

*Всем моим ученикам,
а также жене,
детям и внукам посвящаю*

Пока ноете, жизнь проходит мимо
Из Интернета

Нет никаких ключей счастья.
Дверь всегда открыта
Мать Тереза

В одно окно смотрели двое.
Один увидел дождь и грязь.
Другой — листвы зеленой вязь,
весну и небо голубое.
В одно окно смотрели двое.
Омар Хайям

МОБИЛИЗУЙТЕСЬ

Знаете же, чем ответственнее и основательнее это сделаете, тем больше гарантий, что доведете дело до ощутимого результата. Твердо скажите себе: «Нет — заниженной самооценке!», «Хватит осторожничать и всего бояться!», «Заниженная оценка — это стыдно!», «Больше активности и напористости!», «Я должен стать уверенным и успешным!» Не нравятся эти, подберите свою мобилизующую фразу. Заучите и повторяйте каждое утро, даже если очень надоест. Учтите, как только прекратите, настрой сразу спадает и уже ничего делать не хочется. Каких тогда ждете результатов? Помогите себе: крупно распечатайте фразу и повесьте над кроватью. Проснулись... и она перед глазами, хочешь-не хочешь — прочитаешь. Еще вариант, сделайте ее, как всплывающую подсказку в компьютере. Включили... и сразу же будоражит, настраивает и мобилизует.

Далее — освойте основные правила работы с данным пособием. Прежде — с текстом. Как обычно читаете? Скользнули взглядом, а-а-а... все понятно и почти сразу же забыли. Н-е-е-е-т! Так при работе над заниженной самооценкой не пойдет. Прочитали вдумчиво! Повременили... и еще раз, а может, и еще, уже вникая основательнее. Постарались получше запомнить основные положения! Вот тогда предложенные рекомендации начинают работать и активно

реализуются. Интериоризируются, как говорят психологи. Так вот, чем больше суммарно их усвойте, тем увереннее впоследствии сможете преодолевать негативные и формировать позитивные психо-эмоциональные состояния. Как раз то, что нужно, в преодолении заниженной самооценки.

С упражнениями и тренингами немного по-другому. Во-первых, насколько возможно вписывайте их в повседневную деятельность. С одной стороны, время сэкономите и, что очень важно, — они сразу войдут в структуру реальных действий. С другой, — соблюдайте следующую последовательность: прочитали, вникли, что вытренировывается, продумали каждое действие, проговорили про себя и попробовали исполнить. Затем проанализировали — получается-не получается и почему. Вновь прочитали, откорректировали и тогда выполняете, уже вкладываясь в полной мере. Заканчиваете, когда отчетливо почувствуете, что вытренированный прием, действие, состояние становятся привычными и применяются автоматически. Не задумываясь! Так, как будто родились с ними! И далее постепенно, шаг за шагом: чем больше их освойте, тем активнее взрастают уверенность и чувство собственного достоинства. А заниженная самооценка при этом неуклонно вытесняется!

На какие сроки настраиваться? По моей практике, они сильно зависят от степени запущенности комплексов и страхов, а также от желания, упорства и силы воли их преодолеть. Не на последнем месте и уровень самообучаемости, то есть насколько обладаете способностью быстро схватывать и осваивать учебный материал. С учетом этого, приступайте к начальному этапу — преодолению комплексов в общении. Мобилизуйте себя каждую неделю-две осваивать по одной главе. А тренингам в соответствии с извест-

ной «теорией получаса», уделяйте не менее тридцати минут каждый день. При таком темпе первые улучшения станут ощутимыми примерно через полтора-два месяца. Заметите, что уже как-то спокойнее реагируете на окружающих и легче, активнее разговариваете. Но не ослабляйте усилий! Еще два-три месяца поработаете — и общение станет явно свободнее, не-принужденнее и инициативнее. Уже не будет затруднений познакомиться с кем-либо, поддержать беседу и отстоять свою позицию. И вдруг почувствуете, как постепенно отступает-отступает эта проклятая заниженная самооценка!

