
АЛЕКСАНДР СИНАМАТИ

***КАК СТАТЬ
УВЕРЕННЫМ В
СЕБЕ***

Путеводитель дистрибьютора — 7

Москва
2009

УДК 658.8
С38

С38 **Синамати А.** Путеводитель дистрибьютора — 7. Как стать уверенным в себе. — М. : МИПЛ, 2009. — 60 с.

ISBN 978-5-903531-12-7

В книге собраны теоретические материалы об уверенности и практические рекомендации для выработки навыков уверенного поведения. Для широкого круга читателей.

УДК 658.8

© Александр Синамати, 2009

ISBN 978-5-903531-12-7

От автора

Моей маме, Майе
Эльиничне, с благодарно-
стью за уверенность, кото-
рую она мне дала в жизни,
а также за помощь в сборе
и подготовке материалов
для этой книги.

Уверенность в себе — залог профессио-
нального успеха.

Анализ деятельности многих консул-
тантов сетевых компаний показывает, что они
могут прочитать уйму умных книг о сетевом
маркетинге и о продажах, выучить наизусть
рассказ о своей великолепной продукции,
знать, что и как надо делать на всех этапах
проведения сделки, и при этом не добиваться
успехов в бизнесе. Когда речь заходит о приме-
нении этих знаний на практике, у консульта-
нтов ничего не получается: «холодные» кон-
такты заканчиваются неудачей, знакомые и
родственники негативно воспринимают лю-
бую информацию о продукции и бизнесе, со-
ответственно, продажи не идут и сеть не растет.
В результате консультант приходит к выводу,
что сетевой бизнес не для него, и уходит, не
добившись успеха. Причиной такого развития
событий является отсутствие у человека уве-
ренности в себе и наличие многочисленных
барьеров в общении. Заниженная самооценка,
страх быть отвергнутым или высмеянным,

А л е к с а н д р С и н а м а т и

излишнее стремление «соблюдать приличия» («а что обо мне подумают, если я...»), отсутствие навыков установления контакта, наличие иррациональных убеждений — все эти личностные ограничения не дают возможности дистрибьюторам продвигаться вперед в профессиональной сфере. Поэтому большинству консультантов необходимо начинать свою профессиональную деятельность с повышения собственной уверенности.

Практические навыки уверенного поведения можно приобрести на различных тренингах. А в настоящем путеводителе собраны некоторые теоретические материалы на тему уверенности и практические рекомендации для индивидуальной работы.

Желаю удачи.

Александр Синамати, генеральный
директор Международного института
психологии лидерства, издатель
журнала «SINAMATI. Сетевой
маркетинг и прямые продажи»

Контакты: sinamatia@gmail.com
www.mlm-gazeta.ru

Часть 1. Вводная

Знаете ли вы себя?

Предлагаем вам произвести самоидентификацию.

Выберите время, когда ничто и никто не будет отвлекать вас, и вспомните себя в различных жизненных ситуациях. По результатам анализа заполните следующую таблицу. В левой колонке перечислены характеристики, свойственные уверенному человеку. Оцените степень выраженности у вас той или иной характеристики по 10-балльной шкале, поставьте точку в соответствующей колонке справа. Затем соедините все точки одной линией. У вас получится профиль вашей уверенности.

Характеристики уверенного человека	Оценка по 10-балльной шкале									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
В большинстве случаев я умею спокойно отстаивать свои интересы										
Я умею показывать другому человеку свой интерес и симпатию										
Я умею говорить «нет», когда мне что-то не хочется делать										
Я знаю свои права и не позволяю другим людям манипулировать собой										
Я легко устанавливаю контакт с незнакомыми людьми, проявляя при этом инициативу										
Я знаю свои сильные и слабые стороны										
Я умею выражать свои чувства в большинстве жизненных ситуаций										

А л е к с а н д р С и н а м а т и

Характеристики уверенного человека	Оценка по 10-балльной шкале									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Главное для меня — не оценка других людей, а своя собственная										
Я принимаю решения быстро, без долгих сомнений										
Обычно я добиваюсь того, что мне нужно										
У меня достаточно способностей и энергии, чтобы воплотить в жизнь задуманное										
Я вполне могу сказать, что уважаю сам себя										
Я с достоинством выслушиваю комплименты в свой адрес										
Я умею требовать и получать то, что мне по праву принадлежит										
Я свободно выражаю свое мнение, в том числе в ситуации, когда оно не совпадает с мнением окружающих										
Я умею реализовывать свои желания, даже если они не совпадают с желаниями окружающих										
Я заслуживаю успеха в жизни										
Я могу сказать, что в целом я контролирую свою жизнь										

Работа с этой таблицей даст вам первое, самое общее представление о степени вашей уверенности. Если баллы, которые вы себе проставили, довольно высоки и профиль вашей уверенности предстает в виде почти прямой вертикали в районе 9–10 баллов, можете отложить эту книгу, она вам не понадобится.

Если же ваши показатели «жмутся» к левой стороне колонки, то у вас есть все основания отнести себя к разряду людей, в той или иной степени неуверенных.

Если вас это не устраивает, значит, книга, которую вы сейчас держите в руках, — для вас.

Что отличает уверенного человека

Среди личностных характеристик человека есть такие понятия, как уверенность и неуверенность в себе, — характеристики, обусловленные его мировоззрением и проявляющиеся в поведении.

Уверенный человек умеет спокойно отстаивать свои интересы, свободно выражать свои чувства, принимать ответственность за свои действия, конструктивно решать собственные проблемы.

Он знает свои права, не позволяет другим людям манипулировать собой, твердо отстаивает свою позицию, не ущемляя при этом права других людей.

Уверенный человек эмоционально стабилен, он уважает себя, знает свои сильные и слабые стороны — у него адекватная самооценка. У него отсутствуют жесткие принципы и стереотипы. Он легко устанавливает контакт с другими людьми, проявляя при этом инициативу.

Окружающий мир в представлении уверенного человека устроен разумно и справедливо. Жизненная позиция его такова: я — хозяин своей жизни, я заслуживаю успеха; если могут другие, почему не смогу я?

В работах зарубежных авторов используется термин «ассертивность», это по существу синоним уверенности. Он трактуется как «умение без излишнего беспокойства отстаивать свои интересы, свободно выражать свои чувства, принимать ответственность за свои действия, конструктивно решать свои проблемы, не ущемляя при этом права других».

Как характеризуется не уверенный в себе человек

Неуверенный человек пребывает в состоянии постоянной нерешительности; он не способен самостоятельно справляться со своими проблемами, любит перекладывать ответственность на других людей, у него низкая самооценка. Он не умеет требовать и отстаивать свои позиции, не может настоять на своих правах и желаниях.

Неуверенный человек излишне привержен соблюдению правил, он боится неудач, поэтому предпочитает не предпринимать ничего.

А л е к с а н д р С и н а м а т и

Окружающий мир в представлении неуверенных людей устроен несправедливо: «существуют люди, у которых есть все, они сильные, богатые, а мне не досталось ничего. И поделаться я ничего не могу, так как от меня ничего не зависит». Другой вариант: «Вот такой вот я уродился: недотепа, некрасивый, ничего толком не умею и т. д. Куда мне тягаться с другими, удачливыми. Хотелось бы, да, как говорят в народе, „рылом не вышел“».

Виды неуверенности: ситуативная и личностная

Ситуативная неуверенность может проявиться у каждого человека. Люди, непоколебимо уверенные в себе всегда и при любых обстоятельствах, по всей вероятности, большая редкость. Даже вполне уверенный человек может почувствовать себя неуверенно, оказавшись в незнакомой ситуации, при необходимости решить сложную непривычную задачу, при резкой смене условий жизни и т. д. Такая ситуативная неуверенность, проявляющаяся в небольших дозах, как правило, преодолима.

Другое дело **личностная неуверенность**. Она тоже бывает разной: личностная *общая* неуверенность, когда человек остро и постоянно ощущает свою собственную неполноценность, испытывает непроходящее чувство тревожности и беспокойства, может быть генетически обусловленной. В подобных случаях уместно прибегнуть к помощи опытного психотерапевта.

Личностная *приобретенная* неуверенность — это следствие жизненных обстоятельств, результат влияния окружающей среды: семьи, общества, государства. Такая неуверенность, проявляющаяся в разных областях жизни и заставляющая людей чувствовать себя никчемными, беззащитными, униженными, не способными выстроить свою жизнь так, как им бы хотелось, преодолима и именно она является объектом нашего рассмотрения.

Агрессивность и пассивность, по современным воззрениям, считаются частными проявлениями неуверенности. В жизни агрессивность часто принимают за уверенность, чего делать ни в коем случае не следует. Агрессивность — это неадекватная реакция на ощущение внутренней тревоги. Людям, настроенным агрессивно, зачастую не хватает чувства собственного достоинства, их напористость может скрывать за собой чувство вины или неуверенность в себе.

Часть 2. Философия уверенности

Как формируется неуверенность в себе

Мы приходим в этот мир очень уверенными людьми и умеем отстаивать себя и свои интересы. Вот что пишет по этому поводу известный американский психотерапевт Мануэль Дж. Смит: «В раннем детстве мы ведем себя уверенно и настойчиво. Первое независимое действие младенца — протест. Если что-то ему не нравится, он тут же дает знать об этом криком, плачем, воплями в любое время дня и ночи. Мы все в этом возрасте были очень упорны и сообщали о своем недовольстве до тех пор, пока его причина не устранялась».

По мере взросления и во взаимодействии с окружающими эта уверенность при благоприятных условиях может сохраниться и усилиться, однако большей частью под влиянием «извне» она утрачивается, на ее место приходит низкая уверенность или неуверенность. Почему?

«Человеческое общество за тысячелетия своего культурного развития не научилось гарантировать психологическое благополучие каждому своему члену. Благополучие это зависит от психологического климата той среды, в которой он растет, живет, работает. И еще от эмоционального багажа, накопленного в детстве. А эти две составляющие зависят от стиля общения, и прежде всего родителей с ребенком» (Ю. Б. Гиппенрейтер).

Семья — первая социальная группа, в которой ребенок познает себя.

В каждой семье — свои методы воспитания, но во многих из них оно строится прежде всего на основе включенности в социальный контекст. Во главу угла ставится не стремление обучить детей общечеловеческим духовным основам жизни, а желание вырастить послушных граждан, соблюдающих законы той страны, в которой они живут, и не нарушающих принятые в данном конкретном обществе нормы морали, — чтобы был как все.

Родители, независимо от того, осознают они это или нет, выполняют социальный заказ государства. Да и в семье не помещает спокойный и послушный ребенок, беспрекословно подчиняющийся родителям.

Приоритет при таком воспитании — твердое знание и выполнение ребенком своих обязанностей, о его правах мало кто задумывается. Нормальные родители любят своих детей, но семей, в которых ребенка не только любят, но и уважают, не так уж много. Зачастую воспитательный процесс дома, а затем и в детском саду, и в школе больше похож на дрессуру. «Дрессируют» из самых благих намерений, чтобы вышел на арену жизни подготовленным к требованиям общества, то есть послушным и дисциплинированным. Приказы, команды, критика, выговоры, обвинения в адрес детей звучат, как правило, гораздо чаще, чем слова любви и одобрения.

Ребенок узнает от родителей, что он: плохой, ужасный, кошмарный, несносный, испорченный, злой, непослушный, неблагодарный, грубый, ленивый, упрямый, лгун, трус, бездельник, неряха и т. д.

«У маленького ребенка нет внутреннего зрения. Его образ строится извне; он начинает видеть себя таким, каким видят его другие. Дети верят взрослым, поэтому их „послания“ закрепляются в подсознании ребенка и формируют у него соответствующее представление о себе, в том числе и многочисленные комплексы» (Ю. Б. Гиппенрейтер).

Примеров тому — сколько угодно, достаточно оглядеться по сторонам.

Малыш весело бежит по улице и активно осваивает окружающий мир, в том числе и лужу, раскинувшуюся на его пути. «Ой, как интересно — лужа, а что если похлопать по воде ладошкой? Какие замечательные брызги! А что это за листочек плавает неподалеку? А если до него дотянуться? Ой!!!» Ребенок теряет равновесие и плюхается в воду. Не очень приятно, на лице застыло выражение обиды и удивления, губы надулись, но он пока не плачет, ведь неподалеку мама, наверное, она сейчас подойдет и успокоит, прижмет к себе и скажет что-нибудь ласковое. И реакция мамы не заставляет себя ждать. С истошным криком «куда тебя

несет, паршивца» она рывком выдергивает ребенка из лужи, с размаху дает ему по попе, сопровождая визгливой нотацией: «сколько раз я тебе говорила — ходи аккуратней, посмотри, все штаны опять запачкал, придешь домой сам будешь стирать» и т. д. И вот тут ребенок начинает отчаянно плакать, но не потому, что ему мокро или больно, а потому что мама, самый родной для него человек, вместо того чтобы утешить и ободрить его, ругает и бьет. Кроме того, он получил «послание»: самостоятельные действия приводят к наказанию.

