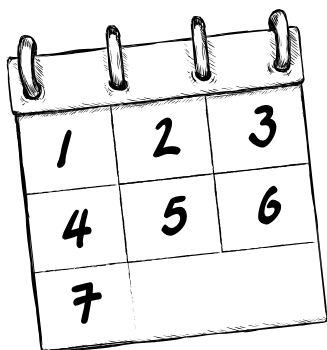




Патрик
Форсит



СТАНЬ УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ

за 7 дней



Москва
2017

УДК 159.9
ББК 88.52
Ф79

Patrick Forsyth
Outstanding Confidence in a Week:
Teach Yourself

Copyright © Patrick Forsyth 2014

Форсит, Патрик.

Ф79 Стань уверенным в себе за 7 дней : [перевод с английского] / Патрик Форсит. — Москва : Издательство «Э», 2017. — 128 с. — (Саморазвитие. Результат за семь дней).

ISBN 978-5-699-94108-7

Именно уверенность в себя во многом определяет личный успех человека. Удастся ли вам настоять на своем, не боитесь ли заявить о своих интересах, ощущаете ли себя экспертом в профессиональной области — все это кирпичики, из которых складывается удовлетворенность собственной жизнью. Книга Патрика Форсита — не что иное, как тренинг по развитию уверенности. Подобно всем остальным книгам серии «Результат за 7 дней» она отличается лаконичностью, конкретностью и наличием набора упражнений для отработки полезных навыков на практике.

**УДК 159.9
ББК 88.52**

ISBN 978-5-699-94108-7

© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

Содержание

Вступление	7
Воскресенье:	
Изучаем механизмы уверенности в себе	10
Понедельник:	
Проводим откровенный самоанализ	22
Вторник:	
Оптимизируем рабочую среду	34
Среда:	
Повышаем уверенность	52
Четверг:	
Работаем над внешним обликом	66
Пятница:	
Тренируем навыки общения	82
Суббота:	
Овладеваем знаниями и навыками	100
Выживание в трудные времена	121
Ответы	125

Вступление

***Вы не представляете,
насколько плохого мнения я о себе —
и насколько я этого не заслуживаю.***

У. С. Гилберт

Существует старинная поговорка, основанная на отрезвляющей мысли: «Если думаешь, что сможешь, значит, сможешь. Если думаешь, что не сможешь, значит, ты прав». Успех от неудачи очень часто отделяет всего лишь уровень уверенности, с какой человек приступает к выполнению задачи. Секрет в том, чтобы обеспечить себе необходимый уровень.

Страх, сомнения, ощущение неопределенности — всем нам знакомы эти чувства. Всегда находится тысяча и одна причина, по которой то или иное дело кажется невероятно сложным. Психологи говорят, что значительная часть внутреннего диалога инстинктивно носит негативный характер. Столкнувшись с новой задачей, мы сразу же думаем о трудностях. И слишком часто приходим к выводу, что нас ждет неудача, а попытки справиться с ней не доставят никакой радости. Весь внутренний диалог начинается с фразы: «Я не смогу».

Поверьте, если вы чувствуете что-то подобное, вы не одиноки. Вы совершенно нормальны.

Мне нужно было написать новую книгу — ту, что вы держите в руках. До этого я написал немало книг, но каждая становилась для меня вызовом. Это серьезная работа. Необходимо использовать множество слов, найти для этого время, и я совершенно не уверен, что смогу... Поверьте, идти таким путем очень просто — даже слишком просто.

Но в действительности я был абсолютно уверен, что смогу справиться с этой задачей, выполню свою работу хорошо

и закончу в срок. И поскольку я думал об этой книге, а следовательно, об уверенности, то оценил ситуацию и быстро понял — если я и обладаю уверенностью, то лишь потому, что сам поставил перед собой такую задачу. Другими словами, приятно, что человек *может* ощутить уверенность, даже если ему предстоит непростая задача.

