

# ПРЕПЯТСТВИЕ № 1

## Сомнение в себе

### Чудовище внутри нас

У сомнения в себе много имен: недостаток уверенности, чувство незащищенности, застенчивость, низкая самооценка, нехватка веры в свои силы и так далее. Но роза, как ее ни назови, так же прекрасно пахнет, а в нашем случае — такая же колючая. Это не красивый цветок, а острые шипы недоверия самому себе. Обратная сторона уверенности. Страх.

Сомнение в себе — фундаментальный барьер, потому что не позволяет нам начать. Когда неясно, что делать, становится страшно. Испуг блокирует действие и внушает чувство уязвимости. Человек начинает сомневаться в собственных способностях, сообразительности, силе, успешности. Внимание переключается с того, что надо сделать, на самозащиту, и это приводит в тупик.

Сомнение в себе диктует, что можно сделать, а что нельзя. Оно определяет, насколько масштабные цели вы рассматриваете, как высоко ставите планку, до какой степени осмеливаетесь дойти. Оно строит забор вокруг амбиций и снабжает мозг предупреждениями, что вы очень мало знаете и умеете, не готовы к успеху, подавлены, вам неуютно, а мечты сложно воплотить.

Это не объективное осознание собственных недостатков. Знать свои сильные и слабые стороны — ключевой элемент успеха. А если человек сомневается в своих способностях, он перестает пытаться что-то сделать. Здоровое осознание сильных и слабых сторон ведет к действию, сомнение — к бездействию. Из-за него недостатки кажутся ужасными, а цель — недостижимой. Оно заставляет откладывать исполнение мечты, делать ее вторичной, неприоритетной.

## Исповедь

Питер — вице-президент по продажам международного бренда в люкс-сегменте. Чтобы занять эту должность, ему пришлось много трудиться. Питер начинал работать продавцом на неполную ставку в бутике известного производителя одежды, но довольно быстро пошел вверх по карьерной лестнице. Уже через год его повысили до помощника менеджера, еще через два — до директора магазина. Поскольку у Питера все получалось отлично, его перевели в одно из центральных

отделений, где он стал руководить очень посещаемым магазином в центре мегаполиса. Не прошло и года, как эта торговая точка стала одной из самых прибыльных. Следующий шаг был неизбежен: повышение до уровня регионального менеджера — это руководство двадцатью с лишним магазинами. Питер не родился в семье директоров, не оканчивал курсов делового администрирования и даже не имел степени бакалавра. Он добивался успеха с небывалой скоростью благодаря врожденным управленческим качествам, сосредоточенности, амбициозности и трудолюбию.

Однако за повышением следовали новые обязанности, и одной из них было участие во встречах высшего руководства, на которых менеджеры, директора, вице-президенты и президенты слушали отчеты, обсуждали, планировали будущее компании. Подразумевалось, что каждый региональный менеджер должен коротко рассказать о ситуации в его бутиках. На первой же встрече Питер был полон дурных предчувствий: он никогда до этого не выступал публично. Когда подошла очередь, у него начали дрожать коленки. Едва добравшись до трибуны, он выдавил из себя пару невнятных предложений, а потом умолк, уставился в пол и не смог выговорить ни слова. Сгорая от стыда, менеджер прервал презентацию и вернулся на место. Слушатели в недоумении переглядывались, не зная, что и сказать.

Шли дни. Питер не получал вестей от руководства: из сочувствия, смущения, а может, от раздражения

никто не говорил о произошедшем. Однако в его голове не прекращался жесткий диалог. Он постоянно слышал насмешливое и строгое шипение внутреннего голоса: «Ты на это не способен». В голове у Питера возникло препятствие. Сомнения начали заполнять все извилины его мозга. Теперь он уже не просто боялся выступлений: он вообще засомневался в своих талантах, потенциале к дальнейшему карьерному росту. Неуверенность стала настолько всеобъемлющей, что начала мешать работе, сказываться на отношениях с людьми и отравлять жизнь. Через два месяца он уволился и целый год провел без работы и вдохновения, в страхе перед будущим.

Вот к чему приводят сомнения в себе.

## Как заметить препятствие

Определенный барьер провоцирует характерное поведение человека. В случае сомнений в себе это *колебания*.

---

*Первичное действие: вы колеблетесь*

---

Человек готов действовать, но не решается сделать шаг. Он стоит на краю трамплина и думает, что надо прыгнуть, но не прыгает. Он перестает двигаться к цели.

