



за  
стен  
чи  
во  
сть

*Линн*  
Хендерсон

Как избавиться  
от неуверенности  
и чувствовать себя  
свободно в любой  
ситуации

МИФ Психология

Линн Хендерсон

**Застенчивость. Как избавиться  
от неуверенности и чувствовать  
себя свободно в любой ситуации**

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2021

УДК 159.923.3+686.8

ББК 88.336-4я9

## **Хендерсон Л.**

Застенчивость. Как избавиться от неуверенности и чувствовать себя свободно в любой ситуации / Л. Хендерсон — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2021 — (МИФ Психология)

ISBN 978-5-00-195441-5

Комплексная программа, основанная на уникальных исследованиях в области проблем застенчивости и социальной тревожности. Поможет уверенно общаться, легко устанавливать связи, свободно выступать перед публикой и жить полной жизнью. Нет ничего плохого в том, чтобы быть застенчивым. Но если застенчивость или социальная тревожность мешают вам строить отношения, продвигаться по служебной лестнице или получать удовольствие от жизни, то пришло время это изменить. Из-за застенчивости и социальной тревожности вы можете бояться посещать мероприятия, выступать публично, общаться с малознакомыми людьми и даже ходить на собеседования. Исследования показывают, что с подобными проблемами сталкиваются миллионы людей. Хорошая новость заключается в том, что существуют проверенные эффективные методы, которые помогают справиться с застенчивостью и начать жить той жизнью, в которой страх не мешает достигать поставленных целей. О них вы узнаете из этой книги. От автора Благодаря советам и упражнениям из этой рабочей тетради вы сможете хорошо обдумать, кто вы есть, всесторонне исследовать свои страхи, связанные с другими людьми, а потом поспорить со своими негативными автоматическими мыслями и даже отбросить их. Возможность поделиться своими размышлениями с другими и своими глазами увидеть, что такие же опасения в той или иной мере свойственны всем людям, отлично помогает снизить уровень страха при сближении с окружающими. В этой рабочей тетради вам предлагается давать себе домашние задания, а затем описывать свой опыт, включая те изменения, которые вы, возможно, захотите сделать в следующий раз. Старайтесь также время от времени наслаждаться своими успехами: ведь успех – это, по сути, исполнение обещания, данного самому

себе. Для кого книга Для нерешительных людей, которые часто ощущают скованность и зажатость, особенно в компании незнакомых людей. Для всех, кто боится с кем-то познакомиться, выходить на сцену, высказывать свое мнение в команде или на собраниях. На русском языке публикуется впервые.

УДК 159.923.3+686.8

ББК 88.336-4я9

ISBN 978-5-00-195441-5

© Хендерсон Л., 2021

© Манн, Иванов и Фербер  
(МИФ), 2021

# Содержание

Предисловие	7
Введение	11
Глава 1. Застенчивость и наш изворотливый мозг: значение сострадания	13
Конец ознакомительного фрагмента.	24

**Линн Хендерсон**  
**Застенчивость. Как избавиться**  
**от неуверенности и чувствовать**  
**себя свободно в любой ситуации**

*Все права защищены.*

*Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

Copyright © Lynne Henderson, 2021

First published in the United Kingdom in the English language in 2021 by Robinson, an imprint of Little, Brown Book Group.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2022

\* \* \*

## Предисловие

После долгих лет сотрудничества со смелыми и преданными делу коллегами и клиентами и учебы у них я с большим удовольствием переработала свою предыдущую книгу – *Improving Social Confidence and Reducing Shyness Using Compassion Focused Therapy* («Развитие социальной уверенности и снижение застенчивости с помощью терапии, ориентированной на сострадание»).

Эта книга стала кульминацией всего, чему я научилась за годы работы в Клинике проблем застенчивости в Пало-Альто и за время собственной практики. Мы, психотерапевты, вместе с нашими клиентами изучали, как застенчивость и стыд могут помешать человеку реализовать свой потенциал и взаимодействовать с окружающими открыто, искренне и без страха. А еще мы узнали, сколькому можно научиться, просто начав письменно формулировать свой негативный опыт, и как мозговой штурм и новые паттерны поведения приводят к новым полезным знаниям.

Предлагаю для начала совершить небольшое путешествие в Стэнфордскую клинику проблем застенчивости и узнать, какие факторы привели к появлению этой книги. В далеком 1971 году Филип Зимбардо<sup>1</sup> со своими студентами провел эксперимент, впоследствии прославившийся как Стэнфордский тюремный эксперимент. Группу из двадцати четырех обычных, психически здоровых молодых людей произвольно разделили на «заключенных» и «надзирателей» и поместили в круглосуточную фальшивую тюрьму в подвале корпуса психологического факультета. Уже через шесть дней заключенные стали настолько тревожными и подавленными, а надзиратели настолько жестокими, что эксперимент пришлось прекратить (хотя изначально его планировали проводить две недели). После этого Фил организовал со студентами семинар, чтобы попытаться понять, что же произошло. Один из участников эксперимента в ходе той дискуссии высказал любопытную мысль: застенчивость заставляет быть по отношению к себе одновременно и заключенным, и надзирателем. Заключенный в тебе очень хочет вырваться из камеры, но боится; внутренний надзиратель жесток, враждебен и удерживает заключенного в тюрьме. Оттолкнувшись от этой идеи, Фил и его ученики принялись собирать данные, что в итоге привело к появлению замечательной книги Зимбардо «Застенчивость»<sup>2</sup>. А еще они создали клинику, которую назвали Стэнфордской клиникой проблем застенчивости, и запустили там групповые занятия.

В 1982 году я заняла пост директора этого медучреждения. Мы переименовали его в Клинику проблем застенчивости в Пало-Альто. Доктор Зимбардо работал у нас консультантом, научным руководителем и участвовал в совместных исследованиях с другими ученым. Проработав на протяжении следующих тридцати восьми лет с клиентами, страдающими застенчивостью, в этой клинике и параллельно занимаясь частной практикой, я сформировала собственную программу обучения для болезненно застенчивых и социально тревожных людей и назвала ее *Social Fitness Training*<sup>SM</sup> («Тренинг по социальной адаптации»). Как вы узнаете из этой книги, в первые тринадцать недель программы используется когнитивно-поведенческий подход в сочетании с ролевыми играми, основанный на исследованиях Рика Хеймберга и Дебры Хоуп. В следующие тринадцать недель проводится тренинг по развитию социальных навыков и углублению доверительных отношений с окружающими.

В результате этой работы я обнаружила (и продолжаю получать подтверждения этого по сей день), что особо застенчивые и социально тревожные люди отличаются замечатель-

---

<sup>1</sup> Филип Зимбардо (р. 1933) – знаменитый американский социальный психолог, почетный профессор Стэнфордского университета. *Прим. ред.*

<sup>2</sup> Издана на русском языке: Зимбардо Ф. Застенчивость. М.: Педагогика, 1991. *Прим. ред.*

ными способностями и психологической стойкостью. Когда клиенты (в том числе с диагнозом «социальное тревожное расстройство», который поставлен всем нашим пациентам) чувствуют, что окружающие принимают и уважают их, то не испытывают никаких проблем с социальными навыками. Например, они, как правило, демонстрируют превосходное умение общаться, когда знакомятся и взаимодействуют друг с другом. В группах клиенты работают добросовестно и проявляют готовность к сотрудничеству, всегда учитывают интересы других членов своих групп. Они явно чувствуют себя в своей тарелке среди таких же застенчивых людей, как они, которые им симпатичны и которых они уважают. Кстати, перед началом работы в группе почти каждый считает, что будет там самым застенчивым и жалким. Но меня куда больше поражают сильные стороны наших пациентов, нежели слабости. Например, однажды в рамках ролевой игры мои клиенты работали над групповым решением задач. Все они были склонны сотрудничать, демонстрировали редкое умение высказываться четко и по очереди, неплохо играли роль как лидера, так и ведомого и быстро решали поставленную задачу. Они делали все это настолько хорошо, что я (разумеется, с их разрешения) показала видео того занятия во время своего доклада на очередной конференции психологов.

