

Патрик
Форсит

СТАНЬ УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ

за **7** дней

ВС Изучаем механизмы уверенности в себе ✓	ПН Проводим откровенный само-анализ ✓ 	ВТ Оптимизируем рабочую среду ✓
СР Повышаем внутреннюю уверенность ✓	ЧТ Работаем над внешним обликом ✓	ПТ Тренируем навыки общения ✓ 
СБ Овладеваем знаниями и навыками ✓ 	ОСВОЙ ЗА НЕДЕЛЮ ТО, ЧТО ДРУГИЕ НЕ УСПЕВАЮТ ЗА ВСЮ ЖИЗНЬ	

Патрик Форсит
Стань уверенным
в себе за 7 дней
Серия «Саморазвитие.
Результат за семь дней»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22553128

Стань уверенным в себе за 7 дней : [перевод с английского] / Патрик

Форсит; Э; Москва; 2017

ISBN 978-5-699-94108-7

Аннотация

Именно уверенность в себя во многом определяет личный успех человека. Удастся ли вам настоять на своем, не боитесь ли заявить о своих интересах, ощущаете ли себя экспертом в профессиональной области – все это кирпичики, из которых складывается удовлетворенность собственной жизнью. Книга Патрика Форсита – не что иное, как тренинг по развитию уверенности. Подобно всем остальным книгам серии «Результат за 7 дней» она отличается лаконичностью, конкретностью и наличием набора упражнений для отработки полезных навыков на практике.

Содержание

Вступление	5
Воскресенье	9
Результаты отсутствия уверенности	14
Способы укрепления уверенности	17
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Патрик Форсит

Стань уверенным в себе за 7 дней

Patrick Forsyth

Outstanding Confidence in a Week: Teach Yourself

Copyright © Patrick Forsyth 2014

© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2017

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

* * *

Вступление

Вы не представляете, насколько плохого мнения я о себе – и насколько я этого не заслуживаю.

У. С. Гилберт

Существует старинная поговорка, основанная на отрезвляющей мысли: «Если думаешь, что сможешь, значит, сможешь. Если думаешь, что не сможешь, значит, ты прав». Успех от неудачи очень часто отделяет всего лишь уровень уверенности, с какой человек приступает к выполнению задачи. Секрет в том, чтобы обеспечить себе необходимый уровень.

Страх, сомнения, ощущение неопределенности – всем нам знакомы эти чувства. Всегда находится тысяча и одна причина, по которой то или иное дело кажется невероятно сложным. Психологи говорят, что значительная часть внутреннего диалога инстинктивно носит негативный характер. Столкнувшись с новой задачей, мы сразу же думаем о трудностях. И слишком часто приходим к выводу, что нас ждет неудача, а попытки справиться с ней не доставят никакой радости. Весь внутренний диалог начинается с фразы: «Я не смогу».

Поверьте, если вы чувствуете что-то подобное, вы не одиноки. Вы совершенно нормальны.

Мне нужно было написать новую книгу – ту, что вы держите в руках. До этого я написал немало книг, но каждая становилась для меня вызовом. Это серьезная работа. Необходимо использовать множество слов, найти для этого время, и я совершенно не уверен, что смогу... Поверьте, идти таким путем очень просто – даже слишком просто.

Но в действительности я был абсолютно уверен, что смогу справиться с этой задачей, выполню свою работу хорошо и закончу в срок. И поскольку я думал об этой книге, а следовательно, об уверенности, то оценил ситуацию и быстро понял – если я и обладаю уверенностью, то лишь потому, что сам поставил перед собой такую задачу. Другими словами, приятно, что человек *может* ощутить уверенность, даже если ему предстоит непростая задача.

Конечно, из любого правила есть исключения. Как бы я ни старался, мне не удастся жонглировать горящими факелами, не оставив прожженных дыр в ковре. Думаю, я скорее всего устрою настоящий пожар, и никакая уверенность не поможет мне обойтись без такого бедствия (разве что продолжительная тренировка и постоянная практика).

И тут мы подходим к важному первому уроку.

Авраам Линкольн однажды сказал: человек достигает такого уровня счастья, какого *решил* достичь. Так он косвенным образом намекнул, что человек должен трудиться ради собственного счастья. Обретение определенной уверенности – уверенности такого уровня, который действительно

помогает достичь чего-либо, одновременно снимая страхи и дискомфорт, – это практически то же самое. Если вы чувствуете, что вам недостает уверенности – в целом или для решения конкретной задачи (например, проведения презентации), то будьте уверены: вы вполне в состоянии ее обрести.

