

NIEPOWSTRZYMANA PEWNOŚĆ SIEBIE!

JAK WYKORZYSTAĆ MOC NLP, BY BYĆ BARDZIEJ DYNAMICZNYM I SKUTECZNYM

NLP

NLP to nauka o tym, jak język, zarówno werbalny, jak i niewerbalny, wpływa na nasz umysł. Poprzez świadome kierowanie naszym umysłem, możemy tworzyć dla siebie zasobne sposoby zachowania. Tu wszystkie metody są ukierunkowane na zwiększenie pewności siebie w naszym życiu i przekroczenie wcześniej zdefiniowanych granic. Jedną z zasad NLP jest to, że — ponieważ wszyscy dzielimy tę samą neurologię — cokolwiek ktoś inny potrafi zrobić dobrze, ty możesz zrobić równie dobrze, pod warunkiem, że pokierujesz swoim umysłem w dokładnie ten sam sposób. Jeśli pewność siebie jest możliwa dla innych (a zdecydowanie tak jest), jest ona równie możliwa dla ciebie. Stosując metody NLP, skonstruowałem modele bardzo pewnych siebie ludzi. Robiąc to, co oni, osiągniesz ten sam zasobny stan pewności siebie, którym oni się cieszą. Od sposobu, w jaki myślą, przez sposób, w jaki mówią, po sposób, w jaki chodzą, tu dowiesz się, jak ludzie pewni siebie poruszają się po świecie i jak świat reaguje.

Wchodzenie w bieg

Dlaczego pewność siebie ma znaczenie

Bez pewności siebie jesteśmy jak niemowlęta w kotysce. -Virginia Woolf

PEWNOŚĆ SIEBIE MA WIĘCEJ NIŻ PRAWIE cokolwiek innego w określaniu twojego sukcesu. Dlatego konieczne jest, abyś zrozumiał, jak bardzo jest ważna.

Dlaczego pewność siebie jest ważna

Pewność siebie jest kluczowa, ponieważ to różnica robi różnicę. Kiedy ludzie konsekwentnie podejmują działania i dokonują odpowiednich korekt kursu, uzyskują ogromne rezultaty i osiągają wszystkie swoje cele. Jednak jeśli brakuje im pewności siebie, aby podjąć działania, pozostaną w miejscu. Nie byłoby inaczej, gdyby nie mieli żadnych marzeń ani celów. W końcu, jaki jest sens pragnienia czegokolwiek, jeśli się tego nie dąży? Pewność siebie, zwłaszcza jeśli chodzi o umiejętność komunikowania się, jest absolutnie niezbędna. Bez niej ludzie nie komunikują się skutecznie. Stopień, w jakim jesteś pewny siebie i dobrze komunikujesz się z innymi, to stopień, w jakim odniesiesz sukces w życiu, bez względu na kontekst, do którego się odnosisz: biznes, rodzina, przyjaciele, kariera itd. Jest to wprost proporcjonalne do stopnia, w jakim doświadczysz satysfakcjonującego i spełnionego życia. Naturalnie pociągają nas pewni siebie ludzie. Wyobraź sobie, jak by było, gdyby ludzie przychodzili tylko po to, aby cię poznać, po prostu dlatego, że jesteś tak pewny siebie, że automatycznie robisz wrażenie w ich umysłach jako ktoś inny. Wyobraź sobie, jak to jest emanować atrakcyjną energią, która promieniuje i przyciąga do ciebie ludzi. Pewni siebie ludzie wydają się bardziej wiarygodni. Bycie pewnym siebie natychmiast doładowuje Twój sukces w biznesie i Twoich relacjach, ponieważ będziesz postrzegany jako bardziej wiarygodny. Jeśli ktoś zada Ci pytanie, spojrzysz mu prosto w oczy, będziesz miał pewną siebie fizjologię i odpowiesz autorytatywnym tonem. Potrzebowałem kilku nieudanych transakcji z nieruchomościami, aby nauczyć się tej lekcji w trudny sposób. W końcu, jeśli nie pokazujesz, że wierzysz w siebie, jak inwestorzy mają w Ciebie uwierzyć? Pewność siebie może spełnić Twoje marzenia. Teraz, gdy piszę, tak naprawdę dyktuję ją na magnetofonie kasetowym w piękne czwartkowe popołudnie. W tle słyszę kwakanie gęsi. Piękne błękitne niebo odbija się od uroczego stawu. To dzień z kłębiastymi chmurami, kiedy po prostu chcesz się zrelaksować i cieszyć się sobą. To dzięki stosowaniu technik, które przepisuję, jestem w stanie to zrobić.

Moja podróż do niepowstrzymanej pewności siebie

Zanim pomyślisz, że zawsze byłam taki pewny siebie, pozwól, że opowiem ci moją historię. Dzielę się tą nieszczęśliwą opowieścią o nieśmiałości, aby dać ci znać, że bez względu na to, jak nieśmiały lub niepewny siebie jesteś teraz, możesz się poprawić i stać się bardziej pewnym siebie.

Moje nieśmiałe ja

Zawsze byłem nieśmiały jako dziecko i pozostałem nieśmiały jako młody dorosły. Przez całe życie miałem małą, wybraną grupę bliskich przyjaciół, ale nigdy nie znalazłem w sobie wystarczająco dużo pewności siebie, aby przedstawić się nieznanym. Doprowadziło to do poważnych trudności w randkowaniu i nawiązywaniu relacji z kobietami. Moi przyjaciele i ja odnosiliśmy sukcesy w szkole; to było nasze główne skupienie. Jednak w głębi duszy wiedziałem, że coś tracę, gdy wszyscy inni ludzie w liceum umawiali się na randki. Myślałem sobie, że muszę być inna lub że coś musi być ze mną nie tak. W rezultacie racjonalizowałem, że mógłbym być świetnym uwodzicielem, gdybym chciał, ale że moim głównym obszarem koncentracji i doskonałości była szkoła. Jednak w głębi duszy skrycie pragnąłem zamienić się miejscami z niektórymi innymi dziećmi, po prostu aby doświadczyć, jak to jest chodzić na randki — lub nawet poczuć się komfortowo z kimś z płci przeciwnej. Im więcej myślałem o tym, jak dobrze się bawią i jak przeżywają normalne nastoletnie doświadczenia, tym gorzej się czułem. To było tak, jakbym nie potrafił nawiązać głębokiej więzi z drugą osobą. Szukając sposobu na ucieczkę, zacząłem uczyć się jeszcze ciężiej i zagłębiać się w książki. W tamtym czasie to było wszystko, co potrafiłem robić. Teraz, zastanawiając się nad tym, łatwo widzę, że zawsze były inne możliwości. Zawsze mamy opcje i ważne jest, aby umieć rozpoznać ich jak najwięcej, a następnie naturalnie zdecydować, która opcja nam najbardziej odpowiada. Przez cztery lata liceum poszedłem na dokładnie jedną randkę. Oczywiście to nie ja ją zainicjowałem. Dziewczyna podeszła do mnie pewnego dnia po zajęciach i zapytała, czy chciałbym się z nią spotkać pewnego wieczoru. Uśmiechając się szeroko i próbując powstrzymać mój przytłaczający entuzjazm wobec tego niesamowitego, bezprecedensowego wydarzenia, z radością się zgodziłem. Później w tygodniu zadzwoniła do mnie i ustaliliśmy datę na następny piątek. Kiedy nadszedł ten wieczór, odebrała mnie i poszliśmy do pobliskiej restauracji typu fast-food. Przez całą kolację rozmowa była napięta, ponieważ starała się jak mogła, aby wyrwać mnie z mojej nieśmiałej skorupy. Za każdym razem, gdy zaczynałam wychodzić ze skorupy, automatycznie się do niej wycofywałam, po prostu z powodu mojego okropnego nawyku nieśmiałości. Robiła, co mogła, żeby ze mną porozmawiać i dobrze się bawić. Mimo to widziałam, że uważała moją nieśmiałość za przeszkodę w poznaniu się. Moim ratunkiem było to, że dużo się uśmiechałam i odpowiadałam na każde jej pytanie. Rozmowa szła lepiej, dopóki ona mówiła. Po skończonej kolacji zawiozła nas na górski punkt widokowy z pięknym widokiem na miasto. Była czysta noc, a niebo rozświetlały gwiazdy. Poprosiła mnie o sugestie, co chciałabym robić, ale byłam zbyt nieśmiała, żeby cokolwiek zaproponować, bojąc się odrzucenia. Nie rozumiałam sensu tej wycieczki. Dopiero później dowiedziałam się od innych przyjaciół ze szkoły średniej, że miejsce, do którego poszliśmy, było wyznaczonym miejscem do całowania się.

Chociaż udało mi się utrzymać dobry kontakt wzrokowy z młodą damą, czasami w rozmowie zdarzały się przerwy, które wydawały mi się wiecznością. I w takich chwilach mój wewnętrzny dialog ożywał, jakby był irytującym młodszym rodzeństwem, którego misją życiową było uniemożliwienie mi cieszenia się. „Czy ona chce, żebym ją pocałował? A co jeśli mam trochę brudu w zębach? Jeśli ją pocałuję, jak mam to zrobić? Czy ona naprawdę mnie lubi? Czy się mną nudzi? Co mam powiedzieć dalej? Dlaczego naprawdę tu jesteśmy? Co to znaczy? Co mam zrobić dalej? Czy mam z nią patrzeć na gwiazdy za samochodem? Czy mam trzymać ją za rękę? Boże, ona jest naprawdę ładna. Czy zauważa, że robię się czerwony ze wstydu? Dlaczego jestem taki nieśmiały? Czy chcę ją pocałować? Kiedy mam to zrobić?” Wewnętrzny dialog trwał i trwał przez całą noc. Nic dziwnego, że nie mogłem z nią rozmawiać. Jak

mogłem, skoro byłem tak zajęty rozmową z samym sobą? Nie miałem już czasu na rozmowę z nią. Po godzinie wymuszonej rozmowy w końcu odwozła mnie do domu i zaproponowała uścisk dłoni zamiast powtarzania jednego z naszych poprzednich niezręcznych incydentów. Dzięki plotkom z liceum dowiedziałem się, że młoda kobieta niedawno zerwała ze swoim długoletnim chłopakiem i natychmiast zadzwoniła, żeby mnie zaprosić na randkę. Zastanawiałem się, czy to naprawdę przypadek, że poszliśmy do restauracji, w której pracował. Czy miała nadzieję, że on tam będzie? Mój ostateczny wniosek był taki, że po prostu próbowała wzbudzić w nim zazdrość i sprawić, żeby dowiedział się o naszej „randce”, mimo że wydawała się mną zainteresowana. Ludzie uważali, że moja bezczynność i niechęć do inicjowania aktywności z innymi wynikały z tego, że byłem antyspołeczny, obojętny, niezdecydowany, reaktywny i ogólnie nieprzyjazny. Najbardziej bolesne było dla mnie to, że chciałem być towarzyski, proaktywny, zdecydowany i przyjazny — tylko w tamtym czasie nie wiedziałem, jak to zrobić. To było najbardziej frustrujące – zachowywałam się tak, jakbym była zamknięta w skorupie i przez cały czas nie potrafiła być sobą.

Moje lata studenckie

Teraz, kiedy czytałeś o mojej nieśmiałości w liceum, możesz pomyśleć, że nie może być gorzej. Było. Ponieważ byłem tak dobry w byciu nieśmiałym, naprawdę prześcignąłem samego siebie na studiach. Im więcej lat mijało, tym bardziej odkrywałem moją niezdolność do bycia pewnym siebie jako rażąca słabość. Moi współlokatorzy mieli dobre intencje, kiedy próbowali nakłonić mnie do picia, aby się rozluźnić. Ich serca były we właściwym miejscu, niech Bóg ich błogosławi! Wiedzieli, że jestem „sztywny” i bardzo nieśmiały. Zamiast spędzać z nimi czas, pić i towarzysko spędzać czas przy komputerze, czatując z nieznanymi przez e-mail. Jak mogłem odrzucić okazję spędzenia czasu z moimi przyjaciółmi i zamiast tego czatować z nieznanymi z drugiego końca świata? Uzasadniałem to, mówiąc, że nie spędzam czasu ze swoimi współlokatorami, ponieważ nie piję. Nie wiedziałem, że nadal mogę się z nimi socjalizować, jeśli nie będę pił. Ta opcja, teraz zdecydowanie najbardziej oczywisty wybór, nawet nie przyszła mi do głowy. Pewnej nocy, po kilku piwach za dużo, moi współlokatorzy i ich znajomi zauważyli, że bawię się komputerem i postanowili mnie rozluźnić. Ich misją od tej pory było upić mnie. Zaczęli wywierać na mnie bardzo przekonującą presję, zapraszając mnie na górę, gdzie odbywała się impreza. Będąc zaszczyconym, że mnie rozpoznali, w końcu powiedziałem „tak” i stanowczo oświadczyłem, że jednak nie będę pił. Po wejściu na górę i wejściu w sam środek imprezy, jeden z moich hojnych współlokatorów podał mi „sok pomarańczowy” i powiedział, żebym się napił. W stanie wdzięczności za całą uwagę, wypłem go łykiem. Następną rzeczą, jaką wiedziałem, było to, że byłem pijany i naprawdę zrelaksowany. Moje usta nie przestawały się ruszać i bawiłem się o wiele lepiej. Podczas tego, co ostatecznie uznałem za półpijane otępienie, zorientowałem się, że sok pomarańczowy był doprawiony alkoholem. Jednak w końcu poczułem się zaakceptowany, więc postanowiłem napić się jeszcze trochę. To było moje pierwsze doświadczenie z alkoholem. I odkryłem, że bardzo mi się podobało picie do momentu wyraźnego upojenia, ponieważ pozwalało mi to się zrelaksować i na chwilę przestać być nieśmiałym. Po tym wspaniałym pierwszym doświadczeniu z piwem, zdecydowałem, że mi się to podoba i robiłem to znacznie częściej. Kiedy nadszedł weekend, porozmawiałem z kilkoma osobami, aby dowiedzieć się, gdzie odbywa się impreza. Gdy już byłem na imprezie, upłem się na całego. Moja błędna logika była taka, że jeśli jedno piwo było dobre, to dwa piwa będą jeszcze lepsze. Kierując się tą logiką, w mgnieniu oka byłem pijany. I jednocześnie przekształciłem się z nieśmiałego, nieodzywającego się do nikogo, w szalejącego, wirującego derwisza zabawnego pijaka, który rozmawiał z ludźmi, opowiadał dowcipy, śmiał się głośno i długo i świetnie się bawił. To na tych imprezach moi przyjaciele musieli mi mówić, że czas wracać do domu, ale ja nigdy nie chciałem wychodzić. To była moja ucieczka od mojego nieśmiałego ja i chciałem, aby trwała jak najdłużej. Potrzebowałem, aby trwała tak długo, jak tylko dam radę. Dlatego metaforycznie odgrywałem rolę lekarza, przepisując sobie alkohol jako samoleczenie na moją nieśmiałość. W tym

momencie możesz się zastanawiać, czy jedną z technik Niezachwianej Pewności Siebie jest upicie się i zagłuszenie nieśmiałości alkoholem. Odpowiedź brzmi: nie. Po prostu w tamtym czasie nie zdawałem sobie sprawy, że istnieją inne sposoby na przezwycięzenie nieśmiałości. W wyniku tych imprez budziłem się w dziwnych miejscach, zapominałem, co robiłem poprzedniej nocy, kiedy byłem pijany, i czułem się fatalnie z kacem. Nadal jednak w mojej głowie picie było moim biletem na wyjście z nieśmiałości. Nie zdawałem sobie sprawy, że mam inne opcje. Ale bez tych innych opcji, aby być bardziej pewnym siebie, robiłem, co mogłem, z tym, co wiedziałem. I niestety, było to picie w nadmiarze. Pewnego dnia po okropnym kacu przekroczyłem próg i wiedziałem, że nadszedł czas, aby przestać. Postanowiłem, że musi być inny sposób. W końcu widziałem innych ludzi, którzy zachowywali się pewnie, nie uciekając się do rozwalania. Postanowiłem, że dowiem się, co oni właściwie robią.

Moje poszukiwania rozwiązań

Zacząłem szukać odpowiedzi. Zacząłem czytać wiele książek o samopomocy. Z każdej z nich zdobyłem trochę wiedzy lub przydatnego ćwiczenia, które zwiększyło moją pewność siebie i pozwoliło mi się zrelaksować w obecności innych. W końcu obiecałem sobie, że będę pewny siebie w tym, co chcę robić. Byłem zdeterminowany, aby zyskać pewność siebie. Ostatecznie to doświadczenie wyjścia ze swojej skorupy to umożliwiło. W moim przypadku konkretnie rozmowa z kobietami. Postanowiłem, że podejść do każdej kobiety, którą zobaczę! Na początku po prostu się do nich uśmiechałem. I wiesz co? Odpowiadały. Nie wszystkie, ale wystarczająco, aby zachęcić mnie do dalszego poszerzenia mojej strefy komfortu. Ten mały sukces katapultował mnie do następnego kroku w poszerzaniu mojej strefy komfortu. Następnie podchodziłem do kobiet i po prostu mówiłem „cześć”. Ponownie, to niewielkie poszerzenie mojej strefy komfortu mnie zachęciło. W końcu byłem dorosły i musiałem sam zadbać o swoją pewność siebie. Miałem dwa wyjścia. Mogłem albo wycofać się do swojej strefy komfortu i być nieśmiały, obwiniając kogoś innego za to, że mnie takim uczynił; albo mogłem wziąć odpowiedzialność i to zrobić. Kiedy moja pewność siebie naprawdę wzrosła, doszedłem do punktu, w którym mogłem poznawać kobiety i nawiązywać z nimi natychmiastowe porozumienie, swobodnie z nimi rozmawiając.

Podążaj za marzeniami

Pewność siebie ostatecznie dała mi możliwość rzucenia pracy i założenia własnego biznesu. Pewność siebie była tym, czego potrzebowałam, aby podążać za marzeniami i jestem pewna, że czytając to, znajdziesz własne powody, dla których ważne jest, aby wyjść i znaleźć własne marzenia. Wyobraź sobie swoją wizję szczęścia: Jak wygląda? Jak brzmi? Z kim jesteś? Jak dobrze się bawisz? O której wstajesz? O której kładziesz się spać? Czy drzemiesz, bo możesz? Bez względu na to, jakie są twoje marzenia, gdy zastosujesz techniki z tej książki, rozwiniesz niepowstrzymaną pewność siebie, aby podążać za tymi marzeniami i sprawić, że staną się rzeczywistością. Mając w pamięci swoją wizję — wyobrażając ją sobie wyraźnie i regularnie — automatycznie uczysz swoją podświadomość, aby prowadziła cię do tego dnia. A czyż ten dzień nie będzie cudowny?

Początki braku pewności siebie

Odwaga to opór przed strachem, panowanie nad strachem - nie brak strachu. -Mark Twain

JAK DO TEJ PORY myślałeś o sobie? Czy byłeś nieśmiały, tak jak ja? Czy byłeś nieśmiały? Brak pewności siebie zwykle pochodzi z jednego z następujących obszarów:

- Społeczeństwo jako całość
- Twoi rodzice
- Szkoła i Twoi rówieśnicy
- Media masowe

Ponadto, możesz stać się nieśmiały z powodu nadwrażliwości, lub nawet dlatego, że uważasz, że taki się urodziłeś. Zbadamy powody, dla których możesz mieć brak pewności siebie. W trakcie tego procesu obalimy fałszywe przesłanki stojące za tymi powodami. Jeśli masz dzieci, omówimy, jak możesz zapobiec nieśmiałości, aby się im przytrafiła. Zaszczepisz w nich niepowstrzymaną pewność siebie.

Społeczeństwo

Społeczeństwo w wielu przypadkach warunkuje ludzi, aby „płynęli z prądem”, „akceptowali to, co jest oferowane”, i nie „robili żadnych fal”. Czasami jest to błędnie interpretowane jako rada, aby nie podążać za swoimi marzeniami. Jeśli musisz wyjść poza to, co normalne i zwyczajne, aby realizować swoje marzenia, zrób dokładnie to.

Rodzice

Rodzice mogą być głównymi sprawcami braku pewności siebie. Przez całe życie ich celem jest nauczanie dzieci i pomaganie im w doświadczaniu ich pełnego potencjału, aby stały się tym, kim miały być. Jednak czasami rodzice pozbawiają dziecko indywidualności i nieświadomie wpajają mu to, co dziecko postrzega jako ograniczenia. Rodzice często próbują sprawić, aby dzieci dostosowały się do ich poglądu na to, co uważają za słuszne. Ile razy słyszałeś następujące zwroty?

- „Zachowuj się jak dorosły”.
- „Przestań zachowywać się dziecinnie” (jakby to było coś złego).
- „Bądź realistą”.
- „Wyjdź z chmur”.
- „Jesteś takim marzycielem”.
- „Nie możesz tego zrobić”.
- „Nikt wcześniej tego nie zrobił”.

Rodzice zazwyczaj mają pozytywne intencje motywujące ich zachowanie, jednak czasami tego nie komunikują. Weźmy zwrot „zachowuj się jak dorosły”. Co to oznacza? Mieć wszystkie ograniczenia, jakie ma większość dorosłych; nie bawić się i nie doświadczać czystej radości jak dziecko; nie uczyć się, nie zastanawiać się, ani nie eksplorować? Jeśli to jest zachowywanie się jak dorosły, to wolałbym pominąć. Albo rozważyć frazę „przestań zachowywać się dziecinnie”. Idea eksploracji, dużo śmiechu i dużo nauki to tak naprawdę istota życia, więc wydaje się, że dzieci mają jednak rację. Zgodnie z tą definicją „zachowywanie się dziecinnie” jest naturalnym stanem człowieka. A co z pojęciem „bycia realistą”? Co to tak naprawdę oznacza? Realistyczny według kogo? Jak konkretnie powinienem być realistą? Fraza jest absurdalna. A nazywanie ludzi marzycielami lub mówienie im, żeby „wynieśli głowę z chmur”, im nie pomaga. To tylko wpaja im ograniczenia i pomaga wciągnąć ich z powrotem w sidła tego, co jest społecznie akceptowalne.

Szkoła

Szkoła ma ogromny wpływ na dzieci. Jesteśmy zobowiązani do chodzenia. Nauczyciele są potężnymi autorytetami, a presja rówieśników jest niezwykle duża. Wszyscy jesteśmy uczeni, aby się dopasować; każdy chce się dopasować. Więc w jaki sposób szkoła tworzy brak pewności siebie? Jednym z czynników

jest presja rówieśników. Niektóre dzieci wyśmiewają każdego, kto robi coś inaczej. Szkoła może również dzielić dzieci na różne ścieżki edukacyjne, co jest bardzo niefortunne. Dzieci mogą być bardzo inteligentne, o wiele mądrzejsze, niż zazwyczaj im się przypisuje. Rozumieją etykiety, które wiążą się z różnymi ścieżkami edukacyjnymi i integrują je ze swoją tożsamością. Uczniowie określani jako „powolni” integrują to jako przekonanie: „Jestem do bani z matematyki”. A te przekonania pomagają kształtować ich rzeczywistość i cały sposób bycia. Badanie przeprowadzone w latach 60. pokazało, jak silnie oczekiwania wpływają na wyniki. Pewnej nauczycielce powiedziano, że jej klasa uczniów jest „wyjątkowa”, ale w rzeczywistości był to standardowy przekrój uczniów. Ta „wyjątkowa” klasa spisała się wyjątkowo w tym roku, a nauczycielka skomentowała, jak bardzo uczniowie byli chętni do nauki i jak bardzo lubiła ich uczyć. W następnym roku w jej klasie był inny normalny przekrój uczniów. Tym razem eksperymentatorzy powiedzieli jej, że ci uczniowie byli słabi. Ponieważ oczekiwania i przekonania tworzą rzeczywistość, „słabi” uczniowie spisywali się okropnie. Ta sama nauczycielka, która miała „wyjątkowych” uczniów w poprzednim roku, zauważyła, jak okropni byli uczniowie, jak bardzo nienawidzili nauki i jak trudno było ich uczyć. Możemy wziąć ten sam pomysł i projektować tylko pozytywne oczekiwania na nasze własne dzieci. Co więcej, możemy oczekiwać doskonałości od wszystkich osób, z którymi wchodzimy w interakcje. Zaskoczy cię, jak często ludzie będą spełniać wszelkie standardy, które im wyznaczysz.

Media masowe

Brak zaufania może również pochodzić z mediów. Media głównego nurtu są finansowane z reklam i ostatecznie mają na celu skłonienie ludzi do konsumpcji. Programy telewizji sieciowej są bezpłatne, ponieważ reklamodawcy dają sieciom duże kwoty pieniędzy, aby wprowadzić swoje produkty do zniewolonej publiczności. Radio naziemne jest bezpłatne z tego samego powodu. Indywidualność jest niebezpieczna dla tych reklamodawców, ponieważ kiedy myślisz sam, możesz sam zdecydować, czy produkt jest dla ciebie odpowiedni, czy nie. Nie będziesz kupować dla konformizmu i „dotrzymywania kroku Kowalskim”. Reklamodawcy korzystają, jeśli brakuje ci pewności siebie. Stosują taktyki, takie jak mówienie ci, że wszyscy inni mają produkt, a zatem ty również musisz go potrzebować. Uczą cię, abyś czuł się źle, jeśli nie masz ich produktów. Uczą cię, że życie może stać się natychmiastową imprezą, jeśli będziesz konsumować ich produkty. Moim ulubionym przykładem jest stereotypowa reklama piwa. Oglądasz niezbyt zdrowego faceta, który bez końca ogląda telewizję i widzisz, jak dostaje piwo. Już wiesz, co dzieje się dalej, przynajmniej według reklamy: życie natychmiast staje się imprezą, piękne kobiety mdleją na jego widok, a on zdaje sobie sprawę, że ma wymarzony samochód sportowy, spędza wakacje na tropikalnej wyspie i może zapomnieć o wszystkich zwykłych problemach życiowych. Media powinny tak robić, aby sprzedać więcej produktów.

Nadwrażliwość

Czasami nadwrażliwość może prowadzić do nieśmiałości. Ludzie mogą bać się robić cokolwiek ze strachu przed urażeniem kogoś lub wpadnięciem w kłopoty. Bycie nadwrażliwym może być przydatne w niektórych kontekstach, na przykład gdy chcesz naprawdę wczuć się w sytuację innej osoby, ale jeśli ktoś jest nadwrażliwy cały czas, staje się to szkodliwe. Wiem to, ponieważ sam kiedyś byłem nadwrażliwy. Nigdy nie zabierałem głosu, nigdy nie wychodziłem poza swoją strefę komfortu i nigdy nie robiłem niczego, co mogłoby mieć choćby najmniejsze prawdopodobieństwo zdenerwowania ludzi. Stało się tak w wyniku mojego paraliżującego strachu. Uznałem, że skoro jestem tak wrażliwy, to inni muszą być tacy sami. Dlatego zdecydowałem, że konieczne jest chodzenie na palcach wokół ludzi, aby radzić sobie z ich uczuciami. Dopiero później odkryłem, jaką bzdurą to się okazało. Ważne jest, aby być wrażliwym w pewnym punkcie, ale jednocześnie musisz mieć pewność siebie, aby zrobić to, co jest potrzebne, aby osiągnąć swój cel. Ludzie są niezwykle odporni. Jeśli masz pewność siebie i

przypadkowo zranisz czyjeś uczucia, istnieje bardzo proste rozwiązanie. Przepróś, podejmij decyzję, że nie zrobisz tego więcej i idź dalej. To naprawdę bardzo proste

Mit genu nieśmiałości

Niektórzy ludzie określają siebie jako posiadających „gen nieśmiałości”, co prowadzi mnie do mitu genetycznej nieśmiałości. Wiele osób po prostu akceptuje swoją nieśmiałość i racjonalizuje ją, mówiąc: „Taki po prostu jestem”. Jakie to obciążone stwierdzenie. Ci ludzie muszą przestać tak mówić. To tak, jakby powtarzali negatywnie wzmocniającą mantrę. Prawdziwy sekret polega na tym, że jest to zepsute stwierdzenie, które sprawia, że ludzie tkwią w miejscu. Stwierdzenie „Każdego dnia i pod każdym względem staję się coraz lepszy” to słynne stwierdzenie Emile’a Coue, jednego z pionierów samopomocy. „Jestem nieśmiały, bo taki jestem” również działa jako stwierdzenie, ale powinno być dołączone do stwierdzenia „według mnie”. Możesz zdecydować, że urodziłeś się z nieśmiałością, jasne, ale możesz również zdecydować się na uwolnienie się od niej. Mit, że ktoś po prostu jest lub nie jest nieśmiały, jest jednym z najgorszych mitów, jakie kiedykolwiek przekazali sobie pozbawieni władzy ludzie. Wiara, że twoi rodzice byli nieśmiali, co spowodowało, że ty jesteś nieśmiały, nie jest żadnym usprawiedliwieniem. To samo dotyczy twoich dzieci. Ludzie nie stają się nieśmiali automatycznie, gdy się rodzą. Nie ma „genu nieśmiałości”. Ludzie stają się nieśmiali, ponieważ nauczyli się zachowywać i działać w określony sposób. Kiedy byłem nieśmiały w towarzystwie ludzi, to dlatego, że miałem zwyczaj patrzeć na osobę i myśleć: „On (lub ona) mnie nie polubi”. Ta myśl zawsze sprawiała, że czułem się źle w środku, wyobrażałem sobie, że ta osoba mnie odrzuca, a następnie odczuwałem ogromny i paraliżujący strach. Po prostu tak nauczyłem się zachowywać. Znałem tylko jeden sposób zachowania, ale na szczęście znalazłem więcej możliwości. Twoi rodzice mogli lub nie mogli wpłynąć na to, że jesteś nieśmiały, ale to co innego niż spowodowanie u ciebie nieuleczalnej choroby genetycznej, co tak naprawdę oznacza, gdy ludzie mówią: „Taki już jestem”.

Prawda o nieśmiałości

Opowiem ci o micie „jestem nieśmiały”. To wymówka, która pozwala ludziom tkwić w miejscu. Nieśmiałość to nie cecha; to tylko sposób działania. Jeśli potrafisz działać w jeden sposób, to znaczy, że potrafisz działać również w inny. Nieśmiałość to tryb zachowania; to nie przymiotnik opisujący osobę. To nie stan bycia. To sposób działania. Możesz również zachowywać się pewnie. Zawsze masz taki wybór. Ludzie zamknięci w wymówce „jestem nieśmiały” nie zdają sobie sprawy, że mają wybór. Pomyśl o tym: gdybyś mógł wybrać swoją tożsamość, gdybyś mógł wybrać sposób, w jaki siebie postrzegasz, to czy celowo nazwałbyś siebie nieśmiałym? Jako osobę pozbawioną pewności siebie? Jako osobę niezdecydowaną lub kimś mniej niż wspomniałbym? Absolutnie nie. A jednak niestety tak właśnie robi wiele osób, gdy mówią „jestem nieśmiały” lub „po prostu nie jestem pewny siebie” lub cokolwiek innego tego rodzaju. Dlatego ważne jest, aby unikać sformułowania „Jestem nieśmiały”. Jednak gorsze od powiedzenia „Jestem nieśmiały”, jest mówienie o nieśmiałości, jakby była to jakaś choroba lub zaburzenie. „Tak, on ma przypadek nieśmiałości”. „Ona ma zaburzenie nieśmiałości”. To jest najbardziej absurdalna rzecz na świecie. Jeśli wejdziesz do pokoju pełnego nieśmiałych ludzi i ugryzie mnie latający wokół robak, czy ja też stanę się nieśmiały? Nie. To jest po prostu absurdalne. Ludzie nie idą pewnego dnia i nie mówią „Ugh!” i nie padają na ziemię, a potem nie otrzymują diagnozy nieśmiałości.

Strach i STRACH

Czy kiedykolwiek oglądałeś bawiące się dzieci? Naprawdę wiedzą, jak się wgrzyźć i naprawdę się bawić. Kiedy dobrze się bawią, dzieci całkowicie przyjmują to, co robią w danej chwili, z radosnym oddaniem. Dzieci są prawdziwymi marzycielami. Dzieci, w istocie, nie zostały nauczone dostrzegania własnych

ograniczeń w taki sposób, w jaki dorośli. W rzeczywistości dzieci przychodzą na ten świat tylko z dwoma naturalnymi lękami:

* Strachem przed upadkiem

* Strachem przed głośnymi dźwiękami

Oprócz tych, wszystkie inne lęki są wyuczone. Ludzie są wspaniali w uczeniu się. Ponieważ nauczyłeś się bać innych rzeczy poza dwoma naturalnymi lękami, możesz naturalnie wzmocnić się, aby przezwyciężyć swój strach, ucząc się nowych sposobów zachowania. Przeprowadzono badanie wśród dorosłych, aby zbadać ich największe lęki, a lęk przed wystąpieniami publicznymi został oceniony wyżej niż strach przed śmiercią. To irracjonalne! Większy strach przed wystąpieniami publicznymi niż przed śmiercią jest bezpośrednim wynikiem nauczania się bania czegoś, czego nie trzeba się bać. Strach można scharakteryzować za pomocą akronimu F.E.A.R., oznaczającego Fałszywe Dowody Wyglądające na Prawdziwe (False Evidence Appearing Real). Kiedy ludzie zdają sobie sprawę, że publiczne przemawianie to po prostu proces, a nie wydarzenie życia lub śmierci, fałszywe dowody znikają, a wraz z nimi strach. Kiedy strach znika, ludzie mogą być swoimi naturalnie pewnymi siebie.

Pewność siebie jako nasz naturalny stan bycia

Stan pewności siebie powinien być naszym naturalnym stanem bycia. Faktem jest, że kiedy się rodzimy, po prostu nie jesteśmy świadomi siebie. To nie jest tak, że wyskakujemy z łona matki i mówimy: „Och, jestem nagi. Czy ktoś mógłby mi przynieść jakieś ubrania? Och, teraz jestem nieśmiały! O nie, wszyscy na mnie patrzą, a ja jestem nagi!” Dzieci są już w swoim naturalnym stanie bycia: absolutnie pewne siebie, pełne zachwytu i gotowe do eksplorowania otaczającego je świata. Co by było, gdybyśmy przyjęli tę samą dziecięcą postawę, aby dążyć do tego, czego chcemy na świecie? Kiedy się urodziłeś, czy od razu wstałeś i zacząłeś chodzić, jakby było to dla ciebie całkowicie normalne? Oczywiście, że nie. Ja też nie, ani nikt inny też nie. Ucząc się chodzić, dzieci przyjmują postawę: „Hej, zamierzam zrobić tę rzecz związaną z chodzeniem. Widzę, że inni wokół mnie to robią i wiem, że ja też mogę to zrobić. Wytrwam. Nie ma znaczenia, ile razy upadnę. Ważne jest tylko, abym ciągle wstawał”. Jeśli masz okazję, obserwuj dzieci, gdy zaczynają chodzić. Pełzają, stają, chwieją się, upadają, a potem robią to od nowa. Dzieci kontynuują to, dopóki nie nauczą się chodzić. Nic nie powstrzyma ich przed nauką chodzenia. Kiedy masz takie samo nastawienie do realizacji swoich celów, nic nie powstrzyma cię przed ich osiągnięciem. Co jeśli dzieci zostałyby zarażone tymi samymi bezużytecznymi postawami, które mają niektórzy dorośli? „Jeśli spróbujemy czegoś i to nie zadziała, po prostu się poddamy”. Mielibyśmy wszystkich tych ludzi, którzy odmawiają chodzenia tylko dlatego, że nie opanowali tego idealnie, gdy byli dziećmi. Spróbowali raz i nie zadziałało, więc się poddali. Zdecydowali, że nie są chodzącymi. Czy potrafisz sobie wyobrazić małe dziecko ze skrzyżowanymi ramionami, dąsające się, intensywnie marszczące brwi, tylko dlatego, że przyjęło niefrasobliwą postawę dorosłego, który uważa, że jeśli coś nie działa od razu, to czas się poddać? Czy potrafisz sobie wyobrazić małe dziecko mówiące z wyższością: „Spacerowanie nie jest dla mnie! Robię inne rzeczy. Próbowałem raz i to naprawdę nie jest to, czym powinno być”. Na szczęście dzieci idą i idą, aż opanują umiejętności. My, dorośli, możemy się od nich uczyć i zachować takie samo podejście, jakie dzieci mają do nauki.

Czym jest pewność siebie?

Wszystkie nasze marzenia mogą się spełnić, jeśli mamy odwagę je realizować. -Walt Disney

ABY ZROZUMIEĆ, CZYM jest pewność siebie, konieczne jest zdefiniowanie zarówno tego, czym ona jest, jak i tego, czym nie jest. Gdy już będziemy na tej samej stronie, co do tego, czym pewność siebie jest, a czym nie, możemy iść naprzód w kierunku zdobycia niepowstrzymanej pewności siebie.

Czym pewność siebie nie jest

Pewność siebie oznacza wiele różnych rzeczy dla wielu różnych osób. Podobnie pewność siebie wywołuje również pewne uczucia i automatyczne reakcje u ludzi. Zanim przejdziemy dalej w wyjaśnianiu, czym jest pewność siebie, odkryjemy, czym ona absolutnie nie jest.

Arogancja kontra pewność siebie

Czasami arogancję myli się z pewnością siebie. To nie to samo, ludzie. Arogancja jest albo wyostrzoną reakcją, albo afektacją, ale czymkolwiek jest, zdecydowanie jest czymś zupełnie innym niż pewność siebie. Arogancja skłania się ku elitaryzmowi, byciu macho, popisywaniu się itd. Czy widziałeś kiedyś tych naprawdę wielkich facetów z nabrzmiałymi mięśniami, tych, którzy są tak rozwinęci, że uważają za konieczne wypinanie klatki piersiowej i bujanie się w najbardziej zrozumiwały sposób? To przykład arogancji, a nie prawdziwej pewności siebie. To tak, jakby uważali się za lepszych od wszystkich innych tylko dlatego, że są tak duzi. Prawdziwa pewność siebie pochodzi z wnętrza — a kiedy zdajesz sobie sprawę, że jesteś pewny siebie, nie czujesz potrzeby, aby obwieszczać to światu. Teraz porównaj przykład arogancji z poniższym przykładem prawdziwej pewności siebie. Zatrzymaj się na chwilę i pomyśl o słynnych, umięśnionych gwiazdach filmowych Arnolda Schwarzeneggera i Sylvestra Stallone. Ci faceci nie chodzą z nadmuchanymi klatkami piersiowymi, myśląc, że są lepsi od wszystkich innych. Zamiast tego mają cichą, ale silną pewność siebie, która wynika z ostrej świadomości swoich umiejętności. To jest zasadnicza różnica i zbadamy ją szerzej w dalszej części. Nigdy nie trzeba krzyczeć ze szczytów gór, aby przekazać, że jesteś pewną siebie osobą. Ludzie, którzy tak robią, rzadko są tak pewni siebie, jak próbują się wydawać. Spotkałem wiele osób pewnych siebie i wiele osób, którym brakowało pewności siebie. Prawdziwie pewni siebie ludzie mieli podobną cechę: ich pewność siebie pochodziła z wnętrza i nie musieli jej wyrażać. Idealna jest nonszalancka, rzeczowa pewność siebie. Nie ma potrzeby chwalić się swoimi osiągnięciami. Ci, którzy się chwala, tylko maskują swoją niepewność co do siebie. Pozwól, aby wyniki mówiły same za siebie. Czyny mówią głośniejsz niż słowa, więc weź swoją pewność siebie i spraw, aby się wydarzyła. Jeśli ktoś musi ciągle obwieszczać swoją „pewność siebie”, to naprawdę mnie to zastanawia. Wydaje się, że ta osoba wcale nie jest taka pewna siebie; zamiast tego często próbuje przekonać samą siebie, ogłaszając ją innym. W jej własnym umyśle pomaga to uczynić ją oficjalną. Ale osoba ta próbuje zyskać pewność siebie w nieskuteczny sposób. Pewność siebie pochodzi z wnętrza. A kiedy wierzysz w siebie, inni również w ciebie uwierzą. To uniwersalne prawo i sekret znany wszystkim liderom. Nie działa to w drugą stronę, bez względu na to, jak bardzo byśmy tego chcieli. Istnieją o wiele łatwiejsze i skuteczniejsze sposoby na wystrzelenie pewności siebie niż czekanie, aż inni w ciebie uwierzą.

