

Патрик Кинг

Как обрести уверенность в себе



Патрик Кинг

Как обрести уверенность в себе

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66848938

Как обрести уверенность в себе: Библос; Москва; 2022

ISBN 978-5-905641-91-6

Аннотация

Эта книга – квинтэссенция реальных, действенных советов для применения в повседневной жизни. Здесь не будет шаблонных, сомнительных и бесполезных рекомендаций, которые можно прочесть сегодня в любом интернет-блоге. Автор возьмет вас за руку и увлечет в самые глубины – к истокам уверенности в себе, самовосприятия и психологии уверенности. Поймите себя – и прорветесь сквозь ментальные барьеры.

Самое лучшее из области психологии, биологии и когнитивно-поведенческой терапии! Вам предлагается прикладной инструментарий для обретения и каждодневного проявления уверенности в себе. Пусть вам наконец станет комфортно с самим собой. Будьте собственным источником уверенности!

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Глава 1. Уверенность в себе и «эффект бабочки»	5
Характерные черты слабой уверенности в себе	17
Я не уверен в себе – или это тревожность?	21
«Эффект прожектора»	23
Чувства и автоматические мысли	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Патрик Кинг

Как обрести уверенность в себе

Patrick King

Confidence Formula

May Cause: Lower Self-Doubt, Higher Self-Esteem, and
Comfort In Your Own Skin

© 2021 by Patrick King

© Ольга Поборцева, перевод

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка об-
ложки, 2022.

© ООО «Библос», 2022.

Глава 1. Уверенность в себе и «эффект бабочки»

В моей жизни был период, когда я чувствовал себя очень неуютно в ресторанах и кафе, даже в «Макдональдсе». И причина крылась вовсе не в том, что я испытывал внутреннюю дрожь при мысли о жутком количестве насыщенных жиров, которые собирался там запихнуть в свой организм. Просто для того, чтобы сделать заказ, *мне нужно было с кем-то заговорить...* Скажете, я псих? Но если вы сейчас читаете эту книгу, готов поручиться, что ситуация вам знакома...

Помню один яркий случай в Applebee's¹. Официантка подошла к моему столику, чтобы принять заказ, а так как я еще не сделал выбор, то решил спросить, что она мне порекомендует.

Но... я прямо-таки физически ощущал, как ее глаза прожигают дыру в моем меню, как все сидящие за столом пялятся на меня и мечтают, чтобы я скрылся с глаз долой, а повара наверняка собираются плюнуть в мою еду. Я вспотел, уши стали такими горячими, что я думал, у меня сейчас расплавится голова. Я совершил жуткую ошибку и теперь заслуживал того, чтобы компания меня выгнала вон! Я заспешил и ткнул пальцем в первое же попавшееся блюдо. Когда еду

¹ Американская сеть гриль-баров. – Прим. перев.

принесли, я расправился с ней за пару секунд, оставил деньги на столе и, не слушая протестов друзей, пробормотал, что мне нужно домой. Дома я изнемогал, казалось, целую вечность – ну как же, ведь это самая ужасающая и нелепая катастрофа, которая только могла случиться с человеком!

Разумеется, все остальные видели только, как их приятель спросил у официантки, что бы она посоветовала, а сама официантка – что клиент затрудняется сделать выбор. Вот и все. Наверное, и вы подумали так же – мол, автор каким-то невероятным образом сделал абсолютно неадекватные выводы. Но в тот момент я совершенно не считал, что мои поступки были иррациональны. Я чувствовал, что совершенная мной оплошность так велика, что меня стоит изгнать из цивилизованного общества. Я серьезно.

Такова роль неуверенности в нашей жизни. Я говорю это вам как человек, который был на вашем месте и знает, каково это – так себя чувствовать. Я знаю, какой это убийственный страх, как он мешает жить полной жизнью и следовать своим желаниям. Мало-помалу, с годами, я поборол свои страхи и больше не боюсь заказывать еду в ресторанах; теперь мне комфортно выступать на публике и встречаться с новыми людьми. Да, я проделал долгий путь с того дня в Applebee's!

Уверенность в себе, возможно, и не панацея от всех бед. Однако ее антипод может так глубоко корениться в нашей душе, что порождает тревоги, о которых мы и не подозреваем.

