

# Глава 1.

## Уверенность в себе и «эффект бабочки»

**В**моей жизни был период, когда я чувствовал себя очень неуютно в ресторанах и кафе, даже в «Макдональдсе». И причина крылась вовсе не в том, что я испытывал внутреннюю дрожь при мысли о жутком количестве насыщенных жиров, которые собирался там запихнуть в свой организм. Просто для того, чтобы сделать заказ, *мне нужно было с кем-то заговорить...* Скажете, я псих? Но если вы сейчас читаете эту книгу, готов поручиться, что ситуация вам знакома...

Помню один яркий случай в Applebee's<sup>1</sup>. Официантка подошла к моему столику, чтобы принять заказ, а так как я еще не сделал выбор, то решил спросить, что она мне порекомендует.

Но... я прямо-таки физически ощущал, как ее глаза прожигают дыру в моем меню, как все сидящие за столом пялятся на меня и мечтают, чтобы я скрылся с глаз долой, а повара наверняка собираются плюнуть в мою еду. Я вспотел, уши стали такими горячими, что я думал, у меня сейчас

---

<sup>1</sup> Американская сеть гриль-баров. – Прим. перев.

расплавится голова. Я совершил жуткую ошибку и теперь заслуживал того, чтобы компания меня выгнала вон! Я заспешил и ткнул пальцем в первое же попавшееся блюдо. Когда еду принесли, я расправился с ней за пару секунд, оставил деньги на столе и, не слушая протестов друзей, пробормотал, что мне нужно домой. Дома я изнемогал, казалось, целую вечность – ну как же, ведь это самая ужасающая и нелепая катастрофа, которая только могла случиться с человеком!

Разумеется, все остальные видели только, как их приятель спросил у официантки, что бы она посоветовала, а сама официантка – что клиент затрудняется сделать выбор. Вот и все. Наверное, и вы подумали так же – мол, автор каким-то невероятным образом сделал абсолютно неадекватные выводы. Но в тот момент я совершенно не считал, что мои поступки были иррациональны. Я чувствовал, что совершенная мной оплошность так велика, что меня стоит изгнать из цивилизованного общества. Я серьезно.

Такова роль неуверенности в нашей жизни. Я говорю это вам как человек, который был на вашем месте и знает, каково это – так себя чувствовать. Я знаю, какой это убийственный страх, как он мешает жить полной жизнью и следовать своим желаниям. Мало-помалу, с годами, я поборол свои страхи и больше не боюсь заказывать еду в ресторанах; теперь мне комфортно выступать на публике и встречаться с новыми людьми. Да, я проделал долгий путь с того дня в Applebee's!

Уверенность в себе, возможно, и не панацея от всех бед. Однако ее антипод может так глубоко корениться в нашей душе, что порождает тревоги, о которых мы и не подозреваем.

Есть такое поэтическое описание уникального явления, которое встречается не только в природе: если бабочка взмахнет крылышками в Бразилии, в Японии начнется

ураган. Что это означает? Неважно, сколь незначительно действие, но оно всегда имеет последствия, подчас непредсказуемые. Мы можем этого не замечать, это почти неощутимо, но не меняет сути: любое действие вызывает ответную реакцию.

Бабочка может только один раз поколебать воздух, но волна будет распространяться, и это крошечное дуновение воздуха станет нарастать, как снежный ком, и в конце концов превратится в сокрушительное цунами. Последствия, казалось бы, незначительных поступков зачастую скрыты, неожиданны, поэтому их попросту не принимают в расчет.

Таков «эффект бабочки», или кругов на воде, и хотя его проще наблюдать в иных ситуациях, очень важно понимать этот термин в контексте уверенности. Отсутствие уверенности, то есть недоверие к себе, имеет далеко идущие последствия, которых вы, возможно, даже не осознаете, но они проникают в самые потаенные уголки вашей жизни. Малое зернышко неуверенности может расти и шириться, так что в конце концов вы сами себя не узнаете в зеркале.

Неуверенность влияет на ваше мироощущение всегда и везде, а не только когда вы участвуете в нетворкинге или приходите на день рождения. Это не просто некая вещь, мешающая пойти на вечеринку или поговорить с незнакомцем. Это история длиною в жизнь, которую вы рассказываете о себе с самых юных лет, и она влияет на все ваши мыслительные установки. И эти, казалось бы, несерьезные мысли и чувства весьма любопытным образом превращаются в самоисполняющиеся пророчества. Все может начинаться неуловимо, на грани восприятия, но в действительности очень конкретно проявляется в тех выборах, которые мы делаем или не делаем... и в тех личностях, которыми мы становимся.

Самый лучший способ понять воздействие неуверенности – это сравнить убеждения, которые оно вызывает, с убеждениями уверенных в себе людей. Если хорошенько уяснить, на что похоже состояние, когда неуверенность и тревожность *не* парализуют нас, то можно получить неплохое представление о том, с чего начать собственное путешествие к высокой самооценке. Вероятно, первое, что тут нужно предпринять, это в самом деле поверить, что вы тоже можете стать одним из таких «бесстрашных» людей.

Те, кому свойственны высокая самооценка и уверенность в себе, примут почти все, что будет сказано далее, как должное. Почему бы нет? А вы? Может показаться, что у них низкие, упрощенные ожидания, но именно здесь и проходит разделительная черта. Это и есть те самые крошечные крылышки бабочки, которые в итоге порождают цунами!

*Люди, уверенно ощущающие себя в социуме, изначально ожидают, что он их примет.* Встречаясь с незнакомыми людьми, они уверены, что произведут хорошее впечатление, поэтому их не сковывает и не превращает в дрожащее желе страх негативной оценки со стороны окружающих. Они считают вполне естественным, что общество позитивно на них реагирует. Сталкиваясь с той или иной ситуацией, они никогда не начинают с мысли «А что, если я не понравлюсь?» Вместо этого они заявляют себе: «Надеюсь, они мне понравятся».

У них в организме вырабатывается тот же адреналин, когда они встречают незнакомцев, только их адреналин вызывает возбуждение, а у других, неуверенных, – тревожность. Вместо страха они испытывают спокойный интерес или любопытство. Это превращает встречу с чем-то новым в возможность приобретения, а не минное поле, где нужно просчитывать каждый шаг или вообще обходить его стороной.

*Социально уверенные люди оценивают себя в позитивном ключе.* Частично тут играет роль то, как они разговаривают сами с собой, а частично – их позитивное самовосприятие. Что это значит? Социально уверенные люди испытывают воодушевление, они позитивны, они принимают себя. Но они позволяют себе не быть перфекционистами и не слишком сильно себя укоряют, если у них что-то не получается.

