

Несколько советов как побороть страх и неуверенность в себе.

Авторы составители:
А.А.Тишуров,
практический психолог
Н.В.Олейник



Каждый человек, живущий в обществе, должен обладать определенными навыками социализации. Но для многих из нас именно общение с другими является источником проблем. Даже если не принимать во внимание тяжелые случаи, требующие лечения, у многих людей существуют определенные трудности в сфере социальной коммуникации.

Одним никак не удастся отстоять свои интересы, даже когда они совершенно правы, другие не могут выражать свои чувства так, чтобы их мог понять партнер. Со временем они озлобляются, замыкаются в себе, становятся «человеком в футляре» и обижаются на весь мир. Для третьих проблема заключается в установлении контакта с человеком, с которым они хотели бы познакомиться. Они ни не в состоянии построить социальные отношения. Их как будто что-то держит, не дает сделать шаг навстречу другому.

Некоторые чересчур тактичны, боятся возразить или обидеть, сказать «нет» в ответ на чью-либо просьбу или требование. В результате они оказываются в положении гужевого ослика, на которых все «возят воду».

Многие чересчур скромны, очень боятся «оценивающих взглядов» и «разговоров за спиной». Они вовсе не против стать лидером и тайне мечтают об этом, однако в реальной жизни продолжают оставаться «серой мышкой». Так им легче и спокойнее. Парадокс в том, что такое поведение ничуть не спасает их от косых взглядов и кривотолков. Тем, кто старается быть скромными и незаметными, «перемывают косточки» ничуть не меньше, чем ярко выраженным лидерам. А порой и намного больше. Это потому, что первые, в отличие от вторых, часто не умеют постоять за себя. Они как будто бы носят футболку с надписью: «Я серый и незаметный, не бейте меня». А такой жизненный девиз как раз и порождает у многих людей желание «стукнуть», утвердиться за счет «скромняги». Таких людей-«хищников» встречается в жизни предостаточно. Поэтому очень ошибаются те люди, которые считают, что чем скромнее они себя ведут, тем меньше негативных оценок и «косых» взглядов они получают.

Неуверенность и страх общения порой происходят от неумения понимать людей. Человек как бы не слышит окружающих, не понимает их эмоций, оттенков речи — а это то же самое, что беседовать с каменной стеной. Из-за постоянных неудач в общении накапливается отрицательный эмоциональный заряд — обида, горечь, страх, отчаяние. Нерешенные проблемы и

конфликты оседают в подсознании, вызывают подавленное состояние и создают постоянный негативный жизненный фон.

Порой весь образ нашей жизни с самого рождения направлен на воспитание неуверенности. Семья, детский садик, школа... Увы, нередко взрослые спешат пораньше поломать ребенка как личность, требуя в первую очередь *подчинения*, а уже потом — всего остального. В этом заинтересованы и власть предержащие. Обратите внимание на современные СМИ: тенденции в подборке новостей весьма красноречивы. Они способствуют культивированию нашей неуверенности в себе и в завтрашнем дне. Они формируют чувство незащищенности, зависимости от очередного царя-батюшки, который позаботится о нас, решит все наши проблемы и невзгоды. Запуганными, неуверенными людьми всегда проще управлять. Но выгодно ли это нам?

Если вы с чистым сердцем можете сказать, что у вас вообще нет таких проблем, то вы действительно совершенный человек. Поздравляем вас. Однако такие совершенные люди встречаются редко. Большинство имеет те или иные трудности в общении. Кто-то боится знакомиться с лицами противоположного пола, кто-то — выступать публично...

Если вы до сих пор продолжаете читать данный текст, то мы полагаем, что вы относитесь к тем людям, у которых все же есть определенные проблемы в общении. Мы хотим помочь вам найти их решение.

Как можно побороть страх общения и неуверенность?

Начнем с вещей простых и элементарных. Их преимущество заключается в том, что для их освоения вам не потребуются посторонняя помощь. Вам не нужно обращаться к квалифицированному психологу или психотерапевту. Вы их можете практиковать самостоятельно.