Конечно, из любого правила есть исключения. Как бы я ни старался, мне не удастся жонглировать горящими факелами, не оставив прожженных дыр в ковре. Думаю, я скорее всего устрою настоящий пожар, и никакая уверенность не поможет мне обойтись без такого бедствия (разве что продолжительная тренировка и постоянная практика).

И тут мы подходим к важному первому уроку.

Авраам Линкольн однажды сказал: человек достигает такого уровня счастья, какого *решает* достичь. Так он косвенным образом намекнул, что человек должен трудиться ради собственного счастья. Обретение определенной уверенности — уверенности такого уровня, который действительно помогает достичь чего-либо, одновременно снимая страхи и дискомфорт, — это практически то же самое. Если вы чувствуете, что вам недостает уверенности — в целом или для решения конкретной задачи (например, проведения презентации), то будьте уверены: вы вполне в состоянии ее обрести.

Выбор

У вас есть выбор. Вы можете самоустраниться: действуйте на том уровне уверенности в себе, какой навязывают вам обстоятельства. Смиритесь с тем, что человеческая природа, конкурентная среда на работе и другие внешние влияния обычно негативно воздействуют на уверенность в себе и снижают ее уровень. Но можно занять активную позицию и принять решение — достичь полезного уровня уверенности, несмотря на все противодействия внешнего

мира. Это элементарно. Особенно если принять во внимание, что действия, необходимые для такого решения, вполне однозначны.

Выберите правильный путь, начните действовать, и вы *сможете* повысить уверенность. В особенности — уверенность на работе, на чем мы в этой книге и сосредоточимся. Моя книга поможет в этом. В ней вы найдете *практические* подходы, новый образ мышления и образ действий, а также множество очень полезных приемов, которые помогут вам обрести уверенность без особого труда.

Пожалуй, первое, что вы должны сделать — это принять простое, но твердое решение установить контроль над собственной жизнью, активно трудиться над повышением общей уверенности в себе и уверенности по поводу конкретных задач, которые вы захотите или должны будете решить. Повысившаяся уверенность позволит вам не только делать больше и справляться со своей работой лучше. Уверенность может изменить и улучшить ваш образ, делает вас более компетентным и профессиональным, что очень важно в конкурентной среде на работе. И это позитивно повлияет и на вашу работу, и на вашу карьеру.

Договорились? Решение принято. А теперь давайте посмотрим, как вы сможете претворить это решение в жизнь. Если вы хотите, или если вам это нужно — подстегнуть свою уверенность, то последующие семь глав моей книги обязательно помогут вам сделать это. Мыслите позитивно, переверните страницу и начинайте читать.

Патрик Форсайт

ВОСКРЕСЕНИЕ

Изучаем
механизмы
уверенности
в себе

Словарь дает нам такое определение: «Уверенность — это ощущение убежденности или определенности, ощущение собственной силы; смелость». Все мы считаем уверенностью ощущение собственной способности что-либо сделать. И это ощущение вовсе необязательно связано с совершенством. Скажем, вам нужно провести презентацию. Вы знаете, что вас нельзя назвать лучшим оратором мира. Но знаете также и то, что в состоянии проделать хорошую, достойную работу, которая будет вполне отвечать требованиям момента.

Уверенность — это не просто чувство. Это нечто такое, что активно работает, помогая добиваться цели.

Уверенность не исключает необходимости учебы, подготовки и иной работы, но она весьма существенно повышает вероятность успеха. Более того, ощущение уверенности может придать уверенность внешнюю.

Вы будете выглядеть профессионалом, специалистом — словом, как надо. И это тоже способствует успеху.

Иногда одного лишь уверенного вида достаточно, чтобы слушатели сочли вашу презентацию успешной — еще до того, как вы откроете рот.

