Введение

Неуверенность в себе, комплекс неполноценности, низкая самооценка – столько слов, и за всеми ними стоит фактически одно и то же явление: отсутствие веры в себя, свои силы, свои возможности. Такая убежденность рождается из сравнения себя с другими людьми. Человек оценивает свою внешность, свои таланты, свои способности и находит, что они у него ниже и хуже, чем у других. Неуверенность в себе – исключительно субъективное понятие. Сам по себе, с точки зрения независимого наблюдателя, человек может ничуть не уступать своим «оппонентам» по уровню профессионализма, красоте, способностям, но сам он так не считает. Он внимателен к своим недостаткам и невнимателен к своим способностям. Он ведет себя как побежденный (это чувствуется по интонации, движениям, взгляду, осанке), поэтому и другие люди тоже не станут считать его победителем. Зрелая, уверенная в себе личность мало зависит от мнения окружающих, а также от социальных мнений и установок. Зрелая личность – это человек, который понимает, чего хочет, понимает свой путь, ценит то, что у него есть, и не оглядывается постоянно вокруг себя в поисках одобрения и поддержки. Такой личностью вполне можно стать, было бы желание. Актуальность данной темы безусловна и обусловлена тем, что большая часть людей по тем или иным причинам сталкиваются с чувством неуверенности в собственных возможностях, тем самым несут поражения в карьере, личной жизни и др., но лишь малая часть находит в себе силы вновь возродить в себе уверенность и повысить самооценку. Цель данной работы – найти пути решения такой проблемы, как преодоление неуверенности в себе. Для достижения цели, необходимо решить следующие задачи: раскрыть сущность понятия «неуверенность в себе»; осветить особо значимые причины возникновения данного явления; сформулировать возможные способы и приемы преодоления неуверенности в себе.

1. Понятие неуверенности

Неуверенность не является врожденным качеством. Можно лишь определенно сказать, что она более присуща интровертам. Интроверт – человек, обладающий нервной системой, которая не позволяет ему открыто выражать свои эмоции и переживания. Он не только не любит находиться на виду, напротив, тяжело переносит общество.

Неуверенность в себе – одна из самых распространенных проблем для большинства человечества. Между тем парадокс здесь в том, что неуверенный человек не лучше и не хуже уверенного в себе, у него лишь другая точка зрения на самого себя – постоянно занижаемая самооценка.

Одним из самых частых поводов для обращения к психологу является неуверенность в себе. Единого и исчерпывающего определения этого понятия на сегодня не существует, можно сказать, что это своеобразный штамп, который характеризует целый комплекс проблем и особенностей личности. Неуверенность в себе – сложное явление, включающее в себя эмоциональные (страх, тревожность), поведенческие (дефицит навыков социального поведения), мыслительные (негативные ожидания, установки, неадекватное отношение к самому себе) и межличностные (проблемы в общении) компоненты.

К  основным проявлениям неуверенности в себе относятся:

1. Зависимость от мнения и решений окружающих.

2. Избегание ответственности.

3. Пассивность.

4. Страхи, связанные с межличностными отношениями (страх негативной оценки окружающих, страх оказаться в центре внимания, страх ответить «нет» и т.п.).

5. Низкая самооценка.

6. Отсутствие способности спонтанно выражать чувства, желания и потребности.

7. Возможны такие крайности как чрезмерно самоуверенное поведение - зеркальное отражение неуверенности (это является следствием действия психологической защиты, которая выражается в демонстративном искусственном усилении того качества, которое на самом деле не развито).

8. Отсутствие умения чувствовать границы в общении (трудно попросить о чем-то, заявить о своих требованиях, сказать «нет»).

Каждый день жизнь ставит нас перед выбором. Он может быть важным или несерьёзным, обыденным или судьбоносным. Но в любом случае, нам приходится принимать решение, опираясь на собственный опыт и знания. Или на опыт и знания других людей. Именно так и поступают неуверенные в себе люди. Антон Павлович Чехов забавно описал слабость человеческого характера, неуверенность в себе, страх перед неконтролируемой ситуацией. И так ярок этот «Человек в футляре», что по сей день в нём можно найти поучительные моменты. Но так ли весело быть неуверенным в себе? Ответ отрицательный.