Однако вы не сможете улучшить свою социальную компетентность, если просто будете читать данный текст. Нельзя научиться плавать, не прыгнув в воду. Нельзя научиться общаться и отстаивать свое мнение, не отстаивая его. Спокойствие и отсутствие неуверенности зависят от опыта общения в разных ситуациях. Чем больше опыта — тем меньше неуверенности. Поэтому мы предлагаем вам ряд упражнений для тренировки. Мы считаем, что настоящих изменений вы сможете добиться только тогда, когда попробуете что-то новое, станете экспериментировать со своим поведением, даже если это будет приводить к каким-то ошибкам. Помните: изменения не произойдут за один день. Необходимо пройти несколько этапов.

Чтобы научиться чувствовать себя более свободно в общении, нужно быть сосредоточенным на самом процессе общения, а не на своих внутренних реакциях и страхе неудачи. Существует интересный парадокс: вы начнете производить хорошее впечатление на людей только тогда, когда перестанете на этом концентрироваться. Вспомните, как общаются маленькие дети — легко и непосредственно, не думая о том, что о них подумают другие.

Страхи и комплексы есть у всех, но не все делают из них предмет поклонения. Чтобы избавиться от неуверенности, нужно научиться быть сосредоточенным на самом процессе общения, а не на своих внутренних страхах. Ведь в любом важном разговоре очень важно увидеть реакцию собеседника по словам, жестам, мимике или интонации понять его, узнать, что именно он имеет в виду. И уже в зависимости от этого подыскивать убедительные аргументы и эффективно корректировать собственное поведение. А когда вы смотрите вглубь себя — на то, что сжигает вас изнутри — вы, соответственно, не видите своего собеседника. Отсюда — неудачи в общении.

Существует еще одно странное правило, многократно проверенное на практике. Путь к успеху — это единственный вид деятельности, в котором вы никому ничего не должны!!! Живите в первую очередь по своим моральным законам, а не в соответствии с оценками и требованиями

окружающих. Парадокс в том, что те люди, которые действительно могут оценить вас по достоинству, вряд ли станут вас оценивать. А если кто-то «косо» смотрит или обсуждает вас за вашей спиной, то это явно не тот человек, к чьему мнению стоит прислушиваться.

«Кто понимает, не оценивает; а кто оценивает — не понимает», — старая китайская мудрость.

Только на этой основе можно побороть неуверенность и страх, открыть в себе новые возможности жизни: внутреннюю свободу, успех, радость, понимание окружающих, лидерство... Если вы это поймете и примете, то сможете найти в себе силы на равных общаться с самыми разными людьми и отстаивать свою точку зрения.

Теперь подумайте над тем, чего вы опасаетесь, что служит причиной вашего страха? Вспомните самые неприятные ситуации в общении, которые происходили с вами. Или представьте себе самое ужасное, что может случиться при ваших контактах с окружающими. Например, вокруг собралась толпа людей, все тычут в вас пальцем, смеются над вашими ошибками в словах и предложениях, плюют в вас, забрасывают тухлыми яйцами, подвешивают вас за ноги и сжигают на костре — только за то, что вы «не так» себя ведете и «не то» говорите. И вы превращаетесь в кучку пепла. После этого урну с пеплом можете мысленно поставить куда хотите. А потом представьте, как вы возрождаетесь из пепла, словно Птица Феникс. И начинаете снова жить. И так всегда: вас сжигают, а вы снова и снова возрождаетесь. Вас расстреливают, хотят стереть в порошок, а вы снова воскресаете. Вас сбивают с ног, прямым лицом об асфальт, а вы снова поднимаетесь. И с каждым разом становитесь все сильнее и сильнее. С каждым возрождением ваша неуверенность все уменьшается.

