

Побороть страх общения и неуверенность в себе

Хотя мы с детства контактируем со своим социальным окружением, для многих людей именно общение с другими является источником проблем. Даже если не принимать во внимание тяжелые случаи, требующие лечения (например, социальные фобии, когда человек вообще не может выходить из дома, боится любых социальных контактов) у многих людей существуют определенные трудности в сфере социального взаимодействия:

Одним никак не удастся отстоять свои интересы, даже когда они совершенно правы.

Другие не могут выражать свои чувства так, чтобы их мог понять партнер. Со временем они озлобляются, замыкаются в себе, становятся «человеком в футляре» и обижаются на весь мир.

Третьи вообще не могут установить контакт с человеком, с которым хотели бы познакомиться. Они ни не в состоянии построить социальные отношения. Их как будто что-то держит, не дает сделать шаг навстречу другому.

Некоторые чересчур тактичны, боятся возразить или обидеть, сказать «нет» в ответ на чью-либо просьбу или требование. В результате они оказываются в положении гужевого ослика, на которых все «возят воду».

Многие чересчур скромны, очень боятся «оценивающих взглядов» и «разговоров за спиной». Они вовсе не против [стать лидером](#) и тайне мечтают об этом, однако в реальной жизни продолжают оставаться «серой мышкой». Так им легче и спокойнее. Парадокс в том, что такое поведение ничуть не спасает их от косых взглядов и кривотолков. Тем, кто старается быть скромными и незаметными, «перемывают косточки» ничуть не меньше, чем ярко выраженным лидерам. А порой и намного больше. Это потому, что первые (в отличие от вторых) часто не умеют постоять за себя. Они как будто бы носят футболку с надписью: «Я серый и незаметный, не бейте меня». А такой жизненный девиз как раз и порождает у многих людей желание «стукнуть», утвердиться за счет «скромняги». Таких людей-«хищников» встречается в жизни предостаточно. Поэтому очень ошибаются те люди, которые считают, что чем скромнее они себя ведут, тем меньше негативных оценок и «косых» взглядов они получают.

Неуверенность и страх общения порой происходят от неумения понимать людей. Человек как бы не слышит окружающих, не понимает их эмоций, оттенков речи — а это то же самое, что беседовать с каменной стеной. Из-за постоянных неудач в общении накапливается отрицательный эмоциональный заряд — обида, горечь, страх, отчаяние. Нерешенные проблемы и конфликты оседают в подсознании, вызывают подавленное состояние и создают постоянный негативный жизненный фон.

Порой весь образ нашей жизни с самого рождения направлен на воспитание неуверенности. Семья, детский садик, школа... Увы, нередко взрослые спешат пораньше поломать ребенка как личность, требуя в первую очередь *подчинения*, а уже потом — всего остального. В этом заинтересованы и власть предержащие. Обратите внимание на современные СМИ: тенденции в подборке новостей весьма красноречивы. Они способствуют культивированию нашей неуверенности в себе и в завтрашнем дне. Они формируют чувство незащищенности, зависимости от очередного царя-батюшки, который позаботится о нас, решит все наши проблемы и невзгоды. Запуганными, неуверенными людьми всегда проще управлять. Но выгодно ли это нам?

Если вы с чистым сердцем можете сказать, что у вас вообще нет таких проблем, то вы действительно совершенный человек. Поздравляем вас. Однако такие совершенные люди встречаются редко. Большинство имеет те или иные трудности в общении. Кто-то боится знакомиться с лицами противоположного пола, кто-то — выступать публично...

Если вы до сих пор не закрыли эту веб-страницу и продолжаете читать данный текст, то мы полагаем, что вы относитесь к тем людям, у которых все же есть определенные проблемы в общении. Мы хотим помочь вам найти их решение.

Как можно побороть страх общения и неуверенность? Начнем с вещей простых и элементарных. Их преимущество заключается в том, что для их освоения вам не потребуется посторонняя помощь. Вам не нужно обращаться к квалифицированному психологу или психотерапевту. Вы их можете практиковать самостоятельно.

Однако вы не сможете улучшить свою социальную компетентность, если просто будете читать данный текст. Нельзя научиться плавать, не прыгнув в воду. Нельзя [научиться общаться](#) и отстаивать свое мнение, не отстаивая его. Спокойствие и отсутствие неуверенности зависят от опыта общения в разных ситуациях. Чем больше опыта — тем меньше неуверенности. Поэтому мы предлагаем вам ряд упражнений для тренировки. Мы считаем, что настоящих изменений вы сможете добиться только тогда, когда попробуете что-то новое, станете экспериментировать со своим поведением, даже если это будет приводить к каким-то ошибкам. Помните: изменения не произойдут за один день. Необходимо пройти несколько этапов.