От неуверенных в себе людей, редко получишь ответ на прямо поставленный вопрос. Или, наоборот, в ответ вы услышите: «А ты как думаешь?» И делают они это не со зла, не для того, чтобы позлить окружающих или проверить их на прочность, просто своих сил не хватает, чтобы взять на себя ответственность за важный шаг в жизни, пусть даже своей собственной.  Необходимо отметить, что неуверенность в себе идет рука об руку с низкой самооценкой. Самооценка — оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей. Она бывает нормальной, завышенной и заниженной. Золотая середина — *человек с нормальной самооценкой*. Он умеет признавать свои достижения (видит в них не случайность, а результат своих усилий), а также может оценивать свои сильные и слабые стороны. Он не считает все хорошее в своей жизни само собой разумеющимся, а все неприятности – досадным недоразумением, которое надолго «выбивает из колеи». Такой человек ставит перед собой реальные цели и соизмеряет свои возможности и вероятные препятствия. А вот *человек с неадекватной (завышенной) самооценкой*обычно наоборот, очень высоко задирает планку достижений, не может добиться желаемого результата и потом сильно об этом переживает. Или же противоположный вариант, человек с заниженной самооценкой – избегает любых форм самовыражения и не принимает участия в социальной активности, он даже не ставит перед собой целей и плывет, куда течение вынесет (но не потому, что таков его выбор, а потому, что не верит в возможность добиться успеха в какой-либо сфере).

Уверенный в себе человек обычно спокоен и уравновешен, ему нет нужды что-то доказывать себе и окружающим (хотя при необходимости он может легко за себя постоять). А вот агрессивно-напористое поведение часто говорит не об истинной уверенности, а о желании казаться уверенным, это скорее работа на публику, в глубине души такой человек уязвим, у него отсутствует целостность, и он не хочет, чтобы кто-то это почувствовал, своим поведением он пытается в корне пресечь саму эту возможность. У*людей с низкой самооценкой* развиты тревожность, страх и неуверенность. Они очень сильно беспокоятся о том, что подумают о них другие, и заранее ориентированы на разочарование и недоверие. К счастью, истинная низкая самооценка встречается не очень часто. У многих неуверенных людей она не низкая, а нестабильная. В чем это выражается? Человек целиком и полностью зависит от обстоятельств. Когда он находит поддержку в других и все складывается более-менее гладко – то он чувствует себя хорошо и вполне доволен собой. А вот если все пошло не по плану, и человек не получил того, на что изначально рассчитывал, он сразу чувствует себя «не в своей тарелке» и начинает сомневаться в себе и своих способностях, сразу начинает вспоминать обо всех своих недостатках.[[1]](#footnote-1)

2. Причины возникновения неуверенности

Неуверенность в себе – это проблема, которая имеет свои корни в глубоком детстве. Для формирования уровня уверенности в себе особенно важен период детского развития. В этой связи можно выделить несколько основных факторов, влияющих на развитие неуверенности в себе:

1. Копирование поведения окружающих.

Многие навыки ребенка появляются как результат подражания, т.е. прямого копирования образцов поведения родителей и близких. Так, черты неуверенной в себе личности возникают как «слепок» стереотипов поведения, доминирующих в семье.

2. Выученная беспомощность.

Следующим механизмом формирования неуверенности можно считать так называемую «выученную беспомощность». Беспомощность – это состояние, возникающее в ситуации, когда внешние события от человека не зависят, и он ничего не может сделать, чтобы их предотвратить или изменить. В результате совмещения во времени активных действий человека и неконтролируемых последствий возникает печальный результат – теряется побуждение к любым действиям. Выученная беспомощность у ребенка появляется тогда, когда он или совсем не получает отклика  на свои действия (например, если он растет  в детском доме), либо получает однообразно негативную (постоянное наказание) или однообразно позитивную (балование ребенка) реакцию.

3. Большое число негативных внешних оценок.

Третьим фактором формирования неуверенного поведения может являться недостаток или отсутствие  веры в эффективность собственных действий. Это может происходить в случае преобладания  негативных оценок со стороны значимых окружающих (родителей, воспитателей, родственников, учителей). Маленького человека «учат» быть беспомощным, когда с детства родители и социум всячески подчёркивают его несостоятельность, как человека, создавая условия, в которых от ребёнка не зависит ничего. Постепенно внешние негативные оценки превращаются в заниженную самооценку своих возможностей. Формируются негативные ожидания по отношению к результату своих действий, и, как следствие, пассивность, отказ от ответственности.