Ребенок на кухне решил сам налить себе молока — первый раз в жизни, ему же хочется вести себя как взрослые. Но, увы, чашка падает, молоко разливается по столу, а ребенок тут же получает «втык». «Какой ты нескладный, все у тебя из рук валится, не умеешь — не берись, откуда у тебя руки растут, сядь спокойно, я тебе сейчас налью». Очередное «послание»: инициатива наказуема, если ничего самому не делать, то тебя и не накажут.

На улице (в метро, магазине, кафе) маленький ребенок подходит к посторонним взрослым людям и начинает строить им рожицы. Нормальные взрослые улыбаются в ответ, зато строгий папа одергивает малыша: «Что ты, как обезьяна, кривляешься, мне за тебя стыдно, веди себя как следует». Другой вариант — малышка расплакалась, и мама, пытаясь ее успокоить, говорит: «Ну прекрати сейчас же, видишь, все на тебя смотрят и думают: ай-я-яй, какая невоспитанная девочка. Мне за тебя стыдно, ты меня позоришь». «Послание»: открыто выражать свои чувства — это плохо, это стыдно и опасно.

В семейном споре ребенок пытается высказать свою точку зрения, не всегда это у него получается, и взрослые тут же сообщают ему об этом: «Перестань говорить глупости, не умничай, помолчи — за умного сойдешь» — очередные «послания»: высказывать свое мнение опасно, лучше молчать, тогда не нарвешься на критику.

Ребенок размечтался: «Я вырасту, буду богатым, у меня будет много денег, я куплю себе огромный дом». «Ага, и тебя в тюрьму посадят, — заботливо дополняет картинку бабушка, — богатые все воры». «Много хочешь, мало получишь, — включается

А л е к с а н д р С и н а м а т и

дедушка, — не были мы богатыми и нечего начинать». Снова «послание»: много хотеть — плохо и опасно.

Подобные примеры можно приводить бесконечно, достаточно оглянуться и посмотреть, как взрослые обращаются с детьми. «Под влиянием родительских „посланий“, имеющих негативное, разрушительное содержание, ребенок уже в раннем детстве вырабатывает свой жизненный психологический сценарий, принимает фундаментальное решение относительно собственного благополучия и ценности» (Ю. Б. Гиппенрейтер). У таких детей накапливаются отрицательные эмоции: незащищенность, гнев, озлобление, разрушающие психику и здоровье, снижается самооценка и, как следствие, развивается неуверенность в себе.

Кроме семьи, ребенок подвергается влиянию других социальных институтов, которые он последовательно посещает, — яслей, детского сада, школы. И к тем «посланиям», которые ребенок получает в семье, прибавляются новые — от воспитателей, учителей, сверстников и пр. Среди них очень много негативных. Если ученик не сумел решить задачу, учитель с удовольствием сообщает ему, что он «бестолочь, тупица и с его способностями он не сможет работать даже дворником»; если бегают и шумит, — то он «хулиган». Ему говорят «ничего из тебя путного не получится», если ты будешь продолжать «так себя вести»; его постоянно сравнивают с другими детьми: «бери пример с Вани, вот Ваня — умный мальчик, не то, что ты...».

Когда он проявляет излишнюю, с точки зрения взрослых, активность, ему велят «не высовываться и быть как все», если же он пытается ставить под сомнение информацию, полученную от взрослых, ему сообщают, что у него еще «нос не дорос критиковать взрослых, его дело слушаться и молчать в тряпочку». Когда он что-то делает и у него не получается, ему говорят, что он «нескладный и у него руки не оттуда растут». Когда он не делает, боясь ошибиться, его называют «тормозом» и ругают за то, что не сделал.

В течение долгих лет ребенок получает от окружающих его людей огромное количество негативных «посланий», которые формируют его мышление и самооценку. И эти «послания» продолжают «жить» уже во взрослом человеке и определяют его поведение. Вот представьте себе: приходит человек (назовем его Васили-

ем) в сетевой бизнес, успех в котором зависит от умения вступать в контакт с людьми, делиться с ними своими эмоциями, выстраивать отношения и так далее, и ему нужно провести информационную встречу и рассказать своему собеседнику о продукции компании (или пригласить его в бизнес). Вася к встрече подготовился очень основательно: посетил школы, выучил информацию о продукте и бизнесе, но, когда до встречи остается несколько минут, в голове у него появляется негативная мысль: *«А вдруг у меня не получится?»*. Откуда взялась эта мысль? Когда-то давным-давно, когда Вася был еще пятиклассником, на урок пришла комиссия из РОНО, и ему нужно было прочитать стихотворение. В присутствии незнакомых и важных взрослых людей он запутался и сбился, а учительница при всех осуждающе сказала: *«Что ты там мямлишь, Вася, неужели пять строчек сложно запомнить, садись, двойка»*, а после уроков сурово добавила: *«Эх ты, подвел весь класс»*. С тех пор прошло много лет, Вася — уже взрослый дядя, но память об этой неудаче засела у него в голове, и каждый раз, когда ему предстоит важный разговор с посторонними, у него появляется негативная мысль: *«А вдруг у меня не получится?»*. Как только эта мысль появляется, Вася сразу же начинает вести себя неуверенно: переминается с ноги на ногу, кусать верхнюю губу, поправлять галстук, на лице застывает неестественное выражение, в общем, он ведет себя так, как когда-то в школе у доски. И когда через несколько минут он встречается с собеседником, то эта негативная мысль *«А вдруг у меня не получится?»* стучит у него в висках, как дятел по дереву. При этом он чувствует растерянность, волнение, тревогу, дискомфорт, и эти чувства сопровождаются физиологическими последствиями — у него начинают потеть руки, лицо покрывается красными пятнами, а сердце прямо из груди выпрыгивает. Во время беседы он сбивчиво объясняет что-то своему собеседнику, а у того на лице — смесь удивления и непонимания: он никак не может понять, о чем это Вася невнятно бубнит. Собеседник начинает задавать вопросы, Вася пытается ответить, очевидно, не очень убедительно, в итоге собеседник уходит, не подписав соглашения, а расстроенный Вася говорит себе: ну вот, опять не получилось, я так и думал. *«Садись, двойка»*, — доносится из глубины времени раздраженный голос учительницы, и Вася

А л е к с а н д р С и н а м а т и

бредет по улице, а в голове у него появляется очередная негативная мысль: я — неудачник и этот бизнес не для меня. Вечером ему звонит его спонсор, а Вася даже не хочет разговаривать — у него плохое настроение, он злится на спонсора за то, что он «втянул его в эту авантюру», и на себя, за то, что он такой неудачливый.

Задумаемся — что происходит? Человек — это то, что он думает и чувствует. При этом большинство наших мыслей, которые определяют наше поведение, не являются нашими. Их в свое время «запустили» в нас другие люди — наши родители, воспитатели, учителя. Они нас учили, как надо жить и работать, исходя из своих собственных представлений об окружающем мире. Их «послания» до сих пор живут в нас, так что мы часто ведем себя не так, как хотим, а выполняем некогда заложенную в нас программу. Иными словами, мы живем не своей жизнью. А уверенное поведение возможно лишь тогда, когда человек четко осознает, чего он САМ хочет, и поступает в соответствии со СВОИМИ желаниями. И единственный путь к обретению уверенности — это стать самим собой.

Негативное мышление

На вопрос «От чего зависит наша жизнь?» следует обычно множество ответов — по числу людей, которым он задан. В основном это причины бытового характера, связанные со сложившимися у каждого обстоятельствами. Однако у философов, психологов, социологов и просто мудрых людей наблюдается удивительное единство в ответах на этот вопрос.

Вот некоторые высказывания на этот счет.

Джим Рон, американский философ бизнеса: «Главный фактор, определяющий, как складывается наша жизнь, — это способ мышления, который мы выбираем».

Дейл Карнеги, известный итальянский социолог и психолог: «Самый ценный урок, который я усвоил в жизни, — это осознание важности того, что мы думаем. Наши мысли определяют особенности нашей личности. Самая большая проблема, с которой мы с вами сталкиваемся, — это выбор правильного умонастроения. Если мы способны сделать этот выбор, мы окажемся на пути решения всех своих проблем».

Марк Аврелий, римский император: «Наша жизнь есть то, что мы думаем о ней».

Луиза Л. Хей, американская целительница: «Как все хорошее, так и все плохое в нашей жизни — это следствие нашего образа мышления, влияющего на то, что с нами происходит. Мы концентрируемся на той или иной мысли, мысль вызывает чувства. Наша жизнь начинает строиться — нами! — созвучно этим чувствам и убеждениям».

Итак: способ мышления, который мы выбираем, — главный фактор, определяющий нашу судьбу. Он же является мощным рычагом, с помощью которого мы можем повернуть свою жизнь в ту или иную сторону.

Негативное мышление бывает двух видов: *самоедское* (мысли, направленные против самого себя) и *обличительное* (мысли, направленные против других, мысли-обвинители).

Самоедское мышление: вы испытываете постоянный комплекс вины. Вы обвиняете себя в любой неудаче и по любому поводу; ваши достижения в ваших глазах мало чего стоят, все хорошее, что вы делаете, никак не компенсирует ваши промахи. Вы завышаете требования к себе, беретесь за выполнение непосильных задач, а потом вините себя за то, что не все удалось сделать. Навешивание ярлыков на себя — ваше любимое занятие. «Ну и дурак же я», «Да я хронический неудачник», «Кому я нужна, такая?». У вас искажено внутреннее зрение, вы видите только плохое. Негативные мысли так переполняют вас, что хорошим просто не пробиться. Привыкнув считать себя неудачником, вы заранее прогнозируете неуспех, внушаете себе пресловутое «ничего не выйдет», и самовнушение срывает.

Что делает человек, которого одолевают подобные мысли? Он занимается самоедством, он уничтожает самого себя.

Обличительное мышление: в общем виде мысли-обличители выглядят следующим образом: «Да, меня преследуют неудачи, я живу плохо, но это не моя вина. Вины все вокруг» (от Господа Бога, который создал несправедливый мир, до дворового черного кота, всякий раз перебегающего дорогу).

К сожалению, такой тип негативного мышления присущ очень многим, по крайней мере в нашей стране, где, по понятным

А л е к с а н д р С и н а м а т и

причинам, собственную жизнь привыкли рассматривать в полной зависимости от внешних обстоятельств.

Почему живем плохо? Страна такая. Время неудачное. Правители никуда не годятся, о народе не думают. Кругом ворюги — понахапали, нам ничего не досталось.

Это в глобальном масштабе, а на бытовом уровне тоже причин немало: с родителями не повезло, женился (вышла замуж) неудачно, дети шалопаи (куда школа смотрит?), начальник не ценит, соседи сволочи и т. д.

В чем опасность такого мышления? Полное снятие ответственности за свою жизнь с самого себя, бесперспективность, накопление обид, постоянное раздражение, желчность, болезни.

Отрицательные жизненные установки и разрушительные эмоции

Негативные мысли любого человека, будь он «самоед» или «обличитель», формируют отрицательные жизненные установки, среди которых самая вредная — долженствование.

Источник этой установки — государство и общество, основная традиционная задача которых заставить всех жить так, как «полагается»: по правилам, по выработанным нормам поведения, этики, морали. Кто не согласен — чужой. Кто не с нами, тот против нас.

Слово «должен» в продолжение целой эпохи определяло жизнь каждого из нас, и многие передали его своим детям и продолжают передавать внукам. Тяжкое бремя долженствования по приказу пригибает к земле, лишает свободы выбора и свободы действий, не дает реализоваться.

Я должен, ты должен, он должен...

Узкая тропинка, ведущая по жизни. Каждый шаг в сторону подлежит осуждению. Неуверенному в себе человеку редко приходит в голову расхожее «А судьи кто?».

«Самоед», убежденный в своей ущербности, желая исправить положение, предъявляет к себе повышенные требования, постоянно и по любому поводу отдавая себе команды «Я должен...», и стремится соответствовать. «А если не получится, что обо мне подумают?» — наползает страх, беспокойство, тревога. А если действительно не получается, терзает чувство стыда, вины.