Каковы признаки сомнения в себе?

### **1. Вы верите, что...**

*...проблемы больше, чем ваша способность их решить.*

Вы считаете, что вам не хватает умений, таланта или сил, чтобы справиться с задачей.

*...вам нечего предложить.*

То, что вы должны сказать, не имеет ценности; вы не можете повлиять на жизнь других людей, дать миру что-то хорошее, а то, что хотите сообщить, никому не интересно.

*...вы стараетесь изо всех сил.*

Вы берете ношу по себе, чтобы не надорваться. Кажется, что многое в жизни вам недоступно, поэтому нужно померить аппетит.

*...когда хочется возразить, приходится соглашаться, особенно на работе.*

Даже чувствуя правоту, вы скорее предпочтете показаться милым и покладистым, чем склонным к конфронтации спорщиком. Вы не подойдете к начальнику по поводу продвижения по карьерной лестнице или прибавки к зарплате. Не станете рассказывать о проблемах. Вы соблюдаете все правила, но кажетесь безынициативным, неуверенным, лишенным устремлений.

### **2. Вы избегаете...**

*...пробовать новое.*

Новые люди, обстановка, дела кажутся тяжелым бременем.

*...общения.*

Вам сложно начать разговор. Если вы говорите, то мягко, избегая зрительного контакта, глядя в пол, или просто стоите в стороне. Ваш любимый момент — когда пора уходить.

*...прожекторов.*

Они вас ослепляют. Быть в центре внимания некомфортно. Вы не выходите на сцену, не поднимаете тосты, не поете в караоке.

*...отзывов.*

Вы уязвимы для критики. Чтобы ее избежать, не делитесь мнением и идеями. Даже если считаете, что создали нечто невероятное, предпочтете спрятать это и не показывать миру.

*...больших перемен в жизни.*

Вы очень инертны в достижении целей: сложно уволиться с нелюбимой работы, выбрать новый карьерный путь, вернуться к учебе — чтобы освоить интересующий предмет, переехать в другой город, купить дом, разорвать отношения, жениться или выйти замуж, завести детей.

### **3. Вы страстно желаете...**

*...безопасности.*

Вы предпочитаете не выходить из зоны комфорта: своего дома, компании близких родственников и друзей, милой, знакомой рутины.

*...подбадривания.*

С одной стороны, вы избегаете отзывов. С другой стороны, вам нужно поощрение. Необходимо слышать, что вы поступаете правильно и надо продолжать в том же духе, поэтому вам требуются отклики людей, которые поддержат вас несмотря ни на что.

#### **4. Вы боитесь...**

*...постоять за себя.*

Защищать себя и отстаивать свое мнение нелегко.

*...если на вас давят.*

Вам некомфортно с людьми, которые кажутся сверхстойкими и уверенными в себе. Когда они и правда становятся агрессивными, вы чувствуете, что вас запугивают, и еще больше хотите спрятаться в раковину.

*...когда вас заставляют сомневаться.*

И постоянно думать о своих поступках.

## **Скрытый механизм: неспособность подавить страх**

### ***Телохранитель головного мозга***

Одна из самых важных функций головного мозга — защищать человека. Когда мозг замечает угрозу, он активизирует симпатическую нервную систему — ту часть нервной системы, которая контролирует *острую стрессовую реакцию*, больше известную как реакция «бей или беги». Этот древний неврологический

механизм готовит организм к действию при потенциальной угрозе. Как только человек попадает в ситуацию, которая может угрожать его благополучию, эта примитивная часть мозга посылает сигналы в разные области организма, чтобы подготовить их к реакции. Изменяются сердцебиение, давление, скорость дыхания, работа потовых желез, сосудов, мочевого пузыря, мышц — все должно функционировать так, чтобы человек или справился с угрозой, или смог убежать в противоположном направлении с максимально возможной скоростью. Когда мозг приходит к выводу, что угрозы нет, он дает отбой симпатической нервной системе, и гиперактивность сходит на нет.

Понятие «бей или беги» ввел в 1929 году Уолтер Кеннон\*, который описывал этим термином реакцию животных на опасность. Со временем ученые обнаружили подобный механизм и у человека, он включает цепочку из четырех возможных реакций, которую условно принято называть так: «замри — беги — бей — сдавайся».

