

Уверенность ЗА МИНУТУ ►

10 ШАГОВ К БЫСТРОМУ
ДОСТИЖЕНИЮ ЖЕЛАЕМОГО

The
bestselling
iTunes
author

Тони
Райтон

Тони Райтон

**Уверенность за минуту. 10 шагов к
быстрому достижению желаемого**

«Центрполиграф»

2010

Райтон Т.

Уверенность за минуту. 10 шагов к быстрому достижению
желаемого / Т. Райтон — «Центрполиграф», 2010

Основанные на принципах НПЛ (нейролингвистического программирования), практики Тони Райтона стремительно повысят вашу уверенность в себе. Это простое в использовании, практичное руководство поможет вам преодолеть главные препятствия в обретении уверенности в себе, вы добьетесь успеха во всех сферах вашей работы и в личной жизни. Вы научитесь визуализировать успех (а не провалы), понимать язык тела, эффективно выполнять любую работу, владеть своими нервами и многое-многое другое.

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ	5
ГЛАВА 1	6
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Тони Райтон

Уверенность за минуту. 10 шагов к быстрому достижению желаемого

ВСТУПЛЕНИЕ

Для применения каждой техники, о которой рассказано в этой книге, потребуется минута или меньше. Именно такого краткого промежутка времени будет вам достаточно, чтобы начать обретать уверенность в себе.

Не верьте тем, кто утверждает, будто измениться нельзя или это потребует слишком больших усилий и чуть ли не всей вашей жизни. Эти люди программируют вас на поражение. Им нужно, чтобы вы оставались на прежнем уровне, ибо так легче манипулировать вами.

В свое время я прислушивался к подобным людям и потратил годы, прежде чем сумел что-либо сделать для обретения уверенности. Предприняв наконец первый шаг, я удивился, отчего так долго его откладывал.

И вот теперь рассказываю об этом вам. Я вовсе не заинтересован позиционировать себя гуру, преуспевшим в решении собственных проблем, который побуждает других ходить по раскаленным углям. Это не излишне серьезная книга по «самосовершенствованию». Я просто хочу помочь вам спокойно и быстро достичь уверенности.

Я создал эти техники на основе собственного опыта работы в качестве тренера и практикующего консультанта по НЛП, а также теле- и радиоведущего с пятнадцатилетним стажем. Нейролингвистическое программирование находит применение во всех сферах жизни, спорте, бизнесе, торговле, маркетинге, медицине и многих других. Я учился у вдохновенного человека, доктора Ричарда Бандлера, соавтора НЛП, и теперь понимаю, насколько много людей по-настоящему остро заинтересованы в освоении основных техник личного самосовершенствования, действующих незамедлительно.

Основная задача каждой главы этой книги – побудить вас совершить действие, проецирующее уверенность в себе. Многие считают рекомендуемые мной техники очень эффективными. Однако хочу предупредить, что не ратую за продуцирование «самоуверенных идиотов». Никому не нравятся заносчивые и суперпозитивные персонажи, поражающие своей прямолинейностью. Тем не менее с помощью этой книги вы обретете большую внутреннюю уверенность и, надеюсь, при этом останетесь самими собой. Только немного более уверенными в себе. Как только вы почувствуете уверенность, можете спросить себя, как использовать это качество, помогая окружающим вас людям стать, подобно вам, увереннее.

По мере продвижения делайте заметки по поводу того, что вам действительно помогает в специальном разделе последней главы – «Будущее». Тогда в итоге вы получите руководство о том, как достигнуть уверенности, отчасти написанное вашими собственными словами.

Уверенность помогает практически в любой области жизни, от случайной беседы до официального разговора, презентации, выступления, собеседования, свидания... Словом, при общении любого типа. Надеюсь, вы найдете эту книгу полезной.

ГЛАВА 1

Список действий

Нику давно хотелось стать увереннее в себе, правда не прилагая усилий.

Проблема заключалась в том, что ему казалось, будто самоучитель мало соответствует его ожиданиям, так как однажды, купив книгу о том, как выработать уверенность в себе, он услышал комментарий приятеля: «Не забивай голову всей этой чепухой о самосовершенствовании. Это не помогает».

Ник пытался следовать рекомендациям книги, но процесс показался слишком долгим. На чтение первой главы у него ушло два часа, и он даже не приступил к выполнению первого упражнения, соответственно не почувствовав себя увереннее. Затем ненадолго отложил книгу, отвлекшись на телепередачу, а когда снова взялся за нее, обнаружил, что потерял нить изложения, слишком уж многословным все показалось. Он годами мечтал стать увереннее и полагал, что, открыв книгу на любой главе, можно поторопить ход событий, так сказать, упростить руководство в использовании.

