

## **Программа приобретения уверенности в себе**

1. Признайтесь себе в своих сильных и слабых сторонах и соответственно сформулируйте свои цели.
2. Решите, что для вас ценно, во что вы верите, какой вы хотели бы видеть свою жизнь. Проанализируйте свои планы и оцените их с точки зрения сегодняшнего дня, так, чтобы воспользоваться этим, когда наметится прогресс.
3. Докопайтесь до корней. Проанализировав свое прошлое, разберитесь в том, что привело вас к нынешнему положению. Постарайтесь понять и простить тех, кто заставил вас страдать или не оказал помощи, хотя и мог бы. Простите себе самому прошлые ошибки, заблуждения и грехи. После того, как вы извлекли из тяжких воспоминаний хоть какую-то пользу, похороните их и не возвращайтесь к ним. Дурное прошлое живет в вашей памяти лишь до той поры, пока вы его не изгоните. Освободите лучше место для воспоминаний о былых успехах, пусть и небольших.
4. Чувства вины и стыда не помогут вам добиться успеха. Не позволяйте себе предаваться им.
5. Ищите причины своего поведения в физических, социальных, экономических и политических аспектах нынешней ситуации, а не в недостатках собственной личности.
6. Не забывайте, что каждое событие можно оценить по-разному. Реальность - это не то, что каждый по отдельности видит, это не более чем результат соглашения между людьми называть вещи определенными именами. Такой взгляд позволит вам терпимее относиться к людям и более великодушно сносить то, что может показаться унижением.
7. Никогда не говорите о себе плохо; особенно избегайте приписывать себе отрицательные черты – «глупый», «уродливый», «неспособный», «невезучий», «неисправимый».
8. Ваши действия могут подлежать любой оценке, если они подвергаются конструктивной критике – воспользуйтесь этим для своего блага, но не позволяйте другим критиковать вас как личность.
9. Помните, что истинное поражение – это удача; из него вы можете заключить, что преследовали ложные цели, которые не стоили усилий, а возможных, последующих более крупных неприятностей удалось избежать.

- 10.** Не миритесь с людьми, занятиями и обстоятельствами, которые заставляют вас чувствовать свою неполноценность. Если вам не удастся изменить их или себя настолько, чтобы почувствовать уверенность, лучше просто отвернуться от них. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на уныние.
- 11.** Позволяйте себе расслабиться, прислушаться к своим мыслям, заняться тем, что вам по душе, наедине с самим собой. Так вы сможете лучше себя понять.
- 12.** Практикуйтесь в общении. Наслаждайтесь ощущением той энергии, которой обмениваются люди – они такие непохожие и своеобразные, ваши братья и сестры. Представьте себе, что и они могут испытывать страх и неуверенность, и постарайтесь им помочь. Решите, чего вы хотите от них и что вы можете им дать. А затем дайте им понять, что вы открыты для такого обмена.
- 13.** Перестаньте чрезмерно охранять свое Я – оно гораздо крепче и пластичнее, чем вам кажется. Оно гнется, но не ломается. Пусть лучше оно испытывает кратковременный эмоциональный удар, чем будет пребывать в бездействии и изоляции.
- 14.** Выберите для себя несколько серьезных отдаленных целей, на пути к которым необходимо достижение целей более мелких, промежуточных. Трезво взвесьте, какие средства необходимы для того, чтобы достичь этих промежуточных целей. Не оставляйте без внимания каждый свой успешный шаг и не забывайте подбодрить и похвалить себя. Не бойтесь оказаться нескромным, ведь вас никто не слышит.
- 15.** Вы не пассивный объект, на который валятся неприятности, не травинка, которая с трепетом ждет, что на нее наступят. Вы – вершина эволюционной пирамиды, вы – воплощение надежд ваших родителей, вы – образ и подобие Господа. Вы – неповторимая личность, активный творец своей жизни, вы повелеваете событиями. Если вы уверены в себе, то препятствие становится для вас вызовом, а вызов побуждает к свершениям. И застенчивость отступит, потому что вы, вместо того, чтобы беспокоиться, как вам жить, погружаетесь в самую гущу жизни.

Эта программа подкреплена автором специальными приемами и тренинговыми упражнениями, которые имеют выраженную возрастную направленность. Как, например, можно привести следующие:

Ищем секрет

Попробуйте отыскать в себе скрытые способности следующим образом. Представьте, что сумасшедший ученый создал робота, являющего собой вашу точную копию. Ваш двойник идентичен вам во всех деталях. Но поскольку он – орудие зла, вы не хотели бы, чтобы люди принимали его за вас. Что есть в вас такого, что невозможно продублировать? Как люди, хорошо вас знающие, могли обнаружить подмену? Если есть кто-то, знающий ваш секрет, может ли он воспользоваться этим, чтобы идентифицировать вас? Вы открыли все секреты, но робот ухитрился воспроизвести все в точности. Какой самый важный секрет вы раскроете в последнюю очередь, чтобы хоть самому убедиться, что вы – это вы, а не ваша копия?