Есть такое поэтическое описание уникального явления, которое встречается не только в природе: если бабочка взмахнет крылышками в Бразилии, в Японии начнется ураган. Что это означает? Неважно, сколь незначительно действие, но оно всегда имеет последствия, подчас непредсказуемые. Мы можем этого не замечать, это почти неощутимо, но не меняет сути: любое действие вызывает ответную реакцию.

Бабочка может только один раз поколебать воздух, но волна будет распространяться, и это крошечное дуновение воздуха станет нарастать, как снежный ком, и в конце концов превратится в сокрушительное цунами. Последствия, казалось бы, незначительных поступков зачастую скрыты, неожиданны, поэтому их попросту не принимают в расчет.

Таков «эффект бабочки», или кругов на воде, и хотя его проще наблюдать в иных ситуациях, очень важно понимать этот термин в контексте уверенности. Отсутствие уверенности, то есть недоверие к себе, имеет далеко идущие последствия, которых вы, возможно, даже не осознаете, но они проникают в самые потаенные уголки вашей жизни. Малое зернышко неуверенности может расти и шириться, так что в конце концов вы сами себя не узнаете в зеркале.

Неуверенность влияет на ваше мироощущение всегда и везде, а не только когда вы участвуете в нетворкинге или приходите на день рождения. Это не просто некая вещь, мешающая пойти на вечеринку или поговорить с незнакомцем.

Это история длиною в жизнь, которую вы рассказываете о себе с самых юных лет, и она влияет на все ваши мыслительные установки. И эти, казалось бы, несерьезные мысли и чувства весьма любопытным образом превращаются в самоисполняющиеся пророчества. Все может начинаться неуволимо, на грани восприятия, но в действительности очень конкретно проявляется в тех выборах, которые мы делаем или не делаем... и в тех личностях, которыми мы становимся.

Самый лучший способ понять воздействие неуверенности – это сравнить убеждения, которые оно вызывает, с убеждениями уверенных в себе людей. Если хорошенько уяснить, на что похоже состояние, когда неуверенность и тревожность *не* парализуют нас, то можно получить неплохое представление о том, с чего начать собственное путешествие к высокой самооценке. Вероятно, первое, что тут нужно предпринять, это в самом деле поверить, что вы тоже можете стать одним из таких «бесстрашных» людей.

Те, кому свойственны высокая самооценка и уверенность в себе, примут почти все, что будет сказано далее, как должное. Почему бы нет? А вы? Может показаться, что у них низкие, упрощенные ожидания, но именно здесь и проходит разделительная черта. Это и есть те самые крошечные крылышки бабочки, которые в итоге порождают цунами!

Люди, уверенно ощущающие себя в социуме, изначально ожидают, что он их примет. Встречаясь с незнакомыми людьми, они уверены, что произведут хорошее впечатление,

поэтому их не сковывает и не превращает в дрожащее желе страх негативной оценки со стороны окружающих. Они считают вполне естественным, что общество позитивно на них реагирует. Сталкиваясь с той или иной ситуацией, они никогда не начинают с мысли «А что, если я не понравлюсь?». Вместо этого они заявляют себе: «Надеюсь, они мне понравятся».

У них в организме вырабатывается тот же адреналин, когда они встречают незнакомцев, только их адреналин вызывает возбуждение, а у других, неуверенных, – тревожность. Вместо страха они испытывают спокойный интерес или любопытство. Это превращает встречу с чем-то новым в возможность приобретения, а не минное поле, где нужно просчитывать каждый шаг или вообще обходить его стороной.

Социально уверенные люди оценивают себя в позитивном ключе. Частично тут играет роль то, как они разговаривают сами с собой, а частично – их позитивное самовосприятие. Что это значит? Социально уверенные люди испытывают воодушевление, они позитивны, они принимают себя. Но они позволяют себе не быть перфекционистами и не слишком сильно себя укоряют, если у них что-то не получается.

Еще они оценивают свои социальные способности по позитивной шкале. Если у них все получается, это в порядке вещей. Они этого ожидают. Если дела идут плохо, это просто случайность, исключение из правил, из которого можно извлечь урок. Они не позволяют давить на себя единичным

ситуациям, которые, как им известно, не отражают по-настоящему их достоинств. Они о себе высокого мнения, судят здраво и не страшатся постоянного осуждения.

Социально уверенные люди способны выдержать критику. Критика их не сгибает в бараний рог (см. предыдущий пункт). Уверенные люди учатся раскладывать критику по полочкам и осознавать ее истинные цели; они не принимают ее на личный счет, поэтому не раздражаются бурными эмоциями, не считают критику нападением – по крайней мере, насколько это возможно, ведь они тоже люди!