Первая реакция — *замереть*. Столкнувшись с потенциально опасной ситуацией, человек сосредоточивает внимание на стимуле и пытается разобраться, как поступать дальше. Например, если вы идете

---

\* Кеннон, Уолтер Брэдфорд (1871–1945) — американский психофизиолог, физиолог, доктор медицинских наук. Почетный доктор Гарвардского, Йельского, Вашингтонского, Бостонского, Парижского, Мадридского, Страсбургского и Барселонского университетов, почетный член Академии наук СССР. *Прим. ред.*

по лесу и замечаете пожар, понятно, что огонь представляет для вас угрозу. Вы откладываете другие дела и переключаете внимание на опасность.

Затем следует выбор реакции: *бей или беги*. Если это просто непотушенный костер, можно затоптать его. Если перед вами бушующая стихия лесного пожара, вы изо всех сил броситесь бежать в противоположном направлении с криком о помощи.

Если нет сил ни драться, ни убегать, остается последний вариант — *сдаться*. К последней реакции в описанной последовательности прибегают многие животные, столкнувшиеся со смертельно опасным хищником. Они хитрят, притворяются мертвыми: перестают двигаться, не моргают, не дышат и надеются, что враг потеряет к ним интерес. Многие хищники не интересуются падалью, потому что гнилым мясом можно отравиться. У людей проявление крайней степени испуга похоже на оцепенение: остановиться, не предпринимать никаких действий и пассивно ждать, пока проблемы уйдут сами собой.

### ***Когда телохранитель не хочет отдыхать***

Мы больше не живем на лоне природы, и нас не преследуют ужасные хищники. Сегодня нашему благополучию угрожают проблемы с трудоустройством, финансовой безопасностью, здоровьем, социальным положением, сексуальной привлекательностью, репутацией, будущим наших детей, миром во всем мире,

глобальным потеплением и многим другим. Это современные угрозы.

Хотя опасности стали другими, реакция мозга осталась прежней. Как только он замечает угрозу, то активирует реакцию «замри — беги — бей — сдавайся». Столкнувшись с чем-то потенциально опасным, человек замирает. Затем он начинает думать, что делать дальше. В зависимости от того, насколько серьезной кажется ситуация, он может либо бороться, либо отступить. А если нельзя сделать ни то ни другое, человек сдается, оставаясь в оцепеневшем состоянии. Если же он решит, что нет ни возможностей, ни ресурсов для решения проблемы, она постепенно поглотит человека.

Например, стало известно, что в вашей компании планируется сокращение персонала. Вы *замираете*, останавливаетесь и прислушиваетесь. Что дальше? Вступать в борьбу, *драться*? Пойти к начальнику и узнать подробности? Проанализировать трудовой договор и показатели результативности, чтобы найти аргументы в свою пользу? А может, прибавить темп и показать, насколько вы ценный сотрудник? Или лучше *убежать*? Начать искать другую работу, требовать компенсацию и подготовить заявление на пособие по безработице? Если вы не сможете заставить себя делать что-то из вышеперечисленного, включится режим «сдаться». Вы не будете делать ничего, потеряете веру в свою способность справиться с ситуацией

и просто станете ждать уведомления об увольнении или надеяться, что в этот раз вас не сократят.

Четырехфазная реакция отлично работает уже тысячи лет, она помогла нашему виду благополучно дожить до XXI века. Но эта физиологическая система не идеальна. Комплекс реакций автоматически активируется при виде угрозы, но это не всегда означает, что опасность реальна. Если человек *думает*, что появилась угроза, цепочка все равно приходит в действие. Когда что-то представляется опасным, пугающим, непреодолимым, когда кажется, что препятствия и проблемы превышают ваши способности справиться с ними, мозг отнесется к этому соответствующе. Это и есть сомнение в себе — представлять угрозу и верить, что с ней ничего нельзя поделать. Физическая, эмоциональная и психическая реакции на мнимую опасность настолько сильны, что блокируют рациональную работу мозга. Шансы узнать, реальна ли опасность, исчезают, и человек сдается.

