

Ильдар Мухамеджанов

**Уверенность и
уверенное поведение.
Самоучитель по внешней
и внутренней уверенности**



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 159.9
ББК 88
М92

Мухамеджанов И. Р.

Уверенность и уверенное поведение. Самоучитель по
внешней и внутренней уверенности / И. Р. Мухамеджанов —
Москва: ЛитРес: Самиздат, 2020. — 56 с.

ISBN 978-5-532-06735-6

Книга рассматривает уверенность на 3-х уровнях глубины: на уровне поведения, на уровне состояния и на уровне бытия. Это самоучитель, содержит теорию и практические упражнения для самостоятельной работы со своей уверенностью.

ISBN 978-5-532-06735-6

© Мухамеджанов И. Р., текст, 2018
© Omiko Trading LTD., оформление, 2020

Посвящается Александру Нефёдову с уважением и благодарностью

Когда человек остановился и не может двигаться дальше – дело не в знании. Дело в том, что он ищет уверенности там, где требуется мужество, и свободы там, где правильное не оставляет выбора (Берт Хеллингер)

Доброго времени суток, уважаемый читатель!

Меня зовут Ильдар Мухамеджанов, и я предлагаю Вам книгу про уверенность. В этой книге я постарался изложить теорию и практические рекомендации на тему уверенности и уверенного поведения. Эта книга, конечно же, не заменит жизни, но, возможно, поможет сделать её немного безопаснее и успешнее.

Когда-то я считал себя не сильно уверенным человеком, отсюда интерес к этой теме и желание поделиться опытом и знаниями. Проверено на собственном опыте¹ – уверенность можно натренировать. И если делать это осознанно, то натренировать её можно быстро.

Введение

Я буду рассматривать УВЕРЕННОСТЬ на двух уровнях глубины: Уверенность как составляющая часть личности.

Уверенность как инструмент достижения цели, а если точнее, как инструмент принятия решения.

Это разные, но взаимосвязанные подходы, возможно, один из них окажется для Вас понятным и удобным для применения.

Книга построена таким образом, что одно понятие – уверенность в себе – рассматривается постепенно всё детальнее и глубже. Поэтому целесообразно работать с книгой от начала до конца. И именно работать, а не просто читать, поскольку книга, кроме теории и примеров, содержит практические упражнения; для того, чтобы теоретические знания могли превратиться в Ваши практические умения.

Часть

I

. Уверенность как часть личности.

Однажды халиф Омар подошёл к группе весело играющих детей. Увидев самого халифа, они испугались и разбежались. Лишь один остался перед халифом. Это был будущий знаменитый бесстрашный полководец Абдаллах ибн Зубайр.

– Почему ты не убежал вместе со всеми? – спросил его Омар.

– Зачем мне бежать от тебя, благородный халиф? Ведь ты – не притеснитель, а я – не преступник. Тому, кто знает свою собственную сущность, всё равно: что приятие, что отказ, что прекрасное, что злое. Халифы Омар подивился мудрости мальчика и выделил его для себя среди прочих.

(Суфийская притча)

**УВЕРЕННОСТЬ ПИТАЕТСЯ ИЗ ТРЁХ ИСТОЧНИКОВ:
ЦЕЛЬ, САМООЦЕНКА, РЕСУРСЫ.**



Поясню, что я имею в виду под каждым из этих терминов.

ЦЕЛЬ.

Подробное описание того, чего я хочу достичь в результате своих действий или в результате общения с человеком или группой людей. Цель необязательно должна быть глобальной. Источником уверенности является осознание и понимание того, что я хочу прямо сейчас, в настоящий момент. Если же речь идёт о больших целях, то для меня наиболее простой подход к описанию цели – система SMART. Цель специфична (интересна для меня) – S (specific), измерима – M (measurable), достижима – A (attainable), значима – R (relevant) и определена по времени – T (time bound).

САМООЦЕНКА.

Термин очень непростой. Традиционно считается, что существуют 3 вида самооценки: завышенная, адекватная и заниженная. Красивые термины, безусловно. Только непонятно: завышенная, адекватная или заниженная по отношению к чему? Каковы критерии? С чем сравнивают? А самое главное, кого или что сравнивают? И ещё вопрос: кто сравнивает? И выясняется вот что – нет самооценки как таковой! Термин-обманка! Моя так называемая САМООЦЕНКА – это СУММА всех ВНЕШНИХ ОЦЕНОК, полученных мной в течение жизни. Оценок моего поведения, моей внешности, моих способностей... Хвалили меня чаще, чем ругали – самооценка адекватная. Вообще не ругали – завышенная. Вообще не хвалили – заниженная. Меня убедили, что я такой, я и верю до сих пор, и считаю чужое мнение своей самооценкой.