Выбор

У вас есть выбор. Вы можете самоустраниться: действуйте на том уровне уверенности в себе, какой навязывают вам обстоятельства. Смиритесь с тем, что человеческая природа, конкурентная среда на работе и другие внешние влияния обычно негативно воздействуют на уверенность в себе и снижают ее уровень. Но можно занять активную позицию и принять решение – достичь полезного уровня уверенности, несмотря на все противодействия внешнего мира. Это элементарно. Особенно если принять во внимание, что действия, необходимые для такого решения, вполне однозначны.

Выберите правильный путь, начните действовать, и вы *сможете* повысить уверенность. В особенности – уверенность на работе, на чем мы в этой книге и сосредоточимся. Моя книга поможет в этом. В ней вы найдете *практические* подходы, новый образ мышления и образ действий, а также множество очень полезных приемов, которые помогут вам обрести уверенность без особого труда.

Пожалуй, первое, что вы должны сделать – это принять простое, но твердое решение установить контроль над собственной жизнью, активно трудиться над повышением общей уверенности в себе и уверенности по поводу конкретных задач, которые вы захотите или должны будете решить. Повысившаяся уверенность позволит вам не только делать больше и справляться со своей работой лучше. Уверенность может изменить и улучшить ваш образ, сделает вас более компетентным и профессиональным, что очень важно в конкурентной среде на работе. И это позитивно повлияет и на вашу работу, и на вашу карьеру.

Договорились? Решение принято. А теперь давайте посмотрим, как вы сможете претворить это решение в жизнь. Если вы хотите, или если вам это нужно – подстегнуть свою уверенность, то последующие семь глав моей книги обязательно помогут вам сделать это. Мыслите позитивно, переверните страницу и начинайте читать.

Патрик Форсайт

Воскресенье

Изучаем механизмы уверенности в себе

Словарь дает нам такое определение: «Уверенность – это ощущение убежденности или определенности, ощущение собственной силы; смелость». Все мы считаем уверенностью ощущение собственной способности что-либо сделать. И это ощущение вовсе необязательно связано с совершенством. Скажем, вам нужно провести презентацию. Вы знаете, что вас нельзя назвать лучшим оратором мира. Но знаете также и то, что в состоянии проделать хорошую, достойную работу, которая будет вполне отвечать требованиям момента.

Уверенность – это не просто чувство. Это нечто такое, что активно работает, помогая добиваться цели. Уверенность не исключает необходимости учебы, подготовки и иной работы, но она весьма существенно повышает вероятность успеха. Более того, ощущение уверенности может придать уверенность внешнюю.

Вы будете выглядеть профессионалом, специалистом – словом, как надо. И это тоже способствует успеху. Иногда одного лишь уверенного вида достаточно, чтобы слушатели сочли вашу презентацию успешной – еще до того, как вы откроете рот.

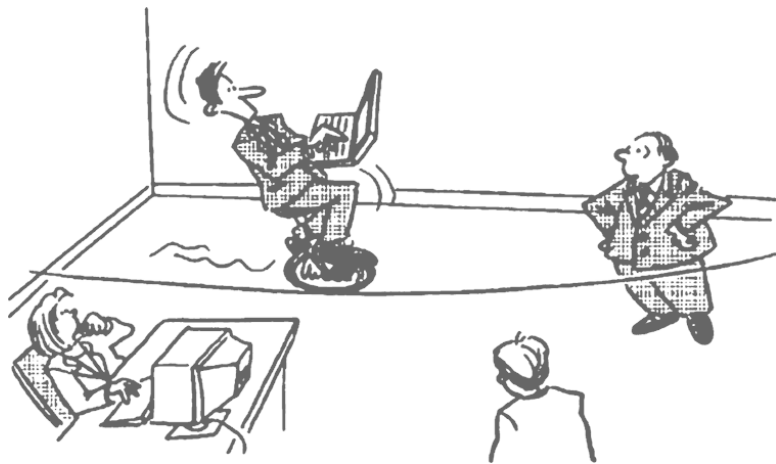
Некоторые люди впадают в отчаяние, полагая, что уверенность является качеством врожденным и развить ее невозможно. Да, действительно, люди могут иметь естественную склонность к уверенности – отчасти врожденную, отчасти приобретенную в силу воспитания и образования. Но несомненно, что естественная склонность является всего лишь одним из целого ряда факторов.

Главная идея моей книги заключается в том, что уровень уверенности человека *не* является чем-то определенным раз и навсегда. Подумайте об этом. Почти наверняка вы сможете вспомнить нечто такое, к чему вы приступали со слабой уверенностью в своих силах, а то и вовсе неуверенно. Но впоследствии вы стали более позитивно относиться к этому действию, не раз повторили его – и выстояли.

Конечно, могут быть такие вещи, любить которые мы никогда не научимся. Но несмотря ни на что, мы в состоянии справиться с ними вполне хладнокровно, возможно, после экспериментов, анализа, тренировки или практики – или с помощью всего вышперечисленного. Но чего бы мы ни боялись, мы способны сделать это с меньшим страхом, если примем решение изменить свои чувства и начнем работать над этой переменной в себе.