Можно обнаружить, что во всех трех случаях речь идёт о достаточно бесцветном существовании, без ярких впечатлений, когда дни настолько однообразны, что похожи один на другой. И подобный уклад, сложившиеся правила не дают никакой возможности даже подумать, что может быть иначе, что можно проявить себя, что-либо изменить. И вот тогда начинает появляться неуверенность в себе.[[2]](#footnote-2)

Ужас положения в том, что, вырастая, человек, с детства неприученный к ответственности или напуганный ею, ощущает постоянное давление со стороны окружающего мира. Каждую минуту ему приходится что-то решать, а ему это даётся непросто. Не страшно, если проблемы с выбором касаются лишь покупки пальто или обуви (хотя и тут негатива со стороны продавца или друзей-советчиков не избежать). Хуже, когда необходимо определить свою судьбу, а, возможно, и судьбу других людей, если угораздило занять должность начальника. Но надо отметить, что ответственная должность для такого человека это постоянный стресс.

В том случае, если период детства прошел благоприятно, вероятность развития неуверенности в себе мала. На возникновение неуверенности у взрослого могут оказать существенное влияние психологические травмы, существенные нарушения здоровья, негативные события, резкие изменения внешности (в результате болезни или аварии). Все эти события являются серьезными испытаниями, которые подрывают равновесие внутреннего мира человека, снижают его самооценку, приносят интенсивные эмоциональные переживания. Прогноз последующего закрепления неверия в себя зависит от того, насколько долго и как сильно продолжается влияние невротизирующего фактора на человека. Например, когда человек испытывает не очень сильное, но постоянное напряжение, связанное с оскорблениями, унижением в коллективе, то спустя какое-то время он может потерять уверенность в себе, даже при условии смены учебного или трудового коллектива. Со временем неуверенность в себе имеет свойство усиливаться. Появившись в определенной ситуации, она понижает шансы на успех. Неудача, в свою очередь, усиливает страх данной социальной ситуации, который распространяется на смежные, подобные области деятельности, ситуации. Негативный опыт и новый страх  повышает вероятность неудачи и в этих ситуациях. Этому соответствуют негативные установки и ожидания: «Я не смогу…», «Не буду рисковать», «Это выше моих сил». Внимание сосредотачивается на этих ожиданиях и тормозит уверенное поведение. Страх, чувство беспомощности, ожидание неудачи выучивается, автоматизируется и воспроизводится снова и снова теперь уже практически во всех ситуациях (особенно новых). Можно сказать, что уверенность не заложена от рождения, она формируется при жизни. Это свойство личности, в основе которого лежит оценка человеком собственных знаний, навыков и способностей как достаточных или недостаточных для достижения необходимых целей и удовлетворения его желаний. Базой для формирования таких оценок служит поведенческий репертуар, опыт достижения собственных целей и решения межличностных задач. Для формирования уверенности важны не столько социальный статус и финансовое благополучие, сколько собственная позитивная оценка результатов своих действий и оценки значимых окружающих.[[3]](#footnote-3)

3. Преодоление неуверенности

Как уже говорилось выше, неуверенность в себе – это очень обобщенное определение большого ряда проблем, которые могут иметь совершенно различное происхождение (воспитание, неудачный опыт, недостаток социальных навыков и др.) Решать их также необходимо различным образом, в зависимости от индивидуальных характеристик личности и других факторов. Поскольку сам человек не может объективно судить о причинах и глубине произошедших в нем изменений, для преодоления неуверенности необходима помощь психолога или психотерапевта. Ранее было сказано, что рядом с неуверенностью всегда оказывается низкая самооценка человека. Так вот, изменить самооценку, значит научиться чувствовать себя по-другому. Представим несколько существенных моментов, которые необходимо помнить для формирования человеком адекватной самооценки и, как следствие, уверенности в себе.

1) Осанка – это очень важный момент, недаром в царской России воспитатели юных дворян и дворянок придавали правильной осанке такое большое значение, она напрямую связана с ощущением уверенности.

2) Некоторым людям хорошо помогают занятия спортом, йогой, танцами и т.д., они позволяют научиться двигаться и лучше чувствовать свое тело, это очень способствует развитию уверенности в себе. Только нужно не забывать, вы идете на занятие не чтобы сравнивать себя с другими участниками, а чтобы помочь себе измениться.