А потом возьмите листок бумаги и напишите список всех самых страшных ужасов, которые могут с вами произойти во время различных ситуаций общения. А также всех возможных козней окружающих, с которыми вы общаетесь. И ваших возможных неудобств от этих козней. А потом возьмите другой листок и напишите те положительные моменты, которые вы для себя приобретете, избавившись от своего страха и неуверенности. Постарайтесь найти не менее 5 положительных моментов, а лучше — 10-15. Далее положите два листка рядом и сравните. Что перевешивает? Что для вас более важно? Страх перед оценками окружающих или будущее душевное спокойствие, психологическое равновесие и жизненный успех? Что для вас важнее, так и поступайте. Менее важный для вас листок сожгите и развейте по ветру. А более важный повесьте на стенку (положите под стекло) и регулярно перечитывайте. Это и будет ваш жизненный выбор.

Надеемся, что вы сделали правильный выбор. Поэтому сейчас перейдем непосредственно к практике. С этого момента старайтесь эффективно использовать любой предлог к общению. Не только на работе или в кругу семьи. В первую очередь — вне вашего привычного круга общения. На первых порах это должны быть совершенно незнакомые люди — так вам будет легче. Вы их не знаете, они вас не знают, если что-то пошло не так — ничего страшного. Никаких проблем, ведь вы их больше никогда не увидите. Не заикливайтесь на возможных неудачах. Сейчас нам важно не качество ваших контактов с окружающими, а их количество.

Сам результат поначалу совершенно не важен, важен процесс. Поэтому и начинать лучше с совершенно случайных людей, общение с которыми ни к чему не обязывает и возможные неудачи с ними ни на что не влияют. Например, возьмите за правило разговаривать с каждым таксистом и требовать у него сбавить цену за проезд. Или же ехать быстрее (под предлогом, что вы опаздываете) или наоборот — ехать медленнее, открыть/закрыть окно (вам жарко или холодно), включить музыку («мне скучно!») или наоборот выключить ее («мне мешает ваша музыка!»). Таких бытовых предлогов для развития уверенности и отстаивания своих интересов может быть масса. Наглые попутчики в транспорте, продавцы в магазине, уборщицы, соседи по лестничной площадке...

Вот ваш девиз на ближайшие месяцы: «Обменяйся хотя бы 2-3 фразами хотя бы с 2-3 незнакомыми людьми ежедневно». Темы для ваших требований могут быть любые. И люди, соответственно, тоже любые. Просто старайтесь выполнять это правило неукоснительно, не деля себе никаких скидок, послаблений и выходных. Не придумывайте себе никаких самооправданий вроде «сегодня мне некогда, нет настроения и голова болит». Главное — регулярность. Ведь те привычки, которые формировались у вас на протяжении всей жизни, вряд ли можно поменять за один-два дня. Нужно потратить некоторое время. Часто это работа через «не могу» или «не хочу» — здесь все будет зависеть от вашей самодисциплины. Сила вашей настойчивости покажет вам, действительно ли вы хотите избавиться от неуверенности.

Если вы испытываете трудности с самостоятельным выбором таких ситуаций, вам поможет следующее упражнение. Его разработали немецкие психологи.

Приблизительный перечень ситуаций, в которых можно отработать уверенное поведение

В начале прочтите эти ситуации и оцените, насколько они сложны для вас. Возле самой сложной ситуации поставьте восемь баллов, а напротив самой легкой — один балл.

(1) Выберите подходящий магазин - радиоэлектроники, мебельный магазин или что-то подобное и попросите продавцов, чтобы вам показали один или несколько товаров и подробно проконсультировали. Поблагодарите за консультацию и уйдите из магазина, ничего не купив.

(2) Зайдите в очень дорогой и модный магазин и с интересом рассматривайте товары. Возьмите несколько дорогих предметов в руки. Когда к вам обратится продавец, скажите: «Спасибо, я просто хочу все осмотреть». Не оправдывайтесь и не извиняйтесь. Просто рассматривайте товары в течение длительного времени и ничего не покупайте, не обращая внимание на возможное недовольство продавца.

(3) Идите в магазин и разменяйте у кассира деньги. Не давайте при этом никаких долгих объяснений и оправданий, а только кратко изложите вашу просьбу.