Еще они оценивают свои социальные способности по позитивной шкале. Если у них все получается, это в порядке вещей. Они этого ожидают. Если дела идут плохо, это просто случайность, исключение из правил, из которого можно извлечь урок. Они не позволяют давить на себя единичным ситуациям, которые, как им известно, не отражают по-настоящему их достоинств. Они о себе высокого мнения, судят здраво и не страшатся постоянного осуждения.

*Социально уверенные люди способны выдержать критику.* Критика их не сгибает в бараний рог (см. предыдущий пункт). Уверенные люди учатся раскладывать критику по полочкам и осознавать ее истинные цели; они не принимают ее на личный счет, поэтому не раздражаются бурными эмоциями, не считают критику нападением – по крайней мере, насколько это возможно, ведь они тоже люди!

Их самовосприятие не меняется, подобно приливам и отливам, из-за единственного критического, хотя бы и уничижительного, замечания. Последнее не ставит под сомнение смысл их существования. Они знают себе цену, даже если в одной-единственной области не справились. Они не боятся, что критика подтвердит жестокую истину о том, чего они пытались избежать. На самом деле они даже приветствуют критику, поскольку считают ее стимулом к совершенствованию, который приведет их в лучшее будущее.

*Социально уверенные люди комфортно ощущают себя рядом с вышестоящими.* Придумайте сами определение слову «вышестоящий» – кто-то, кто красивее, кто выглядит атлетичнее, кто поднялся выше по карьерной лестнице, кто просто привлекательнее и более компанейская личность, чем вы. Социально уверенные люди не чувствуют от этого дискомфорта, поскольку не видят здесь для себя угрозы и не боятся, что достоинства других людей высветят их недостатки и уязвимые места. Их не угнетают призраки постоянного ощущения неловкости и отверженности.

Они признают таланты и триумфы других, потому что знают, что чужие достижения не умаляют (и не должны демотивировать) их собственные. Они знают, что мир не требует, чтобы кто-то потерял для того, чтобы другой приобрел. В действительности они стремятся проводить время в обществе «вышестоящих», поскольку знают: это ключ к тому, чтобы что-то узнать и усовершенствоваться, а вовсе не угроза разоблачения их недостатков. Они могут конкурировать, но не подчиняться. Иначе говоря, они понимают, что, по большому счету, люди – всего лишь люди, и даже если один в чем-то превосходит другого, то в чем-то обязательно уступает.

А вы принимаете подобные простые аспекты взаимодействия с другими людьми как данность? А как люди, которым *недостаёт* уверенности, общаются с миром?

*Неуверенные люди ожидают, что их отвергнут.* Еще не столкнувшись с ситуацией, они в глубине души (или, скорее, рассудка) уже предвидят провал. Похоже, они заранее настроены против самих себя, сами себя презирают и просто ждут, когда реальность подтвердит их оценку. Ждут намеков на то, что людям с ними неинтересно или скучно. Они дважды подумают, прежде чем что-то сказать;

они сами – свои самые суровые цензоры. У них уже плохая репутация – в собственных глазах.

Они уже считают, что обязательно выставят себя в идиотском свете, поэтому ожидают наихудшего сценария. Это отражается в выражении лица, в языке тела – и действительно вызывает у людей негативную реакцию. Они сами воплощают в жизнь эти плохие сценарии, потому что не позволяют себе открыться другим людям, дабы не оказаться в уязвимом положении.

Ожидая, что вас отвергнут, вы ощущаете беспомощность – мол, что бы вы ни сделали, все будет напрасно. Представьте себе, как меняется поза человека, ожидающего удара. А теперь вообразите себе психологический эквивалент. Правда, вы внутренне съеживаетесь и трепещете, потому что на некоем уровне всегда ждете, что вас ударят? Хуже того, при таких чувствах мало что можно предпринять в целях самозащиты, и вы, естественно, пытаетесь уклониться от воспринимаемой угрозы. Начинает казаться, что вы навлекаете на себя больше неприятностей, чем заслуживаете. Следуя данной логике, зачем вообще выходить из дома, нарываясь на неприятности? Вы ощущаете безнадежность и замираете на месте, чтобы негатив обошел вас стороной.

*Неуверенные люди оценивают себя в негативном ключе.* По разительному контрасту с социально уверенными личностями люди неуверенные оценивают себя негативно с самого начала. Они просто не верят в себя и свои способности. Если дела идут хорошо, они считают это неестественной случайностью. Они шокированы и не верят, что белая полоса продлится долго, ожидают худшего – и зачастую это худшее получают, как и ожидали. Для них нет возможностей – только неудачи и провалы, а в итоге – веревка, на которой можно с успехом повеситься.

*Неуверенные люди сгибаются под шквалом критики.* Критика – их вечный кошмар. Внешне, возможно, они принимают бой и выглядят готовыми к обороне, но в глубине души чувствуют, что критика гарантирована и заслужена. Их худшие страхи всегда оправдываются, даже если критика мягкая или вообще к ним не относится.

Их самовосприятие всегда висит на волоске, так что даже самая незначительная критика может этот волосок оборвать, ввергнув в бездну негатива. Эта трещина в броне отлично представляет всю их ценность как представителей людского рода. Любые недостатки, которые они пытаются скрыть, критика обязательно вынесет на свет божий, и тогда им придется встать лицом к лицу с суровой реальностью своего ничтожества.

Неуверенные люди избегают привлекать к себе внимание и делают все возможное, чтобы избежать негативных откликов, которые только подтвердят их наихудшие страхи.

*Неуверенные люди ужасно некомфортно себя чувствуют рядом с «вышестоящими».* Тех, кто в чем-то их выше, они расценивают как угрозу, которую в равной мере подогревает ревность, зависть и взгляд на социальные ситуации как на игру с нулевой суммой – победитель только один, а все остальные проигрывают (включая их самих).

Они чувствуют, будто их поглотило торнадо, если рядом оказывается кто-то с более высоким положением в социуме. Люди с низким уровнем уверенности не только постоянно ощущают, будто их оценивают; «первые лица» все время напоминают о том, чего сами они никогда не получат, кем никогда не станут. Более того, они сравнивают себя с «вышестоящими», высвечивая все собственные недостатки. Представьте в качестве яркого примера человека



маленького роста, который покупает огромный автомобиль, чтобы замаскировать собственную несостоятельность.

Неуверенность может уходить корнями очень глубоко. То, что может показаться относительно скромным недостатком, в конечном итоге определяет, как человек проживает жизнь. Поскольку вами движет страх, вы как бы на песке очерчиваете вокруг себя границу, и она определяет, до какого предела вы можете пойти, насколько продвинуться, что стоит усилий, а что нет. Идет время, и этот рукотворный круг способностей, компетенций и уверенности в себе начинает осыпаться, рушиться и сжиматься. И вот вы в ловушке.