Кроме того, я постоянно вижу, как сильно мои клиенты страдают от стыда и самобичевания и насколько велики бывают эти страдания. Но несмотря на это, на групповых занятиях им обычно удается приятно проводить время. Мы часто смеемся над собой и над тем, что неизбежные трудности, которые подбрасывает нам жизнь, играют для нас такую огромную роль.

Заметив, что болезненно застенчивые люди часто чрезмерно строги к себе и сильно себя стыдятся, я осознала, что из-за своей застенчивости они чувствуют себя стигматизированными, считают свою особенность болезнью, требующей лечения, – и фармацевтические компании старательно поддерживают это мнение. Такой подход показался мне в корне неверным, потому что он заставляет людей воспринимать себя бессильными и неэффективными. Я сделала ставку на другую, «здоровую» модель, в рамках которой к клиентам относятся с уважением, как к коллегам. Мы сообща изучаем, что может потребоваться каждому из них для максимальной социальной адаптации. Именно поэтому я назвала свою программу и методику Social Fitness Training<sup>SM</sup>. Мы мягко отказались от роли руководителей групп, которые доминируют в обсуждении, и вместо этого просили клиентов делиться своим мнением о ролевых играх, давать критический отзыв на книгу, которую мы использовали для обучения социальным навыкам; оценивать, были ли (и насколько) эти занятия полезны и какие чувства они испытывали к тем, кто проводит занятия. Как только клиенты начали давать эту обратную связь, общение стало на редкость оживленным – и вскоре члены групп стали с готовностью брать на себя роль лидеров. Поскольку мой предыдущий тренинг тоже носил психодинамический характер, я внедрила эти приемы и в следующие тринадцать недель тренинга, в течение которых мы работаем над развитием доверия и раскрепощенности, а также над навыками слушания, невербального общения, разрешения конфликтов и самоутверждения. Такие психодинамические вмешательства отлично помогают клиентам прийти к осознанию своих мыслей и чувств, о которых они ранее не подозревали.

Исследования на базе Стэнфордского университета в сотрудничестве с Леонардом Горовицем навели меня еще на одну интересную мысль. Мы с Леонардом работали над изучением «негативных автоматических мыслей», которые каждый человек генерирует по многу раз в день. Речь идет, например, об уничижительных самооценках вроде «У меня никогда это не получится» или «Я никогда никуда не вписываюсь». Но негативные автоматические мысли могут быть направлены и на других людей, например: «Когда окружающие видят, что мне некомфортно, они чувствуют свое превосходство надо мной», или «Когда мне дискомфортно, другие от меня дистанцируются», или «Если я слишком близко подпущу людей к себе, они отвергнут меня и причинят мне боль». Наши с Леонардом исследования показали, что по сравнению с застенчивыми и незастенчивыми студентами Стэнфорда у клиентов кли-

ники негативные автоматические мысли о *других* людях возникают значительно чаще (мы разработали специальный критерий на базе подобных мыслей, услышанных от членов групп). Это явно свидетельствует о том, что многим хронически застенчивым людям и тем, кто страдает социальным тревожным расстройством, помимо всего прочего, трудно доверять окружающим. Они считают, что другие настроены по отношению к ним излишне критически, проявляют высокомерие, способны причинить боль; и из-за этого застенчивые люди чувствуют отчуждение, причем как от окружающих, так и от самих себя.

Благодаря работе в группах нашим клиентам удавалось существенно ослабить стыд и самобичевание, прогнать негативные мысли о других людях, справиться с обидами, застенчивостью и депрессией. Однако *после* завершения курса многие продолжали испытывать трудности с управлением стыдом и эмоциями. Поняв это, я начала искать способ помочь клиентам закрепить успехи, достигнутые в терапии, и выяснять, что на долгосрочной основе поможет им эффективнее регулировать эмоции и поддерживать сострадание к себе. Я изучала методики осознанности (майндфулнес) и стала сертифицированным преподавателем по снижению стресса с помощью медитации (Mindfulness-Based Stress Reduction, MBSR). Я намерена включить этот метод в программу терапии в нашей клинике.

А потом я услышала о работе Пола Гилберта в области тренировки сострадательного разума. Я посетила семинар Пола в Англии, чтобы максимально глубоко изучить разработанную им методику психотерапии, сфокусированной на сострадании (Compassion Focused Therapy, CFT). В своих работах Пол описал системы угроз, стимулов и успокоения, предложил специальные упражнения, направленные на ослабление страха и стыда и повышение уровня самоуспокоения и самосострадания. Его методика позволяет пациенту использовать для достижения цели систему стимулов, задействуя все свои способности и возможности. Словом, метод Пола показался мне на редкость перспективным инструментом для работы с хронической застенчивостью и социальным тревожным расстройством.

И когда он предложил мне написать книгу о сострадательном подходе к застенчивости, я с радостью согласилась, хотя и понимала, что знаменитый психолог идет на немалый риск, приглашая к сотрудничеству относительного новичка в сфере терапии, сфокусированной на сострадании. Результатом этого сотрудничества стала моя первая книга.

Я искренне благодарна Полу за помощь в редактировании, а порой и в переписывании разделов этой, уже второй книги. Пол на редкость добрый и терпеливый человек, за что я уважаю его не меньше, чем за его огромный опыт и удивительную способность объединять знания и компетентность в разных областях с целью помочь нам всем быть более сострадательными.

Недавно Пол подарил мне замечательную идею превратить мою книгу в рабочую тетрадь, что я, собственно, и сделала. Я уверена, что практическое пособие, которое вы держите в руках, будет особенно полезно тем, кто мечтает заводить знакомства с новыми людьми, участвовать в социальной деятельности, а затем переходить на уровень более близких отношений. Хронически застенчивые люди, как правило, довольно быстро учатся знакомиться с другими в ситуациях, когда для этого достаточно лишь обменяться фактами о себе, своих интересах, хобби, свободном времени и ценностях. Однако по мере углубления отношений им становится намного сложнее. Безусловно, сближение с людьми всегда сопряжено с большим риском. Обычно, когда мы это делаем, нас беспокоят вопросы вроде «А что, если они узнают “настоящего меня”, со всеми моими недостатками и неуверенностью в себе, и отвергнут?». Но, мучаясь из-за своей застенчивости, мы, как правило, не осознаем, что мысли такого рода испытывают многие. Сближаясь с кем-то, любой человек может чувствовать угрозу и неуверенность в себе. В конце концов, ставка здесь очень высока. Нам всем нужны близкие друзья и романтические партнеры, которые будут рядом и поддержат, как говорится, и в горе и в радости. Мы все нуждаемся в людях, готовых дать добрый совет, когда нам кажется, что мы не в состоянии жить действительно наполненной жизнью, приносящей удовлетворение.