Сразу захочется вздохнуть с облегчением и забросить занятия. Не делайте этого! Обязательно реализуйте следующий этап — преодолейте публичный страх при выступлениях перед аудиторией! Иначе он будет подспудно придавливать и сдерживать, при-нуждая отмалчиваться при большом скоплении людей. В зависимости, как часто будете практиковаться, на это придется потратить еще примерно полгода-год. Но справитесь, — вот тогда только былая отчужденность сменится непринужденной расположностью к людям, добротно оттренируете речевой аппарат и начнете комфортно чувствовать себя в центре внимания. Благодаря этому, как нож в масло, будете входить в общение в любой ситуации и с любым человеком, не побоитесь выступить с тостом и на собрании, начнете чувствовать в себе лидерские качества. Люди к вам потянутся! И обнаружите, что все реже вспоминаете про свою заниженную самооценку! Это значит, уже готовы к завершающему этапу — наработыванию личностного авторитета, а затем к столь желанной активной и успешной деятельности, самоутверждению, самореализации и творчеству. А самое главное — к преодолению препятствий, навороченных былыми

комплексами, и улучшению качества жизни. Потрудиться с этим придется подольше и напрямую зависит от Вашей активности и индивидуальности. Действуйте в соответствии с рекомендациями — результат не заставит себя ждать. Понятно, хочется побыстрее, но, к сожалению, заниженная самооценка, исходя из моих наблюдений и практики, не меняется столь стремительно. Да, мне кажется, и так вполне приемлемо, согласитесь!

Не забудьте еще один мощнейший мобилизующий фактор — постарайтесь сразу поверить в результативность предложенной методики. Зависимость такая: чем раньше и глубже уверуете в нее, а потом и почувствуете-осознаете не всегда заметное, но накапливающееся влияние ее положений, упражнений и тренингов, тем быстрее и качественнее преобразуете себя. А, если, вдруг, допустите неоправданные сомнения и скепсис или, еще хуже, одолеют они, извините, эффективность методики теряется, она перестает срабатывать. В пользу ее действенности аргументы следующие: на моих десятидневных курсах удается помочь перебороть заниженную самооценку и порождающие ее причины до 70–80 процентов. А далее обучавшиеся укрепляют уверенность, развивают общительность и повышают жизненную активность уже самостоятельно, но по моим рекомендациям, высказанным на консультациях. На первом занятии большинство перед группой с трудом может рассказать о себе, буквально, пять-семь фраз, а на последнем говорят почти свободно и поют две-три песни соло без музыкального сопровождения. Сильнейшие личностные перемены происходят, как только обучающиеся научатся выступать и прочувствуют вкус публичности. Нередко они говорят и пишут в отзывах, что их жизнь делится на две части: до курсов — унылая, кислая и после —

позитивная, радостная. Особо недоверчивым могу продемонстрировать видеозаписи, накопившиеся за много лет. Предлагаю также вдумчиво читать приведенные в первом разделе пособия дневники, в которых слушатели моих курсов делятся впечатлениями после каждого занятия. Находите в них отголоски своих переживаний и проникайтесь позитивными изменениями. Очень помогает и убеждает! И еще один весомый аргумент: на курсы все больше приходят заниматься по рекомендации. А также постоянно приезжают из разных регионов России, стран ближнего и даже дальнего зарубежья. Согласитесь, тоже подтверждает — есть эффективность!

ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ ОБЩИХ ПРАВИЛ:

1. Четко осознайте, что позитивные результаты зависят только от вашего упорства и прилагаемых усилий. Пособие лишь подсказывает, как это сделать лучше и продуктивнее. Придерживайтесь японской пословицы «Не бойся, что не знаешь — бойся, что не учишься»;
2. «Нет такого слова “не умею”. Я объясню и все сделаешь...» — так однажды на моих глазах мать учила своего малыша плаванию в море. Примите по аналогии жесткое правило для себя: Нет такого слова “не получится”. Следуйте методике и обязательно добьетесь результатов;

3. Активнее расширяйте практику общения и выступлений. Никогда не упускайте возможности побывать в центре внимания, вступить в беседу и произнести речь, где только уместно. И не паникуйте, если получится неудачно. Вы же еще учитесь...;

4. Смелее решайте служебные и жизненные проблемы. Четко осознавайте, что не все сразу получит-

ся удачно. Нет такого человека в жизни, у кого бы не случались жестокие провалы. Отболевайте и вновь беритесь за дело. Примите совет Конфуция: «Велик тот, кто падал и вставал!»