Чтобы научиться чувствовать себя более свободно в общении, нужно быть сосредоточенным на самом процессе общения, а не на своих внутренних реакциях и страхе неудачи. Существует интересный парадокс: вы начнете производить хорошее впечатление на людей только тогда, когда перестанете на этом концентрироваться. Вспомните, как общаются маленькие дети — легко и непосредственно, не думая о том, что о них подумают другие.

Страхи и комплексы есть у всех, но не все делают из них предмет поклонения. Чтобы избавиться от неуверенности, нужно научиться быть сосредоточенным на самом процессе общения, а не на своих внутренних страхах. Ведь в любом важном разговоре очень важно увидеть реакцию собеседника и по словам, жестам, мимике или интонации понять его, узнать, что именно он имеет в виду. И уже в зависимости от этого подыскивать убедительные аргументы и эффективно корректировать собственное поведение. А когда вы смотрите вглубь себя — на то, что сжигает вас изнутри — вы, соответственно, не видите своего собеседника. Отсюда — неудачи в общении.

Дело в том, что внешнее общение и внутренний диалог с самим собой — это два разных психологических процесса. Их нельзя решать одновременно, только последовательно. Если в процессе общения человек пытается смешивать их (одновременно наблюдать то, что происходит вовне и внутри его), то его мозг «зависает» как операционная система Windows. Из-за этого начинаются всякие проблемы: физиологические (пересохшее горло, выступивший пот на лбу, заикание) и психологические (от не знания того, «что сказать» в ответственный момент до невозможности отстаивать свои интересы). Поэтому, когда вы общаетесь, вы должны быть сконцентрированы на своем собеседнике и его поведении, а не на своих мыслях и ощущениях в глубине души. Сделайте это.

Существует еще одно странное правило, многократно проверенное на практике. Путь к успеху — это единственный вид деятельности, в котором **ВЫ НИКОМУ НИЧЕГО НЕ ДОЛЖНЫ!!!** Живите в первую очередь по своим моральным законам, а не в соответствии с оценками и требованиями окружающих. Парадокс в том, что те люди, которые действительно могут оценить вас по достоинству, вряд ли станут вас оценивать. А если кто-то «косо» смотрит или обсуждает вас за вашей спиной, то это явно не тот человек, к чьему мнению стоит прислушиваться.

«Кто понимает, не оценивает; а кто оценивает — не понимает», — старая китайская мудрость.

Только на этой основе можно побороть неуверенность и страх, открыть в себе новые возможности жизни: внутреннюю свободу, успех, радость, понимание окружающих, лидерство... Если вы это поймете и примете, то сможете найти в себе силы на равных общаться с самыми разными людьми и отстаивать свою точку зрения.

Теперь подумайте над тем, чего вы опасаетесь, что служит причиной вашего страха? Вспомните самые неприятные ситуации в общении, которые происходили с вами. Или представьте себе самое ужасное, что может случиться при ваших контактах с окружающими. Например, вокруг собралась толпа людей, все тычет в вас пальцем, смеются над вашими ошибками в словах и предложениях, плюют в вас, забрасывают тухлыми яйцами, подвешивают вас за ноги и сжигают на костре — только за то, что вы «не так» себя ведете и «не то» говорите. И вы превращаетесь в кучку пепла. После этого урну с пеплом можете мысленно поставить куда хотите. А потом представьте, как вы возрождаетесь из пепла, словно Птица Феникс. И начинаете снова жить. И так всегда: вас сжигают, а вы снова и снова возрождаетесь. Вас расстреливают, хотят стереть в порошок, а вы снова воскресаете. Вас сбивают с ног, прямоком лицом об асфальт, а вы снова поднимаетесь. И с каждым разом становитесь все сильнее и сильнее. С каждым возрождением ваша неуверенность все уменьшается.