Благодаря советам и упражнениям из этой рабочей тетради вы сможете хорошо обдумать, кто вы есть, всесторонне исследовать свои страхи, связанные с другими людьми, а потом поспорить со своими негативными автоматическими мыслями и даже отбросить их. Возможность поделиться своими размышлениями с другими и своими глазами увидеть, что такие же опасения в той или иной мере свойственны всем людям, отлично помогает снизить уровень страха при сближении с окружающими.

В этой рабочей тетради вам предлагается давать себе домашние задания, а затем описывать свой опыт, включая те изменения, которые вы, возможно, захотите внести в следующий раз. Старайтесь также время от времени наслаждаться своими успехами, ведь успех – это, по сути, исполнение обещания, данного самому себе. (Результаты, в достижении которых участвуют другие люди, частично находятся вне нашего контроля и зависят от их настроения, проблем, ограничений и так далее. А вот *собственные* действия и свое отношение к ним мы можем и должны контролировать.)

С помощью этой рабочей тетради вы можете создать условия, в которых эксперименты с непривычными мыслями и поведенческими паттернами станут для вас нормой. Это, без сомнения, будет способствовать вашему дальнейшему развитию и обучению. Помните: мы набираемся опыта в социальном взаимодействии, только ошибаясь, спотыкаясь и даже падая лицом в грязь. Отсюда и название нашей программы – Social Fitness Training<sup>SM</sup>. Невозможно стать хорошим спортсменом, сидя на скамейке запасных; точно так же мы не можем стать эффективными в общении, избегая контактов с другими людьми. Сегодня существует множество исследований, подтверждающих адаптивный эффект совершения ошибок в процессе обучения. Наверное, вы замечали, что небольшое отклонение от привычной модели или использование знаний в новом контексте фактически расширяет и углубляет их.

Я искренне надеюсь, что рабочая тетрадь «Застенчивость» подтолкнет вас к размышлениям и новым дискуссиям и станет полезным инструментом в вашей «мастерской самопомощи» или нужным дополнением к групповой или индивидуальной терапии, независимо от того, в каком качестве вы будете ее использовать: как психотерапевт или как пациент.

Мне формат рабочей тетради очень понравился. Надеюсь, он понравится и вам.

*Линн Хендерсон, PhD, Калифорния, Беркли, 2021 г.*

## Введение

Возможность написать введение для важной книги на тему социальной адаптации, принадлежащей перу Линн Хендерсон, – огромное удовольствие и великая привилегия. Трудно даже представить, что прошло уже одиннадцать лет с тех пор, как я написал введение к книге доктора Хендерсон *Improving Social Confidence and Reducing Shyness Using Compassion Focused Therapy*, в которой описывался основанный на сострадании подход к преодолению застенчивости и социальной тревожности. На протяжении многих лет Линн остается одним из главных международных специалистов в этой области. Одной из первых она интегрировала подходы, основанные на сострадании, в программы помощи людям с социальной тревожностью и хронической застенчивостью. Многие из них получили массу полезной информации и помощь благодаря ее предыдущей книге. Новая рабочая тетрадь непременно станет для них столь же надежным подспорьем.

За последние одиннадцать лет в сфере изучения застенчивости и уверенности в себе при социальных взаимодействиях, равно как и сострадания, произошли определенные изменения. Например, был совершен настоящий прорыв в изучении природы сострадания как базового мотивационного процесса. Исследования выявили базовые эволюционировавшие физиологические системы, которые лежат в основе человеческой способности проявлять заботу и сострадание как к себе, так и к окружающим. Здесь следует отметить, что сострадание существенно отличается от простой заботы (которая характерна для многих биологических видов, а не только для людей) – оно представляет собой целенаправленное *осознанное намерение* быть заботливым и полезным. Иными словами, сострадание включает в себя мужество «приобщиться» к чьему-либо страданию и готовность участвовать в выработке способа избавиться от него. Фокус на таких проблемах, как социальная тревожность и застенчивость, создает надежный внутренний фундамент для осознанности, принятия и искреннего желания быть полезным, а не критически настроенным или наносящим вред. Сегодня во всем мире проводится все больше исследований, в рамках которых изучаются изменения мозга при практике различных аспектов сострадания. А еще появляется все больше свидетельств того, что тренировка сострадательного разума и психотерапия, основанная на сострадании, помогают решить самые разные психические проблемы.

И это исключительно важно, ведь застенчивость и социальная тревожность сами по себе являются трансдиагностическими проблемами. Они могут возникать при депрессии, других тревожных расстройствах, расстройствах пищевого поведения и даже психотических расстройствах. Понимание природы застенчивости и социальной тревожности и способность справиться с ними имеют решающее значение для развития социальных навыков и позволяют справиться со многими психическими проблемами. Это чрезвычайно важно, так как способность развивать поддерживающие и полезные взаимоотношения с другими людьми является основой благополучия. Чрезмерная застенчивость и социальная тревожность могут мешать человеку ощущать связь с окружающими. Индивиды с такими проблемами действительно чувствуют себя изолированными и одинокими и боятся обратиться за помощью к окружающим; более того, некоторые даже не понимают, что такая помощь доступна.

В этой рабочей тетради доктор Хендерсон описывает, как она объединила новейшие сведения о подходах, основанных на сострадании, с проблемой социальной тревожности, в результате чего и возникла ее программа *Social Fitness Programme*<sup>SM</sup>. Читатели найдут в книге много свежих мыслей, идей и упражнений, которые помогут развить уверенность при социальных взаимодействиях. Учитывая огромный опыт работы Линн с подобными проблемами, очень интересно наблюдать, как эти новые идеи выражены в таком практическом формате, как рабочая тетрадь. Уверен, что высказанные идеи и рекомендации станут чрезвычайно полезными

для тех, кто столкнулся с названными выше трудностями, – для многих эта книга станет великим утешением.

*Пол Гилберт, 2021 г.*

## Глава 1. Застенчивость и наш изворотливый мозг: значение сострадания

Практически каждый человек в тот или иной момент жизни переживал приступы сильной застенчивости, неловкости в общении, неуверенности в себе и тревоги. Вспомните о случаях, когда вы так стеснялись, что изо всех сил сторонились других людей. Что тогда происходило вокруг вас? Кто был рядом, в какой ситуации вы оказались? Многие испытывают застенчивость и неловкость, знакомясь с новыми людьми (например, на первом свидании или на собеседовании при приеме на работу), а также общаясь с особо авторитетными персонами или ведя беседу в небольшой группе. Мы также часто опасаемся критики, будучи уверенными, что окружающие нас судят. Это чувство – будто за тобой наблюдают и тебя оценивают – может быть весьма болезненным, причем не только из боязни негативной оценки. Пережить острый приступ застенчивости можно в том числе выслушивая похвалу.

Думая впоследствии о подобных моментах, вы можете вспомнить физические ощущения, сопровождавшие это тревожное чувство (например, сухость во рту или холод в животе, слабый и дрожащий голос). Возможно, ваш голос становился хриплым и вам то и дело приходилось покашливать. А еще, чувствуя, что за нами наблюдают и нас оценивают, мы часто краснеем. Иногда в голове воцаряется полная пустота, и только потом – возможно, спустя несколько часов – мы думаем: «Что это было? Ну почему я не сказал то-то и то-то?»