Итак, нам необходимо получить полное представление об уверенности с помощью этой книги. Уверенность – это не панацея. Никакая уверенность не даст вам необходимой информации или навыка, отсутствие которых не позволит вам

ничего сделать. Тем не менее, есть вещи, которые вам вполне по силам, но отсутствие уверенности снижает качество вашей работы или, что еще хуже, вообще приводит к неудаче. Более того, отсутствие уверенности может заставить вас уклоняться от того, избегать чего не следует. И ваше поведение может стать поводом для сурового осуждения.



Прекрасным примером этого являются презентации, о которых мы говорили раньше. Презентации – это серьезное испытание для тех, кто не обладает уверенностью, необходимой для публичных выступлений. Такие люди всеми силами пытаются избежать проведения презентаций и отказываются от должности, на которой подобные мероприятия неиз-

бежны. Но такие задачи являются неотъемлемой частью на многих работах. Уклоняться от презентаций бывает опасно. Я прекрасно помню управляющего директора одной компании, в которой я проводил тренинг по проведению презентаций. В начале нашего семинара он заявил участникам: «Никто из вас не получит повышения, пока не проведет успешной презентации». Справедливо, но подобное высказывание никак не способствовало повышению уверенности участников.

Давайте обсудим один пример, свидетелем которого я стал на конференции. Этот пример показывает, какое серьезное влияние уверенность оказывает на ход событий.

Один из ораторов сидел на сцене рядом с председателем. Его представили, и он поднялся, чтобы начать свое выступление. Начал он совсем традиционно. «Леди и джентльмены, – сказал он, – я знаю, что времени у нас немного, но за тот час, который мне выделили, я смогу...». Сидевший рядом председатель пришел в ужас. Он закатал рукав и указал на часы. Оратор мельком взглянул на него, возвел глаза к нему и продолжал: «Да, да, конечно, извините, за те полчаса, что мне отведены...»

Сказав это, он сделал паузу, поднял свои бумаги, разделил пачку листов пополам и бросил половину себе за спину, тем самым продемонстрировав, что готов сократить свое выступление. Листы разлетелись во все стороны, а оратор продолжал говорить – и все присутствующие слушали его с пре-

дельным вниманием. В зале собиралось около двухсот человек, и все они подумали: «Это должно быть интересно».

Действия этого человека не имели ничего общего с темой его выступления. Это была уловка, своеобразный манок, главной целью которого была демонстрация полной уверенности оратора. По-видимому, все было согласовано с председателем, хотя это и не важно. Эффект был достигнут. Оратор получил возможность эффектно начать свое выступление. Он отлично понимал, что уверенность порождает уверенность. Он знал, что если сможет продемонстрировать свою уверенность, то слушатели будут убеждены в значимости его дальнейших слов.

Сделать это было довольно просто – хотя даже этому опытному оратору пришлось напрячься, чтобы поступить таким образом. Вы можете сказать, что такой трюк требует уверенности в себе, какой вы (пока!) не обладаете. Может быть.

Главное – это понять эффект подобных действий, а затем показать, что достичь такого эффекта довольно просто. Нужно лишь выбрать подходящий момент и провести минимальную подготовку. Это очень важно, иначе можно выбросить те бумаги, которые действительно понадобятся в ходе выступления. Такой поступок очень точно отражает состояние ума – человек преисполнился решимости быть уверенным и продемонстрировать свою уверенность всем окружающим. Кто знает, возможно, в субботу подобные действия покажутся вам совершенно заурядными.

Результаты отсутствия уверенности

Давайте разберемся и с теми последствиями, которые может иметь для человека низкий уровень уверенности. Во-первых, это неудобно, а то и весьма неприятно. Отсутствие уверенности нужно избегать, поскольку такой фактор постоянного влияния снижает удовлетворение от собственной работы и усиливает ощущение стресса. А это, в свою очередь, может стать началом негативного цикла: отсутствие уверенности приводит к стрессу, неспособность справиться со стрессом снижает аналитические способности и производительность труда, что порождает новые проблемы и вновь лишает уверенности и т. д. Отсутствие уверенности снижает эффективность вашего труда, портит все, что вы пытаетесь сделать, и лишает удовлетворения, которое вы должны получать от своей работы.

Во-вторых, отсутствие уверенности оказывает и весьма конкретное действие. В таком состоянии вам трудно справляться с отдельными задачами и выполнять их так же хорошо, как вы могли бы при более высоком уровне уверенности. Вам никогда не случалось терпеть неудачу на собеседовании, которое могло бы пройти гораздо лучше при большей уверенности в себе? Другими словами, вы сами привели себя к неудаче, не позволив проявить себя в полном блеске.

Отсутствие уверенности – состояние вполне ощутимое.