«Обличитель» уверен, что все вокруг него должны что-то делать, чтобы улучшить его жизнь. Окружающий мир должен быть справедливым... Несбывшиеся надежды оборачиваются разочарованием, обидой, гневом.

Все эти отрицательные эмоции: страх, обида, вина, гнев, стыд — причина многих заболеваний, как физических, так и душевных.

Из всего сказанного выше совершенно очевидно следует вывод: *невозможно стать уверенным в себе человеком, невозможно повернуть свою жизнь в лучшую сторону, не отказавшись от ставших привычными стереотипов негативного мышления.* Необходимо выработать позитивное отношение к жизни и выстроить в своем сознании реальную картину мира, в котором все, что мы имеем, и все, что мы хотим иметь, зависит главным образом от нас самих, от наших устремлений и наших усилий.

Личные естественные права человека

Философия уверенности базируется на правах личности.

Словосочетание «права личности», или «личные права», — очень сложное и запутанное понятие и трактуется по-разному. Не вдаваясь в подробности, отметим, что в Конституции к личным правам человека (их еще называют гражданскими) относятся права на жизнь, на свободу и личную неприкосновенность, на неприкосновенность частной жизни, жилища, на свободу передвижения, свободу совести, свободу мысли. Гарантом декларируемых прав и свобод выступает государство, неисполнение их можно оспорить в суде.

Важно понять, что эти права принадлежат социальному человеку, живущему в определенной стране, в определенное время, при определенных политических и экономических режимах государства.

Они основаны на принципе равенства, то есть рассчитаны на общество в целом, и потому в значительной степени формализованы и призрачны. С течением времени, при изменении политической или экономической ситуации в стране меняются и права.

Это одна категория прав.

Есть и другая категория прав, также именуемых «личными», но имеющих совсем другое происхождение и назначение. Это абсолютные права, связанные с духовными основами жизни. Они не зависят от конкретных обстоятельств и присущи любому человеку в любой стране, в любое время и в любой ситуации как необходимая и минимальная компонента человеческого достоинства. Права эти принадлежат человеку от рождения, они проистекают из самой природы человека, поэтому их, в отличие от социальных, называют естественными, а также моральными, духовными, психологическими, индивидуальными.

Естественные права и свободы личности призваны обеспечить человеку возможность строить свою жизнь в соответствии со своими духовными запросами, с собственными представлениями о своем предназначении и собственной совестью. Они направлены на защиту каждого человека от чрезмерных посягательств государства, общества и даже близкого окружения.

Знание и использование именно этих прав позволяет выстроить философию уверенности. Но о них мы знаем меньше всего.

Не ликвидировав этот пробел, мы не сможем продолжать разговор об уверенности.

Что надо знать о своих правах?

1. Базовое, неотъемлемое и незабываемое право каждого человека, полученное им не от государства, а от Бога, — **право БЫТЬ САМИМ СОБОЙ**. Оно основано на положении об уникальности каждого человека. Обычно мы употребляем слово «уникальный» в значении «исключительный, резко выпадающий из общего ряда». Близкое, но, тем не менее, другое значение этого слова — единственный. И оно является определяющим в процессе становления уверенной в себе личности.

Каждый человек, приходящий в этот мир, — уникален. Он единственный в своем роде, ни на кого не похожий. У него своя судьба, свое призвание, свои задачи, для выполнения которых ему даны соответствующие способности и силы. И никакого долженствования. Вместе с правом быть собой, предлагается свобода выбора: воспользоваться этим правом и самому определять линию

своей жизни, принимая самостоятельные решения по всем основным вопросам, или переложить всю эту ношу на других, теряя при этом свою независимость и достоинство. Уверенный в себе человек выбирает первый путь, беря всю ответственность за свое существование на себя. Неуверенный идет по другому пути, но и в этом случае с него не снимается ответственность за свой образ жизни. Сам сделал выбор, в последствиях винить некого, ни в какой суд не обратишься.

2. Проявление уверенности, основанной на естественных, индивидуальных правах человека, встречает сопротивление в обществе. Сталкиваются различные интересы и стремления.

С одной стороны — общественное, массовое сознание, направленное на поддержание традиций, сохранение устоев, с его жаждой справедливости и равенства, с другой — неповторимое сознание отдельного человека, стремящегося к внутренней свободе.

Вот что пишет по этому поводу Николай Бердяев: «Права человека, его свобода — есть высокая духовная цель. Свобода и равенство несовместимы, у них нет внутреннего родства. Свобода есть прежде всего право на неравенство, равенство есть прежде всего посягательство на свободу».

Неудивительно, что общественное сознание отрицает индивидуальную свободу — личность должна подчиняться обществу.

Это создает большие трудности для каждого, кто стремится к реализации своих прав. Но тех, кому удастся преодолеть все препятствия, ждет заслуженная награда: именно они (на первый взгляд это кажется парадоксальным) пользуются наибольшим уважением со стороны современников, а некоторые остаются и в истории. Именно они, лидеры, дают возможность обществу нормально развиваться.

3. Знание своих индивидуальных прав, само по себе, не может автоматически сделать человека уверенным в себе. Они — только основа, фундамент, на котором можно выстроить уверенность, приложив определенные усилия.

В последние годы на книжном рынке появилось значительное количество публикаций, как зарубежных, так и наших авторов, в которых так или иначе затрагивается тема естественных прав человека. Ниже приводится список, представляющий собой

А л е к с а н д р С и н а м а т и

компиляцию мнений различных авторов об этих правах. Некоторые из пунктов списка сопровождаются комментариями, другие в них не нуждаются.

Итак, **каждый человек имеет право:**

◆ *...быть самим собой.*

Осознание этого права позволяет не сравнивать себя с другими (у неуверенных людей такое сравнение всегда не в свою пользу) и не реагировать болезненно на подобные сравнения со стороны окружающих. Признать свою индивидуальность — значит принять и полюбить себя таким, какой ты есть, со всеми своими достоинствами и недостатками, действительными и мнимыми. Это особенно важно для «самоедов», для повышения их уверенности в себе.

◆ *...оценивать свое поведение, мысли, чувства, эмоции в соответствии с собственными представлениями о жизненных приоритетах, со своим внутренним нравственным законом.*

Человек, пользующийся этим правом, берет всю ответственность за свою жизнь на себя.

Ответственность, означающая внутренний контроль за своими действиями, выгодно отличается от долженствования. Здесь — свободная воля и возможность выбора, там — обязанность, навязанная извне. Тот, кто отказывается от права быть самому себе судьей, выбирает жизнь «под диктовку», по чужим правилам, по чужим нравственным и этическим нормам, возможно, не соответствующим собственной природе. Отсюда дискомфорт и неудовлетворенность жизнью.

◆ *...следовать своим собственным убеждениям и побуждениям, не ориентируясь на советы «знающих» людей и независимо от того, понимают ли его окружающие.*

Отказ от этого права губит творческое начало, сковывает инициативу, замедляет или совсем останавливает процесс развития не только человека, но и всего общества.

◆ *...не оправдываться, не объяснять и не обосновывать причины своих слов и поступков.*

Есть люди, постоянно испытывающие потребность в одобрении их действий со стороны. Они объясняют каждый свой шаг,

извиняются и оправдываются, даже когда это никого не интересует. Причина — неуверенность в себе, страх показаться странным, не таким, как все, мысль «а что обо мне подумают» — даже в отношении совершенно незнакомых людей. У человека уверенного всегда имеется выбор: ответить на вопросы, если они исходят от значимых для него людей, или проигнорировать их, желательно в удобной форме.

◆ *...не зависеть от того, как к нему относятся другие люди, не соответствовать чужим ожиданиям.*

Стараться искусственно завоевать любовь, симпатии или просто хорошее отношение всех людей, с которыми мы общаемся, — абсолютно безнадежная затея. И ненужная. Все люди разные, никто не обязан быть безупречным и всем нравиться. Трудно любить людей, приносящих нам вред, трудно делать приятное неприятным людям. Не обязательно выполнять неразумные требования, мириться с неприятной ситуацией, отдавать то, что не хочется отдавать, выбиваться из сил ради других, сохранять отношения, ставшие оскорбительными. Стремление всегда и во всем соответствовать чужим ожиданиям приводит к потере своего «Я».

◆ *...ошибаться, терпеть неудачу.*

Осознание этого права дает возможность избежать чувства стыда, вины, собственной несостоятельности, избавляет от унижительных попыток оправдания, самобичевания. Не ошибается тот, кто ничего не делает; ошибки, неудачи — неизменные спутники успеха; на ошибках учатся. Человек, считающий себя безупречным, не имеющим права на ошибки, — идеальный объект для манипуляций со стороны окружающих.

◆ *...быть нелогичным в принятии решений.*

Человек воспринимает мир не только умом, но и сердцем. Иногда импульсивные решения, подсказанные интуицией, внутренним чутьем, оказываются наиболее верными, хотя и выглядят нелогичными.

◆ *...сказать: «Я не знаю».*

Если речь идет о какой-то неизвестной вам информации, сказать «Я не знаю» не стыдно. Никто из смертных не в состоянии все и обо всем знать. Признавшись в том, что вы чего-то не знаете, вы

А л е к с а н д р С и н а м а т и

можете захотеть восполнить пробел, если вас это заинтересовало. А если нет — просто пожалть плечами, без всяких негативных эмоций.

Может не быть готовых ответов и на вопросы, касающиеся возможных последствий ваших намерений. «Знаешь ли ты, к чему могут привести твои действия?» — задают вопрос те, кому ваши решения кажутся сомнительными, они тревожатся за вас, а возможно, и за себя. Это завуалированный способ отговорить человека от тех или иных действий. Самый естественный ответ на этот вопрос: «Никто не может предвидеть и предусмотреть все возможные последствия своих шагов. Но если по этой причине не делать никаких шагов, то никуда и не придешь. Как известно, дорогу осилит только идущий».

◆ *...менять свои мнения, решения и обещания.*

В детстве нас учили: «Дал слово — держись, а не дал — крепись». Со второй половиной этой установки можно согласиться: не следует давать пустых обещаний, а решения должны быть обдуманными. Но если меняется ситуация, появляются какие-то новые обстоятельства, отмена ранее принятых решений — вполне нормальная и разумная реакция. Если нарушение обещаний ущемляет чьи-то интересы, всегда можно найти разумный компромисс. Изменение же отдельных мнений и взглядов человека — одно из условий его развития.

◆ *...не брать на себя ответственность за чужие проблемы.*

Мы все воспитаны в традиции взаимопомощи и выручки, и это прекрасно. Жизнь была бы гораздо безрадостней, если бы мы не знали, что в трудную минуту можно рассчитывать на помощь наших близких и даже не очень близких людей.

Но как правильно оказывать эту помощь, чтобы не нанести вред ни себе, ни тому, кто в ней нуждается? В каждом конкретном случае важно определить допустимую меру своего вмешательства в жизнь другого. Для этого нужно помнить то, о чем мы уже говорили: у каждого своя судьба, свой жизненный путь и своя ответственность за то, как он его пройдет. Если человек споткнулся и упал, благое дело — помочь ему встать на ноги, чтобы он мог идти дальше, но не взваливайте его себе

на спину. Каждый имеет право сам решать свои проблемы и нести ответственность за свои решения.

Беря на себя ответственность за другого, вы начинаете строить его жизнь по своему сценарию и тем самым пытаетесь изменить его собственный.

Мы можем принять на себя полную ответственность только за своих маленьких детей и немощных родителей. Но даже в этих случаях необходимо учитывать их право на проявление своей собственной воли. Иначе мы подвергаем себя опасности за все свои труды выглядеть в их глазах виновниками их несостоявшихся судеб. И это может оказаться правдой.

◆ *...не чувствовать себя виноватым, если не умеешь угадывать мысли и желания других людей.*

Для того чтобы узнать самого себя, иногда не хватает целой жизни, а видеть «насквозь» другого — удел очень немногих. Единственная возможность проникнуть в чужие мысли и чувства — это словесное общение. Многие наивно полагают, что их невысказанные желания и стремления автоматически передаются близкому человеку, а убедившись, что это не так, обижаются и считают его черствым и невнимательным, вызывая у него чувство вины.

Неплохо бы помнить, что даже джинн, выпущенный из бутылки, прежде чем отблагодарить своего спасителя, спрашивает: «Чего ты хочешь, мой господин?» — и только потом берется исполнить три желания. Не проще ли и каждому из нас ясно выражать свои пожелания или требования к другому, а не рассчитывать на его сверхпроницательность, на его способность угадывать, что нам нужно?