Если вы останетесь там, где есть, то окажетесь (используем еще одну метафору) в запертой тюремной камере, которая быстро заполняется водой. Остаться в ней нельзя, но вы не можете убежать от своей социальной тревожности и страхов. Нужно действовать. Если вы не изменитесь – не изменится ничего.

Вы сами запираете себя в тюрьме за невидимой решеткой. Вы можете делать все, что хотите, но выбираете не делать ничего из-за этих невидимых стен – стен, которые никто (в том числе другие люди) не создавали для вас, вы выстроили их сами. Никакие злобные великаны не держат вас на коленях – только вы сами.

Таков «эффект бабочки». Вы соприкасаетесь с людьми на работе, по соседству, идя в магазин за продуктами или в кафе выпить чашечку кофе. Так происходит каждый день. Как бы вы отнеслись к себе сами? Возможно, вы считаете, что немного теряете, не общаясь с ними, но если добавить и сложить вместе все эти взаимодействия, которые вы упускаете, то ваши дни расцветут буйным цветом ненужности.

Небольшие уклонения от контактов – и воображаемые подтверждения вашей никчемности будут все шириться, пока, наконец, ураган не накроет вас, парализуя всю жизнь.

Тревожность и сопутствующий ей дискомфорт заставляют вас вести себя антисоциально. В результате вы получаете негативный или прохладный отклик. Вы пропускаете через себя этот отклик, получая еще более униженную и неуютную версию себя. Тревожность нарастает, и вы все глубже увязаете в зыбучем песке. Вы до мозга костей страшитесь осуждения, неудач, отторжения, представления о вас как о тупице. В итоге вы ощущаете, что жизнь кончена.

Уверенность в себе поможет вам ощутить себя царем мира, но это непросто – недостаточно взять и сделать такой выбор. Здесь, прежде всего, против вас – базовая психология человека.

## Характерные черты слабой уверенности в себе

**В**се, кому недостает уверенности, по-разному испытывают тревогу. Какие-то признаки очевидны, другие менее заметны. Конечно, по большей части они проявляются автоматически, когда социофоб (человек, испытывающий панический страх при общении с другими людьми в публичных местах, и не только там) даже не осознает, что происходит. К числу подобных видов поведения и мыслительных процессов относятся следующие.

*Негативное восприятие внешних событий и социальных сигналов.* Социофоб не различает нейтральные и негативные реакции; для него любой отклик, если он не явно положительный, является в определенной мере неодобрением.

Если кто-то реагирует неоднозначно, социофоб интерпретирует это как негатив. А если кто-то высказывает даже самую мягкую критику, причем с самыми добрыми намерениями, это вообще воспринимается как катастрофа.

К примеру, социофоб – назовем ее Бриджет – рассказывает подруге Грете о проблемах, касающихся отношений с бойфрендом по имени Стюарт, а Грета то и дело отводит взгляд или не выказывает активной заинтересованности. Бриджет может посчитать, что Грета ее отталкивает. А если Грета мягко отвечает, что, возможно, Бриджет стоит взглянуть на ситуацию с другой стороны, это вообще воспринимается как предательство. Бриджет может даже обвинить Грету в том, что та приняла сторону Стюарта!

*Избыточная фокусировка на себе в состоянии тревожности.* Социофобам очень сложно чувствовать себя «в потоке» на светских мероприятиях из-за неспособности справиться с рефлексией. Из-за этого они могут показаться замкнутыми, необщительными, сосредоточенными только на себе, что лишь укрепляет их низкую самооценку. Например, если социофоб на вечеринке постоянно думает о своей внешности, то все время смотрит на свое отражение в зеркалах, окнах и даже винных бокалах. Такой вот постоянный «мониторинг» накладывает отпечаток на все, ради чего он пришел в социум.

*Искажение самовосприятия в ситуациях, которые вызывают страх.* Социофобы, оказавшись в стрессовой ситуации, склонны рассматривать себя с позиции наблюдателя, но то, что они видят, обычно представляет искаженный образ их личности. Такой образ «я» постоянно вызывает к жизни самые неприятные воспоминания из прошлого, включая воспоминания о ситуациях, в которых человека унижали, стыдили или наказывали.

Значение информации, которую социофоб извлекает из собственных воспоминаний, очень часто преувеличено. К примеру, такие люди оживляют в уме момент, когда испытали нервный срыв перед лицом большого количества людей, в то время как сейчас, в действительности, нет вообще никаких внешних признаков панической атаки. Всем присутствующим они вообще могут казаться эталоном стойка. Но перед своим внутренним взором они хрупкие, как яичная скорлупка, и, конечно же, всем об этом известно!

*Модель безопасного поведения укрепляет их негативность в собственных глазах и глазах окружающих.* Упорный фокус социофобов на желании оставаться в безопасности затемняет реальность ситуации, в которой они находятся. Они подпитывают собственное негативное восприятие и отказываются верить в любые свидетельства обратного. Избыточное погружение в безопасное поведение на публике может привести к тому, что социофоб кажется невнимательным, недоброжелательным, как будто люди ему не симпатичны. Это, конечно же, неприятный результат такого поведения – социофоб навлекает на себя гораздо больше критики и отторжения, которых старался избежать.

Например, мужчина с нулевой самооценкой и комплексом неполноценности, который считает себя абсолютно непривлекательным, постоянно сплетничает о других людях, чтобы подкрепить свое ощущение превосходства, но в итоге все его за это ненавидят, и его планы рушатся.

*Жуткий страх при мысли о социальных ситуациях и тягостные мысли о предстоящем негативе.* Неуверенные в себе личности культивируют негативное отношение к предстоящим мероприятиям. Они постоянно напоминают себе о прошлых событиях, которые закончились плохо, подготавливают модели безопасного поведения на следующий раз и даже

планируют пути отхода. Так, бизнесмен может испытывать ужас при мысли о корпоративной вечеринке, потому что помнит, как в последний раз выпил лишнего и повел себя глупо.

Возможно, эти характеристики показались вам в чем-то знакомыми. Люди со слабой уверенностью в себе – свои первейшие враги, каким бы избитым выражением это ни было. Для тех, у кого проблемы с самооценкой, весь мир – одна большая проблема; да и сами для себя они создают проблемы. В каком-то смысле неуверенные в себе люди реально генерируют крупную проблему – но она не в том, о чем они думают! Их проблема не в их неполноценности, а в том, что они постоянно себе о ней твердят – почувствуйте разницу!