### Рычи лев, рычи; Стучи поезд, стучи

В эту игру хорошо играть с группой детей, страдающих скованностью и пассивностью.

«Все мы – львы, большая львиная семья. Давайте устроим соревнование, кто громче рычит. Как только я скажу: «Рычи лев, рычи!», пусть раздастся самое громкое рычание».

«А кто может рычать еще громче? Хорошо, рычите, львы. ... И это львиный рык? Это писк котенка. Нам нужен громогласный рев».

После этого пусть все построится в затылок друг другу, положив руки на плечи стоящего впереди. Вы – паровоз. Начинайте медленно двигаться по периметру комнаты с пыхтением свистом. Обойдя комнату один раз, встаньте в конце «состава», а место «паровоза» займет стоявший за вами ребенок. Он должен двигаться намного быстрее и звуки производить более громкие. Продолжайте игру, пока каждый не побывает в роли паровоза. В конце игры может произойти «крушение»: все валятся на пол.

### Затейник

Это задание очень простое. Каждому участнику предлагается по очереди вспомнить веселую игру и организовать в группе ее проведение. Это могут быть прятки, жмурки, салочки или какие-то другие, более экзотические игры. Участники группы выставляют затейнику на его листочке свои оценки по пятибалльной системе. Итак, участники по очереди вспоминают веселую игру, играют в не и «заводят» всю группу.

После того, как все наигрались, затейники суммируют все оценки, поставленные участниками группы на их листке. Определяется суммарный балл. Затем можно сравнить результаты и определить самого выдающегося массовика - затейника.

А.Б. Добрович предлагает застенчивым, стеснительным людям приемы преодоления своих проблем. Он задает несколько конкретных вопросов об особенностях взаимодействия с людьми и рекомендует упражнения, помогающие развить эту способность.

### Упражнение 1

Часто ли прохожий обращается к вам с вопросом, как пройти, проехать.

Если это случается крайне редко, значит, у вас угрюмое, злое, надменное или замкнутое выражение лица. Вы отгораживаетесь от людей. Это ваше дело. Но учтите, что в ответ они невольно станут отгораживаться и от вас, и не будут чувствовать никакой охоты содействовать вам. Утром чуть подольше задержите взгляд на своем отражении в зеркале. Покажите себе язык: это вас рассмешит, и вы улыбнетесь. Стоп! Именно такое, а не «казенное» лицо должно быть у вас в течение дня. Обещайте себе это, прежде чем выйти на люди.

### Упражнение 2

Замечаете ли вы лица людей в автобусе, поезде? Если нет, то вы слишком поглощены собой. Это не хорошо не только по этическим соображениям, но и по житейским: вы не сумеете, когда это понадобится, реалистически оценить чувства и намерения собеседника. Свои домыслы, предвзятые представления легко примете за «действительность». Находясь в транспорте, приглядитесь к кому-либо невдалеке. Сделайте это деликатно, «вполглаза»: человека раздражает, когда его изучают в упор. Если он перехватил ваш взгляд, немедленно отвернитесь. ... Теперь, не глядя, воспроизведите в памяти это лицо. Вообразите, себе его веселым, добродушным, например, во время дружеской вечеринки. Представьте себе обратное: как выглядит этот человек в гневе, в раздражении.... Если ваш спутник все же задет и вызывающе поглядывает на вас, дружески улыбнитесь ему и отвернитесь снова. Вы больше не имеете права смотреть в его сторону - разве что, если решили завязать знакомство.

### Упражнение 3

Умеете ли вы слушать, что говорят другие? Вопрос может показаться странным: раз я с кем-то беседую, значит, слышу его. Но умеете ли вы слушать, думая о нем, а не о себе? Если нет, то в вашей жизни нередки мелочные досадные ссоры – «недоразумения», о которых стыдно потом вспоминать....

В приятельской компании, где вы обычно говорите все, что взбредет на ум, измените как-нибудь своей привычке перебивать и молча, послушайте другого. Слушая, думайте: «Почему он это говорит? Весел или прикидывается? Грустен или интересничает? А если изображает что-то из себя - зачем?» Вообразите, что он – это вы; представьте себе, каким, вы выглядите сейчас его глазами. Во что бы то ни стало, настройтесь таким образом, чтобы мысленно не осуждать человека и не чувствовать «превосходства» над ним – просто старайтесь понять его душевное состояние.

Между прочим, если вы будите практиковаться в этом, вскоре многие приятели начнут льнуть к вам, все больше радоваться встречи с вами.

#### Упражнение 4

Способны ли вы эмоционально согреть собеседника?

То есть: вести себя так, чтобы он держался в вашем присутствии доверчиво, непринужденно, сердечно? Если не умеете, то, по- видимому, ваши отношения – даже с друзьями – формальны. В них есть (при всей доброжелательности) какая- то скованность. И когда кому- то из вас плохо, он не ищет встречи с другом.