Agresywność kontra pewność siebie

Porozmawiajmy teraz o różnicy między agresywnością a pewnością siebie, używając jako przykładu związków. Czasami kobiety najwyraźniej czują się pociągane do idiotów. Jestem pewien, że wielu z nas widziało przykłady tego w swoim życiu lub może zna kogoś, kto obecnie znajduje się w takiej sytuacji. Na pierwszy rzut oka idiota wykazuje pewne cechy „złego chłopca”, które niektóre kobiety mogą postrzegać jako pewność siebie. Ten idiota prawdopodobnie przekonał sam siebie, że ma wszystko. To, co u tego idioty maskuje się jako pewność siebie, jest po prostu agresywnością, która objawia się w formie superagresywnej postawy. Zawsze możesz i powinieneś się postawić, kiedy tylko uznasz to za konieczne. Nie oznacza to jednak dręczenia ludzi, złego traktowania ich i deptania po nich. Agresywność to cecha, która sprawia, że idiota jest właśnie taki. Ten idiota jest szorstki i niewiele obchodzi go relacja, jaką tworzy z innymi; zamiast tego wybiera przedzieranie się przez życie. Prawdziwe zaufanie pozwala ci jednak przejść przez życie z łatwością, skutecznie uzyskać pożądane

rezultaty i sprawić, że ludzie poczują się dobrze, gdy będziesz mieć z nimi do czynienia. Spraw, aby ludzie czuli się dobrze, nawet jeśli nie z innego powodu niż po prostu dlatego, że możesz.

Prawdziwe zaufanie pochodzi z wnętrza

Zatrzymaj się na chwilę i pomyśl o obszarze swojego życia, w którym możesz być pewny siebie. Zadaj sobie to pytanie: „Skąd wiesz, że jesteś biegły w [nazwij swój obszar]?” I będąc całkowicie szczerym wobec siebie, podaj odpowiedź. Jeśli absolutnie wiesz, że jesteś biegły w obszarze, który wybrałeś, ponieważ powiedziały ci to twoje własne myśli, uczucia lub system przekonań, gratulacje! Jesteś naprawdę pewny siebie w tym obszarze. Jeśli nie byłeś pewien swoich umiejętności w swoim obszarze lub jeśli musiałeś polegać na zewnętrznym potwierdzeniu od swoich rówieśników, małżonka lub przełożonego, nie jesteś jeszcze tak pewny siebie, jak możesz być. Pod koniec książki, po wykonaniu ćwiczeń, będziesz dokładnie tam, gdzie jesteś. Kiedy wykonasz wszystkie ćwiczenia i ukończysz tę książkę, będziesz miał prawdziwą pewność siebie, która pochodzi z wnętrza. Pewność siebie — lub jej brak — jest rzeczywistością we wszystkich grupach demograficznych. We wszystkich rasach, na wszystkich poziomach ekonomicznych, we wszystkich religiach zawsze znajdują się ludzie pewni siebie i tacy, którzy nie. Nawet bogata i sławna gwiazda filmowa, której wiele osób zazdrości i uważa, że „ma wszystko”, czasami denerwuje się, ponieważ chce dobrze wypaść.

Kompetencje kontra pewność siebie

Czy pewność siebie i kompetencje to to samo? Nie! W rzeczywistości są to zupełnie różne rzeczy, a zrozumienie różnicy jest niezbędne. Kompetencje definiuje się jako zdolność do zrobienia czegoś, a pewność siebie jako przekonanie o swojej kompetencji. Każdy z nas ma indywidualne doświadczenia, przekonania i wartości, które sprawiają, że postrzegamy życie na swój własny, indywidualny sposób. Każdy ma swoje własne postrzeganie rzeczywistości, unikalny model świata. Oznacza to, że jest to tylko postrzeganie, a nie rzeczywistość. Wzmacniająca część tej idei polega na tym, że te przekonania można zmienić, a co za tym idzie, zmienić postrzeganie życia. Oznacza to, że ćwiczenia i strategie opisane w tej książce zmieniają Twoje przekonania i postrzeganie tego, co jest dla Ciebie możliwe.

Pewność siebie bez kompetencji

Brak kompetencji, a jednocześnie posiadanie i emanowanie nieuzasadnioną pewnością siebie to absolutny przepis na katastrofę. Weźmy na przykład kogoś, kto nigdy wcześniej nie latał samolotem, ale leciał samolotem i myśli, że jest teraz pilotem asem, ponieważ przeczytał o tym książkę dziesięć lat temu. Czy pozwoliłbyś tej osobie przelecieć z tobą przez kraj? Wysiadłbym z samolotu tak szybko, że ludzie pomyśleliby, że jestem rozmazaną plamą. Łatwo można zobaczyć, jak wiele jest przykładów pewności siebie bez kompetencji — i dlaczego jest to niebezpieczne.

Kompetencje bez pewności siebie

Ludzie, którzy są kompetentni, ale brakuje im pewności siebie, tkwią w bagnie. Mogą mieć doskonałe zrozumienie niektórych potężnych koncepcji, nigdy nie podejmując działań. Ktoś, kto ma wiedzę i kompetencje, aby coś zrobić, a zamiast tego nic nie robi, nie jest w lepszej sytuacji niż ktoś, kto nie ma pojęcia i jest niekompetentny. Kiedy zaczynałem inwestować w nieruchomości, byłem klasycznym przykładem kompetencji bez pewności siebie. Studiowałem, studiowałem i studiowałem nieruchomości. Przeczytałem dziesięć książek, wziąłem udział w trzech kursach nauki w domu, uczestniczyłem w seminarium i zapisałem się na dwa programy mentoringowe. Mimo to tkwiłem w bagnie, w którym nie byłem nawet świadomy, że można się znaleźć. Widziałem, jak inni odnoszą sukcesy i dokładnie wiedziałem, co robią i jak to robią. Kiedy ich o to zapytałem, potwierdzili mi, że

robią dokładnie to, o czym ja tylko myślałem. Co mnie powstrzymuje? To mój brak pewności siebie i strach przed nieznanym. Musiałbym wiedzieć absolutnie wszystko o nieruchomościach, zanim podjąłbym jakiegokolwiek działania! Więc studiowałem i studiowałem, próbując daremnie nauczyć się wszystkiego, abym mógł zacząć. Tymczasem ludzie wokół mnie mieli swoje biznesy na fali, ponieważ podejmowali działania.

Cztery poziomy kompetencji

Istnieją cztery różne poziomy kompetencji, przez które ludzie przechodzą, rozwijając jakąkolwiek umiejętność. Te cztery poziomy to: nieświadoma niekompetencja, świadoma niekompetencja, świadoma kompetencja i nieświadoma kompetencja. Przejdziesz przez te etapy, aż osiągniesz niepowstrzymaną pewność siebie.

Nieświadoma niekompetencja

Nieświadoma niekompetencja oznacza, że nie posiadasz umiejętności, ani nawet nie zdajesz sobie sprawy, jak przydatna może być ta umiejętność. Osoba, która jest wyjątkowo nieśmiała — i nawet nie zdaje sobie sprawy, jak korzystne byłoby dla niej nauczenie się, jak być bardziej pewnym siebie — może być uważana za nieświadomie niekompetentną w obszarze pewności siebie. Spędziłem pierwsze dwadzieścia lat swojego życia w ten sposób. Będąc nieśmiałym, nie znałem żadnego innego sposobu bycia ani nie zdawałam sobie sprawy z faktu, że inni ludzie nie muszą żyć uwięzieni w nieśmiałych skorupach. Czytając to, już przeszedłeś przez ten etap nieświadomej niekompetencji. Sięgnięcie po ten tekst oznacza, że szukasz lepszego sposobu na życie, co oznacza, że jesteś przynajmniej na następnym etapie (lub może dalej) w swojej niepowstrzymanej podróży do pewności siebie.

Świadoma niekompetencja

Kiedy byłem na studiach, w końcu rozejrzałem się dookoła i zdałem sobie sprawę, jak bardzo byłem nieśmiały i że inni ludzie faktycznie byli pewni siebie. Przeszedłem na drugi poziom rozwoju umiejętności, którym jest świadoma niekompetencja. Uświadomiłem sobie, jak bardzo byłem nieśmiały. Kiedy uświadomiamy sobie, że czegoś nam brakuje w życiu, to jest to świetna okazja, ponieważ oznacza to, że mamy szansę na poprawę naszego życia. Kiedy uświadomiłem sobie swoją niekompetencję, zacząłem czytać liczne książki samopomocowe i wykonywać ćwiczenia. Uczestniczyłem w seminariach, oglądałem filmy i zasadniczo próbowałem wszystkiego, aby zwiększyć swoją pewność siebie. Im więcej pracowałem nad sobą, tak jak robisz to teraz, tym bardziej zbliżałem się do świadomej kompetencji.

Świadoma kompetencja

Świadoma kompetencja to stan, w którym możesz zastosować umiejętność, ale musisz świadomie myśleć o jej zastosowaniu. Umiejętność ta nie jest jeszcze dla ciebie nawykiem. Zdecydowana większość z was w tym momencie jest prawdopodobnie świadomie niepowstrzymana. Wiecie, jak być pewnym siebie, a teraz chodzi o rozwinięcie tego w nawyk. Podaruj sobie własne dwudziestojednodniowe wyzwanie niepowstrzymanej pewności siebie. Celowo ćwicz swoją pewność siebie przez dwadzieścia jeden kolejnych dni, aż osiągniesz poziom umiejętności nieświadomej kompetencji.

Nieświadoma kompetencja

Czwarty poziom rozwoju umiejętności nazywany jest nieświadomą kompetencją. Jest to ostateczny etap każdej umiejętności. Nieświadoma kompetencja to stan, w którym umiejętność została zakorzeniona jako nawyk. Nie musisz już spędzać czasu na myśleniu o stosowaniu umiejętności. Ludzie,

którzy są mistrzami w tym, co robią, funkcjonują na poziomie nieświadomej kompetencji. Gdyby ktoś zapytał, jak konkretnie działają na tak wysokim poziomie, nie byłby w stanie opisać werbalnie tego, co robią. Powodem tego jest to, że nie są już świadomi tego, co robią, aby dokonać tak wielkich wyczynów.

Kompetencje plus pewność siebie równają się sukcesowi

Bycie niepowstrzymanym oznacza posiadanie zarówno kompetencji, jak i pewności siebie i dążenie do tego. O tym właśnie jest ten tekst: gdy masz kompetencje, aby robić to, czego chcesz, i pewność siebie, aby to zrealizować i podjąć działanie, jesteś niepowstrzymany!

Dziewięć czynników niepowstrzymanej pewności siebie

Odwaga jest pierwszą z ludzkich cech, ponieważ jest cechą, która gwarantuje wszystkie inne. -Winston Churchill

TERAZ, GDY ZDEFINIOWALIŚMY, CZYM jest pewność siebie, a czym nie, przyjrzyjmy się dziewięciu czynnikom, które stoją między Tobą a niepowstrzymaną pewnością siebie. Musisz nauczyć się i zapamiętać je wszystkie, jeśli chcesz opanować ten program i spełnić swoje marzenia. Dziewięć czynników to:

- * Doświadczenie
- * Percepcja
- * Zdecydowanie
- * Upoważnienie
- * Cele
- * Działanie
- * Motywacja
- * Pęd
- * Zaangażowanie

Czynnik pierwszy: doświadczenie

Są pewne przekonania, które są bardziej wzmacniające niż inne, gdy robisz coś po raz pierwszy. To, jak sobie radzisz, gdy po raz pierwszy podejmujesz nowe wyzwanie, wpłynie na to, jak sobie radzisz, gdy staniesz z nim ponownie później. Wiara w następujące afirmacje pozwoli Ci szybciej osiągnąć lepsze rezultaty. Na wszystko jest pierwszy raz

Pamiętaj, że gdy robisz coś po raz pierwszy, to:

- * Najtrudniej jest, gdy robię to po raz pierwszy.
- * Za każdym razem, gdy to robię, jest łatwiej.
- * Gdy odniosę sukces, przeanalizuję swoje działania, aby móc się jeszcze bardziej poprawić.
- * Jeśli nie osiągnę właściwego wyniku, nauczę się na swoich błędach i następnym razem zrobię rzeczy inaczej.
- * Staje się łatwiej.

Pamiętaj o tych afirmacjach, gdy pokonujesz trudne zadania i stawiasz czoła przeciwnościom losu w formie czegoś, czego wcześniej nie robiłeś.

Cykl pewności siebie/sukcesu

Przedstawię wiele uogólnień na temat pewności siebie. Ważne jest jednak, aby zdefiniować, co konkretnie oznacza dla Ciebie pewność siebie. Czego oczekujesz zobaczyć, usłyszeć i poczuć, gdy doświadczasz pewności siebie? Ważne jest, aby to wiedzieć, ponieważ gdy osiągniesz pożądaną poziom pewności siebie, będziesz wiedział, że dotarłeś do celu. Dzięki ostatecznej pewności siebie inni ludzie również w Ciebie uwierzą. Ponadto Twoja wiara w siebie wzrośnie wykładniczo, gdy inni zaczną na Tobie polegać. Będziesz mieć pewność siebie, aby zaryzykować wyjście poza swoją strefę komfortu i odkryjesz, że osiągasz rzeczy, które wcześniej były niemożliwe. To z kolei da Ci więcej pewności siebie, a inni będą wierzyć w Ciebie jeszcze bardziej. Ta koncepcja jest podstawą cyklu pewności siebie/sukcesu. Twoja pewność siebie i sukces wzrastają cyklicznie, gdy nadal przesuwasz granice i osiągasz, jak nigdy wcześniej.

Czynnik drugi: percepcja

Przedstawię Ci wiele nowych koncepcji — niektóre z nich prawdopodobnie zaakceptowałeś od razu, a inne bez wątpienia musiały dłużej przemyśleć. Będę nadal przekazywał Ci nowe koncepcje i idee, które mogą rzucić wyzwanie Twojemu staremu sposobowi myślenia. Na przykład, możesz nie wierzyć tej kolejnej koncepcji — kluczowej koncepcji programowania neurolingwistycznego (NLP), opisanej bardziej szczegółowo we Wprowadzeniu — na początku, ale gdy pomyślisz o niej uważnie, zdasz sobie sprawę, jak wszechobecnie odnosi się ona do Twojego życia. Jesteś gotowy?

Co to oznacza?

Znaczenie nie istnieje jako konkretna rzeczywistość; jest czysto subiektywnym zjawiskiem percepcji. To, jak myślisz o czymś, zależy wyłącznie od Ciebie. Możesz umieścić pozytywne lub negatywne ramy wokół dowolnego doświadczenia, którego doświadczasz w życiu. Ponieważ zawsze masz wybór, czy śmiać się, czy płakać w zależności od doświadczenia, zrób to, co wolisz. Ja wolę się śmiać, więc robię to częściej. Mój przyjaciel opowiedział mi tę historię. Siedział na ławce w parku, tuż obok dość dużej szczeliny w chodniku. Jakiś mężczyzna przechodził obok, potknął się o szczelinę i upadł twarzą w krzaki obok chodnika. Otrzepty z kurzu, szybko wstał i rozejrzał się, żeby sprawdzić, czy ktoś patrzy. Niestety dla niego, mój przyjaciel oglądał cały odcinek. Zauważywszy to, mężczyzna zrobił się czerwony na kilka odcieni, po czym szybko odszedł. Później tej samej nocy, tą samą ścieżką szła kobieta. W tym samym miejscu na chodniku potknęła się i upadła na plecy. Jej spontaniczną reakcją było wybuchnięcie głośnym śmiechem. Śmiała się tak mocno, że zaczęła płakać. Zachowywała się, jakby poślizgnięcie się było najzabawniejszym doświadczeniem w życiu i wydawało się, że nie mogła powstrzymać się od śmiechu. Kiedy jej śmiech ucichł, mój przyjaciel gapił się na nią. Nonszalancko podniosła się, uśmiechnęła i zwróciła uwagę na mojego przyjaciela, po czym radośnie pobiegła w noc. Znaczenie każdego doświadczenia, wydarzenia lub interakcji może się znacznie różnić między dwiema osobami, ponieważ to one decydują, co z tego zrobią. Jeśli ktoś cię znieważa, pamiętaj, że to tylko opinia tej osoby. Przyjmując tę pożyteczną wiarę, możesz poruszać się po świecie bardziej przygotowanym na radzenie sobie ze wszystkim, co życie ci rzuci. Porównaj to ze sposobem, w jaki niektórzy ludzie odbierają zniewagi osobiście i marnują swój cenny czas i energię, będąc nimi zaniepokojonymi. Jesteś twórcą znaczenia i jeśli uznasz jakiś komentarz za obraźliwy, powstrzymaj się i nadaj mu bardziej pozytywny obrót. Zrób to, ponieważ możesz. Pamiętaj, nikt inny nie ma mocy, aby decydować o twoim postrzeganiu wydarzeń — tylko ty! W moim własnym życiu miałem projekt biznesowy, który się nie powiódł. Przez jakiś czas byłem zgorzkniały i sfrustrowany, tkwiąc w mentalności ofiary. W końcu zacząłem zadawać sobie pytania takie jak: „Czego mogę się nauczyć z tego doświadczenia? Co tak

naprawdę oznacza wynik tego projektu?” Kiedy zadałem sobie te pytania, natychmiast zdałem sobie sprawę, że zmieniłem się na bardziej użyteczną mentalność. To, co było dla mnie bolesnym punktem, stało się okazją do spojrzenia na przeciwności losu jako wyzwanie. Teraz ode mnie zależało, czy podniosę się ponad trudną sytuację i ją pokonam, aby osiągnąć właściwy wynik. Dokładnie to się stało. Gdybym przylgnął do tej mentalności ofiary i odmówił odpuszczenia, nigdy nie ukończyłbym swojego projektu biznesowego. Kiedy tylko chcesz, możesz zmienić swoje postrzeganie i nadać czemuś nowe znaczenie.

Czynnik trzeci: stanowczość

Łatwo rozpoznać osoby, które mają niepohamowaną pewność siebie, po prostu obserwując sposób, w jaki podejmują decyzje.

Czynnik decydujący

Pewni siebie ludzie podejmują decyzje szybko i z poczuciem ostateczności. Gdy już podejmą decyzję, są jej oddani. Rzadko zmieniają zdanie. Pewni siebie ludzie nigdy się nie wahają, ponieważ wiedzą, czego chcą. Jak widzieliśmy wcześniej, konieczne jest wcześniejsze poznanie tego, czego chcesz. W ten sposób, gdy pojawi się okazja lub problem, możesz mocno się zastanowić i zadać sobie pytanie: „Hej, czy to jest zgodne z tym, czego chcę? Czy to pokrywa się z moją osobistą polityką i moją uczciwością?”. Zadawanie sobie tych pytań pozwala ocenić podejmowaną decyzję, dzięki czemu możesz wrócić z zdecydowaną, pewną odpowiedzią.

Kroki pewnego podejmowania decyzji

Zanim podejmiesz jakiegokolwiek działanie, musisz wiedzieć o sobie kilka rzeczy. Może to brzmieć wystarczająco prosto, ale czasami bardzo trudno jest wiedzieć, co jest w twoim sercu.

- * Czego chcesz? Jaki jest Twój ostateczny cel?
- * Jakie zasady osobiste wpływają na Twoją integralność?
- * Kim jesteś? Co reprezentujesz?
- * Jakie są akceptowalne i nieakceptowalne wyniki dla Twojego celu?

Zadawanie sobie tych pytań w obliczu jakiegokolwiek decyzji pomoże Ci w podejmowaniu pewnych decyzji. Przede wszystkim musisz zrobić inwentaryzację samego siebie. Poznaj siebie: kim jesteś, co reprezentujesz, dokąd zmierzasz i jak tam dotrzesz. Kiedy znasz odpowiedzi, wszystko inne staje się bardzo proste. Teraz, jeśli pojawi się pytanie, problem lub okazja, musisz ocenić sytuację ze wszystkich stron, aby być pewnym siebie decydującym. Spójrz na to ze swojej pozycji. Spójrz na to z drugiej strony. Spójrz, jak Twoja pozycja wpłynie na Ciebie w czasie:

- * Gdybyś powiedział „tak” tej decyzji i poszedł dalej, jak wpłynęłoby to na Twoje życie?
- * Wyobraź sobie siebie za kilka miesięcy po tym, jak powiedziałeś „tak” tej decyzji. Wyobraź sobie rok. Pięć lat. Jak wygląda Twoje życie?
- * Pomyśl, jak wyglądałaby przyszłość, gdybyś powiedział nie. Jak wyglądałoby wtedy Twoje życie? Jak wyglądałoby za kilka tygodni? Za kilka miesięcy? Za kilka lat?

Gdy już wyraźnie zobaczysz ten obraz w swojej głowie, zdecyduj, czy jest on zgodny z Twoimi celami. Niech Twoje cele będą Twoją mapą drogową.

Zaufaj swojemu wewnętrznemu głosowi

Kolejna różnica między ludźmi, którzy mają niepowstrzymaną pewność siebie, a tymi, którzy jej nie mają, polega na tym, że ludzie z niepowstrzymaną pewnością siebie ufają swojemu wewnętrznemu głosowi. Chociaż słuchają innych, aby uzyskać informacje zwrotne, mają tendencję do polegania bardziej i przywiązywania większej wagi do własnego wewnętrznego głosu niż do głosów osób wokół nich. Ludzie, którym brakuje niepowstrzymanej pewności siebie, mają tendencję do słuchania głosów osób wokół nich o wiele za bardzo. Prowadzi to do skłonności do konformistycznego myślenia, ponieważ ludzie słuchający i podążający za wszystkimi innymi, naturalnie stają się tacy jak wszyscy inni. Ludzie, którzy są niepowstrzymani, muszą polegać na swoim wewnętrznym głosie. W przeciwnym razie pozwoliliby wszystkim innym z „śmierdzącym myśleniem” przekonać ich, że jakiegokolwiek cele, które chcą osiągnąć, nie mogą zostać osiągnięte. Słuchanie swojego wewnętrznego głosu oznacza, że rozpoznajesz, co jest ważną, przydatną informacją zwrotną, a co negatywną, destrukcyjną krytyką. Ludzie, którzy słuchają swojego wewnętrznego głosu, mają wewnętrzny układ odniesienia. Ludzie, którzy podążają za głosami innych, mają zewnętrzny układ odniesienia.

Wewnętrzne i zewnętrzne układy odniesienia

Sposobem na odkrycie swojego osobistego stylu w tej kwestii, jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, jest zadanie sobie następujących pytań:

- * Gdyby nikt ci nie powiedział, czy wiedziałbyś, co robić?
- * Skąd wiesz, że wykonałeś świetną robotę?
- * Czy ktoś inny musi ci udzielić odpowiedzi?
- * Kto decyduje, czy najlepiej wykorzystujesz swój czas?

Odpowiadając szczerze na każde z tych pytań, możesz zauważyć wyłaniający się wzór. Jeśli twoje odpowiedzi opierają się na opiniach innych, masz teraz zewnętrzny układ odniesienia. Jeśli twoje odpowiedzi opierają się na twoim wewnętrznym głosie lub przeczuciu, masz wewnętrzny układ odniesienia.

Czynnik czwarty: wzmocnienie

Kiedy jesteś niepowstrzymany pewny siebie, istnieje potężna różnica między tobą a „normalną” populacją. Różnica polega na kontroli. Masz większą kontrolę nad swoim otoczeniem, nad swoim stanem emocjonalnym, nad swoimi przekonaniem i ostatecznie nad swoimi działaniami. To jest prosta różnica między ludźmi, którzy są wzmocnieni, a ludźmi, którzy nie są. Ludzie, którzy nie są wzmocnieni, mają wymówki.

Kontrola

Ludzie, którzy nie są wzmocnieni, mają wszystkie powody, dla których niemożliwe jest bycie, robienie lub posiadanie czegoś. Ci, którzy są niepowstrzymani, zdają sobie sprawę, że wszystko, co chcą zrobić, jest pod ich własną kontrolą. Są panami swojego własnego wszechświata. Jeśli nie wiedzą, jak coś zrobić, zdają sobie sprawę, że istnieje jakiś inny zasób, który nauczy ich, jak to zrobić. Lubię myśleć o sobie jako o „odwrotnym paranoiku”. Odwrotny paranoik to osoba, która myśli, że wszechświat jest doskonały i że każdy na planecie chce pomóc jej osiągnąć jej marzenia. Zgodnie z prawem wzajemności, aby spełnić swoje marzenia, pomogę innym spełnić ich marzenia. Wszechświat pracuje dla tych, którzy służą innym i nagradza ich. Im więcej energii włożysz w to, co robisz, w połączeniu z usługami, które świadczysz innym, tym lepsze rezultaty osiągniesz. Kiedy zapytasz siebie: „Jak mogę służyć innym dzisiaj?”, doświadczysz zmiany paradygmatu o wielkich rozmiarach.

Większe upoważnienie oznacza więcej wyborów

Ludzie upoważnieni mają po prostu więcej wyborów niż ludzie pozbawieni władzy. Ludzie, którzy nie pozwalają sobie na znalezienie innych dostępnych dla nich wyborów, prawdopodobnie zostaną pozbawieni władzy. Zawsze rozważaj liczbę wyborów, które masz w danej sytuacji i rób wszystko, co w Twojej mocy, aby wygenerować więcej opcji. Być może jest opcja, o której nie pomyślałeś, a która byłaby idealna. Wszystko, co musisz teraz zrobić, aby się upoważnić, to pomyśleć o rozwiązaniu, a następnie działać zgodnie z nim. Większe upoważnienie oznacza prawdziwe poczucie wolności, ponieważ masz swobodę wyboru spośród większej liczby opcji.

Dodawanie większej liczby opcji do swojego życia

Istnieje prosty sposób na dodanie większej liczby opcji do swojego życia. Zwróć uwagę na to, jak ludzie używają języka. Język wskazuje, jak postrzegamy świat i może nas albo wzmacniać, albo ograniczać poprzez to, co mówimy. Niektórzy ludzie używają swojego języka, aby próbować narzucić ci ograniczenia. Zawsze, gdy ktoś oferuje ci tylko dwa wybory, uważaj. Zapytaj siebie, czy są jakieś inne opcje, które nie zostały wymienione. Czy jest coś, co powstrzymuje cię przed wyborem obu opcji? Im więcej masz opcji, tym bardziej jesteś wzmocniony, co oznacza, że masz większe szanse na sukces. Sprzedawcy są uczeni, aby celowo używać swojego języka, aby ograniczyć nasze pozorne wybory. Na przykład założmy, że znalazłeś pewien model samochodu, który ci się podoba. Sprzedawca może powiedzieć coś w stylu: „Skoro zdecydowałeś się na ten samochód, czy chciałbyś zapłacić gotówką, czy chcesz sfinansować go za pośrednictwem nas?” To pytanie automatycznie zakłada, że zamierzasz kupić samochód, a jedynym pozostałym szczegółem jest to, jak konkretnie chcesz za niego zapłacić. Nawet jeśli chciałbyś kupić samochód, może istnieć inna opcja płatności, której oświadczenie sprzedawcy nie obejmuje. Co jeśli istnieje hybrydowa opcja częściowo gotówkowa, częściowo finansowana? Oświadczenie sprzedawcy tego nie uwzględnia. Oto kilka pytań, które pomogą Ci wygenerować więcej opcji, gdy masz ich tylko kilka:

* Co powstrzymuje nas przed skorzystaniem z obu (lub wszystkich) opcji?

* Jakie inne opcje jeszcze nie przeanalizowaliśmy?

* Czy to nasze jedyne opcje?

Pozbawieni władzy ludzie po prostu odkrywają, że nie mają wyboru i są zmuszeni działać zgodnie ze swoimi uzależnieniami — nie z wyboru, ale z czystej konieczności. Nawet jeśli mielibyśmy rozważyć psychopatycznych przestępców, sprawiają wrażenie, jakby byli „zmuszeni” do wykonywania swoich złych uczynków. W wywiadach często ujawniają, jak bardzo starali się ukryć to, co zrobili, ponieważ wewnątrz rozumieli, że było to złe. Nieuchronnie pojawia się pytanie, dlaczego dopuścili się aktów przemocy, jeśli naprawdę rozumieli, że były one niemoralne i złe. Przyznają, że chociaż wiedzieli, że to było złe, czuli, że nie mieli innego wyjścia, a ich przestępcze czyny były ich jedynym wyborem. Powtarzam, to po prostu ich postrzeganie rzeczywistości. Nie pochwalam ani nie przepraszam za przestępcze zachowanie, ale raczej wskazuję na fakt, że ludzie muszą podejmować lepsze decyzje dla siebie, a aby to zrobić, najpierw muszą uświadomić sobie te wybory i zdać sobie sprawę z ich ważności. Pierwszym krokiem do stania się bardziej niezależnym jest wyeliminowanie przekonania, że masz niewiele możliwości wyboru i zastąpienie tego przekonania wiedzą, że masz wiele możliwości wyboru. Zawsze masz wolność wyboru. Bez względu na sytuację, nawet w czasach, gdy pozornie brakuje wyboru, naprawdę istnieje rozwiązanie. Jeśli będziesz wierzyć w to przekonanie przez całe życie, odkryjesz, że masz silniejsze poczucie kontroli nad swoim życiem, którego brakuje większości ludzi.

Czynnik piąty: cele

Naturalnym uzupełnieniem niepowstrzymanej pewności siebie jest orientacja na cel. Orientacja na cel i pewność siebie tworzą połączenie, które sprawi, że wszystkie Twoje marzenia się spełnią.

Wyznacz cele

Miej dalekowzroczność, aby wiedzieć, czego chcesz od życia. Wyznacz swoje długoterminowe cele tak, aby po ich pełnym zrealizowaniu, żyć swoim marzeniem. Mając zdefiniowaną długoterminową wizję, zaplanuj swoje cele średnioterminowe. Są to cele, które znajdują się pomiędzy Twoimi bezpośrednimi, krótkoterminowymi i długoterminowymi. Kiedy osiągniesz swoje średnioterminowe cele, będziesz wiedział, że jesteś na dobrej drodze do osiągnięcia wszystkiego, czego chcesz. Podziel wszystkie swoje cele średnioterminowe na mniejsze, bardziej bezpośrednie cele, które zrealizujesz w przyszłym roku. Następnie kontynuuj rozbijanie celów, aż będziesz mieć cele miesięczne, a następnie tygodniowe. Na koniec będziesz mieć konkretne działania do podjęcia każdego dnia, aby ostatecznie zbliżyć się do wymarzonego życia. Wyznacz wynik dla wszystkiego, co robisz i żyj życiem z celem. Będziesz zadowolony, że to zrobisz. Sposób, w jaki wspinacz dociera na szczyt góry, polega na stawianiu kolejnych stóp w kierunku szczytu. To tak samo, jak biegnie się maraton: krok po kroku. Najważniejsze jest, aby zawsze iść naprzód. Nigdy się nie poddawać. Zrób to teraz. W latach 50. XX wieku przeprowadzono badanie na Harvardzie dotyczące wyznaczania celów, a w latach 80. przeprowadzono badanie uzupełniające. Badanie z lat 50. XX wieku wykazało, że tylko 3 procent respondentów wyznaczyło sobie cele w momencie ukończenia studiów. W latach 80. XX wieku te 3 procent było warte więcej niż pozostałe 97 procent razem wzięte. Ci ludzie mieli koncentrację i kierunek, a to przejawiało się w wyznaczaniu celów. Aby uzyskać maksymalne korzyści z tej książki, rozpoczniemy tę podróż, którą wspólnie odbywamy, wyznaczając cele: własne cele osobiste.

Wyniki kontra cele

Wyniki i cele mają podobny zakres, ale występują między nimi subtelne różnice. Cele zazwyczaj wiążą się z ważniejszymi stawkami, podczas gdy wynik to mini-cel, którego pragniesz w danej sytuacji. Cel to marzenie z terminem realizacji. Kiedy spotykam się ze znajomymi, chcę po prostu, żebyśmy dobrze się bawili. Nie mam celu, kiedy się z nimi spotykam. Moim ostatnim celem w życiu jest sprzedanie określonej liczby egzemplarzy tej książki w ciągu najbliższego roku. Skala tego celu i tego wyniku jest inna. Chociaż wyniki są znacznie mniejsze, nadal są bardzo przydatne. Określając, czego chcesz od danej aktywności lub interakcji, znacznie bardziej prawdopodobne jest, że to osiągniesz. Gdybym nie wiedział, czego chcę od danej interakcji lub aktywności, skąd miałbym wiedzieć, jak postępować? Nie wiedziałbym! Po ustaleniu wyniku lub celu zastanów się, co będzie potrzebne, aby go osiągnąć. Jakim człowiekiem musisz być, aby spełnić swoje marzenia? Kiedy już to wiesz, zobowiąż się do stania się takim człowiekiem.

Inteligentne pytania dotyczące wyznaczania celów S.M.A.R.T.

Zatrzymaj się na chwilę i odpowiedz na te pytania:

- * Czego chcesz się dowiedzieć z tego tekstu?
- * Co powstrzymuje cię przed nabyciem go teraz?
- * Co jest dla ciebie ważne w osiągnięciu twoich celów?
- * Jak będzie dla ciebie, jeśli będziesz mieć niepowstrzymaną pewność siebie?
- * Co da ci niepowstrzymana pewność siebie?

* Czy jesteś gotowy wyeliminować cały swój strach, niepewność, wahanie i wątpliwości na zawsze?

* Skąd będziesz wiedzieć, że masz niepowstrzymaną pewność siebie?

Po udzieleniu odpowiedzi na te pytania jesteś gotowy, aby wyznaczyć sobie cel S.M.A.R.T. Skrót S.M.A.R.T. oznacza:

Konkretny (Specific)

Mierzalny (Measurable)

Osiągalny (Achievable)

Realistyczny (Realistic)

Określony w czasie (Timed)

Konkretny. Określasz konkretny wynik, gdy stwierdzasz, co zobaczysz, usłyszysz, poczujesz i doświadczysz. Pomoże to w dostarczeniu punktów, które możesz sprawdzić, aby zweryfikować, czy bez wątplenia osiągnąłeś pożądany wynik. Ogólny wynik może brzmieć: „Chcę uzyskać pewność siebie dzięki tej książce”. To nie działa tak dobrze, jak następujący konkretny wynik: „Chcę zdobyć dwie konkretne strategie eliminowania mojego strachu przed zmianą pracy i zyskać pewność, że odniosę sukces w dowolnej pracy, jaką będę miał”.

Mierzalny. Twój wynik jest mierzalny, gdy masz jasny sposób, aby wiedzieć, czy go osiągnąłeś, czy nie. Niemierzalny wynik to: „Będę pewny siebie pod koniec książki, stosując techniki opisane na jej stronach”. Chociaż pewność siebie jest czasami trudna do zmierzenia, możesz wykazać się kreatywnością i znaleźć sposoby, aby to zrobić. Bardziej mierzalny wynik to: „Będę nawiązywać bardziej bezpośredni kontakt wzrokowy z ludźmi w mojej nowej pracy; zachowam pewną fizjologię, postawę i zachowanie; i będę bardziej otwarty, inicjując rozmowy ze współpracownikami”.

Osiągalny. Upewnij się, że Twój wynik jest osiągalny: że jest fizycznie wykonalny dla Ciebie do osiągnięcia. Upewnij się, że masz duże szanse na sukces. Pamiętaj, że chociaż jesteś niepowstrzymany i możesz osiągnąć wszystko, czego pragniesz, musisz jednocześnie zaplanować płynny postęp, ruch napędowy z punktu A do punktu B, który rozciąga Twoją strefę komfortu, gdy zmierzasz w kierunku sukcesu. Unikaj wystawiania się na frustrację, ustalając wynik, który jest nieosiągalny w realistycznych ramach czasowych. Zaplanuj swój postęp; poznaj małe kroki po drodze, które doprowadzą Cię do Twoich ostatecznych celów. Ustalaj osiągalne cele, osiągnij je i resetuj swoje cele jeszcze wyżej! Jeśli czujesz się teraz najbardziej nieśmiałą osobą na świecie, ustalenie celu, aby natychmiast stać się duszą towarzystwa, tylko przygotuje Cię na brutalne przebudzenie. Możesz być duszą towarzystwa i ostatecznie będziesz, jeśli chcesz, ale najpierw zacznij od tych wczesnych kroków, takich jak rozmowa z nieznanymi i pewne pytanie, jak sobie radzą.

Realistyczne. Realistyczne wyniki to wyniki, które są, z definicji, osiągalne. Jeśli chcesz wyhodować skrzydła i latać, to się nie wydarzy. Prośba o nierealny wynik tylko przygotowuje cię na porażkę. Kiedy ustalasz realistyczne wyniki, będziesz dumny z siebie, kiedy je osiągniesz. Zanim Neil Armstrong wylądował na księżycu, niewielu ludzi w Ameryce wierzyło, że to możliwe. Jednak zespół amerykańskich naukowców wiedział, że zadziała to w teorii. W tym celu zaprojektowali misję Apollo, które poleciały na księżyc, a reszta to już historia. Dopóki twój wynik ma podstawę w rzeczywistości lub teoretyczną wykonalność, jest realistyczny.

Określony w czasie. Upewnij się, że twój wynik jest określony w czasie, przypisując jego realizacji konkretny termin. Często pytam ludzi, jakie są ich marzenia, a gdy zaczynają promienieć euforią,

opisują mi je w najdrobniejszych szczegółach. Później w rozmowie nieuchronnie pytam ich, jakie są ich cele: natychmiastowe, krótkoterminowe i długoterminowe. Ich cele, jeśli w ogóle jakieś są, są radykalnie różne i nie mają nic wspólnego z ich marzeniami. Ich marzenia są tym, czego naprawdę chcą. Te marzenia raczej nie zostaną osiągnięte, jeśli nie mają określonego terminu — wraz z wykonalnym planem, jak je osiągnąć. Cele to marzenia z terminami. Bezsilne cele nic nie robią na czyjąś motywację. Dlatego tak ważne jest, aby mieć wynik dla tej książki i harmonogram, kiedy chcesz osiągnąć swoje konkretne, mierzalne rezultaty. Dobrym przykładem jest: „Kiedy skończę tę książkę, po tym, jak zyskam niepowstrzymaną pewność siebie, będę w stanie podejść do każdego nieznanego i się przedstawić”. Innym dobrym przykładem jest: „Będę czuć się spokojny i zrelaksowany, rozmawiając z nieznanymi w sytuacjach towarzyskich”.