РЕСУРСЫ

Всё, что я могу использовать для достижения цели: внешность, одежда, деньги, связи, знания, умения и навыки, опыт, манера поведения, чистота и культура речи, уровень эрудиции и многое другое.

Поскольку уверенность имеет 3 источника, есть как минимум **3 варианта подхода к тому, какой из источников главный или основной.**

Причём все 3 варианта прекрасно работают в жизни.

Подход №1: главное – ресурсы. Например, мальчика обижают в школе хулиганы, он идёт в тренажёрный зал или секцию самообороны, набирает физических ресурсов, становится большим и сильным. Постепенно вместе с увеличением ресурсов повышается самооценка, а потом и цели новые появляются. Так из тренажёрного зала можно и в губернаторы попасть.) Из особенностей этого подхода нужно отметить, что он довольно медленный.

Подход №2: главное – самооценка. Ценю себя низко, начинаю заниматься саморазвитием, осознавать свои слабые и сильные стороны. Уверенность растёт, появляются более крупные цели. Психологический подход. Медленный, постепенный. В принципе, всю жизнь. Но при этом, если практиковать осознанное отношение к себе как к личности, то изменяться можно мгновенно. Я в этой книге предложу эффективный способ работы с самооценкой. Чуть ниже.

Подход №3: главное – цель. Чётко поставь цель – всё остальное подтянется – и самооценка повысится, и ресурсы найдутся. Самый быстрый подход. Самый эффективный, поскольку человек всегда (бессознательно, конечно) старается экономить силы и действовать не на пределе своих возможностей. Поэтому ресурсов ВСЕГДА больше, чем кажется. Приведу в качестве примера притчу.

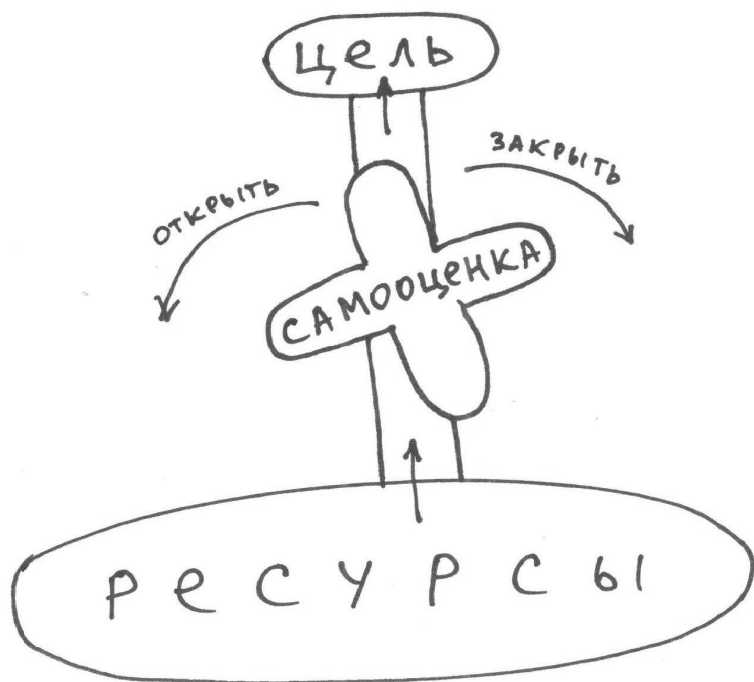
Идут по пустыне старик и молодая женщина – его дочь, с младенцем на руках. Жарко, еды и воды нет, сил мало. И вдруг за барханом – караван. Идёт в ту же сторону. Караванщики соглашались взять их с собой, на привале накормить и напоить, только нет места на верблюдах, надо идти пешком. И вот старик с дочкой идут. Но выясняется, что караван идёт быстрее, чем шли старик и его дочь. И через какое-то время старик садится на песок и говорит дочери:

Ты иди с караваном, а я не могу идти дальше, останусь и умру здесь.