Я знаю, на что это похоже. Легко продолжать разговор о приобретении большей уверенности, не производя при этом никаких перемен. Именно поэтому в первой главе мы сосредоточимся на том, чтобы отслеживать, как вы действуете. Каждое упражнение требует всего минуты действия, так что за несколько мгновений вы окажетесь на пути к цели.

Итак, чтобы начать путь к достижению уверенности достаточно быстро, я прошу вас:

- точно определиться с тем, каковы цели выработки уверенности;
- записать в список;
- установить свой список в «пароль-напоминание».

Чего именно вы хотите?

Для начала выработайте цели достижения уверенности.

Для чего конкретно вам требуется уверенность? Для свидания, презентации, собрания, разговора с людьми или, возможно, чтобы почувствовать себя более раскованно в определенной ситуации? Или для чего-либо еще?

Чем более точно и сжато вы сумеете сформулировать свои цели, тем лучше. Например, если вам требуется большая уверенность в осуществлении презентаций, продумайте, к чему это нужно применить. Должно быть ощущение спокойствия перед началом? Или более позитивный настрой? Или чувство владения собой в ходе самой презентации? Или большая расслабленность? Или высокая готовность? Или более уверенный вид? Или большая уверенность в ходе выступления?

ПОДСКАЗКИ

Соотносите ваши цели с настоящим моментом, словно вы уже достигли этого.

Выражайте свою мысль в утвердительной форме. Например: «Я прекращаю нервничать во время бизнес-презентаций». В данном случае цель плохо сформулирована, поскольку сфокусирована на чем-то негативном. «Я провожу презентацию уверенно и с улыбкой на лице» – вот правильно сформулированная цель.

Проставьте дату достижения возле записанной цели. Возможно, несколько дней, недель, месяцев, лет и даже десятилетий.

Ставьте столько целей, сколько вам нужно. Привожу несколько удачных примеров:

Я выгляжу более свободно во время презентаций.
Я чувствую себя более свободно во время презентаций.
Я уверен и спокоен, когда заключаю сделку.
Я более уверен и позитивен во время собеседования.
Я сохраняю самообладание перед начальником.
Я уверенный в себе спортсмен.
Я в состоянии оставаться спокойным и быть уверенным в самых напряженных ситуациях.
Я смотрю на жизнь более позитивно и уверен в том, что все обернется к лучшему.
Я чувствую спокойствие и уверенность по поводу предстоящих экзаменов.
Я чувствую подъем по поводу предстоящей большой речи.
Я обожаю свидания.
Я все тот же человек, каким был раньше, только более уверенный в себе.

Вы можете поставить столько целей, сколько захотите.

Посмотрите подсказки о том, как лучше выразить каждую цель, на с. 10, 11. Познакомившись с тем, как это делается, немедленно приступайте к составлению списка действий.

Ваш список действий по выработке уверенности

У меня есть подруга, которой удивительно хорошо удается составлять список действий. Она постоянно это делает. Это отлично ей помогает. Это касается работы, домашних дел, магазинов и даже сборов в дорогу, когда она отправляется в отпуск. Она неизменно следует написанному.

Однажды, когда я был у нее дома, она пожаловалась на свою жизнь. Ее стал донимать придирками начальник, у нее нет бойфренда и всегда не хватает денег. Жалобы, жалобы, жалобы... Я дал совет: «Что, если ты составишь список действий, способных изменить в лучшую сторону твою жизнь? Сможешь очень быстро продвигаться к достижению по-настоящему больших задач. Например, новая работа или та бесплатная пачка туалетной бумаги, которую ты уже внесла в список».

Она взглянула на меня с некоторым удивлением. Но все-таки написала «список действий по изменению жизни» и, к своему удивлению, действительно стала выполнять его пункты.

Если вы пишете списки, возможно, уже знаете, что, вероятнее всего, выполните их, раз уж записали. Но наметили ли вы действительно важные цели? Скажем, обрести большую уверенность в себе.

Я имел обыкновение записывать любые цели и желания, думая при этом: «В чем дело? Моя цель в любом случае уже у меня в голове». Но затем познакомился с работами специалиста в области убеждений доктора Роберта Циялдини. Он исследовал силу письменных обязательств и ссылался на работы израильских исследователей. Они открыли, что 92 процента людей предпринимают дальнейшие действия по поводу обязательств, в случае если те записаны, и ровно половина – из тех, кто ничего не записывал. Я заинтересовался. Потом услышал рассказы о таких знаменитостях, как Брюс Ли и Джим Керри, достигших больших целей, запи-

сывая их, и даже о знаменитом спринтере Майкле Джонсоне, который записывал свои цели на листе бумаги, а потом прятал эти записки себе в туфлю.

