

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Jak zbudować pewność siebie od podstaw

Jak przestać się wycofywać, zacząć ufać sobie
i działać mimo niepewności



Mamy problem. Ale spokojnie. Da się go rozwiązać
i jeszcze będzie z czego się pośmiać.

SPIS TREŚCI

INTRO.....	3
Rozdział 1 - Pewność siebie nie przychodzi przed działaniem	8
Rozdział 2 - Twój wewnętrzny krytyk nie dostał stanowiska prezesa.....	18
Rozdział 3 - Nie jesteś tak obserwowany, jak ci się wydaje	30
Rozdział 4 - Udawanie pewności siebie to nie to samo co jej budowanie.....	40
Rozdział 5 - Perfekcjonizm przebrany za ambicję.....	52
Rozdział 6 - Porównywanie się: konkurencja, o której druga osoba nie wie.....	61
Rozdział 7 - Potrzeba aprobaty robi z ciebie dział obsługi cudzych emocji.....	72
Rozdział 8 - Jeśli nie ufasz własnym decyzjom, każda opinia brzmi jak wyrok.....	82
Rozdział 9 - Zaczynj mówić tak, żeby samemu siebie nie kasować.....	93
Rozdział 10 - Zrób coś, zanim mózg zwoła zebranie.....	104
Rozdział 11 - Zamiast pompować samoocenę, naucz się czegoś konkretnego.....	116
Rozdział 12 - Pewność siebie lubi kompetencję bardziej niż pozytywne hasła.....	128
Rozdział 13 - Naucz się znosić „nie”, zanim przestaniesz o wszystko prosić.....	142
Rozdział 14 - Nie musisz być pewny, żeby być stanowczy	153

Rozdział 15 - Gorszy dzień nie oznacza, że cała pewność siebie wyparowała.....	166
Rozdział 16 - Nie każdy człowiek będzie dobrym środowiskiem dla twojej pewności siebie.....	177
Rozdział 17 - Kiedy zamarzasz, nie potrzebujesz genialnej odpowiedzi. Potrzebujesz następnego ruchu.....	188
Rozdział 18 - Pewność siebie trzeba używać, nie podziwiać na półce.....	201
Rozdział 19 - Zrób z odwagi rutynę, nie projekt specjalny..	211
Rozdział 20 - Nie musisz stać się kimś innym. Masz przestać ciągle się wycofywać.....	221

INTRO

Wchodzisz do pokoju. Są tam trzy osoby, których nie znasz. Jedna wygląda, jakby właśnie sprzedała firmę za osiem milionów, druga mówi głosem prezentera wiadomości, a trzecia po prostu stoi i ma bardzo pewne ręce.

Nie wiesz, jak można mieć pewne ręce. Ale ona ma.

Ty w tym czasie zastanawiasz się, co zrobić ze swoimi.

Do kieszeni? Za sztywno. Skrzyżować? Defensywnie. Trzymać luźno? Nagle masz wrażenie, że wiszą ci przy ciele jak dwa obce akcesoria.

Po trzydziestu sekundach przestajesz myśleć o rozmowie, bo cały twój system operacyjny zajmuje się rękami.

Tak właśnie często wygląda brak pewności siebie. Nie jak wielki dramat. Nie jak scena z filmu, w której bohater siedzi w deszczu i mówi: „Nie wierzę w siebie”. Raczej jak setki drobnych momentów, w których zaczynasz obserwować siebie z zewnątrz, oceniać każdy ruch i zakładać, że inni robią dokładnie to samo.

Nie robią.

Większość ludzi jest zbyt zajęta zastanawianiem się, co zrobić z własnymi rękami.

Pewność siebie ma fatalny marketing. Przez lata sprzedawano ją jako połączenie głośnego głosu, wyprostowanych pleców, mocnego uścisku dłoni i tajemniczego przekonania, że jesteś zwycięzcą. Najlepiej jeszcze patrz sobie codziennie w lustro i powtarzaj: „Jestem potężny”.

Możesz.

Lustro raczej nie zaprotestuje.

Problem w tym, że prawdziwa pewność siebie nie bierze się z przekonywania siebie, że jesteś świetny. Bierze się z rosnącego przekonania, że poradzisz sobie także wtedy, gdy nie wyjdzie świetnie.

To ogromna różnica.

Człowiek niepewny siebie często próbuje zdobyć gwarancję: że dobrze wypadnie, że nie popełni błędu, że nikt go nie wyśmiej, że rozmowa pójdzie zgodnie z planem, że prezentacja będzie perfekcyjna, że na randce nie powie niczego głupiego i że podczas przedstawiania się nie zapomni własnego imienia.

Pewność siebie nie daje takich gwarancji.

Daje coś znacznie bardziej użytecznego: poczucie, że nawet jeśli coś pójdzie krzywo, nie rozsypiesz się na części i nie będziesz musiał przeprowadzać się do innego województwa.

To dobra wiadomość, bo oznacza, że pewność siebie można budować.

Nie musisz jej „mieć”. Nie musisz się z nią urodzić. Nie musisz nagle stać się typem człowieka, który wchodzi na spotkanie i od razu zajmuje fotel prezesa.

Zwłaszcza jeśli prezes już na nim siedzi.

Jest jeszcze jedna rzecz, która potrafi nieźle namieszać. Możesz być pewny siebie w jednym miejscu i kompletnie zgubić instrukcję obsługi własnej osoby w innym. Ktoś prowadzi trudne negocjacje bez mrugnięcia okiem, a potem przez dwadzieścia minut układa wiadomość: „Hej, masz chwilę?”. Ktoś inny bez problemu występuje przed setką ludzi, ale na rodzinnej kolacji znowu zamienia się w piętnastolatka, który boi się powiedzieć, że ma inne zdanie.

To normalne.

Pewność siebie nie jest jednym wielkim suwakiem ustawionym na 37 procent. Jest bardziej zbiorem doświadczeń. W jednych sytuacjach masz ich dużo. W innych prawie wcale. Dlatego nie będziemy naprawiać „całego ciebie”. Będziemy budować konkretne kompetencje i konkretne dowody tam, gdzie dziś najbardziej ich brakuje.

To znacznie łatwiejsze niż remont osobowości.

Pewność siebie jest bardziej podobna do kondycji niż do koloru oczu. Powstaje przez doświadczenie, działanie, powtarzalność i stopniowe przesuwanie granicy tego, co uważasz za „dam sobie radę”. Nie tworzy jej jedna przełomowa decyzja. Tworzy ją sto małych dowodów.

Powiedziałeś „nie”, choć zwykle się zgadzasz. Zabrałeś głos, choć serce próbowało ewakuować się przez gardło. Zadałeś pytanie, mimo że przez chwilę wydawało ci się głupie. Poszedłeś sam w miejsce, do którego zwykle potrzebowałeś towarzysza. Przyznałeś, że czegoś nie wiesz. Nie tłumaczyłeś się przez sześć minut z własnej decyzji.

Każdy taki moment mówi twojemu mózgowi: „Aha. Czyli jednak potrafimy”.

I właśnie od tego zaczyna się budowa.

Nie od afirmacji. Od dowodów.

Oczywiście tutaj pojawia się klasyczny problem: żeby zdobyć dowody, trzeba zacząć działać, a żeby zacząć działać, dobrze byłoby mieć trochę pewności siebie.

Piękny system.

Trochę jak firma, która szuka pracownika z dziesięcioletnim doświadczeniem na stanowisko juniorskie.

Da się jednak obejść tę pętlę. Nie potrzebujesz pewności siebie, żeby zrobić pierwszy krok. Potrzebujesz tylko kroku wystarczająco małego, żeby strach nie uznał go za pełnoskalowy atak na państwo.

To jedna z najważniejszych rzeczy w tej książce: nie będziemy budować pewności siebie przez rzucanie cię od razu na scenę przed tysiącem osób z mikrofonem i hasłem „uwierz w siebie”.

To nie rozwój osobisty. To zasadzka.

Zacniemy od podstaw. Od tego, jak przestać traktować własny lęk jak wiarygodnego doradcę. Jak odróżnić brak pewności siebie od braku doświadczenia. Jak nie mylić pewności siebie z arogancją. Jak przestać analizować każdą rozmowę jeszcze trzy godziny po jej zakończeniu. Jak mówić, czego chcesz. Jak stawiać granice. Jak przyjmować krytykę bez natychmiastowego pisania testamentu.

Będziemy też rozbrajać rzeczy, które wyglądają jak rozwiązania, ale nimi nie są.

Perfekcjonizm. Czekanie, aż „poczujesz się gotowy”. Porównywanie się z ludźmi, którzy pokazują tylko swoje najlepsze pięć procent. Udawanie kogoś bardziej przebojowego. Nadmierne przygotowywanie się do wszystkiego. I oczywiście legendarną strategię: „Będę po prostu bardziej pewny siebie”.

Świetnie. Plan wykonany.

Pewność siebie nie rośnie od myślenia o pewności siebie. Rośnie wtedy, gdy twoje zachowanie powoli przestaje być sterowane wyłącznie przez strach przed oceną.

To nie znaczy, że przestaniesz się bać.

Czasem zabierzesz głos z drżącym głosem. Czasem wejdiesz na spotkanie i nadal nie będziesz wiedział, co zrobić z rękami. Czasem ktoś cię skrytykuje. Czasem naprawdę powiesz coś głupiego.

Możliwe nawet, że wyjątkowo głupiego.

I przeżyjesz.

To właśnie jest materiał budowlany.

Celem nie będzie stworzenie nowej wersji ciebie, która chodzi po świecie w zwolnionym tempie, patrzy wszystkim głęboko w oczy i wydaje się znać odpowiedź na każde pytanie. Tacy ludzie bywają męczący już po czterech minutach.