Ustalenie kontraktu celu

Oprócz wszystkich innych celów, które sobie wyznaczasz, chcę, abyś ustalił cel dla swojej pewności siebie. Chcę, abyś ustalił konkretny, mierzalny, osiągalny cel dla swojej pewności siebie i chcę, abyś doprowadził go do końca. Używałem tej koncepcji w przeszłości do celów we wszystkich obszarach mojego życia i zawsze uważałem ją za zadziwiająco skuteczną. Wypisz swój cel, używając wszystkich kryteriów S.M.A.R.T., które omówiliśmy, a na dole strony zrób miejsce na swój podpis, swoje imię i nazwisko oraz datę. Na górze tej strony nadaj jej tytuł „Kontrakt celu”. Prawna definicja kontraktu to spotkanie umysłów, więc gdy spisujesz ten kontrakt i go podpisujesz, pomyśl o nim jako o spotkaniu twojego świadomego i nieświadomego umysłu. Staje się to „prawnie wiążącym” dokumentem, kontraktem prawnym, który musisz wykonać ze względu na jego moc wiążącą. Niezależnie od tego, czy zapraszasz kogoś na randkę, czy żądasz podwyżki od szefa, chcę, abyś postawił sobie za cel, aby do pewnego dnia w niedalekiej przyszłości pewnie się wykazać w co najmniej jednym obszarze swojego życia. Pamiętaj, że jesteś związany kontraktem

Czynnik szósty: działanie

Dwie młode kobiety ukończyły te same studia piętnaście lat temu. Samantha została prawnikiem, a Cathy pracowała jako inżynier w branży high-tech. Obie są dumnymi rodzicami z udanymi karierami i wiernymi małżeństwami. Posiadają własne domy i na pierwszy rzut oka wydają się prowadzić szczęśliwe życie. Jedyne, czego im brakuje, to poczucie spełnienia w karierze. Chociaż obie odnoszą techniczne sukcesy w swoich karierach, są równie rozczarowane. Samantha nie uważa, że to, co robi, jest satysfakcjonujące, podobnie jak Cathy. Kiedyś z niecierpliwością czekały na pracę każdego dnia. Jednak piętnaście lat później coś w każdej z nich się zmieniło i nie uważają już swojej kariery za satysfakcjonującą. Obie wołałyby realizować swoje prawdziwe pasje. Samantha zawsze kochała pieczenie i chce otworzyć własną piekarnię. Nauczyła się piec jako dziecko i zawsze to lubiła. Samantha wie, że gdyby mogła mieć piekarnię, odniosłaby miażdżący sukces. Wyobraża sobie, że ludzie przyjeżdżają z daleka, żeby kupić jej wypieki. Cathy zawsze kochała muzykę. Dorastała słuchając muzyki w każdej wolnej chwili i śpiewając w chórze kościelnym. Obecnie śpiewa w swojej grupie kobiecej, ale wyobraża sobie, jak by było, gdyby została piosenkarką pop z własną płytą, występującą przed szeroką publicznością w całym kraju. Przewińmy pięć lat do przodu. Samantha, choć wciąż marzy o otwarciu swojej piekarni, nie podjęła żadnych działań, aby faktycznie spełnić swoje marzenie. Każdego dnia czuje, że marnuje czas w swojej pracy, podczas gdy żyje czymś marzeniem. Zamiast wyskakiwać z łóżka rano, musi sobie wewnątrznie ponaglać, dopóki nie wstanie z łóżka i nie pójdzie do pracy. Tęskni za piątkami i absolutnie nienawidzi poniedziałków. Spędzając większość czasu na robieniu czegoś, co uważa za godne pogardy, czuje, że marnuje swoje życie. Cathy podjęła ogromne działania w ciągu ostatnich pięciu lat i w rezultacie wydała album, odbyła trasę po regionie i ma taki odzew fanów, że tworzy wyprzedane koncerty. Idealny styl życia, o którym marzyła pięć lat temu, zmaterializował się dzięki jej wysiłkom. Ceni każdą chwilę swojego życia. Czas, który spędza na scenie, śpiewając, to czas,

w którym czuje, że jest najbardziej żywa. Ona nie tylko istnieje; ona wie, że żyje dobrze. Wydaje się, że jej życie staje się coraz lepsze każdego dnia. Jasne, miała swoje zmagania z wydaniem własnej płyty i sprawieniem, że jej nazwisko będzie rozpoznawalne. Niezliczona liczba osób mówiła jej „nie”. W obliczu porażki wytrwała. Nigdy nie zrezygnowała. Łatwiej byłoby zostać na starej pracy, ale i tak byłoby to niesamowicie niespełnione. Cathy zapłaciła cenę poprzez zaangażowanie w realizację swoich marzeń i ostatecznie je spełniła. Samantha i Cathy obie miały marzenia i wizje dotyczące swojej przyszłości. Cathy podjęła działania i spełniła swoje marzenia. Samantha nie. Różnica między nimi polega na tym, że Cathy miała pewność siebie, aby wprowadzić swój plan w życie, podejmując działania. Samantha nie miała pewności siebie. Ale techniki, które praktykowała Cathy, w połączeniu z postawami i przekonaniem, które ona i inni ludzie sukcesu mają, realizując swoje marzenia — można się ich nauczyć i wdrożyć. Większość ludzi sukcesu może nie być świadoma tych technik, ale to podświadomie stosowane techniki, takie jak te, pomagają ludziom takim jak oni osiągnąć zamierzone rezultaty.

Wprowadź to w życie!

Pewność siebie pojawia się, gdy dowiadujesz się, czego konkretnie chcesz, tworzysz plan, aby to osiągnąć, i wprowadzasz swój plan w życie! Jeśli dobrze ci idzie, zapytaj siebie, jak to się dzieje, że tak dobrze ci idzie, a w konsekwencji będziesz wiedział, jak się do tego zabrać i jak sobie radzić jeszcze lepiej. Jeśli jeszcze nie uzyskałeś pożądanego rezultatu, oceń, co robisz źle, odpowiednio dostosuj swoje zachowanie i rób rzeczy inaczej. Chciałbym powiedzieć, że wszystko, co musisz zrobić, to włączyć te techniki mentalne do swojego życia, aby zyskać pewność siebie, ale prawda jest taka, że niepowstrzymana pewność siebie bierze się z działania. Te techniki mentalne ci pomogą, gwarantujemy. Jednak najbardziej pewni siebie ludzie są pewni siebie, ponieważ wielokrotnie udowodnili sobie, że mają powody, aby być pewnymi siebie, ponieważ odnieśli sukces tak wiele razy. Ci ludzie wiedzą w najgłębszych zakamarkach swojego umysłu, ciała i duszy, że są zdolnymi wykonawcami. Proces zyskiwania pewności siebie wymaga działania. Kontrakt na cel, który ustaliłeś w poprzedniej sekcji, nie spełni się sam; będziesz musiał coś zrobić. Tylko podjęcie działania może dać ci niekwestionowaną, prawdziwą pewność siebie, której pragniesz i na którą zasługujesz.

Czynnik siódmy: motywacja

Kolejnym kluczem do bycia przedsiębiorczym jest sposób, w jaki się motywujesz. Czy motywujesz się przyjemnością czy bólem? Czy myślisz o całej doskonałości, jakiej pragniesz w swoim życiu, czy o wszystkich kłopotach, których chcesz uniknąć? Motywujesz się w jeden z tych sposobów — i tylko ty wiesz, który. Czy zmierzasz w kierunku swoich celów, czy oddalasz się od problemów?

Metody motywacji

Obie strategie mogą być skuteczne w określonych kontekstach. Na przykład prawnicy procesowi często stosują strategię unikania bólu, aby konstruować mocne sprawy dla swoich klientów. Starają się zminimalizować wszelkie szkody, jakie przeciwny prawnik mógłby próbować wyrządzić, tworząc mocne kontrargumenty. Strategia motywowania się przyjemnością może być równie skuteczna. W rzeczywistości większość najbardziej udanych osób, które mają bliskie relacje rodzinne, ogromny sukces finansowy i satysfakcję zawodową, stosuje strategie motywacyjne oparte na zasadzie przyjemności. Być może już zdałeś sobie sprawę, który styl motywacji wykorzystujesz głównie. Mając niepowstrzymaną pewność siebie, zachęcam Cię do skupienia się głównie na posiadaniu pozytywnej strategii motywacyjnej, pozwalającej Ci szukać lepszych rzeczy w Twoim życiu. Najbardziej odnoszący sukcesy ludzie mają pozytywną motywację, a jeśli chcemy tych samych rezultatów, to naturalnie powinniśmy postępować w ich ślady.

Wartość negatywnej motywacji

Podczas gdy posiadanie strategii zmiernia ku doskonałości może być korzystne w pewnych okolicznościach, są chwile, kiedy możesz również skorzystać ze strategii, która oddala Cię od bólu. Ponieważ wszyscy zmiernia w kierunku przyjemności lub od bólu, zawsze jesteśmy w pewnym stopniu motywowani przez jedno lub drugie, a czasami przez oba. Ponieważ chciałem ukończyć ten tekst w odpowiednim czasie, nie tylko zobowiązałem się do zmiernia w kierunku przyjemności z jej wydania, ale także nałożyłem na siebie karę pieniężną za niespełnienie moich celów pisarskich. Po rozpoczęciu korzystania z tej motywacji unikania bólu moje wysiłki gwałtownie wzrosły i stałem się znacznie bardziej produktywny. Kiedy pomyślisz o tym, jak to zastosowałem, możesz zacząć dostrzegać wszystkie sposoby, w jakie możesz wykorzystać metody motywacji „ku przyjemności” i „z dala od bólu” w swoim życiu. Kiedy ustalasz swoją strategię „z dala od bólu”, niech negatywna zachęta będzie czymś więcej niż lekko irytującym, ale nie katastrofą (na wypadek, gdyby jakieś nieprzewidziane zdarzenie uniemożliwiło ci osiągnięcie wyniku). Twoje strategie powinny być proporcjonalne do wielkości celu, który sobie wyznaczyłeś. Oto przykład: jeśli jesteś na diecie i masz kawałek ciasta, to oczywiście nie karałbyś się, poszcząc przez resztę tygodnia. To byłoby śmieszne. Chcesz, aby twoje nagrody przyjemności i kary bólu były współmierne do celu. Zamiast tego, jeśli zjesz trochę ciasta czekoladowego, będąc na diecie, możesz obliczyć, ile kalorii spożyjesz, aby następnym razem, gdy będziesz ćwiczyć, spalić tyle samo dodatkowych kalorii poza normalnym treningiem. Uczyn z tego nawyk pozostawania zmotywowanym. Pamiętaj, że ludzie uzależniają się od różnych rzeczy przez cały czas. Hazard, narkotyki i alkohol to kilka z wielu destrukcyjnych uzależnień, jakie mają ludzie. Sekret polega na ukierunkowaniu naszych uzależnień w pozytywnym kierunku. Ludzie, którzy mają niepokonaną pewność siebie, mają ją, ponieważ pewność siebie jest ich pozytywnym nawykiem. To, co robi różnicę w naszym życiu, to jakość nawyków, które tworzymy. Każdy z nas ma już nawyki; wzmocnijmy się, aby mieć tylko pozytywne, potwierdzające życie nawyki i uzależnienia. Nawyki są niesamowicie potężne. Bez nich byłoby tak wiele decyzji do podjęcia każdego dnia, że łatwo popadlibyśmy w przeciążenie informacyjne (jakbyśmy już prawie tam nie byli). Nawyki upraszczają nasze życie, sprawiając, że nie zawsze musimy myśleć o tym, co robić; po prostu to robimy. Dlatego tak ważne jest rozwijanie dobrych nawyków. W swoim kontrakcie na cele uczyn jednym z celów rozwijanie nawyku pewności siebie. Uczyn kolejnym celem zwracanie uwagi, gdy stajesz się coraz bardziej pewny siebie; Oceń swoje postępy.

Prowadź dziennik pewności siebie

Zdecydowanie polecam prowadzenie „dziennika pewności siebie”, aby zobaczyć, jak daleko zaszłaś. Kiedy w pełni uświadomisz sobie, że masz niepokonaną pewność siebie, przejrzyj swój dziennik i naturalnie będziesz zdumiona, odkrywając, jak inaczej myślisz i czujesz. Regularne przeglądanie dziennika pozwoli ci również natychmiast korygować siebie, aby mieć większą pewność siebie w terażniejszości i pozostać zmotywowaną do realizacji swoich przyszłych celów. W swoim dzienniku możesz swobodnie zapisywać notatki na temat tego, jakie konkretne techniki z tej książki wykorzystasz w następnej interakcji, aby sprawić, że będziesz jeszcze bardziej pewna siebie.

Czynnik ósmy: pęd

Pęd jest bardzo cenny dla zwiększenia poziomu pewności siebie. Jedno z praw fizyki Newtona mówi, że obiekt w spoczynku ma tendencję do pozostawania w spoczynku, chyba że działa na niego siła zewnętrzna. Podobnie obiekt w ruchu ma tendencję do pozostawania w ruchu. Zastosowanie tego samego prawa do pewności siebie pokazuje, że jeśli jesteś w spoczynku, może być trochę trudno zacząć zwiększać pewność siebie. Jednak po pokonaniu początkowego oporu tempo, w jakim zyskujesz pewność siebie, wkrótce przyspieszy. Dla osób, które mają niepokonaną pewność siebie, jeszcze

łatwiej jest przyspieszyć tempo, w jakim zyskujesz pewność siebie. Zatrzymaj się na chwilę i przeanalizuj, ile pędu masz w swoim życiu. Czy jesteś w ruchu? Czy jesteś tam, aby to się stało? A może idziesz trochę wolniej? Tylko ty możesz to szczerze ocenić. Czy musisz to trochę podkreślić? Niezależnie od tego, gdzie jesteś, zawsze możesz zwiększyć swój pęd. Najlepszym sposobem na to jest rozpoczęcie od małych rzeczy. Kontynuując małe kroki każdego dnia, jesteś coraz bliżej swoich celów. Małe rzeczy się sumują i wkrótce będziesz prowadzić życie swoich marzeń. Kiedy już będziesz na szczycie góry, spełniwszy wszystkie swoje cele, możesz spojrzeć wstecz na to, co zrobiłeś i podziwiać, jak wszystkie te małe działania, które podjąłeś, doprowadziły do twojego ogromnego sukcesu. Te małe działania mogą być dowolną liczbą rzeczy; mogą to być nawet proste kroki, aby dowiedzieć się więcej o celu, na który sobie wyznaczyłeś cel (kupowanie książek, uczestnictwo w seminariach itp.). Zostałem pełnoetatowym przedsiębiorcą inwestującym w nieruchomości, subskrybując wyżej wymienioną strategię. Poznałem gałąź inwestowania w nieruchomości zwaną kreatywnym inwestowaniem w nieruchomości, która nie wymaga ani pieniędzy, ani kredytu, ponieważ kiedy zaczynałem, nie miałem ani jednego, ani drugiego! To, co zrobiłem, aby móc zająć się tym biznesem na pełen etat, to przeczytanie wielu książek, uczestnictwo w kilku seminariach na temat nieruchomości, składanie ofert kupna domów co tydzień i wykonywanie telefonów do sprzedawców po pracy każdego dnia. Każdego dnia albo zbliżasz się do swoich celów, albo się od nich oddalasz. Osobiście chciałbym zawsze zbliżać się do nich. Pęd jest nieskończenie potężny i możesz sprawić, że będzie działał na twoją korzyść lub przeciwko tobie. Spraw, aby działał na twoją korzyść!

Czynnik dziewiąty: zaangażowanie

Kiedy ludzie angażują się w swoje przeznaczenie, robią to z pełną mocą i w rezultacie osiągają swoje cele. Mistrz motywacji Anthony Robbins mówi: „Sukces to odcięcie się od wszystkich opcji porażki”. Kiedy uświadomisz sobie, czego konkretnie chcesz od życia i zdecydujesz, że jesteś gotów zapłacić cenę, aby to osiągnąć, musisz być gotowy zaangażować się i odciąć się od wszystkich opcji, które prowadzą do czegokolwiek innego niż osiągnięcie twojego celu. Zaangażowanie jest bardzo potężne w spełnianiu twoich marzeń. Wiele osób mówi: „Nie spalaj mostów”. Ja jestem wręcz przeciwnie. Mówię: „Naucz się palić i rób to bardzo dobrze!” Dowiedz się, co chcesz robić, zaangażuj się w to w 100 procentach, a następnie spal wszystkie opcje porażki. Zapytaj siebie o wszystkie wymówki, które mogą przeszkodzić Ci w osiągnięciu celu. Po tym, jak to zrobisz, przejrzyj i spal każdy most, aby jedyną opcją był sukces, ponieważ zobowiązałeś się do tego wyniku. Kiedy odszedłem z korporacyjnej pracy inżyniera w dużej firmie półprzewodnikowej, zobowiązałem się psychicznie, emocjonalnie i duchowo do życia życiem moich marzeń, paląc wszystkie swoje mosty. Wszystkie moje powiązania z firmą i potencjał odzyskania pracy natychmiast zniknęły jako opcje. Nawet gdybym wrócił błagając o pracę, żadna praca nie byłaby dla mnie dostępna. Sukces stał się jedyną opcją. Możesz zrobić to samo ze swoim celem. Zdecyduj, czego chcesz, zobowiąż się do tego i systematycznie spalaj wszystkie mosty, które mogą stanąć Ci na drodze.

Pewność siebie to proces

To nie to, co ci się przydarza, decyduje, jak daleko zajdziesz w życiu; to, jak sobie z tym radzisz. —Zig Ziglar

PEWNOŚĆ SIEBIE NIE JEST RZECZĄ; to proces. Nadal możesz myśleć o pewności siebie jako o czymś, co albo masz, albo nie, ale tak nie jest. Nazywanie czegoś „pewnością siebie” jest w rzeczywistości błędnym określeniem. Istnieje tylko coś takiego jak działanie z pewnością siebie lub zachowywanie się w pewny sposób lub myślenie pewnych myśli. To samo dotyczy każdej emocji, czy to strachu, smutku, depresji czy lęku. Żadna z nich nie jest rzeczywistą „rzeczą”. Są one wynikiem procesów, sekwencji

myśli, które przebiegają w twoim umyśle. Do tej pory mogłeś nie być świadomy, że to robisz, ale najważniejsze jest to, że masz pełną kontrolę nad tymi procesami. Możesz zdecydować, które procesy umysłowe są przydatne, a które nie, a jeśli są bezużyteczne, możesz je zatrzymać, przerwać i wygnać.

Zmieniając swój język, zmieniasz swoje życie

Jak widzieliśmy we Wprowadzeniu, programowanie neurolingwistyczne (NLP) pokazuje, jak język, zarówno werbalny, jak i niewerbalny, wpływa na nasz umysł. Język, którego używasz, aby opisać to, co czujesz, ma ogromny wpływ na twoje uczucia. To twoja wiedza i świadomość tych procesów daje ci nad nimi władzę. Kiedy ktoś mówi, że jest w depresji, to ta osoba wbudowała to pojęcie w swoją istotę. Ludzie nie mogą być cały czas w depresji; gdyby tak było, nie nazywaliby tego depresją. To byłby po prostu ich normalny stan bycia. Zamiast tego osoby, które uważają się za w depresji, powinny mówić: „Przeprowadzam proces w swoim umyśle, który powoduje, że doświadczam pewnych uczuć, które zbiorowo nazwałem depresją”. To samo dotyczy lęku.

Uwalnianie przeszłości

Pomyśl o tym, kim byłeś w przeszłości. Kogo obchodzi, czy byłeś nieśmiały lub czy nie byłeś pewny siebie w sposób, w jaki chciałeś być? Przeszłość jest za tobą. Teraz nie możemy z tym nic zrobić; najlepsze, co możemy zrobić, to wyciągnąć z tego wnioski i zachowywać się inaczej w przyszłości. W tym celu chcę, abyś wybaczył swojemu dawnemu ja, że byłeś nieśmiały i nie zachowywałeś się pewnie w przeszłości. Tak często ludzie marnują swój cenny czas i energię, kopiąc się za czas i okazje, które stracili w wyniku nieśmiałości. Więc zatrzymaj się teraz, zanim zaczniesz czytać dalej, a jeśli byłeś niepewny siebie lub nieśmiały w przeszłości, wybac sobie teraz. Uwolnij wszystkie te uczucia negatywności i frustracji, lub cokolwiek złego, co możesz mieć przeciwko swojemu nieśmiałemu dawnemu ja, ponieważ ta wersja ciebie się skończyła. Wyciągniemy wnioski z przeszłości i pójdziemy dalej!

Pozbądź się negatywnych emocji

Zacznijmy wyrzucać te negatywne emocje. Świetnym sposobem na przerwanie i wygnanie tych bezużytecznych procesów myślowych jest zastanowienie się nad językiem, którego używasz, aby je opisać. Powiedzmy, że bałeś się publicznego przemawiania. Jak opisałbyś ten strach? Jeśli powiesz: „Boję się przemawiać publicznie”, w pewnym sensie przejmujesz odpowiedzialność za coś, co jest tylko procesem mentalnym! Co by było, gdybyś opisał, co się naprawdę dzieje i powiedział: „Kiedy myślę o przemawianiu publicznie, uruchamiam w umyśle proces, który nazwałem „strachem”. Jak bardzo to zmienia sytuację? Jak bardzo czujesz się lepiej, wiedząc, że to, co wcześniej opisałeś jako „strach przed przemawianiem publicznym”, jest w rzeczywistości tylko procesem, który możesz odwrócić? Zacznij teraz zauważać, jak opisywałeś inne negatywne emocje. Czy mówiłeś rzeczy takie jak: „Zawsze denerwuję się, kiedy rozmawiam z nieznanymi”, „Rozmowy z klientami sprawiają, że jestem niespokojny” lub „Po prostu czuję się przygnębiony”? Zamiast mówić „Czuję się smutny”, opisz sobie, co naprawdę się dzieje: „Wybieram myślenie w określony sposób, który powoduje, że czuję się smutny, kiedy napotykam pewien zestaw okoliczności”. Na początku może to brzmieć trochę banalnie, ale im dłużej będziesz o tym myśleć i zagłębiać się w znaczenie tego zdania, tym bardziej zaczniesz pojmować, jak bardzo jest to wyzwalające.

Dodaj pozytywne emocje

Teraz, po przejęciu kontroli nad tymi procesami, wstaw pozytywną emocję w miejsce negatywnej. „Mam absolutne zaufanie do wystąpień publicznych”. Wypróbuj to. Negatywne procesy ci nie służą. Jeśli przytąpiesz się na prowadzeniu jednego z tych negatywnych procesów, przerwij go. W myślach

krzycz „Stop!”. Wprowadź nawyk zatrzymywania negatywnego procesu i automatycznie rozpocznij proces zasobowy. W miarę upływu dnia uświadom sobie, co widzisz, słyszysz i myślisz w sobie, i uświadom sobie, że masz kontrolę. Zmień swoją fizjologię, aby odzwierciedlała stan pewności siebie. Zmień swój wewnętrzny głos, aby pasował do Ciebie. Gratuluj sobie, gdy zatrzymujesz negatywne procesy i chwal siebie, gdy rozpoczynasz proces pewności siebie, ponieważ otrzymujesz więcej tego, co wzmacniasz. Chwalenie siebie daje Ci zachętę do prowadzenia zasobnego procesu. Naturalnie, będziesz wtedy bardziej skłonny zrobić to ponownie w przyszłości. W końcu powinieneś dobrze się traktować. Niektórzy ludzie mają negatywne wewnętrzne głosy, które cały dzień ich dręczą. Jak okropne byłoby takie życie? Pamiętaj, że jedyną osobą, z którą spędzasz cały swój czas, jesteś Ty sam. Możesz mieć ze sobą dobry kontakt. Nie zapomnij też pogratulować sobie, kiedy tylko wyjdiesz poza swoją strefę komfortu. Świątuj te sukcesy i nagradzaj się odpowiednio! Rozważ przykład Janet, początkującej sprzedawczyni. Janet mówi: „Rozmowy z klientami są przerażające. Przerażają mnie i czuję strach, kiedy idę, żeby poprosić ich o zakup mojego produktu. Po prostu nie wiem, co robić”. To, co się tutaj dzieje, to fakt, że Janet oddała swoją osobistą moc, używając języka pozbawiającego mocy. Gdybyśmy mieli przeformułować jej język w sposób, który pozwoliłby jej łatwo zmienić postrzeganie sytuacji, tłumaczenie brzmiałoby: „Według mnie, teraz rozmowy z klientami powodują u mnie pewne emocje, które opisuję jako „przerażające”. Pozwalam klientom mnie przerażać i czuję coś, co nazywam strachem, kiedy proszę ich o zakup mojego produktu. Jeszcze nie wiem, co robić”. Oto, co Janet może zrobić, aby natychmiast przejąć kontrolę nad swoimi emocjami:

* Dodaj „według mnie w tym momencie” do każdego ze swoich zdań. Zmusza ją to do uznania, że to, co opisuje, nie jest absolutną prawdą i nie jest wyryte w kamieniu na zawsze.

* Zawsze, gdy pojawia się niechciana emocja (jak strach, poczucie winy lub niepokój), musi opisać emocję następującą frazą: „Wybieram doświadczenie określonej emocji, robiąc coś w swoim umyśle, co powoduje, że doświadczam zestawu obrazów, dźwięków i uczuć, które zbiorowo nazwałam [emocja]”. Wymaga to, aby Janet wzięła ustaloną emocję i przekształciła ją z powrotem w proces. Pokazuje to również, że to ona kontroluje proces.

* Gdy przyłapie się na używaniu tego pozbawionego mocy języka, po powtórzeniu go przy użyciu powyższych wskazówek, musi wzmocnić się, używając zdań, które określają, jak będzie się zachowywać w przyszłości. Przykładem jest: „Chociaż robiłem to w przeszłości, zastanawiam się, jak szybko stanę się bardziej zrelaksowany i pewny siebie, gdy poproszę klientów o zakup mojego produktu”.

Kiedy przejdziesz przez ten przykład i zobaczysz, jak to się robi, zdasz sobie sprawę, że Ty też możesz to zrobić.

Ćwiczenie na niechciane emocje

Nadszedł czas, aby pomyśleć o pięciu niechcianych emocjach i kontekście, w którym ich doświadczasz. Podczas gdy to robisz, stań się świadomy języka, którego używasz, aby opisać to, co naprawdę robisz, aby doświadczyć tych niechcianych emocji, i pomyśl o emocjach, które najlepiej pasowałyby na ich miejsce, gdy pozbędziesz się tych niechcianych. Następnie wykonaj ćwiczenie polegające na zmianie obecnego języka i dodaniu bardziej wzmocnionego języka. Pamiętaj, że zmieniając swój język, zmieniasz swoje życie. Przez resztę tekstu nauczysz się wielu bardziej skutecznych i prostych sposobów używania języka oraz wielu innych procesów myślowych, które dadzą Ci niepowstrzymaną pewność siebie.

Twe przekonania, jak na Ciebie wpływają

Jeśli rozwiniesz absolutne poczucie pewności, jakie dają silne przekonania, możesz osiągnąć praktycznie wszystko, w tym rzeczy, o których inni ludzie są pewni, że są niemożliwe.-Anthony Robbins

KOLEJNYM KROKIEM JEST dokładne, wnikliwe przyjrzenie się naszym przekonaniom, aby dowiedzieć się, czym one naprawdę są — i czego naprawdę chcemy od życia!

Twoje obecne przekonania zrealizowane

Zatrzymaj się na chwilę i zastanów się nad wszystkim wokół ciebie. Wszystko, co masz i czego ci brakuje, wynika bezpośrednio z twoich przekonań. Podobnie, wszystkie doświadczenia, które miałeś i wszystkie te doświadczenia, które dopiero będziesz miał, są wynikiem twoich przekonań. Przekonania są wszechobecne we wszystkich dziedzinach naszego życia. Wpływają na to, co robimy i jak to robimy, w niezwykłym stopniu. Jakość twojego życia zależy od jakości twoich przekonań; im bardziej użyteczne i wzmacniające są twoje przekonania, tym więcej sukcesu osiągniesz. Zrozumienie, dlaczego mamy przekonania i — co ważniejsze — jak możemy je świadomie zmienić, jest jedną z kluczowych zasad NLP. Przekonania mają ogromny wpływ na nasze życie. Mają zdolność pobudzania nas do działania i spełniania naszych marzeń lub utrzymywania nas w przeciętnej sytuacji. Różnica, która robi różnicę, to jakość twoich przekonań. Obserwując czyjeś działania, możesz wywnioskować, jakie przekonania są dla niego ważne. Jeśli ktoś ma udany i szczęśliwy związek, możesz wywnioskować, że wierzy mocno w zaangażowanie w związek ze swoim partnerem. Jeśli ktoś ma dobrze wychowane dzieci, możesz wywnioskować, że rodzice wierzą w dumę z bycia dobrymi rodzicami. Jeśli ktoś jest sprawny i umięśniony, możesz wywnioskować, że ta osoba głęboko wierzy w zdrowie i sprawność fizyczną.

Jak kształtują się przekonania

W miarę jak przechodzimy przez nasze życie, każdy z nas zdobywa inny zestaw doświadczeń i uczy się wyciągać z nich znaczenie. Te lekcje w dużym stopniu przyczyniają się do kształtowania naszych przekonań. Przekonania nabywamy jednak nie tylko poprzez własne doświadczenia, ale także poprzez naukę od autorytetów w naszym życiu. Ci ludzie mają sposób przekazywania nam swoich przekonań. Zazwyczaj, gdy jesteśmy małymi dziećmi, autorytetami są nasi rodzice i nauczyciele. W tym okresie nie filtrujemy świadomie tego, w co nie chcemy wierzyć, ani nie próbujemy określić, czy przekonanie jest dla nas wzmacniające. Ponieważ są to autorytety, po prostu przyjmujemy ich przekonania, jakby były niepodważalnymi faktami. Jest to przydatne, ponieważ dzieci mają się wiele nauczyć, a mimo to czasami te same dobrze nastawione autorytety przekazują mniej korzystne przekonania. Jako dorośli powinniśmy jednak zdać sobie sprawę, że istnieje lepszy sposób, który polega na przyjmowaniu przekonań na podstawie ich przydatności dla nas. Zapytaj siebie, czy dane przekonanie ci służy. Jeśli tak, zachowaj je. Jeśli przekonanie utrzymuje cię w miejscu, z którego wyrosłeś, pozbydź się go i zastąp bardziej wzmacniającym przekonaniem. Możesz nauczyć się czegoś od każdej osoby, którą spotkasz, niezależnie od tego, czy jest to coś pozytywnego, co chcesz włączyć do swojego życia, czy coś negatywnego, czego chcesz uniknąć. Kiedy odkryjesz, że ktoś ma wzmacniające przekonania w określonej dziedzinie, możesz przyjąć te przekonania dla siebie. Podobnie, jeśli ktoś próbuje przekazać ci ograniczające przekonanie, koniecznie je odfiltruj. Bądź konsekwentnie świadomy swoich przekonań na temat pewnych rzeczy w różnych kontekstach — na przykład możesz nosić gumkę recepturkę na nadgarstku i traskać nią za każdym razem, gdy przyłapiesz się na mówieniu czegoś mniej niż wzmacniającego. Spowoduje to, że twój umysł skojarzy to przekonanie z bólem, a ponieważ umysł chce za wszelką cenę unikać bólu, ostatecznie wyeliminuje to przekonanie. Wyrób sobie nawyk eliminowania przekonań, które, jak zauważasz, są bezużyteczne lub powstrzymują cię. Wyrób sobie nawyk jeszcze silniejszego wierzenia w te wzmacniające. Czasami ludzie błędnie nazywają swoje uczucia i tworzą błędne przekonania. Na przykład, jeśli ktoś jest podekscytowany przed przedstawieniem oferty sprzedaży i błędnie nazywa to uczucie strachem, ta osoba może stworzyć

przekonanie, że sprzedaż zawsze będzie przerażająca. Następnym razem, gdy wyjdzie, aby sprzedać, będzie mu jeszcze trudniej działać na optymalnym poziomie, ponieważ wierzy, że zaraz się przestraszy. To przekonanie, które zdecydowanie należy utracić! Zwróć szczególną uwagę na to, jak nazywasz swoje emocje, ponieważ to zadecyduje, czy stworzysz przydatne, czy bezużyteczne przekonania.

Struktura przekonań

Przekonania są ustrukturyzowane na jeden z dwóch sposobów: znaczenie lub przyczynowość. Kiedy słyszysz język „znaczenia” lub „przyczynowości” (wyjaśniony poniżej), wiesz, że ktoś dzieli się z tobą swoimi przekonaniem. Osobiście uważam za przydatne słuchanie oznak przekonań innych osób, na wypadek gdyby mieli bardziej wzmacniające przekonanie niż to, które obecnie posiadam. Jeśli tak jest, wiem, że mogę zastąpić swoje przekonanie ich przekonaniem. Korzystając z tej samej idei, jeśli zauważę, że mają przekonania, które uważam za mało przydatne dla siebie, po prostu szanuję ich przekonania i unikam przyjmowania ich jako swoich. Przekonania dotyczące znaczenia ujawniają to, co ktoś uważa za ostateczne wyjaśnienie danego tematu. Przekonania dotyczące przyczynowości ujawniają to, co ktoś uważa za ostateczną korelację między dwoma tematami. Za każdym razem, gdy słyszysz jedno z następujących słów, ktoś ujawnia jedno ze swoich przekonań:

- * Oznacza
- * Jest
- * Przyczyny
- * Ponieważ

Kiedy słyszysz czyjeś przekonania, ważne jest, aby zdać sobie sprawę, że niekoniecznie są one prawdziwe. Czasami ludzie zapominają o tym fakcie i przypadkowo przyjmują za swoje przekonania, które nie dają im poczucia siły. Dotyczy to zwłaszcza osób słuchających autorytetów; mogą one zapomnieć o zadaniu sobie pytania, jakiemu celowi służą przekonania, które autorytet próbuje promować.

Jakości przekonań

Przekonania mają pewne cechy, które pozwalają na ich zakodowanie jako przekonań w twoim umyśle. Każde przekonanie ma pewne wizualne, słuchowe i emocjonalne cechy z nim związane. Zmieniając którąkolwiek z tych cech, zmieniamy przekonanie. Poprzez świadome kierowanie naszymi umysłami możemy celowo manipulować tymi cechami, aby zachować tylko najbardziej wzmacniające przekonania.

Jakości wizualne doświadczeń

Gwiazdy filmowe są często uwielbiane do tego stopnia, że są tłumnie atakowane przez fanów i przedstawiane jako większe niż życie. Powodem tego jest to, że są dosłownie prezentowane publiczności jako większe niż życie na ogromnych ekranach filmowych w kinach. Podobnie, jeśli pomyślisz o pewnych rzeczach tak, jakbyś oglądał je na ekranie filmowym, te rzeczy będą się wydawać całkiem przekonujące. Jeśli masz coś pozytywnego, czego chcesz doświadczyć bardziej żywo, możesz powiększyć to, co wizualizujesz — zrób z tego ekran filmowy — rozmiar w swoim umyśle — i zauważysz, jak to uczucie staje się bardziej intensywne. Możesz uczynić to przekonanie jeszcze bardziej intensywnym, rozjaśniając je w swoim umyśle i wyobrażając sobie, że jest bliżej; to tak jak zmiana miejsc, aby przejść do pierwszego rzędu w kinie. Kiedy wizualizujesz przekonanie lub wspomnienie jako bardzo jasne i bliskie, doświadczysz uczucia jako o wiele bardziej intensywnego. Odwrotna sytuacja również jest prawdziwa. Jeśli chcesz sprawić, aby coś było mniej potężne, możesz to zwizualizować

jako coś małego, ciemnego i odległego. Aby jeszcze bardziej zmniejszyć intensywność, możesz sprawić, aby obraz tego, o czym myślisz, był ziarnisty i czarno-biały, jakbyś oglądał to na ekranie starożytnego telewizora. Filmy w wysokiej rozdzielczości, kolorowe są bardziej przekonujące i inspirują ludzi w sposób, w jaki nie potrafią tego zrobić filmy czarno-białe. Pamiętaj: spraw, aby wszystko, co pozytywne w twoim życiu, było duże, jasne, bliskie i kolorowe, a odpychaj wszystko, co negatywne w twoim życiu, aż stanie się małe, ciemne, dalekie i czarno-białe. Ludzie często kodują swoje doświadczenia, aby negatywne były duże i jaskrawo jasne, podczas gdy ich pozytywne doświadczenia są małe i znacznie mniej żywe. Robiąc tak, ludzie ci będą mieli więcej negatywnych dyspozycji, ponieważ negatywne obrazy są tak przekonujące w ich umysłach. Celowe przejęcie kontroli nad swoim umysłem oznacza kodowanie swoich doświadczeń i przekonań w najbardziej użyteczny sposób.

Jakości słuchowe doświadczeń

Tak jak wizualne cechy doświadczeń i przekonań wpływają na ich intensywność, tak samo cechy słuchowe. Wracając do mojej analogii do kina, ludzie mają bardziej intensywne doświadczenia, gdy dźwięk jest głośny, otaczając ich stereofonicznym dźwiękiem przestrzennym, który jest krystalicznie czysty, i basem, który odbija się echem w ich ciałach. Porównaj ten pomysł z kinem, które ma niską głośność i dźwięk monofoniczny, który jest stale przerywany przez trzaski statyczne. Ten ostatni rodzaj dźwięku jest znacznie mniej przekonujący niż pierwszy, a co za tym idzie, wiąże się z nim znacznie mniej odczuć. Słuchanie filmu w kinie ze słabym dźwiękiem to zupełnie inne doświadczenie niż pójście do kina z mocnym dźwiękiem. Możemy świadomie zmieniać nasze doświadczenia i siłę naszych przekonań, zmieniając związane z nimi cechy dźwiękowe. Zwiększając lub zmniejszając głośność i zmieniając lokalizację lub wysokość dźwięku, możemy doświadczać uczuć inaczej.

Emocjonalne cechy doświadczeń

Zmieniając wizualne i słuchowe cechy naszych przekonań i doświadczeń, zmieniamy uczucia z nimi związane. Jeśli chcesz mieć doskonałe uczucia, musisz widzieć i słyszeć doskonałe obrazy i dźwięki. Teraz, gdy wiesz, jak świadomie zmieniać swoje wspomnienia, doświadczenia i przekonania, możesz ćwiczyć, aby uczynić swoje pozytywne wspomnienia jeszcze lepszymi, swoje negatywne wspomnienia bardziej neutralnymi i bardzo skutecznie blokować swoje najbardziej wzmacniające przekonania.

Jak zmienić swoje przekonania na dobre za pomocą NLP

Teraz wykorzystamy to, czego nauczyliśmy się o przekonaniach, aby je zmienić — być może szybciej i skuteczniej, niż kiedykolwiek marzyłeś.