А потом возьмите листок бумаги и напишите список всех самых страшных ужасов, которые могут с вами произойти во время различных ситуаций общения. А также всех возможных козней окружающих, с которыми вы общаетесь. И ваших возможных неудобств от этих козней. А потом возьмите другой листок и напишите те положительные моменты, которые вы для себя приобретете, избавившись от своего страха и неуверенности. Постарайтесь найти не менее 5 положительных моментов, а лучше — 10-15. Далее положите два листка рядом и сравните. Что перевешивает? Что для вас более важно? Страх перед оценками окружающих или будущее душевное спокойствие, психологическое равновесие и жизненный успех? Что для вас важнее, так и поступайте. Менее важный для вас листок сожгите и развейте по ветру. А более важный повесьте на стенку (положите под стекло) и регулярно перечитывайте. Это и будет ваш жизненный выбор.

Надеемся, что вы сделали правильный выбор. Поэтому сейчас перейдем непосредственно к практике. С этого момента старайтесь эффективно использовать любой предлог к общению. Не только на работе или в кругу семьи. В первую очередь — вне вашего привычного круга общения. На первых порах это должны быть совершенно незнакомые люди — так вам будет легче. Вы их не знаете, они вас не знают, если что-то пошло не так — ничего страшного. Никаких проблем, ведь вы их больше никогда не увидите. Не заикливайтесь на возможных неудачах. Сейчас нам важно не качество ваших контактов с окружающими, а их количество.

Сам результат поначалу совершенно не важен, важен процесс. Поэтому и начинать лучше с совершенно случайных людей, общение с которыми ни к чему не обязывает и возможные неудачи с ними ни на что не влияют. Например, возьмите за правило разговаривать с каждым таксистом (если ездите на

такси) и требовать у него сбавить цену за проезд. Или же ехать быстрее (под предлогом, что вы опаздываете) или наоборот — ехать медленнее, открыть/закрыть окно (вам жарко или холодно), включить музыку («мне скучно!») или наоборот выключить ее («мне мешает ваша музыка!»). Таких бытовых предлогов для развития уверенности и отстаивания своих интересов может быть масса. Наглые попутчики в транспорте, продавцы в магазине, уборщицы, соседи по лестничной площадке...

Вот ваш девиз на ближайшие месяцы: «Обменяйся хотя бы 2-3 фразами хотя бы с 2-3 незнакомыми людьми ежедневно.» Темы для ваших требований могут быть любые. И люди, соответственно, тоже любые. Просто старайтесь выполнять это правило неукоснительно, не делая себе никаких скидок, послаблений и выходных. Не придумывайте себе никаких самооправданий вроде «сегодня мне некогда, нет настроения и голова болит». Главное — регулярность. Ведь те привычки, которые формировались у вас на протяжении всей жизни, вряд ли можно поменять за один-два дня. Нужно потратить некоторое время. Часто это работа через «не могу» или «не хочу» — здесь все будет зависеть от вашей самодисциплины. Сила вашей настойчивости покажет вам, действительно ли вы хотите избавиться от неуверенности.

Если вы испытываете трудности с самостоятельным выбором таких ситуаций, вам поможет следующее упражнение. Его разработали немецкие психологи.

Приблизительный перечень ситуаций, в которых можно отработать уверенное поведение

В начале прочтите эти ситуации и оцените, насколько они сложны для вас. Возле самой сложной ситуации поставьте восемь баллов, а напротив самой легкой — один балл.

(1) Выберите подходящий магазин (радиоэлектроники, мебельный магазин или что-то подобное). Попросите продавцов, чтобы вам показали один или несколько товаров и подробно проконсультировали. Поблагодарите за консультацию и уйдите из магазина, ничего не купив.

(2) Зайдите в очень дорогой и модный магазин (элитный бутик с одеждой «от кутюр», салон автомобилей престижных иномарок и т.п.) и с интересом рассматривайте товары. Возьмите несколько дорогих предметов в руки. Когда к вам обратится продавец («...что вас интересует, я могу вам помочь?») скажите: «Спасибо, я просто хочу все осмотреть». Не оправдывайтесь и не извиняйтесь. Просто рассматривайте товары в течение длительного времени и ничего не покупайте, не обращая внимание на возможное недовольство продавца.

(3) Идите в магазин и разменяйте у кассира деньги (для телефонных переговоров или на сигареты). Не давайте при этом никаких долгих объяснений и оправданий, а только кратко изложите вашу просьбу.

(4) Обратитесь на улице к прохожему и попросите его разменять вам деньги, для того чтобы позвонить (или купить сигареты).

(5) Обратитесь на улице к прохожему и попросите дать вам немного денег (например, на билет в метро). Изложите только свою просьбу и используйте слово «дать». Если человек будет задавать вопросы, обоснуйте вашу просьбу тем, что вы якобы забыли дома бумажник.