Все, что они испытали, насыщает ядом, буквально отравляет душу тревожного социофоба и может разрастись до таких гигантских размеров, что пути к излечению не будет. Но такой путь остается: попытка понять, что именно подкидывает дровишки в топку их социофобии. Иногда ответ уходит к самым корням личной истории, и его потребует извлечь. А иногда он лежит на поверхности в ожидании, когда человек наберется мужества действовать.

## **Я не уверен в себе – или это тревожность?**

**У** меня есть подруга, которую все считают светской леди. Она популярна, всем нравится, очень коммуникабельна. Вы бы ни за что не подумали, что в глубине души она чертовски не уверена в себе. В общем, моя подруга скорее экстраверт с заниженным мнением о себе. Если бы вы узнали ее поближе, то поняли бы, что, несмотря на внешнее впечатление, у нее на удивление низкая самооценка.

Но случай моей подруги – исключение из правил. По моему опыту, низкая самооценка, неуверенность в себе и социофобия всегда идут рука об руку. С плохим мнением о себе мы отрабатываем событийный ряд с негативными искажениями, ставя себя в фокус избыточно тревожных, искривленных ощущений. И, само собой, это сказывается на нашем взаимодействии с другими людьми. Вскоре все приходит к тому, что мы считаем своей проблемой застенчивость, интроверсию, замкнутость, холодность или депрессию, когда на самом деле нам просто не хватает веры в свою способность принять деятельное участие в функционировании социума.

Вот что я хочу сказать: феномен, который на первый взгляд выглядит как социофобия, может быть ничем иным, как недостатком уверенности. Если вы сумеете побороть отсутствие самоуважения, то с удивлением обнаружите, что на самом деле вы *любите* людей – при чем тут стеснительность и холодность? В следующих главах мы поговорим о социальной тревожности, низкой самооценке и неуверенности в себе – все это понятия взаимозаменяемы. Это не совсем одно и то же, но они реально формируют единый кластер на базе одноплановых паттернов: негативных байесов (предполагаемых вероятностей), тревожности, когнитивных искажений и дискомфорта в отношении других людей. Социальная тревожность, иначе социофобия, может представлять собой симптом неуверенности, но еще это и причина и подкрепляющий стимул подобных паттернов мышления и поведения.

## «Эффект прожектора»

**С**лабая уверенность в себе подпитывается сковывающим человека страхом, что его действия и поведение в целом получат неблагоприятную оценку

со стороны. Мы страшимся оказаться глупыми, неправыми, закомплексованными; а элемент социальной тревожности вступает в игру, когда мы обеспокоены тем, что окружающие все это в нас заметят и осудят. Но правда ли люди так уж пристально за нами наблюдают? Действительно ли смеются про себя над каждой вашей мельчайшей ошибкой и промахом? Возможно, вы просто испытали на себе «эффект прожектора».

«Эффект прожектора» – это психологический феномен, суть которого в том, что разум склонен переоценивать внимание окружающих по отношению к нам. Нас ужасает, что все до единого следят за каждым нашим шагом, прислушиваются к каждому слову и только и думают, как бы нас осудить. Возможно, потому, что мы сами так сконцентрированы на своих поступках, нам кажется, что и другие заняты исключительно нами – и безжалостно выносят свою оценку.

Но в действительности никто не уделяет особого внимания другим. Если сомневаетесь, можете провести моментальный мысленный эксперимент. Попробуйте представить последнюю беседу, в которой принимали участие, и задайте себе вопрос: вы действительно только и делали, что следили за другими и подвергали анализу все, что те скажут? А может, в свете прожектора был кто-то один? Скорее всего, нет.

Конечно, ощущение, что вы стоите в свете рампы и за вами следит множество глаз, вдвойне болезненно, если вы страдаете от неуверенности в себе. Чувство, что все на вас смотрят, помноженное на ущербное мнение о себе, может оказать воздействие сродни параличу.

Термин «эффект прожектора» отчасти ввел в обращение психолог Томас Гилович, который провел несколько удивительных исследований на данную тему в начале 1990-х

годов. Сначала команда Гиловича собрала в одном помещении группу студентов и случайным образом выбрала одного из них. Этого студента попросили надеть футболку с изображением популярной поп-звезды Барри Манилоу на груди. (Для тех, кто не слушал коллекцию музыкальных записей своего дедушки: Манилоу считался самым «безпонтным» музыкантом 70-х годов прошлого века, неважно, справедливо или нет.)

Через некоторое время, в течение которого студент должен был общаться с остальными и изображать из себя поклонника Манилоу, исследователи попросили его оценить, сколько соучеников, *по его мнению*, узнали, кто изображен на футболке. Студент посчитал, что примерно половина. А реальная цифра была ближе к 25 процентам.

Гилович провел второе исследование с другими участниками, причем процедура была той же самой, но с одним знаменательным исключением: студента в футболке с портретом Манилоу сначала отвели в отдельную комнату на четверть часа, и только потом он приступил к заданию. В течение этого дополнительного времени он должен был привыкнуть к лицу музыканта на своей футболке. В этом эксперименте оценочная цифра была ближе к фактической. Студент сказал, что, по его предположениям, около 25 процентов его соучеников узнали Манилоу.

Как показали результаты, персональный опыт сильно влияет на то, как мы воспринимаем суждение окружающих. Когда в первом эксперименте студента поставили в некомфортные условия – заставили надеть футболку с портретом Манилоу и выпустили в джунгли социума, – он предположил, что большинство тут же узнают певца и, возможно, даже вынесут персональный вердикт относительно его собственного музыкального вкуса и крутости.



Но через некоторое время, когда он смирился с тем, что у него на груди картинка с самым одиозным исполнителем попсы 70-х, оценка по поводу того, кто реально обратил на это внимание, оказалась точнее. Даже когда мы ведем себя необычно или даже неприлично, то, как правило, переоцениваем внимание или осуждение окружающих. Если вы – неуверенная в себе личность, то, возможно, существуете в искаженном (в негативную сторону) ореоле мнения о себе, в то время как... в общем, большинству нет до вас никакого дела.

Легко понять, почему «эффект прожектора» такой мучительный. Мы живем в своих телах (и мозгах) 24 часа в сутки. Естественно, что мы избыточно заняты своими личными качествами, свойствами и прошлым опытом. Ведь, как ни крути, это *мы*. Те же самые причины ослабляют нашу эмпатию и симпатию в отношении других людей – мы просто все время наблюдаем *себя*. В свою очередь, нам сложно осознать и признать, что окружающие не так уж сильно озабочены нашими поступками. Подобного рода ситуация именуется «закрепление и приспособление»: мы настолько фиксированы на собственном «я» и опыте, что не способны с четкостью судить, как сильно – или, точнее, как слабо – мы заботим других.