Если вы переживали подобное, знайте, что вы не одиноки. Перечисленные чувства и реакции весьма распространены. На самом деле минимум 98 процентов студентов американских вузов и взрослых американцев сталкиваются с проблемами такого рода. Почти 60 процентов студентов утверждают, что они застенчивы и эта застенчивость временами им очень мешает. Крайне трудно представить человека, который *никогда* в жизни не испытывал приступа застенчивости, потому что застенчивость считается базовой человеческой эмоцией, смесью страха и интереса<sup>3</sup>.

Степень нашей застенчивости действительно зависит от целого ряда факторов – как внутренних, так и внешних.

В этой книге мы исследуем феномен застенчивости и социальной тревожности, чтобы лучше разобраться в чувствах, мыслях и поступках, связанных с этими состояниями, и научиться с ними справляться. Мы обсудим, как выработать сострадание к своей тревожности, вместо того чтобы пытаться ее игнорировать или даже ненавидеть себя за это чувство. Вы узнаете, что тревожность представляет собой адаптивную функцию человеческого мозга. Состояние беспокойства и социальной настороженности характерно для всех животных, и на это имеются весьма веские причины. Развив эту мысль, мы узнаем, что трудности, связанные с болезненной застенчивостью и социальной тревожностью, возникают не по нашей вине, а являются неотъемлемой частью нашего мозга<sup>4</sup>.

В этой книге мы рассмотрим как сильные стороны застенчивости, включая соответствующую систему ценностей, так и слабые места этого чувства. Мы узнаем, как обычная застенчивость превращается в проблему и что делать в этих случаях. Мы рассмотрим, что в такой ситуации помогает, а что может только усугубить положение.

Эта книга приглашает вас, уважаемые читатели, использовать ее так, как будет удобно именно вам. В нее вошли описания реальных ситуаций, размышления и упражнения, кото-

---

<sup>3</sup> C. Izard and M. Hyson, *Shyness as a discrete emotion*, in W. Jones, J. Cheek and S. Briggs (eds.), *Shyness: Perspectives on Research and Treatment* (New York: Plenum, 1986), pp. 147–60.

<sup>4</sup> P. Gilbert, *The Compassionate Mind* (London: Constable, 2009); D. Keltner, *Born to be Good: The science of a meaningful life* (New York: Norton, 2009).

рые уже доказали свою полезность для многих людей. Книга основана на исследованиях, практике и задокументированном опыте сотен моих клиентов и клиентов других психотерапевтов. Но, читая ее, помните, что мы все уникальны. Вы, например, можете обнаружить, что одни чувства, трудности, сильные и слабые стороны застенчивости, описанные в этой книге, находят у вас отклик, а другие нет. Точно так же описания, размышления и упражнения могут оказаться вам полезными, а могут и не принести никаких результатов. Я предлагаю вам, опробовав их все, выбрать подходящее для вас и использовать при работе со своим психотерапевтом или на групповых занятиях. Словом, вы лучше всех можете определить, как сделать эту книгу максимально полезной для себя.

## РАЗНИЦА МЕЖДУ ОБЫЧНОЙ, ХРОНИЧЕСКОЙ И ПРОБЛЕМНОЙ ЗАСТЕНЧИВОСТЬЮ

Прежде чем мы продолжим разговор, важно провести четкую грань между обычной застенчивостью, которую время от времени испытывают почти все люди, и проблемной, хронической или чрезмерной застенчивостью. Менее двух процентов опрошенных студентов отрицают, что когда-либо испытывали это чувство, а из 58 процентов *утверждающих*, что застенчивы, около трети не видят в этом никакой проблемы<sup>5</sup>. Если у вас время от времени с этим возникают сложности – возможно, именно поэтому вы читаете эту книгу, – надеюсь, что описанные упражнения окажутся вам полезными в подобных ситуациях.

А еще я очень хочу помочь вам научиться противостоять негативным стереотипам, связанным с застенчивостью, которые сложились за последние несколько десятилетий. Я считаю их результатом ошибочных социальных представлений и шумихи в медиа, связанных с такими явлениями, как экстраверсия и индивидуализм. Не понимая, откуда эти стереотипы берутся и как они работают, мы рискуем подорвать нашу уверенность в себе и ошибочно оценивать собственный темперамент<sup>6</sup>.

Некоторым читателям застенчивость мешает заниматься желанным делом – чаще всего из-за болезненных переживаний и событий в прошлом. Возможно, вы считаете себя застенчивым и видите в этом проблему. А возможно, окружающие называют вас застенчивым, потому что вы человек спокойный – скорее замкнутый, нежели экстраверт – и не слишком напористый. Непременно найдутся и читатели, которые время от времени чувствуют себя болезненно застенчивыми, а окружающие при этом считают их общительными и вполне социально адаптированными. Если вы узнали в этом описании себя, то, скорее всего, думаете, что люди разочаруются в вас, когда познакомятся с вами ближе. Это, в свою очередь, может означать, что вы в большей степени боитесь сближения с уже знакомыми людьми, нежели знакомства с новыми<sup>7</sup>.

Некоторые читатели, вероятно, периодически обращаются за помощью, чтобы преодолеть проблемную застенчивость. Другие пытаются справиться с ней самостоятельно: возможно, у вас есть друг, а может, и несколько друзей, и вы постепенно избавляетесь от тех проявлений застенчивости, которые мешают вам чувствовать свою полноценность в личной

---

<sup>5</sup> B. Carducci, Q. Stubbins and M. Bryant, *Still Shy After All These (30) Years* (Boston: American Psychological Association, 2007).

<sup>6</sup> C. Steele, *A threat in the air*, *American Psychologist*, 52 (1997), pp. 613–29; C. Steele, S. Spencer and M. Lynch, *Self-image resilience and dissonance: the role of affirmational resources*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 64 (1993), pp. 885–96.

<sup>7</sup> P. Zimbardo (1986), *The Stanford shyness project*, in W. Jones, J. Cheek and S. Briggs (eds.), *Shyness: Perspectives on research and treatment* (New York: Plenum, 1986), pp. 17–25; P. Pilkonis, *Shyness, public and private, and its relationship to other measures of social behavior*, *Journal of Personality*, 45 (1977), pp. 585–95; P. Pilkonis and P. Zimbardo, *The personal and social dynamics of shyness*, in C. Izard (ed.), *Emotions in Personality and Psychopathology* (New York: Plenum, 1979), pp. 131–60; L. Henderson, *Social Fitness: facilitating self-expression in the socially inhibited*, *Society for Interpersonal Research and Theory (SITAR) Newsletter*, no. 3 (Feb. 2003), pp. 2–3; T. Lorant, L. Henderson and P. Zimbardo, *Comorbidity in chronic shyness*, *Depression and Anxiety*, 12 (2000), pp. 232–7.

жизни и на работе. А может, вы похожи на тех людей, которые подходили ко мне после моих лекций и рассказывали, что пытаются побороть застенчивость, читая книги по саморазвитию и самостоятельно экспериментируя с новыми поведенческими паттернами.