### *Детство*

Мы начинаем воспринимать мир как опасное место после первых контактов с другими людьми. Дети учатся эмоционально реагировать на мир благодаря так называемому *аффективному резонансу\**. Сталкиваясь

---

\* Аффективный резонанс (от лат. *resonans* — дающий отзвук) — способность человека проявлять сочувствие, эмоциональную отзывчивость в отношении окружающих, а также склонность копировать мимику.  
*Прим. ред.*

с новой ситуацией, ребенок не знает, нужно бояться или нет. Поэтому он смотрит на взрослых, ищет подсказки. Ребенок подражает любой реакции взрослого. Вот в парке ему впервые встретилась собака: как себя вести, подойти ближе или убежать? Если взрослый, находящийся рядом, спокоен, малыш ощутит уверенность и подойдет к животному. Если опекун испугается, ребенок почувствует страх и прижмется к своему сопровождающему в поисках защиты. Дети рано учатся бояться и предпочитают безопасность новому опыту. Постепенно страх становится более общим. Ребенок, который когда-то испугался собаки, повзрослев, может бояться на работе высказать свое мнение, попросить повышения и в итоге сдаться — уволиться. Если опекун постоянно боится и предупреждает малыша об угрозе, тот будет относиться к миру как к опасному месту.

Ребенок также быстро узнаёт о последствиях своих поступков. Если делает что-то неправильно, его наказывают. Если ранится, взрослые волнуются и нервничают. Если он не успевает в школе, родители злятся и расстраиваются. Из-за этого негативного опыта дети учатся избегать действий.

Ничего не делать и, образно говоря, притворяться мертвым безопаснее. Если мозг не в состоянии подавить страх, человек продолжает видеть угрозу там, где ее нет, и избегать ее. Сторониться опасности — значит не рисковать, не связываться, не проигрывать,

не разочаровываться. К сожалению, прогресса в таком случае тоже не будет.

## Побочные эффекты

Сомнения в себе автоматически побуждают людей искать безопасные места и делать лишь то, что дает чувство комфорта и уверенности. Может быть, для борьбы за выживание в джунглях это нормально, но если из-за страха человек упускает возможность улучшить жизнь, карьеру, отношения и даже мир в целом, это катастрофа.

Что происходит с неуверенными людьми?

### *В зоне комфорта*

Сомнения в себе мешают учиться и развиваться, не позволяют рисковать. Держаться за знакомое спокойно, а новое, непонятное, неизведанное пугает. Человек разрывается между желанием выйти из зоны комфорта и чувством безопасности внутри нее.

В то же время внутри этой зоны комфорта мало что происходит. Всё одинаково. Та же рутина, те же действия, те же ожидания, тот же образ жизни. Двигаться можно только из стороны в сторону. Никаких резких скачков, ничего сверхъестественного.

Персонажи в зоне комфорта тоже не меняются. Вы стараетесь находиться рядом с людьми, с которыми удобно, хотя они не бросают вам вызов и не помогают двигаться вперед.

### *Застывшие мечты*

Сомнения в себе заставляют человека колебаться не только в действиях. Они порождают нерешительность даже в мечтах. Недостаток уверенности не просто не позволяет делать шаги к цели, он вообще мешает ставить большие цели. Из-за страха поражения мечты сжимаются до масштабов, которые кажутся реальными.

Хотя маленькие задачи — строить башню по кирпичику — очень хорошая стратегия достижения серьезных целей, скромность замыслов сомневающегося в себе человека далеко не стратегическая. Это просто уклонение от дела. Большие мечты запредельно высоки, однако за маленькие тоже приходится дорого платить. Незначительные действия дают микроскопические результаты. Вы никогда не получите то, что кажется недостижимым, и останетесь лишь с сожалениями и неисполненными желаниями.

### *Жизнь в страхе*

Нет ничего более жалкого, чем жизнь в постоянном страхе. Вызовы воспринимаются как угрозы. Малейшее отклонение от безопасного и знакомого включает сигнал тревоги, и ужас овладевает сознанием. Пространство за пределами зоны комфорта воспринимается как минное поле. Страх не выпускает из защитной клетки.

Конечно, страх имеет колоссальное эволюционное значение: он сообщает, что где-то рядом реальная

опасность. Однако жизнь в постоянной боязни делает этот механизм бесполезным и деструктивным. Если человек постоянно боится, он теряет способность отличать реальную угрозу от безобидного происшествия. Кроме того, хронический страх изнашивает организм. Перманентная боеготовность вызывает переутомление, невероятное напряжение и надлом физического и психического здоровья.

### *Критика подавляет*

Обычные отзывы начинают восприниматься как критика. Недостаток уверенности — достаточно болезненное явление — делает человека гиперчувствительным к замечаниям окружающих. Малейшая ремарка кажется либо предупреждением, либо наказанием и еще больше погружает человека в омут сомнений.