После того как вы проживете в «новой коже» достаточное количество времени, ваш фокус на себе постепенно ослабеет, а вместе с ним и «эффект прожектора». Понимание, что вы не такой центр внимания, как изначально предполагали, положительно повлияет на уверенность в себе. И не волнуйтесь – я никому не расскажу, как вы тащитесь от «Сорасабана»<sup>2</sup>.

---

2 Композиция Барри Манилоу (1978). – Прим. перев.

Когда вы в следующий раз окажетесь на публике, проведите небольшой эксперимент, чтобы убедительно доказать самому себе, что люди вообще-то на вас не зациклены. Просто в течение нескольких минут пристально смотрите на кого-нибудь. Конечно, постарайтесь, чтобы это было незаметно. Просто смотрите и наблюдайте, чем люди заняты. Скорее всего, они вообще не обращают ни малейшего внимания ни на кого, кроме себя, любимых. А теперь посмотрите на кого-нибудь еще. Они тоже оглядываются вокруг, как и вы, и судят каждого, кому не посчастливилось оказаться рядом? Что – нет?

А теперь сделайте что-нибудь этакое (не слишком экстравагантное), что, по вашему мнению, должно было бы вызвать реакцию, если бы люди тайком за вами подсматривали. Например, снимите ботинок и понюхайте; беспардонно потянитесь; состройте несколько глупых гримас. На вас глазают, разинув рот, и уже готовы вызвать полицию за глумление на публике? Нет – не существует никакого прожектора, кроме того, что вы сами придумали у себя в голове.

## Чувства и автоматические мысли

«Эффект прожектора» основан на ожиданиях по поводу того, как другие люди должны реагировать на наши действия, и ощущении ужаса от этих реакций.

Люди склонны считать, что их эмоции непосредственно вызываются другими людьми или сторонними явлениями: «Моя родня меня напрягает», «Этот фильм меня расстраивает», «Этот спа-сеанс меня успокаивает». Смысл в том, что мы когнитивно не участвуем в том, что нас затрагивает, – события

случаются сами по себе, люди что-то говорят, но это активирует определенные триггеры, вызывая отрицательные или положительные эмоции. И, действительно, инициация страха или других негативных ощущений зачастую кажется автоматической – или, по крайней мере, не вызывает спорных чувств.

Событие происходит, ощущения возникают. Все так – за исключением того, что это еще не все.

В действительности существует промежуточная ступень за номером два в указанной последовательности.

1. Мы проживаем событие.
2. *Мы воспринимаем значение, которое это событие для нас имеет.*
3. Мы испытываем чувство в отношении данного события.

На самом деле топливом для наших чувств является по видимости автоматическое *восприятие* ситуаций и других людей. Мы не осознаем эти мысли, когда они приходят, потому что они протекают очень быстро. Поэтому *кажется*, что наши ощущения напрямую подпитываются событиями, с которыми мы сталкиваемся. Но в действительности мы пропускаем ощущения сквозь свои мысли-фильтры, даже если они так моментальны, что мы их не способны отметить.

События сами по себе нейтральны, но та самая критически важная вторая ступень наполняет их значением и определяет, каким будет последняя ступень, то есть наши мысли и чувства. Только от вас зависит, чтобы вторая ступень не сработала против вас.

Например, представим, что вы беседуете со случайной знакомой. Тема вашей беседы – новый сотрудник на работе, к которому вы испытываете уважение. Знакомая слегка улыбается и говорит, что хорошо его знает – это ее бывший. Они расстались год назад и с тех пор не общались. Вы говорите: «Простите, я не знал». Она машет рукой – мол, все нормально, никаких проблем.

Если вы посчитали такую беседу нормальной и в порядке вещей, значит, вы просто поговорили с женщиной, не подозревая о ее отношениях с вашим новым коллегой. Вы совершенно ни в чем не виноваты, вот такое забавное совпадение – и мир продолжает вращаться вокруг пылающей звезды по имени Солнце. Но ваша реакция может быть иной, основанной на негативном самовосприятии и том, что другой человек о вас подумал:

– Ох, я когда-нибудь получу по полной программе – нельзя так откровенничать с людьми. Наверное, я выглядел идиотом...

– Какая разница, была это невинная ошибка с моей стороны или нет, – наверное, она решила, что я глуп или бессердечен...

– Ой, мне следовало знать... Теперь она меня возненавидит навеки. Дружба накрылась медным тазом...

Все эти мысли совершенно не являются естественной частью ситуации как таковой. Это интерпретации. Каждая из них – это эмоциональный отклик, демонстрирующий, насколько искаженный вид приобретет ваш внутренний диалог просто потому, что вы позволили своим восприятиям окрасить внешнее событие. Все может произойти так быстро и играючи, что вы искренне поверите в восприятие

именно реальности, а не *интерпретации* или истории о данной реальности. И тогда, возможно, вы испытаете потребность сказать что-нибудь вроде «Она считает меня бесчувственным», бросив источник эмоций к ее ногам, фигурально выражаясь, вместо того чтобы обратить внимание на их истинное средоточие – себя самого.

В большинстве случаев автоматические мысли не слишком полезны, особенно если мы стараемся повысить уверенность в себе. Негативное автоматическое мышление может привести к ложному пониманию ситуации и преувеличению возможности негативных взаимодействий или событий.

Если вы видите своего бывшего в баре, куда пришли с друзьями, то можете воспринять это как угрожающую ситуацию, потому что опасаетесь для себя дискомфорта или враждебности. Это и есть негативное автоматическое мышление. Но все может обернуться очень неплохо – может, бывший как раз собирается уходить, просто не подойдет к вам или с уважением отнесется к вашему личному пространству. А может, поведет себя *мило*. Все это зависит от того, как именно вы расстались, но еще и от вашего восприятия ситуации.

Итак, очень важно проводить различие между мыслями и чувствами. Это не одно и то же. Чувства – *продукт* мышления. Вы можете сказать: «Я думаю, что злюсь», но вы только *ощущаете* злость. На самом деле ваши мысли таковы: «Никто у нас на работе и пальцем не пошевелит, чтобы мне помочь», «Мой ребенок пытается нарушить мои границы», «Этот идиот ходит за мной хвостом».

Если вы столкнулись с определенной ситуацией и у вас есть время все обдумать и отреагировать, то хорошей идеей будет сделать паузу и прислушаться к себе, чтобы понять,

какие различные мысли она у вас вызывает. Если вы не уверены в себе, то, как правило, отдаете предпочтение самой жестокой (для вас) мысли. Поучитесь останавливать себя, ступая на темную дорожку; об этом мы поговорим подробнее в следующей главе. В самом крайнем случае разделите двухэтапный процесс на три этапа и осознайте: только потому, что некое внешнее событие произошло, вы не обязаны испытывать по его поводу определенные чувства.