А еще вы можете быть мучительно и хронически застенчивым человеком и настолько бояться оценки и осуждения окружающих, что всеми силами избегаете любого общения либо просто терпите его без малейшего удовольствия, а то и со значительным психологическим дискомфортом. Возможно также, что существует какая-то одна конкретная жизненная ситуация (или несколько), в которой вы всегда ощущаете дискомфорт: публичные выступления, знакомство с новыми людьми, свидания, прогулки в небольшой компании. Может быть, вам очень трудно общаться с коллегами или с преподавателями в вузе; может, вас пугают сексуальные контакты или другие интимные ситуации<sup>8</sup>. Вы могли оказаться в изоляции; или у вас легкая депрессия; или вы проявляете агрессию, чтобы как-то компенсировать свою чрезмерную застенчивость. Возможно, вы очень одинокий человек<sup>9</sup>. Все это опыт, которым делятся люди, приходящие к нам на групповые занятия<sup>10</sup>. Если что-либо из перечисленного относится к вам, то упражнения из этой книги придется как нельзя кстати. Возможно, вы захотите найти психотерапевта, который будет сопровождать вас в процессе<sup>11</sup>. Как бы там ни было, приступив к выполнению упражнений, вы сами сможете решить, что работает в вашем случае.

## ПОЗИТИВНЫЕ СТОРОНЫ ЗАСТЕНЧИВОСТИ

Из-за огромного количества негативных ассоциаций, связанных с застенчивостью, можно легко упустить ее позитивную сторону. А она есть. Застенчивые люди не особенно заинтересованы в том, чтобы взять над кем-то верх; они редко давят на окружающих, не стараются кого-либо контролировать, не хотят, чтобы их всегда считали номером один, – они, как правило, куда больше обеспокоены тем, как им выстраивать общение с окружающими, ладить с ними и хорошо делать свое дело.

В сущности, людей с таким темпераментом можно считать как минимум не менее приятными в общении, чем людей со смелым и открытым нравом (которые, ни на секунду не задумываясь, всегда готовы заниматься чем угодно и общаться с кем угодно и когда угодно, но при этом порой не слишком чувствительны к мыслям и чувствам окружающих). Люди, считающие себя застенчивыми, в общении часто используют подход, который исследователи назвали «паузой для проверки». Иными словами, прежде чем принять в чем-либо участие, они прощупывают почву.

Застенчивые дети, как правило, на редкость чутки и восприимчивы к мыслям и чувствам других людей. Обычно они готовы помогать одноклассникам, настроены на сотрудничество, ведут себя альтруистично и проявляют сочувствие к ровесникам, попавшим в беду. Психологи называют такие действия «просоциальным поведением». Известно, что дети сохраняют эту модель поведения и после того, как немного повзрослеют. Действительно, застенчивые подростки склонны сочувствовать другим людям – если только у них нет серьезных личных про-

---

<sup>8</sup> DSM-5: Diagnostic and statistical manual of mental disorders, 5th edn (Arlington, VA: American Psychiatric Association, 2013).

<sup>9</sup> Hofmann, S. & DiBartolo, P. (eds.) (2014). *Social Anxiety: Clinical, developmental, and social perspectives*, 3rd ed. (Waltham, MA: Academic Press).

<sup>10</sup> R. Kessler, W. Chiu, O. Demler and E. Walters, Prevalence, severity, and comorbidity of 12-month DSM-IV disorders in the national comorbidity survey replication, *Archives of General Psychiatry*, 62 (2005), pp. 617–27.

<sup>11</sup> J. Kagan, *Galen's Prophecy: Temperament in human nature* (New York: Basic Books, 1994); J. Kagan, J. Reznick and N. Snidman, Biological bases of childhood shyness, *Science*, 240 (1988), pp. 167–71; E. Aron and A. Aron, Sensory-processing sensitivity and its relation to introversion and emotionality, *Journal of Personality and Social Psychology*, 73/2 (1997), pp. 345–68; E. Aron, *The Highly Sensitive Person: How to thrive when the world overwhelms you* (New York: Broadway Books, 1996).

блем и фокус их внимания не направлен внутрь себя, на собственные тревоги и несчастья<sup>12</sup>. Это объяснимо: когда человеку по-настоящему плохо, ему трудно понять, что чувствуют другие.

Как показывают исследования, чувствительные дети физически более здоровые, чем застенчивые, при условии, что их родители и учителя приветливы, добры и поддерживают их. Однако в менее благоприятной среде такие дети хуже переносят болезненные состояния, например аллергический ринит<sup>13</sup>. Когда дети или взрослые, особо восприимчивые к проблемам окружающих, попадают в высококонкурентную, жесткую (токсичную) среду, где царят агрессия и неприятие, они обычно замыкаются в себе и начинают избегать других людей. Лучшим выходом для них будет оставить эту среду и найти более поддерживающую и располагающую к взаимодействию. В случае с застенчивыми детьми это решение должны принять родители.

Следует помнить, что застенчивость становится проблемой – иногда болезненной и даже изнурительной, – только когда негативные переживания и события (например, частые переезды, потеря родителей, постоянная критика дома или в школе), полное или частичное отвержение со стороны социума превращают рядовую застенчивость и чувствительность в реальное бедствие.

Ослабление социальной тревожности и болезненной застенчивости обычно необходимо в ситуациях, когда вы настолько обеспокоены тем, как другие люди оценивают вас, что перестаете искать дружбы и социальной поддержки. Вы не пытаетесь устроиться на работу, о которой давно мечтаете, не идете учиться тому, чему хотели научиться<sup>14</sup>. Цель этой книги проста: мы хотим, чтобы вы почувствовали свою способность делать в жизни то, чего действительно хотите, и сосредоточились на любимых занятиях.

### **Упражнение на самоанализ:**

#### **ИССЛЕДУЕМ СВОЮ ЗАСТЕНЧИВОСТЬ**

Можете ли вы вспомнить ситуации, когда испытывали сильную застенчивость?

\_\_\_\_\_

Какие эмоции появлялись у вас в этих ситуациях?

\_\_\_\_\_

Какую мотивацию или поведенческие паттерны это спровоцировало? Что вам захотелось сделать?

\_\_\_\_\_

## **НЕ ВИНИТЕ СЕБЯ В ПРОБЛЕМАХ, СВЯЗАННЫХ С ЗАСТЕНЧИВОСТЬЮ**

Как известно, человеческий мозг формировался сотни миллионов лет. В сущности, самые примитивные части и структуры нашего головного мозга зародились в рептильную фазу эволюции, а то и в более древние времена. В нашем мозге имеется множество базовых эмоций и поведенческих систем, которые свойственны другим животным. Мы, как и они, тревожимся

---

<sup>12</sup> M. Davis and S. Franzoi, Stability and change in adolescent self-consciousness and empathy, *Journal of Research in Personality*, 25 (1991), pp. 70–87.

<sup>13</sup> I. Bell, M. Jasnosi, J. Kagan and D. King, Is allergic rhinitis more frequent in young adults with extreme shyness? A preliminary survey, *Psychosomatic Medicine* 52 (1990), pp. 517–25.

<sup>14</sup> L. Alden and P. Bieling, Interpersonal consequences of the pursuit of safety (behavior research and therapy), *Personality and Social Psychology Review*, 10 (1998), pp. 67–86.