Их самовосприятие не меняется, подобно приливам и отливам, из-за единственного критического, хотя бы и уничижительного, замечания. Последнее не ставит под сомнение смысл их существования. Они знают себе цену, даже если в одной-единственной области не справились. Они не боятся, что критика подтвердит жестокую истину о том, чего они пытались избежать. На самом деле они даже приветствуют критику, поскольку считают ее стимулом к совершенствованию, который приведет их в лучшее будущее.

Социально уверенные люди комфортно ощущают себя рядом с вышестоящими. Придумайте сами определение слову «вышестоящий» – кто-то, кто красивее, кто выглядит атлетичнее, кто поднялся выше по карьерной лестнице, кто просто привлекательнее и более компанейская личность, чем вы. Социально уверенные люди не чувствуют от этого дискомфорта, поскольку не видят здесь для себя угрозы и не

бояться, что достоинства других людей высветят их недостатки и уязвимые места. Их не угнетают призраки постоянного ощущения неловкости и отверженности.

Они признают таланты и триумфы других, потому что знают, что чужие достижения не умаляют (и не должны демотивировать) их собственные. Они знают, что мир не требует, чтобы кто-то потерял для того, чтобы другой приобрел. В действительности они стремятся проводить время в обществе «вышестоящих», поскольку знают: это ключ к тому, чтобы что-то узнать и усовершенствоваться, а вовсе не угроза разоблачения их недостатков. Они могут конкурировать, но не подчиняться. Иначе говоря, они понимают, что, по большому счету, люди – всего лишь люди, и даже если один в чем-то превосходит другого, то в чем-то обязательно уступает.

А *вы* принимаете подобные простые аспекты взаимодействия с другими людьми как данность? А как люди, которым *недостает* уверенности, общаются с миром?

Неуверенные люди ожидают, что их отвергнут. Еще не столкнувшись с ситуацией, они в глубине души (или, скорее, рассудка) уже предвидят провал. Похоже, они заранее настроены против самих себя, сами себя презирают и просто ждут, когда реальность подтвердит их оценку. Ждут намеков на то, что людям с ними неинтересно или скучно. Они дважды подумают, прежде чем что-то сказать; они сами – свои самые суровые цензоры. У них уже плохая репутация

— в собственных глазах.

Они уже считают, что обязательно выставят себя в идиотском свете, поэтому ожидают наихудшего сценария. Это отражается в выражении лица, в языке тела — и действительно вызывает у людей негативную реакцию. Они сами воплощают в жизнь эти плохие сценарии, потому что не позволяют себе открыться другим людям, дабы не оказаться в уязвимом положении.

Ожидая, что вас отвергнут, вы ощущаете беспомощность — мол, что бы вы ни сделали, все будет напрасно. Представьте себе, как меняется поза человека, ожидающего удара. А теперь вообразите себе психологический эквивалент. Правда, вы внутренне съеживаетесь и трепещете, потому что на некоем уровне всегда ждете, что вас ударят? Хуже того, при таких чувствах мало что можно предпринять в целях самозащиты, и вы, естественно, пытаетесь уклониться от воспринимаемой угрозы. Начинает казаться, что вы навлекаете на себя больше неприятностей, чем заслуживаете. Следуя данной логике, зачем вообще выходить из дома, нарываясь на неприятности? Вы ощущаете безнадежность и замираете на месте, чтобы негатив обошел вас стороной.

Неуверенные люди оценивают себя в негативном ключе. По разительному контрасту с социально уверенными личностями люди неуверенные оценивают себя негативно с самого начала. Они просто не верят в себя и свои способности. Если дела идут хорошо, они считают это неестественной случай-

ностью. Они шокированы и не верят, что белая полоса продлится долго, ожидают худшего – и зачастую это худшее получают, как и ожидали. Для них нет возможностей – только неудачи и провалы, а в итоге – веревка, на которой можно с успехом повеситься.

Неуверенные люди гибнут под шквалом критики. Критика – их вечный кошмар. Внешне, возможно, они принимают бой и выглядят готовыми к обороне, но в глубине души чувствуют, что критика гарантирована и заслужена. Их худшие страхи всегда оправдываются, даже если критика мягкая или вообще к ним не относится.

Их самовосприятие всегда висит на волоске, так что даже самая незначительная критика может этот волосок оборвать, свергнув в бездну негатива. Эта трещина в броне отлично представляет всю их ценность как представителей людского рода. Любые недостатки, которые они пытаются скрыть, критика обязательно вынесет на свет божий, и тогда им придется встать лицом к лицу с суровой реальностью своего ничтожества.

Неуверенные люди избегают привлекать к себе внимание и делают все возможное, чтобы избежать негативных откликов, которые только подтвердят их наихудшие страхи.

Неуверенные люди ужасно некомфортно себя чувствуют рядом с «вышестоящими». Тех, кто в чем-то их выше, они расценивают как угрозу, которую в равной мере подогревает ревность, зависть и взгляд на социальные ситуации как

на игру с нулевой суммой – победитель только один, а все остальные проигрывают (включая их самих).

Они чувствуют, будто их поглотило торнадо, если рядом оказывается кто-то с более высоким положением в социуме. Люди с низким уровнем уверенности не только постоянно ощущают, будто их оценивают; «первые лица» все время напоминают о том, чего сами они никогда не получают, кем никогда не станут. Более того, они сравнивают себя с «вышестоящими», высвечивая все собственные недостатки. Представьте в качестве яркого примера человека маленького роста, который покупает огромный автомобиль, чтобы замаскировать собственную несостоятельность.

Неуверенность может уходить корнями очень глубоко. То, что может показаться относительно скромным недостатком, в конечном итоге определяет, как человек проживает жизнь. Поскольку вами движет страх, вы как бы на песке очерчиваете вокруг себя границу, и она определяет, до какого предела вы можете дойти, насколько продвинуться, что стоит усилий, а что нет. Идет время, и этот рукотворный круг способностей, компетенций и уверенности в себе начинает осыпаться, рушиться и сжиматься. И вот вы в ловушке.

Если вы останетесь там, где есть, то окажетесь (используем еще одну метафору) в запертой тюремной камере, которая быстро заполняется водой. Остаться в ней нельзя, но вы не можете убежать от своей социальной тревожности и страхов. Нужно действовать. Если вы не изменитесь – не из-

менится ничего.

Вы сами запираете себя в тюрьме за невидимой решеткой. Вы можете делать все, что хотите, но выбираете не делать ничего из-за этих невидимых стен – стен, которые никто (в том числе другие люди) не создавали для вас, вы выстроили их сами. Никакие злобные великаны не держат вас на коленях – только вы сами.

Таков «эффект бабочки». Вы соприкасаетесь с людьми на работе, по соседству, идя в магазин за продуктами или в кафе выпить чашечку кофе. Так происходит каждый день. Как бы вы отнеслись к себе сами? Возможно, вы считаете, что немного теряете, не общаясь с ними, но если добавить и сложить вместе все эти взаимодействия, которые вы упускаете, то ваши дни расцветут буйным цветом ненужности. Небольшие отклонения от контактов – и воображаемые подтверждения вашей никчемности будут все шириться, пока, наконец, ураган не накроет вас, парализуя всю жизнь.

Тревожность и сопутствующий ей дискомфорт заставляют вас вести себя антисоциально. В результате вы получаете негативный или прохладный отклик. Вы пропускаете через себя этот отклик, получая еще более униженную и неудобную версию себя. Тревожность нарастает, и вы все глубже увязаете в зыбучем песке. Вы до мозга костей боитесь осуждения, неудач, отторжения, представления о вас как о тупице. В итоге вы ощущаете, что жизнь кончена.

Уверенность в себе поможет вам ощутить себя царем ми-

ра, но это непросто – недостаточно взять и сделать такой выбор. Здесь, прежде всего, против вас – базовая психология человека.

Характерные черты слабой уверенности в себе

Все, кому недостает уверенности, по-разному испытывают тревогу. Какие-то признаки очевидны, другие менее заметны. Конечно, по большей части они проявляются автоматически, когда социофоб (человек, испытывающий панический страх при общении с другими людьми в публичных местах, и не только там) даже не осознает, что происходит. К числу подобных видов поведения и мыслительных процессов относятся следующие.

Негативное восприятие внешних событий и социальных сигналов. Социофоб не различает нейтральные и негативные реакции; для него любой отклик, если он не явно положительный, является в определенной мере неодобрением. Если кто-то реагирует неоднозначно, социофоб интерпретирует это как негатив. А если кто-то высказывает даже самую мягкую критику, причем с самыми добрыми намерениями, это вообще воспринимается как катастрофа.