3) Необходимо учиться ценить свое мнение и отстаивать его в случае необходимости. Неуверенный в себе человек очень сильно зависим от мнения других людей. Он постоянно с кем-нибудь советуется, принять решение самостоятельно ему очень трудно, он как будто не доверяет самому себе. Но кто лучше вас самих знает, что именно вам нужно? Советоваться стоит тогда, когда нужно мнение специалиста, профессионала в той или иной области.

4) Нужно учиться самостоятельно принимать решения и брать за них ответственность. Здесь на пути обычно встает страх совершить ошибку. А чтобы с ним справиться, нужно понять, что у вас есть право на совершение ошибки. Никогда не ошибается только тот, кто ничего не делает. Ошибка это не повод впасть в расстройство, это опыт, его нужно осмыслить и понять: что именно вы сделали неправильно. В следующий раз вы это учтете и будете действовать по-другому.

5) Неуверенному человеку часто не хватает умения общаться. Чтобы ваше мнение услышали, нужно уметь правильно донести его до окружающих. И наоборот, чтобы адекватно понимать собеседника, нужно уметь слушать. Неуверенный человек чувствует себя косноязычным, стесняется выразить вслух свое мнение, поделиться своими чувствами, его тело сковано. Эффективная коммуникация – это не только способность, но и навык, и он хорошо развивается. Если вы испытываете трудности во время общения, стоит поработать над этим. Одним из самых эффективных способов является коммуникативный тренинг, он дает возможность не только усвоить необходимую информацию на теоретическом уровне, но и отработать навыки в группе. Когда человек видит первые реальные результаты, у него появляется мощный стимул продолжать развивать свои умения.

6) Очень важно научиться замечать в себе не только недостатки, но и достоинства. Например, завести блокнот, в который каждый день записывать то, что хорошо удалось сделать в течение дня, что заслуживает похвалы. Пусть это будет что-то не очень значительное, важно для начала просто научиться замечать такие вещи.

7) Научиться принимать комплименты и похвалу от других без смущения. Да, да, для некоторых это оказывается не очень просто. Когда хвалят, говорить в ответ «спасибо». Когда следует ответ «да ничего особенного», «не стоит благодарности», он автоматически отталкивает этот комплимент и посылает сообщение о том, что он незаслуженный, и тем самым подкрепляется заниженная самооценка. Поэтому очень важно научиться принимать похвалу.

8) Нужно отучиться от неконструктивной самокритики. Никто не говорит нам столько неприятных слов, как мы сами, те слова, которые произносятся мысленно, про себя. Вы не сможете повысить самооценку, если снова и снова будете повторять негативные высказывания в отношении своих способностей. Что же делать, если вы недовольны своим поступком? Недовольство можно выразить разными способами. Можно сказать себе: «какой же я дурак!», а можно: «я повел себя недостаточно разумно». Суть одна, а воспринимается по-разному.

9) Научиться выбирать круг общения. Не стоит много времени проводить с пессимистами и теми, кто понижает самооценку. Положительные эмоции, дружеская поддержка и общение с уверенными людьми – это то, что может помочь.

Поднятие самооценки — это дело не одного дня и даже не одного месяца. Но, «дорогу осилит идущий», ведь именно приобретение адекватной самооценки и уверенности в самом себе даст силы для приобретения и других качеств, необходимых для достижения успеха во всех сферах жизни человека.[[4]](#footnote-4) Некоторые рекомендации для преодоления неуверенности в процессе общения:

1. Не бояться узнавать мнение окружающих о себе. Любая тревога или неуверенность связана с недостатком информации. Люди испытывают сомнения в собственной привлекательности и страх отвержения тогда, когда они недостаточно хорошо представляют себе, как их видят и воспринимают окружающие. Часто, чтобы преодолеть этот недостаток информации, можно просто напрямую спросить других людей о том, что они думают о Вас, как они к Вам относятся, какое впечатление о Вас у них сложилось. Получить ответ на этот вопрос может быть очень полезно т. к. это позволяет увидеть себя со стороны и узнать о себе много такого, что бы мы никогда не могли сказать о себе сами. Конечно, не во всех ситуациях люди готовы искренне делиться своим мнением, но чаще всего люди воспринимают такой вопрос вполне адекватно. Тем более полно мы будем представлять, какое впечатление мы производим на людей, что они о нас думают, как к нам относятся, тем проще нам будет работать над собой, изменять свое поведение и, в конечном счете, выстраивать именно такие отношения с другими, какие мы хотим.