Критика может сломать, как удар палкой или камнем. Вместо того чтобы прислушиваться к комментариям и исправляться, человек затыкает уши, а если замечание все же доходит до сознания, то усиливается до оглушающей громкости. Из-за страха критика не то что не заставляет человека развиваться, напротив — парализует всякое движение.

### *Нулевое влияние*

Уверенность же подпитывает уверенность. Уверенный в себе человек вызывает у окружающих доверие. Такие люди — прекрасные лидеры, учителя, родители

и партнеры. Их убежденность, умение отстаивать свое мнение, желание ставить большие цели и действовать масштабно вдохновляет.

А на сомневающихся в себе людей больно смотреть, особенно если у них есть потенциал, который они не желают замечать и культивировать. Робость и чрезмерная скромность особенно отталкивают тех, кто ищет наставников и образцы для подражания. Неуверенных не слышат, потому что они говорят слишком тихо или вообще молчат. Кто им будет доверять, если они не используют собственные способности и даже умалчивают о них? В лучшем случае можно рассчитывать на звание «просто хорошего человека».

## Как преодолеть препятствие

Сомнение в себе вызвано страхом. Оно включается, когда мозг начинает реагировать на тревогу, хотя реальной опасности нет. Чтобы этого избежать, необходимо тренировать мозг подавлять ненужные опасения. Цель перечисленных ниже стратегий — справиться с испугом.

Чтобы отключить автоматическое возникновение страха, нужно приучить себя к этой эмоции. Она с большей вероятностью появляется в новой и предположительно опасной ситуации, а после неоднократного столкновения с необычной задачей мозг перестает чрезмерно реагировать и привыкает. Другими

словами, если периодически ставить себя в ситуации, которых боишься сильнее всего, можно побороть страх и в результате преодолеть барьер.

Борьба с сомнениями — это повышение уверенности в себе. Угрозы больше не ужасают, а вызовы перестают восприниматься как неразрешимые и непомерные.

### ***Стратегия 1: не надо скромничать***

Рекламировать себя себе непросто, потому что вы свой самый придирчивый критик. Но если не получится убедить в собственной ценности даже себя, других не удастся и подавно.

Выработайте привычку регулярно себя хвалить. Вспоминайте о своих хороших качествах и радуйтесь им. Три следующих упражнения должны заставить вас вспомнить о сильных сторонах. Чем серьезнее вы их воспримете и чем чаще будете о них думать, тем больше вас удивят результаты. Не стесняйтесь делиться своими мыслями с человеком, которому доверяете.

#### **Упражнение 1. Напишите объявление о себе**

Если у вас уже есть романтические отношения, напишите объявление, которое убедит партнера или супруга пойти с вами на свидание. Вы знаете, что ему в вас нравится, поэтому подчеркните эти качества. Если отношений нет, напишите объявление, привлекающее человека, с которым вы хотели бы сходить на свидание. Опишите себя так, чтобы он увидел, почему именно вы сделаете его жизнь лучше.

### **Упражнение 2. Напишите мотивационное письмо на работу вашей мечты**

Представьте, что вы готовите сопроводительное письмо в ответ на объявление о работе вашей мечты. Такой шанс выпадает нечасто, и его нельзя упускать, поэтому постарайтесь перечислить все причины, по которым компания должна сделать вам предложение о работе, и расскажите, какие преимущества она получит, если вы станете ее сотрудником.

### **Упражнение 3. Напишите рекомендательное письмо**

В этом упражнении пишите о себе в третьем лице. В зависимости от этапа жизни можно обратиться:

- а) в приемную комиссию и попытаться помочь абитуриенту (вам) поступить в вуз;
- б) к работодателю и попытаться убедить его принять этого кандидата (вас) на работу;
- в) к домовладельцу, менеджеру по кредитам, деловому партнеру или любому другому лицу, которого этот человек (вы) пытается впечатлить.

### ***Стратегия 2: посмотреть чудовищу в глаза***

Один из самых эффективных способов сломать барьер сомнений в себе — узнать, чего вы боитесь. Чтобы превратить колебания в уверенность, страхи нужно изучить.

Доктор Карл Альбрехт, автор книги «Социальный интеллект. Наука о навыках успешного взаимодействия с окружающими»\*, утверждает, что существует

---

\* Альбрехт К. Социальный интеллект. Наука о навыках успешного взаимодействия с окружающими. М. : Бизнес Психологи, 2011. *Прим. ред.*

всего пять базовых страхов: исчезновение, увечье, потеря самостоятельности, отказ и утрата собственного «я», а все остальное — просто вариации на эти темы. Он определяет страх как тревогу, связанную с предчувствием воображаемого события или переживания.

