

ПСИХОЛОГИЯ
ВСЁ ПО ПОЛОЧКАМ

КАК пробудить уверенность в себе

Оксана Сергеева

50
простых
правил

Оксана Сергеева

Как пробудить уверенность в себе. 50 простых правил

Серия «Психология. Всё по полочкам»

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6373119

Сергеева О. Как пробудить уверенность в себе. 50 простых правил :

Эксмо; Москва; 2012

ISBN 978-5-699-54397-7

Аннотация

В этой книге опровергается распространенное мнение о том, что лишь немногие люди обладают настоящей, истинной уверенностью в себе, а остальные – играют в уверенных (или даже не пытаются играть). На самом деле уверенность есть в каждом из нас, даже самом застенчивом и нерешительном. Нужно только понять, как активизировать ее, заставить работать, чтобы даже в критической ситуации (не говоря об обыденной) не теряться, держать себя в руках, говорить нужные слова и совершать правильные действия. В книге много практических советов по демонстрации уверенности в различных ситуациях, созданию внешнего образа уверенного в себе человека, формированию навыка публичных выступлений, а также по построению

уверенной жизненной позиции, которая поможет вам добиться успеха и в карьере, и в личной жизни.

Содержание

Введение	5
Глава 1	8
Правило № 1	9
Правило № 2	12
Правило № 3	15
Правило № 4	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Оксана Сергеева

Как пробудить уверенность в себе. 50 простых правил

Введение

Неловкость в незнакомой компании, чувство стыда, неуверенность в собственных силах, постоянное самобичевание за совершенный промах, неспособность изменить ситуацию в свою пользу – знакомые ощущения? Многие время от времени испытывают подобные эмоции и чувства. Однако большинство умеет справляться с приступами неуверенности и берет верх над собственной застенчивостью. Но некоторым никак не удастся побороть свои страхи. Таких людей считают неуверенными в себе. Эта неуверенность может проявляться по-разному и в разной степени. Например, один человек стесняется знакомиться с девушками, боясь быть отвергнутым, другой боится покинуть отчий дом и начать жить самостоятельно, третий избегает общественных связей, предпочитая одиночество нахождению в коллективе. У каждого из них своя неуверенность, свои страхи. В этой книге мы коснемся разных сторон неуверенности, постараемся найти ее даже там, где на первый взгляд ее нет и в помине.

Если вы время от времени сомневаетесь в себе и своих силах и эти сомнения мешают вам развиваться, идти вперед и решать проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, то самое время совершить попытку разобраться, отчего это происходит, почему вы не способны справиться со своими эмоциями. Эта книга призвана помочь вам в преодолении себя и поиске внутренней уверенности в себе.

Задавались ли вы когда-нибудь вопросом, что же такое уверенность в себе и в чем она выражается? Действительно – как отличить уверенного в себе человека от человека неуверенного? Одни считают, что уверенность в себе – это синоним успешности. Чем сильнее и увереннее личность, тем она успешнее. Соответственно, самыми главными признаками уверенности в себе являются признаки высокого общественного статуса – например, высокая должность, к которой прилагаются дорогой костюм, модная марка авто, презентабельный внешний вид. Другие говорят, что истинный смысл уверенности в том, чтобы уметь выступать на публике, ведь только уверенный в себе человек способен донести свою мысль, свою позицию до большого количества людей. Многим людям, даже обладающим высоким общественным статусом, этого не дано. Соответственно главными признаками уверенности в себе, согласно этой точке зрения, являются публичная профессия, ораторские способности, умение поразить публику. Третьи убеждены, что истинная, глубокая уверенность выражается в умении налаживать контакт с раз-

ными людьми, умении убеждать и переубеждать их. Уверенный человек легко входит в новую компанию, при этом не стремится намеренно понравиться окружающим, не надевает маску любезности для того, чтобы быть принятым в новое общество, – он просто остается самим собой. Признаки его уверенности в себе – это естественность, открытость, харизма.