Celem jest coś spokojniejszego: żebyś coraz rzadziej rezygnował z siebie tylko dlatego, że boisz się oceny. Żebyś potrafił działać mimo napięcia. Żeby twoje zdanie miało dla ciebie jakąś wagę. Żeby błąd nie był dowodem, że się nie nadajesz. Żeby cudza pewność siebie nie automatycznie zmniejszała twoją.

I żebyś przestał czekać na tajemniczy dzień, w którym obudzisz się i poczujesz „gotowość”.

Ten dzień ma fatalną punktualność.

Dlatego zaczniemy od prostszego pytania.

Nie: „Jak mam uwierzyć w siebie?”

Tylko: „Jaki najmniejszy dowód mogę sobie dziś dać, że potrafię działać także wtedy, gdy nie czuję się pewnie?”

To pytanie da się wykorzystać.

A od użytecznych pytań zaczynają się całkiem przyzwoite zmiany.

Nawet jeśli ręce nadal są trochę podejrzone.

Rozdział 1 - Pewność siebie nie przychodzi przed działaniem

Masz zabrać głos na spotkaniu.

Wiesz, co chcesz powiedzieć. Temat znasz. Masz nawet argument.

Czekasz.

Ktoś mówi pierwszy.

Potem drugi.

W głowie zaczyna się posiedzenie zarządu.

„Może to zbyt oczywiste.” „Może źle to ujmę.” „Może ktoś wie więcej.” „Może zaraz będzie lepszy moment.”

Lepszy moment oczywiście nie przychodzi.

Spotkanie się kończy.

Dziesięć minut później mówisz koledze przy kawie dokładnie to, czego nie powiedziałeś na spotkaniu.

Kolega odpowiada:

„Trzeba było to powiedzieć.”

Dziękujemy, Krzysztofie.

Problem w takich sytuacjach często nie polega na tym, że nie masz nic wartościowego do powiedzenia. Problem polega na tym, że czekasz, aż najpierw pojawi się pewność siebie, a dopiero potem działanie.

Tyle że ten mechanizm zazwyczaj działa odwrotnie.

Najpierw robisz coś mimo niepewności.

Potem odkrywasz, że świat się nie zawalił.

Następnie robisz to drugi raz.

Po kilku powtórzeniach sytuacja przestaje wyglądać jak egzamin przed komisją narodową.

I dopiero wtedy pojawia się większa swoboda.

Czekanie na gotowość to bardzo wygodna pułapka

„Zrobię to, kiedy będę bardziej pewny siebie” brzmi rozsądnie.

Tak samo jak:

„Zacznę biegać, kiedy będę miał lepszą kondycję.”

Albo:

„Zacznę mówić po angielsku, kiedy przestanę popełniać błędy.”

Świetny plan. W zasadzie nie do ruszenia.

Jeżeli pewność siebie ma powstać dzięki doświadczeniu, a doświadczenie odkładasz do momentu, kiedy pojawi się pewność siebie, stworzyłeś system zamknięty.

Możesz w nim siedzieć latami.

To właśnie dlatego ktoś może przez pięć lat mówić:

„Ja po prostu nie jestem osobą, która potrafi występować publicznie.”

I przez pięć lat unikać każdego wystąpienia.

Po czym po pięciu latach z dumą przedstawia dowód:

„Widzisz? Nadal nie potrafię.”

Trudno.

Nie ćwiczyłeś.

To nie jest dowód na brak cechy charakteru. To może być po prostu brak doświadczenia.

Ta różnica jest bardzo ważna.

Jeżeli nazwiesz coś cechą osobowości, łatwo uznasz, że niewiele można z tym zrobić.

„Jestem nieśmiały.”

„Nie jestem przebojowy.”

„Nie umiem rozmawiać z ludźmi.”

„Nie nadaję się do negocjacji.”

„Nie potrafię stawiać granic.”

Tymczasem część takich zdań można przetłumaczyć znacznie praktyczniej.

„Rzadko inicjuję rozmowę z obcymi.”

„Nie mam doświadczenia w zabieraniu głosu przy większej grupie.”

„Zwykle zgadzam się zbyt szybko, kiedy ktoś czegoś ode mnie chce.”

„Stresuję się, kiedy muszę mówić o swoich osiągnięciach.”

To już nie brzmi jak wyrok.

Brzmi jak zachowanie.

A zachowanie można ćwiczyć.

Nie potrzebujesz odwagi na poziomie bohatera filmu

Jednym z największych błędów jest ustawienie pierwszego kroku tak wysoko, że już samo patrzenie na niego powoduje zmęczenie.

Chcesz być bardziej towarzyski?

Postanawiasz chodzić samotnie na wielkie imprezy i zagadywać dziesięć osób.

Chcesz nauczyć się występować?

Zapisujesz się na prezentację przed całą firmą.