и сердимся. Как и животные, мы стремимся сформировать сексуальные отношения, дружбу и привязаны к детям. Мы боремся за статус и принадлежность к группам (животные, в свою очередь, собираются в стаи и прайды). Все вышеперечисленное, как правило, позволяет нам ощущать себя в безопасности, если мы чувствуем, что нас принимают и мы желанны. Когда мы в этом не уверены, «броня» безопасности становится существенно тоньше. Очень многие из наших базовых страстей, социальных стимулов и эмоций являются продуктом эволюции. И, как отмечает Пол Гилберт в своей книге *The Compassionate Mind*, это имеет для нас огромные последствия. Многие процессы в нашем разуме, равно как и наши мотивы что-то делать, запрограммированы эволюцией и сформированы нашим жизненным опытом. Значительная часть наших чувств относительно конкретных вещей и событий – например, тревожность и страх – существуют *не по нашей вине*.

Подумайте над этим хорошенько – *проблемы, связанные с застенчивостью, возникают не по вашей вине*. Это чрезвычайно важное утверждение дает ключевое понимание для формирования сострадательного подхода. Когда мы избавляемся от чувства собственной неполноценности, прекращаем винить себя в хронической застенчивости и социальной тревожности, нам гораздо проще сосредоточиться на проблеме и проявить сострадание. Необходимо признать, что уязвимость и болезненная застенчивость не наша вина. Такое признание поможет целенаправленно и с состраданием работать с этими проблемами и сделать так, чтобы социальная тревожность перестала управлять нашей жизнью.

Безусловно, мы *должны* делать все, что в наших силах, для выявления лучшего в своем мозге, но мы не должны винить себя за то, что нам тревожно или мы стесняемся. В тот момент, когда мы отказываемся от самобичевания и признания собственной никчемности, мы освобождаемся и благодаря этому с большей легкостью встречаем любые трудности и проблемы.

### **Рабочий лист:**

#### **ЛИЧНЫЙ ПРИМЕР**

Отталкиваясь от идеи о том, что застенчивость не ваша вина и что в этом состоянии люди склонны винить себя во всем, что идет не так хорошо, как они надеялись, вспомните о недавней ситуации, когда вы обвиняли себя в чем-то подобном.

Что вы тогда себе говорили?

\_\_\_\_\_

Как вы себя чувствовали?

\_\_\_\_\_

Как это повлияло на уровень вашей уверенности в себе?

\_\_\_\_\_

Нам всем необходимо окружение, которое поддерживает и любит нас и внимательно относится к сказанному нами. Застенчивые от природы люди, как правило, умеют слушать и поддерживать других, они постоянны и верны. Все это «сострадательные» качества – а когда мы сострадательны по отношению к другим, они чаще всего отвечают нам тем же. Исследования в области межличностных отношений четко показывают, что одной из наших базовых потребностей является взаимность: когда мы улыбаемся и проявляем дружелюбие к кому-то, то человек, как правило, дружелюбен к нам. Любопытно, что, если речь идет о доминировании, принципы взаимности не работают – в этом случае люди обычно дополняют друг друга: если мы подчиняемся, другие берут на себя роль лидера, а если мы напористы, они подчиня-

ются нам<sup>15</sup>. Таким образом, застенчивому человеку очень важно научиться улыбаться и проявлять дружелюбие, вызывая ответную реакцию у окружающих, и демонстрировать большую настойчивость в тех случаях, когда другой человек склонен к доминированию или ему явно трудно кому-либо подчиняться. Члены наших групп часто с удивлением обнаруживают, что, когда они убежденно и уверенно предлагают реальные действия, выдвигают идеи и практикуют более «напористое» поведение, окружающие обычно охотно следуют за ними, признавая их лидерство.

Поведенческие паттерны, основанные на застенчивости, часто предполагают сотрудничество и поддержание доверительных отношений, а не стремление доминировать и побеждать любой ценой. Я сняла на видео, как клиенты нашей клиники выполняют следующее упражнение: группе нужно отобрать несколько человек, которые удостоятся чести выжить после планетарной катастрофы, улетев с Земли на космическом корабле. С разрешения участников упражнения я показала это видео на конференции психологов. Во время обсуждения члены группы не проявляли ни агрессии, ни чрезмерной покорности; они были вежливыми, терпеливо ждали своей очереди высказаться и внимательно слушали других. Они аргументированно излагали свое мнение и в итоге эффективно решили задачу. Аудиторию это очень впечатлило!

Любопытно, что социальная тревожность и застенчивость очень распространены и среди других представителей животного мира. Чтобы жить в группах и не бороться бесконечно за ограниченные ресурсы, многие животные образуют иерархии, в которых сильные и властные ведут себя уверенно, а менее сильные более бдительны и осторожны. Социальный порядок в этих группах часто поддерживается именно благодаря социальной тревожности менее могущественных. У них имеются особые способы продемонстрировать свою тревожность, которые ученые называют «подчиненным поведением». Для него характерны избегание смотреть кому-то в глаза, желание сжаться и съежиться, чтобы тело выглядело как можно меньше, стремление не привлекать к себе внимания.

Люди, если разобраться, нередко ведут себя так же. Некоторые теоретики даже считают, что застенчивость и социальная тревожность напрямую связаны с социальным статусом. Высказывается предположение, что социальная тревожность помогает поддерживать общественный порядок, что без нее в мире могло быть значительно больше агрессии, а группы и сообщества никогда не могли бы жить мирно. Согласно этой теории, легкие формы застенчивости и социальной тревожности не позволяют нам забывать о некоторой бдительности и осторожности, чтобы мы не принимали состояние дел как должное. Благодаря небольшой застенчивости мы обращаем больше внимания на то, что делают и думают окружающие нас люди, и заботимся о том, чтобы не расстраивать их слишком сильно. Так что социальная тревожность в некотором смысле способствует социальной гармонии.

Описанная выше теория социального ранга прежде всего применима к традиционным социальным иерархиям, где доминируют мужчины, а также к высококонкурентным культурам. Однако эта ситуация вполне может измениться по мере того, как женщины и мужчины с другим, новым подходом начнут чаще занимать руководящие посты в корпоративной и политической сферах. Культуры, в которых действует принцип «заботься и дружи» (то есть «дружи, оказывай и получай социальную поддержку», а не «бей или беги»), уже сегодня появляются в бизнесе и науке<sup>16</sup>. Эволюционная стратегия, предполагающая, что человек заводит друзей, ищет социальной поддержки и оказывает ее в ответ, не менее адаптивна, чем прежняя – «бей или беги». Причем подобные изменения могут быть выгодны даже доминирую-

---

<sup>15</sup> D. Kiesler, *Contemporary Interpersonal Theory and Research: Personality, psychopathology, and psychotherapy* (New York: Wiley, 1996).

<sup>16</sup> S. Taylor, Tend and befriend, *Current Directions in Psychological Science*, 15 (2006), pp. 273–7; S. Taylor, J. Lerner, D. Sherman, R. Sage and K. McDowell, Are self-enhancing cognitions associated with healthy or unhealthy biological profiles? *Journal of Personality and Social Psychology*, 85 (2003), pp. 605–15.

щим альфа-самцам: например, у бабуинов даже самые агрессивные особи в какой-то момент жизни теряют власть и силу; и когда это происходит, другие агрессивные самцы, как правило, начинают мучить и запугивать их. А вот застенчивые особи обычно ведут себя намного более миролюбиво и расположены к сотрудничеству. Возможно, нам, людям, стоит ориентироваться в своем поведении не на бабуинов, а на миролюбивых бонобо, человекообразных шимпанзе и ближайших родственников человека.