2. Относиться к любому общению как к репетиции или тренировке.

Хорошо известен закон самосбывающегося пророчества: если человек концентрируется на возможной неудаче или поражении, то эти отрицательные ожидания сами по себе могут вызвать именно такое развитие событий, которое ожидается. Если человек ожидает, что другие плохо к нему отнесутся, неправильно его поймут или отвергнут, то такая установка сама по себе может быть причиной неудачи в общении. Чтобы избежать этого, нужно направить внимание на сам процесс общения, не пытаясь добиться конкретного результата. К любому общению лучше относиться не как к серьезному испытанию, а как к репетиции или тренировке, на которой возможны любые ошибки. Общение независимо от его результата - это всегда возможность получить ценный опыт, чему-то научиться. Если мы перестанем заботиться о результате и будем позволять себе экспериментировать и ошибаться в процессе общения, то и мы и наш собеседник почувствуем себя раскованней и свободней.

3. Занять позицию ученого – исследователя. Чем больше человек при общении испытывает неуверенность, скованность или страх, тем больше его внимание концентрируется на нем самом, а не на других людях. Пытаясь скрыть напряженность и тревогу, человек стремится контролировать свое поведение, и такой усиленный контроль делает его поведение еще более неестественным и напряженным. В итоге, в процессе общения внимание неуверенного человека направлено на него самого, и это мешает ему устанавливать контакт с другими. Чтобы установить желаемые отношения важно перестать концентрироваться на том, какое впечатление мы производим, и переместить свое внимание от себя на окружающих. Для этого бывает полезно занять по отношению к другим людям позицию ученого - исследователя, которому нужно собрать необходимые сведения. Представьте себе, что Вы ученый, который исследует людей другой культуры. Вам нужно собрать информацию о том, как эти люди себя ведут, как двигаются, как говорят, как действуют. На основании этих наблюдений нужно сделать выводы о том, что движет поведением других людей, что является для них важным, к чему они стремятся, с какими трудностями сталкиваются. Такое переключение внимание с себя на других людей, стремление их лучше узнать и понять сильно облегчит нам задачу преодоления напряженности в общении и формирования тех отношений с людьми, которых мы хотим.

4. Не замыкаться на отношениях с определенными людьми. Часто когда у человека не складываются отношения с конкретным человеком или с группой людей в коллективе (например, учебной группой), он концентрирует все свои силы на том чтобы добиться признания именно от этих людей. Однако такие попытки часто бывают бесплодными. Взрослому человеку для поддержания душевного равновесия не обязательно получать поддержку и признание со стороны всех людей. Для того чтобы чувствовать себя устойчиво вполне достаточно внимания и уважения группы из нескольких человек. Поэтому, когда от кого-то невозможно добиться внимания, принятия и уважения имеет смысл не зацикливаться именно на этих людях, а найти других людей, с которыми можно построить желаемые отношения.

5. Ставить конкретные цели. Напряженность и неуверенность в общении обычно трудно преодолеть мгновенно. Поэтому лучше не только ставить себе глобальные абстрактные цели (например, найти друзей, занять уважаемое положение в коллективе, повысить свою самооценку) но и планировать конкретные шаги, которые помогут к ним приблизиться (например, поговорить с незнакомым человеком в метро, пойти вместе с однокурсником на дискотеку, уверенно выступить перед большой аудиторией). Каждое маленькое продвижение в ситуации имеет огромное значение, потому что, когда мы делаем первый шаг, то сделать второй нам становится гораздо легче.

И так, шаг за шагом, сами того не замечая, мы можем постепенно изменить свою жизнь и добиться таких результатов, которые в прошлом нам казались абсолютно недостижимыми.[[5]](#footnote-5)

Анализируя данную проблему, изучались работы психологов относительно преодоления неуверенности в себе, различные приемы и методики. Хотелось бы отметить труды одного из них, Игоря Саторина, который отразил свой взгляд на данную проблему и сформулировал 10 методов преодоления страха и неуверенности в себе. Перейдем к их рассмотрению.