Zlikwiduj gen nieśmiałości

Zobaczyliśmy, że tak naprawdę nie ma czegoś takiego jak „bycie” nieśmiałym lub „posiadanie nieśmiałego genu”. Tak więc pierwszym przekonaniem, które zmienimy, jest przekonanie, że jesteś nieśmiały. Zamierzasz wziąć wszystkie stare myśli lub obrazy siebie, które mogłeś mieć na temat bycia nieśmiałym i zastąpić je myślami i obrazami bycia pewnym siebie i poruszania się po świecie w zupełnie nowy sposób. Nie ograniczaj się do stosowania tej techniki tylko do jednego przekonania; możesz jej użyć do dowolnych przekonań, które cię powstrzymują. Użyj tej metody, aby zmienić wszelkie przekonania, które uważasz za mniej niż chwalebne lub mniej niż pomysłowe. Przeczytaj instrukcje kilka razy, aby zapoznać się z tym, co zamierzasz zrobić. Możesz również poprosić partnera o pomoc w przeprowadzeniu tego — kogoś, kto wspiera twoją transformację, być może kogoś, kto jest w podobnej podróży transformacyjnej. Twój partner może przeczytać ci te instrukcje lub możesz po prostu zanotować instrukcje, a następnie zamknąć oczy i wtedy to zrobić. Masz pewne obrazy mentalne, dźwięki i uczucia, które są związane z przekonaniami. To, co zrobimy, to zmiana struktury przekonania,

a tym samym zmiana samego przekonania. Zmieniając strukturę przekonania, zmieniamy sposób, w jaki twój umysł je koduje. Umysł koduje silnie utrzymywane przekonania inaczej niż słabo utrzymywane przekonania. Najpierw dowiemy się, jak wątpisz w coś — w jaki sposób kodujesz wątpiące przekonania w swoim umyśle. Następnie przywrócimy cię do twojego normalnego, neutralnego stanu bycia. Po trzecie, odkryjemy sposób, w jaki silne przekonania są kodowane w twoim umyśle. Ponownie przywrócimy cię do twojego normalnego, neutralnego stanu bycia. Na koniec doprowadzimy do zmiany twoich przekonani. Weźmiemy twoje ograniczające przekonanie i zamienimy je w wątpliwość. Poprzez wątpienie w swoje ograniczające przekonanie uwolnisz się od niego. Następnie weźmiemy nowe i bardziej wzmacniające przekonanie i zamknijemy je w twoim umyśle, aby było mocno utrzymywane.

Krok pierwszy: Odkryj, jak wątpisz. Pierwszą rzeczą, którą należy zrobić, jest zamknięcie oczu i pomyślenie o czymś, w co kiedyś wierzyłeś, a czego już nie wierzysz. Na przykład możesz pomyśleć o tym, jak jako dziecko wierzyłeś w Świętego Mikołaja, czego, miejmy nadzieję, już nie wierzysz. Kiedy przypominasz sobie to przekonanie, uświadom sobie wszystko, co widzisz, co jest związane z tym przekonaniem. Co ważniejsze, ponieważ zwracamy uwagę na strukturę przekonania, spójrz na różne wizualne cechy przekonania i zanotuj je. Odnośnie tego, co widzisz i swojego przekonania, które już nie jest prawdziwe, ale kiedyś było, odpowiedz na następujące pytania:

* Czy jest płaskie czy trójwymiarowe?

* Jakiego jest rozmiaru?

* Czy jest wyraźne czy nieostre?

* Jak jasne jest?

Nadal mając zamknięte oczy, dostrój się do dźwięków, które są związane z tym twoim przekonaniem, które już nie jest prawdziwe. Słuchaj uważnie i zwróć szczególną uwagę na cechy dźwiękowe, odpowiadając na następujące pytania:

* Czy słyszysz głos wątpliwości?

* Czy słyszysz głos autorytetu

* Czy słyszysz inne dźwięki?

* Jak głośne są dźwięki, które słyszysz?

Krok drugi: Przełam stan. Otwórz oczy, weź głęboki oddech i nazwij

trzy różne rzeczy w pokoju. Pomoże ci to przejść ze stanu wątpliwości z powrotem do stanu neutralnego. Możesz nawet chcieć trochę się poruszać fizycznie, jeśli pomoże ci to powrócić do neutralnego, normalnego stanu.

Krok trzeci: Odkryj, w co wierzysz. Pomyśl o czymś, co jest absolutnie prawdziwe. Wybierz coś, co nie budzi twoich wątpliwości i w co wierzysz w 100 procentach. Wybierz coś prostego, na przykład „Słońce wszędzie jutro” lub „Muszę oddychać powietrzem, aby żyć”. Wywołamy te same cechy wizualne i słuchowe w tym potężnym przekonaniu, które właśnie wywołaliśmy w przypadku przekonania o wątpliwościach. Tak jak zrobiłeś to wcześniej, kiedy myślisz o tym absolutnie prawdziwym przekonaniu, uświadom sobie wszystko, co z nim mentalnie kojarzysz. Pamiętaj, ponieważ zwracamy uwagę na strukturę przekonania, spójrz na różne cechy wizualne przekonania i zanotuj je. Jeśli chodzi o to, co widzisz i twoje silnie zakorzenione przekonanie, odpowiedz na następujące pytania:

* Czy jest płaskie czy trójwymiarowe? * Jakiego rozmiaru jest?

* Czy jest wyraźny czy nieostry?

* Jak jasny jest?

Nadal mając zamknięte oczy, dostrój się do dźwięków, które są związane z tym przekonaniem, które jest absolutnie pewne. Słuchaj uważnie i zwróć szczególną uwagę na jakość dźwięku, odpowiadając na następujące pytania:

* Czy słyszysz głos wątpliwości?

* Czy słyszysz głos autorytetu?

* Czy słyszysz inne dźwięki?

* Jak głośne są dźwięki, które słyszysz?

Krok czwarty: Przełamanie stanu. Kiedy skończysz zapisywać wszystkie cechy tego, co widzisz i słyszysz, otwórz oczy, weź głęboki oddech i nazwij trzy różne rzeczy w pokoju. Pomoże ci to powrócić do stanu neutralnego. Możesz chcieć trochę się poruszać fizycznie, jeśli pomoże ci to powrócić do neutralnego, normalnego stanu. Krok piąty: Zmień przekonanie. Pomyśl o swoim ograniczającym przekonaniu. Ponieważ jest to książka o pewności siebie, pomyśl o takim, które odnosi się do twojej pewności siebie lub nieśmiałości. Dobrym przykładem jest: „Nie mogę łatwo wyjść i spotkać się z nieznanymi”. To przekonanie ogranicza wiele osób, których życie towarzyskie i biznesowe poprawiłoby się, gdyby się go pozbyły.

Po wybraniu ograniczającego przekonania dotyczącego pewności siebie lub nieśmiałości zamknij oczy i zauważ wszystkie wizualne i słuchowe cechy tego przekonania. To jest właśnie to, co zrobiłeś w Kroku pierwszym i trzecim. Po uzyskaniu wizualnych i słuchowych cech tego przekonania, zacznij zmieniać każdą wizualną i słuchową cechę swojego ograniczającego przekonania, aby dopasować ją do wszystkich wizualnych i słuchowych cech czegoś, w co kiedyś wierzyłeś, ale już nie wierzysz — starego przekonania. Ten proces przekodowuje twoje ograniczające przekonanie, przekształcając je w coś, w co już nie wierzysz. Upewnij się, że wizualne i słuchowe cechy ograniczającego przekonania pasują do cech starego przekonania tak dokładnie, jak to możliwe. Kiedy skończysz przekształcać to przekonanie, otwórz oczy. Weź głęboki oddech i wróć do swojego neutralnego, normalnego stanu bycia. Gratulacje za usunięcie ograniczającego przekonania! Ponieważ natura nie znosi próżni, umieścimy w twoim umyśle wzmacniające przekonanie tam, gdzie kiedyś znajdowało się to ograniczające przekonanie. Aby to zrobić, pomyśl o czymś w odniesieniu do swojej pewności siebie, co, kiedy w to uwierzysz, poprawi twoje życie. Teraz, gdy zamkniesz oczy, pomyśl o tym, w co chcesz całkowicie wierzyć. Gdy uświadomisz sobie wizualne i słuchowe cechy tego przekonania, zacznij zmieniać każdą jego cechę, aby dokładnie odpowiadała wizualnym i słuchowym cechom jednego z twoich najsilniejszych, absolutnie prawdziwych przekonań. Gdy ten proces się zakończy, będziesz myśleć o tym nowym, wzmacniającym przekonaniu w ten sam sposób, w jaki myślałeś o swoim innym absolutnie prawdziwym, silnie utrzymywanym przekonaniu w Kroku Trzecim. Upewnij się, że wizualne i słuchowe cechy tego nowego, absolutnie prawdziwego przekonania i twoich poprzednich prawdziwych przekonań pasują do siebie tak bardzo, jak to możliwe.

Wzorzec zmiany przekonań

1. Zamknij oczy.

2. Pomyśl o czymś, co uważałeś za prawdę, ale już nie jest.
3. Zauważ wszystkie wizualne cechy tego przekonania.
4. Zauważ wszystkie słuchowe cechy tego przekonania.
5. Zauważ wszystkie emocjonalne cechy tego przekonania.
6. Otwórz oczy i nazwij trzy różne rzeczy w pokoju, aby oczyścić umysł.
7. Zamknij oczy.
8. Pomyśl o ograniczającym przekonaniu, takim jak „Jestem nieśmiały” lub „Jeszcze nie jestem pewny siebie”.
9. Zauważ wszystkie wizualne cechy tego przekonania.
10. Zauważ wszystkie słuchowe cechy tego przekonania.
11. Zauważ wszystkie emocjonalne cechy tego przekonania.
12. Otwórz oczy i nazwij trzy różne rzeczy w pokoju, aby oczyścić umysł.
13. Dostosuj swoje ograniczające przekonanie tak, aby przypominało coś, co uważałeś za prawdę, ale już nie.

Zachęcam Cię do ćwiczenia zmiany swoich przekonań i doświadczeń. Będziesz zaskoczony, jak łatwe i skuteczne to jest!

Wykorzystaj oczekiwania na swoją korzyść

To, czego oczekujesz, zazwyczaj realizuje się częściej, niż mogłoby się wydawać. Zaradni ludzie mają inne przekonania niż ci, którzy nie są zaradni. Zaradni ludzie spodziewają się, że znajdą sposób na osiągnięcie swojego celu. Oczekują, że będą w stanie łatwo i naturalnie nawiązać kontakt z każdym, kogo spotkają. Kiedy chcą, aby coś się wydarzyło, często to robią; a jeśli popełnią błąd, uczą się z informacji zwrotnej. Te oczekiwania mają tendencję do wpływania na wynik zaradnej osoby. Wiara w poniższe idee zwiększy Twoje umiejętności interpersonalne i osobistą skuteczność. Kiedy spotykasz ludzi i chcesz nawiązać kontakt, pamiętaj o tych przekonaniach:

- * Ludzie automatycznie Cię lubią, ponieważ jesteś dobrą osobą.
- * Możesz łatwo i naturalnie spotkać każdego, kogo wybierzesz.
- * Możesz nawiązać natychmiastowy kontakt z każdym, kogo wybierzesz, stosując te techniki.
- * Masz wiele wspólnego z każdą osobą, którą spotkasz.
- * Możesz nauczyć się czegoś od każdej osoby, z którą rozmawiasz

Możesz myśleć, że te przekonania niekoniecznie są prawdziwe i jeśli tak, to masz rację. Jednak dążymy do uzyskania rezultatu, a nie do logicznego udowodnienia, co jest prawdą, a co nie. Powyższe przekonania są użytecznymi uogólnieniami, które pomogą Ci, gdy w nie uwierzysz. We wszystkich relacjach interpersonalnych zakładaj, że możesz nawiązać i utrzymać kontakt. Działaj w przekonaniu, że masz o wiele więcej wspólnego z daną osobą niż nie, a łatwo nawiądziesz z nią kontakt.

Rozbrajaj ograniczające przekonania za pomocą mocy pytań

Następująca metoda wykorzystuje pytania, które mają na celu rozbicie ograniczających przekonań. Te pytania pomagają Ci nawiązać kontakt z zasobami pewności siebie. Pamiętaj, że zawsze masz w sobie pewność siebie. W przeszłości z powodzeniem byłeś pewny siebie. Kluczem jest przywołanie niezbędnej pewności siebie, kiedykolwiek chcesz. Jeśli wahasz się lub zachowujesz się niepewnie, zapytaj siebie: „Co powstrzymuje mnie od robienia tego, czego chcę?”. Gdy już znajdziesz odpowiedź na to pytanie, możesz zmienić swój stan umysłu, swój wewnętrzny dialog i swoją fizjologię w stan pewności siebie. Jeśli faktycznie zachowujesz się nieśmiało, nigdy się z tego powodu nie obwiniaj. Pamiętaj, że za każdym zachowaniem kryje się pozytywna intencja. Oznacza to, że sposób, w jaki działałeś, służył celowi, który ostatecznie przyniósł coś dobrego w przeszłości. Dowiedz się, jaka jest pozytywna intencja Twojego nieśmiałego zachowania, pytając siebie: „Jaka jest pozytywna intencja tego nieśmiałego uczucia?”. Zachowaj ciszę i pozwól, aby prawdziwa odpowiedź pojawiła się w Twoim umyśle. Kiedy otrzymasz odpowiedź, zanotuj ją sobie, a następnie przypomnij sobie, że nieśmiałość jest przestarzałym sposobem zachowania i że od tej pory będziesz wybierać pewność siebie. Bądź dla siebie dobry przez cały czas. Nigdy nie zadawaj sobie pytania w rodzaju: „Dlaczego jestem nieśmiały?” Zadawanie takich pytań tylko sprawi, że utkniesz, ponieważ twoja podświadomość wróci do ciebie z odpowiedziami na temat tego, dlaczego jesteś nieśmiały, wzmacniając w ten sposób nieśmiałość jeszcze bardziej. To ostatnia rzecz, której chcesz. Chcesz zadawać pytania, które ponownie połączą cię ze źródłami pewności siebie. Zapytaj siebie: „Jak by było, gdybym teraz czuł się niepewstrzymanie pewny siebie?” Jak byś się czuł inaczej? Jak patrzyłbyś na świat jako osoba niezwykle pewna siebie? Odpowiadając po prostu na te wzmacniające pytania, będziesz zmuszony uzyskać stan pewności siebie, a tym samym osiągnąć pożądaną wynik.

Niezatrzymana pewność siebie w relacjach osobistych

Postępuj z innymi tak, jak oni chcieliby, aby postępowano z nimi.-Platynowa zasada

UMIĘJĘTNOŚCI INTERPERSONALNE SĄ PODSTAWĄ DO zdobycia niezatrzymanej pewności siebie. Sama znajomość tych umiejętności interpersonalnych radykalnie zwiększy Twoją pewność siebie. Ponieważ wiesz, jak funkcjonują ludzie, będziesz w stanie naturalnie nawiązać kontakt z każdym i każdym.

Trzy uniwersalne cechy przyjaźni

Zatrzymaj się na chwilę i pomyśl o swoim najlepszym przyjacielu. Prawdopodobnie możesz sobie wyraźnie wyobrazić tę osobę w swoim umyśle. Kiedy będziesz trzymać się tego obrazu, chcę, żebyś zauważył, co konkretnie lubisz w tej osobie. Istnieje prawdopodobieństwo, że cechy, które lubisz w swoim najlepszym przyjacielu, są powiązane z następującymi trzema uniwersalnymi cechami, które sprawiają, że ludzie się lubią. Wszystkie przyjaźnie opierają się na:

* Podobieństwie

* Współpracy

* Pochwale

Podobieństwo

Ludzie lubią ludzi, których postrzegają jako podobnych do siebie. Ty i twój najlepszy przyjaciel macie ze sobą wiele wspólnego. Te rzeczy mogą obejmować postawy, przekonania, hobby, cele i marzenia. Bardziej prawdopodobne jest, że lubisz robić te same rzeczy. Ponadto ty i twój najlepszy przyjaciel prawdopodobnie macie również podobne niechęci. Zasada podobieństwa może być wykorzystana do poprawy naszych relacji interpersonalnych i zwiększenia naszej własnej pewności siebie. Istnieje rozróżnienie między prawdziwym podobieństwem a postrzeganym podobieństwem. Prawdziwe

podobieństwo to posiadanie czegoś wspólnego z kimś, podczas gdy postrzegane podobieństwo to dopasowanie czyjegoś zachowania (np. odzwierciedlanie), tak aby jego lub jej podświadomość postrzegła cię jako podobnego. Oba rodzaje podobieństwa mogą pomóc ci poprawić twoje relacje interpersonalne.

Współpraca

Kolejnym składnikiem, który zapewnia, że ludzie będą się lubić, jest współpraca. Jest ona absolutną koniecznością. Bez współpracy nie może być podstaw do przyjaźni. Ludzie, którzy współpracują z Tobą, uczestniczą w Twoich działaniach i generalnie się z Tobą zgadzają, są niewątpliwie bardziej lubiani przez Ciebie niż osoby, które tego nie robią. Jeśli ktoś, kogo uważasz za przyjaciela, przestanie oddzwaniać, zacznie odwoływać spotkania lub ogólnie nie będzie współpracować, trudno będzie utrzymać przyjaźń, bez względu na to, jak bardzo jesteś do niego podobny.

Pochwała

Pochwała jest trzecim czynnikiem sprawiającym, że jedna osoba jest podobna do drugiej. Znaczenie pochwał jest oczywiste. Ludzie lubią być chwaleni, komplementowani i doceniani za swoje osiągnięcia. W pracy pracownicy często stają się niezadowoleni nie dlatego, że nie są dobrze wynagradzani finansowo, ale dlatego, że ich ciężka praca nie jest doceniana. Tak jak pochwały jednoczą ludzi w harmonii, tak poniżanie i obelgi dzielą ludzi. Znacznie trudniej jest lubić kogoś, kto Cię poniża, niż kogoś, kto stale Cię chwali. Gdyby Twój najlepszy przyjaciel robił tylko Cię obrażał, szybko rozwiązałby tę przyjaźń.

Postrzeganie innych

Sposób, w jaki postrzegasz innych, wpłynie na sposób, w jaki oni postrzegają Ciebie. Jeśli kochasz ludzi i lubisz ich towarzystwo, to przekonanie będzie miało ogromny wpływ na twoje życie. Z drugiej strony, jeśli nie lubisz ludzi i ogólnie gardzisz ich towarzystwem, to przekonanie będzie miało na ciebie taki sam wpływ. Im lepiej dogadujesz się z ludźmi, tym lepszą jakość życia będziesz prowadzić.

Intencja

Omówmy koncepcję intencji. Intencja jest podtekstem interakcji między ludźmi. Jeśli zamierzasz nawiązać kontakt z kimś, zanim zaczniesz z nim rozmawiać, będziesz projektować tę intencję, a ta osoba nieświadomie ją wyczuje, reagując na ciebie bardziej pozytywnie, niż mogłaby w innym przypadku. Ludzie chcą akceptacji. Chcą się zrelaksować i być sobą, wolni od osądów. Kiedy stawiasz czyjś komfort jako jeden ze swoich rezultatów, ta osoba automatycznie poczuje się bardziej komfortowo w twojej obecności. Osoba ta może nie wiedzieć, dlaczego czuje się zrelaksowana w twoim towarzystwie, ale to poczuje.

Pozytywny stan umysłu

Wykonaj poniższe eksperymenty, aby odkryć wpływ swojego stanu umysłu. Przez tydzień wmawiaj sobie, że wszyscy ludzie są nieprzyjaźni i nie lubią poznawać nowych osób. Wyobraź sobie, że w ogóle nie chcą być niepokojeni. Po tymczasowym przyjęciu takiego stanu umysłu wychodź każdego dnia lub nocy w tym tygodniu i próbuj nawiązywać rozmowy z nieznanymi. Będzie to trudne ze względu na twój stan umysłu. Co myśli myśliciel, to dowodzi ten, kto to robi. Posiadanie tych z góry przyjętych negatywnych przekonań staje się samospełniającą się przepowiednią. Po zakończeniu tygodnia oczyść się z tego toksycznego stanu umysłu. W następnym tygodniu przyjmij przekonanie, że ludzie są całkowicie przyjaźni i uwielbiają poznawać nowych, dynamicznych ludzi, takich jak ty. Ponadto uświadom sobie, że lubisz poznawać nowych ludzi, ponieważ możesz nauczyć się czegoś nowego od

każdej osoby, którą spotkasz. Akceptujesz ludzi takimi, jakimi są, pozwalasz im być sobą i jesteś wolny od osądzania ich. Po trwałym przyjęciu takiego nastawienia, wychodź każdego dnia lub nocy przez tydzień i zauważ, jak łatwo i naturalnie rozmawiasz z nieznanymi. Jedną z wielu korzyści posiadania pewności siebie jest to, jak inni ludzie czują się swobodnie podczas interakcji z pewnym siebie Tobą. Jeśli ktoś jest spięty i nieswojo, inni ludzie to wyczuwają i mogą zachowywać się odpowiednio spięty. Jednak gdy ktoś naprawdę czuje się komfortowo będąc sobą, inni to wyczuwają i w konsekwencji obniżają gardę. Podczas gdy wykonujesz te eksperymenty i sam widzisz, jak wpływowo jest pozytywny nastawienie, pamiętaj, aby się dobrze bawić! Po prostu idź i eksperymentuj, baw się i ćwicz swoje nowe umiejętności. Ciągłe dostosowuj swoje zachowanie na podstawie otrzymywanych opinii, a ostatecznie znajdziesz się dokładnie tam, gdzie chcesz być, poznając nowych ludzi.

Pułapki, których należy unikać

Istnieje kilka pułapek, których należy unikać, rozwijając niepowstrzymane, pewne siebie relacje interpersonalne.

Pokonaj zastraszanie

Jedną z rzeczy, na którą możesz natrafić w swojej podróży do nawiązywania kontaktów i nawiązywania kontaktów z innymi ludźmi, jest uczucie zastraszania. Wiele rzeczy może sprawić, że ktoś poczuje się zastraszony, w tym uroda, sława, majątek i status społeczny innych. Ludzie posiadający te cechy mogą wydawać się zastraszający. Ważne jest jednak, aby pamiętać, że uczucie zastraszania — podobnie jak nieśmiałość, strach, niepokój i każda inna emocja — jest wynikiem procesu umysłowego. Pamiętaj, kto ma kontrolę. Ty. Jeśli kiedykolwiek poczujesz się zastraszony w kontakcie z kimś, rozpoznaj to uczucie, gdy tylko je poczujesz. Uświadomiwszy sobie je i identyfikując, możesz coś z tym zrobić. Cofnij się o kilka kroków i spójrz na całość. Jesteście dwiema osobami rozmawiającymi lub w jakiś sposób wchodzącymi w interakcje. To naprawdę nie jest taka wielka sprawa. Druga osoba jest po prostu osobą, tak samo jak ty jesteś po prostu osobą. Kiedy pozbędziesz się wszystkiego innego, ktokolwiek cię zastrasza, zakłada spodnie tak samo jak ty i ja. Pamiętanie o tym wyeliminuje zastraszanie i pomoże zbudować w tobie niepowstrzymaną pewność siebie. Jeśli chodzi o randki, niektórzy ludzie zawsze myślą, że obiekt ich uczuć jest poza ich ligą. To kompletna bzdura. Ludzie są ludźmi. Nikt nie jest poniżej ani powyżej kogokolwiek. Piękni ludzie, którzy mogą onieśmielać innych, są po prostu ludźmi z przekonaniem, pragnieniami, wartościami, nadziejami, marzeniami, lękami i celami jak każdy inny. Kiedy pomyślisz o tym w ten sposób, czyż nie ułatwia to interakcji z ludźmi? Kiedy zastosujesz te idee w swoim życiu, myślę, że odkryjesz, że tak jest. Jeśli kiedykolwiek poczuję się zastraszona przez kogoś, to dlatego, że skupiam się na niewłaściwej cesze. Wszyscy mamy niezwykle dary; jeśli inni skupią się wyłącznie na naszych darach, mogą poczuć się przytłoczeni i zastraszeni. Wszyscy jesteśmy ludźmi i mamy o wiele, wiele więcej wspólnego niż różnic. Jeśli czuję się zastraszona, to dlatego, że nie tylko rozmyślałam o czymś niezwykłym darze, ale także wyolbrzymiam tę osobę. Całkowicie przesadzam i sprawiam, że ta osoba wydaje się większa niż życie. Przydatną wiarą w kontaktach z kimś, kto ma potencjał, aby cię zastraszyć, jest uświadomienie sobie, że masz przynajmniej coś wspólnego z każdą osobą, którą spotykasz. Ludzie mają o wiele więcej wspólnego z innymi, niż im się wydaje. Większość ludzi chce być szczęśliwa, zamożna, dbać o swoje rodziny, cieszyć się życiem i mieć swobodę dążenia do tego, czego chcą. Kiedy będziesz mieć te przekonania w umyśle podczas rozmowy z kimś, odkryjesz, że więź między wami pogłębia się w wyniku tego, że projektujesz to podobieństwo do drugiej osoby.

Uważaj na czytanie w myślach

Drugą pułapką jest czytanie w myślach. Czytanie w myślach ma miejsce, gdy udajesz, że rozumiesz wewnętrzny stan kogoś, nie komunikując się z tą osobą. Ludzie często czytają w myślach i prawie zawsze jest to dla nich szkodliwe. Czasami ludzie czytają w myślach o tym, co inni o nich myślą. Wiem, że ja też to robiłem od czasu do czasu. Ty też możesz. To, co ktoś myśli w swojej głowie, może być zupełnie inne od tego, co możesz odczytać z jego myśli. Jeśli znajomy nie oddzwoni do Ciebie lub klient nie oddzwoni do Ciebie natychmiast, może nie być zainteresowany Tobą lub Twoim projektem albo mógł po prostu przypadkowo o nim zapomnieć. Istnieje wiele różnych potencjalnych przyczyn wszystkiego, a jedynym sposobem, aby to zweryfikować, jest zapytanie kogoś. Przez następny tydzień ćwicz uświadamianie sobie, czy czytasz w myślach. Jeśli automatycznie zakładasz, że znasz czyjeś prywatne myśli, zatrzymaj się i zapytaj siebie: „Skąd wiem? Czy zapytałem tę osobę lub czy ona mi to przekazała? Czy istnieją inne możliwości, dlaczego ta osoba zachowuje się w określony sposób?” Kiedy uświadomisz sobie, że czytasz w myślach, natychmiast przestań. Na szczęście możemy czytać w myślach również w pozytywny sposób. Wiem, że właśnie powiedziałem ci, że czytanie w myślach jest czymś mało przydatnym i nie prowadzi do dobrej komunikacji, gdy wszyscy biegają i udają, że czytają sobie nawzajem myśli. Jednak kiedy czytasz w myślach pozytywnie, może to być bardzo przydatne. Kiedy przezwyciężałem swoją nieśmiałość, miałem trudności ze spotykaniem nieznanym, a w szczególności kobiet. Kiedyś czytałem w myślach i mówiłem: „Ona mnie nie polubi. Chce, żeby ją zostawiono w spokoju”. To sprawiło, że stałem się nieśmiały, bałem się odrzucenia i zostałem unieruchomiony przez moją nieśmiałość. A potem zdecydowałem, że mam już dość negatywnego czytania w myślach. Od tego momentu unikałem czytania w myślach, a jeśli już miałem to robić, robiłem to pozytywnie. Uznałem, że jeśli już masz czytać w myślach, to równie dobrze możesz to robić pozytywnie. A kiedy zacząłem to robić, moja pewność siebie natychmiast wzrosła. Czytałem w myślach ludzi, których chciałem poznać, mówiąc sobie, że to były ich myśli: „Mam nadzieję, że on [jak ja] przyjdzie i porozmawia ze mną. Na pewno chciałbym teraz poznać miłego, przyjaznego, wyluzowanego faceta. Jak miło byłoby, gdyby przyszedł?” Kiedy tak myślałem, najczęściej pomagało mi to podejść do ludzi i ich poznać. Jeśli w ogóle zamierzasz używać czytania w myślach, używaj tego na swoją korzyść!

Odpowiadaj pomysłowo na krytykę

Teraz, gdy nauczyliśmy się przestać zakładać, że ludzie źle o nas mówią, nauczymy się, jak pomysłowo reagować na krytykę, którą inni faktycznie nam wygłosili lub na nasz temat; jest to bardzo przydatne narzędzie w poprawie naszych relacji interpersonalnych. Jeśli ktoś schodzi z utartych szlaków i podąża za swoimi pasjami, pojawi się krytyka. Nie ma znaczenia, czy osoba krytykująca cię celowo chce cię powstrzymać, czy nie — efekt krytyki może być taki sam w obie strony, jeśli nie odpowiesz na nią pomysłowo. Zazwyczaj krytyka kogoś, kto podąża za swoimi marzeniami, oznacza element zazdrości lub ignorancji ze strony krytyka. W przeciwnym razie osoba krytykująca byłaby wspierająca i dopingowała cię. Zanim zaczniesz podążać za swoimi marzeniami, zdaj sobie sprawę, że wystawiasz się na potencjalną krytykę. Nie pozwól, aby to cię powstrzymało; zamiast tego po prostu zrozum, że może się to zdarzyć niezależnie od tego, czy jest uzasadnione, czy nie. Dwie pomysłowe reakcje na krytykę są po pierwsze, całkowite jej zignorowanie; a po drugie, wydobywanie z krytyki wartościowych informacji zwrotnych. Rozróżnij rodzaje krytyki, z jaką się spotykasz, aby określić, z której reakcji powinieneś skorzystać. Najgorszy rodzaj krytyki pochodzi od osób, które próbują cię zniszczyć, aby poczuć się lepiej. Inny rodzaj krytyki pochodzi od ludzi, którzy mają dobre intencje i faktycznie chcą, abyś się poprawił. Pamiętaj, że ludzie traktują Cię tak, jak nauczyłeś ich traktować. Osobom, które krytykują Cię destrukcyjnie, powiedz, że muszą poprawić swoje zachowanie. Aby odpowiedzieć pomysłowo na krytykę, musi istnieć pewien dystans między Tobą a krytyką, abyś miał czas ją strawić. Kiedy słuchasz krytyki, wyobraź sobie, że jesteś otoczony grubą szklaną barierą, która pochłania wszelkie negatywne emocje lub negatywne emocje z krytyki, tak aby przedostała się tylko przydatna, pozytywna treść wiadomości. Inni ludzie mogą widzieć i słyszeć rzeczy inaczej niż Ty i

dlatego mają dla Ciebie dobre sugestie, jak się poprawić, dlatego musisz być w stanie przyjmować pozytywną, konstruktywną krytykę. Naucz ludzi, jak dawać Ci dobry feedback. Dobry feedback przychodzi w formie „kanapeczki”. Struktura jest następująca: pochwała za coś dobrze zrobionego, sugestie dotyczące poprawy i więcej pochwał za inne rzeczy dobrze zrobione. Kiedy ludzie stosują metodę „sandwicha”, osoba otrzymująca informację zwrotną czuje się dobrze, a jednocześnie otrzymuje przydatne pomysły na poprawę. Podczas udzielania konstruktywnej krytyki pamiętaj, że im bardziej konkretna jest sugestia dotycząca poprawy, tym bardziej przydatne będą sugestie. Konstruktywna krytyka powinna skupiać się na tym, jak możesz się poprawić następnym razem, zamiast rozwodzić się nad tym, czego nie zrobiłeś tak dobrze tym razem. Udzielaj innym informacji zwrotnej w ten sposób i oczekuj od nich tego samego. Będziesz o wiele skuteczniejszy, niż sobie wyobrażałeś. Poniższe pomysły pomogą Ci zacząć demonstrować niepowstrzymaną pewność siebie w interakcjach z innymi.

Zasada platynowa

W kontaktach z ludźmi wielu słyszało o Złotej Zasadzie — ale co z Zasadą platynową? Złota Zasada: Postępuj wobec innych tak, jak chciałbyś, aby oni postępowali wobec Ciebie. Zasada platynowa: Postępuj wobec innych tak, jak chcieliby, aby postępowali wobec nich. Kiedy się nad tym zastanowić, Zasada platynowa ma oczywiście więcej sensu. Jeśli ktoś czuje się przygnębiony i to rozpoznajesz, możesz proaktywnie sprawić, że ta osoba poczuje się wspianiale.

Magia dotyku

Ludzie, którzy są lubiani i pewni siebie, sprawiają, że inni czują się swobodnie w swojej obecności. Jedną z metod, których używają, aby sprawić, że inni poczują się swobodnie i przekazać ciepłe uczucia, jest siła dotyku. Ludzie pragną kontaktu z innymi ludźmi. Dotykanie i bycie dotykany przez innych, jeśli jest stosowane prawidłowo, może być jednym z potężnych sposobów na nawiązanie kontaktu. Niezależnie od tego, czy jest to uścisk dłoni, gratulacyjne poklepanie po plecach czy ciepły uścisk, ludzie często reagują na dotyk. Przykładem demonstrującym siłę dotyku jest badanie przeprowadzone z udziałem kelnerek. Naukowcy postanowili ustalić, w jaki sposób dotyk wpływa na napiwki, jakie otrzymują kelnerki. Pierwsza grupa kelnerek dotykała każdego klienta, gdy zamawiał on pozycje z menu. Druga grupa zachowywała się równie przyjaźnie, tylko w ogóle nie dotykała klientów. Naukowcy odkryli, że kelnerki, które dotykały swoich klientów, otrzymywały napiwki o 50 procent wyższe niż kelnerki, które tego nie robiły. To pokazuje, że klienci postrzegali kelnerki, które ich dotykały, jako bardziej sympatyczne i otwarte. Na koniec jednak słowo ostrzeżenia: należy stosować dotyk rozważnie i stosownie, nigdy w sposób, który mógłby zostać błędnie zinterpretowany jako seksualny lub niewłaściwy. Jak we wszystkim, kieruj się zdrowym rozsądkiem!

Pokonywanie przeszkód na drodze do sukcesu

W każdej przeciwności losu kryje się ziarno równej lub większej korzyści. — Napoleon Hill

WSZYSCY NAJSZCZĘŚLIWSI, NAJBARDZIEJ SPEŁNIENI, najbardziej odnoszący sukcesy ludzie zdają sobie sprawę, że sukces to proces. To podróż, którą przechodzimy, a nie tylko końcowy wynik, sprawia, że wszystko jest tego warte. Osiągnięcie celu jest słodkie. Jednak, jak w przypadku każdego celu wartego osiągnięcia, prawdopodobnie pojawią się niepowodzenia po drodze. Spojrzenie na te niepowodzenia we właściwym świetle może mieć znaczenie dla ostatecznego sukcesu.

Nie ma czegoś takiego jak porażka

Thomas Edison przeprowadził ponad dziesięć tysięcy eksperymentów, zanim udoskonalił żarówkę. Pułkownik Sanders, założyciel sieci restauracji z kurczakiem KFC, otrzymał 1009 odrzuceń, zanim ktoś

kupił jego przepis na kurczaka. Kiedy Sylvester Stallone, znany z Rambo, pojawił się w Hollywood, przeszedł ponad sto przesłuchań, zanim ktoś obsadził go w małej roli. To, co łączyło wszystkich tych ludzi, to to, że zdali sobie sprawę, że nie ma czegoś takiego jak porażka; są tylko wyniki. Po upadku liczy się tylko to, żeby się podnieść. Kiedy Thomas Edison rozwijał żarówkę, przyszedł do niego reporter, żeby przeprowadzić z nim wywiad na temat jego eksperymentów, które „się nie powiodły”. Reporter zapytał, kiedy wynalazca podda się po tylu niepowodzeniach, na co Edison odparł: „Nigdy”. Natarczywy reporter nalegał: „Ale ty ciągle ponosisz porażki”. Edison szybko odpowiedział: „Nie, nie rozumiesz, że nie poniosłem porażki. Po prostu znalazłem ponad dziesięć tysięcy sposobów, aby nie wynaleźć żarówki”. To prawda, ponieważ uczył się z każdego poprzedniego eksperymentu i wprowadzał poprawki na podstawie swoich odkryć. Mistrzowie stają się mistrzami, ponieważ popełniają więcej błędów. Im więcej błędów popełnisz, tym więcej rozróżnień (małych fragmentów informacji, których uczysz się poprzez działanie) otrzymasz. Im więcej rozróżnień masz, tym łatwiej osiągniesz swój cel. Pomyśl o tym w kontekście pewności siebie i dążenia do realizacji marzeń. Mistrzowie są doskonali w podstawach. Wracają i upewniają się, że opanowali podstawy. Jeśli na początku nie odniesiesz sukcesu, bądź wdzięczny. Niektórzy z najmniej udanych ludzi odnieśli wczesne sukcesy i stwierdzili, że nie ma miejsca na poprawę; dlatego stali się zadowoleni z siebie i stali w miejscu. Porównaj to z ludźmi, którzy ponoszą ogromne porażki za pierwszym i drugim razem. Ci późny rozkwit muszą rozwijać umiejętności dostosowywania swojego zachowania na podstawie informacji zwrotnych. Mają tendencję do rozwijania nawyków, które prowadzą ich do ciągłego doskonalenia. W miarę jak rozwijają w sobie te nawyki i zaczynają odnosić sukcesy, z czasem prześcigają swoich rówieśników pod względem produktywności.

Cztery główne przyczyny stępienia postępu

Ludzie nie osiągają sukcesu z wielu różnych powodów. Świadomość tego, co powstrzymuje innych ludzi, może pomóc Ci powstrzymać się przed wygaszeniem i kontynuować drogę do realizacji marzeń. Wiele „powodów”, które uniemożliwiają ludziom realizację marzeń, to w rzeczywistości wymówki. Rzucam Ci wyzwanie, abyś systematycznie przechodził przez swoje życie i pozbył się wszystkich wymówek „kul”, na których mogłeś się opierać. Wyrzuć te kule na stałe, aby nie było innego wyboru niż sukces. To jeden z tych rzadkich momentów, kiedy ograniczenie opcji ostatecznie zapewni Ci więcej opcji w przyszłości. Wymówki to fałszywe opcje, które tylko utrudnią Twój postęp, a ponieważ postęp jest niezbędny do sukcesu, nie możesz pozwolić, aby cokolwiek stanęło Ci na drodze. Cztery główne przyczyny stępienia postępu to:

1. Strach przed zmianą
2. Strach przed nieznanym
3. Strach przed sukcesem
4. Strach przed porażką

Lęk przed zmianą

Ludzie są istotami przyzwyczajenia. Wielu z nas robi te same rzeczy w kółko, jakby każdy dzień był powtórką. W niektórych kontekstach może to być dobre. Przyzwyczajenia upraszczają nasze życie; nie musimy świadomie myśleć o tym, jak prowadzić samochód, otwierać drzwi lub korzystać z komputera za każdym razem, gdy to robimy. Z drugiej strony, przyzwyczajenia mogą stać się szkodliwe dla naszego samopoczucia. Jeśli będziemy działać zbyt często z przyzwyczajenia, możemy stać się automatami i zapomnieć o podejmowaniu świadomych wyborów dotyczących tego, co naprawdę chcemy robić. Stawanie się pewnym siebie jest naruszeniem przyzwyczajenia, którego ludzie mogą się obawiać,

ponieważ wiąże się z zupełnie nowym zestawem zachowań, postaw i wartości, które różnią się od bycia nieśmiałym. Przydatne jest przekonanie, że zmiana jest przyjemna i łatwa. Zmiana na lepsze prowadzi do rozwoju osobistego, a rozwój osobisty pozwala ci wiedzieć, że naprawdę żyjesz. Pokazuje, że nie stoisz w miejscu. Czasami na początku dużej zmiany może być bolesna lub wydawać się, że ma negatywne skutki. Zawsze patrz na jasną stronę. Myśl długoterminowo. Zastanów się, jak trudności, których doświadczasz, dokonując zmiany, mogą ci tylko pomóc w przyszłości. Wkrótce odkryjesz, że robisz te same trudne rzeczy automatycznie. Im więcej ćwiczysz, tym łatwiej ci to przychodzi.