В общем, сострадание помогает застенчивым жить в мире, где это качество издавна считается второстепенным и приносящим проблемы. Сострадание позволяет лучше понять, как меняется мир, как жить в этом мире и как улучшать его.

## ЭВОЛЮЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ И ОЩУЩЕНИЯ СВОЕГО «Я»

В условиях неопределенности люди склонны заранее обдумывать ситуации, связанные с застенчивостью, делать о них предположения, искать в них определенный смысл и прокручивать в голове всевозможные прошлые и будущие сценарии подобных ситуаций. Скажем, отправляясь на свидание с новым знакомым, мы представляем себе его образ. И то, каким мы рисуем его в своем воображении – добрым и внимательным или холодными и безразличным, – будет влиять на наши чувства как до, так и после встречи. Способностью прокручивать в уме прошлое и будущее люди отличаются от остальных животных.

Как отмечают ученые, около двух миллионов лет назад у человеческих существ начали развиваться способности думать и размышлять, появились самоощущение и самосознание. Вероятно, поэтому наш мозг сегодня столь озабочен тем, какое впечатление мы производим на окружающих. Наши ближайшие родственники – шимпанзе тоже проявляют явную социальную тревожность и настороженность в обществе влиятельных или доминирующих собратьев, которые могут им навредить. Однако ни один шимпанзе не станет постоянно думать о том, как он выглядит в глазах окружающих, переживать, что он в последнее время поправился и как другие обезьяны отреагируют на его лишней вес или на несовершенные черты «лица». А люди делают это весьма часто. Почему мы, встав утром, стараемся надеть чистую, выглаженную одежду, причесываемся, возможно, наносим макияж и только потом выходим из дома? Потому что нас очень беспокоит, *как мы выглядим в глазах других людей*.

Таким образом, если большинство страхов других представителей животного мира связано с физическими угрозами, то людей гораздо больше беспокоят угрозы социально-психологического характера – например, что их отвергнут, проигнорируют, будут дразнить или критиковать. Нас очень волнует, как мы выглядим в глазах других людей, мы очень не хотим казаться им никчемными. В результате мы постоянно беспокоимся о том, насколько мы привлекательны, вызываем ли у окружающих симпатию, считают ли они нас компетентными, востребованы ли мы, желанны ли... Мы чувствуем себя уязвимыми и очень боимся, что нас могут проигнорировать, обойти вниманием, оставить в стороне, отвергнуть или жестко раскритиковать.

При активизации подобных страхов люди нередко ведут себя так же, как и другие представители животного мира, демонстрируя покорность (подчинение) или избегание. Хотя наши страхи (обычно) и не связаны с физической агрессией, но, если мы чувствуем, что *обесценены* в сознании других людей, социальный страх может спровоцировать целый ряд определенных физико-эмоциональных ощущений, а также подчиненное поведение. Будто какая-то часть нас в целях защиты начинает нас сдерживать.

Такое поведение часто проявляется в стереотипах, связанных с традиционными гендерными ролями. Например, в женщинах всегда ценилась покорность, однако застенчивые девушки выходят замуж не позже и не реже, чем те, которым стеснительность чужда. А вот

явно застенчивым мальчикам и мужчинам нередко приходится несладко, особенно в высококонкурентных средах, где ценятся традиционные представления о мужественности. Однако следует признать, что современные женщины, становясь более образованными и самостоятельными, все чаще предпочитают мужчин, обладающих как маскулинными, так и феминными качествами, и все менее терпимы к традиционным моделям мужественности, согласно которым мужчина должен быть крутым и не проявлять свои чувства.

Застенчивым мужчинам, которых беспокоит, что они недостаточно доминируют и слишком чувствительны, чтобы найти себе пару, мы в клинике говорим следующее: «У нас для вас хорошая новость! Пригласите симпатичную вам женщину выпить кофе или поужинать, скажите ей, что немного стесняетесь, и посмотрите, как она на это отреагирует». Обычно такое упражнение проходит очень удачно. Оно, конечно, не гарантирует успеха в ста процентах случаев – женщины, предпочитающие откровенно доминирующих, даже жестких мужчин, существуют и сегодня, но они, скорее всего, совсем не подходят для чувствительного мужчины. Иногда эти предпочтения объясняются, например, тем, что женщина в прошлом сильно пострадала или подверглась жестокому обращению и теперь ищет сильного защитника.

### **Рабочий лист**

Пример моих мыслей, эмоций и поведения в ситуации, когда я чувствую, что стесняюсь:

\_\_\_\_\_

Чем я отличаюсь от шимпанзе – наших ближайших родственников?

\_\_\_\_\_

Как мое человеческое мышление влияет на мой страх и на подчиненное поведение?

\_\_\_\_\_

## **ЭТА ПРОБЛЕМА ХАРАКТЕРНА ТОЛЬКО ДЛЯ ЛЮДЕЙ?**

Эмоции, возникающие у застенчивых людей, обусловлены их острой чувствительностью к своему «отображению» в умах других. Их мысли и чувства сосредоточены на том, что, по их мнению, думают о них окружающие. Но как же получилось, что мнение других приобрело такое значение? Чтобы ответить на этот вопрос, снова обратимся к эволюции.

Человек – существо, от природы в высшей степени настроенное на сотрудничество. Со дня появления на свет и до момента своей смерти все мы нуждаемся в поддержке и помощи других людей. Но чтобы получить какую-либо помощь и поддержку от тех, кто не входит в наш ближайший круг, нам необходимо быть для них привлекательными. От природы мы мотивированы производить на других хорошее впечатление. Мы хотим, чтобы они выбрали именно нас. Например, начав учиться в школе, мы быстро понимаем, что одни одноклассники популярнее других, некоторые преуспевают в спорте (и их охотно выбирают для участия в играх), а отдельные личности привлекают уверенностью в себе. Мы рано осознаем, что одни ровесники получают больше внимания, а другие меньше. Те дети, в которых к этому времени уже развилась высокая степень социальной тревожности, как правило, воспринимают эти различия очень остро; а если их родители еще и чрезвычайно озабочены тем, «что подумают соседи», то такие дети постоянно думают о том, как воспринимают их окружающие. Они считают, что должны быть виртуозами социальных взаимодействий, чтобы их приняли в компанию. Если ваша семья представляет собой социальное меньшинство либо вы явно беднее других, то подобные опасения вполне обоснованны, ведь люди склонны мыслить стереотипами. Между тем замечено, что при более тесном общении эти стереотипы существенно ослабляются; следовательно, необ-

ходимо как можно быстрее развить и укрепить взаимоотношения с представителями разных социальных и этнических групп.

При первом знакомстве о человеке обычно судят по тому, что он говорит, но очень быстро – буквально за несколько регулярных встреч в течение двух-трех недель – его с большей вероятностью начинают оценивать по действиям, а не по словам. И это хорошая новость для тех, кто особенно замкнут, спокоен и тих. Дело в том, что человеческие существа на редкость проницательны: недавние исследования показывают, что уже после первого общения с одноклассниками студенты способны определить, кто будет помогать им, а кто – эксплуатировать. Так что если вы не настолько избегаете людей, чтобы им было трудно увидеть и понять, какой вы на самом деле, то у вас все в порядке.

