

Содержание

Вступление	9
Знакомьтесь: уверенность	11
Эпистемологическая уверенность	11
Социальная уверенность	12
Уверенность в себе	12
Интуитивная уверенность	13
План обучения уверенности	14

ЧАСТЬ I. ЧТО ТАКОЕ УВЕРЕННОСТЬ?

Глава 1. Уверенность в принятии решений	21
Для чего вам нужна уверенность?	23
Набор правил для обретения уверенности	26
Неприглядная сторона отсутствия уверенности	30
Роль автономии в уверенности	36
Манифестация / эффект плацебо	45
Глава 2. Наследственность и привычки	49
Ожидания и уверенность	52
Обратная сторона ожиданий	55
Сила ожиданий	56
Нейропластичность	59

Синдром самозванца	63
Наследственность	65
Важность регулярной практики	67
Глава 3. Ошибки мышления	71
Негативный фильтр	71
Пиррово мышление	74
Когнитивные искажения	77
Эвристика	84
Чрезмерная самоуверенность	88
Глава 4. Страх	99
Страх неудачи	102
Страх дискомфорта	104
Неприятие потерь	105
 ЧАСТЬ II. ЧТО ДАЛЬШЕ?	
Глава 5. Черты и типы личности	111
Достичь успеха или избежать неудачи: NACH и NAF	114
Внутренняя и внешняя уверенность	116
Невербальная уверенность, или язык тела	120
«Притворяйся, пока не получится», так?	122
Глава 6. Выбор жизненных попутчиков	131
Воодушевляющая уверенность	132
Воодушевление передается другим	135
Деструктивное воодушевление — манипулирование	136

СОДЕРЖАНИЕ

Внутренний нарратив	138
Нытики и скептики	140
Пессимизм	142
Как быть с чужими мнениями и критикой	143
Агрессия	145
Путешествуйте в одиночку	149
Свидания, алкоголь и уверенность	153
Депривация	156
Глава 7. Визуализация → Актуализация	159
Теория перевернутой U	160
Публичное выступление: мои лайфхаки	166
Коммуникация	169
Смело высказывайтесь	171
Код уверенности	172
Худший сценарий развития событий	173
Уверенность и тревожность: эффект прожектора	176
Деклинизм	179
Эффект свидетеля	181
Глава 8. Диета для обретения уверенности:	
ценности и модели поведения	185
Диета для обретения уверенности	185
Кто вы? Уверенность быть собой	188
Ценности и самовосприятие:	
ставьте собственные цели	190
Ценности и принятие решений	205

КАК БЫТЬ УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ

Ценности и модели поведения	208
Комплексы и уверенность	210
Баланс «уверенность – смирение»	214
Достижения	217
Заключение	219
Прошлое	219
Настоящее	220
Неизвестность	223
Благодарности	225
Список источников	227
Алфавитный указатель	233

Вступление

Дорогие мои читатели, спасибо, что выбрали эту книгу или загрузили ее аудиоверсию. Я не знаю, где вы сейчас находитесь — в аэропорту, в книжном магазине или у себя на кухне. Могу предположить, что вас одолевают сомнения относительно того, принесет ли вам пользу книга об уверенности и нужна ли она вам вообще. Что ж, это нормально. Возможно, вы думаете о том, захватит ли вас эта книга, моя книга, или же переключит на полку к другим, тем, которые вы начали читать и оставили на потом. Могу лишь сказать пока, что здесь коротко и ясно изложены мои мысли по теме уверенности. Надеюсь, они увлекут вас не меньше, чем меня.

Человек, который любит гулять, пойдет дальше, чем тот, кто следует в конкретный пункт назначения. Я говорю это по той простой причине, что уверенность — это не только конечная цель, но и критически важная составляющая путешествия, влияющая на направление вашего нынешнего пути. Незначительное изменение направления движения может привести в совершенно иной конечный пункт. Я собрал и проанализировал множество идей и точек зрения, результатов исследований по обширной теме уверенности и пришел к выводу, что наибольшее значение уверенность имеет в трех жизненных сферах, таких как **карьера, отношения и удовлетворенность жизнью**. А пока я прошу вас поразмышлять о последствиях *отсутствия* (а не *обретения*) уверенности в этих областях вашей жизни в обозримом будущем. Какими они вам представляются?