Оно может быть весьма острым и вызывать следующие чувства:

- Отсутствие энтузиазма
- Усталость
- Стыд, чувство вины или гнева
- Плохое самочувствие: головная боль или проблемы с желудком
- Неадекватный самоанализ, уклонение от общения с людьми и попытки избегать различных ситуаций
- Низкая самооценка
- Чрезмерная уступчивость
- Сложности с концентрацией и сосредоточенностью
- Стресс и тревожность.

Все это может влиять на качество вашей работы. Уверенность влияет на ощущение благополучия. Не следует пускать уверенность на самотек. Это качество постоянно требует самого активного внимания. Вопрос лишь в том, каким образом это внимание ему уделить.

Совет:

Если вы заметили у себя симптомы из приведенного выше списка, то подумайте о том, что они могут быть связаны или порождены недостаточным и, возможно, неадекватным уровнем уверенности. Это станет первым конструктивным шагом к позитивным переменам.

Причины отсутствия уверенности могут быть многочис-

ленными и разнообразными – от влияния событий детства и прошлого опыта (порой весьма давнего) до отношений с окружающими, включая такие экстремальные их формы, как преследование, домогательство или отказ. Свою роль играют даже личные физические особенности. Однажды на моем семинаре по навыкам проведения презентаций присутствовал человек, который был уверен в том, что его небольшой рост не позволит ему эффективно справиться с этой задачей. Однако после наших занятий и определенной практики ему стало ясно, что это вовсе не является недостатком, и он сможет добиться впечатляющего успеха на презентациях. В таких случаях иногда бывает достаточно простой смены восприятия.

Наша книга слишком мала, чтобы обсуждать здесь психологическое влияние прошлого. Решить проблему можно *практическим* вмешательством в настоящее, а вовсе не глубоким анализом прошлого. Говорят, что задача апельсинов – превратиться в мармелад. Наша задача – подстегнуть уверенность, несмотря ни на какие давние влияния. Как понял тот участник моего семинара, получение глубоких знаний о проведении эффективной презентации гораздо важнее, чем укоренившийся страх, что небольшой рост никогда не позволит ему хорошо сделать нечто подобное.

Способы укрепления уверенности

Отсутствие уверенности может, по крайней мере частично, лишить нас естественных человеческих инстинктов и реакций. Укрепление уверенности позволит сопротивляться подобному давлению и сделать шаги к позитивному отношению. К сожалению, мгновенно действующей волшебной формулы нет; уверенность не возникает от того, что вы взмахнули палочкой и воскликнули: «О да!»

Но есть формула поведения, которая повышает уверенность, хотя ее использование требует постоянной работы и использования разных методов. Не теряйтесь, эффект от их применения будет накапливаться. Вспомните старинную китайскую поговорку, что путь в тысячу миль начинается с одного шага. Все то, что вы можете сделать для улучшения своей ситуации, может немного повысить вашу уверенность. А потом вы сами поразитесь тому, насколько изменились сами и изменили свое положение.

На этом этапе нам нужно выявить основные сферы, откуда может поступить помощь и поддержка. Таких сфер три.

1. Внимание, отношение и понимание: основой для перемен является признание того факта, что перемены *можно* осуществить. Основная цель этой книги – помочь выработать позитивное отношение к уверенности. Нужно рабо-

тать, чтобы повысить уверенность, и работа эта вам по силам. Путь к этой цели лежит через аналитическое осмысление проблемы – вы должны понять ее природу и характер, а затем через выбор и осуществление конкретных практических действий, которые помогут вам добиться результата.

2. Сосредоточенность на задаче: чаще всего отсутствие уверенности проявляется в отношении к конкретным задачам. Если вы поднимете трубку телефона, чтобы сделать звонок, подниметесь, чтобы провести презентацию, или сделаете что-то еще, вас ждут неприятности. Вы боитесь. Совершенно ясно, что четкое понимание задачи, наличие всех необходимых знаний и обладание навыками должного уровня для ее выполнения – это и есть прямая дорога к повышению уверенности. Знание – это сила. Навык – это сила.

Но есть такие задачи, уверенность в выполнении которых приходит только с практикой. Хочу снова повторить: уверенность не повышается в мгновение ока. Реальных результатов можно достичь только в результате целой кампании по повышению уверенности. Реалистичная оценка способствует успеху: вы должны воспринимать совершаемые шаги как полезные в долгосрочной перспективе, а не отчаиваться из-за того, что уверенность не повышается так быстро, как хотелось бы.

3. Обратная связь: она также может проявляться в разных формах. Во-первых, это ваш личный опыт. Каждый из нас когда-то что-то делал в первый раз – в страхе и трепете, а

потом обнаруживал, что все не так страшно, а может, даже и хорошо. И это означает, что в следующий раз мы отнесемся к той же задаче иначе, потому что *знаем*

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.