◆ *...просить помощи и эмоциональной поддержки.*

Для многих это большая проблема. Останавливает мысль «А вдруг откажут?» и опасение остаться в долгу, мысль об обязанности ответной услуги. Что можно сказать по этому поводу? Есть право обращаться за помощью и есть право отказать в помощи. Это нормально и не должно вызывать обиды. Мало ли какие обстоятельства могут помешать человеку откликнуться на вашу просьбу. Он может объяснить причину отказа, если считает нужным, но вправе сказать просто: «Извините, не могу». И это

никаким образом не унижает достоинство просителя. Что же касается услуги за услугу, то и об этом можно не беспокоиться. Добрые дела вознаграждаются, и большей частью не напрямую. Вам помогли, вы поможете кому-то, и тот, кто сделал для вас доброе дело, так или иначе, получит вознаграждение. Кроме того, человек, искренне желающий помочь другому, как правило, не ждет от этого выгоды для себя.

◆ *...самостоятельно определять меру своего общения с другими.*

У каждого из нас есть своя территория, свое физическое и духовное пространство, которое мы имеем право защищать от нежелательного постороннего вторжения. В соответствии с этим правом мы устанавливаем свои приоритеты. Мы можем:

- иногда ставить себя на первое место;
- сами решать, как тратить свое время;
- говорить «Спасибо, нет» или «Извините, нет» в ответ на предложения, нарушающие наши планы;
- побыть в одиночестве, даже если другим хочется нашего общества;
- не следовать за другими людьми только потому, что они хотят, чтобы мы за ними следовали.

Этот список прав охватывает обширный спектр различных ситуаций, он — «общий», то есть рассчитан на широкий круг читателей. Для кого-то он окажется избыточным, а кто-то, возможно, захочет его дополнить.

Каждый из вас может попробовать составить свой собственный «Билль о правах». Выберите из общего списка те пункты, которые представляются вам наиболее актуальными в вашей конкретной жизненной ситуации. На первый раз их может быть немного, и желательно начать с тех прав, опираясь на которые, вы сможете решить небольшие, но постоянно возникающие у вас проблемы.

Когда вы будете составлять свой список, вместо слов «Каждый имеет право...» напишите: «Я имею право...». Зачем? А вы попробуйте, прямо сейчас, когда читаете эту книгу, громко произнести эти две фразы. Прислушайтесь к себе. Чувствуете разницу? «Каждый имеет право» звучит как-то отстраненно: кто этот каж-

дый, где он и какое мне до него дело? А вот «Я имею право» — это совсем другое: плечи сами собой расправляются, голова поднята и из далекого далека выплывает Горьковское: «Человек — это звучит гордо». Может быть, именно с этого момента и начнется ваш путь к уверенности?

Что дает нам знание наших прав?

Оно дает возможность по-новому посмотреть на себя, признать свою индивидуальность, избавиться от своих комплексов.

Все это появляется не вдруг, а постепенно, как опыт проживания отдельных жизненных эпизодов.

Вот вы потерпели очередную неудачу. Но вместо привычного «Я так и знал! Растяпа! Не надо было браться...» вы говорите себе: «Я имею право на ошибку. В следующий раз у меня все получится». Таким образом вам удастся избежать самобичевания и уныния, а положительный настрой, как известно, способствует успеху.

Право самому определять меру своего общения с другими позволит вам, не испытывая чувства неловкости, отказаться от частых встреч с человеком, который отрицательно влияет на ваш новый настрой, или с теми, кто попусту отнимает ваше время.

Окружающие вас люди, как близкие, так и не очень, привыкли к вашей чрезвычайной отзывчивости: вы всегда делаете то, о чем вас просят, жертвуя своими собственными интересами. Зачастую вы хотели бы отказаться, понимая, что вами манипулируют, сваливают на вас свои проблемы, но... останавливает мысль: «А вдруг обидятся? А что обо мне подумают? Имею ли я право отказать человеку в его просьбе?».

Теперь вы знаете, что есть такое право — право не соответствовать чужим ожиданиям, а также право сказать «нет», когда вы считаете это возможным и необходимым.

Вот таким образом, опираясь на права, вы шаг за шагом избавляетесь от своих личностных проблем, от негативных мыслей по поводу самого себя, от установок, поступающих к вам извне, и от отрицательных эмоций. Повышается ваша самооценка, растет уверенность в себе.

А л е к с а н д р С и н а м а т и

В результате этой внутренней работы постепенно проявляются изменения в ваших отношениях с окружением: дома, на работе, с друзьями, приятелями и даже с совсем незнакомыми людьми.

Вот тут вас поджидают трудности. Вы можете столкнуться с непониманием, возмущением, обидами, с попытками вернуть вас в «привычное русло».

Как правильно пользоваться правами

Во-первых, необходимо помнить, что право отстаивать свои интересы, так же, как и любое другое право, не может служить главным и единственным аргументом при разрешении различных житейских проблем.

Возьмем самый простой пример. Вы собираетесь перейти дорогу по «зебре» и на зеленый свет — вы имеете на это полное право. Но тут вы замечаете, что к переходу на большой скорости несется машина, и не похоже, что она намерена уступать вам дорогу. Как вы будете реагировать? Ринетесь ей наперерез, отстаивая свое право? Или не станете рисковать, понимая, что ваше право не спасет вас от тяжких последствий?

Или другой пример: вы встретились с хулиганом, который требует от вас денег. Самое опасное, что вы можете предпринять в этой ситуации, — это сделать ставку на свое право не делиться деньгами с неизвестным вам человеком и попробовать объяснить ему это — последствия будут непредсказуемыми.

Во-вторых, важно понимать, что естественные права человека предполагают не только стремление реализовать их самому, но и признание и уважение прав другого. Отстаивание своих прав не должно сопровождаться ущемлением интересов других. В этом — суть уверенности, в противном случае поведение человека можно назвать агрессивным, а не уверенным.

Уверенный человек — не тот, кто всегда и во всем прав и при любых обстоятельствах «гнет свою линию». Для уверенного человека очевидна свобода выбора того или иного стиля поведения в зависимости от ситуации.

Уверенный человек может настоять на своем, если для него это жизненно необходимо; а может и отступить, учитывая права и

чувства других людей и при этом не считая себя «тряпкой»; а может и разрешить конфликт к взаимному удовлетворению всех его участников.

Часть 3. Фундамент уверенности

Уверенность рождается в результате успешного опыта, успешной конкретной деятельности человека. Чем больше человек действует, тем больше у него шансов увеличить или укрепить чувство уверенности в себе. Но при условии, что его деятельность будет тщательно продумана.

Когда вы собираетесь в дорогу, вы неизбежно «прокручиваете» в голове все, что касается вашего путешествия: куда вы едете и зачем, хватит ли средств для такой поездки, и по плечу ли вам все это мероприятие.

Прежде чем начать восхождение от той точки, где вы сейчас находитесь, до позиции уверенного в себе человека, к этому тоже надо подготовиться.

Представьте себе, что какому-то, не очень уверенному и страдающему от этого человеку пришла в голову фантастическая идея — выстроить пирамиду: «Построю и всем докажу...».

По мере ее возведения он поднимается все выше и выше и вот, достигнув, наконец, ее вершины, получает награду — пьянящее чувство роста уверенности в себе: «Я смог, я это сделал! Я добился успеха!».

А если нет? Если на каком-то этапе строительства пирамиды из-за неправильно выложенного фундамента обрушивается, и вместе с ней рушатся все его надежды на себя как на человека, «который может»?

Как избежать такого варианта?

Какой бы вы ни выбрали путь для самоутверждения, необходимо знать, что в фундаменте уверенности (в фундаменте той самой гипотетической пирамиды, вершины которой вы хотите достичь) лежит треугольник, в углах которого — Цель, Ресурс и Самооценка.

А л е к с а н д р С и н а м а т и

Все три составляющие должны быть тщательно выверены, чтобы соответствовать друг другу. Любая ошибка, будь то неправильно поставленная цель, недооценка важности ресурса или неадекватное представление о самом себе, о своих возможностях, — делает фундамент ненадежным, что ставит под сомнение прочность всего сооружения и достижение желаемого результата.

Поговорим об этом подробнее.

Выбор цели

Цель должна быть истинной, то есть отвечать вашим сокровенным желаниям, тем желаниям, что «возникают внутри вас, а не откуда-то извне», соответствовать вашему предназначению в жизни. Вспомните, о чем вы мечтали, что хотели, но не смогли осуществить. Живы ли еще ваши мечты, притягивают ли они вас настолько, чтобы стать целью? Достаточно ли у вас причин, чтобы добиваться желаемого.

Цель должна быть достаточно высокой, чтобы тянуться за ней, чтобы стремление достичь ее заставляло вас расти, но она не должна быть далеко за пределами ваших возможностей.

Цель не должна быть размытой. Так бывает со слишком далекими целями. Если вы поставили себе слишком большую цель, разложите ее на несколько более мелких, последовательно выполняемых целей. Тогда будет легче двигаться в нужном направлении и будет ясно, что надо делать на каждом этапе.

Подробнее об искусстве и науке постановки целей и о том, как заставить их работать, вы можете прочитать в книге Джима Рона «7 стратегий достижения богатства и счастья».

Оценка ресурса

Цель должна обеспечиваться ресурсом, то есть имеющимися в вашем распоряжении средствами для ее реализации.

Что это значит? Предположим, что вы мечтаете работать в солидной иностранной фирме. И не просто мечтаете, а поставили конкретную цель: осуществить свою мечту уже в этом году. Вы просмотрели кучу объявлений, ознакомились с условиями приема — везде почти под копирку: возраст до 35 лет, знание языка, умение пользоваться ПК. Вам кажется, что вы соответ-

вуете этим требованиям: до 35 еще далеко, английский язык изучали в школе, за компьютером сидели несколько раз — очень понравилось. И вы рассылаете свое резюме. Итог предсказуемый — неудача. Вы неправильно оценили свой ресурс. «Знание» языка на уровне «читаю со словарем» никого не устроило, владение компьютером на уровне «чайника» тоже.

Если вы не оставили свою мечту и по-прежнему стремитесь к поставленной цели, было бы правильно наметить промежуточную цель: поступить на языковые курсы, освоить все тонкости работы на компьютере. Но при этом хорошо бы учесть полученный опыт и продумать, обеспечена ли ресурсом ваша новая цель (или подцель) — есть ли у вас средства для продолжения учебы; а если нет и вы вынуждены работать, хватит ли у вас времени и сил на осуществление задуманного; можете ли вы получить поддержку у окружающих и т. д.

Какую бы цель вы ни поставили перед собой, необходимо понять, какими средствами вы обладаете для ее реализации. В понятие «ресурс» входят: образование, умения, навыки, материальное положение, контакты, наличие влиятельных людей, которые могут дать вам рекомендацию, и многое другое — у каждого свое.

Формирование самооценки

Из трех составляющих фундамента уверенности адекватная самооценка играет определяющую роль. Выбрать достижимую цель можно только при условии правильного представления о самом себе и своих возможностях.

Самооценка — это оценка самого себя самим собой. Ключевые слова здесь — «самим собой». Они предполагают отделение собственного мнения человека о себе от разнообразных мнений и суждений о нем, поступавших и поступающих извне. Так как не уверенные в себе люди в большинстве случаев не умеют или не считают правильным оценивать себя сами, они ориентируются на оценки, исходящие от их окружения, большей частью необъективные. И бывает так, что человек, поначалу не согласный в душе с такими оценками, постепенно начинает воспринимать их как свои собственные и соответствовать им.

А л е к с а н д р С и н а м а т и

Поэтому основная задача, которую надо решить, — отделить «свое» от «чужого», составить свое собственное представление о своих способностях, пристрастиях, возможностях.

Важно понять, что «самооценки в общем» и «самооценки раз и навсегда» не бывает и не может быть. Не стоит выводить себе в жизни «итоговый средний балл» (Н. Н. Нарицин). Человек меняется, на каждом этапе его жизни проявляются те или иные его качества в зависимости от ситуации, от тех требований, которые предъявляют ему обстоятельства. Меняется и самооценка.

Об этом не следует забывать при выстраивании правильного соотношения между целью и самооценкой. Если вы оцениваете себя не «вообще», а учитывая те свои качества, возможности и умения, которые вам понадобятся именно в той конкретной области, где в настоящий момент находится ваша цель, шансы на адекватность самооценки резко увеличиваются.

Что может помочь сформировать адекватную самооценку?

Представление о ценности и уникальности каждого человека, включая самого себя, и любовь к себе — основа формирования адекватной самооценки.