Strach przed nieznanym

Strach przed nieznanym jest dość powszechny, chociaż dla mnie nie ma to większego sensu. Życie z natury ma wiele niewiadomych. Nigdy nie wiesz, co się wydarzy. Gdybyś cały czas wiedział, czego się spodziewać, twoje życie byłoby całkowicie pozbawione spontaniczności i nigdy nie miałbyś żadnej przyjemności, która nie została wcześniej zaplanowana. Czy warto marnować swój cenny czas i energię na rozmyślanie o nieznanym, skoro możesz po prostu przyjąć to takim, jakie jest, z optymistycznym nastawieniem? Oczywiście, naturalne jest podejmowanie działań, które zapewnią, że w każdej sytuacji nie wydarzy się najgorszy scenariusz — chociaż jeśli wydarzy się najgorszy scenariusz, zawsze możesz zminimalizować szkody później. To fundamentalna zmiana w twoim nastawieniu. To różnica między podjęciem działań w celu zapobieżenia lub zminimalizowania najgorszego scenariusza a niepodjęciem działań, ponieważ obawiasz się, że może się wydarzyć coś złego. Ważne jest, aby nie marnować czasu na martwienie się i obawianie nieznanego. Zamiast tego podejmij działania i zwiększ swój spokój ducha. Pomyśl o życiu jako o przygodzie lub grze, w której sam ustalasz zasady. Gdybyś szedł przez życie z takim nastawieniem, o ile bardziej ekscytujące i zabawne byłoby twoje życie?

Strach przed sukcesem

Niektórzy ludzie podświadomie boją się sukcesu. Ich strach ich paraliżuje, uniemożliwiając im podjęcie jakichkolwiek pozytywnych działań. Ludzie sukcesu znajdują sposoby na przezwycięzenie tego strachu i to jest jeden z powodów, dla których odnoszą sukcesy. Istnieje mit, że jeśli odniesiesz sukces, musisz przeprowadzić się do innej dzielnicy i stracić wszystkich przyjaciół, a świat, jaki znasz, się skończy. Jeśli wierzysz w tę teorię, oszukujesz sam siebie. Sukces przybiera wiele form (małżeńskiej, duchowej, fizycznej, psychicznej, finansowej itd.) i jest wspaniałe. Sukces jest nieustannie nagradzany, a wszyscy ludzie powinni wiedzieć, jak to jest odnieść sukces na własną rękę. Czasami ludzie unikają sukcesu, ponieważ uważają, że narzuci im on wyższe standardy i w konsekwencji wyrwie na nich większą presję, aby konsekwentnie osiągać wyższy poziom. To prawda, że wyższy standard jest ustalony. Ale kto powiedział, że nie możesz sprostać oczekiwaniom, gdy podniesiesz poprzeczkę? Zawsze powinieneś oczekiwać od siebie doskonałości. Zasługujesz na to, aby osiągać wysoki poziom, bez względu na kontekst. Jeśli po prostu nadal osiągasz odpowiednie wyniki, to po prostu starasz się nie przegrać; ale jeśli nadal osiągasz doskonałość, to jesteś w tym, aby wygrać! Unikaj gry w „próby nie przegrać”; zawsze wybieraj grę „graj, aby wygrać”.

Lęk przed porażką

Lęk przed porażką powstrzymuje wiele osób przed dążeniem do tego, czego chcą. Niektórzy ludzie mają tendencję do rozmyślenia o tym, co może się stać, jeśli poniosą porażkę. Skupiają swoje myśli na tym, co się stanie, jeśli nic nie pójdzie dobrze. Kiedy to robią, wyobrażają sobie wszelkiego rodzaju negatywne hipotetyczne sytuacje i ostatecznie przekonują samych siebie, aby nie robić czegoś, co mogłoby być wspaniałe. Kiedy ludzie wychodzą poza swoją strefę komfortu, muszą skupić się na potencjalnych korzyściach i pamiętać, dlaczego ważne jest, aby do nich dążyć. W końcu nie ma czegoś takiego jak porażka; są tylko wyniki. Niektóre wyniki są lepsze od innych. Jeśli uzyskasz wyniki, które Ci

się nie podobają, naturalnie dostosujesz swoje zachowanie na podstawie wyników, aby wytrwać, aż osiągniesz swój cel. Aby przezwyciężyć strach przed porażką, odpowiedz na następujące pytania:

* Gdybyś wiedział, że nie możesz w czymś zawieść, co byś zrobił?

* Co byś osiągnął?

* Jak twoje życie wyglądałoby inaczej niż teraz?

Najpierw musisz to sobie wyobrazić, potem musisz w to uwierzyć, a na końcu to osiągniesz. Twoje pierwsze odpowiedzi na te pytania to rezultaty, do których powinieneś dążyć. Działaj i spraw, aby stały się rzeczywistością. Pamiętaj, że błędy to świetny sposób na naukę. Wszyscy czasami popełniamy błędy. Im więcej ich popełniamy, tym lepiej dla nas, ponieważ oznacza to, że uczymy się szybciej, niż gdybyśmy w ogóle nie popełniali błędów. Dopóki unikasz popełniania katastrofalnych błędów, te małe, które popełniasz, mogą być twoimi najlepszymi nauczycielami, jak robić coś właściwie. Nawet jeśli nic nie zrobiłeś i starałeś się jak najbardziej nie popełnić błędu, błędów nie da się uniknąć — ponieważ samo nicnierobienie byłoby błędem. Od czasu do czasu na pewno popełnisz błędy, więc wykorzystajmy je jak najlepiej. Jedno z moich mott brzmi: „Porażka idzie szybko do przodu”. Nadal popełniaj błędy i ucz się na nich. Dostosuj się i idź dalej. Następnie powtórz cykl. Bez popełniania błędów nie ma rozwoju osobistego. Bez rozwoju osobistego jest stagnacja.

Bądź pewny siebie w kwestii błędów

Bądź pewny siebie w kwestii swoich błędów; to po prostu sposób, w jaki się uczymy. To jest sekret sukcesu i pewności siebie ludzi przedsiębiorczych na całym świecie. Po każdym odniesieniu sukcesu, integrują go ze swoją tożsamością jako kolejny dowód na to, że są nie do zatrzymania. A po każdym błędzie myślą o nim po prostu jako o produkcie ubocznym swojego zachowania i okazji do nauki. Błąd nie rzuca żadnych wątpliwości na to, kim są jako ludzie. Wiele osób ma odwrócone strategie. Zamiast integrować swoje sukcesy jako część tego, kim są, odrzucają je. To wszystko jest złe! Odrzucaj błędy jako przypadek, ale nie swoje sukcesy. Ludzie bagatelizują swoje sukcesy, używając takich zwrotów jak „Och, po prostu miałem szczęście” lub „To musiało się kiedyś zdarzyć”. Te zwroty zwalniają osobę z jakiegokolwiek odpowiedzialności za podejmowanie działań i generowanie sukcesu. Zauważ, że te zwroty pojawiają się w języku innych ludzi, a także w Twoim. Następnie unikaj ich używania ponownie. To nie było szczęście. To byłeś Ty! Aby Twoje zwycięstwa zdarzały się częściej, zaraz po osiągnięciu dużego sukcesu, wyobraź sobie, że masz te same wyniki w wielu różnych kontekstach. Kiedy masz to uczucie zwycięstwa, znacznie łatwiej jest wyobrazić sobie, że masz to samo uczucie w przyszłości. Wizualizacja zwycięstw w różnych kontekstach pomoże Ci stworzyć przekonanie, że sukces jest częścią tego, kim jesteś, a nie tylko odosobnionym incydentem, który zdarza się od czasu do czasu. Oto, jak ludzie sukcesu postrzegają swoje błędy:

* Błąd jest po prostu funkcją tego, co zrobiłeś, a nie częścią tego, kim jesteś.

* Błąd jest czymś, z czego można się uczyć.

* Błąd pozwala ci wiedzieć, że powinieneś zmienić swoje zachowanie

Oto jak ludzie sukcesu postrzegają swoje sukcesy:

* Sukces jest częścią tego, kim jesteś. Stało się tak, ponieważ jesteś osobą sukcesu.

* Sukces jest czymś, za co można sobie pogratulować i świętować.

* Sukces można budować, aby osiągnąć jeszcze większe wyżyny w przyszłości.

Szybko rozwijająca się pewność siebie może przybrać formę śnieżki. Najpierw ubijasz w dłoniach najmniejszą cząstkę śniegu i robisz ją tak gęstą, jak to możliwe, aby się sklejała. Następnie umieszczasz małą śnieżkę na szczycie wielkiego wzgórza. W miarę jak toczysz śnieżkę w dół wzgórza, zbiera ona coraz więcej śniegu i nabiera rozpędu. Wkrótce śnieżka staje się nie do zatrzymania i staje się coraz większa, zdobywając więcej śniegu w szybszym tempie. Tak właśnie rośnie teraz twoja pewność siebie. Pakujesz swoją małą śnieżkę, a techniki opisane w tej książce spychają ją w dół wzgórza. Dzięki tej śnieżce pędzącej w dół wzgórza wychodzisz coraz dalej poza swoją pierwotną strefę komfortu. Będziesz zdumiony, zaskoczony i zachwycony, odkrywając, jak bardzo podoba ci się ten wspaniały rozwój osobisty. Gdy tylko przyjmiesz przekonanie, że błędy są twoją bramą do nauki i naturalną częścią procesu, twoja pewność siebie natychmiast zacznie nabierać tempa. To, co odróżnia ludzi sukcesu, pewnych siebie od tych, którzy są niepewni i nie realizują swoich marzeń, to sposób, w jaki postrzegają swoje błędy. Jeśli chcesz zrobić coś dobrze, warto na początku zrobić to źle. Dlatego podejmowanie działań jest prawie zawsze lepsze niż niepodjęcie działań. Podejmując działania, albo osiągniesz swój cel, albo przynajmniej czegoś się nauczysz, dzięki czemu następnym razem będziesz mógł zrobić coś lepiej. Jeśli nie podejmiesz działania ze strachu, niczego się nie nauczysz i pozostaniesz w tym samym miejscu, w którym byłeś. Pewne nastawienie pozwala ci popełniać tyle błędów, ile potrzebujesz, tak szybko, jak to możliwe. Kluczem jest tutaj korygowanie tego, co robisz, na podstawie informacji zwrotnej, którą otrzymujesz w związku z każdym błędem. Poprzez ciągłe korygowanie ostatecznie osiągniesz pożądaną wynik. Po osiągnięciu sukcesu nauczysz się integrować ten sukces ze swoją tożsamością jako osoby o niepowstrzymanej pewności siebie. Niepewne nastawienie zakłada, że błędy są złe i należy ich unikać. W miarę jak będziesz nabierać pewności siebie, naturalnie odkryjesz, jak nieskuteczne jest to niepewne nastawienie w kontekście dążenia do realizacji marzeń. Błędy są tak naprawdę tylko miarą jednego konkretnego przypadku twojego zachowania; nie są one osobistą oceną twojej wartości jako jednostki. Unikaj brania błędów do siebie. Zamiast tego wyciągnij z nich wnioski i idź dalej.

Porażka z perspektywy nieustająco pewnej siebie

Pewni siebie ludzie są pewni siebie, ponieważ wiedzą, że mogą osiągnąć wszystko, czego chcą. Skąd to wiedzą? Ponieważ mają historię wytrwałości, dopóki nie odniosą sukcesu. Aż wygrają. Aż dostaną to, czego chcą. Mogą od czasu do czasu doświadczać przejściowych niepowodzeń, ale zawsze czegoś się z nich uczą i robią rzeczy inaczej, dopóki w końcu nie osiągną swoich celów. Więc jak to robią? Cóż, przypomniła mi się historia, którą być może już słyszałeś. Grupa żab na farmie natknęła się na wiadro mleka, które farmer przypadkowo zostawił. Rzuciły sobie wyzwanie, by przeskoczyć przez wiadro, i robiły to raz po raz, aż jedna z żab źle oceniła swój skok i wpadła do mleka. Próbowała wydostać się z wiadra, ale jego ścianki były zbyt śliskie i wpadła z powrotem. Słyszała, jak inne żaby śmieją się z niej na zewnątrz. Nie dość, że groziło jej utonięcie, to jeszcze inne żaby, które uważała za swoje przyjaciółki, śmiały się z tego! Była zdeterminowana, by się wydostać, więc płynęła, skakała i machała rękami, a im bardziej próbowała, tym bardziej się z niej śmiały. Kiedy tak robiła, wszystkie jej ruchy kończyły się ubijaniem mleka, aż zamieniło się w masło. Kiedy masło było wystarczająco gęste, żaba miała wystarczającą dźwignię, by wyskoczyć i uciec. Czego nas to uczy? Jeśli czegoś naprawdę chcesz, osiągniesz to. Bez względu na to, co się stanie, bez względu na to, co ktoś powie, nawet jeśli ci, których uważałaś za przyjaciół, mówią ci co innego, zawsze wiesz, że możesz. Powstrzymaj się od zadawania sobie pytań typu „Czy to możliwe?” lub „Czy mogę to zrobić?” Już wiesz, że możesz to zrobić! Załóż to za pewnik. Możesz osiągnąć wszystko, co sobie postanowisz. Mając nieuchronność osiągnięcia celu, który jest już mocno ugruntowany, zapytaj siebie: „Co będzie potrzebne, aby osiągnąć mój cel?”. To pytanie zakłada, że możliwość sukcesu jest już pewna w twoim umyśle, a teraz jedyną rzeczą do ustalenia jest to, jak konkretnie tam dotrzesz.

Działaj tak, jakby

Jakościowe pytania tworzą jakościowe życie. Ludzie sukcesu zadają lepsze pytania i w rezultacie otrzymują lepsze odpowiedzi. -Anthony Robbins

TERAZ MOŻESZ SIĘ zastanawiać, jak zdobyć niepowstrzymaną pewność siebie. Rozmawialiśmy o tym, czym jest pewność siebie, a czym nie, a także o aspektach języka i systemów przekonań, które wymagają zmiany. Ale jak dokładnie to osiągnąć? Części 3 i 4 przedstawiają techniki i ćwiczenia, które pomogą Ci zmienić język — i zmienić siebie. Na początek przedstawiamy pierwszy krok, który pomoże Ci rozpocząć podróż do niepowstrzymanej pewności siebie.

Działanie tak, jakby coś było prawdziwe: Podstawy NLP

Jeśli będziesz działać tak, jakby coś było prawdziwe przez wystarczająco długi czas, ostatecznie zapomnisz, że tylko udajesz, a to, jak działasz, stanie się Twoim nawykiem — to jeden z kluczy do programowania neurolingwistycznego. Ludzie, którzy kiedyś byli nieśmiali, wykorzystali ten stan umysłu „jak gdyby”, aby rozwinąć swoją pewność siebie. Różnica między osobami pewnymi siebie a nieśmiałymi tkwi w ich nawykach. Nawyki mogą być dobre lub złe. Sekret polega na posiadaniu mnóstwa dobrych nawyków. Im więcej masz nawyków, które dają ci siłę, tym lepsze będzie twoje życie. Rozwijanie tych nawyków pewnego siebie zachowania również może być przyjemne. Ekscytujące jest obserwowanie swojej osobistej transformacji, gdy zyskujesz większą pewność siebie.

Technika udawaj i miej

Umysł i ciało są częścią systemu cybernetycznego; oznacza to, że ciało wpływa na umysł, a umysł wpływa na ciało. Możesz udawać pewność siebie, przeżywając w umyśle doświadczenia związane z pewnością siebie, co sprawi, że twoje ciało przyjmie pewną fizjologię.

Albo jeśli zdecydujesz się przyjąć pewną fizjologię, twój umysł dostosuje to, co widzisz, słyszysz i czujesz wewnętrznie, aby doświadczyć pewności siebie. Możemy to wykorzystać na naszą korzyść. Zdobywanie pewności siebie niczym nie różni się od udawania pewności siebie; rób to wystarczająco długo, a wkrótce zapomnisz, że udajesz. Do czasu, gdy to zrobisz, pewność siebie stanie się nawykiem. Następnie pewność siebie zostanie zakorzeniona w Twojej osobowości i stanie się częścią Twojej tożsamości. Przypomnij sobie czasy, gdy jako dziecko bawiłeś się w udawanie. Dzieci mają doskonałą wyobraźnię i są bardzo dobre w zabawie — a co za tym idzie, w nauce. Baw się teraz w udawanie i udawaj, że masz pewność siebie, zanim naprawdę ją masz.

Pytania o pewność siebie

Wyobraź sobie, jak by było, gdybyś był dziesięć razy bardziej pewny siebie niż teraz i odpowiedz na następujące pytania:

- * Jak inaczej byś się poruszał?
- * Jak inaczej wyglądałaby Twoja postawa ciała?
- * Jak inaczej wyglądałby Twój wewnętrzny głos?
- * Jak byś mówił do innych?
- * Co przechodzi Ci przez myśl?
- * Jak czuje się Twoje ciało?

* Gdzie w swoim ciele najpierw czujesz tę pewność siebie?

* Jak możesz wzmocnić to poczucie pewności w swoim ciele?

Odpowiadając na pytania i robiąc to, do czego Cię zachęcają, zobaczysz, jak Twoja niepowstrzymana pewność siebie wzrasta. Kiedy twoja pewność siebie wzrasta, zapomnij, że udajesz i podejmij działania, aby zrobić wszystko, co musisz zrobić. Kiedy uczyłam się, jak podejść do nieznanymi i zacząć rozmawiać, zadawałam sobie te pytania jedno po drugim. Z każdym pytaniem, na które odpowiadałam, dostosowywałam swoje zachowanie, aby udawać, że już mam pewność siebie, której szukałam. A po udzieleniu odpowiedzi na wszystkie pytania mogłam poczuć w sobie niepohamowaną pewność siebie. To popchnęło mnie do przedstawienia się nieznanym i rozpoczęcia z nimi rozmowy. Odwrotna strona tej techniki jest również prawdziwa, więc bądź na to uprzedzony. Jeśli myślisz o nieśmiałości i przyjmujesz nieśmiały język ciała, twój umysł i ciało sprawią, że poczujesz się nieśmiało. Jeśli przyłapiesz się na tym, przyznaj to, a następnie zacznij zadawać sobie pytania o pewność siebie, które mają na celu wprowadzenie cię w stan superpewności. Wkrótce nie będziesz zachowywać się niepowstrzymanie pewnie, będziesz niepowstrzymanie pewny siebie.

str. 91

Opanuj swój wewnętrzny głos

Stwórz grę polegającą na znajdowaniu czegoś pozytywnego w każdej sytuacji. Dziewięćdziesiąt pięć procent twoich emocji zależy od tego, jak interpretujesz wydarzenia. —Brian Tracy

WYOBRAŹ SOBIE PRYWATNĄ STACJĘ RADIOFONICZNĄ w swojej głowie, która nadaje tylko dla ciebie. Gdyby DJ puścił płytę, która odtwarzała by jęczący, monotony głos — nieustannie katalogujący twoje porażki i narzekający na to, jak ciężkie jest życie — czułbyś się naprawdę źle, prawda? Czy nie chciałbyś jej ściszyć — lub zwolnić DJ-a? I odwrotnie, co by było, gdybyś mógł słuchać bogatego, ciepłego głosu, przypominającego ci o wszystkich wielkich osiągnięciach twojego życia, rzeczach, które sprawiają, że jesteś szczęśliwy i wdzięczny, celach i marzeniach, które masz? Czy to nie byłoby po prostu wspaniałe? Czy nie chciałbyś słuchać go dużo, na tyle głośno, abyś czuł, jak wibruje w całym twoim ciele? Właśnie to zrobimy w tym rozdziale. Opanowując podstawowe techniki NLP, nauczysz się używać swojego wewnętrznego głosu, aby pozytywnie zmieniać swój stan umysłu i kierować myślami w pomysłowy sposób, bez względu na to, jak używałeś swojego głosu w przeszłości. Opanujesz swój wewnętrzny głos, aby twój stan umysłu stał się i pozostał absolutnie fantastyczny.

Tłumienie negatywnego dialogu wewnętrznego

Wiele osób ma negatywny wewnętrzny głos, który nieustannie ich zżera. Ten negatywny wewnętrzny dialog często skupia się na złych rzeczach w życiu i szybko przechodzi do poniżania lub innych nieprzyjemnych komentarzy. W rezultacie ludziom trudno jest iść naprzód, jeśli najpierw nie pokonają swojego negatywnego wewnętrznego głosu. Ten rodzaj wewnętrznego monologu może powodować negatywne samospełniające się proroctwo; jeśli pozwolisz mu rządzić swoim umysłem, będzie rządził również twoim światem. Zbyt często zdarza się, że negatywny wewnętrzny dialog zniechęca kogoś do robienia czegoś odważnego i konstruktywnego. Następnie, jeśli ta osoba próbuje podjąć inicjatywę i jej się nie udaje, wewnętrzny głos to wpaja. To jeszcze bardziej utwierdza w fałszywym przekonaniu, że dana osoba nie może zrobić tego, co sobie postanowi. Negatywny wewnętrzny głos staje się wtedy silniejszy, ponieważ wcześniej był „słuszny” i ponownie unieruchamia osobę, gdy następnym razem odważy się wyjść poza strefę komfortu. Ten cykl musi zostać zatrzymany.

Biorąc to wszystko pod uwagę, jak chciałbyś uciszyć ten negatywny

wewnętrzny głos raz na zawsze? Najpierw zidentyfikuj cechy swojego negatywnego wewnętrznego monologu, odpowiadając na pytania wymienione tutaj. Kiedy jesteś świadomy konkretnych cech swojego negatywnego wewnętrznego głosu, możesz go łatwiej uciszyć.

* Czyj głos słyszysz?

* Skąd wydaje się pochodzić głos?

* Na jakim poziomie jest głośność głosu?

* Czy głos mówi szybko czy wolno?

Teraz, gdy jesteś bardziej świadomy głosu niż kiedykolwiek wcześniej, możemy go stłumić. Aby to zrobić, musisz aktywnie wybrać zmianę cech swojego wewnętrznego głosu. Możesz to zrobić, wyobrażając sobie ten sam głos ze zmienionymi właściwościami wokalnymi. Czasami negatywny wewnętrzny głos należy do jednego lub obojga twoich

rodziców. Czasami negatywny wewnętrzny głos należy do ciebie. Co by się stało, gdybyś wziął głos i sprawił, że brzmiałby, powiedzmy, jak głos Myszki Miki? Trudno byłoby traktować ten wysoki głos poważnie, prawda? Co by się stało, gdybyś uczynił to głosem innej ulubionej postaci z kreskówki z dzieciństwa, a może głosem klauna? Nie wierz mi na słowo; zrób to sam, aby się przekonać. Następnym razem, gdy rozpoznasz negatywny wewnętrzny głos, powtórz w myślach to, co właśnie powiedział głosem klauna Bozo. Możesz być zaskoczony, odkrywając, jak szybko wewnętrzny głos, który kiedyś cię blokował, staje się bezsensowny, gdy brzmi w ten sposób. Co się stanie, jeśli zmienisz źródło negatywnego wewnętrznego głosu? Umieść głos w różnych miejscach i dalej, aby zmniejszyć jego wpływ. Wyobraź sobie głos wydobywający się z twojej rzepki, delikatnie drwiący z twoich niedociągnięć. Zauważ, jak to zmienia rzeczy. Co się stanie, gdy przyspieszysz głos tak bardzo, że będzie prawie niezrozumiały, jak płyta nakręcona na 180 obrotów na minutę? Co się stanie, gdy zwolnisz głos tak bardzo, że będzie głęboki i zniekształcony? Możesz dostosować swój wewnętrzny głos tak, jakby miał pokrętko głośności, zwiększając lub zmniejszając głośność w zależności od sytuacji. Najprawdopodobniej im cichszy głos, tym mniejszy będzie jego wpływ. Znajdź to, co działa najlepiej dla Ciebie i użyj tego, aby udaremnić wpływ tego irytującego, negatywnego wewnętrznego głosu. Podstawowym założeniem tej techniki jest idea, że możesz świadomie kierować swoim umysłem, zamiast po prostu pozwolić mu działać pod wpływem impulsu. Dzięki opisanym przeze mnie technikom będziesz świadomie kierować tym, jak słyszysz swój wewnętrzny głos. Założę się, że czujesz się lepiej, mając większą kontrolę nad swoim negatywnym wewnętrznym głosem, a ten głos ma na Ciebie coraz mniejszy wpływ.

Wzmacnianie pozytywnego dialogu wewnętrznego

Jakkolwiek negatywny głos wewnętrzny jest hamujący, pozytywny głos wewnętrzny może być dwa razy skuteczniejszy w prowadzeniu cię do wielkości. Wszystko, co zrobiliśmy w poprzedniej sekcji, aby zmniejszyć nacisk na negatywny monolog wewnętrzny, teraz nauczymy się robić odwrotnie, aby wzmocnić pozytywny monolog wewnętrzny. Kiedy usłyszysz pozytywne, zachęcające słowa w swoim umyśle, poświęć chwilę i po cichu podziękuj sobie. Ostatecznie nie poczujesz potrzeby, aby to robić, ale kiedy po raz pierwszy poczujesz pewność siebie pozytywnego głosu wewnętrznego, gratulacje są na miejscu! Kiedy twój wewnętrzny głos wybuchnie pozytywnymi słowami, wzmacniaj je

odpowiednimi zachowaniami. Im bardziej nagradzasz siebie za działanie w sposób, w jaki chcesz, tym bardziej automatycznie będziesz działać w sposób, w jaki chcesz. Nie będziesz nawet musiał tego robić — stanie się to po prostu odruchem. Twój idealny dialog wewnętrzny powinien być prowadzony twoim własnym głosem. Powodem tego jest to, że ty i tylko ty kierujesz swoim życiem i podejmujesz decyzje. Jeśli wewnętrzny dialog ma głos kogoś innego niż ty, skutecznie oddajesz swoją osobistą moc tej osobie. Ponieważ to ty rządysz swoim umysłem i życiem, odzyskaj je, czyniąc wewnętrzny dialog swoim na zawsze. Po prostu zastąp obecny „głos autorytetu” w swoim życiu swoim własnym głosem. Pozwól swojemu własnemu pozytywnemu głosowi rozbrzmiewać w środku. Pozwól mu rozprzestrzenić się po całym twoim ciele. Kiedykolwiek usłyszysz ten promienny, pozytywny wewnętrzny głos, pozwól mu rozbrzmiewać w tobie, jakby pochodził z największych głośników, jakie kiedykolwiek słyszałeś, przy najgłośniejszej możliwej głośności. Im głośniejszy dźwięk, tym bardziej wyraziście uczucie będzie przebiegać przez całą twoją istotę. Więc kiedy naprawdę chcesz to poczuć, podkręć głośność! Podczas gdy twój pozytywny wewnętrzny głos pojawia się coraz częściej, czasami daje ci pozytywne stwierdzenie ukryte w formie pytania. Przykładem jest: „Możesz to zrobić?” Ton może być pytający, ale w głębi to zdanie jest stwierdzeniem. Zwiększ moc swojego wewnętrznego głosu, zmieniając zdanie w stwierdzenie: „Możesz to zrobić”. Powtórz to w myślach kilka razy, jeśli zajdzie taka potrzeba. Następnie wzmocnij swój wewnętrzny głos, zamieniając to stwierdzenie na wykrzyknik: „Możesz to zrobić!”. Wykrzycz to w myślach, aby nie było wątpliwości.

Znajdź swoją pasję

Twoja pewność siebie będzie rosła z każdą techniką, którą dodasz do swojego repertuaru. Im bardziej wzrośnie Twoja pewność siebie, tym bardziej odkryjesz, jak bardzo chcesz na nowo połączyć się ze swoimi pasjami i podążać za swoimi marzeniami. Robiąc to, zapytaj siebie: „Gdyby pieniądze nie były przeszkodą i wiedziałbyś, że nie możesz zawieść, co byś robił w swoim życiu?” Natychmiastową odpowiedzią na to pytanie jest Twoja pasja i to, co powinieneś robić ze swoim życiem. Korzystając z technik, których uczysz się w tej książce, wyeliminuj negatywny wewnętrzny głos, który może próbować się bezskutecznie pojawić. Znajdź swoją pasję, wyznacz sobie cele, a następnie podejmij natychmiastowe, powtarzalne, masowe działania, które praktycznie zagwarantują Ci sukces. Zobowiąż się, że nigdy się nie poddasz. Przypomnij sobie, że już przestałeś się poddawać i zacznij żyć tak, jak chcesz i na co zasługujesz – już teraz.

Mówienie językami pewności siebie

Poświęć się dobru, na które zasługujesz i którego pragniesz dla siebie. Daj sobie spokój ducha. Zasługujesz na szczęście. Zasługujesz na rozkosz. —Mark Victor Hansen

TERAZ, GDY OPANOWALIŚMY SWOJE wewnętrzne głosy, czas zwrócić uwagę na to, co zewnętrzne — jak projektujemy nasze wewnętrzne dialogi na świat zewnętrzny.

Słownictwo pewności siebie

Jeśli posłuchasz, jak mówią inni ludzie, zauważysz, że ci, którzy są pewni siebie, używają pewnego słownictwa — a ci, którym brakuje pewności siebie, wydają się czerpać słowa i frazeologię z zupełnie innego słownika. Większość ludzi nie poświęca wiele uwagi językowi, którego używają. W związku z tym nawykowe wzorce językowe ludzi odzwierciedlają ich myślenie, czy to myślenie pewne siebie, czy jego brak. Język nie tylko odzwierciedla myślenie danej osoby, ale także wzmacnia jej myślenie. Kluczem jest wykorzystanie następujących informacji do przekształcenia codziennego słownictwa. Kiedy to nastąpi, nie tylko zmienisz swoje myślenie, ale także swoje życie! Więc jakie to są zmiany?

Zebrałem dwa zestawy słów, które musisz wziąć pod uwagę podczas mówienia. Po pierwsze, jest zestaw słów, które musisz bezwzględnie wyeliminować ze swojego słownictwa. Następnie jest zestaw słów, które musisz zapamiętać i zintegrować ze swoją mową, aby uzyskać maksymalną pewność siebie. Trudno przecenić znaczenie wysyłania właściwych sygnałów za pomocą języka, ale łatwiej jest się tego nauczyć, niż możesz myśleć. Przejdźmy do rzeczy.

Zabójcy pewności siebie

Najpierw zajmiemy się zestawem słów, które musisz wyeliminować i całkowicie usunąć ze swojego słownika. Jeśli przyłapiesz się na używaniu tych słów, powiedz:

„Hej, zaczekaj chwilę. Już nie jestem nieśmiały. Jest na to lepsze słowo”.

Nie obwiniaj się, jeśli usłyszysz, że używasz jednego z tych słów. Po prostu przyznaj, że używałeś tego słowa w przeszłości i zwiększ swoje wysiłki, aby wyeliminować je ze swojego słownika w przyszłości.

Próbować

Pierwsze słowo to próbować. Czy kiedykolwiek słyszałeś, jak ktoś „próbował coś zrobić”? Jest różnica między próbowaniem zrobienia czegoś a faktycznym zrobieniem czegoś. Mówiąc najprościej, próbowanie to kłamstwo. W Gwiezdnych Wojnach Yoda powiedział: „Nie ma próbowania, jest tylko robienie”. Yoda miał rację. Nie ma próbowania. Jeśli poprosisz kogoś o przysługę, a ta osoba powie: „Postaram się”, możesz liczyć na to, że nie zrobi ci przysługi. W przeciwnym razie ta osoba powiedziałaaby: „Zrobię to”. Słowo try przekazuje postawę „może” w świecie, który pragnie pewności. Zamiast tego użyj słowa do. Powiedz: „Zrobię to”. Wyeliminuj słowo próbuj. Nie próbuj eliminować słowa próbuj, zrób to!

Zdanie nieśmiałe: Spróbuję zrobić pranie jutro.

Zdanie pewne siebie: Zrobię pranie jutro.

Nadzieja

Innym słowem, które nie jest dla pewnych siebie osób, jest nadzieja. Teraz nadzieja jest miłym i przyjemnym słowem. Jednak zapowiada brak działania. Na przykład: „Mam nadzieję, że wszystko się poprawi” lub „Mam nadzieję, że moja sytuacja sama się rozwiąże”. Porównaj to z: „Zamierzam to zrobić” lub „Zamierzam poprawić swoją sytuację”. Nadzieja na to, że coś się wydarzy, jest reaktywna, podczas gdy podejmowanie działań i oczekiwanie sukcesu jest proaktywne.

Zdanie nieśmiałe: Mam nadzieję, że pewnego dnia uda mi się wybrać na Hawaje.

Zdanie pewne siebie: Planuję podróż na Hawaje w przyszłym roku.

Ale

Ale neguje każde słowo, które je poprzedza w zdaniu. Przykładem jest: „Chcę iść do kina, ale mam dużo do zrobienia”. W tym przykładzie brzmi to tak, jakby osoba nie poszła do kina. Kiedy ktoś słyszy słowo ale, natychmiast wie, że to, co zostało powiedziane, należy zignorować. Jeśli chcesz przekazać to samo bez użycia słowa ale, zastąp je frazą i już.

Zdanie nieśmiałe: Chcę iść, ale mam coś innego do zrobienia.

Zdanie pewne: Chcę iść, a jednak mam coś innego do zrobienia.

Trzy „Oulds”: Would, Could i Should

Jak powiedziała by Dr. Seuss, gdyby zależało mu na pewności siebie, oto trzy „oulds”, które nie są dobre. Przechodząc przez każde „ould”, odkryjemy, jak jego użycie w niektórych miejscach zmniejsza pewność siebie i nauczymy się, jak zastąpić je słowami, które jeszcze bardziej popchną cię do sukcesu.

Would. Would jest słowem warunkowym. Nie jest pewny siebie. Nie jest absolutny. Kiedy omawiałem pojęcie napisania książki, niektórzy ludzie mówili: „Tak, ja też bym napisał książkę, gdyby...”, a potem podawali jakiś powód, który rzekomo uniemożliwia im napisanie książki. Cóż, would jest słowem warunkowym i zakłada, że coś stoi na drodze do sukcesu. Nie ma sensu używać słowa would, ponieważ nic nie może powstrzymać pewnej siebie osoby przed osiągnięciem sukcesu. Wyeliminuj to słowo ze swojego słownika.

Zdanie nieśmiałe: Porozmawiałbym teraz z tym nieznanym, gdyby tylko... .

Pewne zdanie: Porozmawiam teraz z tym nieznanym.

Could. Jeśli ktoś powie: „Mógłbym spotkać się z tą osobą”, moje pytanie brzmi: „Co cię powstrzymuje?” Użycie warunkowego słowa could sugeruje, że twoje działanie wiąże się z niepewnością. Na przykład: „Mógłbym spotkać się z tą osobą” lub „Mógłbym wypromować swój biznes wśród dziesięciu nowych osób i go rozwinąć”. Podobnie jak widzieliśmy w przypadku słowa would, could również sugeruje, że coś uniemożliwia ci osiągnięcie celu. Could sugeruje, że istnieje szansa, ale przekazuje komunikat: „nie licz na to”. Wyeliminuj to ze swojego słownika. Znacznie lepiej jest użyć bardziej określonego zwrotu, takiego jak I can lub I can't. Nieśmiałe zdanie: Mógłbym spróbować wygłosić przemówienie przed moimi rówieśnikami.

Pewne zdanie: Mogę wygłosić przemówienie przed moimi rówieśnikami.

Should. Should jest najgorszym ze „olds”. Should sugeruje oczekiwania i ograniczone możliwości. Pomyśl o zdaniu: „Powinienem to teraz zrobić”. Cóż, powinieneś to zrobić według kogo? Zadać sobie to pytanie. Czyich oczekiwań? Wszystko zależy od twoich własnych oczekiwań, twojego wewnętrznego punktu odniesienia. W końcu to ty rządysz; prowadzisz własne życie. Jesteś wyjątkową jednostką odpowiedzialną za to, co robisz. Mówienie „powinienem” jest jak trzymanie siebie jako zakładnika poprzez ograniczanie swoich wyborów. Jeśli masz z góry przyjęte pojęcie, że zawsze powinieneś zrobić coś konkretnego w danych okolicznościach, to nie będziesz badać innych opcji, ponieważ po prostu zrobisz to, co „powinieneś”. A to jest ograniczająca perspektywa, ponieważ kiedy masz mniej wyborów, masz mniejszą kontrolę nad swoim życiem. Pewni siebie ludzie nie mają takiego problemu, niezależnie od tego, czy sytuacja nakazuje im, aby „powinni”.

Zdanie nieśmiałe: Jest późno i powinienem już iść do domu.

Zdanie pewne siebie: Jest późno i postanawiam już iść do domu.

Budujący pewność siebie

Teraz, gdy omówiliśmy słowa, które eliminujemy ze swojego słownika, omówmy słowa, które wystrzelą w górę, gdy włączysz je do swoich codziennych myśli i mowy. Podstawową zasadą jest definicja celu: słowa, które pokazują pewność siebie i pozwalają ludziom wiedzieć, czego chcesz. Oto słowa i frazy, które należy dodać do swojego słownika, aby zwiększyć pewność siebie:

* Absolutnie

* Zdecydowanie

- * Pozytywnie
- * Pewnie
- * Bez wątpienia
- * Oczywiście
- * Z pewnością
- * Oczywiście
- * Gwarantowane
- * Naturalnie
- * Pewnie

Co robią wszystkie te słowa? Komunikują wiadomość: „Nie mam absolutnie żadnych wątpiwości, że tak właśnie jest”. Teraz, gdy zaczniesz używać tych słów, zwróć uwagę, jak ludzie na ciebie reagują, ponieważ będą reagować inaczej. Jeśli ktoś zapyta: „Co chcesz zrobić?”, jest wiele odpowiedzi.

Oto dwa przykłady.

Zdanie niezdecydowane: Powinniśmy zrobić coś zabawnego, mam nadzieję.

Pewne zdanie: Zdecydowanie chcę obejrzeć film dziś wieczorem.

Zauważysz różnicę między kimś, kto jest pewny siebie i chce coś zrobić, a kimś, kto może chcieć coś zrobić, ale jest zbyt nieśmiały, aby powiedzieć, co to może być.

Język motywacji

Porozmawiajmy teraz o tym, jak używać języka, aby zmotywować się do zrobienia tego, czego chcesz. Możesz podjąć się dowolnego zadania lub działania, które nie jest dla Ciebie szczególnie ważne, i zwiększyć swoją motywację, tak aby po prostu musiałeś to zrobić.

Operatory modalne

To wraca do naszego użycia języka i tego, jak kształtuje on nasz model świata. Dzięki tej technice skupimy się na aspekcie języka zwanym operatorami modalnymi. Kiedy słuchasz czyjegoś języka, a zwłaszcza jego lub jej użycia operatorów modalnych, usłyszysz tak wiele o tym, jak ta osoba porusza się w świecie i o źródle swojej motywacji. Czym więc są operatory modalne? Są to słowa takie jak must, have to, need to, will, can, should, would i tak dalej. Na nasze potrzeby mieszczą się one w trzech kategoriach: konieczność, możliwość i niemożność. Operatory modalne konieczności. Operatory modalne konieczności wskazują, że coś jest konieczne i że coś musi zostać zrobione. Są to słowa takie jak:

- * Have to
- * Need to
- * Must

* Mandatory

* Required

W związku z tym używanie ich we właściwych miejscach w naszym języku jest doskonałe dla motywacji:

„Muszę zrobić sobie przerwę”.

„Musisz iść na szkolenie”.

„Musimy teraz popracować nad tym projektem”. „Obowiązkowe jest regularne wykonywanie ćwiczeń pewności siebie”.