Так что я тоже стал записывать свои цели. И через некоторое время стал замечать, насколько более регулярно выполнял намеченное. Сейчас испытываю удовлетворение, просматривая заново цели, что поставил перед собой недели, месяцы или годы назад.

ПОДСКАЗКИ

Запишите цели в свой личный список дел в этой книге, для того чтобы к ним легче было возвращаться (1 минута – одна цель).

Вы можете также завести для этого маленький отрывной блокнот. Затем приклейте листок на рабочий стол/стену/зеркало/холодильник, откуда часто будете видеть запись. Кстати, блокнот уместен для главы 8 (1 минута).

Итак, сделайте это прямо сейчас. Чем дольше ждете, тем больше вероятность, что вы этого не сделаете. Сейчас самое время приступить к действиям. Как и все в этой книге, оно займет у вас минуту.

Ниже приводится пример списка действий, направленных на обретение уверенности с постановкой целей в позитивной форме:

Число (*пример*) 15/10/11

Цель для достижения уверенности (*пример*).

Я чувствую уверенность, когда делаю презентацию перед командой коллег, и также уверенно выгляжу.

Число (*пример*) 12/06/13

Цель для достижения уверенности (*пример*).

Я уверен в себе и спокоен, когда иду на свидание.

Число (*пример*) 1/1/12

Цель для достижения уверенности (*пример*).

Я спокоен и позитивен, когда знакомлюсь с новыми людьми.

Число

Цель для достижения уверенности

Число

Цель для достижения уверенности

Число

Цель для достижения уверенности

Число

Цель для достижения уверенности

Число

Цель для достижения уверенности

Число

Цель для достижения уверенности

Число

Цель для достижения уверенности

Число

Цель для достижения уверенности

Между прочим, доктор Джайл Мэтьюс, исследователь из Калифорнии, пошла дальше в исследовании постановки целей. Она указывает, если вы делитесь целью со своим другом, а затем посылаете ему еженедельные сведения о продвижении, то на 33 процента увеличиваете

вероятность достижения цели. Циадини подтверждает то, что обязательства более эффективны, если они публичны.

Это замечательно для одних, но я вполне допускаю, что не всем обязательно захочется публичности. Если вам в самом деле захочется поделиться, то можно посылать короткий еженедельный имейл тому, кому больше доверяете. Это легко выполнимо и поможет остаться приверженным цели.

Ежедневные напоминания

Если вы хотите большей уверенности, нужны ежедневные позитивные советы и напоминания о том, куда вы движетесь, поскольку жизнь временами захлестывает и мы настолько заняты, что начинаем уходить в сторону.

Слышали когда-нибудь о французском профессоре XIX века Эмиле Койе? И я тоже не слышал, пока не стал собирать информацию об идее, к которой он пришел. Речь идет об аффирмации, иначе говоря подтверждении. Говорят, он излечил сотни пациентов в Европе и Северной Америке, обучив повторению следующих слов каждое утро и каждый вечер на протяжении нескольких часов за один раз:

С каждым днем во всех отношениях я чувствую себя все лучше и лучше.

Такой подход был хорош для XIX века. В наше же время не стоит ходить по улице, повторяя: «С каждым днем во всех отношениях я чувствую себя все лучше и лучше». Я решил использовать эту идею, совместив ее с современной техникой. Сначала пробовал загрузить подтверждения на имейл, социальные сети, будильник в телефоне, даже в программу воспринимаемого на подсознательном уровне сообщения в компьютере. Но потом понял: наилучший ответ совершенно прост и заключен в том, чем мы так или иначе пользуемся ежедневно. Пароль имейла.

Большинство из нас пользуются логином каждый день, сознательно спрашивая себя: «Какой у меня пароль?» Так что теперь, пользуясь техникой, стоит только ввести логин, вы одновременно вспоминаете цель. Конечно, через некоторое время процесс вспоминания пароля автоматизируется. Великолепно. Значит, процесс достижения цели также становится автоматическим и бессознательным.

Я недавно рассказал своей знакомой об этом. Она долго смеялась. «Что смешного?» – поинтересовался я. «Ну, просто мне не очень-то везет с мужчинами пару лет. Так что у меня пароль «всезловмужчинах». Без комментариев!

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.