На основе работы Альбрехта я предлагаю свою версию пяти страхов.

- **Страх умереть.**
- **Страх заболеть или получить травму.** Вы волнуетесь, что в результате своих действий можете потерять или повредить часть тела, орган или какую-либо функцию.
- **Страх потерять контроль.** Вы беспокоитесь, что окажетесь физически или в переносном смысле скованы или ограничены, перестанете отвечать за свою жизнь и свои решения.
- **Страх одиночества.** Вы опасаетесь, что вас отвергнут или бросят, и не хотите стать ненужным, нежеланным, неуважаемым, отрезанным от других людей.
- **Страх ненависти к себе.** Вы не хотите своими действиями вызвать стыд, унижение и неодобрение, которые разрушат самооценку и чувство собственной значимости.

Эти страхи касаются не природы действий, а их последствий. Мы колеблемся, так как боимся того, что

может произойти. Например, Питер — региональный менеджер по розничным продажам, о котором говорилось выше, — страдал от боязни выступать перед аудиторией. Его страх был связан не столько с самой презентацией, сколько с тем, что могут подумать о нем коллеги и начальство. Без ужаса перед последствиями он не оцепенел бы во время презентации.

Итак, чтобы действовать, нужно сначала выяснить, какого рода последствия вызывают опасения. Чтобы посмотреть в глаза чудовищу, составьте список пугающих вас вещей или действий, которые боитесь предпринять. Затем выполните следующее упражнение. Выберите один из пунктов и запишите его в анкете\*. Пройдитесь по всем видам страха и ответьте на каждый вопрос как можно подробнее. Укажите худшее, что может произойти. Под каждым вопросом написаны числа от 0 до 10: это шкала вашей силы, оценка способности справиться с вызовами. Ноль означает абсолютное отсутствие уверенности в способности решить проблему или справиться с вызовом, а десять — полное убеждение, что разобраться с ситуацией в вашей власти. Выделив последствия, оцените свою способность справиться с ними по шкале личной силы: обведите число, которое соответствует вашим ощущениям в этот момент.

---

\* Дополнительные анкеты и другие материалы к этой книге можно скачать на моем сайте [SmashingTheBrainblocks.com](http://SmashingTheBrainblocks.com).

### Последствия действия

1. Страх смерти: что будет с моей жизнью?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Страх болезней и травм: что будет с моим телом и здоровьем?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Страх потери контроля: что будет с моей свободой?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Страх одиночества: что будет с моими отношениями?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Страх ненависти к себе: что будет с моей самооценкой?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Что вы заметили? Каковы самый высокий и самый низкий баллы на шкале самооценки? По каким вопросам? Появились ли у вас новые идеи? Вы обнаружили какие-то положительные изменения?

Работая по книге, периодически возвращайтесь к этому упражнению, чтобы оценить себя по шкале личной силы: ваши результаты станут лучше. И помните о знаменитых словах Ницше: то, что не убивает, делает нас сильнее.

### ***Стратегия 3: если не знаешь — узнай***

Сомнения в себе связаны с нехваткой информации. Неизвестность страшит, а испуганному человеку сложнее принять рациональные решения, и он с большей вероятностью будет колебаться. Знакомый демон лучше незнакомого.

Множество людей, например, чувствуют себя неуверенно при покупке подержанного автомобиля. Они волнуются, что не умеют торговаться, не знают истинную цену, не имеют представления о том, как отличить хорошую машину от проблемной и какие марки надежнее, а главное — что продавец их обманет. Люди терпеть не могут говорить о цене, так как полагают, что проигрывают в любом случае. Такие покупатели будут потеть, мямлить и поддаваться первой манипуляции продавца. Но есть способ резко повысить уверенность при покупке машины — узнать больше. Перед тем как отправиться в дилерский центр, можно найти информацию о подержанных машинах, чтобы говорить на языке продавца и понимать его. Заранее навести справки о возможной цене, чтобы выторговать хорошие условия. Прочитать материалы о надежности подержанных автомобилей. Чем больше вы знаете, тем комфортнее себя чувствуете.