Operatory modalne możliwości. Operatorami modalnymi możliwości są słowa takie jak:

* Can (Może)

* Could (Mógłby)

* Possibly (Może)

Słowa te otwierają przed nami możliwości. Gdy używamy ich poprawnie w naszym języku — jako operatorów modalnych, a nie jako jednego z przerażających „oulds” (chyba) — oznaczają wybór:

„Mamy tak wiele opcji, które możemy wykorzystać”.

Mogę zdążyć punktualnie o 21:30. Łatwo”.

„Może rozważymy nowe rozwiązania?”

Operatory modalne niemożliwości. Następnie mamy operatory modalne niemożliwości. Są to słowa, które oznaczają, że po prostu nie możemy czegoś zrobić. Cannot to jedno z tych słów:

* Cannot

* Will not

* Must not

Zauważ, jak operatory modalne niemożliwości zamykają opcje, które mogły być dla nas dostępne:

„Nigdy nie wrócę do tego starego sposobu bycia”.

„Nie wolno ci zaniedbać dokładnego przestrzegania tych instrukcji”.

„Nie mogę przeżyć dnia bez wykonania ćwiczeń na moją niepowstrzymaną pewność siebie!”

Jak łatwo zmotywować siebie

Jak więc wykorzystać wiedzę o tych operatorach modalnych, aby zwiększyć naszą motywację? Robimy to, po prostu łącząc je ze sobą. Chcę, abyś śledził ten przykład. Zaczniemy od powiedzenia zestawu fraz. Każda z nich będzie się różnić w kilku subtelnych, ale potężnych sposobach. Teraz, aby w pełni doświadczyć wpływu tej techniki, chcę, abyś powiedział każdą z tych fraz na głos, pewnie i mocno. Przyjmij pewną fizjologię; usiądź prosto i powiedz te frazy autorytatywnym tonem głosu. Zaczniemy od chwili zastanowienia się nad wzięciem jutro wolnego w pracy (lub jeśli czytasz to w weekend, wzięciem wolnego w nadchodzący poniedziałek). Zauważ, jak to jest, zauważ, jak się czujesz, myśląc o tym teraz. Twoja motywacja, twoje przekonania o tym, czy możesz to zrobić, czy nie, będą zależeć od tego, jak wypowiadasz słowa w tym ćwiczeniu. Teraz chcę, żebyś powiedział do siebie: „Nie mogę wziąć jutro wolnego” i zauważ, jak się czujesz, biorąc jutro dzień wolny. (Can't jest operatorem modalnym niemożliwości w czasie teraźniejszym). Teraz powiedz: „Nie mogłem wziąć jutro wolnego”. Zauważ, jak użycie operatora modalnego niemożliwości zamyka tę opcję. Następnie powiedz następujące zdanie: „Nie mogę wziąć jutro wolnego”. Gdy w pełni przyjmiesz pewną fizjologię, powiedz na głos: „Nie mogłem wziąć jutro wolnego”. Podczas gdy to robisz, zauważ, jak to czujesz wewnątrz. Za każdym razem, gdy zamieniamy jeden z tych operatorów modalnych na drugi, uczucie się zmienia. Następnie powiedz na głos: „Mogłbym wziąć jutro wolne”. Użycie słowa could zmieni twoje doświadczenie, ponieważ odkryjesz, że jego wypowiedzenie wywołuje inne uczucie. Możesz porównać i zestawić różnice między wszystkimi tymi zdaniami i pomyśleć, jak jedno słowo może tak drastycznie zmienić znaczenie i uczucie zdania. Could zmienia twoje myślenie z niemożliwości na myślenie, że coś jest możliwe, choć z dotychczasowymi warunkami. Parafrazując zdanie, możesz wziąć jutro wolne, jeśli spełniony jest jakiś warunek. Aspekt warunkowy jest sugerowany przez użycie słowa could, jak wyjaśniłem wcześniej. Teraz powiedz to samo zdanie, zastępując could słowem can. „Mogę wziąć jutro wolne”. Twoje myślenie zostało przeniesione z możliwości wzięcia jutro wolnego, jeśli spełniony jest jakiś warunek, na bardzo realną możliwość w twoim umyśle, że faktycznie możesz wziąć jutro wolne, jeśli chcesz. Aby wzmocnić tę możliwość, zamień operator modalny w zdaniu na may. Powiedz sobie na głos: „Mogę wziąć jutro wolne”. May zakłada, że możesz lub nie wziąć dnia wolnego. May sugeruje nie tylko fakt, że możesz coś zrobić, ale sugeruje, że rozważasz, czy to zrobić, czy nie. Przeszliśmy teraz od absolutnej niemożności do poważnego rozważenia wzięcia dnia wolnego! Teraz użyj następnego operatora modalnego: „Powinienem wziąć jutro wolne”. Następnie powiedz sobie na głos: „Będę brał dzień wolny jutro”. To ćwiczenie przeniosło cię od warunkowego do prawdopodobnego, a następnie niemal pewnego. W końcu zobowiązujesz się wobec siebie, że jutro weźmiesz dzień wolny, ponieważ na to zasługujesz. (W końcu, prawda?) Następnie powiedz sobie: „Muszę wziąć dzień wolny jutro”. Powiedz to naprawdę, jakby od tego zależało twoje zdrowie psychiczne, i zauważ, jak bardzo potężniejsze staje się to wyrażenie. Kiedy mówisz: „Muszę wziąć dzień wolny jutro!”, możesz poczuć, jak przechodzi ono przez każdą część ciebie. Następnie powiedz: „Muszę wziąć dzień wolny jutro”. Musisz. Wzięcie dnia wolnego przeszło z wymogu do konieczności, fundamentalnej potrzeby. Zauważ, jak te drobne różnice zwiększają twoją motywację jeszcze bardziej. Na koniec użyj operatora modalnego, na który wszyscy czekaliśmy: „Wezmę dzień wolny jutro”. Powiedz to autorytatywnie i stanowczo. Zauważ, jak bardzo jesteś zdeterminowany, aby wziąć dzień wolny jutro. Spójrz, jak bardzo zmieniła się twoja motywacja, po prostu dlatego, że zmieniłeś każde słowo na continuum motywacji. Przybyłeś z miejsca, w którym absolutnie niemożliwe było wzięcie dnia wolnego, do miejsca, w którym jesteś zobowiązany do wzięcia dnia wolnego jutro. Ten przykład pokazuje moc tych słów i to, jak ludzie używają ich, aby albo ograniczyć siebie (operatory modalne niemożliwości), albo zmotywować się (operatory modalne konieczności), albo dać sobie więcej opcji (operatory modalne możliwości).

Język ciała pewności siebie

Jeśli chcemy mieć magiczne ciała, musimy mieć magiczne umysły. -Dr Wayne Dyer

JĘZYK CIAŁA JEST TAK SAMO WAŻNY JAK MOWA WERBALOWA. Twoje wewnętrzne obrazy, dźwięki i emocje wpływają na twoją fizjologię — i odwrotnie.

Pewna siebie i nieśmiała mowa ciała znacznie się różni i rzadko się je myli. Uświadomiwszy sobie różnicę, możesz być pewien, że zachowasz pewną mowę ciała, budując niepowstrzymaną pewność siebie. Oto kilka przykładów nieśmiałej mowy ciała:

- * Pochylenie głowy, jakbyś się wstydził siebie
- * Pochylenie ramion do przodu
- * Opuszczenie kręgosłupa zamiast stania prosto
- * Patrzenie w dół na ziemię

Pewną siebie mowę ciała można równie łatwo zauważyć, ale przekazuje ona o wiele lepszy komunikat. Oto kilka przykładów pewnej siebie mowy ciała:

- * Trzymanie głowy wysoko
- * Odchylenie ramion do tyłu
- * Wciągnięcie mięśni brzucha
- * Stanie prosto i dumnie

Nawet jeśli w danym momencie nie czujesz się pewnie, możesz wyrażać pewność siebie poprzez słowa, gesty i mowę ciała.

Unikaj nieśmiałych gestów1

Niektórzy ludzie uciekają się do obwiniania i uspokajania w stresujących sytuacjach. Zamiast komunikować swoją gotowość do znalezienia wyjścia z sytuacji, wpadają w panikę i martwią się tylko o to, kto zawinił. Tym ludziom wyraźnie brakuje pewności siebie. Gdyby zmienili swoje zachowanie, utrzymując silną pewność siebie fizjologię, ich stany wewnętrzne byłyby zgodne ze stanami spokojnej, chłodnej i opanowanej osoby. Zachowanie opanowania jest o wiele bardziej pomysłowe i skuteczne w rozwiązywaniu problemu niż obwinianie i uspokajanie. Oto kilka metod, jak poruszać ciałem, aby zachować pewność siebie.

Nigdy nie stosuj gestów uspokajających

Pewni siebie ludzie nigdy nie wykonują gestów uspokajających. Te gesty przekazują, że jesteś gorszy lub uległy wobec innej osoby. Klasycznym gestem uspokajającym jest wzruszenie ramion z dłońmi skierowanymi do góry, jakby błagając: „Ja tego nie zrobiłem”. Przekazuje to potrzebę uwolnienia się od odpowiedzialności za sytuację. Aby mieć niepowstrzymaną pewność siebie, musisz unikać tych gestów przez cały czas. Innym gestem uspokajającym jest wzruszenie ramion, które oznacza, że ktoś tak naprawdę nie wie, co się dzieje — lub może nawet go to nie obchodzi. Nie ma sensu przekazywać, że nie wiesz lub nie obchodzi cię sytuacja. Jeśli nie wiesz o czymś, po prostu przyznaj to w rzeczowy sposób. Ludzie, którym brakuje pewności siebie, często dają przesadną odpowiedź, ogłaszając w zirytowanym tonie, że nie mają pojęcia. Często możesz znaleźć odpowiedź na problemy, jeśli zatrzymasz się na chwilę i pomyślisz o potencjalnych rozwiązaniach, zamiast tak łatwo się poddać i udawać niewiedzę. Henry Ford powiedział: „Myślenie jest najtrudniejszą czynnością, jaką można wykonać. Dlatego tak mało ludzi się w to angażuje”. Ludzie pewni siebie niekoniecznie muszą mieć odpowiedź, ale wiedzą, że mają wszystkie zasoby, aby ją znaleźć. Kiedy zadają komuś pytanie i natychmiastową odpowiedzią jest „nie wiem”, wskazuje mi to, że ta osoba nie jest nawet skłonna do

podjęcia wykształconego przypuszczenia lub podjęcia inicjatywy, aby znaleźć odpowiedź. Lepszą odpowiedzią, gdy naprawdę nie wiesz, jest powiedzenie „jeszcze nie jestem pewien”. Wskazuje to prawdę o twojej niepewności i zakłada, że prawdopodobnie będziesz pewien kiedyś w przyszłości, jak wskazuje słowo „jeszcze”.

Nigdy nie stosuj gestów obwiniania

Przeciwieństwem uspokajania jest obwinianie. Niezachwianie pewni siebie ludzie nigdy tego nie robią. Obwinianie ma miejsce, gdy oskarżasz kogoś innego w swoim imieniu. Nastawienie obwiniające jest bardzo negatywne i wcale cię nie wzmacnia. Klasycznym gestem związanym z obwinianiem innych ludzi jest wskazywanie palcami — a jak niektórzy ludzie uczą się, gdy są młodzi, gdy twój palec wskazujący jest skierowany na kogoś innego, trzy inne palce wskazują na ciebie. Zbyt wiele osób obwinia i nie jest to przydatne. Pewni siebie ludzie pochodzą z miejsca, w którym chcą znaleźć rozwiązania. Szukają opcji, jak rozwiązać problemy i stworzyć rozwiązania. Poruszają się po świecie spokojni, opanowani i niezakłóceni wydarzeniami zewnętrznymi. Zarządzają swoimi emocjami, zamiast pozwolić, aby emocje zarządzały nimi. Unikanie zarówno gestów obwiniania, jak i uspokajania pomoże ci być tym, kim jesteś: niepowstrzymaną pewną siebie osobą, która rozwiązuje problemy i sprawnie wykonuje powierzone zadanie. Kto lub co spowodowało sytuację, nie ma znaczenia. Głównym pomysłem jest jej rozwiązanie i zapobiegnięcie jej ponownemu wystąpieniu w przyszłości.

Ćwicz niepowstrzymaną mowę ciała

Jeśli chcesz poczuć się najbardziej charyzmatyczną osobą w okolicy, projektuj dobre myśli na zewnątrz. Ujawnią się one w twojej mowie ciała.

Chodź pewnie

Pewni siebie ludzie mają pewien sposób chodzenia. Kiedy wchodzi do pokoju, wydaje się, że należą do niego — a nawet, że są właścicielami tego miejsca! Ćwicząc pewne siebie chodzenie, pamiętaj, że sytuacja jest taka, jaką ją uczynisz. Trzymaj głowę wysoko, ramiona do tyłu, brzuch wciągnięty i poruszaj się po świecie rozważnymi krokami. Czuj się swobodnie, chodząc we własnym tempie, zamiast dostosowywać się do tempa, w jakim chodzą wszyscy inni. Unikaj przebierania nogami lub patrzenia w dół na ziemię. Zauważysz różnicę, ćwicząc pewny siebie język ciała i zwracając uwagę na sposób chodzenia.

Złóż ręce w szpic, aby dodać sobie pewności siebie

Złożenie rąk w szpic to gest, który przekazuje pewność siebie. Złącz opuszki palców, trzymając dłonie oddzielnie, dotykając każdym z palców opuszki palców przeciwnej ręki. Wiele osób o niezachwianej pewności siebie składa ręce w szpic, aby emanować pewnością siebie. W rzeczywistości robi to tak wiele pewnych siebie osób, że gest ten jest teraz kojarzony z pewnością siebie. Wyrób sobie nawyk składania rąk w kształt słupka, gdy chcesz okazać innym pewność siebie.

Cud uśmiechu

Jeśli chcesz mieć więcej pewności siebie, wystarczy się uśmiechnąć. Ćwicz uśmiechanie się do każdego, kogo spotkasz, gdziekolwiek pójdziesz! Rób to w pracy, w domu lub w sklepie. Niezależnie od tego, gdzie jesteś, podaruj komuś uśmiech. Kiedy uśmiech stanie się twoim nawykiem, ćwicz prowadzenie z ludźmi pogawędek. Wkrótce odkryjesz, że twoje rozmowy będą płynąć z większą łatwością niż kiedykolwiek wcześniej. Zapytaj ludzi, jak się mają. Zapytaj o ich weekendy. Dowiedz się, czego chcą od życia. Ludzie uwielbiają rozmawiać o sobie i dobrze jest naprawdę uważnie słuchać kogoś innego. Nawet dla mnie, w głębi mojej nieśmiałości, uśmiechanie się było bardzo skuteczną techniką. Jako

naturalnie szczęśliwy facet, często uśmiechałem się do ludzi po prostu dlatego, że miałem na to ochotę. Odkryłem, że kiedy się uśmiechałem do ludzi, oni naturalnie odwzajemniali uśmiech. Właściwie, nawet robiłem z tego grę: ile osób mógłbym zmusić do uśmiechu? Czasami, gdy ktoś nie odpowiadał na mój uśmiech, gdy się zbliżałem, rozszerzałem swój uśmiech, aż w końcu ta osoba przełamała swój stoicki wyraz twarzy i odpowiedziała uśmiechem. Uśmiech rozbraja; uspokaja innych ludzi. Ponieważ dawanie uśmiechu jest całkowicie darmowe i zawsze dobrze jest go dawać lub otrzymywać, powinieneś się uśmiechać tak często, jak to możliwe.

Dźwięk pewności siebie

Kolejnym kluczem do pewnej komunikacji jest doskonała tonacja głosu. Tonacja głosu to wysokość, z jaką mówisz. Jeśli na przykład twój głos jest nosowy, będzie irytujący. Irytowanie innych ludzi z pewnością nie jest dobre, gdy twoim celem jest kreowanie pewnego siebie wizerunku podczas komunikacji z nimi. Chcesz tonacji, która rezonuje w innych ludziach i sprawia, że czują się dobrze. Większość ludzi nawet nie zdaje sobie z tego sprawy, ale twoja tonacja głosu ma wpływ na wszystkich ludzi na poziomie nieświadomym. Mówienie złą tonacją jest jak przesuwanie paznokciami po tablicy. Osobiście wolałbym słuchać wiertarki dentystycznej niż kogoś, kto bredzi z nosową tonacją. Ćwiczenie tonalności. Dobra wiadomość jest taka, że ludzie mogą poprawić swoją tonację poprzez powtarzane ćwiczenia. W tym ćwiczeniu położysz ręce na określonej części ciała i skupisz na niej uwagę podczas mówienia. W rezultacie zauważysz zmianę tonacji, a pod koniec ćwiczenia będziesz mieć głębką, rezonującą tonację. Połóż ręce na nosie i powiedz: „To mój nos”. Tonacja powinna być teraz nosowa i prawdopodobnie bardzo drażniąca. Przesuń teraz ręce w dół do ust i powiedz: „To moje usta”. Podczas gdy to robisz, słuchaj już różnicy w swojej tonacji. Następnie połóż ręce na gardle i powiedz: „To moje gardło”. Czy słyszysz już zmianę w swojej tonacji? Połóż ręce na górnej części klatki piersiowej i powiedz: „To moja klatka piersiowa”. Czy zauważyłeś, że twoja tonacja staje się bardziej rezonująca? Na koniec połóż dłonie na brzuchu i powiedz: „To mój brzuch. Kiedy tak mówię, słyszę głęboki, bogaty ton, który podoba się ludziom”. Tam, gdzie kierujesz uwagę, płynie energia, i dlatego ton poprawia się, kiedy koncentrujesz się na obszarze brzucha. Jeśli chcesz słuchać kogoś i wzorować się na tonacji, włącz radio i naprawdę skoncentruj się na tym, jak didżeje używają swoich głosów. Nigdy nie znajdziesz didżeja z nosowym głosem, z powodów wymienionych wcześniej.

Spojrzenie pewności siebie

Pewni siebie ludzie potrafią patrzeć innym prosto w oczy i mówić, jak jest. Patrząc komuś w oczy, będziesz postrzegany jako bardziej szczerzy, autentyczny i uczciwy — bez względu na to, co mówisz — niż gdybyś był przebiegły lub unikał kontaktu wzrokowego. Ludzie, którym brakuje pewności siebie, mają tendencję do niepatrzenia innym prosto w oczy. To wzbudza podejrzenia u osoby, z którą niepewna siebie osoba wchodzi w interakcję, ponieważ większość ludzi, gdy mówi prawdę, patrzy innym prosto w oczy. Jeśli nie masz nic do ukrycia, skup swoją uwagę na patrzeniu ludziom w oczy. Możesz nawet ćwiczyć dobre samopoczucie, robiąc to. Jeśli masz teraz tendencję do unikania kontaktu wzrokowego, to w porządku. Nazwij to punktem wyjścia. Po wykonaniu poniższego ćwiczenia odkryjesz, jak łatwo i naturalnie możesz to robić. Pod koniec tego ćwiczenia uformujesz początek nawyku. Podsumowując, różnica między pewnymi siebie ludźmi a nieśmiałymi polega na tym, że pewni siebie ludzie mają nawyki, które sprawiają, że zachowują się pewnie. Z drugiej strony, nieśmiali ludzie mają nawyki, które sprawiają, że zachowują się nieśmiało. Ćwiczenie kontaktu wzrokowego. To ćwiczenie ma na celu umożliwienie Ci „bycia obecnym” przy kimś i patrzenia tej osobie prosto w oczy, co da Ci więcej pewności siebie. Do tego ćwiczenia będziesz potrzebować partnera; świetnym partnerem będzie wspierający przyjaciel, małżonek lub krewny. Najpierw przeczytaj wszystkie instrukcje, a następnie zacznij. Wykonując to ćwiczenie, naturalnie przełamiesz granice, ponieważ Twoja pewność siebie wzrośnie do niespotykanych dotąd poziomów.

Ustal wynik tego ćwiczenia. Jednym z dobrych rezultatów jest możliwość patrzenia ludziom w oczy w dowolnym momencie, mówienia im wszystkiego, co chcesz, i odczuwania spokoju podczas wykonywania tego ćwiczenia. Kup minutnik, który poinformuje Cię, gdy minie pięć minut. To, co zamierzasz zrobić, to usiąść naprzeciwko swojego partnera w całkowitej ciszy i „być obecnym” przy nim lub niej. Wszystko, co musisz zrobić, to zachować ciszę i patrzeć tej osobie prosto w oczy. Uważaj! To trudniejsze, niż się wydaje. Podczas wykonywania tego ćwiczenia możesz mieć pewne pragnienia, aby się śmiać lub odwrócić wzrok. Oznacza to tylko, że masz teraz okazję przełamać poprzednio utrzymywane granice. Kontynuuj ćwiczenie i patrz partnerowi w oczy. W tym czasie partner będzie robił to samo z tobą. Jeśli się zaśmiejesz lub odwrócisz wzrok, twój partner powinien delikatnie powiedzieć: „Przestań. Bądź obecny. Zaczynaj od nowa”. Podobnie, jeśli twój partner się zaśmieje lub odwróci wzrok, daj mu lub jej tę samą instrukcję. Kontynuuj w ten sposób przez całe pięć minut. Posiadanie tej umiejętności oznacza, że możesz skonfrontować się z każdą osobą i być dla niej lub dla niego dobrym słuchaczem. Twój bezpośredni kontakt wzrokowy z inną osobą oznacza, że nie jesteś ani lepszy, ani gorszy. Jesteście po prostu dwoma równymi sobie komunikującymi się na równym poziomie. Wykonuj to ćwiczenie ze swoim partnerem tyle razy, ile czujesz, że potrzebujesz, aby móc spojrzeć na kogoś. Wkrótce odkryjesz, że jest to naprawdę bardzo łatwe. Nie będziesz już zastraszaony bezpośrednim kontaktem wzrokowym. Prawdziwym testem, który pozwoli ci ocenić, jak daleko zaszłaś, jest prawdziwy świat. Po wykonaniu ćwiczenia przećwicz je w prawdziwym świecie i zauważ, jak łatwo ci to idzie. Jak bardzo będziesz zaskoczony, gdy zauważysz, że robisz to automatycznie? Inni zareagują pozytywnie na twoją nową pewność siebie. Ten kontakt wzrokowy, którego się nauczyłeś, nie ma na celu zastraszania, ale wspierania lepszej komunikacji poprzez szczerość i otwartość. Pozwoli również innym ludziom wiedzieć, że masz wygląd pewności siebie.

Dwadzieścia jeden wybuchowych technik, które doładują Twoją pewność siebie

Najpierw przychodzi myśl, potem organizacja tej myśli w idee i plany, a następnie przekształcenie tych planów w rzeczywistość. Początek, jak zauważysz, jest w Twojej wyobraźni. — Napoleon Hill

TECHNIKI, ĆWICZENIA I STRATEGIE w tym rozdziale przyspieszą Twoją drogę do niepowstrzymanej pewności siebie. Ćwicz je regularnie, a zobaczysz, jak Twoja pewność siebie szybuje!

TECHNIKA 1: Natychmiastowa zmiana

Jednym z głównych kroków w zdobywaniu pewności siebie jest uświadomienie sobie, kiedy jej brakuje. Powodem tego jest to, że musisz być świadomy czegoś, zanim będziesz mógł to zmienić. Kiedy jesteś świadomy, że nie jesteś pewny siebie, możesz to zmienić. Nie będzie już oczywiste, że jesteś nieśmiały, nieśmiały lub jakkolwiek etykietą, której wcześniej używałeś, aby siebie opisać. Kiedy uświadomisz sobie, jaki jest twój proces myślowy w odniesieniu do pewności siebie, zwróć szczególną uwagę na swój wewnętrzny głos. Jeśli masz ograniczający, negatywny głos, który cię dręczy, jestem pewien, że naturalnie zdajesz sobie sprawę, jak może cię to zatrzymać w martwym punkcie, kiedy naprawdę chcesz to zrobić. Kiedy zwracasz uwagę na swój wewnętrzny głos, zauważ, jakie obrazy są w twoim umyśle. To, co słyszysz i widzisz wewnątrz, wpływa na to, jak się czujesz, a sposób, w jaki się czujesz, albo uwalnia cię do podjęcia działania, albo powstrzymuje. Kiedy byłem zamknięty w lochu nieśmiałości, za każdym razem, gdy chciałem wyjść i spotkać się z kobietą, wyświetlałem sobie wielki obraz kobiet odrzucających mnie i śmiejących się ze mnie, zanim jeszcze powiedziałem „cześć”. Mając te obrazy w umyśle, byłem całkowicie sparaliżowany strachem i nie podejmowałem żadnych działań. Zamiast tego patrzyłem, jak okazja mnie omija i za każdym razem tego żałowałem. Jeśli chcesz mieć doskonałe uczucia, musisz widzieć i słyszeć doskonałe rzeczy, co jest łatwe, ponieważ kontrolujesz własne procesy myślowe. Zawsze, gdy zachowujesz się nieśmiało, musisz po prostu się zatrzymać i zdać sobie sprawę, że to proces — i że możesz go zmienić. Jeśli zauważysz, że zachowujesz się w sposób

nieśmiały lub nieśmiały, oto kilka technik NLP, których możesz spróbować. Przerwij proces. Wyobraź sobie policjanta wyskakującego w twoim umyśle, trzymającego czerwony znak stopu. Wyobraź sobie, że krzyczy autorytatywnym tonem tak głośno, jak tylko potrafi: „STOP!” Kiedy utrzymasz ten obraz w umyśle, natychmiast zatrzymasz proces odczuwania braku pewności siebie. Zmień swój stan. Gdy zatrzymasz proces, możesz zmienić kierunek i iść w dowolnym kierunku. Na nasze potrzeby powinieneś natychmiast zmienić swój stan fizyczny na taki, który emanuje pewnością siebie. Zastosuj doskonałą fizjologię i postawę: głowa do góry, ramiona do tyłu, brzuch wciągnięty. Uśmiechnij się i poczuj się dobrze. Po prostu tak. Jeśli twoje ciało jest w stanie pewności siebie, łatwo jest ci pójść za nim mentalnie.

Natychmiastowa zmiana

1. Rozpoznaj swoje nieśmiałe lub niepewne działanie.
2. Przerwij proces.
3. Zmień swój stan fizyczny na pewną postawę.
4. Pozwól swojemu umysłowi pójść za tym przykładem.

TECHNIKA 2: Ćwicz pewność siebie

Gdy przerwiesz negatywny proces myślowy, możesz świadomie wybrać stan emocjonalny, którego chcesz doświadczyć. Nie będziesz działać po prostu z przyzwyczajenia; będziesz działać ze świadomego wyboru, a to jest bardzo potężne. Dzięki tej technice możesz zaprogramować się na niepowstrzymaną pewność siebie, kiedykolwiek jej potrzebujesz. Kluczem jest to, że to, co ćwiczysz, to dostajesz. Mój przyjaciel, który interesuje się sztukami walki, zawsze przypomina mi, abym „trenował tak, jak walczysz, ponieważ będziesz walczył tak, jak trenujesz”. Dotyczy to również pewności siebie. Ćwicząc pewność siebie w swoim umyśle, będziesz ją mieć, kiedy jej potrzebujesz. Aby mieć niepowstrzymaną pewność siebie, musisz mentalnie ćwiczyć ją w teraźniejszości. Oznacza to, że będziemy wizualizować to, czego pragniemy — pewność siebie. Będziemy obserwować siebie chodzących, mówiących i poruszających się pewnie. Zobaczymy siebie robiących rzeczy, o których wcześniej nawet nie zdawaliśmy sobie sprawy, że są możliwe. Jeśli na początku jest trudno, nie martw się. Wizualizacja to umiejętność jak każda inna i z czasem nabierzesz w niej wprawy. Jeśli uważasz, że masz trudności z wizualizacją, udawaj, że jest to dla ciebie łatwe. Jednym ze sposobów radzenia sobie z czymkolwiek jest udawanie, dopóki ci się to nie uda. Udawaj, że potrafisz wizualizować, a kiedy to robisz, rozwinięsz taką umiejętność wizualizacji, że wkrótce zapomnisz, że tylko udajesz i będziesz świetnym wizualizatorem. Teraz, kiedy wizualizujesz, skup się na obrazie siebie zachowującego się pewnie, wyświetlanym na ekranie twojego umysłu. Zauważ, jak emanujesz pewnością siebie z każdej komórki swojego bytu i jak inni wyczuwają, że pochodzi ona od ciebie. Kiedy widzisz siebie zachowującego się pewnie, słuchaj tego, co słyszysz, gdy w pełni doświadczasz tego ostatecznego stanu pewności siebie w sobie. Aby wzmocnić swój stan pewności siebie, spraw, aby obraz był większy, jaśniejszy i bliższy. Podkręć dźwięk w swoim umyśle, abyś mógł poczuć pewność siebie przepływającą przez całe twoje bycie. Niech bas rozbrzmiewa w całym twoim ciele. Kiedy wprowadzasz te zmiany w swoim doświadczeniu, zauważ, jak bardzo stajesz się silniejszy i pewniejszy siebie. Wykonuj to ćwiczenie tyle razy, ile potrzeba, aby w pełni poczuć pewność siebie w sobie. Skąd będziesz wiedzieć, że zrobiłeś to wystarczająco dużo? Odpowiedź jest taka, że patrząc na mentalny obraz swojego pewnego siebie ja, automatycznie poczujesz pewność siebie. W ten sposób wiesz, że pomyślnie ukończyłeś to ćwiczenie. Twoja podświadomość nie rozumie różnicy między scenariuszem, który jest naprawdę realny, a

scenariuszem, który jest żywo wyobrażony. Z tego powodu żywe wyobrażenie sobie pewności siebie w swojej przyszłości oznacza, że dosłownie programujesz siebie, aby mieć tę pewność siebie, gdy jej potrzebujesz.

Ustaw wyzwalacz dla pewności siebie, którą wyćwiczyłeś

Oto jak możesz ustawić się, aby mieć pewność siebie w dowolnym momencie:

1. Zamknij oczy.
2. Obejrzyj siebie na ekranie swojego mentalnego filmu, będąc pewnym siebie.
3. Popraw jakość wizualną i dźwiękową filmu. 4. Wskocz do swojego ciała na ekranie i zobacz własnymi oczami, usłysz to, co słyszysz i poczuj tę całkowitą pewność siebie.
5. Trzymaj kciuk i palec wskazujący razem, gdy doświadczasz pewności siebie.
6. Im bardziej czujesz się pewny siebie, tym mocniej przyciskasz kciuk i palec wskazujący razem.
7. Po pięciu sekundach rozdziel kciuk i palec wskazujący i otwórz oczy.
8. Powtórz pierwsze siedem kroków, ale obserwuj inny scenariusz pewności siebie.

Robiąc to, zaprogramujesz swój umysł, aby reagował na uczucie ściśnięcia kciuka i palca wskazującego jako wyzwalacza pewności siebie. Teraz, gdy już to przećwiczyłeś, kiedykolwiek będziesz potrzebował pewności siebie, możesz po prostu zamknąć oczy i nacisnąć kciuk i palec wskazujący razem wystarczająco długo, aby pozwolić uczuciu, które wywołałeś, zalać cię.

Przećwicz pewność siebie

1. Skup się na obrazie, w którym zachowujesz się pewnie, jak na ekranie filmowym.
2. Posłuchaj siebie mówiącego pewnie.
3. Obejrzyj obraz z bliska i zwiększ głośność.
4. Poczuć pewność siebie, którą przekazujesz na ekranie.

TECHNIKA 3: Pewność siebie w programie

Ty i ja mamy wszystkie zasoby, jakich moglibyśmy kiedykolwiek potrzebować, aby odnieść całkowity sukces i być niezachwianie pewni siebie. Wiele osób lekceważy to, jak zaradni mogliby potencjalnie być. Aby mieć niezachwianą pewność siebie w przyszłości, kluczem jest możliwość przywoływania zasobów pewności siebie według woli, aby uzyskać pożądane rezultaty. Udało ci się to w przeszłości, co oznacza, że możesz to zrobić pomyślnie w każdej chwili. To tylko kwestia praktyki, zanim będziesz mieć tę pewność siebie, kiedykolwiek zdecydujesz się ją włączyć. Przypomnij sobie czas, kiedy byłeś niezachwianie pewny siebie w przeszłości. Uświadom sobie, co konkretnie widzisz, słyszysz i czujesz w środku, gdy ponownie doświadczasz, jak to jest być całkowicie pewnym siebie. Istnieje struktura twojego doświadczenia pewności siebie, tak samo jak istnieje struktura budynku. Istnieją pewne cechy, które widzisz, słyszysz i czujesz w budynku, które są specyficzne dla tego budynku. Podobnie, są pewne rzeczy, które widzisz, słyszysz i czujesz tylko wtedy, gdy jesteś w stanie pewności siebie. Kiedy wspominasz przeszłość, kiedy byłeś pewny siebie, zadaj sobie następujące pytania, aby uświadomić sobie wizualne cechy pewności siebie:

- * Jakiej wielkości jest to, co widzisz?
- * Czy widzisz obraz, czy film?
- * Czy jest to trójwymiarowe?
- * Jak wyraźne lub rozmyte jest to?
- * Jak jasne jest to?
- * Jak blisko jest to?
- * Czy jest to kolorowe, czy czarno-białe?

Zadaj sobie następujące pytania, aby uświadomić sobie, jakie cechy słuchowe ma dla Ciebie pewność siebie:

- * Co słyszysz?
- * Jak głośno jest?
- * Jakie jest tempo?
- * Jaki jest ton?
- * Z którego kierunku dochodzi dźwięk?

Zadaj sobie następujące pytania, aby uświadomić sobie sensoryczne jakości pewności siebie:

- * Gdzie uczucie zaczyna się w Twoim ciele?
- * Jak intensywne jest uczucie?
- * Z jakiego kierunku pochodzi uczucie?
- * Jak długo trwa uczucie?

Zmieniając wizualne, słuchowe i sensoryczne cechy pewności siebie, możesz faktycznie wzmocnić swój stan pewności siebie. Ćwicz zabawę wszystkimi tymi różnymi cechami (więcej cech znajdziesz w Załączniku) i zauważ, jak wpływają one na Twój stan pewności siebie. Oznacza to, że możesz zbudować jeszcze bardziej pewny siebie stan, gdy znajdziesz cechy, które najlepiej się u Ciebie sprawdzają. Gdy ponownie przeżyjesz swoje przeszłe doświadczenie pewności siebie i uświadomisz sobie wszystkie wizualne, słuchowe i sensoryczne cechy związane z tym doświadczeniem, zdaj sobie sprawę, że możesz użyć tych samych cech, aby zaprogramować siebie, aby mieć nieograniczoną pewność siebie w przyszłości. Aby to zrobić, wyobraź sobie sytuacje w przyszłości, w których będziesz potrzebować niepowstrzymanej pewności siebie i wyobraź sobie, że Twoje przyszłe pewne siebie dostosowuje to, co widzisz, słyszysz i czujesz, aby pasowało do Twojego przeszłego doświadczenia pewności siebie. Dosłownie programujesz swój umysł, aby mieć niepowstrzymaną pewność siebie w przyszłości. Gdy nadejdzie ten moment, Twój umysł będzie działał tak, jakbyś już tego doświadczył i da Ci nieograniczoną pewność siebie. Jak powiedziałem, umysł nie rozróżnia tego, co jest rzeczywiste, od tego, co zostało żywo wyobrażone. Skanowanie mózgu w czasie rzeczywistym ujawnia, że niezależnie od tego, czy podejmujesz działanie fizyczne, czy po prostu wyobrażasz sobie, że je wykonujesz, te same obszary mózgu są aktywowane. Możesz to wykorzystać, programując swój umysł z wyprzedzeniem.

Programowanie pewności siebie

1. Przeżyj ponownie przeszłe doświadczenie, w którym czułeś się pewny siebie.

2. Zauważ wszystkie wizualne, słuchowe i sensoryczne cechy związane z tym doświadczeniem.
3. Wyobraź sobie sytuację w przyszłości, w której będziesz potrzebować pewności siebie.
4. Wyobraź sobie, że dostosowujesz to, co widzisz, słyszysz i czujesz, aby pasowało do twojego przeszłego doświadczenia pewności siebie.

TECHNIKA 4: Kotwiczenie

Wielu, którzy studiowali psychologię, zdaje sobie sprawę z przełomowych eksperymentów przeprowadzonych przez behawiorystę zwierząt Iwana Pawłowa w celu ustalenia mocy warunkowania bodziec-reakcja. Po zauważeniu, że psy ślinią się, gdy jedzą, połączył on unikalny bodziec, świecenie światła, z prezentacją posiłku dla psa. Pawłow włączał światło bezpośrednio przed podaniem psu jedzenia. Po kilku rundach tego, pies ślinił się, nawet gdy światło było włączone, ale nie podawano jedzenia. Przed tym połączeniem świecenie światłem nie miało wpływu na ślinienie psa, ale po połączeniu bodźca (światła) z reakcją (ślinienie się) pies niezawodnie ślinił się, gdy świeciło światło. Zjawisko warunkowania bodziec-reakcja stało się znane w wielu kręgach jako „kotwiczenie”. Kotwica to bodziec, który wyzwała stan psychiczny. Zostało to zastosowane w leczeniu fobii, motywacji i innych obszarach rozwoju osobistego. Piękno kotwiczenia polega na tym, że można je bardzo łatwo wykonać samemu. Właściwości dobrych kotwic to:

1. Wywołują silny stan emocjonalny
2. Muszą być wyjątkowe
3. Muszą być powtarzalne

Oczywiście, że łatwo jest ręcznie wprowadzić się w stan nieustannej pewności siebie, gdy masz czas, ale co z sytuacją, gdy chciałbyś natychmiast osiągnąć ten stan? Tutaj właśnie pojawia się kotwiczenie. Gdy osiągniesz stan pewności siebie, motywacji i siły, możesz łatwo połączyć ten stan z własnym bodźcem. Wiele osób lubi używać muzyki. Jeśli chcesz to zrobić, wybierz utwór muzyczny, który pasuje, a może nawet wywołuje stan, który chcesz zakotwiczyć, taki jak „Eye of the Tiger” lub motyw przewodni Rydwanów Ognia. Wybierz jedną ze swoich ulubionych technik pewności siebie i zastosuj ją wraz z muzyką. Rób to w kółko, a przekonasz się, że samo słuchanie tej muzyki natychmiast wpędza cię w ten stan. Możesz nawet zakotwiczyć stany za pomocą bodźców wewnętrznych. Każdy obraz, który automatycznie wprowadza cię w określony stan, jest już kotwicą. U niektórych osób samo myślenie o uśmiechniętej twarzy współmałżonka wprowadza ich w romantyczny stan. Myślenie o szczęśliwym dziecku wystarczy, aby wiele osób rozptynęło się z czułości. Wszystkie te techniki mentalne mają na celu wykorzystanie twojej naturalnej mocy do aktywowania obwodów emocjonalnych mózgu i ciała w celu wytworzenia pewnego stanu. Gdy już osiągniesz ten stan, możesz połączyć go z bodźcami zewnętrznymi, takimi jak muzyka lub obrazy, lub możesz skojarzyć go z bodźcami wewnętrznymi, takimi jak zapamiętane obrazy, dźwięki lub uczucia. Oto mój wspaniały wewnętrzny kotwica, którą chcę się podzielić. Po wyobrażeniu sobie tego kilka razy naturalnie skojarzysz to, co widzisz i słyszysz w swoim umyśle, z potężnym stanem pewności siebie. Wyobraź sobie kruczoczną pumę na szczycie wspaniałego kanionu, który rozciąga się na wiele kilometrów. Puma emanuje intensywnością; jego grzbiet jest wygięty i gotowy do skoku na niczego niepodważającą ofiarę poniżej. Ofiara nawet nie zdaje sobie sprawy, co się wydarzy, gdy puma świadomie oblizuje swoje ostre zęby. Podczas oglądania tej sceny, jeśli chcesz, wejdź w ciało pumy i stań się pumą. Spójrz oczami pumy, usłysz to, co słyszy puma, i poczuj ten niepowstrzymany stan pewności siebie, jaki ma puma, gdy staniesz się całkowicie świadomy, jak łatwo pozresz swoją ofiarę (osiągniesz swój cel). Aby jeszcze pełniej doświadczyć tego pewnego stanu, puść wodze fantazji z GROWWWLLL, który dorówna każdej żywej pumie. Zrobienie

tego pomoże skojarzyć ten potężny stan z dźwiękiem warczenia. Po wykonaniu tego ćwiczenia będziesz w stanie po prostu warczeć wewnątrz i natychmiast powrócić do stanu niepowstrzymanej pewności siebie. Wszystko, co będziesz musiał zrobić, aby tam wrócić, to zatrzymać się na chwilę, zamknąć oczy, warczeć (w swoim umyśle) i stać się pumą.