5. Пожалуйста, не придирайтесь излишне к моим возможным ошибкам, недочетам и некоторым повторам. Они неизбежны в любой книге. Заметили — сами сделайте правильно и, если можно, сообщите мне. Постараюсь избежать их в дальнейшем. Заранее благодарен!

Мобилизовались? Тогда вперед!

ОЦЕНИВАЙТЕ СЕБЯ ОБЪЕКТИВНО

Как понимаете — «**занышенная и заниженная самооценка**»? Не хотите разобраться детальнее? С легкой руки психологов эти термины стали обиходными и даже модными. Но, не замечали, как-то исподтишка в них вкладывается смысл, что человек сначала переоценивает или недооценивает себя, а потом это негативно отражается на его поведении и действиях. То есть получается, что в принципе личностный потенциал и возможности у каждого нормальные. Но вот если человек начнет оценивать их завышенно или занижено — отсюда все невзгоды. И специалисты на консультациях нередко советуют людям с заниженной самооценкой: «Да, у вас все нормально. Вы просто не бойтесь. Ведите себя увереннее....». Или: «Полюбите себя!» — и соответствующие рекомендации. Так вот, не очень помогает... Вникните поглубже и обнаружите, что реально все НАОБОРОТ. Изначально — отклонения и искажения в личностном потенциале и эмоциональных состояниях. Они нарушают адекватность поведения и действий, а затем по мере нарастания начинают осознаваться и отражаться в названных самооценках. То есть, как при любой болезни, — недомогание незаметно накапливается изнутри, а потом только, когда отчетливо почувству-

ете его симптомы, то и оцениваете: «Что-то неважно себя чувствую..., мне нездоровится..., совсем плохо...» и др. Для практики это «НАОБОРОТ» имеет принципиальное значение: усилия должны быть сосредоточены прежде и в основном на корректировке самих отклонений. Справитесь с ними — негативные самооценки как бы сами собой существенно уменьшатся, а то и растворятся, сойдут на нет и перестанут портить жизнь. Сколько раз видел это на практике курсов и слышал в отзывах обучающихся. Но давайте договоримся компромиссно: применяем «занята-занята...» раз они устоялись, однако, сущность их понимаем, как предложено. Поверьте, так эффективнее работа над собой!

Определитесь с ориентиром! Не задумывались: оценивать — всегда означает с чем-то сравнивать? Вспомните школьное или студенческое: у преподавателя обязательно есть представление о требованиях к безупречному ответу или письменной работе. С ним и сравнивает! Соответствует — ставит «отлично», две-три погрешности — «хорошо», больше ошибок — «посредственно» и т.п. Аналогично, для самооценки личности тоже нужно с чем-то себя, родимого, сравнивать? **Эталон, идеал или, если так удобнее, ориентир.** Составьте о нем представление! На мой взгляд, — это обобщенный образ человека, адекватно реагирующего и успешно проживающего в сложившихся условиях. В краткой формуле предлагаю: **успешный человек гармонично вписан в условия современного общества, уверенно обеспечивает и защищает себя, своих близких и вместе с ними активно развивается.** Однако, согласитесь, просится расшифровать подробнее. Для этого задумайтесь, что в основе такой успешности? Несомненно, главная составляющая — тот самый личностный потенциал и эмоциональные

состояния! Другими словами, чем человек должен обладать и как себя чувствовать для успешного взаимодействия с людьми и природой.

Представляйте: прежде — личностные качества и настроенность. Надеюсь, понимаете, что бесполезно ждать весомых результатов при инертности, безвольности, раздражительности, постоянном недовольстве, минорном настроении... дальше продолжайте сами. Наоборот, требуются качества, активно заточенные на успешность. Их не так много, как может показаться. Вникните:

— **позитивная настроенность.** Человек неизменно бодрый, доброжелательный, уважительный, общительный, веселый, но когда нужно — сразу напористый, жесткий и в меру агрессивный. «Самые лучшие люди те, благодаря которым ты улыбаешься чаще всего» — весточка от Стива Джобса. В этом основа расположенности к окружающим, благоприятных взаимоотношений и продуктивного общения. Подбадривающая мысль: «Жизнь слишком коротка чтобы прожить ее несчастным»;