Информация придает уверенность. Факты и данные переключают мозг с примитивной четырехфазной схемы на более сложную и менее эмоциональную, поэтому испугу труднее подавить вас. Идете ли вы на собеседование, начинаете собственный бизнес, сдаете экзамен,

обращаетесь к врачу или покупаете дом — чем больше вы знаете, тем увереннее будете себя чувствовать и тем лучше окажется результат. Если вы сомневаетесь в своей способности справиться с вызовом, сделайте «домашнюю работу»: поищите информацию, найдите и изучите факты. Используйте все ресурсы, которые есть в вашем распоряжении: интернет, библиотеки, экспертов, телевидение, газеты, радио, друзей и родственников, блогеров, преподавателей и книги по самопомощи.

Подумайте о самой важной цели. Вы знаете, что нужно сделать, чтобы к ней приблизиться? Какие шаги предпринять? Какие навыки будут полезны и где можно им научиться? Какие ресурсы потребуются? Сколько это займет времени? Где найти информацию? Вы знаете людей, которые уже достигли аналогичной цели? Как у них это получилось? Ответы на эти вопросы не приведут к успеху, но блокируют страх, сделают вас увереннее и перенаправят от колебаний к действию.

#### ***Стратегия 4: тренироваться, чтобы стать лучше***

Недостаток знаний и информации наносит удар по уверенности в себе, однако недостаток опыта может совершенно ее разрушить. По мере того как вы совершенствуетесь в каком-либо деле, уверенности становится все больше, а сомнений меньше.

Если человеку не хватает опыта, он склонен делать из мухи слона. Помню, как мне впервые довелось

выступить перед специалистами на большой конференции. До мероприятия я не мог успокоиться: на эту работу устроился совсем недавно, а в зале мой начальник. За пару часов до презентации ощутил похожие на стенокардию симптомы — настолько тяжелые, что даже подумал пойти в медпункт. Меня мутило, руки стали холодными и влажными, я побледнел как полотно. Настоящая четырехфазная реакция! Тем утром я репетировал десятиминутное выступление раз тридцать... Теперь я много выступаю. Конечно, небольшое волнение остается, но стенокардии уже нет, я не боюсь упасть в обморок и не мучаюсь часами до начала. Более того, выступать перед слушателями — один из моих любимых способов общения.

В своей книге «Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего?»\* Малкольм Гладуэлл пишет, что успех зависит от продолжительной практики и у лучших специалистов в своей области за плечами тысячи часов опыта. Мораль: возьмитесь за то, чего не умеете, и делайте это снова и снова.

Постоянная практика поможет вам развить навыки и довести их до автоматизма, а по мере совершенствования почувствовать вкус успеха. Так рождается уверенность. Хотите ли вы стать лучшим игроком в теннис, отличным художником или

---

\* Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. *Прим. ред.*

мастерски управлять финансами — это правило действует во всех сферах жизни, без исключений.

Еще раз подумайте о самой важной цели и определите шаги, которые боялись сделать. Затем заполните пробелы в знаниях (*стратегия 3*). Поищите информацию, разберитесь, где узнать больше, как развить необходимые навыки, сколько времени на это уйдет, кто вас научит и так далее. Начните тренироваться. Много. Часами. Будьте последовательны, прилежны и открыты для замечаний. Отслеживайте прогресс. И, наконец, удивитесь результатам.

### ***Стратегия 5: подражать тем, кто смог***

Один из лучших способов повысить уверенность и победить сомнения — подражать людям, которые преуспели в интересующей вас области. Социальное, или викарное\*, обучение — эффективный прием борьбы со страхом. Оно заключается в наблюдении за другими и позволяет человеку мысленно отрабатывать рискованную ситуацию, учиться действовать и реагировать еще до того, как угроза обрушится непосредственно на него. Именно поэтому многие хорошо представляют прием Геймлиха\*\*, даже если им никогда не приходилось спасать подавившегося человека.

---

\* Викарное обучение — введенное американским психологом А. Бандурой понятие о том, что обучение может происходить на основе наблюдения за поведением других людей. *Прим. ред.*

\*\* Популярный способ помощи поперхнувшемуся человеку называется приемом Геймлиха по имени врача, который его изобрел. *Прим. ред.*

Если вы хотите добиться цели, но чувствуете неуверенность и не знаете, есть ли у вас все необходимое, подумайте о тех, кто уже прошел этот путь, и попробуйте подражать: наблюдайте за их действиями, учитесь на их опыте.