Хорошо, папа, – говорит дочка, делает несколько десятков шагов с караваном, а потом подбегает к старику, кладёт на песок младенца и убегает с караваном.

Через 2 минуты старик догнал караван...

Как видите, стоило цели измениться, старик пересмотрел своё отношение к ресурсам. То есть его самооценка очень быстро изменилась. Самооценка в этой триаде (цель-самооценка-ресурсы) вообще самое сомнительное (подвижное, нестабильное) звено. Поэтому я поменяю структуру уверенности на вот такую:



Я считаю, что нет большого смысла выбирать что-то одно, когда можно развиваться комплексно. И цели ставить более конкретно, и

ресурсы наращивать, и самооценку повышать. Тем более что все три источника связаны напрямую, и если меняется один, меняются и все остальные.

Тем не менее, я буду продвигать идею, что цель всё-таки важнее всего. Цель первична. Если держать цель, проще сохранять уверенность.

Пример. Я еду на автомобиле, еду спокойно, у меня цель – добраться до места к сроку, и времени у меня с запасом. И тут меня подрезает кто-то. Я начинаю гнаться за ним, чтоб объяснить ему, что он не прав. Потом вспоминаю, что цель моя – доехать до места, а не научить каждого хама на дороге вести себя вежливо. Я сбавляю скорость и еду как прежде, а процесс обучения хама доверяю кому-то другому.

В этом подходе есть важное правило: **ВСЕ ЦЕЛИ МОИ**. Поясню, что имеется в виду. Хорошо, если я сам поставил цель. Тут всё ясно: я её поставил, она моя. Но часто бывает так, что цель ставит кто-то другой – начальник, заказчик... И если цель эта мне не нравится, если я её не принимаю как свою, я буду сопротивляться ей, при этом чувствовать себя неуверенно и делать дело плохо, не на 100%.

Поэтому для сохранения уверенности я либо откажусь делать то, в чём не вижу смысла, либо найду в этой цели то, что интересно лично мне. Не нравится работа – найди, в чём её плюсы, или ищи другую работу. Иначе об уверенности речи не будет. Именно поэтому первое, что важно сделать для приобретения и сохранения уверенности – четко осознать свои цели. Для меня удобной рабочей схемой для того, чтоб разобраться в своих целях, является вот такая:



Начну пояснения снизу вверх.

Уровень окружения. Я описываю свою цель как можно конкретнее. Например, цель – продавать машины. Какие конкретно? В каких объёмах? Где? Кому? Данный уровень осознания цели называется уровень окружения, а не уровень описания потому, что кроме описания цели я закладываю экологию цели – чтоб окружающие меня люди и другие участники окружающего мира не пострадали от моей цели.

Уровень действий. Что я сделаю, чтоб получить то, что хочу. Конкретные действия в конкретные сроки.

Уровень возможностей. Что я могу, какие у меня ресурсы, чтоб совершить все эти действия и получить то, что я хочу.

Уровень ценностей. Чего я не могу, чтоб получить то, к чему стремлюсь, каковы мои нравственные ограничения. Например, не могу пытаться или обманывать ради продажи машин. Здесь важно различать НЕ МОГУ – то есть это мой нравственный принцип, через который я не готов перешагнуть; и НЕ УМЕЮ – то есть не научился. Потому что НЕ МОГУ – это совсем не могу, это ограничение, а НЕ УМЕЮ – это пока не могу, но могу научиться и сделать это своим ресурсом (перевести на уровень возможностей)!

Уровень идентичности. Кто я буду, когда добьюсь цели? Просто автопродавец, владелец бизнеса или успешный человек? Кем я себя буду считать?

И наконец, **уровень миссии.** Зачем мне достигать эту цель? Для меня это самый главный вопрос. Если я не нашёл на него ни одного приемлемого ответа – цель не моя, я не буду этого делать.

Небольшая практика.

Вспомните те ситуации, когда Вы чувствовали или чувствуете себя не очень уверенно. И постарайтесь проанализировать и понять, каковы Ваши цели в этих ситуациях, насколько они Ваши.

Ситуация

Мои реальные цели

Когда цели ясны, хорошо бы научиться управлять собственной самооценкой, и вообще поменять свою зависимость от внешних оценок на собственную оценку своих действий или бездействий. Посмотрите ещё раз на схему: