

Навыки уверенного человека

**Как стать уверенным в себе
человеком?**

Разве можно этому научиться?

Да!

Хорошая новость: вы уже сделали первый шаг к уверенности в себе!

Вы признались себе, что готовы измениться, и взяли ответственность за эти изменения на себя.

Сделайте следующий шаг — меняйтесь и идите вперед к своей уверенности!

Что такое уверенность в себе?

Как отличить уверенного в себе человека?

Что необходимо для развития уверенности в себе?

Уверенность в себе

— ГОТОВНОСТЬ человека решать достаточно сложные задачи, когда уровень притязаний не снижается только из-за опасений неудачи.

Главными в нем являются два ключевых признака.

- Первый — это готовность решать сложные задачи, то есть состояние внутренней психологической мобилизации. Если проще — правильный настрой, образ мыслей.
- Второй — устойчивость этого качества, не смотря на возможность неудачи. То есть, по словам Уинстона Черчилля «способность идти от одной неудачи к другой с нарастающим энтузиазмом».

Уверенное поведение выражает отношение человека к самому себе и к окружающим его людям.

- Первое — изменяем свой образ мышления, жизненную философию и самооценку.
- Второе — изменяем свое поведение, вырабатываем ряд конкретных навыков, выражающих уверенность в себе.

Основные навыки уверенного поведения

- Использование местоимения «я», отсутствие попыток спрятаться за неопределенными формулировками.
- Прямое и честное выражение собственного мнения без оглядки на окружающих. Например: «Я думаю, что это плохая идея», «Я считаю, что это незаконно».
- Способность отказывать и говорить «нет», когда это необходимо. Например: «Нет. Мне это не подходит», «Я не хочу делать это».
- Открытость в выражении чувств и требований. Например: «Я зол», «Я хочу, чтобы вы говорили тише».
- Способность устанавливать контакты

Приобретая уверенность в себе, вы также приобретаете определенные внешние данные.

- Меняется даже ваша мимика и жестикауляция!
- Вы уверенно смотрите в глаза собеседнику.
- Вы приобретаете царственную осанку.
- Ваш голос становится ярче.
- Ваши слова становятся весомее.

Психологическая наука утверждает:
«Уверенность в меньшей степени
зависит от дефицита поведения, чем
от недостатка чувства собственной
ценности».

Это значит, что главное — ваши мысли и
отношение к себе.

Самооценка — вот ключ к уверенности в
себе!

Это намного более важно, чем
отсутствие каких-то практических
поведенческих навыков.

- Понаблюдайте, как вы разговариваете сами с собой.
- Какие слова говорите себе, совершая важные поступки или готовясь их совершить?
- Что вы при этом чувствуете?
- Как вы оцениваете себя и других людей?
- Как воспринимаете и преодолеваете трудности?

Между установками

«Я ни на что не
способен»

и

«Я сделаю это»

разница, как между
льдом и пламенем!

Такие установки и мысли, как:
«У меня ничего не получится», «Я
не достоин уважения», «Я —
тупица», — крайне вредны и
просто недопустимы.

Нельзя позволять себе мыслить
подобным образом!

С такими мыслями трудно стать
уверенным в себе человеком.

Ваши мысли должны помогать вам действовать. Они должны стать вашими друзьями! Поэтому почаще говорите самому себе, мысленно или даже вслух, ободряющие слова.

- У меня все получится!
- Я способна это сделать.
- Я могу и добьюсь успеха!
- Я сделаю это!

Внутренний обвинитель

Вот несколько примеров: «У меня ничего не получится», «Я неинтересный собеседник», «Все мужики — сволочи». Зафиксировали?

Теперь задайте себе несколько вопросов.

- Помогают ли мне эти мысли в жизни и как именно?
- Помогает ли хоть одна из этих мыслей сделать что-нибудь хорошее?
- К чему приводит подобный образ мыслей?
- В каких ситуациях я применяю эти мысли?
- Какая польза мне от этих мыслей?

Внутренний защитник

Каждую фразу начинайте с местоимения «я»! Можете использовать выражения «Я могу», «Я умею», «Я считаю» и т. д.

- Я добрый отзывчивый человек.
- Я умею всегда быть в форме.
- Я пеку вкуснейшие блинчики...

Все, что угодно, и в любой последовательности. Отбросьте ложную скромность, не сдерживайте полет мысли. Если не хватило минуты, возьмите еще одну. Это только приветствуется!

Теперь выберите из этих качеств, навыков и умений то, которое вам нравится больше всего.

Выбрали?

Засеките десять минут и напишите небольшое сочинение об этом качестве или навыке.

Не скромничайте, описывайте себя с любовью, нежностью, уважением, заботой и теплотой!

Начните сочинение со слов «Я горд, что...»

Не думайте долго над словами и выражениями. Десять минут пролетят быстро!

Главное — пишите от души.

Вы чувствуете уважение к себе? Вам хочется меняться и учиться, расти и совершенствоваться? Вам хочется добиться цели? Если да, поздравляю — вы успешно справились с упражнением!

Не забывайте регулярно пополнять свой список положительных качеств и навыков. Ведь ваша цель — научиться относиться к себе как можно лучше!

Важнейший принцип самостоятельной работы: лишь активная тренировка ведет к успеху. Успех — это всегда включение в ситуацию. Неудача — избегание ситуации!

Уважайте и любите себя.

Вы — самое ценное,
что у вас есть!

Не будет вас — не будет
ничего!

Осознавая это, вы делаете
еще один шаг к своей
уверенности.

ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ.

Метод 1 (Отстранение).

При беседе с людьми, которые могут оказывать на вас негативное влияние, **первым делом мысленно отделите их экраном из плотного стекла**, визуализируйте этот экран до ощущения полной реальности. Вы видите и слышите собеседника, но его злоба и ненависть не проходит к вам. Создайте между вами экран. Вообразите непробиваемую стену. Из чего Вы ее соорудите — дело Вашего воображения. Из бронированного стекла, просто плотного воздуха, магнитного поля...

И Вы вдруг увидите, как ваши «благожелатели» станут Вам абсолютно безразличны. В этом случае перемена бывает разительна. Они вдруг становятся вежливыми и спокойными. Даже доброжелательными. Чаще всего у них возникает неподвластное им чувство уважения к человеку, которого они не могут «пробить». По отношению к человеку, который выводит вас из душевного равновесия, но не присутствует рядом с вами, используется психотехника мысленного отделения от него стеной со следующей словесной формулировкой: «Ты просто не существуешь. Я не могу ни видеть, ни слышать тебя, тебя вообще нет».

Метод 2 (Разглядывание).

Негативная информация больше всего воздействует на слух. Поэтому в напряженных ситуациях следует фиксировать внимание не на слуховых ощущениях, а на зрительно воспринимаемых объектах.

Оппонент, раздражающий вас, продолжает говорить что-то, а вы, чтобы отгородиться от действия его речи,

попытайтесь увидеть его лицо — как можно отчетливее, во всех деталях, как если бы вы собирались затем по памяти нарисовать его портрет.

Смотреть следует молча, очень внимательно, но не «пялиться», а именно рассматривать. Во время этой умышленной паузы попытайтесь увидеть как можно больше деталей обстановки рядом с разгоряченным собеседником. Кто бы ни был противником — случайный прохожий, начальник, коллега или подчиненный, ваше внезапное, неожиданное молчание непременно вызовет ослабление его напора.

Метод 3 (Визуализация).

Беспокоящая вас ситуация проигрывается в воображении как бы на внутреннем экране и тем самым гасит гнев. За развитием ситуации вы наблюдаете как бы со стороны. **Представьте себя зрителем, смотрящим художественный фильм, в котором вы играете главную роль.** Для визуализации надо расслабиться, сосредоточиться на внутренних ощущениях и привести в норму дыхание. Далее можно рекомендовать следующие варианты:

- 1) уменьшите в росте человека, вызвавшего ваш гнев, пусть он будет карликом, гномом или букашкой;
- 2) постарайтесь увидеть этого человека в смешном виде (например, в трусах и в каске);
- 3) представьте гнев в виде пучка энергии, который уходит через вас в обидчика;
- 4) придумайте сцену воображаемого реванша по отношению к вашему обидчику и насладитесь «мщением»

Лиц, от которых исходит угроза психологического или физического насилия, можно классифицировать по трем большим группам.

1) психически нормальные люди без видимых отклонений в поведении;

2) психически нормальные люди, но находящиеся в состоянии алкогольного или наркотического опьянения;

3) люди с патологическими отклонениями в психике.

**Формирование умений
замечать и понимать
агрессивный язык
тела и высказывания.**

Основное правило психологической защиты гласит:

**Никогда не упускаем противника
из виду, наблюдая за его
внешними реакциями и
движениями.**

**Всегда осуществляем
визуальный контакт, т.е.
смотрим ему в глаза.**

Метод 1.

Возьмите лист бумаги и в центре его начертите тушью или черными чернилами круг размером с двухкопеечную монету (1,5 см). Повесьте этот лист на расстоянии 2-2,5 метров от себя и в течение 15 минут непрерывно и не мигая смотрите на этот черный круг (круг надо заштриховать черным цветом). Представьте себе, что некая энергия исходит из точки между бровями (это место восточные мистики называли «третьим глазом») и устремляется сквозь круг в стену. Делая это ежедневно, вы выработаете у себя «магический» взгляд. Аналогичное упражнение можно проделывать с горящим пламенем свечи или с медной пластинкой, повешенной на расстоянии 2-3 метра.

Главное здесь — научиться подавить мигательный рефлекс.

Метод 2.

Чуть расслабив мышцы тела, посмотрите на свое отражение в зеркале. Взгляд направьте себе в глаза или переносицу. Представьте, что вы смотрите на своего злейшего врага. Не мигая, смотрите в точку 20-25 секунд. Постепенно доведите длительность упражнения до 15-20 минут. Старайтесь смотреть спокойно и уверенно, не напрягая мышцы лица.

Метод 3.

Если у вас есть товарищ или партнер по занятиям, вы вместе можете отрабатывать технику взгляда. Смотрите друг другу в глаза. Это упражнение очень напоминает **детскую игру «Кто кого пересмотрит»**. Кто первым мигнул или отвел взгляд — тот и проиграл. Значит, он психологически слабее. Это упражнение широко практикуется, например, при подготовке сотрудников спецслужб. Тот из группы курсантов, кто «пересмотрит» всех остальных, обычно и есть самый волевой и уверенный человек в команде. Это потенциальный лидер, пользующийся непререкаемым авторитетом. Ему обычно склонны подчиняться остальные.

Если же вы попали в конфликтную ситуацию и желаете вывести противника из равновесия, **выберите на его теле или одежде уязвимое место (например, кривые ноги, плохие зубы, грязные ногти, нечищеную обувь, пятно, ширинку и т.п.) и пристально, не мигая, смотрите туда.**

Ваш собеседник сразу же начнет нервничать.

Ну а если вы вдобавок изобразите еле заметную язвительную улыбку и высокомерно откинете голову назад, то сохранить самообладание удастся только очень выдержанному человеку.

Рассеянный или направленный мимо глаз собеседника взгляд (на ухо, лоб, подбородок, губы) сделает то же самое, но в более деликатной и щадящей форме.

**Спасибо за
внимание!**