К примеру, социофоб – назовем ее Бриджет – рассказывает подруге Грете о проблемах, касающихся отношений с бойфрендом по имени Стюарт, а Грета то и дело отводит взгляд или не выказывает активной заинтересованности. Бриджет может посчитать, что Грета ее отталкивает. А если Грета мягко отвечает, что, возможно, Бриджет стоит взглянуть на

ситуацию с другой стороны, это вообще воспринимается как предательство. Бриджет может даже обвинить Грету в том, что та приняла сторону Стюарта!

Избыточная фокусировка на себе в состоянии тревожности. Социофобам очень сложно чувствовать себя «в потоке» на светских мероприятиях из-за неспособности справиться с рефлексией. Из-за этого они могут показаться замкнутыми, необщительными, сосредоточенными только на себе, что лишь укрепляет их низкую самооценку. Например, если социофоб на вечеринке постоянно думает о своей внешности, то все время смотрит на свое отражение в зеркалах, окнах и даже винных бокалах. Такой вот постоянный «мониторинг» накладывает отпечаток на все, ради чего он пришел в социум.

Искажение самовосприятия в ситуациях, которые вызывают страх. Социофобы, оказавшись в стрессовой ситуации, склонны рассматривать себя с позиции наблюдателя, но то, что они видят, обычно представляет исковерканный образ их личности. Такой образ «я» постоянно вызывает к жизни самые неприятные воспоминания из прошлого, включая воспоминания о ситуациях, в которых человека унижали, стыдили или наказывали.

Значение информации, которую социофоб извлекает из собственных воспоминаний, очень часто преувеличено. К примеру, такие люди оживляют в уме момент, когда испытывали нервный срыв перед лицом большого количества людей,

в то время как сейчас, в действительности, нет вообще никаких внешних признаков панической атаки. Всем присутствующим они вообще могут казаться эталоном стоика. Но перед своим внутренним взором они хрупкие, как яичная скорлупка, и, конечно же, всем об этом известно!

Модель безопасного поведения укрепляет их негативность в собственных глазах и глазах окружающих. Упорный фокус социофобов на желании оставаться в безопасности затемняет реальность ситуации, в которой они находятся. Они подпитывают собственное негативное восприятие и отказываются верить в любые свидетельства обратного. Избыточное погружение в безопасное поведение на публике может привести к тому, что социофоб кажется невнимательным, недоброжелательным, как будто люди ему несимпатичны. Это, конечно же, неприятный результат такого поведения – социофоб навлекает на себя гораздо больше критики и отторжения, которых старался избежать.

Например, мужчина с нулевой самооценкой и комплексом неполноценности, который считает себя абсолютно непривлекательным, постоянно сплетничает о других людях, чтобы подкрепить свое ощущение превосходства, но в итоге все его за это ненавидят, и его планы рушатся.

Жуткий страх при мысли о социальных ситуациях и тягостные мысли о предстоящем негативе. Неуверенные в себе личности культивируют негативное отношение к предстоящим мероприятиям. Они постоянно напоминают себе о

прошлых событиях, которые закончились плохо, подготавливают модели безопасного поведения на следующий раз и даже планируют пути отхода. Так, бизнесмен может испытывать ужас при мысли о корпоративной вечеринке, потому что помнит, как в последний раз выпил лишнего и повел себя глупо.

Возможно, эти характеристики показались вам в чем-то знакомыми. Люди со слабой уверенностью в себе – свои первейшие враги, каким бы избитым выражением это ни было. Для тех, у кого проблемы с самооценкой, весь мир – одна большая проблема; да и сами для себя они создают проблемы. В каком-то смысле неуверенные в себе люди реально генерируют крупную проблему – но она не в том, о чем они думают! Их проблема не в их неполноценности, а в том, что они постоянно себе о ней твердят – почувствуйте разницу!

Все, что они испытали, насыщает ядом, буквально отравляет душу тревожного социофоба и может разрастись до таких гигантских размеров, что пути к излечению не будет. Но такой путь остается: попытка понять, что именно подкидывает дровишки в топку их социофобии. Иногда ответ уходит к самым корням личной истории, и его потребуется оттуда извлечь. А иногда он лежит на поверхности в ожидании, когда человек наберется мужества действовать.

