хожу постоянно с молотком или вилкой – я использую их, как и любой инструмент, только когда они нужны. То же самое и с уверенностью – когда нужно принять решение, тогда и применяю².

Уверенность можно рассматривать на 3-х уровнях глубины:

У



Поведение

ренность на уровне поведения – выглядеть уверенно;

1) уверенность как состояние – чувствовать себя уверенно;

2) уверенность как бытие – быть уверенным

Рассмотрим подробно каждый уровень.

Глава 1. УВЕРЕННОСТЬ НА УРОВНЕ ПОВЕДЕНИЯ

Притворяйся, пока не получится!

(из какого-то учебника НЛП)

С точки зрения уверенности можно выделить **3 вида поведения**:

УВЕРЕННОЕ (У)

НЕУВЕРЕННОЕ (Н)

АГРЕССИВНОЕ (А)

Каждый из этих видов поведения имеет свои проявления, которые важно знать, важно уметь различать и, важно замечать у себя и других.

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.