Каждый человек — уникален. Об этом уже говорилось в разделе о правах человека. Вспомним: что такое уникальный? Единственный и неповторимый, со своей судьбой, своим призванием, своими достоинствами, своими задачами, для выполнения которых ему даны соответствующие способности и силы. Теперь представьте себе, что вы владеете какой-либо уникальной вещью. Это может быть алмаз особой огранки — единственный в своем роде, или раритетная деревянная свистулька, издающая необыкновенные по своей чистоте звуки. Как вы любите эти вещи, как бережете их! То, что они принадлежат вам и только вам — ни у кого больше такого нет, — составляет предмет вашей особой гордости!

Насколько же больше у вас оснований гордиться самим собой и любить себя, уникального, ни на кого не похожего!

Любить себя — значит:

- праздновать сам факт существования своей личности;
- не сравнивать себя с другими, не сотворить себе кумира;

— не считать себя неудачником только потому, что вы не стали космонавтом, или знаменитым артистом, или великим ученым, или миллионером.

Любовь к себе предполагает самоодобрение и самопринятие. Любящему и уважающему себя человеку легче оценить как свои достоинства, так и свои недостатки, легче сформировать адекватную самооценку.

Часть 4. Практика воспитания уверенности

Уверенному в себе человеку присущи:

- позитивное мышление;
- самоутверждающее поведение;
- умение управлять эмоциями.

Выработать в себе эти качества — задача, стоящая перед каждым, кто хочет повысить уровень своей уверенности.

С чего начать? В какой последовательности следует решать эту задачу? Вопрос спорный и ответы на него у тех или иных авторов разные. На наш взгляд, вряд ли стоит (и вряд ли возможно) придерживаться строго определенной последовательности. Скорее всего, эти процессы идут параллельно и у каждого по-своему. Тем не менее, необходимо помнить, что ключевым здесь является, как вы помните, наше мышление, так как наша жизнь складывается в точном соответствии с тем, что мы о ней думаем. С него мы и начнем.

Формирование позитивного мышления

Способ нашего мышления определяется информацией, получаемой на протяжении всей жизни.

Источников информации великое множество: все, что мы видим, слышим, наблюдаем — в семье, в школе, в процессе общения с друзьями и знакомыми, — все идет в копилку наших знаний и опыта. Мощные источники информации — книги, телевидение, радио, кино, театр.

Весь этот поток информации формирует в сознании человека систему принципов, взглядов, ценностей, идеалов и убеждений; вырабатывает его отношение к окружающей действительности, жизненную позицию и программу деятельности, определяет общее понимание мира, способ мышления. Интересно, что при одном и том же общем потоке информации каждый человек на основе личного опыта и сложившихся жизненных обстоятельств рано или поздно становится обладателем своего собственного образа мыслей, в соответствии с которым и строит свою жизнь.

Как она складывается, зависит от двух факторов: от достоверности полученной и накопленной информации и от умения вносить коррективы в свое мировоззрение.

Есть люди, их немало, которые, однажды сформулировав свои взгляды, убеждения и принципиальные жизненные позиции, не считают возможным и нужным менять их, вне зависимости от того, что происходит вокруг. Жизнь идет вперед, меняется обстановка в стране и в мире, появляются новые идеи и новые источники информации, а часть накопленных знаний нередко оказывается ложной, но это все проходит мимо, отвергается. Можно ли при таком подходе добиться успеха? Безусловно, нет. Человек отстает от жизни, его отбрасывает на обочину, он — вне игры. Ему остается только ругать все и всех и с горечью вспоминать: «а вот в наше время...».

Итак, если вы недовольны тем, как складывается ваша сегодняшняя жизнь, если у вас преобладает негативное мышление, парализующие все ваши попытки двинуться вперед, вам надо основательно поработать, чтобы сменить его на позитивное.

Чтобы обрести позитивное мышление, потребуется беспристрастно, отбросив все прежние представления и убеждения, оценить окружающую вас реальную действительность, обстановку, в которой вы живете здесь и сейчас, и осознать возможности, которые открываются в этих условиях лично вам для реализации себя и своих устремлений.

1. Пересмотрите свои представления о жизни. Критически отнесясь к ним с позиций сегодняшнего дня, вы сможете обнаружить, что часть из них — результат накопленной за многие годы дезинформации.

2. Отслеживайте и осваивайте новую информацию.

Как замечает Джим Рон, единственный способ определить и стереть всю ложную информацию, хранящуюся в нашем ментальном компьютере, а следовательно, изменить наши стереотипы мышления — это ввести новую информацию. Пока мы не изменим свои знания, мы будем продолжать делать выводы, принимать решения и действовать таким образом, который противоречит нашим интересам.

3. Вносите коррективы в свое мировоззрение. Постоянно сверяйте сложившиеся у вас взгляды и убеждения с новой поступающей информацией. Помните, что мышление не монумент, который воздвигнут раз и навсегда, оно формируется в процессе живого и постоянного восприятия действительности, и только в этом случае является твердой основой для ваших действий.

Внимательное отношение к новой информации, постоянное расширение своего кругозора дадут вам возможность идти в ногу со временем, ориентироваться в новой обстановке, принимать верные жизненные решения. Лучший способ изменить стереотипы мышления — постоянная учеба.

4. Приобретайте новые знания и новый опыт. Как это делать, можно прочесть у Джима Рона. Ниже мы приводим лишь некоторые из его рекомендаций.

- ◆ Учитесь на собственном опыте.
- ◆ Учитесь на удачах и неудачах других людей.
- ◆ Будьте избирательны в общении. Стремитесь к контактам с людьми, личность и достижения которых стимулируют, восхищают и вдохновляют вас. Перенимайте опыт людей, добившихся успеха.
- ◆ Наблюдайте за всем, что происходит вокруг. Пусть жизнь во всех ее тонких и сложных проявлениях затрагивает нас. Часто бывает так, что самые потрясающие возможности скрыты в гуще, казалось бы, незначительных событий жизни. И если мы не обратим внимания на эти события, то можем запросто упустить открывающиеся возможности.

◆ Станьте хорошим слушателем, развивайте в себе навыки избирательного слушания: не тратьте время на пустую, мало-

А л е к с а н д р С и н а м а т и

содержательную информацию, а уделяйте внимание тому, что представляет ценность именно для вас.

◆ **Читайте!** Все книги, которые когда-либо могут понадобиться, уже написаны.

Люди всех профессий, люди с самой невероятной судьбой, которые прошли весь путь от неудач к успеху, — все они нашли время описать свой личный опыт, для того чтобы мы могли пользоваться сокровищницей их знаний, чтобы мы, вдохновившись их примером и научившись у них чему-то, смогли внести поправки в свою личную жизненную философию.

Привычка к чтению — это основное средство для выработки правильного мышления. Если мы будем хотя бы понемногу читать каждый день, мы получим массу ценной информации за очень короткий период времени. Получение новой информации и правильная ее интерпретация особенно необходимы людям с негативным мышлением обличительного характера, у которых «виноваты все вокруг».

5. Используйте силу слова.

Откажитесь от негативных высказываний.

Результатом процесса мышления являются мысли, а средством выражения мыслей — слова. У всех на слуху крылатые выражения: «слово лечит», «словом можно убить человека» и другие, теоретически мы признаем силу воздействия слова, а на практике редко задумываемся о том, к каким последствиям приводят наши слова. Возможности слова очень велики и среди них — способность изменять мысли человека, а следовательно, и его мышление.

Начните следить за своей речью и постарайтесь исключить из нее негативные элементы. К ним относятся отрицания «не могу», «не способен», «не получится», «это невозможно» и т. д. Обилие подобных высказываний подтверждает и усиливает негативное восприятие человеком самого себя, это жизненная позиция неудачника.

Слова-«ужастики» — это такие слова, как «ошибка», «провал», «неудача», «потеря», «катастрофа», «полный мрак». Чаще всего такие слова не отражают реальное состояние дел или реальную сиюминутную ситуацию, а являются драматическим всплес-

ком отрицательных эмоций. Произнесенные вслух, они создают мрачную атмосферу, лишают человека воли, способности к действию.

Слова, обозначающие долженствование, формируют негативные жизненные установки, лишают свободы выбора (М. Молоканов).

Перестаньте себя критиковать. Это, в первую очередь, относится к людям с преобладающим «самоедским» мышлением, постоянно изводящим себя упреками, большей частью необоснованными, готовым ругать себя даже по самому пустячному поводу. Вот несколько примеров.

После бессонной ночи первое послание своему отражению в зеркале: «ну и рожа...».

За разбитой чашкой следует короткое, как выстрел, — «растяпа».

Не успел добежать до автобуса — «тюфяк».

Успешно провел встречу, — в целом никаких комментариев, но не без критики: «до чего же я противно хихикал, никакой солидности».

И так далее.

Возьмите себе за правило: каждой негативной фразе или еще не озвученной негативной мысли противопоставляйте уверенное позитивное высказывание. Например:

Зачем? Мне это не нужно	Мне это нужно для... Я знаю свою цель
Я боюсь отказа	Я готов к любой реакции
Вдруг не получится?	Я сделаю все, чтобы получилось
Меня неправильно поймут	Я постараюсь, чтобы меня поняли правильно
Люди будут шараться от меня	Я готов к любой реакции

Научитесь пользоваться аффирмациями.

Аффирмации — это самостоятельная, обширная, в чем-то спорная тема, оживленно обсуждающаяся специалистами. Не имея возможности подробно останавливаться на всех вопросах, поднимаемых в рамках этой темы, мы, тем не менее, сочли необходимым

А л е к с а н д р С и н а м а т и

вкратце изложить основные ее положения, так как аффирмации — один из очень эффективных методов формирования позитивного мышления.

Что такое аффирмации? Это позитивные, многократно и регулярно повторяемые утверждения о себе, о том, что человек хочет иметь и каким он хочет себя видеть, сформулированные как уже свершившийся факт. Например:

«Я преуспевающий бизнесмен».

«У меня прекрасная фигура».

«Я абсолютно здоров» и т. д.

Все это не констатация факта, а то, к чему человек стремится, но у него пока этого нет.

Аффирмации — это процесс переубеждения себя, создание новой установки мышления, это исцеление словом. Техника аффирмаций предполагает работу с подсознанием. Считается, что позитивные утверждения закладывают в подсознание новую программу, согласно которой создаются жизненные ситуации, соответствующие по смыслу данной аффирмации.

Можно сразу отметить, что аффирмации «работают» не всегда. Поскольку речь идет о тонких материях, эффективность позитивных утверждений зависит от понимания их сути, от правильного подхода к их использованию.

По вопросу о том, как наиболее эффективно составлять и использовать аффирмации для формирования позитивного мышления, при каких условиях они дают ожидаемые результаты, существуют разные мнения.

Согласно одному из них, путем простого многократного повторения аффирмаций происходит «вытеснение» из подсознания сложившихся стереотипов негативного мышления и таким образом создаются условия для реализации желаемого.

Например, у человека нет машины, и на протяжении всей его жизни у него ни разу не возникла мысль, что он в состоянии ее приобрести. Но если у него появится такое страстное желание, то он должен составить соответствующее утверждение: «У меня есть машина», сделать его своим постоянным спутником, повторить не менее 1000 раз, и подобно тому, как вода камень точит, эта аффирмация проникнет в глубину его сознания, вы-

теснив все негативные мысли на этот счет, и создаст ситуацию, при которой машина действительно появится.

Есть и другие мнения по этому вопросу, в соответствии с которыми простое прослушивание и чтение аффирмаций, где говорится, что вы обладаете тем, чего у вас на самом деле нет, не эффективны, потому что сознание сразу же оценивает эту информацию как неправду и блокирует ее проникновение в подсознание». Поэтому необходимо, чтобы аффирмация выглядела правдоподобной для подсознания. Для этого достаточно немного изменить формулировки.

Например, вместо того чтобы утверждать *«Я уверенный в себе человек»*, в то время как вы очень далеки от этого состояния, вы можете абсолютно твердо заявить: *«Я готов стать уверенным. Я хочу стать уверенным»*, и подсознание согласится с вашим выбором.

Есть мнение, согласно которому позитивные утверждения следует произносить в тот момент, когда вы находите доказательство желаемого. Например, если вы утверждаете, что у вас много денег, что в общем не соответствует действительности, подсознание этому не верит. Но если в момент совершения покупки вы, доставая деньги из кошелька, произнесете про себя такую аффирмацию: *«Я всегда имею денег более чем достаточно для своих покупок»*, она сработает, потому что подсознание видит доказательство этого. Пока вы имеете хоть какую-то сумму в своем кошельке, аффирмация верна. Несколько таких реальных доказательств и эффект будет достигнут.