## Вините амигдалу

**О**дна из самых главных причин автоматичности наших мыслей – кусочек серого вещества, угнездившийся между двумя полушариями головного мозга. Это миндалевидное тело, амигдала.

Амигдала, крошечная бобовидная масса в середине мозга, и есть основной источник нашей неуверенности. Именно она отвечает за большую часть разнообразных эмоциональных откликов, но работать в самую полную силу она начинает, генерируя реакцию «бей или беги». Как показали исследования, именно амигдала на пике активности с высокой вероятностью генерирует испуг, смятение, сомнение и ужас. Иными словами, когда амигдала улавливает малейший отзвук чего-то устрашающего или тревожащего, наши реакции уже не вполне осознанны.

Столкнувшись с угрозой, амигдала генерирует отклик, превосходя по силе неокортекс, ассоциированный с такими функциями мозга, как рассудок и логика. Как поясняет исследователь Даниэль Голман, амигдала «перехватывает» нашу реакцию, направляет ее в обход обычно четко мыслящего неокортекса напрямую в таламус, отвечающий за интерпретацию входной сенсорной информации.

Поскольку процесс «обдумывания» неокортексом полностью игнорируется, то, ощущая страх, мы воспринимаем его как исходящий из самых потаенных частей разума, куда никто не способен заглянуть и, таким образом, их отрегулировать.

Звучит тревожный звоночек, приводя в полную боеготовность нашу социофобную модель поведения, все рациональные отклики улетают в окно, и страх победоносно рулит ситуацией. Эмоции идут вразнос, и нас, словно воздушные шарик, раздувает от адреналина.

Недостаток уверенности – по крайней мере, для нашего мозга – является разновидностью доброго старого страха. Каждое создание на Земле обладает умением бежать навстречу или убежать, идти вперед вслед за любопытством или агрессией, или уклоняться, когда на него нападают. Нет уверенности – нет веры в себя. Мы отступаем. Мы не в состоянии бороться за выживание или принимать брошенный вызов. В общем, мы видим перед собой угрозу или некую незнакомую ситуацию, но считаем, что не справимся с ней. Это не слишком отличается от поведения маленького зверька, который в ужасе спасается от кого-то покрупнее.

Дело в том, что ваша оценка себя как «маленького» существа может быть совершенно неверна. Это, однако, не означает, что ваша химия нервных процессов не реагирует так, как если бы весь внешний мир представлял собой реальную угрозу. Но так как у вас имеются негативные байесы, когнитивные искажения и глубокая – «на подкорке» – убежденность в собственной неполноценности, амигдала все это фиксирует и соответственным образом реагирует. Более того, ответная реакция полностью минует более рациональные, высокоуровневые части мышления. Вы можете

*говорить*: «Эта эмоция не имеет смысла», однако она очень даже имеет – на первичном уровне вы все-таки ощущаете страх и дурные предчувствия, говорящие, что вы слабый, маленький и закомплексованный.

Все это сводится к следующему: мы не способны справиться с ощущением низкой самооценки только лишь с помощью рационального мышления или логики. Здорово *иметь* набор резонных и сильных убеждений – это никогда не повредит. Но если амигдала начинает свой монолог, одного рации может оказаться недостаточно, чтобы мозг мог себя исцелить. Однако мы можем попытаться перепрограммировать свои системы убеждений так, чтобы амигдала не оказывала столь сильного влияния на уверенность в себе.

В последующих главах мы рассмотрим различные (прямые и косвенные) способы работы с этими первичными, встроенными искажениями и тенденциями нашего мозга. В действительности неуверенность и низкая самооценка относятся к числу явлений, затрагивающих все тело.

Когда мы ощущаем свою несостоятельность как представителей человеческого рода, подключается все – от физиологии и химии головного мозга до мыслей и разговоров с внутренним собеседником, от повседневного поведения и выборов до способов взаимодействия с окружающими.

Но все не так страшно, как выглядит. Мы можем и должны менять то, как мы думаем, чувствуем и ведем себя, и это подлежит нашему контролю намного сильнее, чем может показаться на первый взгляд. Есть одна особая вещь, которую можно сделать, чтобы поставить преграды на пути приливной волны негатива. Подробнее об этом – в следующем разделе.



## Инвентаризация и Резюме уверенности

**Ч**то такое инвентаризация?  
Инвентаризация в магазине – это когда вы смотрите, что имеется в наличии, и занимаетесь учетом и отчетностью. Ваша задача – узнать, какие запасы есть, какие нужно пополнить или приобрести, и есть ли какие-то тенденции, которые следует учесть.

Проведите инвентаризацию своих сильных и слабых сторон, и вы выполните все три задачи. Вы сумеете разобраться в себе нынешнем, увидеть свои недостатки (если они есть) и проанализировать, обнаружены ли при вашей инвентаризации скрытые данные или тренды.

Говоря конкретнее, проделайте следующее упражнение: возьмите лист бумаги, сложите вдвое и запишите на одной стороне свои сильные стороны, а на другой – слабые. Не думайте над ними слишком много, не увлекайтесь анализом того, что записываете: чем дольше вы мешкаете, тем меньше шансов на честность! Записывайте все, что приходит на ум, а через пару минут закругляйтесь. Возможно, много времени не понадобится, поскольку вы наверняка уже думали об этом.

Что получится в итоге? Ручаюсь, «слабой» стороне списка вы уделите основное внимание и потратите на нее, по крайней мере, в полтора раза больше времени, чем на «сильную».

Почему я уверен в своем прогнозе? Да потому что, когда люди, стремясь к уверенности, пытаются думать о своих достоинствах или вообще о чем-то позитивном, им невероятно трудно сохранять объективность. «Позитивная» сторона списка практически всегда оказывается прискорбно короткой, неточной и вводящей в заблуждение. Если бы ваш

лучший друг прочел только эти перечни достоинств и недостатков, то, скорее всего, не узнал бы из описания, о ком идет речь. Так что это упражнение должно не столько помочь вам провести инвентаризацию сильных и слабых сторон, сколько наглядно продемонстрировать ваш нынешний менталитет, ключевые убеждения и негативные искажения.

Люди с недостатком уверенности, как правило, очень строги к себе и обладают искаженным восприятием собственных возможностей. Им трудно, почти невозможно признать, в чем их сила, а в чем слабость, поскольку они смотрят на все через призму негативных эмоций. Если они в чем-то добиваются успеха, то считают это случайным везением или ненормальной ситуацией, поэтому свой успех умаляют, забывают или начинают за него оправдываться, как будто это что-то плохое. Если же такие люди терпят неудачу, это соответствует их ожиданиям, поэтому они за нее цепляются и усиливают, вспоминая о ней первым делом, когда думают, что собой представляют и что натворили. Но во многих случаях недостатки существуют только в воображении, а достоинства игнорируются или отбрасываются.