— **интерес к познанию нового.** Он подталкивает быть в курсе событий, находить более адекватные и востребованные способы взаимодействия с окружающим миром, повышать квалификацию и интеллектуальный уровень. То есть не консервироваться в мелочных заботах, а самосовершенствоваться и развиваться;

— **стремление к созиданию.** Этот неугомонный моторчик побуждает изобретать, творить, организовывать и реализовывать. А также постепенно осваивать управление людьми, как основу реализации больших и сложных проектов. Стимулирующая мысль: «Чем больше востребовано то, что делаете, тем больше шансов стать великим»;

— **сила воли.** Наметили — и заставили себя довести дело до весомого результата. Трудности, неприятности — не раскисли, а собрали волю в кулак и преодолели. Придерживаете негативные проявления своего характера, не даете развиваться неприемлемым для общества личностным качествам. Более того, волевыми усилиями сможете также подчинять окружающих;

— **склонность к здоровому образу жизни.** Суть схвачена во фразе: «Врач лечит болезни, а здоровье надо добывать самому». Без этого забудьте об успешности. Пошатнувшееся здоровье, хронические недомогания только так расслаблят, разленят, разноют и сведут на нет все позитивные усилия. Становитесь уязвимыми и беззащитными. «В здоровом теле — здоровый дух» — четко помните. Или на наставление А. Шопенгауэра ориентируйтесь: «Здоровье до того перевешивает все остальные блага жизни, что поистине здоровый нищий счастливее больного короля».

Другая составляющая ориентира успешности — **представление о наиболее эффективных способах взаимодействия с окружающим миром.** По сути, во что внешне должны полноценно реализовываться рассмотренные личностные качества. Если образно, то это — «Талант быть человеком». Или, любопытное: «Есть только два способа прожить жизнь. Первый — жить так, как будто чудес нет. Второй — жить так, как будто чудеса во всем». Вот примерно те представления, которым очень желательно стремиться соответствовать. А если конкретнее, то:

— **во взаимоотношениях.** Заботитесь, чтобы внешность, образование, личностные достоинства и достижения вызывали у окружающих расположение и интерес. Доброжелательны, уважительны и заботливы, насколько возможно, со всеми. Придер-

живаетесь принципа: «Сделай, забудь и добро к тебе вернется». А еще точнее советуют многие бабушки: «Внучек, людям надо помогать, даже если сомневаешься в их честности. Пускай ты ошибешься, но это все равно лучше, чем пройти мимо чужой беды». И сюда же: «А зачем мне его спасибо? Человеком надо оставаться не ради чужого одобрения». Благодаря этому широкий круг знакомых и есть друзья, готовые поддержать в трудную минуту. Как результат, заметно уберегаете себя от конфликтов и скандалов, ввязываетесь в них крайне редко и только по основательным причинам;

— **в общении.** Непринужденны, прости и интересны. Как говорят: «Живи, не гордясь, не упадешь в грязь!» Не составляет труда с кем-либо познакомиться, компетентно поспорить, умело убедить или переубедить, отстоять свою позицию. Нетрудно извиняется, если не правы. Публичные выступления по ситуации — с удовольствием, уверенно, ярко и интересно;

— **в семье.** Интимные и семейные взаимоотношения благополучны. Дети растут в любви и активно развиваются. Родители не обделены почтением и заботой, отношения с другими родственниками благожелательны и взаимно поддерживающие. Обеспеченность не только перекрывает основные семейные и личностные потребности, но и позволяет пользоваться современными сервисами: платным образованием, медициной, путешествиями, санаторно-курортным лечением и др. Имеется достаточная финансовая подушка безопасности. Все члены семьи придерживаются здорового образа жизни. У каждого свое увлечение для души (хобби);

— **на работе, в бизнесе.** Они востребованные, престижные, достаточно доходные и позволяют самореа-

лизовываться, творить и развиваться. Имеются перспективы расширения бизнеса или карьерного роста. Личностные достижения весомы, заметны, одобряются и поощряются в коллективе. Отношения с коллегами, подчиненными, руководителями официальные и уважительно-деловые, пользуетесь авторитетом, обладаете или постепенно нарабатываете лидерские качества;

— для гражданской позиции. Не чураетесь пре-небрежительно и высокомерно, а принимаете участие в голосованиях, общественных мероприятиях и организациях, высказываете и отстаиваете конструктивные мнения, содействуя развитию коллектива, региона, страны;

— для самосовершенствования и саморазвития. Находите для этого курсы, учебные заведения или занимаетесь самообучением и самовоспитанием. Содержательно — это повышение квалификации и интеллектуального уровня, формирование позитивных личностных качеств и сдерживание негативных.