В книгах Луизы Хей можно ознакомиться с ее подходом к пониманию, составлению и использованию аффирмаций.

Если после работы с аффирмациями окажется, что ничего не происходит и не меняется, то легче всего заявить, что они не работают. В действительности это означает, что необходимо предпринять что-то еще, прежде чем произносить аффирмации.

Что именно? За исходный пункт можно принять решение человека измениться. Поэтому первая (предварительная) аффирмация так и звучит: *«Я очень хочу измениться, я очень хочу перемен»*.

Нередко случается, что вслед за решением измениться и первыми шагами в этом направлении в человеке обнаруживается со-

А л е к с а н д р С и н а м а т и

противление переменам, он оказывается не готовым расстаться со своими старыми привычками и своими стереотипами мышления.

Сопротивление возникает от того, что у каждого из нас существует внутренняя потребность (может быть, не осознанная нами) в той жизненной ситуации, которую мы хотим изменить. Какая-то внутренняя потребность приводит к полноте, плохим отношениям, неудачам, курению и любым другим проблемам, с которыми нам приходится сталкиваться.

Обнаружив в себе сопротивление, необходимо выработать желание избавиться от него, утверждая:

«Я хочу освободиться от всего, что сопротивляется переменам в моем сознании».

«Я избавляюсь от стереотипа в моем сознании, который создает сопротивление моему благу».

«Я хочу избавиться от потребности иметь лишний вес... быть неуверенной... курить» и т. д.

И лишь после этой работы по подготовке к переменам, можно перейти к аффирмациям, направленным на изменение тех или иных ситуаций. Например:

«Во мне происходят позитивные изменения».

«Я люблю и одобряю себя».

«Я верю, что жизнь подарит мне самое лучшее».

«Я заслуживаю самое лучшее и принимаю его сейчас».

«Я очень организована и собрана».

«У меня прекрасное стройное тело».

Луиза Хей составила множество аффирмаций для себя на каждый день и на все случаи жизни: на отношения, на работу, на благосостояние, на успех, на избавление от болезней. Они приводятся в ее книгах. Вот, например, предлагаемые ею **аффирмации успеха**:

«Божественный разум представляет мне все идеи, которые я могу использовать».

«Во всем мне сопутствует успех».

«Мир — безбрежное море для всех, включая меня».

«Многие нуждаются в моей помощи».

«Я закладываю новое представление об успехе».

«Я вхожу в круг победителей».

«Повсюду передо мной открываются великолепные возможности».

Выберите любую из этих строк, предлагает Л. Хей, и повторяйте в течение нескольких дней. Потом перейдите к следующей и т. д. Пусть эти идеи заполнят ваше сознание.

«В бесконечном потоке жизни, частицей которого я являюсь, все прекрасно, цельно, совершенно. Я неразрывно связан с той Великой Силой, которая создала и меня».

«Я обладаю всем необходимым, чтобы добиться успеха».

«А сейчас я разрешаю формуле успеха заполнить все мое сознание и претвориться в моей жизни».

«Все, что мне предназначено совершить, будет успешным».

«Я учусь на своем опыте. Я иду от успеха к успеху, от триумфа к триумфу».

«В моем мире все прекрасно».

Аффирмация о своих возможностях:

«Все, в чем я нуждаюсь, я всегда получаю! Сейчас я позволяю себе зарабатывать хорошие деньги».

Аффирмации о своем выборе:

«Мой выбор — движение вперед. Я открыта всему новому. Я выбираю путь познания и духовного развития».

«Я делаю выбор помнить, что любая проблема может быть решена. Моя нынешняя проблема представляется мне чем-то временным — она не более чем то, над чем я сейчас работаю».

Аффирмации о самооценности:

«Я хороший человек. Я открыта всем духовным благам, какие только может дать мне Вселенная. Я полна доверия к жизни и понимания ее».

«Я ни с кем и ни с чем не сравнива».

Аффирмация о своем предназначении:

«Я пришла в этот мир, чтобы научиться безусловной любви к себе и другим».

Аффирмация о своей сущности:

«Я представляю собой нечто большее, чем просто мое физическое выражение. Неизмеримая часть меня — это то место, где сосредоточена моя сила».

А л е к с а н д р С и н а м а т и

Способ использования аффирмаций — многократное их повторение. Многократно — это сколько? Ответы разные: два раза в день, 1000 раз, пока не получите желаемое, столько раз, сколько сочтете удобным.

Аффирмации рекомендуется записывать много раз подряд, развешивать и раскладывать их так, чтобы они чаще попадались на глаза. Можно думать аффирмациями, распевать их как песенки, делать так, чтобы они постоянно звучали в душе.

Как составлять аффирмации? Этот вопрос уже сложнее. Можно, конечно, пользоваться аффирмациями, взятыми из книг, но индивидуальные аффирмации, учитывающие ваши собственные проблемы, более действенны. Отнеситесь к составлению позитивных утверждений, с которыми вы собираетесь работать, со всей серьезностью. На первых порах полезно посоветоваться со специалистом или с кем-то, кто успешно освоил эту технику.

Утверждая что-либо, верьте в это. Без веры шансы на успех уменьшаются.

На этом можно было бы закрыть тему позитивного мышления, если бы не одно обстоятельство. Наверное, вы уже поняли, что процесс избавления от негативного мышления требует значительных затрат сил и времени. Будьте готовы к тому, что возможны срывы, разочарования, на первых порах в течение какого-то времени вас могут продолжать одолевать негативные мысли.

6. Боритесь с автоматическими негативными мыслями.

«Многие из наших мыслей являются автоматическими, мы сами не можем объяснить, почему они приходят нам на ум — такое впечатление, что они выскакивают, как чертик из табакерки. Мы их не вызываем, они являются сами, они произвольны и хаотичны, поэтому их трудно „выключить“» (Глейд Макмахон).

Большей частью это негативные мысли, их источник — отрицательный опыт прошлого, а также страх и мрачные предчувствия относительно будущего.

Многим знакома ситуация, когда под натиском подобных мыслей опускаются руки, наваливается тоска и усталость, теря-

ется желание и возможность что-либо делать. Если не удастся от них избавиться, велика вероятность депрессии.

Бороться с ними нелегко, тем не менее, существуют различные способы их преодоления.

Выработайте правильное отношение к прошлому и будущему.

Постарайтесь осознать роль, которую играют эти времена — прошлое и будущее — в вашей жизни. В этом вам помогут советы различных авторов.

«Да, это все мое: мое прошлое — это я, и мое будущее — это тоже я, но не надо смешивать все в одну кучу. Прошлое не должно бесцеремонно вмешиваться в мой сегодняшний день и мешать мне своим присутствием, а будущее и подавно: его время еще не пришло. Мы не должны терзать себя до смерти за прошлые неправильные поступки, ошибки, неудачи и потери. Ведь прошлое невозможно изменить, из прошлого надо брать уроки и использовать ценность его опыта в своей жизни» (Д. Рон).

«Борьба за прошлое — наиболее бессмысленная из всех. Прошлого не изменишь. Перестаньте носиться со своим прошлым. Перестаньте жить в нем, переживать его снова и снова. Неприятные воспоминания, бывшие неудачи и поражения тормозят ваше движение вперед» (Игорь Ларин).

«Мысли способны превратить нашу жизнь из рая в ад и из ада в рай. Зачем ты тревожишь прошлое и вспоминаешь минувшую любовь и свои глупые поступки. Эти мысли не помогут тебе сегодняшним утром. Смерть близких, крушение планов, потеря денег, слова, которые наносят раны, не достигнутые цели... Да мало ли несчастий обрушивается на нас? Только зачем ты столь бережно хранишь весь этот хлам? Какой в этом смысл? Почему ты позволяешь пыли, паутине и мусору скапливаться на чердаке твоего сознания? Не лучше ли его очистить и освободить для мыслей лишь о счастливо проведенном сегодняшнем дне? Способность забывать — не порок, но одна из добродетелей.

Никогда не позволяй и будущему бросать тень на сегодняшний день. Ожидать зла, прежде чем оно придет, — безумие! Не думай о том, что, может быть, никогда не произойдет. Заботься лишь о настоящем. Тот, кто тревожится о будущих неудачах, переживает их дважды» (Ог Мандино).

Подобных умозаключений можно привести очень много. Но мы остановимся еще лишь на одной цитате из трудов Пифагора, греческого философа и математика, жившего в шестом веке до нашей эры: «Великая наука жить счастливо состоит в том, чтобы жить только в настоящем». Этот тезис не потерял свой актуальности и сегодня, почти тридцать веков спустя.

Отслеживайте свое пребывание во времени и пространстве.

«Постарайтесь выработать уникальную сосредоточенность на текущем моменте, научитесь концентрировать свое внимание на том, чем вы в данный момент занимаетесь, тогда для посторонних мыслей не останется места», — советует Д. Рон.

Когда вы находитесь на работе, а ваши мысли витают вокруг вчерашнего конфликта в семье, необходимо принять решение: или вы возвращаетесь домой и занимаетесь улаживанием этого конфликта, или продолжаете работать, отслеживая и отгоняя каждую постороннюю мысль.

А когда в выходные дни вы проводите время с семьей, — никаких мыслей о работе, которая вдруг застопорилась, о начальнике, вечно проявляющем недовольство вами, о том, что, очевидно, надо подыскивать другое место, и т. д. Безжалостно гоните от себя эти посторонние для данного момента мысли. Вы на отдыхе, думайте, как сделать его полноценным, запоминающимся, как доставить удовольствие себе и своим близким.

Неукоснительное следование правилу: я думаю только о том, что я делаю в данный момент, об остальном я подумаю потом, — со временем срабатывает. Шаг за шагом, постепенно вы научитесь отслеживать свое пребывание во времени и пространстве и следить за тем, чтобы ваши мысли находились рядом с вами: здесь и сейчас.

На первых порах это будет нелегко. Чтобы добиться желаемого, попробуйте прибегнуть к помощи слов: озвучивайте мысли, непосредственно касающиеся текущего момента, и таким образом оттесняйте ненужные и отвлекающие вас от дела мысли.

О том, как с помощью affirmаций можно справиться с негативными мыслями, пишет Луиза Хей: «Вы можете перестать мыслить по-старому. Когда ваши прошлые мысли попробуют вернуться на прошлое место, подайте самому себе команду: „Я верю в то, что

измениться нетрудно» — (аффирмация). Повторите этот внутренний монолог несколько раз, пока не осознаете, что командуете парадом вы сами.

Освоение навыков уверенного поведения

Формирование уверенного мышления и новой личной философии — это внутренняя работа человека. В результате этой работы шаг за шагом меняется психология, мировоззрение, отношение к себе и к миру. Но это только часть процесса перехода от неуверенности к уверенности. Вторая его составляющая — изменение поведения, практическое освоение новых поведенческих навыков.

Поведение человека — его манеры, действия, поступки, стиль общения — проявляется во взаимоотношениях с людьми, оно составляет фундамент, на котором основаны межличностные отношения. Неумение правильно выстроить такие отношения, неуверенность в себе, наличие многочисленных барьеров в общении, отсутствие навыков установления контактов программируют неуспех в любых областях человеческой жизни: в личной, профессиональной, социальной. Вот почему так важно овладеть навыками уверенного поведения.

Поведенческий «репертуар» весьма обширен. Главное в нем — язык тела, словесное общение, эмоциональные проявления, поведение в конфликтных ситуациях.

Язык тела

Одна из составляющих поведения человека — это то, как он ходит, стоит, сидит, его позы, жесты, выражение лица, взгляд. В психологии это называется «языком тела».

У уверенного в себе человека, как правило, твердая походка, хорошая осанка, свободные открытые позы, точные и размеренные движения, спокойное выражение лица. Он доброжелателен к людям, часто улыбается.

Если принять это за эталон, а затем проанализировать «язык своего тела», можно выявить, насколько он соответствует или не соответствует образу уверенного человека. Затем следует поставить перед собой задачу освоения новых поведенческих навы-

ков и начать ее постепенную реализацию. Как это делать, — советуют в своих книгах Глэйд Макмахон, Р. Алберти и М. Эммонс, Сью Бишоп. Авторы подробно рассказывают о различных проявлениях «языка тела»: о выражении лица и взгляде, о позах, телодвижениях, жестах.