## ПОТРЕБНОСТЬ НРАВИТЬСЯ

Всем нам, современным людям, важно в той или иной мере нравиться окружающим, что вполне понятно и объяснимо. Если мы им нравимся, они помогут нам в трудную минуту, поддержат нас в достижении целей и так далее. А представьте себе, насколько ценно это было на протяжении миллионов лет эволюции. То, насколько человек любим и принят своими соплеменниками, нередко определяло, будет ли он жить или погибнет. Иными словами, оказаться отвергнутым десятки тысяч лет назад было для человека очень плохим развитием событий. В современном обществе это обычно не вопрос жизни и смерти, но быть любимым очень важно для качества жизни. С другой стороны, терпеть неприязнь и отторжение окружающих, чтобы при необходимости отстаивать свои взгляды и идеалы, тоже чрезвычайно важно – равно как и выбирать друзей, которых искренне уважаете, и не ограничивать свой круг общения исключительно теми, кому нравитесь вы. Если вы интроверт, вам, скорее всего, достаточно иметь нескольких друзей – скажем, две-три сильные дружеские привязанности. Помните, что к поиску близких друзей и романтических партнеров нужно подходить проактивно: для этого необходимо общаться с разными людьми – возможно, придется перецеловать немало «лягушек», прежде чем посчастливится найти своего принца (или принцессу).

О желании нравиться окружающим четко свидетельствует и характер нашего повседневного общения. Знакомясь с новыми людьми, мы все хотим услышать от них что-то вроде «Очень рад с вами познакомиться!», а не «Приятно с вами познакомиться, но, в общем, не бог весть что». Пригласив друга к себе на ужин, вам хочется услышать «Потрясающе вкусно!», а не «Ну да, есть можно...».

Словом, за многим из того, что мы делаем, стоит желание быть принятыми, оцененными, желание нравиться. И все это из-за нашего биологического вида. Но чтобы окружающие принимали и ценили нас, необходимо *показать себя*, пойти на риск. Однако даже после этого может оказаться, что не все нас ценят, любят и одобряют... Как же справиться с ситуацией, если *такое* произойдет?

Сильно застенчивые или социально тревожные люди часто сталкиваются с серьезной дилеммой. С одной стороны, они хотят, чтобы их ценили и любили. С другой стороны, потребность показать и проявить себя в такой степени, чтобы люди узнали и выбрали именно их, вызывает у них огромную тревогу. Ведь есть опасность сказать или предложить что-то, что другие не одобряют и раскритикуют. Непростая задача – верно? Возможно, вы и сами бывали в такой ситуации, когда хочется проявить себя, чтобы стать частью какой-то социальной группы, но при этом страшно словом или действием привлечь к себе негативное внимание? Преодоление застенчивости или социальной тревожности как раз и заключается в наработке умения справляться с этими рисками и противостоять негативу, если таковой возникает.

Что эволюция говорит нам об истоках нашей потребности нравиться другим людям?

Что из сказанного выше поможет вам научиться справляться с рисками и неудачами?

---

## ЗАСТЕНЧИВОСТЬ МОЖЕТ СТАТЬ ПРЕИМУЩЕСТВОМ

Успешных и известных людей, которые были (и есть) очень-очень застенчивыми, можно перечислять бесконечно. Филип Зимбардо назвал некоторых в своей книге «Застенчивость», а доктор философии Рене Гилберт создал весьма полезный ресурс на эту тему, который можно найти на сайте <http://www.shakeyourshyness.com/shypeople.htm><sup>17</sup>.

О застенчивости исторических личностей часто упоминается в их биографиях – например, в книге об Аврааме Линкольне Team of Rivals Дорис Кернс Гудвин<sup>18</sup>. Линкольн ужасно стеснялся женщин, особенно тех, которые ему нравились (это, кстати, очень распространенная человеческая черта, она неразрывно связана с важнейшей эволюционной целью любого живого существа – стремлением к размножению). Но Линкольн научился общаться с ними, а ближе к зрелости начал чаще делиться своими мыслями и чувствами с женой. Именно характерная для застенчивых людей повышенная чувствительность Линкольна, его склонность к сотрудничеству, способность размышлять и анализировать проблемы, эмпатия, нравственность и мужество позволяли ему, будучи президентом, работать с намного более известными, богатыми и опытными в национальной политике людьми, чем он сам.

Линкольн отказывался чернить и критиковать соперников во время избирательной кампании. Он всегда общался с американским народом искренне, не опускаясь до панибратства. Политические оппоненты уважали его достаточно для того, чтобы работать с ним, остро спорить по разным вопросам и при этом оставаться верными и преданными и президенту, и стране. Барак Обама во многом скопировал свою президентскую кампанию с кампании Линкольна, добавив активность в интернете, благодаря чему его идеи распространялись на неизмеримо более широкую аудиторию, охватывавшую львиную долю населения планеты. И, судя по всему, для Обамы тоже характерны многие черты застенчивого лидера.

Кстати, вполне вероятно, что застенчивые лидеры – это именно то, в чем человечество сегодня отчаянно нуждается как можно в большем количестве и в самых разных местах. Назову еще несколько известных личностей, застенчивость которых, возможно, не была столь известна:

- Гарриет Бичер-Стоу, автор книги «Хижина дяди Тома»; творчество этой писательницы стало толчком к возмущению людей рабством как явлением.
- Клара Бартон, основавшая Красный Крест и ухаживавшая за ранеными на полях сражений Гражданской войны.
- Томас Джефферсон, автор Декларации независимости, впервые выступивший публично только на собственной инаугурации, заступая на пост президента США.
- Улисс Грант, генерал времен Гражданской войны, впоследствии президент США.
- Генри Кавендиш, один из величайших ученых мира, который всегда чувствовал непреодолимую пропасть между собой и остальными людьми и воспринимал это как собственную

---

<sup>17</sup> Этот список можно продолжать бесконечно. Фил Зимбардо называет некоторых из них в своей книге «Застенчивость». Есть еще один, по-моему, очень полезный сайт, на котором можно узнать больше о застенчивых знаменитостях: [www.shakeyourshyness.com/shypeople.htm](http://www.shakeyourshyness.com/shypeople.htm).

<sup>18</sup> D. Goodwin, Team of Rivals: The political genius of Abraham Lincoln (New York: Simon & Schuster, 2005).

немошь (правда, в его случае некоторые исследователи объясняют это серьезным уровнем синдрома Аспергера).

- Король Георг VI, переживший скандал, связанный с отречением старшего брата Эдуарда от трона; вынужденно взошед на престол, он удивил весь мир, став одним из самых любимых и компетентных современных монархов.

- Томас Эдисон, который сначала попытался было стать актером в шекспировском театре, но потом отказался от актерства, изобрел лампочку и сделал еще много замечательных научных открытий.

- Элеонора Рузвельт, чрезвычайно застенчивая в детстве и юности, ставшая впоследствии одной из самых выдающихся женщин-лидеров своего поколения.

- Теодор Рузвельт, который был в детстве болезненно застенчивым худеньким астматиком, а со временем стал президентом США.

Королеву Елизавету II и принца Чарльза тоже считают застенчивыми людьми. Стеснительной была и принцесса Диана, однако ее любили сотни миллионов людей. Мои британские друзья снабдили меня списком других застенчивых современников: актер Роберт Паттинсон был очень застенчивым подростком; всем известный актер Энтони Хопкинс, футболист Дэвид Бекхэм, звезда фильмов о Гарри Поттере Дэниел Рэдклифф. Этот список можно продолжать.

## **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.