Я не уверен в себе – или это тревожность?

У меня есть подруга, которую все считают светской леди. Она популярна, всем нравится, очень коммуникабельна. Вы бы ни за что не подумали, что в глубине души она чертовски не уверена в себе. В общем, моя подруга скорее экстраверт с заниженным мнением о себе. Если бы вы узнали ее поближе, то поняли бы, что, несмотря на внешнее впечатление, у нее на удивление низкая самооценка.

Но случай моей подруги – исключение из правил. По моему опыту, низкая самооценка, неуверенность в себе и социофобия всегда идут рука об руку. С плохим мнением о себе мы отработываем событийный ряд с негативными искажениями, ставя себя в фокус избыточно тревожных, искривленных ощущений. И, само собой, это сказывается на нашем взаимодействии с другими людьми. Вскоре все приходит к тому, что мы считаем своей проблемой застенчивость, интроверсию, замкнутость, холодность или депрессию, когда на самом деле нам просто не хватает веры в свою способность принять деятельное участие в функционировании социума.

Вот что я хочу сказать: феномен, который на первый взгляд выглядит как социофобия, может быть ничем иным, как недостатком уверенности. Если вы сумеете побороть от-

сутствие самоуважения, то с удивлением обнаружите, что на самом деле вы *любите* людей – при чем тут стеснительность и холодность? В следующих главах мы поговорим о социальной тревожности, низкой самооценке и неуверенности в себе – все это понятия взаимозаменяемы. Это не совсем одно и то же, но они реально формируют единый кластер на базе одноплановых паттернов: негативных байесов (предполагаемых вероятностей), тревожности, когнитивных искажений и дискомфорта в отношении других людей. Социальная тревожность, иначе социофобия, может представлять собой симптом неуверенности, но еще это и причина и подкрепляющий стимул подобных паттернов мышления и поведения.

«Эффект прожектора»

Слабая уверенность в себе подпитывается сковывающим человека страхом, что его действия и поведение в целом получают неблагоприятную оценку со стороны. Мы боимся оказаться глупыми, неправыми, закомплексованными; а элемент социальной тревожности вступает в игру, когда мы обеспокоены тем, что окружающие все это в нас заметят и осудят. Но правда ли люди так уж пристально за нами наблюдают? Действительно ли смеются про себя над каждой вашей мельчайшей ошибкой и промахом? Возможно, вы просто испытали на себе «эффект прожектора».

«Эффект прожектора» – это психологический феномен, суть которого в том, что разум склонен переоценивать внимание окружающих по отношению к нам. Нас ужасает, что все до единого следят за каждым нашим шагом, прислушиваются к каждому слову и только и думают, как бы нас осудить. Возможно, потому, что мы сами так сконцентрированы на своих поступках, нам кажется, что и другие заняты исключительно нами – и безжалостно выносят свою оценку.

Но в действительности никто не уделяет особого внимания другим. Если сомневаетесь, можете провести моментальный мысленный эксперимент. Попробуйте представить последнюю беседу, в которой принимали участие, и задайте себе вопрос: вы действительно только и делали, что следили

за другими и подвергали анализу все, что те скажут? А может, в свете прожектора был кто-то один? Скорее всего, нет.

Конечно, ощущение, что вы стоите в свете рампы и за вами следит множество глаз, вдвойне болезненно, если вы страдаете от неуверенности в себе. Чувство, что все на вас смотрят, помноженное на ущербное мнение о себе, может оказать воздействие сродни параличу.

Термин «эффект прожектора» отчасти ввел в обращение психолог Томас Гилович, который провел несколько удивительных исследований на данную тему в начале 1990-х годов. Сначала команда Гиловича собрала в одном помещении группу студентов и случайным образом выбрала одного из них. Этого студента попросили надеть футболку с изображением популярной поп-звезды Барри Манилоу на груди. (Для тех, кто не слушал коллекцию музыкальных записей своего дедушки: Манилоу считался самым «безпонтовым» музыкантом 70-х годов прошлого века, неважно, справедливо или нет.)

Через некоторое время, в течение которого студент должен был общаться с остальными и изображать из себя поклонника Манилоу, исследователи попросили его оценить, сколько соучеников, *по его мнению*, узнали, кто изображен на футболке. Студент посчитал, что примерно половина. А реальная цифра была ближе к 25 процентам.

Гилович провел второе исследование с другими участниками, причем процедура была той же самой, но с одним зна-

менательным исключением: студента в футболке с портретом Манилоу сначала отвели в отдельную комнату на четверть часа, и только потом он приступил к заданию. В течение этого дополнительного времени он должен был привыкнуть к лицу музыканта на своей футболке. В этом эксперименте оценочная цифра была ближе к фактической. Студент сказал, что, по его предположениям, около 25 процентов его соучеников узнали Манилоу.

Как показали результаты, персональный опыт сильно влияет на то, как мы воспринимаем суждение окружающих. Когда в первом эксперименте студента поставили в некомфортные условия – заставили надеть футболку с портретом Манилоу и выпустили в джунгли социума, – он предположил, что большинство тут же узнают певца и, возможно, даже вынесут персональный вердикт относительно его собственного музыкального вкуса и крутости.

Но через некоторое время, когда он смирился с тем, что у него на груди картинка с самым одиозным исполнителем попсы 70-х, оценка по поводу того, кто реально обратил на это внимание, оказалась точнее. Даже когда мы ведем себя необычно или даже неприлично, то, как правило, переоцениваем внимание или осуждение окружающих. Если вы – неуверенная в себе личность, то, возможно, существуете в искаженном (в негативную сторону) ореоле мнения о себе, в то время как... в общем, большинству нет до вас никакого дела.

Легко понять, почему «эффект прожектора» такой мучительный. Мы живем в своих телах (и мозгах) 24 часа в сутки. Естественно, что мы избыточно заняты своими личными качествами, свойствами и прошлым опытом. Ведь, как ни крути, это *мы*. Те же самые причины ослабляют нашу эмпатию и симпатию в отношении других людей – мы просто все время наблюдаем *себя*. В свою очередь, нам сложно осознать и признать, что окружающие не так уж сильно озабочены нашими поступками. Подобного рода ситуация именуется «закрепление и приспособление»: мы настолько фиксированы на собственном «я» и опыте, что не способны с четкостью судить, как сильно – или, точнее, как слабо – мы заботим других.

После того как вы проживете в «новой коже» достаточное количество времени, ваш фокус на себе постепенно ослабевает, а вместе с ним и «эффект прожектора». Понимание, что вы не такой центр внимания, как изначально предполагали, положительно повлияет на уверенность в себе. И не волнуйтесь – я никому не расскажу, как вы тащитесь от «Soracabana»².

Когда вы в следующий раз окажетесь на публике, проведите небольшой эксперимент, чтобы убедительно доказать самому себе, что люди вообще-то на вас не заиклены. Просто в течение нескольких минут пристально смотрите на кого-нибудь. Конечно, постарайтесь, чтобы это было незамет-

² Композиция Барри Манилоу (1978). – Прим. перев.

но. Просто смотрите и наблюдайте, чем люди заняты. Скорее всего, они вообще не обращают ни малейшего внимания ни на кого, кроме себя, любимых. А теперь посмотрите на кого-нибудь еще. Они тоже оглядываются вокруг, как и вы, и судят каждого, кому не посчастливилось оказаться рядом? Что – нет?

А теперь сделайте что-нибудь этакое (не слишком экстравагантное), что, по вашему мнению, должно было бы вызвать реакцию, если бы люди тайком за вами подсматривали. Например, снимите ботинок и понюхайте; беспардонно потянитесь; состройте несколько глупых гримас. На вас глазают, разинув рот, и уже готовы вызвать полицию за глумление на публике? Нет – не существует никакого прожектора, кроме того, что вы сами придумали у себя в голове.

Чувства и автоматические мысли

«Эффект прожектора» основан на ожиданиях по поводу того, как другие люди должны реагировать на наши действия, и ощущении ужаса от этих реакций.

Люди склонны считать, что их эмоции непосредственно вызываются другими людьми или сторонними явлениями: «Моя родня меня напрягает», «Этот фильм меня расстраивает», «Этот спа-сеанс меня успокаивает». Смысл в том, что мы когнитивно не участвуем в том, что нас затрагивает, – события случаются сами по себе, люди что-то говорят, но это активирует определенные триггеры, вызывая отрицательные или положительные эмоции. И, действительно, инициация страха или других негативных ощущений зачастую кажется автоматической – или, по крайней мере, не вызывает спорных чувств.

Событие происходит, ощущения возникают. Все так – за исключением того, что это еще не все.

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.