(4) Обратитесь на улице к прохожему и попросите дать вам немного денег (например, на билет в метро). Изложите только свою просьбу и используйте слово «дать». Если человек будет задавать вопросы, обоснуйте вашу просьбу тем, что вы якобы забыли дома бумажник.

(5) Садитесь в переполненный автобус или вагон метро и вежливо попросите одного пассажира уступить вам место, не объясняя причин. В ответ на вопрос можно ответить, что вы плохо себя чувствуете.

Вы можете дополнить этот перечень любыми другими ситуациями и соответственно откорректировать количество баллов.

Теперь выберите себе первую ситуацию и потренируйтесь в течение следующей недели. Через неделю возьмите вторую и т.д. После отработки очередной ситуации добавляйте полученные баллы к итоговой сумме. Это будет ваш личный рейтинг достижений. Вы можете начать с самой легкой для вас ситуации или, наоборот, — с самой трудной. Важно только то, чтобы вы обязательно реализовали каждую из них на практике.

Не обращайтесь внимание на возможные неудачи, однако никогда не забывайте похвалить себя за то, с чем вы хорошо справились! Избегайте самокритики и ненависти к себе! Чувство вины и самобичевание еще никогда не способствовали высоким достижениям, напротив, часто они подавляют все положительные ростки саморазвития. И еще: не нужно сравнивать себя с идеалом, мысли о котором наверняка не покидают вас. Не предъявляйте к себе сверхвысоких

требований. Вы должны гордиться и испытывать удовлетворение, даже когда продвигаетесь только на один шаг вперед!

Далее представлены рекомендации для уверенного поведения в тренировочных ситуациях.

Перед ситуацией:

Настраивайте себя положительно («Я смогу это сделать», «Я имею на это полное право»).

В ситуации:

Говорите громко и четко, но не кричите.

Смотрите партнеру в глаза (зрительный контакт).

Держитесь свободно и расковано.

Выражайте свои требования, желания и чувства, используя для этого слово «я».

Не извиняйтесь, если просите о чем-либо или предъявляете какие-то требования. Просто поблагодарите человека за оказанную за услугу.

Не становитесь агрессивным, ведите себя спокойно и уверенно. Агрессия — обратная сторона неуверенности в себе. Ваша цель не в том, чтобы обидеть другого человека. Не нужно умалять значение вашего собеседника или оскорблять его. Покажите, что вы уважаете позицию другого.

После ситуации:

Цените все свои усилия и учитывайте даже маленький успех, которого вы добились. Похвалите себя за полученный результат. Если успеха нет, похвалите себя уже за саму попытку — ведь вы побороли собственный страх и неуверенность, когда первым сделали шаг к общению.

Через несколько недель такой постоянной практики вы заметите, что проблема неуверенности начинает постепенно исчезать. Сама собой. Вы уже не задумываетесь лихорадочно над тем, что сказать и как отстоять свое мнение в трудной ситуации. Явных провалов становится все меньше. И наоборот, начинает постепенно расти список ваших достижений:

— смогли отстоять свои интересы в споре с наглой продавщицей;

— смогли спокойно и уверенно выступить публично, когда вам неожиданно дали слово в дискуссии;

— смогли спокойно воспринять «косые взгляды» и обсуждение собственной персоны, и не поддаться самобичеванию;

— смогли убедить человека во время важного разговора;

— смогли найти в себе силы, чтобы не обращать внимание на мнение людей, чье мнение раньше воспринимали очень болезненно

...и многое другое.

После того, как вы отработаете набор ситуаций, перейдите к другим, более сложным для вас. Устраивайте себе такие испытания постоянно. Вы сможете лучше себе помочь, если начнете

вести дневник и фиксировать в нем все свои попытки и положительные результаты. Через несколько недель или месяцев, перечитывая страницы дневника, вы увидите, как быстро привыкли к таким ситуациям и насколько увереннее стали себя вести. Чтобы в дальнейшем вы могли провести сравнение результатов, вам нужно каждый раз оценивать себя по одной и той же схеме. Важно, чтобы вы были действительно честны по отношению к себе. Не приукрашивайте ничего — но и не будьте чересчур критичны!