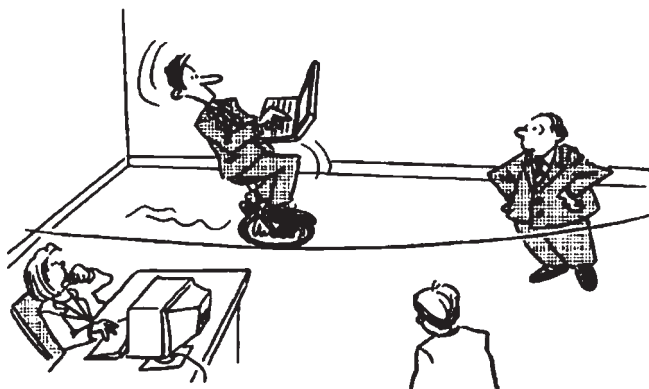
Некоторые люди впадают в отчаяние, полагая, что уверенность является качеством врожденным и развить ее невозможно. Да, действительно, люди могут иметь естественную склонность к уверенности — отчасти врожденную, отчасти приобретенную в силу воспитания и образования. Но несомненно, что естественная склонность является всего лишь одним из целого ряда факторов.

Главная идея моей книги заключается в том, что уровень уверенности человека *не* является чем-то определенным раз и навсегда. Подумайте об этом. Почти наверняка вы сможете вспомнить нечто такое, к чему вы приступали со слабой уверенностью в своих силах, а то и вовсе неуверенно. Но впоследствии вы стали более позитивно относиться к этому действию, не раз повторили его — и выстояли.

Конечно, могут быть такие вещи, любить которые мы никогда не научимся. Но несмотря ни на что, мы в состоянии справиться с ними вполне хладнокровно, возможно, после экспериментов, анализа, тренировки или практики — или с помощью всего вышеперечисленного. Но чего бы мы ни боялись, мы способны сделать это с меньшим страхом, если примем решение изменить свои чувства и начнем работать над этой переменной в себе.

Итак, нам необходимо получить полное представление об уверенности с помощью этой книги. Уверенность — это не панацея. Никакая уверенность не даст вам необходимой информации или навыка, отсутствие которых не позволит вам ничего сделать. Тем не менее, есть вещи, которые вам вполне по силам, но отсутствие уверенности снижает качество вашей работы или, что еще хуже, вообще приводит к неудаче. Более того, отсутствие уверенности может заставить вас уклоняться от того, избегать чего не следует. И ваше поведение может стать поводом для сурового осуждения.

Прекрасным примером этого являются презентации, о которых мы говорили раньше. Презентации — это серьезное испытание для тех, кто не обладает уверенностью, необходимой для публичных выступлений. Такие люди всеми силами пытаются избежать проведения презентаций и отказываются от должности,



ВОСКРЕСЕНЬЕ

ПОНЕДЕЛЬНИК

ВТОРНИК

СРЕДА

ЧЕТВЕРГ

ПЯТНИЦА

СУББОТА

на которой подобные мероприятия неизбежны. Но такие задачи являются неотъемлемой частью на многих работах. Уклоняться от презентаций бывает опасно. Я прекрасно помню управляющего директора одной компании, в которой я проводил тренинг по проведению презентаций. В начале нашего семинара он заявил участникам: «Никто из вас не получит повышения, пока не проведет успешной презентации». Справедливо, но подобное высказывание никак не способствовало повышению уверенности участников.

Давайте обсудим один пример, свидетелем которого я стал на конференции. Этот пример показывает, какое серьезное влияние уверенность оказывает на ход событий.

Один из ораторов сидел на сцене рядом с председателем. Его представили, и он поднялся, чтобы начать свое выступление. Начал он совсем традиционно. «Леди и джентльмены, — сказал он, — я знаю, что времени у нас немного, но за тот час, который мне выделили, я смогу...». Сидевший рядом председатель пришел в ужас. Он закатал рукав и указал на часы. Оратор мельком взглянул на него, возвел глаза к нему и продолжал: «Да, да, конечно, извините, за те полчаса, что мне отведены...»

Сказав это, он сделал паузу, поднял свои бумаги, разделил пачку листов пополам и бросил половину себе за спину, тем самым продемонстрировав, что готов сократить свое выступление. Листы разлетелись во все стороны, а оратор продолжал говорить — и все