*1. Постепенные нагрузки.* Суть метода в том, чтобы действовать постепенно. Если, например, человек боится высоты, и даже помыслить не может об авиаперелете, совершенно необязательно начинать именно с того, что делать страшно. Для начала подойдет любой минимальный шаг – скажем, подняться на пятый этаж, подойти к подоконнику, убедиться, что все в порядке и осторожно посмотреть за окно. Относительно личной ситуации это может быть, что угодно вообще – любое движение, которое хотя бы слегка выводит за пределы привычной зоны комфорта навстречу к цели. К примеру, если человек боится свиданий, то комплимент любому лицу противоположного пола может стать первым шагом, а приглашение на свидание конкретного фаворита – десятым шагом. Вы будете удивлены, как легко делать десятый шаг после девятого, а девятый после восьмого. «Постепенные нагрузки» позволяют пройти по легкому пути к тяжелым нагрузкам. Постепенно вы начинаете с легкостью преодолевать страхи и неуверенность в себе в таких аспектах жизни, которые когда-то казались непреодолимыми.

*2. Обесценивание*. Дело в том, что мы испытываем страх и неуверенность в собственных силах именно в тех жизненных аспектах, которые в нашей голове перегружены избыточной значимостью – иными словами мы беспокоимся о том, что считаем важным. И, напротив, чем проще отношение к этим аспектам, тем меньше переживаний. Например, неуверенный в себе менеджер по продажам, может переживать о том, что рекламный баннер за энную сумму ударит по карману клиента, и тот упрекнет менеджера в наглости. При таком подходе заниматься продажами просто нереально. И чтобы ситуация разрешилась, не стоит придавать значения деньгам. Уверенный в себе человек за ту же услугу запросто, как нечто должное, получит достойную оплату просто потому, что это нормально – в этом нет ничего выдающегося, чему следовало бы придавать хоть какое-то значение. Преодоление страха и неуверенности в социальных делах сводится к обесцениванию этих дел, к тому, что мы начинаем относиться к этим делам проще – без невротического придания избыточной важности происходящему.

*3. Спонтанные действия*. Когда, например, в рабочей обстановке планируется речь или какие-то конкретные фразы для предстоящего совещания, в это время как раз и происходит «подзарядка» ситуации избыточным значением. А как выше уже было сказано, – чем выше значимость, тем активней мы проигрываем предстоящую ситуацию в голове, что в свою очередь накручивает страх ошибиться, и раскачивает неуверенность в себе. Планирование важно в делах, но, когда план становится заезженной пластинкой из ментальной мешанины, которая снова и снова прокручивается в голове, тогда волнение и неестественность в действиях просто неизбежны. Когда есть план, который удовлетворяет, – самое время выключить ум и перейти к действиям. Если во время будущего разговора, хочется высказать конкретные мысли, вполне достаточно их запомнить или записать, не оформляя в запланированную речь. Затем, ориентируясь по ситуации, эти мысли можно спонтанно в естественном ритме озвучить. Именно так они будут звучать наиболее уверенно. Чтобы избавиться от страха, и побороть неуверенность – спонтанные действия иногда единственный выход. Когда решаешься, необходимо просто делать, не обращая внимания на «судороги» ума. Во время сознательных спонтанных действий мы сосредоточены на том, что делается, а не на том, как «страшно». Как говорится: «глаза боятся, а руки делают».

*4. Живой пример смелого поступка*. Почти магическим образом личные страхи растворяются, когда мы видим, как в ситуации, вызывающей наше волнение, действует опытный уверенный в себе человек. Такой пример своей наглядностью может разрушить внутренний барьер, который побуждал ощущать страх и неуверенность в себе в аналогичных обстоятельствах. Мы просто убеждаемся на практике, что в этой ситуации можно действовать без страхов – легко и уверенно. Любые комплексы – совершенно беспочвенны и неуместны. Иногда люди выбирают сложные пути постепенного карьерного роста – шаг за шагом, год за годом. А потом вдруг видят, как рядом с ними необразованный «выскочка» за короткий период времени обгоняет их просто потому, что действует уверенно, не придает избыточного значения местной иерархии и оказывается ближе всех к генеральной «кормушке». Такой (живой) пример может возмутить, а может и многому научить.

*5. Расслабление*. Этот метод можно назвать физиологическим, потому, что через расслабление тела, мы влияем на состояние ума. Чем больше взбудоражен и взволнован ум и чувства, тем сильней проявляется внутреннее напряжение. Состояния тела и ума – взаимосвязаны. Если ум напряжен, напрягается и тело. И наоборот, расслабляя тело, мы расслабляем и успокаиваем ум. Аналогичный трюк срабатывает, когда мы успокаиваем дыхание. Наилучший вариант – это не расслабление уже напряженного тела, а поддержание изначальной расслабленности без лишних напряжений.