Так как же быть? Какую уверенность нужно в первую очередь развивать в себе? Что является самым важным в создании уверенного образа? По большому счету эти точки зрения не противоречат друг другу. Они – части единого целого. Уверенный в себе человек успешен в большей или меньшей степени, обладает талантом к публичным выступлениям и внутренним стрессом, который делает его привлекательной и яркой личностью. Это своего рода три уровня, три пласта уверенной личности. Чтобы стать уверенным в себе, нужно развивать в себе все элементы уверенного образа.

Однако зачастую мы встречаемся с недоразвитием уверенного образа, когда, к примеру, что-то удается легко, а вот над чем-то нужно поработать. В этой книге мы дадим практические советы по демонстрации уверенности в различных ситуациях, по созданию внешнего образа уверенного в себе человека, по формированию навыка публичных выступлений, а также по построению уверенной жизненной позиции.

Глава 1

Про уверенных и не очень

Кто такой «уверенный в себе человек»? Это раскованный, спокойный, энергичный человек, который ведет себя в соответствии со своим характером и в соответствии с ситуацией, в которой он находится. Он адекватен в оценках, спокоен в реакциях, ровен в эмоциях. Чаще всего он приятен в общении. Он легко сходится с людьми, уверенно высказывает свою точку зрения, может вступить в спор и доказать свою правоту в случае, если его собеседник ошибается. Уверенность включает в себя три базовых компонента: уверенный образ, уверенная коммуникация, уверенная жизненная позиция.

Если вы хотите стать таким человеком, прежде всего необходимо разобраться, в чем же истинный смысл уверенности в себе. Для этого нам нужно будет осмотреться вокруг и понять, что есть что. Важно отличать настоящую уверенность от ее подобия, видеть разницу между истинной верой в себя и снобизмом, наглостью, завышенной самооценкой, заносчивостью. В этой главе мы также попытаемся разобраться, в чем разница между робостью и застенчивостью, чем друг от друга отличаются скромный и боязливый человек.

Правило № 1

Чтобы быть уверенным в себе, нужно адекватно оценивать свои способности

Уверенность, по мнению большинства, – это внутренняя убежденность в собственной правоте, в собственной позиции, в собственном таланте. Мы называем уверенным человека, который не боится заявить о собственной одаренности, о своих уникальных умениях и способностях. Однако, как показывает практика, одной убежденности в собственной одаренности недостаточно.

Большинство из нас осторожно рассказывает о своих способностях, умениях, мало кто может уверенно заявить, что он в чем-то лучше других. Как правило, такое заявление вызывает неоднозначную реакцию. Кто-то начинает восхищаться уверенным и одаренным человеком, а кто-то неодобрительно отзывается о нем как о человеке с явно завышенной самооценкой. Об уверенности в этом случае мы можем говорить лишь тогда, когда слова и реальное положение вещей совпадают. Но если мы понимаем, что перед нами человек, который явно переоценивает свои способности, мы начинаем испытывать к нему неприязнь. Здесь мы имеем дело с самоуверенностью, которая лишь отдаленно напоминает

ет истинную уверенность в себе.

В чем суть этого явления? Человек под воздействием определенных условий (как правило, это тепличная среда воспитания, родительское обожание и гиперопека) начинает чувствовать в себе наличие сверхспособностей, которые выделяют его среди множества других людей, причем на самом деле этих способностей у него нет, но он искренне верит в их существование. Эта уверенность может подкрепляться показаниями близких, друзей, а может возникнуть как протест на постоянную критику. Такая неадекватная самооценка до поры до времени может приносить свои плоды: иногда окружающие, обманутые ложной уверенностью личности, начинают верить в ее уникальность, однако через какое-то время все становится на свои места. Открывается истинное положение вещей. Самоуверенная позиция начинает раздражать, поскольку она не имеет ничего общего с реальностью.