Kotwiczenie

1. Ćwicz ulubione ćwiczenie budujące pewność siebie.
2. Podczas tego posłuchaj utworu muzycznego, który sprawia, że czujesz się pewnie lub wyobraź sobie obraz, który sprawia, że czujesz się dobrze ze sobą.
3. Kiedy chcesz odtworzyć poczucie pewności siebie, wewnątrz posłuchaj tej muzyki lub zobacz ten obraz.

TECHNIKA 5: Krąg Pewności Siebie

Kolejna technika to zaawansowana forma zakotwiczenia zwana „kręgiem pewności siebie”. Zamiast zakotwiczać coś w miejscu na ciele lub w bodźcu wewnętrznym, ta technika zakotwicza pewność siebie w punkcie na ziemi. Dzięki temu fizycznie wkroczysz w niepovstrzymaną pewność siebie, kiedykolwiek jej potrzebujesz. W przeszłości zdarzały się chwile, kiedy byłeś pewny siebie. W przyszłości znów będziesz pewny siebie. Kluczem jest możliwość przywołania tego uczucia według własnej woli. Ta technika pozwala wywołać stan pewności siebie, kiedy tylko chcesz. Aby utworzyć krąg pewności siebie, wyobraź sobie okrągłe miejsce na podłodze. Zanim wejdiesz do kręgu, zwróć uwagę na jego dokładne wymiary i wyobraź sobie je w kolorach lub jako przezroczyste, jeśli wolisz. Kiedy fizycznie wejdiesz do kręgu, cofniesz się w czasie do momentu, w którym miałeś całkowitą pewność siebie. Wybierz doświadczenie ostatecznej pewności siebie. Kiedy stoisz w swoim kręgu, w pełni przeżyj na nowo ten moment pewności siebie. Zobacz, co widziałeś w tamtym momencie, usłysz, co słyszałeś i pozwól sobie poczuć niepovstrzymaną pewność siebie tego doświadczenia. Wewnątrz kręgu i czując pewność siebie, dostosuj swój język ciała, aby pasował do twojego stanu pewności siebie. Utrzymuj ten stan pewności siebie, gdy wychodzisz poza krąg. Jeśli masz wystarczająco dużo pewności siebie, aby osiągnąć swój wynik, zakończyłeś ćwiczenie. Jeśli potrzebujesz więcej, wróć do swojego kręgu i przeżyj na nowo inne, równie potężne doświadczenie pewności siebie. Kontynuuj gromadzenie pewności siebie, aż uzyskasz wszystko, czego potrzebujesz. Niezależnie od tego, gdzie jesteś, możesz użyć swojego kręgu pewności siebie, aby natychmiast zyskać więcej pewności siebie. Wyolbrzymiaj swoją silną, potężną fizjologię, gdy trenujesz swoje ciało, jak stać i się poruszać. Wkrótce odkryjesz, że naturalnie stoisz pewnie, jako nawyk.

Krąg pewności siebie

1. Wyobraź sobie krąg na ziemi.
2. Przypomnij sobie sytuację, w której czułeś się pewnie.
3. Przeżyj to doświadczenie na nowo, wchodząc do kręgu.
4. Przyjmij pewną postawę. 5. Wyjdź poza krąg, idź dalej i zachowuj się pewnie.

TECHNIKA 6: Afirmacje lustrzane

Zazwyczaj, gdy ludzie wygłaszają afirmacje, powtarzają je bez końca, mając nadzieję, że zadziałają. Robienie tego jest w pewnym stopniu skuteczne, ale można je znacznie zwiększyć, wprowadzając kilka prostych modyfikacji. Ta technika znacznie zwiększy skuteczność afirmacji. Zamiast używać stwierdzeń zaczynających się od „ja”, użyj stwierdzeń zaczynających się od „ty”. Te stwierdzenia są potężniejsze,

ponieważ pozwalają twojemu świadomemu umysłowi powiedzieć ci — twojemu nieświadomemu umysłowi — konkretnie, czego chcesz i jak się zachować. Stań przed lustrem, stań z pewną fizjologią i przekaż intencję, aby te afirmacje zmieniły twoje życie. Im większe lustro, tym lepiej, ponieważ możesz zobaczyć więcej siebie. Z ramionami do tyłu, głową uniesioną wysoko i wciągniętym brzuchem spójrz sobie prosto w oczy i powiedz następujące afirmacje:

- * „Jesteś całkowicie potężny”.
- * „Jesteś niepowstrzymanie pewny siebie”.
- * „Stajesz się coraz bardziej pewny siebie każdego dnia”.
- * „Nic nie może cię powstrzymać”.
- * „Idziesz po to, czego chcesz i to dostajesz”.

Powtarzaj sobie te afirmacje przed lustrem, aż poczujesz je w pełni w swoim ciele. Być może zobaczysz siebie trochę inaczej, jakbyś już zauważył, że masz więcej pewności siebie. Albo może usłyszysz swój wewnętrzny głos mówiący z mocą z absolutną pewnością siebie z wnętrza. Rób to codziennie jako część swojego programu budowania pewności siebie, a gwarantuję, że w krótkim czasie będziesz mieć niepowstrzymaną pewność siebie.

Afirmacje w lustrze

1. Stań przed lustrem.
2. Przyjmij pewną fizjologię (ramiona do tyłu, głowa do góry, brzuch wciągnięty).
3. Mów sobie afirmacje przed lustrem, używając „ty” zamiast stwierdzeń „ja”.

TECHNIKA 7: Przyszły sukces teraz!

Gdybyś miał zasmakować swojego przyszłego sukcesu i poczuć, jak to jest osiągnąć swoje cele teraz, czy nie czułbyś się o wiele bardziej zmotywowany, aby działać już teraz? Ta technika „przyszłego sukcesu teraz” robi dokładnie to. Przynosi wszystkie przyszłe uczucia sukcesu do twojego serca, umysłu i duszy już teraz. Doświadczysz tak przytłaczającego poczucia sukcesu, że poddasz się swojej pasji i pójdziesz za tym. Wszelkie obawy, które mogłeś mieć, mogą nadal być obecne, ale ponieważ pragnienie sukcesu dominuje nad wszystkimi innymi emocjami, poczujesz potrzebę podjęcia działań i spełnienia swoich celów. W tym ćwiczeniu rezultatem, który będziesz chciał ustalić, jest zwiększenie swojej pewności siebie. Oznacza to powiedzenie, na głos lub w myślach: „Wykonuję to ćwiczenie, aby zwiększyć swoją pewność siebie i poczuć więcej pasji, co naturalnie sprawi, że będę dążył do wszystkich moich celów i urzeczywistni moje marzenia”. Czy jesteś gotowy, aby poczuć swój przyszły sukces? Zamknij oczy i wyobraź sobie swój mentalny ekran filmowy. Wyobraź sobie siebie w momencie, gdy jesteś na szczycie swojego sukcesu. Podczas oglądania siebie upewnij się, że widzisz siebie w kolorze na dużym, jasnym i zbliżonym obrazie. Wypełnij swój umysł dźwiękiem stereo i podkręć głośność do maksimum. Tuż przed osiągnięciem punktu zwrotnego, w którym cały Twój sukces będzie Twój, zatrzymaj oglądany film. Zadaj sobie kilka pytań, aby wyjaśnić, dlaczego dokładnie dążysz do tego sukcesu. Co jest dla Ciebie ważne w tym sukcesie? Co jest dla Ciebie ważne w czerpaniu tej przyjemności? Co jest dla Ciebie ważne w tym? Ostatecznie, co daje Ci ten sukces? Teraz uruchom ponownie film i zobacz, jak osiągasz swój cel i odnosisz cały ogromny sukces i przyjemność, na które zasługujesz. Dokładnie wtedy, gdy widzisz siebie na ekranie mentalnym, spełniającego swój cel i doświadczającego tego wspaniałego uczucia zwycięstwa, wskocz do swojego ciała na ekranie. Zobacz własnymi oczami, jakbyś tam był teraz, ponieważ w swoim umyśle jesteś. Usłysz dźwięki sukcesu.

Poczuj, jak sukces wygląda w każdej części swojego bytu. Gdy nadejdzie kulminacyjny moment, chcę, abyś wziął wszystkie te wspaniałe uczucia i je zawinął. Zabierz ze sobą te nieograniczone uczucia, wyskakując z ekranu mentalnego z powrotem do swojego fizycznego ciała, pozwalając wszystkim tym wspaniałym uczuciom przyplływać i odpływać. Właśnie poczułeś słodki zapach swojego przyszłego sukcesu. Skosztowałeś zwycięstwa. Zdajesz sobie sprawę, że chwała jest twoja. To od ciebie zależy, czy podejmiesz działania teraz i zażadasz tego, co ci się prawnie należy. Gdy wykonasz to ćwiczenie, zapisz pięć natychmiastowych działań, które podejmiesz, a które przybliżą cię o krok do osiągnięcia sukcesu, na który zasługujesz.

Przyszły sukces teraz

1. Odtwórz na ekranie mentalnym film, w którym odnosisz ogromny sukces.
2. Właśnie w momencie, gdy jesteś na szczycie swojego sukcesu w filmie, tymczasowo wciśnij pauzę.
3. Zapytaj siebie: „Co jest ważnego w tym sukcesie? Co da ci ten sukces?”
4. Wskocz do filmu, gdy zaczniesz go odtwarzać ponownie. Chłoń nieograniczony, ogromny sukces, na który wiesz, że zasługujesz.
5. Kiedy film się skończy, zabierz ze sobą wszystkie te wspaniałe uczucia i otwórz oczy.
6. Zapisz pięć natychmiastowych działań, które podejmiesz, a które przybliżą Cię o krok do osiągnięcia Twoich celów.

TECHNIKA 8: Spójrz na swoje życie z innej perspektywy

Rozważ wszystko, co wydaje ci się teraz przytłaczające. Pod koniec ćwiczenia będziesz o tym myśleć zupełnie inaczej i będziesz mieć znacznie większą pewność co do tego, co zamierzasz zrobić. Wyobraź sobie linię reprezentującą twoje życie. Twoja przeszłość jest po lewej stronie, teraźniejszość jest w środku, a przyszłość po prawej. Teraz umieść to, co cię dręczy, na osi czasu i wyobraź sobie to jako małą kropkę. W myślach cofnij się o krok, aby zobaczyć większą część całej osi czasu, a nie tylko teraźniejszość. Zauważ, jak to umieszcza tę drobną niedogodność w innej perspektywie? Teraz cofnij się jeszcze bardziej, aby zauważyć całą swoją przeszłość i całą swoją przyszłość naraz i rozpoznać, jak mała i nieistotna jest ta kropka reprezentująca twój obecny problem. Kiedy zachowujesz perspektywę, naprawdę trudno jest marnować cenny czas i energię na błahe rzeczy. Problem zaczyna się, gdy ludzie nie patrzą na całość i wyolbrzymiają jakiś problem, aby był większy, niż jest w rzeczywistości. Umieść swoje życie w perspektywie

1. Wizualizuj swoje życie jako oś czasu.
2. Wyobraź sobie wszystko, co cię przytłacza, jako punkt na tej osi czasu.
3. Cofnij się mentalnie, aby zobaczyć ten punkt w perspektywie.

TECHNIKA 9: Unikaj przyszłości, której nie chcesz

Jak widzieliśmy wcześniej, ludzie są motywowani albo przez dążenie do przyjemności, albo przez odsuwanie się od bólu. Gdybyśmy byli królikami, byłoby to równoznaczne z odsuwaniem się od czyichś butów, albo od marchewek. Ta następna technika sprawdzi się najlepiej u osób, które uciekają od butów, tak jakby, ponieważ wzmacnia ból niepodążania za marzeniami do punktu, w którym łatwiej będzie po prostu to zrobić. Aby wykonać to ćwiczenie, wizualizuj oś czasu z Techniki 8. Zamknij oczy i wyobraź sobie, że unosisz się nad osią czasu, dryfując daleko w przyszłość. Kontynuuj dryfowanie w czasie, aż dojdiesz do punktu, w którym będziesz starszy i większość twoich okazji cię ominie. Kiedy

dojdiesz do tego punktu, wyobraź sobie siebie na ekranie swojego umysłu, chodzącego i czującego się nieszczęśliwym. Robiąc to, możesz zdać sobie sprawę, że patrzysz na osobę, która przeżyła niespełnione życie. Dostrój się do dźwięków dochodzących od starszej osoby, która miała tak wielki potencjał, ale jakoś nie podjęła działań i nie zrealizowała swoich marzeń. Gdy uczucie rozczarowania osiągnie skrajny poziom, a Twoje przyszłe „ja” zdaje się zdawać sobie sprawę, że jego życie nie zostało mądrze zainwestowane, wskocz prosto w ciało tej starszej osoby i zobacz, jak wygląda to doświadczenie. Poczuj, jak okropne jest prowadzenie niespełnionego życia. To naprawdę dość tragiczne, prawda? Gdy w pełni doświadczysz tego uczucia głębokiego żalu — całego bólu, rozczarowania i frustracji, które poczujesz, jeśli nie pójdziesz za swoimi marzeniami, podejmując natychmiast działania — wskocz z powrotem do swojego fizycznego ciała. Jeśli nie podejmiesz teraz działań, aby zrealizować swoje marzenia, tak właśnie będziesz się czuć, gdy się zestarzejesz. Ponieważ doświadczyłeś bólu, który się pojawi, jeśli nie pójdziesz za nim teraz, czy zdajesz sobie sprawę, o ile bardziej jesteś zmotywowany, aby uniknąć tego uczucia i zrealizować swoje marzenia? Jeśli zawahasz się w przyszłości, przywołaj to okropne uczucie z tego doświadczenia i pozwól, aby popchnęło Cię do działania. Aby wyrwać się z negatywnego stanu umysłu wywołanego tym ćwiczeniem, użyj jednej z poprzednich technik wizualizacyjnych, aby zobaczyć wspaniałą przyszłość, którą będziesz mieć, gdy wykorzystasz swoje zasoby pewności siebie, aby uzyskać przyszłość, której chcesz!

Unikaj przyszłości, której nie chcesz

1. Wizualizuj oś czasu z Techniki 8.
2. Zobacz siebie dalej w dół osi czasu, z większością swoich okazji pominiętych.
3. Wyobraź sobie swoją reakcję — fizyczną, słyszalną, emocjonalną — na niespełnione życie.
4. Wróć do swojego obecnego ja i przywołaj te uczucia rozczarowania i wściekłości, gdy potrzebujesz motywacji.

TECHNIKA 10: Zbuduj bogatą przeszłość

Często brak pewności siebie w obliczu nowego doświadczenia wynika z tego, że nigdy wcześniej tego nie robiłeś. Aby stać się dobrym w czymś, zazwyczaj musisz na początku robić to źle. Ale kiedy tak się dzieje, niektórzy ludzie utożsamiają słabe wyniki z porażką i stają się niespokojni. Zrozum, że nie musimy robić wszystkiego idealnie od samego początku. Mimo to, o ile bardziej pewny siebie czułbyś się, gdybyś wiedział, że zrobiłeś coś wiele razy wcześniej? Założę się, że byłbyś o wiele bardziej pewny siebie. Ta następna technika buduje wspomnienia z przeszłości, które pokazują, że odniosłeś ogromny sukces w tym, co zamierzasz zrobić. Możesz lub nie słyszeć o syndromie fałszywej pamięci. Syndrom fałszywej pamięci występuje, gdy ktoś nakłania kogoś innego do tworzenia wspomnień wydarzeń, które tak naprawdę się nie wydarzyły. Jednak fałszywe wspomnienia są tak żywo wyobrażane, że wydają się prawdziwe osobie, w którą są wszczepiane — i w konsekwencji osoba ta zachowuje się tak, jakby tak było. W takich sytuacjach wspomnienia są zazwyczaj pozbawiające mocy. Co jeśli mielibyśmy tworzyć fałszywe wspomnienia o sobie, odnosząc ogromny sukces w tym, co naprawdę zamierzamy zrobić po raz pierwszy? O ile więcej pewności siebie będziesz mieć, kiedy to zrobisz? Zbuduj w swojej przeszłości tyle sukcesów, ile uznasz za konieczne. Zrobisz to, wizualizując sukces w tym, co zamierzasz zrobić i wyobrażając sobie, że wydarzyło się to w przeszłości. Kiedy stworzysz swoje przeszłe sukcesy, naprawdę zintensyfikuj doświadczenie, aby uchwycić poczucie pewności siebie, którego potrzebujesz. Kiedy zaczynałem publicznie przemawiać, nie miałem żadnego doświadczenia. Ponieważ musiałem szybko zdobyć doświadczenie, aby być wiarygodnym, wróciłem do swojej przeszłości i stworzyłem całą serię wspomnień. Chociaż świadomie wiedziałem, że są to fałszywe wspomnienia, były tak żywo wyobrażone, że mój podświadomy umysł nie widział różnicy, co w konsekwencji pozwoliło mi

zachowywać się tak, jakbym już dużo mówił. Wyobrażałem sobie, że mam całą historię wygłaszania wspaniałych przemówień, motywowania publiczności i otrzymywania owacji na stojąco za moje umiejętności. Idąc o krok dalej, wyobraziłem sobie ludzi biorących sobie do serca moje przesłanie, działających zgodnie z nim i zmieniających swoje życie. Tworząc wszystkie te wspomnienia, kiedy wstałem, aby po raz pierwszy przemówić, było to zachwycająco proste i od samego początku emanowałem pewnością siebie. Każdy może wykorzystać te techniki, aby stać się lepszym. To tylko kwestia poznania technik i zastosowania ich w swoim życiu.

Zbuduj wzbogaconą przeszłość

1. Zobacz siebie w swojej przeszłości, na ekranie swojego mentalnego filmu, odnoszącego ogromny sukces w tym, co zamierzasz zrobić po raz pierwszy.
2. Podkreśl wszystkie cechy wizualne i dźwiękowe, aby nowe „wspomnienie” było naprawdę intensywne.
3. Zrób to dziesięć razy, aby stworzyć dziesięć różnych pozytywnych „wspomnień” swojego sukcesu.

TECHNIKA 11: Koryguj błędy z przeszłości

Ta technika wraca do przeszłości i wszczepia nowe wspomnienia w podobny sposób jak ćwiczenie w technice 10. Tylko tym razem zamiast tworzyć sobie historię, przepisziesz swoją historię. Wróć do czasu, kiedy naprawdę wszystko zepsułeś. Być może coś, czego się od ciebie oczekiwało, nie było tak oszałamiającym sukcesem, jak zamierzałeś. Zamknij oczy i obserwuj siebie na ekranie mentalnego filmu, gdy jesteś o krok od popełnienia błędu lub zepsucia czegoś. Tuż przed momentem, w którym masz zacząć zbaczać ze swojej ścieżki sukcesu i popełniać błędy, zatrzymaj film. Zatrzymujemy film teraz, ponieważ nie chcemy, abyś odtwarzał negatywny incydent, ponieważ tylko wzmacnia to jego sposób zachowania. Podczas gdy film jest zatrzymany, pomyśl, jak sytuacja potoczyłaby się idealnie, gdybyś mógł nadać jej dowolne zakończenie. Uruchom ponownie film i zastąp stare zakończenie idealnym zakończeniem. Zobacz, usłysz i poczuj, jak odnosisz sukces w sposób, na jaki zasługujesz. Po obejrzeniu filmu od początku do końca z perspektywy trzeciej osoby, wskocz w swoje ciało na ekranie i obejrzyj film od początku do końca — z nowym, idealnym zakończeniem — tak jak widzisz, słyszysz i czujesz ten ogromny sukces, który jest twój. Teraz obejrzyj cały film od początku do końca dziesięć razy. To przekoduje miniony incydent jako sukces w twoim umyśle. Ponadto, ćwiczenie i wzmacnianie sukcesu uczy twój umysł tworzenia sukcesu w przyszłości. Kiedy spojrzysz wstecz na swoją przeszłość, zauważysz, że rzeczy wydają się inne. Twoja przeszłość została wzbogacona i odkryjesz, że poruszasz się po świecie bardziej pomysłowo. Jedną z fajnych rzeczy w tej technice jest jej wszechstronność: możesz naprawić dowolną część swojej przeszłości w dowolny sposób.

Popraw błędy z przeszłości

1. Obejrzyj siebie w przeszłości na ekranie swojego mentalnego filmu, aż do punktu tuż przed popełnieniem błędu.
2. W tym momencie zatrzymaj film i pomyśl, jakie byłoby idealne zakończenie.
3. Zakończ film idealnym rozwiązaniem: zachowujesz się pomysłowo i osiągasz swój cel.
4. Obejrzyj film od początku do końca z nowym zakończeniem, czując, jak to jest uzyskać swój cel.
5. Wskocz w swoje ciało na ekranie i obejrzyj film o sukcesie dziesięć razy, aby go utrwalić.

TECHNIKA 12: Efekt domina

Jak pamiętasz z wcześniejszej części książki, przekonania występują w dwóch różnych formach: przyczynowości i znaczenia („X powoduje Y” lub „X oznacza Y”). Zrozumienie, w jaki sposób przekonania są zbudowane, oznacza, że możemy świadomie wybierać te przekonania, które są dla nas najbardziej inspirujące. Na przykład, jeśli ktoś wierzy, że „wystąpienie publiczne oznacza, że nadszedł czas, aby odczuwać strach i brak pewności siebie”, to oczywiście przekonanie to objawi się w zachowaniu tej osoby, ponieważ będzie się ona denerwować przed wygłoszeniem przemówienia. Konieczne jest zrozumienie, w jaki sposób przekonania są formowane, aby zastosować tę następną technikę. Pomyśl o czymś, co jest tak daleko poza twoją strefą komfortu, że byłbyś absolutnie zdumiony, zaskoczony i zachwycony, gdybyś to faktycznie zrobił. Myśląc o tym, pamiętaj, że powinno to być coś, co jest wykonalne i co mógłbyś natychmiast zrobić, gdybyś podjął decyzję o podjęciu działania. Uświadom sobie, co konkretnie zobaczyłbyś, usłyszał i poczułbyś, robiąc to. Teraz zastanów się, jakiej pewności siebie potrzeba, aby zrobić to, czego tak bardzo się boisz. Kiedy pomyślisz o czymś całkowicie poza swoją strefą komfortu, naturalnie zdasz sobie sprawę, że gdybyś to faktycznie zrobił, mógłbyś zrobić wszystko, czego chcesz na świecie. W końcu, jeśli możesz wyjść tak daleko poza swoją strefę komfortu, możesz nadal rozszerzać się jeszcze bardziej, prawda? Aby to ćwiczenie naprawdę zadziałało, zakorzenij w sobie przekonanie, że robienie tego, o czym myślisz w tej chwili, a czego się boisz, oznacza, że możesz zrobić wszystko. Wybrałem skoki spadochronowe jako moją aktywność do tego ćwiczenia. Prowadziłem dość konserwatywny tryb życia, ograniczając ryzyko do absolutnego minimum, więc nigdy wcześniej nie robiłem niczego tak odważnego. Niektóre ryzyka, jak wkrótce się dowiedziałem, są tego warte. Aby zyskać więcej pewności siebie, zbudowałem w sobie to przekonanie: „Kiedy wyskakuję z samolotu i spadam na ziemię z dużą prędkością, wychodzę daleko poza swoją strefę komfortu. A udowadniając sobie, że mogę robić rzeczy, co do których nie byłem pewien, czy potrafię, mogę zrobić wszystko na tym świecie”. Dla mnie skoki spadochronowe pokazały, że wszystko jest dla mnie możliwe. Kiedy wykonujesz swoją aktywność, zdajesz sobie sprawę, że wszystko jest dla ciebie możliwe. Twój przykład może być tym, czym chcesz, by było, pod warunkiem, że jest to duże wyjście poza twoją strefę komfortu. Może to być wkroczenie do biura szefa i poproszenie o podwyżkę, wystąpienie publiczne lub przebiegnięcie maratonu. Najważniejsze jest to, że kiedy to się stanie, zdasz sobie sprawę, że wszystko jest dla ciebie możliwe, kiedy tylko się na to zdecydujesz. Kiedy zdecydujesz, co zamierzasz zrobić, podejmij natychmiastowe działania, aby upewnić się, że to się stanie. Wprowadź wszystko w życie tak szybko, jak to możliwe. Podejmowanie natychmiastowych działań to doskonały nawyk do rozwinięcia. Najbardziej odnoszący sukcesy, niezachwianie pewni siebie ludzie podejmują natychmiastowe działania i odpowiednio szybciej realizują swoje marzenia. dla każdego, kto jest bardzo logiczny lub krytycznie nastawiony, przekonanie, że „skoro potrafię skakać ze spadochronem, potrafię zrobić wszystko” wcale nie jest zbyt logiczne. Jednak trzymanie się przekonania, że potrafisz zrobić wszystko, pozwoli ci osiągnąć o wiele, wiele więcej niż ci, którzy ograniczyli się logiką. Możesz nie być w stanie zrobić „niczego”, ale na pewno przekroczysz swoje stare ograniczenia. Pamiętaj, że to, co wydaje się ograniczeniem, bardzo często jest po prostu ograniczeniem w wierze, a nie w rzeczywistości. Kiedy wybierasz swoje nowe przekonania, wybieraj je, ponieważ są użyteczne i dodają mocy, a nie opierają się na tak zwanej logice. Wybierz swoje nowe przekonania, ponieważ pomogą ci zrealizować marzenia.

Efekt domina

1. Wybierz aktywność, która jest daleko poza twoją strefą komfortu.
2. Zdaj sobie sprawę, że wykonując tę aktywność, umożliwiasz zrobienie wszystkiego, co wybierzesz.

3. Wykonaj tę aktywność tak szybko, jak to możliwe. 4. Trzymaj się nowej wiary, że możesz sprawić, że wszystko się wydarzy.

TECHNIKA 13: Pożycz pewność siebie

Świetnym sposobem na zyskanie pewności siebie jest wzorowanie się na kimś, kto już ma dużo pewności siebie. Każdy, kto ma absolutną wiarę w siebie, będzie dla ciebie dobrym wzorem. Jednym ze sposobów na zwiększenie wyników przy użyciu tej techniki jest jej powtórzenie, używając kilku różnych osób jako swoich wzorów niepowstrzymanej pewności siebie. Gdy już zidentyfikujesz osobę, która uosabia pewność siebie, poznaj jak najdokładniej, jak ta osoba porusza się po świecie. Aby to zrobić, spędź z nią jak najwięcej czasu i porozmawiaj o jej opiniach na temat pewności siebie, życia i podejmowania działań. Jeśli twój model pewności siebie nie jest dla ciebie dostępny, być może możesz poznać tę osobę pośrednio, kupując jej książki, płyty CD lub kursy do nauki w domu, lub uczestnicząc w seminarium. Jeśli to gwiazda rocka, możesz pójść na jej koncert. Jeśli to gwiazda sportu, być może możesz pójść na jej wydarzenie sportowe. Chodzi o to, aby jak najbardziej odsłonić swój umysł tej osobie. Im lepiej rozumiesz przekonania, postawy i wartości swojego modelu, tym skuteczniej możesz modelować jego pewność siebie. Ustaw mocny wynik dla tego ćwiczenia, taki jak: „Chcę pewności siebie takiej jak [nazwij swój model pewności siebie] z następujących powodów: [wymień powody]”. Kiedy dotrzesz do tego punktu, będziesz już zaznajomiony ze swoim modelem pewności siebie i będziesz miał dobre pojęcie o jego postrzeganiu świata, siebie i tego, co robi. Zamknij oczy i wyobraź sobie swój model pewności siebie zachowujący się w sposób niepowstrzymany i pewny siebie w filmie na ekranie swojego umysłu. Zwróć szczególną uwagę na to, jak ta osoba mówi, porusza się, gestykuluje i chodzi. Uświadom sobie, jak ta osoba wchodzi w interakcje z innymi, wyobraź sobie jej wewnętrzny dialog wewnętrzny i zwróć uwagę na wszystko inne, co możesz o niej powiedzieć. Spraw, aby film był duży, jasny i bliski. Podgłośnij dźwięk na maksa, aby rezonował w tobie. Następnie wejdź do filmu, tak jakbyś wchodził do ciała swojego modelu pewności siebie. Wciel się w całą istotę tej osoby. Zobacz, jakbyś patrzył oczami swojego modelu pewności siebie, posłuchaj jego lub jej uszu i pocuj, jak to jest całkowicie się zanurzyć i być tak samo pewnym siebie jak ta osoba. Kiedy jesteś w butach swojego modelu pewności siebie, fizycznie zrób wszystko, co możesz, aby być jak ta osoba. Gestuj, mów, ruszaj się i używaj tych samych wyrazów twarzy, co twój model. Kontynuuj to, aż w pełni zrozumiesz, jak to jest mieć niepowstrzymaną pewność siebie swojego modelu. Jeśli to pomoże, wyobraź sobie siebie jako tę osobę w różnych kontekstach. Kiedy w pełni opanujesz to uczucie, zobacz, jak wychodzisz z ciała tej osoby i wracasz do swojego. Kiedy wracasz do swojego ciała, zabierz ze sobą to niepowstrzymane poczucie pewności siebie, które właśnie stworzyłeś. Zintegruj to uczucie ze swoim ciałem, umysłem i tożsamością. Mając pewność siebie swojego modelu raz, możesz ją mieć w dowolnym momencie, po prostu wykonując to ćwiczenie.

Pożycz pewność siebie

1. Znajdź kogoś, czyją pewność siebie chciałbyś mieć dla siebie.
2. Wystawiaj się na ten model pewności siebie tak bardzo, jak to możliwe.
3. Obserwuj swojego idola zachowującego się pewnie na ekranie swojego umysłu. Zauważ, jak ta osoba porusza się po świecie, jak mówi i gestykuluje.
4. Uczyń obraz naprawdę przekonującym, zwiększając jakość wizualną, słuchową i sensoryczną.
5. Wejdź do filmu i stań się modelem. Gestuj, mów i poruszaj się po świecie tak, jak ta osoba robi to z tą niepowstrzymaną pewnością siebie.
6. Wejdź w model w pięciu różnych kontekstach.

7. Kiedy poczujesz, że masz kontrolę nad pewnością siebie tej osoby, wyjdź poza ciało modela i zabierz jego lub jej pewność siebie z powrotem ze sobą.

TECHNIKA 14: Zaplanuj swoje marzenia

Ludzie sukcesu planują swoją pracę, a następnie realizują swój plan. Ta technika pomoże Ci zdecydować, czego chcesz i skupić energię na dążeniu do tego. Cele to marzenia z terminami. Z tego powodu ta technika podaje Ci konkretne terminy realizacji marzeń. Chcę, żebyś wyobraził sobie siebie za pięć lat, żyjącego idealnym stylem życia. Jaką masz pracę? Co osiągnąłeś? Gdzie mieszkasz? Jaki jest Twój styl życia? Skup się na odpowiedziach na te pytania. Kiedy już je znajdziesz, stwórz to, co nazywam „rozszerzonym CV”. Typowe CV przedstawia to, co osiągnąłeś i jakie umiejętności posiadasz obecnie. Rozszerzone CV obejmuje całe Twoje życie: życie rodzinne, karierę, krąg towarzyski, duchowość, finanse itd. Stwórz rozszerzone CV, które będzie dla Ciebie prawdziwe za pięć lat. Przeczytaj to CV raz w tygodniu — lub częściej, jeśli możesz poświęcić czas — a za pięć lat osiągniesz wiele, jeśli nie wszystko, z tego, co napisałeś. Podobną techniką ukierunkowania swojej energii w pożądanym kierunku jest stworzenie okładki przyszłego magazynu — z samym sobą na niej. Magazyn może być prawdziwy lub fikcyjny, ale powinien pokazywać, że odnosisz sukcesy w wybranej przez siebie dziedzinie życia. Kiedy to zrobiłem, użyłem oprogramowania do prezentacji komputerowych, aby zaimportować moje zdjęcie, zaprojektować okładkę magazynu i wstawić chwytliwe nagłówki opisujące to, co osiągnę. Kiedy okładka była gotowa, wydrukowałem ją i z dumą położyłem na moim biurku. Od czasu do czasu nadal zerkam na biurko, aby ją tam znaleźć, i automatycznie staję się bardziej zmotywowany do podjęcia działań i dążenia do moich celów.

Zaplanuj swoje marzenia

Rozszerzone CV

1. Wyobraź sobie, gdzie chciałbyś być za pięć lat.
2. Zapisz szczegóły: rodzina, praca, czas wolny, przyjaciele itd.
3. Przeglądaj rozszerzone CV przynajmniej raz w tygodniu.

Twoja przyszła okładka magazynu

1. Stwórz prawdziwą lub wymyśloną okładkę magazynu, na której będziesz się odniósł sukces w jakiejś dziedzinie swojego życia.
2. Używaj chwytliwych nagłówków i obrazów, aby opisać, co chcesz osiągnąć.
3. Okresowo przeglądaj okładkę magazynu, aby utrzymać motywację do osiągnięcia celów.

TECHNIKA 15: Swish w pewność siebie

Kolejna technika nazywana jest techniką „swish”, ponieważ w niej przekierowujesz swój mózg tak szybko, jak piłka do koszykówki wydaje dźwięk „swish”, gdy przelatuje przez siatkę. Nasze umysły są wyszkolone, aby podążać w określonym kierunku. Czasami, jeśli nie kierujemy świadomie naszymi umysłami, mamy tendencję do skłaniania się ku zachowaniom mniej niż pomysłowym, takim jak nieśmiałość. Ta technika przekierowuje mózg, w efekcie mówiąc mu: „Nie nieśmiały: pewny siebie!” Jeśli zachowujesz się nieśmiało, robisz to zgodnie ze schematem, który świadomie lub nieświadomie sobie stworzyłeś. Istnieją bodźce, które dają ci sygnał, aby rozpocząć schemat nieśmiałości. To, co zrobimy, to weźmiemy te same bodźce i przeprogramujemy twój umysł, aby zamiast tego pobudziły cię do pewności siebie. Pomyśl o chwilach, kiedy zachowujesz się nieśmiało. Zdecyduj, jaka jest początkowa wskazówka, która pozwala ci wiedzieć, że nadszedł czas, aby się zdenerwować i zachować

ostrożność. Dla niektórych osób przybycie na imprezę pełną nieznanymi i spojrzenie na ich nieznaną twarz jest sygnałem, aby zacząć zachowywać się nieśmiało. Dla innych widok atrakcyjnej osoby płci przeciwnej siedzącej w pobliżu wyzwała w nich reakcję. Dowiedz się, co jest twoją wskazówką. Ludzie nie stają się nieśmiali przypadkowo. Zawsze jest jakaś wskazówka, która ją poprzedza. Teraz, gdy odkryłeś wskazówkę, która w przeszłości doprowadziła cię do nieśmiałości, wczuj się w sytuację i doświadczyć jej z perspektywy pierwszej osoby. Ćwicz, aby obraz tego, co widzisz, był mniejszy, ciemniejszy i bardziej oddalony. Weź zwykły obraz — obraz wskazówki — i zmniejsz go, ciemniejszy i naprawdę oddalony w czasie, który zajmuje ci powiedzenie na głos „Swish!”. Rób tak, aż poczujesz, że możesz zrobić zdjęcie swojej wskazówki nieśmiałości i sprawić, że zniknie w mgnieniu oka. Następnie wyobraź sobie obraz swojego idealnego ja, ale jeszcze nie „wskakuj” w obraz. Wyobraź sobie siebie i to, jak chcesz się zachowywać, zamiast tego, jak się obecnie zachowujesz. Zobacz te silne, pewne siebie gesty, mimikę twarzy i postawę, i upewnij się, że kiedy myślisz o swoim idealnym ja, czujesz się naprawdę zmotywowany, aby być takim. Jeśli nie czujesz silnego poczucia motywacji, dostosuj obraz swojego idealnego ja, aż poczujesz. Na początku zrób ten obraz mały, ciemny i daleki, a następnie ćwicz robienie obrazu naprawdę dużego, jasnego i bliskiego tak szybko, jak potrafisz powiedzieć na głos: „Swish!”. Ćwicz to ćwiczenie, aż będziesz w stanie je łatwo wykonać. Teraz przekierujemy twój umysł tak, aby kiedykolwiek doświadczy obrazu wskazówki, automatycznie przeskakiwał do twojego idealnego ja i w ten sposób przyciągał cię do bycia tą osobą. Kiedy zrobisz to pomyślnie, zobaczysz wyzwalacz, który kiedyś sprawiał, że byłeś nieśmiały i natychmiast doświadczysz nieświadomej zmiany w pewność siebie. Zamknij oczy i zobacz obraz wskazówki na pierwszym planie swojego umysłu. Zobacz go jako duży, jasny i z bliska, tak jakbyś doświadczał go naprawdę. W prawym dolnym rogu pola widzenia zobacz swój idealny obraz siebie jako mniejszy, ciemniejszy i bardziej oddalony. Wydadź dźwięk „swish” i jednocześnie odwróć dwa obrazy tak, aby obraz podpowiedzi stał się mały, ciemny i daleki, podczas gdy idealny obraz samego siebie stanie się naprawdę duży, jasny i bliski. Pamiętaj, aby wydawać dźwięk „swish” podczas wykonywania tego ćwiczenia, ponieważ pomoże ci to nieświadomie przesuwać obrazy. Zatrzymaj się na chwilę, otwórz oczy, a następnie zresetuj obrazy tak, aby zobaczyć obraz podpowiedzi jako duży i bliski, a swoje pewne siebie w prawym dolnym rogu. Następnie wydaj dźwięk „swish”, transponując je w taki sam sposób, jak robiłeś to wcześniej. Kontynuuj powtarzanie tego zatrzymywania, resetowania i „swishing” obrazów, aż samo patrzenie na obraz podpowiedzi automatycznie wywoła u twojego mózgu skłonność do kierowania się w stronę twojego idealnego obrazu samego siebie. W ten sposób wiesz, że odniosłeś sukces w przeprogramowaniu swojego umysłu.