Для достижения результатов нужна систематическая работа. Например, в каком бы плохом настроении вы ни вышли из дома, не забудьте дать себе команду: не сутулиться, расправить плечи, высоко держать голову. «На ковре» у начальника сесть не на краешек стула, спрятав под него ноги, а принять удобную позу; не суетиться, не размахивать попусту руками, не прятать глаза. Как это ни кажется странным, но уже сразу после выполнения этих команд ваше настроение улучшится, в вас «проклюнется» чувство собственного достоинства, и, соответственно, вырастут шансы на успешное завершение предстоящей встречи. Если постоянно проводить с собой такую работу, можно достаточно быстро освоить навыки владения своим телом, и это будет хорошим вкладом в повышение вашей уверенности.

Словесное общение

«Уверенность в себе ярко проявляется в словесном общении — тем самым мы заявляем о себе», — пишет психотерапевт Мануэль Смит. Он считает, что людей, недостаточно уверенных в себе, надо учить общаться.

«Общение, — пишет Смит, — это клей, который соединяет людей и позволяет отношениям между ними расти и крепнуть». Способность рассказывать о самих себе и способность расположить другого человека говорить о себе — это проявление уверенности. Чтобы научиться этому, надо овладеть двумя навыками: навыком давать свободную информацию о себе и навыком само-раскрытия.

Свободная информация. «Если в процессе общения с кем-то вы говорите больше, чем „да“ и „нет“, то независимо от содержания ваших высказываний, в них будет заключаться информация о том, что важно для вас в данный момент вашей жизни. Но вы должны уметь также слышать, что другие говорят о себе. Свободная информация, которую другие дают о себе, помогает

дважды: дает возможность говорить о чем-то еще, кроме погоды, и избегать мучительного молчания и, что еще важнее, обмениваясь свободной информацией, вы выбираете темы, интересные друг для друга.

Самораскрытие — это ответ на свободную информацию, полученную от собеседника. Чтобы выполнить свою половину общения, необходимо дать информацию о себе. Если вы этого не делаете, общение становится ограниченным, а вы превращаетесь в допрашивающего или человека, который сует нос не в свои дела».

Стиль общения

Говоря о словесном общении, Р. Альберти и М. Эммонс отмечают, что содержание нашей речи не так важно, как способ ее подачи. Когда нам надо настоять на своем, особенно часто это случается в спорных ситуациях, успех во многом зависит не столько от того, что мы говорим, сколько от того, как мы говорим, каким тоном обращаемся к собеседнику, насколько уверенна и плавна наша речь, не допускаем ли мы длинных пауз, пользуемся ли словами-паразитами и заполняющими пустоту междометиями.

В словесных «поединках», когда вам надо добиться от собеседника того, на что вы имеете неоспоримое право, или отказаться от чего-то (тоже обоснованно), необходимо проявить настойчивость и уметь «гнуть» в споре свою линию. В большинстве книг, посвященных уверенности, этой теме уделяется большое внимание. Есть даже специальный термин: техника «Заезженная пластинка».

«Принцип действия этой техники основан на ясном, однозначном и наиболее лаконичном выражении своих требований. При необходимости вы повторяете их вновь и вновь. Противоположная сторона может говорить что угодно, объясняя причину своего отказа, но вы будете твердить свое — как игла на поврежденной грампластинке. Вы не позволяете увести себя в сторону от вашей задачи, не защищаетесь, не оправдываетесь. Вы соглашаетесь со всем, что истинно, либо, по крайней мере, выглядит правдоподобно в аргументах оппонента. Единственное,

А л е к с а н д р С и н а м а т и

на чем вы настаиваете, так это на своем требовании. Тем самым оппонент оказывается как бы в тисках парадокса: вы все время с ним соглашаетесь (в том, что является второстепенным в данный момент) и лишь в „малом“ ведете свою линию. Важно с самого начала разговора придерживаться уверенной позиции: вы ведете себя как человек, который убежден в собственной правоте и считает своих оппонентов порядочными и опытными» (Н. Н. Васильев). С помощью данной техники можно предъявлять претензии в сфере обслуживания, при обращении в различные инстанции, в служебных конфликтах, в некоторых семейных ситуациях.

В книге Дж. Смита приводятся примеры из жизни — диалоги, в которых успешно используется рекомендация автора: «Чтобы уверенно заявить о себе, усвойте один из наиболее важных моментов: настойчиво повторяйте, чего вы хотите, снова и снова, не повышая голоса, без гнева и раздражения».

Может быть, кому-нибудь эти диалоги покажутся несколько «тупыми», но принцип использования техники «заезженной пластинки» показан в них достаточно четко и убедительно.

Открытое выражение чувств и желаний

«Помимо навыков общения, таких как навыки установления контакта или умения вызвать симпатию, нужно уметь говорить об очень тонкой материи — о своих желаниях и чувствах, уметь слушать и понимать партнера, видеть, какие чувства он сам испытывает и как к вам относится».

Это, по мнению В. Ромека, и есть базовый, самый существенный навык, необходимый в сфере межличностных отношений. При отсутствии этого навыка общение постепенно формализуется и сокращается по времени, при любом намеке на возможность межличностных отношений человек чувствует себя скованно и неуверенно и нередко это выражается в более или менее продолжительных депрессивных состояниях.

Не бойтесь говорить «Я»

Местоимение «Я» предназначено для того, чтобы человек заявлял о себе: «Я думаю, что...», «Я делаю это хорошо...», «Я

умею...», «Я не умею...», «Я могу...», «Я не уверен...» и т. д. Эти послания обращены как к окружающим, так и к самому себе.

Уверенный человек свободно пользуется «Я»-высказываниями, беря на себя таким образом ответственность за все сказанное, демонстрируя способность адекватно оценивать свои возможности, здоровое уважение к себе, а также свои истинные потребности и желания.

Неуверенные в себе люди, говоря о себе или высказывая мнение по различным вопросам, предпочитают ссылаться на авторитеты. Например, «Мой начальник говорит обо мне как о неплохом работнике», или «Говорят, я неплохо пою», или «Считается, что это надо делать так...» и т. д. Не считая возможным проявить свое собственное «Я», они приписывают свои взгляды и мнения другим людям, демонстрируя этим себе и окружающим свою несостоятельность.

Осознание собственных позитивных черт и способность сказать о них, умение высказывать свое собственное мнение — значительный вклад в установление хороших межличностных отношений.

Научитесь спокойно говорить «нет»

В разделе, посвященном правам человека, мы говорили о том, что у каждого из нас есть свое духовное пространство, свои личные границы, которые необходимо защищать от чрезмерного вмешательства извне. Внутри этих границ находятся наши собственные потребности и желания, а за их пределами — потребности и желания всех остальных. Тому, кто не умеет либо не решается или боится в ответ на любые просьбы или предложения ответить отказом, — «а что обо мне подумают, а вдруг обидятся, а вдруг потеряю друзей или работу?» — предстоит постоянно быть объектом для манипуляций со стороны окружающих. Приходится тратить свое время и силы, ставя на первое место интересы других людей в ущерб своим собственным. Для обозначения своих границ и сохранения их надо научиться говорить «нет».

Казалось бы, чего проще? Просто, но не совсем. Надо отказать вашему оппоненту таким образом, чтобы ни у него, ни у

А л е к с а н д р С и н а м а т и

вас не возникло никаких отрицательных эмоций. Как этого достичь? Существует специальная техника «обозначение границ» (Н. Н. Васильев). Вот некоторые ее пункты.

Внимательно выслушайте просьбу или предложение, с которыми обратились к вам. Дайте понять собеседнику, что вы его слышали.

Определитесь, готовы ли вы выполнить то, что вам предлагают. Если вы решили отказаться, ведите себя уверенно и конструктивно. Иногда достаточно спокойно, без раздражения, не пускаясь в длительные объяснения и не оправдываясь, вежливо, но твердо сообщить о своем отказе, сказав «Спасибо, нет», или «Извините, не могу», или в какой-либо другой краткой форме.

Если вами пытаются манипулировать, продолжая настаивать, играя на ваших чувствах, вызывая жалость, пытаясь задеть ваше самолюбие или шантажируя, используйте технику «перманентного отказа». По сути это то же самое, что и техника «заезженной пластинки», о которой говорилось выше. Разница лишь в том, что вместо повторения своих требований вы повторяете снова и снова свой отказ, не оправдываясь, не унижая себя и не допуская грубости и раздражения в адрес собеседника.

Если вы не в состоянии сразу сказать «нет», отложите разговор на некоторое время, чтобы иметь возможность продумать свой ответ.

Все это уместно, когда вы чувствуете, что кто-то, зная вашу «безотказность», пытается вас использовать в своих интересах, вопреки вашему желанию, не заботясь о вашем времени и потраченных усилиях.

Но это не относится к ситуации, когда ваш отказ может огорчить близкого вам человека, а вы этого не хотите. В таких случаях вы предпочтете выполнить просьбу или согласиться на предложение, а если это невозможно, подробно объяснить причину вашего «нет».

Идите навстречу своим страхам

Главный принцип, которого следует придерживаться, вырабатывая навыки уверенного поведения, — это идти навстречу

собственным страхам. Делать это нужно осознанно, анализируя и корректируя при этом свои мысли и действия.

Предположим, вы боитесь вступать в контакт с незнакомыми людьми. Лучший способ избавиться от этого страха — пойти на улицу и начать это делать, например, провести анкетирование.

Когда вы будете делать первый контакт, вам будет очень страшно. Алгоритм борьбы со страхом должен быть таким:

- сделайте паузу;
- осознайте, чего вы боитесь, и выразите этот страх в словах, например: я боюсь, что человек, к которому я подойду, обругает меня (подумает, что я ненормальный, не будет отвечать на мои вопросы);
- вспомните, ради чего вы делаете контакты: я поставил себе цель в бизнесе, которой я хочу добиться, и контакты с незнакомыми людьми приближают меня к моей цели;
- перекодируйте негативную мысль в позитивную, например, я доброжелательно отношусь к людям, и они тоже отнесутся ко мне доброжелательно;
- начинайте действовать.

По такой схеме вам нужно сделать сто контактов, и на сто первый раз вы почувствуете, что ваш страх общения с незнакомыми людьми бесследно исчез.

Освоение навыков управления эмоциями

Эмоции — это наши реакции на все, что происходит внутри и вокруг нас, это испытываемые нами радости, волнения, переживания, потрясения.

В психологической практике различают два основных вида эмоций — положительные и отрицательные (негативные). С положительными эмоциями все более или менее ясно, они благоприятно влияют на человека, если, конечно, не «переливаются через край».

А вот о негативных эмоциях следует поговорить подробнее, так как их воздействие на человека часто носит разрушительный характер, в таких случаях говорят о разрушающих эмоциях.

Следует, однако, сразу пояснить, что негативные эмоции далеко не всегда оказывают на человека разрушающее воздействие. Такие сильные эмоции, как гнев, страх, обида, беспокойство, могут быть как разрушающими (неоправданными), так и здоровыми, полезными (оправданными).

То, какими они окажутся, зависит прежде всего от правильной ориентированности их во времени. Если вы продолжаете переживать страх, гнев, тревогу, сожаления, вызванные событиями давно минувших дней, сейчас, когда изменить уже ничего нельзя, это, безусловно, разъедает вашу душу и ваше тело и приносит вам непоправимый вред. Такое же воздействие оказывают негативные эмоции, переживаемые «авансом», в связи с предполагаемыми событиями в будущем. Это еще обиднее, так как все может сложиться не так, как вы предполагаете, и все ваши переживания окажутся неоправданными: напрасная трата душевных сил и здоровья.

Методы избавления от негативных разрушительных эмоций, относящихся к прошлому или будущему, те же, что рекомендовались выше для освобождения от негативных мыслей, ориентированных в прошлое или будущее время.

Первое правило, которое надо твердо усвоить и которому нужно неукоснительно следовать ему:

◆ *Разрушающие эмоции нельзя подавлять*

Подавить «неотработанную» эмоцию — значит загнать ее внутрь. Загнанная внутрь, она подобна неразорвавшемуся снаряду или проржавевшему баллону с ядовитым веществом: рано или поздно взрывается или постепенно разрушает организм.

◆ *Разрушающими эмоциями можно и нужно управлять*

Первое, что необходимо сделать, — признать наличие своих эмоций, не отмахиваться от них. Нередко случается, что, даже испытывая сильные эмоции, человек, демонстрируя свою «выдержку», делает вид, что не замечает их или на самом деле «пропускает» мимо: «Я абсолютно не расстроился», «Нет, я на вас не в обиде», «Да не плачу я, просто соринка в глаз попала» и т. д. Неудивительно, ведь мы все «опутаны» стереотипами поведения, один из которых гласит, что «воспитанные люди не должны выставлять на показ свои чувства». Это считается проявлением

слабости, вот чувства и загоняются внутрь. Итог — болезненные проявления в организме и муторное состояние души. Чтобы избежать таких последствий, эмоции надо проявлять и нейтрализовать тут же, не откладывая в долгий ящик.