Этот перечень недостатков «для стирки» – скорее отражение страхов и прежних неудачных опытов, чем реальности. На самом деле многие наши воспринимаемые недостатки – вообще не недостатки, а нечто, в чем мы *однажды* потерпели неудачу или о чем сохранили плохие воспоминания. Или же, если речь действительно идет о недостатках и слабостях нашего характера, мы неизбежно раздуваем их донельзя, делая намного серьезнее, чем они есть. В любом случае, надеюсь, это упражнение поможет вам лучше понять, как вы сами себя воспринимаете – как человека, лишённого способностей и талантов, которому случайно повезло. В общем, плохой мальчик... Возможно, именно сейчас вы в первый раз озвучите словами свои чувства.

Теперь выполните упражнение снова, а фишка в следующем: на этот раз сосредоточьтесь на своих *реальных* достоинствах и недостатках. Достоинство определяется как что-то, что вы умеете делать лучше многих своих знакомых, или что-то, в чем вы объективно выше среднего уровня. Недостаток определяется аналогичным образом: что-то, что вы умеете делать хуже большинства знакомых, или что-то, в чем вы объективно ниже среднего уровня.

На этот раз, составляя список, попробуйте представить, что на вашем месте сейчас ваш друг или знакомый. Подумайте обо всех комплиментах, которые вам когда-либо делали, как другие люди вас хвалят. Какие доказательства своих плохих или хороших качеств у вас на самом деле есть? Если ответ «вообще-то, никаких», смело отбрасывайте пункт. Например, если вас обозвали тупицей, когда вам было десять лет, это еще не значит, что вы невежественны сейчас.

Списки должны быть примерно равной длины – на каждый недостаток пусть приходится достоинство, чтобы описание себя было возможно точнее. Если вы решили схитрить, скопировав какие-то сильные и слабые стороны из первого списка, – что попадет в новый, а что нет? Другими словами, какие слабости вы вычеркнули и почему? Для большей объективности попросите друга отредактировать ваши списки. Часто люди отказываются объективно исправлять список, хотя уже знают новые определения достоинств и недостатков.

Итак, раунд второй: отметьте, какие ощущения вы испытывали, составляя список. Зафиксируйте любое сопротивление. («Конечно, в книге сказано, что списки должны быть равными по длине, но автор не знает *меня*. У меня *действительно* больше недостатков, чем у среднего человека...») Прислушайтесь – возможно, вы услышите голос

своего персонального негативного байеса, который с места в карьер бросается интерпретировать все и вся. Отметьте, не слишком ли быстро вы отбрасываете то, что любой объективный наблюдатель занесет в список достоинств.

Какова цель инвентаризации ваших реальных недостатков и достоинств?

Изменить историю, которую вы рассказывали сами себе многие годы. Голос у вас в голове был вашим личным негативом, твердя: ты не сможешь, ты недостаточно хорош... Но это неверно, и такой вот простой список – тому доказательство. Инвентаризация помогает взглянуть на себя справедливым взглядом, свести к минимуму слабые стороны и привести сильные в равновесие с ними. Короче, вы как бы получите дозволение смотреть на себя позитивнее, чем раньше. Вы докажете сами себе – конкретнее некуда, – что ваши собственные негативные установки и истории очень сильно влияют на мнение о себе.

У каждого из нас есть способности, качества или привычки, относительно которых мы уверены – возможно, мы вообще здесь лучшие в мире! Может, это что-нибудь смешное – к примеру, лучше всех произносить скороговорки или находить места для парковки. Но все это истинные таланты, которые придают вам ценность и вовсе не так уж незначительны. У нас всех есть чем гордиться, что вполне комфортно делать на глазах у изумленной публики. Каждому из нас есть что предложить. Но даже если не говорить о дарованиях и умениях, которые можно продемонстрировать другим, мы все способны быть добрыми и мудрыми друзьями, усердно трудиться, наработать хорошие привычки или поддерживать свои семьи. Все мы в конечном счете уникальные личности, имеющие такое же право занимать место в мире, как и другие миллионы уникалов. Может, вы

постоянно принижали и сбрасывали со счетов эти качества в себе, даже не осознавая, что делаете?

Обретя объективный, реалистичный взгляд на свои способности, на вашу собственную, прирожденную ценность человеческого существа, вы сможете оценивать свой уровень уверенности, опираясь на реальность, а не на воображение или искажение. Конечно, у каждого живущего на этой планете есть недостатки, какие-то черты, нуждающиеся в улучшении; но уверенные люди позволяют себе самоидентификацию с достоинствами и позитивными аспектами. Глубоко в душе они осознают: мы просто люди, а в людях есть как хорошее, так и плохое. Иметь недостатки не означает, что вы плохой – уверенные люди просто ставят во главу угла самое лучшее в себе. Таков их выбор.

Если вы честны с собой, то в точности знаете свои хорошие качества. Возможно, вам также придется побороть побуждение проявить скромность, записывая свои достоинства. Многих из нас учили вести себя скромно, меньше думать о себе и жертвовать собой ради других (особенно это касается женщин). Другим говорили, что развивать и проявлять свои таланты и выдающиеся способности эгоистично, потому что другим от этого некомфортно, поэтому таланты надо скрывать, чтобы не привлекать внимание окружающих. Или же скромность – это просто классический механизм выживания, который помогает снижать ожидания, чтобы не обмануться в них. Не пытайся, и не потерпишь поражения. Но это не скромность, а другое название для уязвимости, которая удерживает вас в зоне комфорта.

Неважно, как вы чувствуете себя именно сегодня: всегда помните о своих достоинствах, талантах и прошлых достижениях. Ничего (реально!) не поменялось и не разделило

вас с человеком, которым вы были вчера; просто сегодня такое уж у вас настроение...

Проведите инвентаризацию, чтобы повысить уверенность в себе, потому что, как и ваши достижения, все эти позитивные качества – свидетельство того, каким великим вы можете быть, да и были в прошлом. Возможно, другие вас таким и видят.

Для этого существует одна вещь, которой я люблю пользоваться. Она именуется Резюме уверенности.

Резюме уверенности – не чек-лист характеристик, которые вы можете предъявить другим; оно предназначено для вас. Как и резюме для приема на работу, его нужно периодически просматривать и обновлять. Задача Резюме уверенности – опять-таки изменить историю, которую вы рассказываете сами себе.