Swish w pewność siebie

1. Zidentyfikuj sygnał, który wyzwała twoją nieśmiałość.
2. Ćwicz pomniejszanie, ciemnienie i oddalanie obrazu tej wskazówki, aż będziesz w stanie zrobić to w czasie potrzebnym na powiedzenie „swish”.
3. Teraz wyobraź sobie swoje wyidealizowane „ja” mniejsze, ciemniejsze i bardziej oddalone.
4. Ćwicz rozjaśnianie i przybliżanie tego wyidealizowanego „ja”, również w czasie potrzebnym na powiedzenie „swish”.
5. Na koniec ćwicz transpozycję dwóch obrazów, tak aby na dźwięk słowa „swish” twój mózg sprawił, że wyzwalacz nieśmiałości stanie się mniejszy i bardziej oddalony, a twoje wyidealizowane „ja” wysunie się na pierwszy plan.

TECHNIKA 16: Dysocjuj, dodawaj zasoby, działaj inaczej

Czasami ludzie czują się przytłoczeni sytuacjami, ponieważ są w nie zbyt głęboko zaangażowani. Jeśli ktoś jest zbyt blisko sytuacji, może być mu trudno logicznie o niej myśleć. Na przykład, jeśli musisz podjąć ważną decyzję i istnieje nadrzędny składnik emocjonalny, ten składnik emocjonalny może wypaczyć twój osąd. Ta technika pomaga ci się wycofać i przyjrzeć szerszemu obrazowi, aby podjąć najlepszą decyzję dla siebie. To, co zrobisz w tej technice, to obserwowanie siebie z perspektywy trzeciej osoby; wyjdiesz poza swoje ciało i spojrzysz na siebie podejmującego decyzję. Wyobraź sobie siebie na ekranie swojego mentalnego filmu, ale nie „wskakuj” do swojego ciała na ekranie. Jesteś oderwanym obserwatorem. Udawaj, że jesteś narratorem, odnosząc się do siebie w trzeciej osobie, wielokrotnie używając swojego imienia. Przemyśl proces podejmowania decyzji na głos w oderwanym stanie umysłu. Opisując proces myślenia dotyczący decyzji, upewnij się, że masz pewną fizjologię i ton. Pomoże ci to podjąć stanowcze zobowiązanie co do decyzji, do której ostatecznie dojdiesz. W rezultacie twoja decyzja będzie bardziej racjonalna, a emocje będą miały mniejszy wpływ na twoją decyzję, ponieważ dosłownie dałeś sobie pewien dystans od sytuacji. Innym sposobem wykonania tej techniki jest trójkąt zasobów pewności siebie, opisany poniżej. Główną różnicą jest to, że trójkąt wykorzystuje fizyczne lokalizacje do reprezentowania różnych stanów. Trójkąt zasobów pewności siebie ma trzy odnogi: lokalizację „stanu utknięcia”, lokalizację „obserwatora dysocjowanego” i lokalizację „zasobu”. Stan utknięcia to stan, w którym osoba doświadczy niezdecydowania i będzie potrzebowała zasobu. Lokalizacja dysocjowana to miejsce, w którym osoba może się wycofać i obiektywnie spojrzeć na sytuację z punktu widzenia osoby trzeciej. Lokalizacja zasobu reprezentuje zasób, który pomoże osobie wydostać się z jej stanu niezdecydowania. Znajdź trzy różne miejsca na podłodze i oznacz jedno „S” jako utknięcie, jedno „D” jako dysocjacja i jedno „R” jako zasób. Najpierw wejdź na lokalizację „S”. Zamknij oczy, jeśli ci to pomoże. Zobacz, usłysz i poczuj wszystkie elementy kontekstu, w którym potrzebujesz więcej pewności siebie. Właśnie wtedy, gdy już tego zasmakujesz, wyjdź z tej lokalizacji. Nazwij trzy różne rzeczy w pokoju, aby przełamać swój stan i w ten sposób wydostać się z utknięcia. Po drugie, wejdź na lokalizację „D”. Spójrz na tę samą sytuację, którą miałeś w lokalizacji „S”, ale zrób to z perspektywy trzeciej osoby. Zauważ, jak jest inna i że możesz postrzegać rzeczy bardziej obiektywnie. Pomyśl o zasobie pewności siebie, który pomógłby ci pokonać ten stan utknięcia. Po trzecie, wejdź na lokalizację „R”. Wykonując ten fizyczny krok, mentalnie wkroczysz do zasobu, całkowicie przeżywając na nowo miniony czas, kiedy byłeś pewny siebie. Zobacz, co widziałeś, usłysz, co słyszałeś i poczuj, jak to jest naprawdę zwiększyć swój poziom pewności siebie. Teraz, mając do dyspozycji tę przytłaczającą pewność siebie, wróć do stanu, który kiedyś był stanem utknięcia. Jak łatwo i naturalnie możesz się teraz uwolnić, skoro cała ta pewność siebie sączy się z każdej cząstki twojej istoty? Jeśli z jakiegoś powodu twój stan utknięcia nie zmienił się tak bardzo, jak byś chciał, powtórz ćwiczenie; kontynuuj gromadzenie zasobów pewności siebie i przenoszenie ich do stanu utknięcia, aż wszystko się zmieni.

Odłącz się, dodaj zasoby, działaj inaczej

1. Wyobraź sobie siebie w utkniętym miejscu.
2. Wyjdź z utkniętego miejsca i nazwij trzy rzeczy w pokoju, aby się zrównoważyć.
3. Wejdź do zdysocjowanego miejsca i obserwuj, jak rozwiązujesz tę sytuację w pewny sposób.
4. Wejdź do miejsca zasobów i pomyśl o czasie w swoim życiu, kiedy emanowałeś pewnością siebie

TECHNIKA 17: Dopasowywanie i odzwierciedlanie

Kiedy dwie osoby nawiązują ze sobą kontakt, dzieje się coś interesującego. Ich mowa ciała staje się podobna i zaczynają do siebie pasować. Jak możemy to wykorzystać na naszą korzyść? Możemy świadomie dopasować mowę ciała innej osoby, aby zwiększyć nasze postrzegane podobieństwo do tej osoby. Możesz użyć dopasowania, aby zwiększyć intymność w niemal każdej interakcji międzyludzkiej. Ta technika nazywa się dopasowywaniem i odzwierciedlaniem, ponieważ Twoim celem jest stanie się lustrzanym odbiciem partnera w rozmowie. Kiedy po raz pierwszy poznałem tę technikę, pomyliłem ją z naśladowaniem. Naśladowanie to coś, co robią małe dzieci, aby zdenerwować swoich rodziców, lub coś, co robią małpy, aby bawić się z gośćmi w zoo. Nie naśladujemy nikogo innego. Zamiast tego zwiększamy nasze podobieństwo do innej osoby, odzwierciedlając mowę ciała tej osoby, co pomoże wywołać lepsze zrozumienie jej punktu widzenia. Sposobem na dopasowanie i odzwierciedlenie kogoś jest przyjęcie tej samej postawy ciała, jaką ma ta osoba. Kiedy osoba się porusza, ty poruszasz się razem z nią. Upewnij się, że dajesz sobie pewien czas opóźnienia, aby twoje dopasowanie nie wkrađło się do świadomej świadomości drugiej osoby. Chodzi o to, aby nawiązać kontakt na poziomie nieświadomym, bez zwracania uwagi na to, co robisz. Zamierzonym efektem jest to, że druga osoba poczuje, że jesteś do niej podobny, nie będąc do końca pewnym dlaczego. W miarę pogłębiania się twojego kontaktu możesz skrócić czas opóźnienia, aż wkrótce zaczniesz poruszać się dokładnie tak samo jak ta osoba. Kontakt jest jak taniec; jedna osoba prowadzi, a druga podąża. Do tego momentu byłeś zaangażowany w taniec i tylko podążałeś. Po nawiązaniu wystarczającego kontaktu masz teraz okazję poprowadzić taniec kontaktu. Aby zacząć prowadzić, przesunij swoje ciało w nową pozycję i sprawdź, czy druga osoba podąża za tobą. Kiedy osoba pójdzie za tobą, będziesz wiedział, że teraz ty jesteś tym, który dowodzi. Jeśli się poruszysz, a ta osoba nie pójdzie za tobą, wróć do dopasowywania i odzwierciedlania, aby dalej budować kontakt. Podczas gdy prowadzisz niewerbalnie, możesz dopasowywać i odzwierciedlać ludzi na inne sposoby. Oprócz dopasowania mowy ciała, możesz również dopasować oddech innych osób. Ta praktyka pomoże Ci nieświadomie zsynchronizować się z drugą osobą i ułatwi nawiązanie kontaktu. Aby dopasować oddech innej osoby, obserwuj jej ramiona. Większość ramion ludzi unosi się podczas wdechu i opada podczas wydechu. Ludzie wydychają podczas rozmowy, więc pamiętaj, aby dopasować oddech innej osoby, gdy ta mówi. Im bardziej jesteś podobny do innej osoby, nawet w ledwo zauważalnych zachowaniach, takich jak oddychanie, tym głębszy kontakt stworzysz. Oprócz dopasowania oddechu innej osoby, możesz również dopasować gestykulację dłoni. Kiedy druga osoba mówi, zwróć uwagę na to, jak gestykuluje. Bez względu na to, czy ktoś ma dzikie, demonstracyjne gesty, czy delikatne, precyzyjne gestykulacje dłoni, dopasuj się do tej osoby, gdy nadejdzie Twoja kolej, aby mówić, używając tych samych gestów. Nie obchodzi mnie, czy to wydaje się niezręczne lub czy jest poza Twoją strefą komfortu. Dopasowujesz się do drugiej osoby, aby lepiej ją zrozumieć i komunikować się z nią. Mimika twarzy to kolejny świetny sposób na dopasowanie i odzwierciedlenie kogoś, aby rozwinąć lepsze porozumienie. Uśmiechanie się, marszczenie brwi, unoszenie brwi lub jakkolwiek inny wyraz twarzy może być dopasowany. Możesz nawet dopasować czyjeś napięcie mięśniowe. Jeśli osoba jest spięta i zestresowana, możesz się spiąć. Jeśli osoba jest rozluźniona i zrelaksowana, możesz działać w ten sam sposób, aby być z nią w danej chwili. Załóżmy, że dopasowujesz się do kogoś, kto jest spięty. Możesz rozwinąć świetne porozumienie z tą osobą, a następnie zacząć prowadzić taniec porozumienia, stopniowo się rozluźniając. Jeśli porozumienie jest wystarczające, osoba ta podąży za tobą i również się zrelaksuje. Poziom postrzeganego podobieństwa między tobą a inną osobą jest wprost proporcjonalny do porozumienia, którego doświadczysz. Im wyższy poziom porozumienia, tym większą swobodę będziesz mieć, aby się zrelaksować i być sobą w towarzystwie tej osoby. Dobrą zasadą komunikacji jest pamiętanie, że nikt nie przekaże twojej wiadomości za ciebie, więc zrób wszystko, aby upewnić się, że zostaniesz wysłuchany. Niewerbalne dopasowanie do kogoś może to ułatwić i zwiększyć szanse na to, że twoja wiadomość zostanie odebrana w sposób, w jaki zamierzałeś. To nie jest zadaniem drugiej osoby, aby upewnić się, że ona ją otrzyma. Jako doskonały komunikator, to wyłącznie od ciebie zależy, czy przekażesz swoją wiadomość głośno i wyraźnie.

Dopasowanie i lustrzane odbicie

1. Ćwicz z przyjacielem lustrzane odbicie jego ruchów.
2. Po pierwsze, przyjmij taką samą postawę ciała, jaką ma twój przyjaciel.
3. Następnie dopasuj gesty swojego przyjaciela.
4. Po trzecie, odzwierciedl mimikę twarzy swojego przyjaciela.
5. Kiedy zdasz sobie sprawę, że porozumienie zostało pogłębione, spróbuj wykonać własne gesty lub mimikę twarzy i sprawdź, czy twój przyjaciel dopasowuje się do twoich ruchów.

TECHNIKA 18: Dopasowanie werbalne

Teraz rozumiesz, jak stworzyć porozumienie, dopasowując kogoś niewerbalnie. Oczywiście, możesz jeszcze bardziej pogłębić porozumienie, dopasowując kogoś również werbalnie. Typowe zachowania werbalne, które możesz dopasować, to ton głosu, głośność głosu, tempo mowy, intonacja (na przykład kwestionowanie lub rozkazywanie) i użycie słów. Jeśli ktoś mówi szybko, na przykład, nie powinieneś mówić dużo wolniej. Chcesz nadążyć za tempem mowy tej osoby. Jeśli ktoś mówi wolno, nie chcesz być paplaniną, rozmawiając z tą osobą. Chcesz mówić w tempie zbliżonym do tego, w jakim mówi ta osoba. Słuchaj kluczowych słów ludzi — słów, które powtarzają w kółko. Lubię nazywać je ich „wyzwalaczami” lub „gorącymi przyciskami”. Kiedy usłyszysz te słowa, użyj ich od razu i zauważ, jak gwałtownie wzrasta twoje porozumienie. Moje słowa wyzwalające są rozsiane w całej tej książce. Gdybyśmy się spotkali i rozmawiali ze mną, używając niektórych z bardziej powszechnych słów w tej książce, zauważyłbyś, jak bardzo się ucieszyłam, a nasza relacja gwałtownie wzrosłaby. Niektóre z moich słów wyzwalających to niepowstrzymany, zabawny, potężny, zachwycający i niesamowity. Oto przykład, jak dopasować czyjeś słowa wyzwalające. Rozmowa toczy się między artystką a jej przyjaciółką. Artystka może powiedzieć: „Lubię moją sztukę, ponieważ jest ekspresyjna i wyzwalająca. Mogę być sobą. Maluję krajobrazy, które zapierają dech w piersiach i są szeroko otwarte. Pozwala mi to wyrazić siebie w sposób, w jaki nie mogłam tego zrobić wcześniej. Malowanie wyzwala, ponieważ mogę widzieć piękno rzeczy wokół mnie i wyrażać je innym”. Przyjaciółka mogłaby dopasować liczne słowa wyzwalające, mówiąc: „To ma sens. Rozumiem, skąd się bierzesz. Wydaje się, że wyzwalające byłoby naprawdę się wyluzować i wyrazić siebie innym. Możliwość zobaczenia prawdziwego piękna w rzeczach do tego stopnia, że zapiera dech w piersiach, jest naprawdę niesamowita. Rozumiem, dlaczego tak bardzo lubisz malować”. Wynikiem tej komunikacji będzie pogłębienie porozumienia dzięki wszystkim słowom wyzwalającym, których malarka użyła, omawiając swoją pasję do malarstwa. Wywołaj czyjąś pasję, posłuchaj słów wyzwalających, a następnie użyj tych słów, rozmawiając z tą osobą. Będziesz zdumiony, jak szybko rozwiniesz doskonałe porozumienie.

Dopasowanie werbalne

1. Aby zwiększyć porozumienie, ćwicz dopasowanie werbalne przyjaciela.
2. Najpierw dopasuj ton i głośność głosu swojego przyjaciela.
3. Następnie dopasuj tempo mowy.
4. Na koniec wychwytyj słowa wyzwalające swojego przyjaciela i używaj ich, odpowiadając na to, co mówi twój przyjaciel.

TECHNIKA 19: Papugowanie

Papugi to interesujące ptaki, ponieważ powtarzają pewne słowa lub zdania, gdy są wypowiedziane wystarczająco często. Zachowując się jak papuga, możemy zwiększyć porozumienie. Kiedy ktoś mówi i robi pauzę, powtórz ostatnie kilka słów zdania tej osobie. Słowa tej osoby mają dla niej szczególne znaczenie, w przeciwnym razie nie zostałyby wybrane w ten sposób. Bądź jak papuga i powtórz dokładnie te same słowa. Odkryjesz, jak łatwo powoduje to większe poczucie porozumienia. Papugowanie potwierdza punkt widzenia tej osoby i pokazuje, że słuchasz. Ludzie lubią, gdy ich punkt widzenia jest potwierdzany i lubią być słuchani, dlatego papugowanie działa tak dobrze.

FRED: Jak się dzisiaj masz?

CAROLYN: Świetnie. Miałem przebitą oponę w drodze do pracy, ale udało mi się dotrzeć tutaj.

FRED: Udało ci się dotrzeć tutaj. Jak minął ci dzień pracy od tego czasu?

CAROLYN: W biurze było dość gorączkowo. Mam spotkanie zespołu dziś po południu o 16:00.

FRED: Masz spotkanie zespołu o 16:00. Uh-huh.

CAROLYN: Tak, naprawdę nie mogę się tego doczekać. Produkt powinien zostać tu zaprezentowany naprawdę niedługo.

FRED: Naprawdę niedługo.

CAROLYN: W przyszłym tygodniu mamy planowaną premierę. Bardzo ciężko pracowaliśmy, aby ten projekt ruszył.

FRED: W przyszłym tygodniu. Musiałeś bardzo ciężko pracować, aby ten projekt ruszył.

Papugowanie jest przekazywane jako zwykłe echo tego, co dana osoba powiedziała wcześniej, z kluczowymi punktami powtarzanymi tej osobie. Mówca, słysząc swoje własne słowa, powie „tak” lub zgodzi się niewerbalnie, być może skinieniem głowy. Kiedy ludzie się zgadzają, są zazwyczaj w doskonałym stanie porozumienia. Unikaj aktywnego słuchania, kiedy zmieniasz to, co ktoś powiedział, ujmując to własnymi słowami, a następnie powtarzając to tej osobie. Zmieniając słowa, zmieniasz znaczenie i zniekształcasz prawdziwą wiadomość, którą dana osoba chciała przekazać. Ludzie lubią przekazywać swoje wiadomości, a powtarzanie ich dokładnych słów potwierdza, że je otrzymałeś.

Papugowanie

1. Rozpocznij rozmowę ze znajomym i ćwicz powtarzanie ostatniej frazy, którą powiedział mu lub jej znajomy.
2. Upewnij się, że nie powtarzasz jej własnymi słowami.

TECHNIKA 20: Kiwanie głową, pochylanie się do przodu i pobudzanie

Osoby, które są mistrzami komunikacji, kiwają głową, słuchając innych. W ten sposób zapraszają innych do relaksu i dzielenia się tym, co myślą. Następnym razem, gdy będziesz rozmawiać z kimś, nieustannie kiwaj głową, aby otworzyć tę osobę na dzielenie się. Aby to przećwiczyć, znajdź partnera i porozmawiaj z nim. Mów jak najmniej i kiwaj głową tak często, jak możesz. To właśnie robią skuteczni komunikatorzy, a poprzez modelowanie skutecznych komunikatorów Twoja pewność siebie w zakresie umiejętności interpersonalnych znacznie wzrośnie. Niezainteresowani komunikatorzy odchylają się do tyłu i garbią się. Doskonałi komunikatorzy pochylają się do przodu i pokazują, że chłoną każde wypowiedziane słowo. W tym ćwiczeniu pochylaj się do przodu, kiwając głową. Gdy rozmawiasz ze swoim partnerem, pobudzaj go, rzucając następujące frazy w odpowiednich pauzach:

Aha.

Kontynuuj.

Rozumiem.

To ma sens.

Powiedz mi więcej.

Rozumiem, co mówisz.

Słyszę cię.

Wydaje mi się, że to słuszne.

Szybko odkryjesz, jak skutecznie to sprawia, że ludzie rozmawiają. Utrzymywałem ludzi przy rozmowie przez trzydzieści minut bez mówienia czegokolwiek, po prostu kiwając głową, pochylając się do przodu i wtrącając te frazy w odpowiednich momentach.

Kiwanie głową, pochylanie się do przodu i podpowiadanie

1. Poproś przyjaciela, aby zaczął opowiadać ci historię.
2. Ćwicz kiwanie głową i podpowiadanie w odpowiednich momentach historii.
3. Sprawdź, jak długo możesz podtrzymywać rozmowę swojego przyjaciela.

TECHNIKA 21: Zadawaj pytania otwarte

Kiedy uświadomisz sobie, że możesz rozmawiać z każdym, gdziekolwiek i kiedykolwiek, będziesz mieć więcej pewności siebie niż kiedykolwiek wcześniej. Sekret bycia świetnym rozmówcą polega na umiejętności zadawania pytań, które pokazują szczerze zainteresowanie drugą osobą. Po prostu zadawaj pytania otwarte, kiedy tylko jest to możliwe. Pytania otwarte wymagają czegoś więcej niż prostej odpowiedzi tak/nie. Osoba odpowiadająca musi rozwinąć i opisać, co myśli. Pytania zamknięte nie rozwijają dalej konwersacji, ponieważ zazwyczaj następują po nich krótkie odpowiedzi. Jeśli ktoś wielokrotnie odpowiada ci odpowiedziami jednowyrazowymi, nie ma wiele do wykorzystania w rozwijaniu konwersacji. Przykład pytania zamkniętego i odpowiedzi:

BRAD: „Jak się dzisiaj masz?”

EILEEN: „Dobrze”.

Przykład pytania otwartego i odpowiedzi:

BRAD: „Gdyby cokolwiek było możliwe, co najbardziej chciałbyś teraz robić?”

EILEEN: „Mam pasję do żeglarstwa. Chciałabym popłynąć moją łodzią dookoła świata z moimi przyjaciółmi. Żeglowałam już wcześniej i to uwielbiałam. Nie mogę się doczekać, żeby znowu popłynąć”.

Możesz zobaczyć, jak pytania otwarte i zamknięte wywołują zupełnie inne odpowiedzi. Zadając te pytania otwarte, koniecznie uważnie słuchaj tego, co mówi dana osoba. Podczas słuchania kogoś, stosuj inne metody nauczone w tej książce, aby rozwinąć jeszcze lepsze porozumienie. Możesz kiwać głową i pochylać się do przodu, papugować słowa tej osoby, używać niewerbalnego dopasowywania i

lustrzanego odbicia oraz używać słów wyzwalaających. Robienie tego wszystkiego na raz może być na początku uciążliwe. Dlatego ćwicz każdą umiejętność osobno, a gdy je opanujesz, zacznij je łączyć, aby jeszcze lepiej nawiązać porozumienie z innymi.

Zadawaj pytania otwarte

1. Wciągnij znajomego w rozmowę.
2. Zadawaj pytania otwarte i sprawdź, jak długo możesz podtrzymywać rozmowę.

Twoja Pewna Przyszłość

Wszystko, czego oczekujemy z ufnością, staje się naszą samospełniającą się przepowiednią. -Brian Tracy

TA CZĘŚĆ ZAWIERA KILKA ostatnich porad, które pomogą ci ruszyć w drogę. A gdy już zaczniesz, upewnij się, że nie przestaniesz!

Zbuduj swoją społeczność

W miarę jak rośnie Twoja pewność siebie, inni zauważą zmiany w Tobie i być może zaczną zachowywać się inaczej niż wcześniej. To normalne. Są przyzwyczajeni do tego, że zachowujesz się w określony sposób, a gdy zachowujesz się inaczej, mogą nie mieć już wzorca interakcji z Tobą. Dostosują się do Twojej nowo odkrytej pewności siebie i rozwiną do niej powinowactwo. Kiedy po raz pierwszy zacząłem wychodzić ze swojej nieśmiałej skorupy, martwiłem się, jak inni będą mnie traktować. Ku mojej uciechu, wydawało się, że bardziej cieszą się przebywaniem ze mną, co było bezpośrednim wynikiem mojej zwiększonej pewności siebie.

Rodzina i przyjaciele

Zachęć swoich przyjaciół i rodzinę, aby pomogli Ci w Twojej podróży do pewności siebie. Kiedy zachowujesz się w sposób pewny siebie, mogą Cię pochwalić i wzmocnić Twoje zachowanie. Powiedz im, że docenisz ich wsparcie, wykonując te ćwiczenia pewności siebie. Podobnie, jeśli złapią Cię na powracaniu do starych nieśmiałych nawyków, mogą uprzejmie zwrócić Ci na to uwagę, co oznacza, że możesz natychmiast skorygować to zachowanie. Niektórzy ludzie mogą negatywnie reagować na Twoją zwiększoną pewność siebie i radość życia. Nie są Twoimi prawdziwymi przyjaciółmi. Twoi prawdziwi przyjaciele chcą dla ciebie jak najlepiej, a cokolwiek mniej oznacza, że nie są twoimi prawdziwymi przyjaciółmi. Jeśli ktoś próbuje skrytykować twoją zwiększoną pewność siebie, potraktuj to jako okazję do przetestowania twojej pewności siebie i pozwól, aby ta krytyka odbiła się od ciebie bez żadnego wpływu.

Nauka niepowstrzymanej pewności siebie z innymi

Ponadto polecam regularne spotkania z innymi podobnie myślącymi ludźmi, aby uczyć innych niepowstrzymanej pewności siebie i zwiększać własną pewność siebie. Niech ta książka będzie przewodnikiem, podczas gdy twoja grupa będzie wykonywać ćwiczenia na pewność siebie. Spotykanie się z innymi ludźmi może być niesamowicie skutecznym sposobem na zwiększenie pewności siebie. Możecie się wzajemnie wspierać w drodze do większego sukcesu. Kiedy spotykasz się z innymi, możesz porozmawiać o sytuacjach, w których byłeś pewny siebie, i sytuacjach, w których potrzebujesz więcej pewności siebie. Inni mogą mieć spostrzeżenia, które nie przyszły ci do głowy, i możesz być w stanie pomóc im w podobny sposób. Spotykaj się z tymi ludźmi regularnie; raz w miesiącu byłoby wspaniale. Wykorzystaj moc synergii, czyli koncepcję, że całość jest większa niż suma części. W przypadku grupy zaufania publicznego, inteligencja całej grupy przewyższa łączną inteligencję każdej jednostki.

Podjmij działanie teraz

Twoja moc tkwi w teraźniejszości. Oznacza to, że musisz odrzucić odwlekanie i zrobić to teraz, cokolwiek to jest. Nie mogę tego wystarczająco mocno podkreślić. Odrzuć mentalność „może poczekać do później”. Im szybciej przyjmiesz postawę „zrób to teraz”, tym szybciej stworzysz lepsze relacje, będziesz się lepiej bawić w życiu i spełnisz swoje marzenia. Powodem, dla którego robienie rzeczy tak szybko, jak to możliwe, jest łatwiejsze niż odwlekanie, jest psychiczny ciężar rzeczy, które odkładasz. Jeśli zwykle odkładasz coś na później, możesz pomyśleć sobie: „Powiniem zrobić to zamiast tego”. Wtedy możesz przekonać siebie, żeby zrobić to później. Tymczasem aktywność rekreacyjna, którą miałeś się cieszyć, jest teraz w konsekwencji zrujnowana, ponieważ twój umysł jest zajęty tym, co powinieneś robić. Dlatego mentalność „zrób to teraz” jest tak potężna. Naprawdę dużo łatwiej jest zaplanować i zakończyć zadania, a następnie, uwolniony od swoich obowiązków, cieszyć się ulubioną aktywnością rekreacyjną. Wielkim czynnikiem wyrównującym między nami wszystkimi jest to, że każdego dnia mamy te same dwadzieścia cztery godziny do zainwestowania. Większość ludzi nie myśli o swoim czasie jako o inwestycji. Kiedy już spędzisz dzisiejsze dwadzieścia cztery godziny, nigdy ich nie odzyskasz. Nigdy. Ludzie bez końca spędzają czas, marnując go, nie zdając sobie sprawy, że czasu nigdy nie da się odzyskać. Jestem za wypoczynkiem i spędzaniem czasu z przyjaciółmi i bliskimi. Moim głównym zastrzeżeniem są ludzie, którzy działają bez celu (lub raczej są beczynni bez celu). Jeśli ludzie świadomie wybierają, jak spędzają swój czas, to jest w porządku. Aby zmaksymalizować wykorzystanie czasu, przeanalizuj swoje życie. Dowiedz się, co marnuje Twój czas i wyeliminuj to, abyś mógł poświęcić więcej czasu na robienie tego, co naprawdę lubisz. Jeśli coś jest dla Ciebie nie do zniesienia, zatrudnij kogoś innego, aby to zrobić; lub może wymień się obowiązkami z przyjacielem, partnerem lub małżonkiem. Wszystko sprowadza się do tego prostego przesłania: rób więcej tego, co lubisz, i mniej tego, czego nie lubisz. Poniżej znajduje się ćwiczenie, które pomoże Ci odkryć, jak inwestujesz swój czas. Kiedy skończysz, wyniki mogą cię zaskoczyć. Przeanalizuj swoje wyniki i wyeliminuj marnowanie czasu. Maksymalizuj robienie tego, co kochasz. Odkryjesz, że jesteś bardziej wydajny w kolejnych tygodniach, ponieważ będziesz wiedział, które zadania pochłaniają duże ilości twojego czasu, a które zadania można delegować.

1. Przez cały tydzień zapisuj, co robisz, co pół godziny.
2. Pod koniec tygodnia zauważ, na co poświęcasz najwięcej czasu.
3. Zapytaj siebie, jak łatwo możesz wyeliminować czynności marnujące czas.
4. Zapytaj siebie, jak możesz poświęcić więcej czasu na czynności, które doprowadzą cię bliżej twoich celów.
5. Zaplanuj następny tydzień zgodnie z tym, co odkryjesz.

W miarę jak będziesz wykorzystywać swój czas coraz mądrzej i wydajniej, zauważ, jak zwiększa to twoją pewność siebie. Im więcej działań podejmiesz, aby spełnić swoje marzenia, tym bardziej będziesz zmotywowany, aby robić i osiągać jeszcze więcej. Właściwym owocem wiedzy jest działanie. Podejmij działanie i zbieraj pełne korzyści ze swojej wiedzy.

Trzymaj się planu dzięki kalendarzowi ćwiczeń pewności siebie

Jedną z metod, aby trzymać się planu, rozwijając swoją zdolność do bycia pewnym siebie z własnej woli, jest stworzenie kalendarza ćwiczeń pewności siebie. Możesz wziąć zwykły kalendarz i zaplanować, które ćwiczenia pewności siebie będziesz wykonywać w konkretne dni. Możesz również ustalić kamienie milowe, które spodziewasz się osiągnąć w swojej podróży do niepowstrzymanej pewności siebie i porównać z nimi swoje postępy. Jednego dnia możesz ćwiczyć pewne mówienie. Następnego dnia ćwiczeniem dnia może być pewne chodzenie. Następnego dnia ćwiczeniem dnia może być pewne

gestykulowanie. Przejrzyj tę książkę, wybierz swoje ulubione ćwiczenia i wpisz je do kalendarza. Utwórz kalendarz pasujący do swojej osobowości; będziesz wiedział, co będzie dla Ciebie najlepsze. Pozytywne wzmocnienie jest świetnym motywatorem. Dlatego polecam, abyś chwalił siebie, gdy zauważysz, że zachowujesz się pewnie. Chociaż możesz pomyśleć, że to trochę banalne — wiem, że ja tak myślałam na początku — odkryłam, że następująca metoda wzmocnienia naprawdę działa. Kiedy zachowuję się tak, jak chcę, biorę małe brawa, klepię się po plecach i przytulam się. Wiele osób odmawia sobie należnego uznania, nawet jeśli wykonują coś nadzwyczajnego. Oddaj sobie uznanie, świadomie wzmacniając swoje pozytywne zachowanie. W końcu, z kim na pewno będziesz przez dwadzieścia cztery godziny na dobę, do końca życia? Oczywiście, że tak. Traktuj siebie dobrze i odkryj, jak reaguje twoja podświadomość. Kiedy będziesz traktować siebie lepiej, odkryjesz, że jesteś w stanie uzyskać dostęp do części swojej pamięci, do których wcześniej nie miałeś dostępu, jesteś w stanie lepiej wizualizować, a twój negatywny wewnętrzny dialog zniknie. Wiele osób nie traktuje siebie zbyt dobrze. Mają uporczywy wewnętrzny dialog, który sprawia, że ich życie jest nieszczęśliwe. Myślą, że ludzie chcą ich dopaść. Ludzie są przyczynami w swoim życiu, a nie skutkami. Pozbawieni władzy ludzie pozwalają, aby rzeczy im się przytrafiały; ludzie pełni władzy tworzą rzeczy. Kiedy ludzie biorą pełną odpowiedzialność za swoje życie, stają się pełni władzy. Zdają sobie sprawę, że zawsze mają wybór i działają zgodnie ze świadomymi decyzjami, zamiast obwiniać innych lub odgrywać rolę ofiary. Kiedy jesteś wzmocniony i działasz zgodnie z własnym wyborem, świętuj swoje osiągnięcia, nagradzając siebie. Nagradzaj siebie w taki sam sposób, w jaki nagradzałbyś swojego najlepszego przyjaciela za jego lub jej osiągnięcie. Przypomnij sobie, że jesteś wspaniały. Czasami ludzie nie świętują swoich osiągnięć. Opóźniają się lub czekają, aż inni to zrobią. Może chcą pozwolenia na świętowanie tego, co zrobili. Teraz daję ci pozwolenie na świętowanie wszystkich twoich sukcesów.

Żyj zdrowo

Aby być niezachwianie pewnym siebie, musisz prowadzić zdrowe, satysfakcjonujące życie. Istnieją trzy elementy, które są niezbędne do prowadzenia takiego życia: elastyczność, poczucie humoru i orientacja na przyszłość.

Elastyczność

Masz elastyczność w życiu, gdy masz wystarczająco dużo możliwości, aby móc zrobić to, co jest potrzebne, aby osiągnąć swój cel. Jeśli coś nie działa, masz środki, aby zdać sobie z tego sprawę i dostosować swoje zachowanie (innymi słowy, użyj elastyczności), aż w końcu osiągniesz swój cel. Im bardziej elastyczni są ludzie, tym większe prawdopodobieństwo, że dostaną to, czego chcą. Istnieje prawo cybernetyki, która jest nauką o efektywnej organizacji, które mówi: „Osoba lub element z największą liczbą wyborów w systemie wygrywa”. Weźmy na przykład negocjacje. Jeśli ktoś ma wiele opcji, a opozycja ma ich niewiele, pierwsza strona ma przewagę. Im mniej masz opcji, tym mniej masz władzy. Maksymalizuj swoją władzę, będąc elastycznym i mając tyle opcji i wyborów, ile możesz sobie wyobrazić.

Poczucie humoru

Posiadanie poczucia humoru jest w życiu niezbędne. Oznacza to, że nie będziesz brać rzeczy zbyt poważnie ani nie będziesz ich wyolbrzymiać. Jestem pewien, że wszyscy znamy ludzi, którzy traktują wszystko zbyt poważnie i w efekcie mają problemy zdrowotne lub palą i piją, aby uciec od swoich problemów. Bardziej użytecznym sposobem doświadczania życia jest śmiech. Kiedy czasy są najtrudniejsze i jesteś całkowicie zestresowany, umiejętność śmiania się na głos jest naprawdę bezcenna. Głośny śmiech pomoże ci się skupić, co doprowadzi cię do bardziej zaradnego i rozwiązującego problemu stanu umysłu. Ludzie, którzy są nadmiernie poważni i przesadnie formalni, mają tendencję do wrzodów, zawałów serca, udarów i innych chorób, ponieważ pozwalają sobie na

stres. Ludzie, którzy dużo się śmieją, są zdrowsi i żyją dłużej. Pamiętaj, aby zachować poczucie humoru, kontynuując swoją podróż przez życie.

Orientacja na przyszłość

Istnieją trzy różne sposoby, w jakie możemy orientować się w czasie: przeszłość, teraźniejszość i przyszłość. Każda z nich może być użytecznym punktem widzenia, ale posiadanie silnej orientacji na przyszłość jest najlepszą ścieżką do życia życiem marzeń. Orientacja na przeszłość może być przydatna do przywoływania pozytywnych zasobów z wcześniejszego okresu w życiu. Niektórzy ludzie, którzy są silnie zorientowani na przeszłość, praktycznie żyją w swoich minionych dniach chwały, jednak nieustannie je odtwarzając poprzez opowiadanie historii i inne wspomnienia. Skupianie się wyłącznie na przeszłości ułatwia ci nie podejmowanie żadnych działań w kierunku budowania przyszłości. Ludzie, którzy są nadmiernie uwikłani w orientację na teraźniejszość, żyją całkowicie chwilą i nie planują przyszłości. Ta wadliwa perspektywa może mieć tragiczne konsekwencje. Ci ludzie chcą natychmiastowej gratyfikacji bez konieczności myślenia o negatywnych skutkach swoich decyzji. Pewna ilość orientacji na teraźniejszość jest świetna do doceniania każdej chwili swojego życia i pozwalania na spontaniczność, pod warunkiem, że nadal planujesz przyszłość. Idealna orientacja to zrównoważenie przyszłości i teraźniejszości. Wiedza o tym, czego chcesz w przyszłości, planowanie tego i podejmowanie działań — przy jednoczesnej przyjemności — to ostateczny ideał, do którego należy dążyć. Odkładając natychmiastową gratyfikację, wykazując się cierpliwością i pilnie dążąc do swoich celów, gdy rozkwitasz w chwili obecnej, uzyskasz idealną kombinację czasu i orientacji. Kiedy znajdziesz równowagę, która najlepiej Ci odpowiada, będziesz o tym wiedzieć. Życie jest krótkie i nie wiemy, co przyniesie jutro. Możemy zaplanować wspaniałą przyszłość, jednocześnie maksymalnie wykorzystując dzień dzisiejszy. Możesz osiągnąć swoje marzenia, gdy podejmiesz działania i będziesz realizować swój plan. Życie mija tak szybko, że musimy sobie przypominać, aby doceniać każdą chwilę.

Ruszaj — i nie przestawaj

Dzięki swojej niepowstrzymanej pewności siebie będziesz chciał stawić czoła światu od razu. Kiedy rozważysz wszystko, co chcesz i możesz osiągnąć w swoim życiu, możesz chcieć wyjść i zrobić to wszystko teraz. Oczywiście możesz stawić czoła światu, ale powinieneś robić to stopniowo. Będziesz miał tak wiele marzeń i pasji, że może to wydawać się przytłaczające. Czasami, gdy ludzie czują się przytłoczeni, nic nie robią, ponieważ nie wiedzą, od czego zacząć. Unikaj sytuacji, w której to się Tobie przytrafi. Rozważ swoje najważniejsze, bezpośrednie cele i dąż do nich w pierwszej kolejności. Pamiętaj, aby podejmować działania każdego dnia, bez względu na to, jak bardzo lub jak mało przybliżają Cię one do spełnienia Twoich celów. Podróż tysiąca mil zaczyna się od jednego kroku. Skup się na podejmowaniu następnego kroku każdego dnia. Uważaj jednak, że jeśli skupisz się tylko na kolejnym działaniu jako części większego celu, możesz stracić z oczu powód, dla którego w ogóle dążysz do celu. Ideałem jest zachowanie równowagi: miej na uwadze szerszy obraz (pamiętaj, co jest dla Ciebie ważne w celu i dlaczego go realizujesz), skupiając się na małych krokach, które faktycznie Cię tam zaprowadzą (podejmowanie działań każdego dnia). Bycie niezachwianie pewnym siebie oznacza bycie proaktywnym. Zdecyduj, czego chcesz, dąż do tego i zdobądź to. Niektórzy mówią: „Pewnego dnia to się dla mnie wydarzy” lub „Czekam na swój szczęśliwy traf”. Problem polega na tym, że ci reaktywni ludzie będą czekać wiecznie. Pomysłowi ludzie sprawiają, że to się dzieje. Szczęście to miejsce, w którym przygotowanie spotyka się z okazją. Bądź przygotowany i nieustannie szukaj okazji, a zaskoczysz się, jak bardzo będziesz szczęśliwy. Wyjdź i spraw, aby to się stało, ponieważ jesteś niezatrzymany.