Осознав, что вы «давитесь» невысказанной гневной тирадой, что в висках стучат молоточки от проглоченной обиды, что напряжение от мучающих вас страхов, от ревности, от жалости к себе становится непереносимым, вы должны принять любые меры для освобождения от этих ощущений.

Существуют разные способы.

Самый примитивный из них — «схватить за грудки» того, кто вызвал у вас сильные эмоции, оскорбить, унижить его, «растоптать». Такая агрессивная реакция будет способствовать разрядке, но последствия ее непредсказуемы: физические травмы, разрыв отношений, на место выплеснутой эмоции придут новые: угрызения совести, стыд, сожаление. Так что это не лучший способ. Лучше проявить свои чувства таким образом, чтобы никто от этого не пострадал.

Выяснение отношений — очень эффективный метод, при условии, что вы не будете упрекать вашего оппонента, обвинять его в том, что он вызвал у вас такие эмоции, а просто расскажете, что вы чувствуете, объясните, на какие повторяющиеся ситуации или разговоры вы реагируете болезненно. Такое объяснение для вас — возможность проявить мучающие вас эмоции, а для противоположной стороны — шанс лучше понять вас и научиться обходить «острые углы». Постарайтесь простить друг друга. Прощение — это обретение внутренней свободы.

Если вследствие чрезвычайного накала страстей о спокойном разговоре не может быть и речи, можно прибегнуть к физическим нагрузкам — чрезвычайно эффективный метод снятия напряжения. Поднимайте гантели, бейте по груше, рвите сложенные в толстые пачки газеты, стирайте белье (руками, а не в стиральной машине), займитесь уборкой, бейте посуду, в конце концов. Очень помогает ходьба на открытом воздухе: выйдите из ограниченного пространства квартиры или кабинета, пройдите пару километров и ваше напряжение ослабнет или улетучится совсем, вы обретете способность трезво мыслить.

А л е к с а н д р С и н а м а т и

Еще один способ — переключиться на ваше любимое занятие, «уйти в него с головой». Когда вынырните, почувствуете себя другим человеком.

Хорошо, если есть возможность поделиться своими переживаниями с близкими, понимающими вас людьми. Если это невозможно, возьмите лист бумаги или сядьте за компьютер и опишите ваши ощущения.

Причины частого проявления разрушающих эмоций

В мире нет ничего абсолютно случайного. Каждая якобы случайность на самом деле имеет корень, причину.

Перечислим лишь некоторые возможные причины эмоциональной неустойчивости: недовольство собой, внутренний конфликт, различного рода социальные конфликты — состояние, характерное для неуверенных в себе людей. Чрезмерные нагрузки и связанное с ними перенапряжение, давящее чувство долга, неумение делегировать полномочия и ответственность, стремление контролировать и направлять «все и вся». Отсутствие в течение продолжительного времени полноценного отдыха, положительных эмоций.

«Выловите» из этого списка ваши собственные причины частого проявления негативных эмоций, хорошенько задумайтесь о них и постарайтесь понять, что вы делаете в своей жизни неправильно.

Иной раз, как отмечают психологи и как показывает практика, чтобы исправить ситуацию, достаточно бывает проанализировать свой образ жизни, свое место в ней, свои отношения с окружающими и внести необходимые изменения.

Часть 5. Заключительная

◆ Начинаяте действовать

Выберите один или два навыка уверенного поведения, которые вы хотите развить.

Лучше всего вначале взяться за небольшую проблему, затем шаг за шагом можно переходить к ситуациям посложнее. Пусть начало будет медленным, зато вы заложите прочный и надежный фундамент и в конечном счете преуспеете.

Например, вы решили научиться мыслить позитивно, или говорить «нет», или выглядеть как уверенный человек.

Поставьте себе срок, за время которого вы хотите выработать в себе этот навык. (Напомним, что навыки, как правило, формируются в течение 21 дня).

Выберите способ, с помощью которого вы будете вырабатывать тот или иной навык.

И в течение 21 дня каждый день упражняйтесь в выработке этого навыка. При этом:

◆ *Анализируйте свои действия*

Если вы заметите, что у вас слишком часто происходят сбои, попытайтесь понять причину. Может, вы слишком высоко поднимаете планку? Ставьте перед собой недостижимые цели? Тщательно следите за своим поведением и в случае надобности поправляйте себя.

◆ *Проявляйте терпение*

Помните, что изменения в вас самих и в вашей жизни не могут быть достигнуты за одну ночь, любая существенная перемена происходит постепенно. Есть множество людей, которые сами наносили урон успешному развитию своих дел только потому, что ожидали слишком многого и слишком быстро. Для изменений необходимо время и постоянная практика.

◆ *Отмечайте свои успехи*

Не забывайте похвалить себя, когда удалось достичь даже самой скромной цели. Умейте оценивать собственные достижения на каждом этапе пути. Когда будете двигаться к цели, найдите время для того, чтобы оглянуться и порадоваться тому, что уже сделано.

◆ *Но... Избегайте головокружения от успехов*

На первых порах, обретая опыт уверенного поведения и испытывая по этому поводу вполне понятную эйфорию, не увлекайтесь!

Помните, что уверенность — это внутреннее состояние человека, она не нуждается в демонстрации и не предполагает

А л е к с а н д р С и н а м а т и

непременное проявление ее в любом случае и при любых обстоятельствах, несмотря ни на что.

Для уверенного человека важно правильно выбрать тот или иной стиль поведения в зависимости от ситуации. Ему достаточно знать, что он может, когда это необходимо, вести себя уверенно, но он также понимает, что уверенное поведение не всегда самый лучший способ реагирования. Иногда требуется проявить агрессивность, иногда — сдержанность, а иногда — и пассивность.

Уверенность — это вопрос свободы выбора.

Библиография

- Глэйд Макмахон.* Тренинг уверенности в себе. — М. : Изд-во «Эксмо», 2002.
- Мануэль Дж. Смит.* Тренинг уверенности в себе. — СПб. : Речь, 2000.
- Роберт Э. Алберти, Майкл Л. Эммонс.* Самоутверждающее поведение. — СПб., 1998.
- Бишоп Сью.* Тренинг ассертивности. — СПб. : Питер, 2001.
- Чисхольм П.* Уверенность в себе: путь к деловому успеху. — М. : Культура и спорт, 1994.
- Ромек В.* Тренинг уверенности в межличностных отношениях. — СПб. : Речь, 2002.
- Карнеги Дейл.* Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. — М. : Прогресс — Пракситель, 1989.
- Гиппенрейтер Ю. Б.* Общаться с ребенком. Как? — М. : АСТ, 2007.
- Васильев Н. Н.* Тренинг преодоления конфликтов. — СПб. : Речь, 2000.
- Ларин И.* Формула успеха. Практическое пособие по искусству жить на земле. — СПб. : Невский проспект, 2000.
- Рон Джим.* Пять основных моментов мозаики жизни. — М., 1998.
- Рон Джим.* 7 стратегий достижения богатства и счастья. — М. : Эмайджи, 1997.
- Луиза Л. Хей.* Исцели себя сам. — Кишинев, 1996.
- Луиза Л. Хей.* Исцели свою жизнь. — М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2006.
- Ог Мандино.* Величайший успех в мире. — М. : Издательско-торговый дом ГРАНД, 1998.
- Ог Мандино.* Величайшее чудо в мире. — М. : Издательско-торговый дом ГРАНД, 1998.
- Молоканов М.* Техника саморегуляции с помощью утверждений.
- Бердяев Н.* Философия неравенства. — Париж : YMCA, 1990.

О г л а в л е н и е

Оглавление

От автора. Уверенность в себе — залог профессионального успеха.....	3
Часть 1. Вводная.....	5
Знаете ли вы себя?.....	5
Что отличает уверенного человека.....	7
Как характеризуется не уверенный в себе человек.....	7
Виды неуверенности: ситуативная и личностная.....	8
Часть 2. Философия уверенности.....	9
Как формируется неуверенность в себе.....	9
Негативное мышление.....	14
Отрицательные жизненные установки и разрушительные эмоции.....	16
Личные естественные права человека.....	17
Что надо знать о своих правах?.....	18
Что дает нам знание наших прав?.....	25
Как правильно пользоваться правами.....	26
Часть 3. Фундамент уверенности.....	27
Выбор цели.....	28
Оценка ресурса.....	28
Формирование самооценки.....	29
Что может помочь сформировать адекватную самооценку?.....	30
Часть 4. Практика воспитания уверенности.....	31
Формирование позитивного мышления.....	31
Освоение навыков уверенного поведения.....	43
Освоение навыков управления эмоциями.....	49
Часть 5. Заключительная.....	52
Библиография	55

Спецкурс Александра Синамати *«Коучинг и бизнес-тренинг»*

Международный институт психологии лидерства Александра Синамати предлагает вам овладеть новыми профессиями — **Бизнес-тренер** и **Коуч**, и возможность самостоятельной работы по этим специальностям на условиях франшизы.

Цель спецкурса «Коучинг и бизнес-тренинг»: подготовка специалистов в области проведения бизнес-тренингов и коучинга для сетевых компаний.

Бизнес-тренинг — это одна из форм активного обучения, направленного на формирование профессиональных умений и навыков.

Коучинг — это психологический метод, который позволяет за короткий срок максимально раскрыть потенциал человека и повысить его личную и профессиональную эффективность.

Умение профессионально обучать и развивать консультантов своей личной группы — одно из конкурентных преимуществ современного сетевого. От того, насколько быстро и квалифицированно начинающий консультант получит необходимые ему знания, умения и навыки, зависит его продвижение в бизнесе. Поэтому спонсору необходимо владеть современными методиками обучения и развития, такими как коучинг и бизнес-тренинг.

Обучение на спецкурсе «Коучинг и бизнес-тренинг» включает в себя:

- ◆ Методику проведения бизнес-тренингов по темам **«Приглашение в бизнес»** и **«Эффективный лидер и команда»**.
- ◆ Методику проведения коучинговых бесед по теме **«Постановка цели, планирование достижения цели, поиск ресурсов для достижения цели»**.

Обучение на спецкурсе «Коучинг и бизнес-тренинг» — это возможность:

- ◆ получить знания, умения и навыки, необходимые профессиональному сетевнику;
- ◆ научиться проводить бизнес-тренинги и коучинговые беседы со своими консультантами;
- ◆ создать собственную систему профессиональной подготовки консультантов своей структуры, что позволит повысить их профессиональный уровень и увеличить товарооборот вашей структуры;
- ◆ получить новые престижные профессии — коуч и бизнес-тренер.

После окончания спецкурса участники получают диплом и возможность самостоятельно вести бизнес-тренинги и коучинговые занятия по методикам международного института психологии лидерства на условиях франшизы.

По условиям франшизы лица, прошедшие обучение на спецкурсе, имеют право:

- ◆ получать регулярную методическую поддержку по ведению тренингов и коучинга Международного института психологии лидерства;
- ◆ выдавать своим учащимся сертификаты Международного института психологии лидерства;
- ◆ получать скидки на любые обучающие мероприятия Международного института психологии лидерства.

Формат и продолжительность обучения: обучение на спецкурсе «Коучинг и бизнес-тренинг» состоит из 4-х модулей. Интервал между модулями — 3 месяца (осень — зима — весна — лето).

Контакты: e-mail: sinamatia@gmail.com
Интернет-ресурсы: www.mlm-gazeta.ru



Международный Институт Психологии Лидерства

**Международный институт психологии
лидерства** Александра Синамати предлагает:

- 1 . Журнал «SINAMATI. Сетевой маркетинг и
прямые продажи»
- 2 . Книги, аудио- и видеоматериалы по
сетевому бизнесу
- 3 . Обучающие программы для сетевиков

Приглашаем региональных распространителей

Контактные телефоны: (495) 645-6344; 432-1835

Электронная почта: ***sinamatia@gmail.com***

Страница в Интернете: ***www.mlm-gazeta.ru***

Александр Синамати

КАК СТАТЬ УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ

Корректор:

Шафранская Е.

*Дизайн и
компьютерная
верстка:*

Яковлева А.

Формат 60х90 1/16

Усл. печ. л. 3,75

Бумага офсетная №1, 65 г/м²

Тираж 1 000 экз.