Прежде всего выберите самую важную цель, самое жгучее желание. Затем найдите как минимум троих, сумевших воплотить похожие цели и мечты. Вы можете знать их лично (друзья и родственники), косвенно (знакомые друзей и коллег) или не знать (знаменитости). Запишите их имена:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Теперь постарайтесь больше узнать об этих людях. Подробно изучите их жизнь. Разберитесь, как они добились своего. В чем они хороши? Как проводят время? Где работают? Как отдыхают? Что делают для личностного роста? Что читают? С кем проводят время? Кто их наставники? Если вы знакомы, спросите, нельзя ли у них поучиться. Если не знакомы, узнайте столько, сколько удастся. Если получится, подпишитесь на них в социальных сетях: Facebook, Twitter или LinkedIn. Изучайте то, что они читают и пишут.

И всегда напоминайте себе: если у них получилось, получится и у вас.

### ***Стратегия 6: держаться подальше от скептиков***

Уверенность разбивается о мнение людей, обожающих делать мрачные предсказания и убивать мечты. Аффективный резонанс работает в любом возрасте. Решившись сделать шаг, пойти на риск, прыгнуть, вы оглядываетесь в поисках поддержки. Вы хотите услышать, что поступаете правильно, что вам нечего бояться и вы справитесь, даже если потерпите поражение. Если окружающие паникуют, тревожатся, выражают презрение и отговаривают, вы проникнетесь теми же чувствами и начнете бояться и колебаться.

К сожалению, далеко не все умеют поддерживать и вдохновлять. В мире есть и те, кто убивает ваши мечты.

Выявите таких персонажей в вашей жизни и держитесь от них подальше. Они циничны, категоричны и скептически настроены. Вот как их узнать.

- *Они преподносят свое мнение как непреложную истину.* Но оно основано не на фактах и опыте, а на субъективных предположениях.
- *Они закрыты для диалога.* Не задают вопросов, не хотят узнать больше. Им не интересно, насколько важна для вас эта цель.
- *Они не участвуют в решении проблемы.* Скептики не помогут вам взглянуть на ситуацию по-новому.

- Они из всего делают катастрофу. Эти люди голословно предрекают, что все пойдет не так.
- Они никогда не говорят: «Я не знаю». Скептики изображают экспертов по вопросам, о которых не имеют ни малейшего представления. Они не признают, что у них есть ограничения. А то, чего эти люди не знают, кажется им бесполезным.

Такие люди считают своим долгом заставлять вас сомневаться, а когда вы боретесь с неопределенностью, их колкие замечания становятся еще больнее. Не подпускайте их близко. Мнение этих людей можно выслушать, но со здоровой долей скепсиса. Ущерб для уверенности в себе превышает пользу от их советов.

### ***Стратегия 7: пусть слова не расходятся с делом***

Иногда приходится притворяться. Примеряя на себя не свойственные вам эмоции и поведение, вы начнете верить. А когда начнете верить, войдете в роль.

Разум говорит языком тела. Другими словами, осанка, выражение лица и тон голоса зависят от того, что вы думаете и пытаетесь выразить: морщитесь ли от боли, улыбаетесь ли от удовольствия, кричите ли от восторга либо раздражения.

Сомнения негативно влияют на тело. Неуверенные люди сутулятся, держатся от собеседника

на расстоянии, нервно хихикают, краснеют, тихо говорят, предпочитают вопросы вместо утверждений, держатся в стороне.

Язык тела может оказать неожиданное воздействие на уверенность в себе. Исследования показали, что, например, изменение выражения лица влияет на настроение, потому что воспринимается мозгом как признак внешней или внутренней стимуляции.

Уверенно говорите, стойте, ходите — и вы почувствуете прилив сил и восхищение окружающих. Ситуация, в которой вы боитесь высказаться или поступить неправильно, не изменится от того, что вы будете робким или смелым. Так почему же не выбрать смелость?

Доктор Эми Кадди, профессор Гарвардской школы бизнеса, твердо убеждена, что язык тела формирует личность. Кадди предлагает тренировать сильные позы: как показали исследования, они повышают уверенность и делают человека привлекательнее. Посмотрите ее потрясающую лекцию на TED\* и начните тренировать правильные позы прямо сейчас!

---

\* TED (аббревиатура от англ. Technology Entertainment Design — технологии, развлечения, дизайн) — частный некоммерческий фонд в США, известный ежегодными конференциями, распространяющими уникальные идеи; избранные лекции доступны на сайте конференции. *Прим. ред.*