В этой книге есть масса вещей, о которых я не знал, пока не занялся ее написанием и соответствующей познавательной-исследовательской деятельностью. В процессе работы я сделал для себя немало открытий, которые, думаю, будут полезны всем, кто найдет время послушать или прочесть о них.

КАК БЫТЬ УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ

Так что решайте, переворачивать вам следующую страницу, чтобы отправиться в путешествие, которое совершил я, либо оставить мой труд на полке, дома или в книжном магазине. Лично мне немного досадно, что столько людей проживают жизнь, не исследуя свой внутренний потенциал, не используют имеющиеся у них возможности и каждый день боятся вещей, которых не следует опасаться.

Вы всего в 240 страницах от того, чтобы узнать, кто вы на самом деле, чего можете достичь и что вам отныне следует делать. Я рад, что вы читаете эту книгу, и уверен, что благодаря ей вы станете лучшей версией себя.

Готовы? Тогда начнем.

Джеймс

Знакомьтесь: уверенность

Я пишу книги уже несколько лет и не раз давал толкования и определения слов и терминов. Однако со словом «уверенность» не все так просто, потому что оно имеет много разных значений. Я постараюсь не только их прояснить, но и помочь вам по-настоящему понять, что такое уверенность, зачем она нам нужна и как может изменить нашу жизнь. Подумайте, с чем у вас ассоциируется уверенность. С радостью или с грустью? С открытым или с ограниченным умом? С полноценной жизнью или с прозябанием? С беспокойством или с радостным волнением? Со страхом или со смелостью? С наполовину пустым стаканом или наполовину полным? Прежде чем мы углубимся во все эти вопросы, давайте разберем некоторые формы уверенности, присутствующие окружающим нас людям.

Эпистемологическая уверенность

Слово «эпистемологическая» означает «относящаяся к знаниям». Проще говоря, это степень определенности в той или иной ситуации. К примеру, вы можете сказать своим друзьям: «99 процентов из 100, что я буду свободен в эти выходные». Или заявить: «Я гарантирую, что этот путь короче». Однако такая уверенность не всегда ясна или рациональна. С одной стороны, водители чувствуют себя за рулем абсолютно уверенно. Эта уверенность обусловлена хорошо развитыми и закрепленными навыками вождения. С другой стороны, как ни парадоксально, те же люди, которые считают, что хорошо водят автомобиль, страдают от синдрома самозванца всякий раз, когда их повышают по службе или назначают на ответственную должность. Итак, если данный тип уверенности связан с личной убежденностью в собственной компетенции, так ли он надежен? Вероятно, в некоторых ситуациях, когда вы являетесь единственным специалистом в какой-то области. Но во многих случаях уверенность подобного рода (или ее отсутствие) — дело субъективное и, на мой взгляд, подлежит сомнению.

Социальная уверенность

Это то, как вы обычно ведете себя при общении и знакомстве с людьми, как держитесь, как и что говорите. Социальная уверенность требует определенного уровня смелости и может включать в себя элемент притворства (что не всегда плохо). Многим, возможно, придется выработать решимость быть собой, презентовать себя и выражать свои мысли и чувства в социальном окружении, потому что среди нас есть люди, которые постоянно боятся оплошать. Это происходит не только в группах в социальных сетях, но и в публичном пространстве вроде тренажерного зала. Страх возникает из-за беспокойства по поводу того, что вы что-то не так делаете или не принадлежите к данной среде. Люди боятся быть воспринятыми негативно, а потому, думаю, в большинстве своем предпочитают промолчать, чтобы избежать возможной критики.

Уверенность в себе

Думаю, не будет бахвальством сказать, что я особенный.