Между истинной уверенностью и самоуверенной позицией есть сходные черты. Именно поэтому мы часто путаем эти два явления. В обоих случаях человек не боится говорить о себе, своих достоинствах, природных дарованиях. Человек не стесняется дать себе высокую оценку, стремится продемонстрировать собственные достижения. Отличие самоуверенного человека от уверенного в себе заключается в том, что последний обладает адекватной самооценкой – он знает себе цену и знает о своих достоинствах и недостатках, он говорит о себе уверенно, но за его словами всегда стоят реаль-

ные дела. Завышенная самооценка часто является тормозом развития личности. Так, человек, уверенный в собственной уникальности, может перестать работать над собой, может отказаться от кропотливой ежедневной работы по самосовершенствованию. Ему следует отказаться от необоснованных амбиций и начать работать над собой, в этом случае у него появится шанс на большое будущее.

В сущности, излишняя самоуверенность является тем опасным ощущением, которое может привести к разочарованию в самом себе и в своих силах. Только представьте: человек, который долгое время жил с ощущением собственной неповторимости, выходит в реальную жизнь и сталкивается с тем, что никто не замечает его уникальности. В такой ситуации человек может надолго погрузиться в депрессию. Прежде чем развивать уверенность в себе, нужно правильно оценить себя, свои силы, свои способности. Если вам кажется, что вы не в состоянии оценить себя объективно, тогда вам следует обратиться за помощью к эксперту в области вашего таланта, дара или умения для того, чтобы у вас сформировалась адекватная картина вашей личности. Важно знать себе цену – чтобы впоследствии никто не смог ее занижить.

Правило № 2

Уверенность и наглость

– две вещи несовместные

Есть мнение, что уверенность в себе сродни умению получать то, что ты хочешь. Это своего рода талант добиваться цели, причем вне зависимости от обстоятельств, в которых ты оказываешься, и вне зависимости от тех трудностей, с которыми сталкиваешься. Это, безусловно, важный показатель, важный компонент уверенности, однако иногда стремление получить желаемое оказывается настолько мощным, что перекрывает умение держать себя в руках. Тогда уверенность трансформируется в наглость.

Наглость иногда воспринимается как подобие уверенности. У этих явлений есть как сходства, так и отличия. Сходство заключается прежде всего в умении добиваться своего. А отличие – в том, какими методами, средствами и личностными качествами человек достигает этого. Уверенный в себе человек действует напрямую. Он использует свои знания, умения и способности для того, чтобы добиться цели. Человек, обладающий внутренней уверенностью, может отступить от намеченного плана, если почувствует, что главный приз ему не по зубам. Конечно, отступление пошатнет его уверенность в себе, но это будет лишь временное явление, и

постепенно уровень его уверенности снова окажется в пределах нормы.

Есть такое народное выражение: «Наглость – второе счастье». Она помогает человеку добиваться желаемого во что бы то ни стало. И в этом ее основное отличие от уверенности. Наглый, хамоватый, дерзновенный человек может отважиться на получение того, что ему не принадлежит, чего он, быть может, и не заслуживает. Наглость может ставить перед собой нереальные, неадекватные цели и, несмотря на все НО, добиваться их. Наглость зачастую использует некорректные, неэтичные, даже аморальные методы. Наглость способна взять цель штурмом. Если цель оказывается неприступной, наглость не отступает, она продолжает штурмовать ворота неприступной крепости, и крепость, как правило, сдается.

Мы часто принимаем наглого человека за уверенного в себе. Однако это явления разного рода. Если уверенность – это качество, которое помогает справляться с трудностями и добиваться желаемого благодаря четкой жизненной позиции, то наглость в противоположность ей стремится миновать долгую и кропотливую дорожку и дойти до цели кратчайшим, но не самым этичным путем. К примеру, уверенный в себе человек добивается повышения по службе активностью, инициативностью и хорошими результатами работы, а наглый человек будет идти к своей новой должности, дискредитируя своих сотрудников в глазах начальства. Есть

мнение, что наглость способна добиться своего в любом случае. Это не так. Даже самый наглый из прохвостов может столкнуться с непреодолимыми препятствиями в виде отпора своему натиску. Так что выбирать вам – легкая, но сомнительная тропинка, по которой идут наглецы, или же твердая и добросовестная дорога уверенной работы над собой.