(6) Идите в кафе и попросите воспользоваться их телефоном. Ничего не заказывайте не смотря на все требования официантов, а только говорите по телефону. (В начале подумайте, кому бы вы могли позвонить)

(7) Садитесь в переполненный автобус (вагон метро) и вежливо попросите одного пассажира уступить вам место, не объясняя причин. В ответ на вопрос можно ответить, что вы плохо себя чувствуете.

(8) Вы приходите в кафе, видите там привлекательную девушку (женщину, молодого человека, мужчину...) и пытаетесь с ней (с ним) познакомиться и завязать контакты. Например, предлагаете вместе пойти в кино.

Вы можете дополнить этот перечень любыми другими ситуациями и соответственно откорректировать количество баллов.

Теперь выберите себе первую ситуацию и потренируйтесь в течение следующей недели. Через неделю возьмите вторую и т.д. После отработки очередной ситуации добавляйте полученные баллы к итоговой сумме. Это будет ваш личный рейтинг достижений. Вы можете начать с самой легкой для вас ситуации или наоборот — с самой трудной. Важно только то, чтобы вы обязательно реализовали каждую из них на практике.

Не обращайте внимание на возможные неудачи, однако никогда не забывайте похвалить себя за то, с чем вы хорошо справились! Избегайте самокритики и ненависти к себе! Чувство вины и самобичевание еще никогда не способствовали высоким достижениям, напротив, часто они подавляют все положительные ростки саморазвития. И еще: не нужно сравнивать себя с идеалом, мысли о котором наверняка не покидают вас. Не предъявляйте к себе сверхвысоких требований. Вы должны гордиться и испытывать удовлетворение, даже когда продвигаетесь только на один шаг вперед!

Далее представлены рекомендации для уверенного поведения в тренировочных ситуациях.

Перед ситуацией:

Настраивайте себя положительно («Я смогу это сделать», «Я имею на это полное право»).

В ситуации:

Говорите громко и четко, но не кричите.

Смотрите партнеру в глаза (зрительный контакт).

Держитесь свободно и расковано.

Выражайте свои требования, желания и чувства, используя для этого слово «я».

Не извиняйтесь, если просите о чем-либо или предъявляете какие-то требования. Просто поблагодарите человека за оказанную за услугу.

Не становитесь агрессивным, ведите себя спокойно и уверенно. Агрессия — обратная сторона неуверенности в себе. Ваша цель не в том, чтобы обидеть другого человека. Не нужно умалять значение вашего собеседника или оскорблять его. Покажите, что вы уважаете позицию другого.

После ситуации:

Цените все свои усилия и учитывайте даже маленький успех, которого вы добились. Похвалите себя за полученный результат. Если успеха нет, похвалите себя уже за саму попытку — ведь вы победили собственный страх и неуверенность, когда первым сделали шаг к общению.

Через несколько недель такой постоянной практики вы заметите, что проблема неуверенности начинает постепенно исчезать. Сама собой. Вы уже не задумываетесь лихорадочно над тем, что сказать и как отстоять свое мнение в трудной ситуации. Явных провалов становится все меньше. И наоборот, начинает постепенно расти список ваших достижений:

— смогли отстоять свои интересы в споре с наглой продавщицей;

— смогли спокойно и уверенно выступить публично, когда вам неожиданно дали слово в дискуссии;

— смогли спокойно воспринять «косые взгляды» и обсуждение собственной персоны, и не поддаться самобичеванию;

— смогли убедить человека во время важного разговора;

— смогли найти в себе силы, чтобы не обращать внимание на мнение людей, чье мнение раньше воспринимали очень болезненно

...и многое другое.

После того, как вы отработаете набор ситуаций, перейдите к другим, более сложным для вас. Устраивайте себе такие испытания постоянно. Вы сможете лучше себе помочь, если начнете вести дневник и фиксировать в нем все свои попытки и положительные результаты. Через несколько недель или месяцев, перечитывая страницы дневника, вы увидите, как быстро привыкли к таким ситуациям и насколько увереннее стали себя вести. Чтобы в дальнейшем вы могли провести сравнение результатов, вам нужно каждый раз оценивать себя по одной и той же схеме. Важно, чтобы вы были действительно честны по отношению к себе. Не приукрашивайте ничего — но и не будьте чересчур критичны!