Присматривайтесь к тому, как люди работают, и не упускайте случая выразить им свое одобрение. Например, вы видите, как продавщица быстро, точными движениями нарезает сыр. Скажите ей негромко что-нибудь в таком роде: «Ловко это у вас получается!» Вы стеснительны, но преодолите себя и все-таки скажите. Можно понять, что вас смущает. К сожалению, при ускоренном ритме нашей городской жизни, при этой смене лиц в толпе – мы отвыкаем говорить друг другу приятное, и каждый настроен на резкость. Поэтому доброе слово может насторожить продавщицу. Не исключено, что она подумает: «Чего этому от меня надо?» Пусть вас это не беспокоит: вы – то знаете, что вам ничего не надо....

Конечно, такое упражнение еще не научит вас тонкому искусству эмоциональной поддержки. Но оно «проторит тропку» в этом направлении.

Вы избавитесь от ненужного навыка скрывать, сдерживать положительные отношения к человеку.

### Упражнение 5

Умеете ли вы ответить «нет», не обижая? Если не умеете, то вы легко впадаете в зависимость от других, идете, против своего желания, на поводу: просто опасаясь обидеть симпатичного человека. Развивайте в себе способность чуть-чуть дурачиться в беседе. Например, вас спрашивают: «Пойдем в кино?» - а Вы, напустив на себя комически важный вид, отвечаете: «Это надо всесторонне обдумать». Вам говорят: «Верни мою книгу», а вы со скорбной миной сообщаете: «Ее сгрызли мыши». Причем, в кино вы охотно соберетесь, а книгу и не думали присваивать. Вы лишь паясничаете. Собеседник, возможно, начнет кипятиться, тогда перестаньте бесить его и ответьте всерьез. Это маленькое актерство пригодится вам: вы научитесь владеть ситуацией. Тем самым вы выиграете небольшую паузу перед ответом. За время оттяжки собеседник проверяет себя, так ли уж требуется от вас то, чего он просит; у вас же за это время складывается в голове наилучшая формулировка ответа. И если предстоит ответить отказом, то он прозвучит приветливо и спокойно. Он будет не мгновенной реакцией, в которую невольно вкладывается раздражение и неприязнь, а взвешенным решением. Ведь людей чаще всего обижает не только отказ (он огорчителен, не оставляет надежду), сколько сопутствующая ему несправедливая незаслуженная враждебность (тут-то никакой надежды не остается). Большинство собеседников поймут, что у вас есть причина для отказа, и из гордости не станут задавать лишние вопросы. Кстати, на эти «лишние вопросы» надо иметь готовый вежливый ответ: «Поверьте, это не мой каприз. Рад бы, но не смогу».

### Упражнение 6

Трудно ли вам просить о чем-то неприятного вам человека? Если трудно, значит, вы слишком уязвимы. Слишком боитесь отказа. Опасаетесь, что просьба прозвучит униженно. Но чем больше вы этого опасаетесь, тем униженнее она прозвучит! Возможно, вы готовы увидеть «личное оскорбление» там, где его нет. Возможно, у вас накопились неудачи, и чей-то отказ в вашей просьбе попросту «переполняет чашу терпения». Тем не менее, это все-таки «капля» и нелепо видеть врага в том, для кого вы не «особая, неповторимая личность», а один из тысяч просителей, клиентов, прохожий, один из десятков знакомых. Ваш обидчик не настолько заинтересован вами, чтобы злокозненно бить больно по «больному месту»!

Это упражнение, пожалуй, труднейшее из всех. Заставьте себя молчать, когда вас задевают в мелком конфликте, например, в автобусной ссоре. Как бы не развязался язык у скандалиста, терпите. Отвернитесь и разглядывайте пейзаж в окне. Через минуту всем свидетелям этой сцены будет ясно, чье поведение достойнее. Вашего обидчика урезонят и без вас (если сам не угомонится). Вы выйдите из автобуса с чувством победы над собой. Разумеется, это только упражнение, а не рекомендуемый для всех случаев жизни стиль поведения в конфликте. Вас не призывают стать овечкой. Вы просто отрабатываете выдержку и чувство собственного достоинства (которого больше в молчании, чем в брани). Этот навык пригодится вам, когда конфликт окажется принципиальным, а не мелочным.

Ну, а с развитым чувством собственного достоинства, с известной «закалкой к хамству» вам станет намного легче обращаться с просьбами к неприятным людям.

### Упражнение 7

Нет ли у вас привычки долго топтаться в передней, уже попрощавшись с хозяевами? (Вариант: продолжать телефонный разговор, хотя все уже сказано?).

Если есть, то некоторые люди, мнение которых вам не безразлично, считают вас назойливыми.

Беседуя с кем-то на тему, не слишком важную для вас обоих (пожалуйста, проверьте, так ли это?) – научитесь, взглянув на часы, приветливо сказать: «О, извини, я тороплюсь, договорим в другой раз», - и с этими словами немедленно удалиться. Если осталось впечатление, что собеседник обижен, загладьте обиду потом: разыщите, позвоните, еще раз принесите свои извинения. Зато вы научите себя не «прилипать» к людям, у которых свои заботы. Было бы неплохо еще овладеть дружелюбным и забавным «прощальным» жестом или словцом, но это требует известного артистизма и дается не каждому.