Правило № 3

Не стоит путать уверенность в себе со снобизмом

Снобизм и уверенность в себе – явления противоположные. Однако часто мы сравниваем одно с другим и находим некоторые черты сходства. Общее у этих двух позиций есть – и сноб, и уверенный в себе человек обладают сильной харизмой, которая способна привлечь внимание окружающих. Но это, пожалуй, единственное сходство.

Снобизм – явление, рожденное социальным и правовым неравенством прошлых столетий, казалось бы, давно должно было уйти из нашей реальности. Но нет. В наше время снобизм трансформировался, видоизменился, но остался одной из непривлекательных форм выражения отношения к людям. В сущности, снобизм – это проявление неприязни к тем, кто не соответствует определенным параметрам, критериям, возведенным в культ. Такими критериями могут быть материальное благосостояние, интеллектуальная развитость, творческий потенциал и тому подобное. Основными признаками снобизма являются нежелание общаться с людьми, которые не отвечают заданным параметрам, пренебрежительное, иногда снисходительно-уничижительное отношение к людям не своего круга.

Безусловно, человек, склонный к снобизму, может сам обладать качествами, благодаря которым выделяется из общей массы. Эти качества, достижения – результат долгой, упорной работы над собой. Человек, который смог измениться, сделать свою личность необычной, конечно, обладает необыкновенной силой воли. Но вот вопрос – откуда происходит его желание быть лучше других? Не является ли главной причиной внутренняя неуверенность в себе?

Да, возможно, все дело в этом. Человеку комфортно общаться с людьми из своего круга, о которых он знает все, которые понятны ему. Другие для него загадка: ему непонятны их мотивы, жизненные ценности и установки, он считает, что их мировоззрение может поколебать его уверенность (точнее, видимость уверенности в себе, которую он создал). Снобизм и уверенность в себе – плоды с разных полей, хотя внешняя форма поведения людей обоих типов – спокойствие, сдержанность, внешняя горделивость – делает эти два явления крайне похожими.

Не стоит воспринимать сноба как человека, уверенного в себе. В сущности, это слабый тип личности, который комфортно спрятался за маской пренебрежения и неприязни к окружающим. Не стоит воспринимать его слишком серьезно. Не думаю, что вам удастся управлять снобом. Узнав о том, что вы знаете его тайну, он постарается свести ваше общение к минимуму или вовсе его прекратить. Гораздо более действенным способом общения с таким типом людей яв-

ляется видимость признания его уникальности, а также поддержание иллюзии правильности его манеры поведения.

Правило № 4

Чтобы обрести уверенность, нужно перестать быть эгоистом

Вряд ли нужно объяснять значение явления эгоизма. Думаю, каждый из нас хотя бы раз в жизни получал упрек в собственном эгоизме или ощущал привкус вины от того, что он заботится о себе гораздо больше, чем о других. В сущности, в небольших дозах эгоизм даже полезен для человека. Вполне нормально, если вы стремитесь к обретению душевных и материальных благ, которые сделают вашу жизнь лучше. Но ситуация обостряется, когда эгоизм из разумного превращается в безграничный.

Об эгоизме, превышающем критическую норму, стоит говорить тогда, когда человек начинает мерить мир вокруг себя исключительно собственными интересами. Для него существует только та часть вселенной, которая повернута в его сторону. Он общается лишь с теми людьми, в которых он видит практическую пользу, он поступает так, как выгодно ему, не задумываясь о том, каковы будут последствия его поступков для окружающих. В сущности, ему все равно, что о нем подумают, ведь он ощущает безграничное, беспредельное могущество.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.