МУХАММЕД АЛИ

Уверенность в себе — это знание, что вы способны справиться с поставленной задачей, состояние, когда вы уверены в своих силах, обычно в конкретной ситуации или среде. Уверенность считается желательной, а иногда и обязательной чертой характера, особенно в спорте. Как сказал Генри Форд, «когда вы думаете, что что-то можете, и когда думаете, что чего-то не можете, вы в обоих случаях правы». Готовитесь ли вы к бою, как Мухаммед Али, или к собеседованию при приеме на работу, или к важному разговору, ваша мысленная установка на результат во многом его определяет. Иногда уверенность в себе граничит с самоуверенностью, которая меньше приветствуется в спорте и других жизненных сферах, поэтому мы исследуем разницу между этими двумя качествами и поговорим о том, как вырабатывать более полезное из них — уверенность в себе.

Глава 1

Уверенность в принятии решений

*Будьте собой и говорите, что чувствуете,
потому что тот, кто возражает, не имеет значения,
а люди, имеющие значение, не возражают.*

БЕРНАРД БАРУХ, АМЕРИКАНСКИЙ ФИНАНСИСТ
И ПОЛИТИЧЕСКИЙ СОВЕТНИК

Кто мы, как действуем, что для нас важно, а что нет. Это все крошечные решения, и мы принимаем их сотни, а может, и тысячи ежедневно. Они как раз и определяют то, что мы из себя представляем. Я думаю, что уверенность играет неоценимую роль в этом процессе. Что мы решаем делать, когда нам предоставляются благоприятные возможности для решения важных проблем? Хватаемся за них или молча смотрим, как они ускользают? Боремся за что-то или стоим на месте, не зная, с чего начать? В любом случае мы делаем выбор. Помните, что ничего не предпринимать — это тоже решение. Как я люблю говорить, «отсутствие реакции — это тоже реакция». Не сказать кому-то, что вы чувствуете, или не выразить свое мнение начальству — это поступок. Поэтому с технической точки зрения бездействие — это тоже действие. Но не будем вдаваться в философские дебри, так как книга не об этом, и продолжим заниматься практической работой.

Иногда нам необходимо принять решение, чтобы оказаться в ситуации, где мы сначала что-то решаем, а уж потом у нас появляется

уверенность. На ум приходит фильм «Всегда говори “ДА”» с Джимом Керри в главной роли. У Карла Аллена, которого играет Джим Керри, весьма депрессивное отношение к жизни, поэтому друг уговаривает его сходить на семинар мотивационного оратора. Там его убеждают заключить соглашение, по которому он должен отвечать «да» на любое предложение.

Это никоим образом не совет, а просто пример цепочки «решение — уверенность». Личность каждого из нас во многом определяется нашими делами и поступками, но они также могут обуславливать то, кем мы являемся (или, что еще лучше, кем мы становимся). Я слышал, как коучи говорят: «Учить — значит учиться дважды». Проведя небольшое исследование, я узнал, что эта фраза принадлежит французскому писателю Жозефу Жуберу. Когда меня впервые попросили преподавать джиу-джитсу, я, не особенно задумываясь, согласился. В итоге пришлось заново изучать и отрабатывать все приемы, прежде чем обучать им других; страх оплошать и сделать что-то не так оказался отличной мотивационной составляющей. Конечно, не всегда стоит сначала говорить «да», а потом разбираться в нюансах. Но во многих случаях это один из самых быстрых способов усовершенствовать свои навыки в какой-то области. Соберитесь с силами и возьмитесь за работу, на которую прежде поглядывали с опаской.

Подозреваю, что некоторые задачи слишком масштабные и трудные, чтобы просто сказать «да». Давайте представим, что вы вырабатываете уверенность тренироваться в спортзале. Вместо того чтобы соглашаться со всем, что вам говорят, можете постепенно привыкать к нагрузке и поэтапно увеличивать ее. Даже если вы решите начать всего с четырех подходов одного упражнения, то со временем можете почувствовать себя достаточно уверенными, чтобы выполнить восемь подходов двух упражнений... и так далее. Поэтому не нужно говорить «да» всем сложным задачам — наберитесь смелости сделать хоть что-нибудь.