Когда резюме будет готово, вы взглянете на него – и сразу поймете, что на самом деле вы не та личность, какой себя в данный момент ощущаете. Ваша неуверенность в себе похожа на все искажающий фильтр, который водрузили на самый верх пирамиды ваших хороших качеств, и вот вы выглядите маленьким, плохим, слабым, незначительным. Но вы – гораздо больше, вы выше этого, а доказательства прямо перед вами. Каждый пункт резюме – это говорящий факт, а вы, возможно, игнорировали или подавляли все это, занимаясь конструированием негативного самоповествования.

Перед вами информация, которая показывает, какой вы замечательный, что вам удалось свершить, какая вы личность, каким поразительным вы можете быть. Если вам трудно устроить на основе этой информации мозговой штурм,

это знак, что вы, вероятно, имеете *необычайно* негативное мнение о себе. Чем сильнее оно укоренилось в вас, тем дольше придется его вытаскивать на свет. Но вы можете это сделать – и *сделаете*.

Есть разница между тем, чтобы говорить себе, что вы хороший, и суметь перечислить пять фактов, которые делают вас поразительной и впечатляющей личностью. Если у вас будет это резюме как оружие, готовое к действию, то вы сумеете победить внутренних демонов в тот момент, когда им вздумается принизить вас. Это похоже на эмоциональную прививку или лекарство, противодействующее симптомам болезни под названием «страдаю от неуверенности в себе».

Справиться с этим с ходу может оказаться непростым делом, но именно поэтому так важно подготовить резюме заранее. Сразу все обдумать невозможно, а некоторые вещи сокрыты в таких глубинах разума, что добровольно никогда не выйдут на свет. Что же конкретно входит в Резюме Уверенности? Вот вам небольшая инструкция; вы, конечно, можете составить собственный список, но тот, что я даю, работает для меня и может стать хорошей отправной точкой для вас.

Итак:

- 10 самых заметных достижений;
- 5 самых уникальных опытов;
- 5 самых впечатляющих моментов;
- 5 вещей, которые сделали только вы, а более никто;
- 10 вещей, которые вы способны сделать, а другие нет.

Идею вы поняли. Можете продолжить список, но здесь наша главная задача – провести инвентаризацию ваших самых лучших «хитов» в такой форме, чтобы на них было легко сослаться. Просматривая список, который, понятно, будет впечатляющим и интересным, вы, возможно, начнете осознавать, какой личностью на самом деле являетесь. Вы – человек, который покоряет высокие горы и которого вытянули на сцену на концерте «Бон Джови»! Если бы вы встретили такого человека в жизни, разве не посчитали бы его интересным, не захотели бы познакомиться? Так вот – это вы и есть. Именно к такому заключению приводят все доказательства. Заключение номер два? Вы должны быть твердо в этом уверены.

Составляя список, запишите все, что заставляет вас гордиться, является особенным и интересным. Но вы можете также записывать все, что просто является частью вашей природы, *вами*. Ваши ценности, уникальный взгляд на жизнь, образование и воспитание, вызовы, с которыми вы справились, ваши принципы. Суть в том, что вы можете не знать забавных анекдотов, чтобы рассказать на вечеринке, и не можете придумать ничего, что бы вы могли совершить, а другие нет. Ну и что? Вы все равно есть и всегда будете уникальной личностью – собой. Если вы с трудом выискиваете, чем бы заполнить список, копайте глубже. Разве вы не прилагаете трудов для самосовершенствования? Что это говорит о вашей честности, смелости и осознанности?

Если вы указываете в списке такие свои особенности, как «Я горячая штучка» или «У меня крутая стрижка», это хорошо, но несколько искусственно. Такие вещи могут измениться или исчезнуть со временем. Не забывайте включать то, что всегда останется с вами. У вас хорошее чувство юмора. Вы честный и справедливый человек. Вы сострадательны, разумны... что угодно. Эти вещи важнее, чем вы



думаете. Порой при заполнении резюме нас увлекают великие победы – мы хотим подсчитать материальные приобретения или впечатляющие моменты, чтобы доказать другим, как мы хороши, возможно, даже лучше прочих. Но истинная, глубокая уверенность в себе коренится в удовлетворенности собой, принятии себя, в том, чтобы знать, кто вы есть, и ценить себя за это.

Не пожалейте времени, чтобы составить список, и регулярно его просматривайте. Я даже рекомендую записать его на картотечной карточке и носить с собой как мотиватор уверенности, когда бы ни понадобилось действовать. Однажды вы смогли – сможете снова!

## Выводы

- Уверенность в себе (или ее отсутствие) играет жизненно важную роль в повседневной жизни. Скорее всего, вы не осознаете, на какие установки опираетесь в том и другом случае. Вы исходите из того, что другие люди вас любят и принимают (или нет). Вы полагаете, что дела пойдут хорошо (или нет). Вы верите (или не верите) в себя.
- Все это неудачные способы, из-за которых искажается наш образ мышления. Все еще усугубляет та часть человеческой психологии, которая напичкана негативными искажениями, чуть что, паникует и бросается на вашу защиту. Это явление известно как реакция «бей или беги»: наш мозг ищет обходные пути, к чему его подталкивает амигдала, при этом теряется возможность объективного процессинга информации, а мозг обуревают страх и ужас.
- Социальная тревожность и недостаток уверенности в себе находятся в тесной взаимосвязи, зачастую подкрепляя

друг друга. Мы можем ощущать свою неполноценность по сравнению с другими людьми, думать, что не способны исполнить великую задачу – предложить себя миру, потому что опасаемся испытать дискомфорт и отверженность.

- Все далее усугубляет «эффект прожектора», когда нам кажется, что люди постоянно следят за нами, отмечают наши ошибки, а это очень усиливает тревожность и чувство неловкости. На самом же деле это просто отражение нашей сверхнастороженности.
- Неуверенность в себе заставляет поверить, что это другие вызывают у нас те или иные эмоции. В действительности мы воспринимаем некое событие, а эмоциональный отклик вызывает наша собственная интерпретация этого события. За этот промежуточный этап несем ответственность мы. Если бы мы осознавали собственные негативные интерпретации, то сумели бы взять на себя ответственность за свой эмоциональный ландшафт.
- Мозг, особенно амигдала, несет ответственность за данный эффект негативности и нашу склонность действовать на автомате, бессознательно. Необходимо последовательным образом замедляться, осознавать себя, добиваться сознательности своих мыслей и ощущений.
- Одна из техник укрепления уверенности в себе – это создание Резюме уверенности: объективного списка своих позитивных качеств и достижений. Оно станет оружием противодействия негативным историям, которые вы рассказываете сами себе.