*6. Понимание.* Фактически мы боимся действовать, когда нет полной уверенности, что нам это нужно. Где-то внутри происходит взвешивание всех «за» и «против», но конечного решения ум вынести не может, и продолжает колебаться. Важно понять, чего хочется на самом деле. Когда хочешь пригласить человека на свидание, но приходит страх и неуверенность в себе, необходимо проанализировать, что же такого страшного может случиться. Сам по себе отказ нестрашен, это нормальное явление. Мы боимся выставить собственную персону в неприглядном свете. Это – страх унижения, перевешивающий изначальное намерение. Чем сильней страх, тем более неуклюжим становится поведение. Иногда «приглашающий», до конца не понимая, почему он чувствует страх и неуверенность, на самом деле боится разочаровать партнера, или бессознательно предвкушает возможные проблемы в ходе развития отношений. В таком случае, даже если есть сомнения, необходимо просто определиться: либо «да», либо «нет». И если «да», то мы возвращаемся к уверенным спонтанным действиям. Если «нет», тогда и сожалеть не о чем. Главное, чтобы решение было взвешенным и сознательным.

*7. Осведомленность.* Этот метод – один из самых эффективных. Иначе осведомленность можно окрестить как знание, или профессионализм. Например, при устройстве на работу, будучи новичком в деле – вполне нормально ощущать неуверенность, потому что заранее неизвестно, получится ли справиться с поставленными задачами. В таком ключе работа обращается в сплошной непрерывный экзамен, выливающийся в долговременный стресс. А вот профессионалу, владеющему темой, бояться нечего. У него есть уверенность в собственных силах, основанная на опыте. Поэтому часто обучение становится лучшим лекарством от неуверенности в себе. Древние люди боялись природных явлений, потому что не знали даже примерно, что такое молния – кара небесная, или же безадресный электрический заряд в атмосфере. Метод «осведомленность» в чем-то схож с шестым методом «понимание». Разница в том, что для метода «понимание» необязательно обладать полным «профессиональным» владением ситуации. Вполне достаточно просто сделать выбор и следовать ему. А вот «осведомленность», как правило, приводит к спонтанному принятию решений, основанному на знаниях.

*8. Дружелюбие*. Этот метод подойдет не для каждой ситуации, но иногда он – незаменим. Иной раз мы склонны ощущать страх, волнение и неуверенность в себе, когда общаемся с каким-нибудь большим начальником, или другой значимой для нас особой. Такой страх вполне преодолим простым дружелюбным настроем. Когда мы дружелюбны и ведем себя учтиво (даже не владея ситуацией), «правда» остается на нашей стороне, и переживать не о чем. А если посторонний человек пользуется нашей неосведомленностью, чтобы за счет этого возвыситься, это говорит лишь о его личных комплексах. Психологически прав тот, кто поддерживает гармонию.

*9. Самопознание.* Вся наша неуверенность в себе – следствие невежества в отношении собственной персоны, и только поэтому наша самоидентификация так крепко завязана на общественное одобрение. Если кому-то понравился, то чувствуешь поощрение – уверенность в себе растет. А если критикуют, уверенность снижается. Все это происходит так, словно мы вообще не знаем себя, и получаем информацию о нашей персоне исключительно от других. Важно помнить, что понимание окружающих – также субъективно. Большинство людей не способны разобраться даже с собою, не говоря уже о том, чтобы дать трезвую оценку нашим действиям. Познать себя означает принять себя таким, как есть. Когда не стыдно быть собой, тогда-то и получается жить и действовать без страха.

*10. Анализ собственной личности.* По сути, все наши страхи держатся на глубинных неадаптивных убеждениях о себе и жизни. Каждое проблемное состояние – следствие собственного мышления. Однако самостоятельное вскрытие личного морока затрудняется как раз тем, что сам морок лишает ясности и понимания именно в тех личных сферах, где эти качества наиболее востребованы. В такой ситуации продуктивно получить незамутненный сторонний взгляд на собственную жизнь. Важно помнить, что вскрывая очередной страх – мы открываем для себя дополнительную возможность стать сильней. Не стоит оправдывать себя, когда кто-то поддерживает наши страхи и жалеет нашу персону. Преодолевать страхи и неуверенность в себе – не подразумевает совершение необдуманных опасных для жизни поступков. Идти навстречу своим страхам означает – расти, учиться, становиться сильней и мудрей.[[6]](#footnote-6)

Заключение

В завершении работы подведем итоги. Задачи для достижения цели работы решены, цель достигнута.

Скованность в общении, сомнение в собственной привлекательности - это проблема, которая встречается часто. Многие люди при общении испытывает тревогу, напряжение, неуверенность в себе, страх, что их отвергнут и другие отрицательные эмоции. Эта распространенная трудность может оказать большое влияние на жизнь в целом: она мешает находить друзей, выстраивать отношения с человеком противоположного пола, создает сложности в учебе, мешает профессиональной деятельности. Здесь отдельную и огромную «благодарность» нужно выразить своим ближайшим родственникам, вовлеченным в процесс воспитания маленького ребенка, а им, в свою очередь, их ближайшим родственникам.

Для чего было необходимо прояснение такого рода последовательности совершения родительских ошибок? Прежде всего, для понимания того, что сначала человека обучают бесконечно сомневаться в себе и собственных возможностях, а затем недоумевают, откуда у него появился комплекс неудачника? Такие люди оказываются зависимы от чужой оценки, приятия или неприятия, внимания и поддержки. В разной степени и по разным поводам это присуще как взрослым интровертам, так и экстравертам. И что же со всем этим делать? Это не стоит никаких денег, но для закрепления требует усилий и времени – изменить самооценку на существенное повышение. Если не получается сразу - дробить задачи и продвигаться пошагово, искореняя привычку к бездействию и нерешительности. Здесь основной проблемой оказывается необходимость

преодоления страха не справиться с чем-то пока еще не освоенным. Человек может не признаваться в этом самому себе, но иногда нужно вспоминать о праве на ошибку: кто не действует, их не совершает, но также и не совершает вообще ничего. Страх, комплексы неудачника, чувство стыда за совершенную ошибку в большинстве случаев совершенно бессмысленны для взрослого человека. Это – убегание в детство. Зрелая позиция – это признание ошибки, взятие ответственности за сложившуюся ситуацию и нахождение решения ее конструктивного разрешения. Этому тоже нужно учиться. Только учителя в этом случае не предусмотрены. Взрослый человек должен сделать эту работу сам. В заключение также хотелось бы отметить, что неуверенность в себе, это не всегда и не для всех плохо. Стопроцентная уверенность – это когда все знаешь о мире и о себе и все умеешь. Куда же тогда двигаться дальше?

Список использованных источников:

1. Гуревич П. С. // Психология – М., Юнита-Дана. 2012 – 319 с.

2. Гуревич П. С. // Психология личности – М., Юнита-Дана. 2012 – 566 с.

3. Иван Геронимус. // Ст. в портале Психологическая служба /МАМИ/ 2014.

4. Смирнова Е. О. // Детская психология – М., ВЛАДОС. 2012 – 368 с.

5. Ладыжец Н. С. // Тренинг // Привычка действовать. Техники преодоления препятствий и повышения эффективности. // Вестник Удмуртского университета, 1, 2011.

6. Молчанова О. Н., Болотова А. К. // Психология развития и возрастная психология – М., ИДВШЭ. 2012 – 525 с.

7. http://ember.pro/stati/psikhologiya-psikhoterapiya/neuverennost-v-sebe

8. http://www.psynavigator.ru/articles.php?code=366

9. <http://www.vitamarg.com/konsultacii/nature/2705-neuverennost-borotsia>

10. http://progressman.ru/2011/01/brave/

1. http://ember.pro/stati/psikhologiya-psikhoterapiya/neuverennost-v-sebe [↑](#footnote-ref-1)
2. http://www.psynavigator.ru/articles.php?code=366 [↑](#footnote-ref-2)
3. Ладыжец Н. С. // Тренинг // Привычка действовать. Техники преодоления препятствий и повышения эффективности. // Вестник Удмуртского университета, 1, 2011. [↑](#footnote-ref-3)
4. <http://www.vitamarg.com/konsultacii/nature/2705-neuverennost-borotsia> [↑](#footnote-ref-4)
5. Иван Геронимус. // Ст. в портале Психологическая служба /МАМИ/ 2014. [↑](#footnote-ref-5)
6. http://progressman.ru/2011/01/brave/ [↑](#footnote-ref-6)