Что-то не нравится, не согласны — скорректируйте или дополните. Только не соблазняйтесь послаблениями, типа: «Да, кто же сможет такому соответствовать...» или чрезмерными амбициями: «Фи, как примитивно...» Не забывайте, что это обобщенное и идеализированное представление. Поэтому поводы для корректировки должны быть весомые. Мне думается, что один из них — Ваше видение успешного человека в современных условиях, исходящее из знаний и собственного опыта. Другой — изменения в представлениях общества об успешности. Держите руку на пульсе!

Оценивайте себя объективно! Сам процесс несложный: свои личностные показатели сравниваете с приведенными ориентирами — находите несоот-

ветствия — оцениваете — и делаете выводы для работы над собой. Однако субъективность так и прорывает. Особенно, коварна мыслишка-лазеечка: «Да, зачем мне это..., ну и что, если у меня характер такой..., у меня и без этого все хорошо..., подумаешь, что такова..., да, бросьте, напридумывали, не понятно что..., природное же у меня, от папы с мамой, зачем менять?» и т.п. Поддадитесь — сильно рискуете помахать ручкой успешной или еще более успешной жизни, а то и вообще остаться на ее обочине. Поэтому побольше, побольше заинтересованности и объективности:

— постарайтесь взглянуть на себя со стороны, глазами других и беспристрастно. Отрешитесь от каких-либо переживаний, сомнений и расхожих, обычательских мнений. Жестче оценивайте, не ищите оправданий для выявленных отклонений от ориентира. Учтите, при таком подходе, то что считаете достоинством, вполне может оказаться недостатком. Например, считаете себя уверенным, а люди воспринимают как самоуверенность, чрезмерные амбиции и хвастовство и т.п.;

— придерживайтесь позиции: не бывает так, чтобы в человеке все было распрекрасно или, наоборот, отвратительно. Поэтому объективность еще и в том, чтобы не переусердствовать либо в достоинствах, либо недостатках, а как можно точнее найти в них свое индивидуальное сочетание;

— учтывайте также, что по мере личностного самосовершенствования Ваша оценка последовательно будет улучшаться. Не происходит этого, значит, что-то не так оценили ранее и не доработали. Отслеживайте и исправляйте! Но как только добьетесь полного соответствия личностных качеств приведенному ориентиру — интерес к самооценке и работе над собой

пропадает. Вместо них приходит радостное ощущение напряженности жизни и удовлетворения результатами деятельности.

А теперь поупражняйтесь в самооценках! Предлагаю сделать это на крайних негативных и противоположных отклонениях от приведенного ориентира. Вникайте основательно и примеряйте на себя. А если хотите, то можно также на своих близких, друзьях, знакомых:

Завышенная самооценка. Вроде не по теме — почему тогда рассматриваем? Да, они с заниженной теснейшим образом взаимосвязаны. Говорят: «От любви до ненависти — один шаг». Примерно так и в нашей проблеме: зазнавались, возгордились — и вдруг по какой-то причине все рухнуло. Сразу же стыдобище, поникли и вот уже тут как тут фрустрация, депрессия, апатия и комплексы со своими цепкими ручонками. И, наоборот, стеснялись, унижались... но поставили начальником. Тотчас нагло рванули наружу спесь, хамство и барство. «Из грязи, да в князи», «корона выросла» или «разбогатели и обнаглели» — разве не про это?

Проведите необходимый для объективной самооценки анализ. Исходная причина завышенной — внутреннее ощущение в чем-то, пусть даже незначительного, превосходства над окружающими. Скажем, красивее, моднее, сильнее, обеспеченнее, на большей должности, влиятельные родители, обладание уникальной вещью, престижным автомобилем... — да, таких поводов может быть сколько угодно. Или делаете что-то успешнее других в учебе, спорте, искусстве, на производстве и т.п. Это состояние еще как позитивно! Все мы явно или втихую конкурируем. Закон природы — кто лучше, тот доминирует и успешнее выживает, а также самоутверждается. То есть наби-

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru