



TOMASZ MARZEC

**NATURALNĄ
PEWNOŚĆ
SIEBIE**

SIŁA, KTÓRA ZMIENI

TWOJE ŻYCIE

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione.

Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Joanna Gubernat

Projekt okładki: Jan Paluch

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: sensus@sensus.pl

WWW: <http://sensus.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://sensus.pl/user/opinie/natpew>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-1258-6

Copyright © Tomasz Marzec 2015

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Wstęp	5
I Waga pewności siebie	17
Przyjemniejsza praca	19
Szybsze znalezienie zatrudnienia	26
Łatwiejsze nawiązywanie kontaktów towarzyskich	29
Bezproblemowe relacje damsko-męskie	33
Ekspresowe rozwiązywanie konfliktów	37
Bezstresowe prezentacje i wystąpienia	42
Realizowanie celów i marzeń	45
Życie po swoim	51
Czy coś jeszcze?	54
2 Pewność siebie od kuchni	57
Czy każdy może stać się pewny siebie?	59
Dlaczego niektórzy są nieśmiali?	63
Dlaczego inni są pewni siebie?	74
Składniki pewności siebie	78
Jak budować swoją pewność siebie?	85
Ile trwa proces zmiany?	101
Czy można stracić swoją śmiałość?	107
3 Zdrowe podejście do śmiałości	109
Prototyp pewności siebie	111
Dążenie do niemożliwego	116
Czy na pewno jesteś człowiekiem?	122
Chęć bycia określonym	128
Dystans do siebie i innych	132

Przejęta pewność siebie	134
Siła oznak słabości	140
Wiem, że nic nie wiem	143
4 Strefa komfortu	147
Przyzwyczajeni do wygody	149
Blokada przed zmianą	153
Iluzja ryzyka	157
Nie panikuj!	161
Lęk czy ekscytacja?	165
Nowy status quo	167
5 Przejmowanie się innymi	173
Właściwe pytanie	175
Śmierć przez wykluczenie	177
Niezdrowe instalacje	179
Czy ta opinia coś zmienia?	183
Nie chcesz być lubiany!	187
Prawo do własnego zdania	190
Ludzie zawsze będą gadać	193
Jak długo o Tobie pamiętają?	196
Kto ma rację?	198
Czy i kogo warto słuchać?	200
6 Przejmowanie się sobą	205
Przed sobą nie uciekniesz	207
Niewłaściwe założenia	211
Być chodzącym ideałem	217
Ideały mają ciężę	220
Czy niedoskonałości są problemem?	222
Ludzie mają Cię gdzieś	225
Czy Twoje zdanie się liczy?	227
Utożsamianie przyczyną napięcia	230
Zakończenie	233

1

Waga pewności siebie

Przyjemniejsza praca

Wiele lat temu, kiedy byłem na etapie poszukiwania siebie, czyli próbowania różnych rzeczy i sprawdzania, czy mają one dla mnie jakikolwiek sens (w tamtym okresie testowałem również pomysł bycia trenerem i autorem), zająłem się pracą przedstawiciela handlowego w branży finansowej. Konkretnie jedno z moich podstawowych zadań polegało na dzwonieniu do klientów naszego banku i oferowaniu im dodatkowych produktów lub usług z naciskiem na karty kredytowe. Nie było w tym nic trudnego ani emocjonującego; owszem, trafiają się różni klienci, a co za tym idzie — ich reakcje bywają rozmaite, ale na ogół są nastawieni neutralnie lub pozytywnie, a konwersja sprzedaży zawsze pozostaje w normie. Jednak oprócz kontaktowania się z obecnymi klientami moim obowiązkiem było również obdzwanianie potencjalnych klientów, nazywanych w branży „zimnymi kontaktami”.

W mojej pracy „potencjalny klient” oznaczał osobę, której numer telefonu posiadaliśmy, ale która go dobrowolnie w banku nie zostawiła. Jest to dosyć popularne zjawisko — wiele firm skupuje ogromne bazy danych przypadkowych ludzi, które później wykorzystuje właśnie do telefonicznej sprzedaży swoich produktów i usług. Dzwoniłem więc z konkretną ofertą do osób, które nie spodziewały się tego telefonu, ponieważ nie miały żadnego związku z bankiem, w którego imieniu się kontaktowałem. Śmiało mogę powiedzieć, że byłem „domokrążcą”, z tą różnicą, że zamiast chodzić od drzwi do drzwi, po prostu wykręcałem numer za numerem. Jak nietrudno się domyślić — była to bardzo inwazyjna i wręcz niepożądana forma proponowania komuś produktów finansowych. Czasem wiązała się ona, niestety, z wysłuchiwaniami przeze mnie wyzwisk, byciem obrażanym, oskarżeniami,

grożeniem sądem i wszelkiej maści innymi, negatywnymi reakcjami osób po drugiej stronie słuchawki. I to wszystko od kilkunastu do kilkudziesięciu razy dziennie.

Kiedy zatrudniałem się na tym stanowisku, mówiono mi, że to, co będę robić, jest bardzo proste i nie wymaga Bóg wie jakich starań ani specjalnych umiejętności. Owszem, proste to wszystko było, ale łatwe — już niestety nie. Prostota tej pracy polegała na tym, że wykonywaliśmy powtarzalne, nieskomplikowane zadania, klepaliśmy przez telefon te same teksty i robiliśmy to w kółko, do znudzenia. Równie dobrze mogliby tam zamiast nas posadzić przeszkolone gadające małpy i na pewno osiągałyby podobne wyniki. Ale w pracy przedstawiciela handlowego oprócz „prostoty” mamy do czynienia również z „brakiem łatwości”. W praktyce oznacza to umiejętność poradzenia sobie z oporami i reakcjami osób, którym próbuje się coś sprzedać. Bo choć schemat rozmowy jest prosty i wiesz, jak odpowiadać na obiekcje czy wyzwiska, to czy jesteś nauczony nie brać do siebie tego, co inni mówią, i pozostawać w emocjonalnej harmonii?

Koledzy z mojej firmy do ataków telefonicznych byli już przyzwyczajeni. Odpowiadali na nie to, co mieli w obowiązku mówić, i cierpliwie, bez emocji wykonywali swoje zadania. Nie ruszały ich groźby, obelgi ani rozłączanie się w trakcie rozmowy. Było to godne podziwu i niesamowicie interesujące. Zazdrościłem im, ponieważ w porównaniu ze mną nie odczuwali totalnie nic. Ja za to przeżywałem każdy telefon i modliłem się, aby nikt mnie przy okazji nie zbluzgał. Moje nastawienie zaowocowało bardzo słabymi wynikami sprzedażowymi, a także nerwowością i ciągłym poczuciem winy. Nastawienie moich współpracowników było zupełnie inne, przez co przynosiło im korzyści w postaci absolutnego spokoju, zadowolenia z pracy i wynagrodzenia, o jakim wiele osób (w tym ja) mogło tylko pomarzyć.

Mój epizod na stanowisku przedstawiciela handlowego trwał zaledwie dwa miesiące. Nie nadawałem się do tego, ponieważ nie

potrafiłem sobie poradzić z kluczowym czynnikiem potrzebnym w tej pracy, czyli z kontrolą własnych emocji. Nie umiałem oddzielić pracy od rzeczywistości i — napotykając na swojej drodze mur w postaci negatywnych odpowiedzi rozmówców — wiązałem to z poczuciem mojej własnej wartości, przez co z dnia na dzień czułem się coraz gorzej. Miałem także nie najlepsze podejście do tego, co robiłem, bo wewnętrznie nie byłem przekonany do tego, co sprzedaję. Zwyczajnie brakowało mi pewności siebie, takiej naturalnej, zdrowej i normalnej. Takiej, jaką inni w mojej pracy na ogół posiadali.

Co ciekawe, mimo że nie wspominam posady przedstawiciela handlowego jako czegoś, co było dla mnie przyjemne, uważam, że było mi to bardzo potrzebne. Bowiem niedługo po odejściu z firmy zrozumiałem, że koniecznie muszę wzmocnić swoją psychikę i popracować nad rzeczami, które blokowały mnie wewnętrznie przed osiągnięciem oczekiwanych efektów. Ponadto przyjrzałem się innym zawodom i zauważyłem, że w każdym fachu — mniej lub bardziej — przydaje się pewność siebie, odwaga i spokój wewnętrzny, więc tym większą koniecznością jest dalsza praca nad sobą. Tu się zatrzymam, aby rozwinąć ten temat, biorąc pod lupę kilka profesji.

Weźmy zawód kelnera. Czy sądzisz, że w jego pracy przydaje się pewność siebie? Nie ma co kryć — absolutnie tak! Kelner ma przecież kontakt z innymi ludźmi — a to siłą rzeczy wymaga choć odrobiny twardości. Przecież codziennie rozmawia z dziesiątkami lub setkami osób (w zależności od rodzaju obiektu gastronomicznego). Podchodzi do nich, rozpoczyna rozmowę, przyjmuje zamówienie. Ale te podstawowe czynności to jedynie część jego zajęcia. Wyobraź sobie, że pracujesz na stanowisku kelnerskim i... co, jeśli trafiają Ci się goście obcokrajowcy, na dodatek nieznający języków, którymi Ty się posługujesz (nawet jeśli znasz ich kilka)? A jeśli pracujesz w restauracji, w której obowiązuje kolejka i trzeba czekać na wolny stolik, a pomimo to ktoś wejdzie bez

czekania i usiądzie przy wybranym przez siebie, nieposprzątanym stoliku, to jak go kulturalnie wyprosisz? Jak się zachowasz, kiedy ta osoba zacznie się z Tobą kłócić? Co zrobisz, kiedy gościom nie będzie smakować jedzenie lub znajdą w daniu muchę? Jak się zachowasz, kiedy wylejesz na klienta wino? Czy pobiegniesz za klientem, który wyszedł z restauracji bez płacenia (zakładamy, że nie możesz tego rachunku usunąć z systemu i to Ty odpowiadasz za płatność)? Czy zachowasz spokój ducha w kontakcie z osobami wyniosłymi, traktującymi Cię, jakbyś był nikim? Czy wydawanie kilku zamówień w ciągu minuty, pamiętanie, co kilkanaście osób od Ciebie przed chwilą chciało, w międzyczasie rozliczanie płatności i sprzątanie nie wywoła w Tobie paraliżującego strachu? Gdy połączymy to wszystko i dodamy setki innych sytuacji, otrzymamy dzień z życia kelnera przystępnie prosperującego lokalu. Nikt chyba nie ma złudzeń, że to praca bardzo wymagająca, w której potrzeba śmiałości i samokontroli.

Pomyślmy teraz o zawodzie stewardesy. Możemy zacząć od kompletnych podstaw, czyli od tego, że obowiązkowe jest pozbycie się strachu przed lataniem (jeśli takowy się posiada) i przed śmiercią w powietrzu. Raczej mało profesjonalnie wyglądałaby stewardesa, która by w trakcie turbulencji piszczła, krzyczała czy panikowała. Do tego znów, jak w przypadku kelnera, dochodzi sprawa komunikacji z innymi. Od mówienia w innym języku, przez kierowanie ludźmi w samolocie, wydawanie im poleceń, po przyjmowanie zamówień i spełnianie prośb. Pewnie zdajesz sobie sprawę, że w samolotach zdarzają się różni pasażerowie. Jedni są agresywni, inni pijani, jeszcze inni niekulturalni czy wyjątkowo głośni. Oprócz tego trzeba sobie radzić w sytuacjach kryzysowych: ktoś zasłabnie, dostanie ataku serca, wpadnie w panikę, będzie chciał wyjść z samolotu, będąc w powietrzu, czy zacznie wymiotować. Stewardesę spotykają niezliczone zdarzenia, przy których kluczowe są zdecydowanie i odwaga.

Zejdźmy na ziemię i zatrzymajmy się przy profesji listonosza. Roznoszenie listów — ot, nic strasznego ani wymagającego. Ale pamiętajmy, że listonosz nie tylko nosi listy i paczki, ale także — w wielu krajach — pieniądze. Musi wchodzić do budynków wielorodzinnych, co wiąże się z dzwonieniem domofonem do obcych mieszkań. Wchodzi na podwórka, po których biegają psy. Znosi przekazy pieniężne, więc może zostać napadnięty i pobity. Musi dyskutować z osobami, które mają do niego pretensje o to, że jakiś list chyba zaginął, bo czekają na niego od kilku dni. Czy więc wyobrażasz sobie osobę totalnie nieśmiałą w roli listonosza? Dzwoniącego do obcych mieszkań, dyskutującego ze zdenerwowanymi ludźmi lub radzącego sobie w sytuacji zagrożenia? Może się wydawać, że to drobiazgi, a jednak trzeba posiadać pewność siebie, aby być pocztowcem.

A co z zawodem kasjerki w supermarkecie? Czy śmiałość jest jej potrzebna? Z pozoru to zawód niewymagający, tymczasem bardzo obciąża psychikę. Przecież nagle zrobiła się ogromna kolejka, którą trzeba rozładować, a czynna jest tylko jedna kasa. Z minuty na minutę stojący w kolejce ludzie stają się coraz bardziej sfrustrowani. Jedni patrzą na zegarki, inni nerwowo drepczą w miejscu, jeszcze inni rzucają wulgaryzmami albo mówią przez telefon, że się spóźnią. Nagle okazuje się, że skasowany przez panią kasjerkę przedmiot miał na półce inną cenę niż wybita w kasie. Oburzony klient krzyczy, że to oszustwo. Ruch przy kasie ustaje, bo trzeba zawołać kierowniczkę i załatwić sprawę. Kolejkowiczom puszczają nerwy. Robią się dla kasjerki niemili. Rzucają pieniędzmi, zachowują się, jakby to była jej wina. A jednak prawie zawsze sklepowa dezorganizacja, kolejki czy błędne ceny to wina kogoś innego, tylko nie kasjerek. Pomyśl, czy ta biedna kobieta, na której wszyscy się wyżywają, zdecydowała o zatrudnieniu mniejszej liczby osób w sklepie — dokładając tym samym sobie pracy oraz narażając się na napięcie psychiczne związane z rozładowaniem kolejek? Oczywiście, że nie! Niestety, niewielu to rozu-

mie — możemy jedynie życzyć kasjerkom większej pewności siebie, aby nie przejmowały się zdenerwowanymi klientami, i zauważyć, że w tej profesji także wymagane są stalowe nerwy.

W każdym z wymienionych wyżej zawodów dochodzą jeszcze zagadnienia związane z porozumieniem z grupą, radzeniem sobie z szefem idiotą, egzekwowaniem swoich praw, nieprzekładaniem emocji na innych itp. Jeśli ktoś chce sobie z tym wszystkim gładko radzić, pewność siebie jest absolutną podstawą. To rzecz jasna nie dotyczy tylko kelnera, stewardesy, listonosza czy kasjerki. Mógłbym wymienić jeszcze przynajmniej kilkaset zawodów, w których musimy kontaktować się z innymi, umieć się z nimi porozumieć, potrafić coś załatwić, sprostać problemom, zachować zimną krew w sytuacjach kryzysowych. Szczerze powiedziawszy, liczba profesji, w których pewność siebie się nie liczy, jest znikoma.

Nawet jeżeli pomyślimy o freelancerach czy właścicielach firm — śmiałość i odwaga są w ich pracy także nieodzowne. Ci pierwsi — na przykład programiści, graficy, fotografowie, copywriterzy, tłumacze, trenerzy personalni, styliści, coachowie — oprócz tego, że muszą świetnie wykonywać swoją pracę, to jeszcze powinni umieć się sprzedać, współpracować z klientami i ich obsługiwać. Miałem przyjemność pomagać dziesiątkom freelancerów, którzy zwracali się do mnie, ponieważ okazywało się, że sam fach w rękę nie wystarczy, aby osiągnąć sukces. Trzeba jeszcze między innymi być otwartym, przyjaznym i rzeczowym człowiekiem, z którym łatwo jest się dogadać i ustalić szczegóły zlecenia. Trzeba również umieć o sobie mówić, negocjować ceny swoich usług czy postawić na swoim. Wielu freelancerów ma z tym niestety ogromny kłopot; jeżeli ktoś jest, dajmy na to, programistą i spędza czas głównie przed komputerem, siłą rzeczy cierpią na tym relacje z ludźmi, pewność siebie i poczucie własnej wartości.

W pracy na etacie przeważnie od razu widać, kto powinien poświęcić uwagę swojemu wnętrzu (nie panuje nad emocjami, nie odzywa się do innych, stresuje się w różnych sytuacjach itp.), co

może dać do myślenia i być bodźcem do ewentualnych zmian. W pracy freelancerskiej na ogół trudno jest dostrzec problemy z nieśmiałością, ponieważ jeśli wspomniany przeze mnie przykładowy programista siedzi zamknięty w domu i wykonuje zlecenia przez internet, to wmawia sobie, że „on tak po prostu ma”, że „na tym polega praca programisty”, że „nie musi wychodzić do ludzi”, a ponadto jego znajomi to akceptują i mówią, że jest archetypowym programistą dziwakiem. Ani nasz bohater, ani jego znajomi nie zdają sobie sprawy z problemu, którego rozwiązanie mogłoby przynieść mnóstwo pozytywnych efektów, czy to w karierze, czy w relacjach z innymi.

Pewność siebie jest niezwykle istotna nie tylko w życiu freelancerów czy etatowców, ale także właścicieli firm. Sam zaliczam się do takich osób i dokładnie widzę, jak wymagająca jest to funkcja. Codzienny kontakt z klientami, pracownikami, dostawcami, usługodawcami, pracownikami urzędów, księgowymi, podwykonawcami i wieloma innymi osobami jest dużo łatwiejszy i przyjemniejszy, jeśli ma się pewność siebie i potrafi się z każdym odpowiednio rozmawiać (nierzadko walczyć o swoje). Na pewno przyda się odwaga i wytrwałość, gdy na naszej drodze staną przeciwności: niezadowoleni klienci, nieuczciwi pracownicy, niesłowni dostawcy czy ogólnościatowy kryzys odciskający piętno na naszej branży. Natomiast cierpliwość, zaufanie do siebie i zdrowe podejście do własnego perfekcjonizmu to cechy, które pomogą w przypadku popełniania różnych błędów na przestrzeni lat.

Szybsze znalezienie zatrudnienia

Pisałem przed chwilą o tym, jak ważne są odwaga i pewność siebie w pracy w różnych zawodach oraz gdy jest się freelancerem czy właścicielem firmy. Jeśli chodzi o pracę na etacie, w danym fachu, to nie możemy zapominać, że najpierw trzeba ją zdobyć.

Czasami wystarczą kontakty czy łut szczęścia — i praca wręcz spada nam z nieba. Jednak w zdecydowanej większości przypadków musimy podjąć określone działania, aby jakieś stanowisko zdobyć. I tu znów kłania się aspekt bycia pewnym siebie.

Nie wiem, czy kiedykolwiek się nad tym zastanawiałeś, ale zauważ, że na przykład osoby nieśmiałe, z zaniżoną samooceną lub z małą wiarą w siebie z reguły popełniają błąd już na początku — w momencie wyszukiwania ofert pracy. Takie osoby czują, że powinny zaczynać od najniższych szczebli kariery, że nie zasługują na stanowiska dobrze płatne, kierownicze, w renomowanych firmach czy z wymagającymi zadaniami. Głos wewnętrzny podpowiada nieśmiałemu, że nikt go nie zechce, nie da sobie rady, nie spełni oczekiwań pracodawcy, musi startować od zera, nie powinien się wychylać itd. W efekcie — mimo że ma doświadczenie, odpowiednie kompetencje lub po prostu sprawdziłby się na stanowisku kierowniczym czy menedżerskim — może podświadomie sabotować swoje działania i omijać szerokim łukiem wszelkie, naprawdę dobre oferty pracy.

Nie tak dawno jeden z moich znajomych, zatrudniony w firmie, która zajmuje się pozyskiwaniem pracowników na zlecenie innych przedsiębiorstw, opowiadał mi, że duża marka odzieżowa potrzebowała do swojego nowego sklepu pięciu sprzedawców i jednego kierownika (firma znajomego prowadziła proces rekrutacji). Mimo że stanowisko kierownicze nie było wcale wymagające, a ponadto było dużo lepiej płatne i wiązało się z mniejszą ilością wykonywanej pracy, było na nie zaledwie siedmiu kandydatów. Za to na stanowiska sprzedawców otrzymali prawie trzysta zgłoszeń, w których — jak się później okazało — kilkanaście osób mogłoby spokojnie zostać kierownikami sklepu (ze względu na doświadczenie i referencje). Zaprosili te osoby na rozmowę kwalifikacyjną i w jej trakcie zadali im pytanie, dlaczego nie aplikowały na kierowników. Padło wiele odpowiedzi typu: „Nie wiem, czy bym się sprawdziła”, „Wydawało mi się, że i tak nie mam na nie

szans”, „Są pewnie lepsi ode mnie”, „Konkurencja na taki etat jest ogromna”, „Przeczytałem tę ofertę, ale nie przeszło mi przez myśl, że to mógłbym być ja” itp. Co zabawne — kierownikiem, a raczej kierowniczką ostatecznie została dziewczyna, która liczyła jedynie na bycie sprzedawcą i w trakcie rozmowy powiedziała, że nie wie, czy by się sprawdziła. Ostatecznie zostało to szybko zweryfikowane w pierwszych tygodniach jej pracy — okazała się świetną osobą na właściwym miejscu. To prawdopodobnie nauczyło ją, by w przyszłości wymagać od siebie więcej i wierzyć we własne możliwości.

Jedna z osób zapytanych, dlaczego nie aplikowała na kierownika, odpowiedziała, że nie zrobiła tego ze względu na konkurencję. To również interesująca kwestia, warta uwagi. Bowiernie przeważnie wydaje nam się, że tam, gdzie są duże pieniądze, duża popularność, duża odpowiedzialność, duże ambicje, duże projekty czy duże możliwości, panuje duża konkurencja. Sęk w tym, że w rzeczywistości jest na odwrót. Przykładem może być chociażby to, że stanowiska wysoko usytuowane w hierarchii firmy są najmniej oblegane. Za to o te z samego dołu ubiegają się czasami nawet tysiące osób. Powoduje to, że otrzymanie bardzo przyziemnej posady graniczy nierzadko z cudem ze względu na bycie jednym z ogromnej rzeszy kandydatów. To wszystko natomiast bierze się z bardzo popularnego problemu braku wiary w siebie i we własne możliwości. Ludzie na ogół starają się robić to, co większość, ponieważ boją się myśleć o sobie jako o kimś, kto zasługuje na więcej niż na: przeciętną pracę, przeciętne zarobki, przeciętne wakacje, przeciętne relacje, przeciętne życie. Dodatkowo wydaje im się, że taki sposób działania jest najbezpieczniejszy i gwarantuje sukces. Wystarczy jednak spojrzeć na problem próby zdobycia szeregowego miejsca pracy, na problem otwarcia kolejnego, małego sklepiu osiedlowego, na problem próby umówienia się z przeciętną dziewczyną, która ma wielu adoratorów,

czy na jakikolwiek inny problem związany z robieniem tego, co wszyscy, i tego, co bezpieczne.

Wróćmy do kwestii znalezienia pracy: wspomniałem już, że pewność siebie przydaje się na etapie samego wyszukiwania ofert. Rzecz jasna nie tylko. Kolejnym momentem, gdy pewność siebie jest kluczowa, jest tworzenie życiorysu czy — jak kto woli — CV. Jak wiemy, dokumenty te są nie tylko skróconym opisem nas samych, ale przede wszystkim reklamą tego, co potrafimy, w czym jesteśmy dobrzy i czemu pracodawcy powinni wybrać właśnie nas. Osoby odważne i pewne siebie napiszą o sobie w superlatywach, podkreślając swoje mocne strony, a nawet delikatnie koloryzując obraz siebie. Mniej odważni kandydaci będą unikać mocniejszego reklamowania siebie, chcąc zachować skromność, nie kładąc nacisku na swoje zalety i tym samym nie dając się zbyt łatwo zapamiętać. Jasne jest to, że ci odważniejsi na tle pozostałych wypadną dużo lepiej — i otrzymają bardziej intratne propozycje zawodowe. W dzisiejszych czasach powściągliwość wcale nie jest cnotą i nie warto się jej kurczowo trzymać.

Następnie mamy do czynienia z rozmową kwalifikacyjną. W zależności od firmy i kultury organizacji musimy udać się na jedną lub kilka rozmów, podczas których przez cały czas jesteśmy wnikliwie oceniani przez sztab specjalistów od rekrutacji. Wówczas najbardziej — ze wszystkich etapów zdobywania pracy — będzie nam potrzebna pewność siebie, ponieważ będziemy mieć prawdopodobnie tylko jedną szansę na zrobienie dobrego wrażenia i sprzedanie siebie. Stres, który zapewne pojawi się w trakcie, może spowodować, że nie będziemy myśleć trzeźwo, będziemy odpowiadać chaotycznie na pytania, nie będziemy potrafili o sobie opowiedzieć czy też nie będziemy w stanie udowodnić swoich kompetencji. Dlatego nawet najlepsze doświadczenie, wykształcenie czy wiedza mogą przegrać w boju z brakiem swobody i luzu na rozmowie kwalifikacyjnej, na której właściwe zaprezentowanie siebie liczy się w szczególności. Co więcej, osoby, którym nie

będzie dość mocno zależeć na zdobyciu danej pracy (na przykład mają własne mieszkanie, zaoszczędzone pieniądze, szukają tylko dodatkowego zajęcia), mimo wszystko mogą na rozmowie kwalifikacyjnej przez brak pewności siebie dać się zamknąć w szufladce osoby „ocenianej”, co wywołuje automatycznie reakcje stresowe i obronne.

Ostatnim etapem zdobywania pracy jest okres próbny. Rzecz jasna wtedy kandydat jest punktowany za zaangażowanie, ambicję, dociekliwość czy pracowitość, ale... czy jeśli ta osoba będzie zamknięta w sobie, mało towarzyska lub przestraszona, pracodawca będzie chciał ją zatrzymać w firmie? Mało prawdopodobne. Nawet jeśli — w jakiś magiczny sposób — osoba mająca problemy z pewnością siebie czy poczuciem własnej wartości trafi do firmy na okres próbny, szybko wyjdzie prawda o tym, jak funkcjonuje w grupie, pod presją czasu czy w kontakcie z klientami. I to ostatecznie zaważy o jej przydatności i otrzymaniu etatu.

Łatwiejsze nawiązywanie kontaktów towarzyskich

Zostawmy tematy związane z pracą i karierą i skupmy się na relacjach stricte towarzyskich oraz na tym, jak pewność siebie (lub jej brak) oddziałuje na ten aspekt życia. Mówiąc o relacjach towarzyskich, mam na myśli relacje czysto koleżeńskie bez koncentrowania się na relacjach damsko-męskich (o tym nieco dalej).

Kiedy chodziłem do szkoły podstawowej, moja pewność siebie w relacjach z innymi dość mocno kulała. To znaczy byłem zwyczajnym chłopakiem, który miał kolegów i koleżanki, ale były to kontakty bardzo powierzchowne. Dużo lepiej czułem się na uboczu, zamknięty w swoim świecie, ewentualnie mając blisko siebie dwóch czy trzech przyjaciół. Siatka pozostałych kontaktów istniała bardziej z przymusu niż z chęci — ponieważ ze względu na nieśmiałość trudno mi było dogadywać się z innymi,

wolałem pozostawać odludkiem. W mojej klasie za to zawsze był ktoś, kto znajdował się w centrum uwagi, był liderem, wzbudzał szacunek i miał dokoła siebie mnóstwo znajomych. Na takie osoby patrzyłem z podziwem i fascynacją, ponieważ nawet pomimo pozornych chęci trzymania się na uboczu w głębi duszy chciałem być osobą towarzyską. Jednak strach przed oceną, odrzuceniem, brakiem akceptacji powodował, że podchodziłem do relacji bardzo asekurancko.

Z czasem, kiedy wszedłem w okres dojrzewania, zmieniło się moje podejście do innych. Z wzajemnością interesowałem się płcią przeciwną, co skutkowało skokiem wiary w siebie, dzięki czemu otworzyłem się przed innymi i stałem się nieco bardziej towarzyski. I tak z roku na rok małymi kroczkami, dzięki różnym wydarzeniom postępowała we mnie transformacja w stronę osoby kontaktowej, takiej jaką zawsze chciałem być. W szkole średniej wydawało mi się, że radzę sobie całkiem nieźle, jeśli chodzi o kontakty towarzyskie. Podczas studiów byłem już wręcz chodzącym ekstrawertykiem i wyróżniałem się pod tym względem z tłumu. Byłem zabawny, otwarty, gadatliwy i rozrywkowy. Niezła zmiana, patrząc na to, jak zamknięty w sobie byłem w podstawówce! Problem jednak w tym, że pomimo mojej przemiany — z cichego chłopca unikającego kontaktów z innymi w faceta, który potrafił gadać bez przerwy, prowadził szkolenia i brylował w towarzystwie — moja pewność siebie w relacjach wcale drastycznie nie wzrosła. Wiem, że to może wydawać Ci się dziwne i nielogiczne, ale jest absolutną prawdą.

Otóż kiedy byłem młodszy i na przykład szedłem na szkolną imprezę, w której brali udział wszyscy moi znajomi, to będąc w ich towarzystwie, martwiłem się i przejmowałem różnymi drobiazgami. Między innymi zastanawiałem się, czy zostaną przez nich zauważony, czy będą chcieli ze mną rozmawiać, czy nie będę wyglądać jak idiota, stojąc samotnie pod ścianą, czy jakaś dziewczyna będzie mną zainteresowana itp. To było moje myślenie.

A zachowanie? Jak to u nieśmiałego i zamkniętego w sobie człowieka — byłem wycofany, mało rozmowny, miałem niską energię, nie uśmiechałem się i obserwowałem wszystko z boku.

Kiedy wydorostałem, to — jak już wiesz — nauczyłem się towarzyskości oraz nabrałem cech ekstrawertycznych. Musisz jednak wiedzieć, że wbrew pozorom moje martwienie się i przejmowanie pozostało. I tak, gdy szedłem na jakąś domówkę, zastanawiałem się, jak wypadnę, czy się nie zbłążnię, czy poznam jakąś interesującą dziewczynę, czy będą tam faceci lepsi ode mnie, jak poradzę sobie z „konkurencją”, czy ktoś nie będzie próbował mnie zdyskredytować w oczach innych itd. Mimo że wciąż brakowało mi pewności siebie w relacjach (cały czas żyłem w lęku, niepokoiłem się), to — inaczej niż w czasach szkolnych — wiedziałem, jak ten brak ukryć. A zakrywałem go gadaniem, zabawnością, opowiadaniem historii. I to była praktycznie jedyna różnica pomiędzy mną z podstawówki a mną ze studiów.

Zarówno za czasów, gdy byłem cichy i zamknięty, jak i wtedy, gdy dużo mówiłem i byłem duszą towarzystwa, wewnątrznie odczuwałem spięcie, stresowałem się tym, czy zostaną odebrany tak, jak tego oczekiwałem. Na dodatek nie zwracałem uwagi na to, co dzieje się dookoła mnie, ponieważ osoba zestresowana nie ma zbyt mocnego kontaktu z rzeczywistością (jest zajęta „siedzeniem we własnej głowie”), w efekcie czego trudno było mi zbudować silną nić porozumienia z innymi. Owszem, moje relacje poprawiły się dzięki temu, że stałem się kontaktowy. Jednak ciągłe starania w towarzystwie, próby przypodobania się innym i zdobycia uwagi wszystkich wokół kończyły się dość marnie. Na krótką metę byłem odbierany świetnie, ale po kilkunastu minutach ludzie mieli dosyć mnie, mojego ciągłego gadania i mojej wysokiej energii. Po prostu stawałem się cholernie męczący.

Od małego wydawało mi się, że ekstrawertyczne osoby przenoszą góry i zdobywają świat. Kiedy sam już stałem się taką osobą, ślepo w to wszedłem, nie zauważywszy, że ekstrawersja nic nie

znaczy, jeśli brakuje zdrowej i naturalnej pewności siebie. Bez pewności siebie ekstrawertyk na imprezie nie robi nic oprócz myślenia, jak zabłysnąć, analizowania, czy ktoś chce podkopać jego pozycję, przejmowania się nic nieznaczącymi docinkami, opowiadania historii swojego życia i zabawiania ludzi wokół niczym tańczący klaun. Owszem, przyjemnie jest być na świeczniku i dać znać o swoim istnieniu, ale co z tego, skoro przynosi to rezultaty podobne (a czasami nawet gorsze) do stania samotnie pod ścianą i nieodzywania się do nikogo?

Dopóki nie stałem się wewnętrznym prawdziwie pewną siebie osobą, dopóty moje działania nie przynosiły wymiernych efektów w kontekstach towarzyskich. Przy okazji wszelkie próby zwrócenia na siebie uwagi i wyjścia na „jakiegoś” kosztowały mnie sporo energii i nerwów. Zgodzisz się chyba ze mną, że siedzenie w grupie osób i ciągle przejmowanie się tym, jak mnie odbierają, co o mnie sądzą, co mam teraz powiedzieć czy jak się zachować, nie jest zbyt przyjemne ani komfortowe. Osoby pewne siebie na ogół nie muszą zaprzętać sobie głowy tego typu dialogami wewnętrznymi. Nie poszukują ciągłego potwierdzenia na zewnątrz, kim naprawdę są. One po prostu przebywają w towarzystwie innych osób, czerpiąc z tego przyjemność, czując się ze sobą dobrze i akceptując zarówno siebie, jak i innych. To wszystko powoduje, że pewność siebie daje im mnóstwo psychicznego luzu, spokoju i swobody. Czegoś, co jest bezcenne i o co warto w życiu zadbać. I czegoś, co przyciąga innych niczym magnes. Takiego właśnie przyciągania chciałbym Cię nauczyć.

Bezproblemowe relacje damsko-męskie

Jeśli w piątkowy lub sobotni wieczór odwiedzisz jakiś klub i przejdiesz się po nim w tę i z powrotem, na pewno zauważysz pewien obrazek. Mianowicie w każdym klubie spotkasz dziesiątki mę-

czynn, którzy przez całą noc stoją pod ścianami, siedzą przy stolikach albo podrygują na skraju parkietu, jednocześnie pilnując jak oka w głowie swojego piwa lub drinka (trzymają szklankę przed sobą i wyglądają, jakby jej bronili) oraz obserwując bawiące się osoby. Co więcej — ich wizyta w klubie ogranicza się głównie do tej jednej czynności, czyli „bronienia piwa”, połączonej z obserwacją, z ewentualnym pójściem raz na jakiś czas do baru, do toalety lub do palarni.

Po co to robią? Po co stać całą noc z piwem przy ścianie i patrzeć na innych? Tu zaczynają się schody, ponieważ nie o samo patrzenie przecież chodzi, a o to, by wśród tłumu wypatrzeć atrakcyjne kobiety i skupić się właśnie na nich! I co dalej? W większości przypadków dalej nie ma nic — dziewięćdziesiąt procent mężczyzn wypija kilka piw i idzie do domu. Tak po prostu sobie idą?! To nie mogli wypić piwa w domu i popatrzeć na kobiety w internecie lub telewizji? Owszem, mogli. Jednak chodzi nie tylko o patrzenie, ale też o to, że w klubie mają szansę na poznanie tych kobiet, znalezienie miłości swojego życia lub przeżycie przygody na jedną noc. Rzadko kto prawdziwie zakochuje się w dziewczynie z filmu lub ze zdjęcia. A w kobiecie poznanej w klubie — owszem!

Tak doszliśmy do pewnego bardzo powszechnego problemu. Napisałem, że dziewięćdziesiąt procent mężczyzn nic nie robi i idzie do domu. Absolutnie się nie pomyliłem. Po kilkunastu latach chodzenia do klubów i obserwacji tych środowisk śmiało mogę powiedzieć, że średnio jeden na dziesięciu facetów podchodzi do kobiety, która mu się spodobała, i zaczyna z nią rozmawiać lub tańczyć. Pozostali jedynie stoją i patrzą, ponieważ dokładnie wiedzą, że podejście do obcej dziewczyny wiąże się z ryzykiem odrzucenia, co może urazić męską dumę. Wydawać by się mogło, że mężczyźni są silni, nie przejmują się takimi błahostkami, ale fakty pokazują coś całkowicie innego. Płeć brzydka ogromnie przejmuje się reakcjami kobiet i tym, czy zostanie się przez nie zaakceptowana! Dokładnie wiem, o czym mówię: nie

dość, że sam przez to przechodziłem, to jeszcze przez ostatnich kilka lat pomogłem bezpośrednio tysiącom mężczyzn rozwiązać u nich ten właśnie problem.

Gdy byłem młody, myślałem, że lęk przed odrzuceniem dotyczy tylko nieudaczników. Facetów, którzy w ogóle sobie z niczym w życiu nie radzą, nie są towarzyscy, źle wyglądają, nie mają znajomych, wykształcenia, pieniędzy — i przez to, że każdy aspekt ich codzienności jest popsuty, relacje-damsko męskie także takie są. Później głębiej się nad tym zastanowiłem. W pierwszej kolejności popatrzyłem na siebie i zauważyłem, że bardzo daleko mi do nieudacznika, a lęk przed odrzuceniem niestety dotyczy również mnie. Następnie porozmawiałem z moimi znajomymi, którzy świetnie radzili sobie w wielu sprawach, ale pomimo to mieli ten sam kłopot. Ostatecznie moja praca jako trenera pokazała mi, że nie ma żadnej zasady co do tego, jakiego typu mężczyzna boi się odrzucenia, a jaki się tego nie boi. Problem dotyczył zarówno nastolatków, jak i mężczyzn po pięćdziesiątce. Mieli go ci wykształceni i ci bez wykształcenia. Z dużych miast i ze wsi. Atrakcyjni i bardzo przeciętni. Ekstrawertycy i introwertycy. Właściciele firm i pracujący na etacie.

Czasami moimi klientami cierpiącymi na lęk przed odrzuceniem są osoby na pierwszy rzut oka bardzo interesujące i niesamowicie pewne siebie. Aby lepiej to zobrazować, wyobraź sobie, że przychodzi do Ciebie trzydziestosiedmiolatek, właściciel kilku firm, zatrudniający ponad sto sześćdziesiąt osób, świetnie ubrany, wysoki, dobrze zbudowany, atrakcyjny fizycznie, bardzo elegancki, z klasą i wysoką kulturą osobistą, mający doktorat z ekonomii i kilka innych cech, dzięki którym można by powiedzieć, że osiągnął sukces we wszystkim, w czym tylko mógł. We wszystkim oprócz relacji damsko-męskich. Bo choć zatrudnia wiele kobiet, nie potrafi z nimi rozmawiać o czymś innym niż praca. Nie wspominając o flircie, o którym myśl go paraliżuje!

Podczas pracy jeden na jeden okazało się, że ten mężczyzna odczuwa lęk przed odrzuceniem. Co więcej, szybko wyszło, że pogłębia się on systematycznie od kilku lat, co było dla mojego klienta zupełnie niezrozumiałe! Dlaczego lęk rośnie, skoro on coraz lepiej wygląda, więcej zarabia, ma lepsze życie itd.? Wytłumaczyłem mu, że im więcej sukcesów osiągamy i im bardziej jesteśmy społecznie atrakcyjni, tym silniej przeżywamy odrzucenie, ponieważ wydaje nam się, że takie osoby jak my nie powinny być ignorowane! Pomyśl, jak by się poczuł Brad Pitt, gdyby podszedł do kobiety na ulicy i poprosił ją o numer telefonu, a ona by go zlekceważyła. Czy nie poczułby się okropnie? Czy nie zabołałoby go, że pomimo tego, kim jest, odrzuciła go przypadkowa dziewczyna? Prawdopodobnie okazałoby się, że międzynarodowa gwiazda przeżywa to dużo mocniej od zwykłego, przeciętnego faceta, który w drodze do pracy poprosił o numer tę samą kobietę! Tak więc mnie absolutnie nie dziwi, że wielu dojrzałych mężczyzn ma tego typu lęki i problemy, bo wynika to z podstawowych zasad psychologii. Jednak nie zmienia to faktu, że z tym problemem można się uporać w zaledwie kilku prostych krokach, z czego warto skorzystać, by osiągnąć wewnętrzny luz i spokój.

Ja sam, dopóki nie zbudowałem w sobie naturalnej i zdrowej pewności siebie, męczyłem się długo z lękiem przed odrzuceniem. Chodziłem po klubach i też grałem na pozycji „obrońcy piwa”, wycierając plecami ściany. Trudno mi to dokładnie policzyć, ale obstawiam, że byłem na kilkudziesięciu imprezach, na których nie podszedłem do ani jednej kobiety. Lęk przed odrzuceniem powodował, że stałem zablokowany, mając ciężkie nogi, głębszy oddech, czując szybsze bicie serca i ścisk w gardle. Nie potrafiłem sobie z tym w żaden sposób poradzić. Do czasu, kiedy między innymi zrozumiałem, że nie muszę się wszystkim podobać, a na dodatek normalne jest to, że nie każda kobieta będzie mną zainteresowana, bo przecież ja także nie jestem zainteresowany każdą kobietą w klubie. To był początek większych zmian, które po

dłuższej pracy metodą prób i błędów zamieniły się w praktycznie pełną swobodę rozpoczęcia nowych znajomości.

Po tym pojawił się jednak kolejny problem w relacjach damsko-męskich. Zacząłem poznawać płęć piękną, ale kończyło się to na krótkich rozmowach lub tańcu. Byłem bowiem zbyt towarzyski, zbyt gadatliwy, miałem za wysoką energię i skupiałem się na rozśmieszaniu kobiet. Jako zabawny kolega, taki na chwilę, byłem OK, ale — o czym zresztą wspomniałem w poprzednim podrozdziale — szybko stawałem się męczący i kobiety mnie lekcewały. Jednak praca nad pewnością siebie pomogła mi zauważyć, że mój ekstrawertyzm w relacjach z płcią przeciwną jest reakcją obronną na stres związany z chęcią bycia zaakceptowanym. Gdy odpuściłem sobie usilne dbanie o akceptację innych, nie dość, że akceptacja się pojawiła, to jeszcze stałem się spokojniejszy i zacząłem umawiać się z kobietami na randki.

Przez kilka miesięcy, mimo że chodziłem na randki, znajomości kończyły się na tym, że byłem tylko kolegą. Wierzyłem, że z biegiem czasu moje relacje z kobietami same się wyklarują. Że pewnego dnia obudzę się, a dziewczyna, którą znam od roku, nagle napisze do mnie wiadomość i wyzna mi miłość. Że z jakąś kobietą pójdę na kawę, a tam przez przypadek przejdziemy do pocałunków. Że na jakimś spotkaniu zapanuje atmosfera romantyczności i intymności, która zaowocuje powstaniem pomiędzy nami chemii. Niestety, nic takiego się nie działo, ponieważ nie pokazywałem kobietom swoich prawdziwych intencji. Zamiast być szczery i prawdziwy, zachowywałem się bardzo bezpiecznie, wierząc, że w końcu nadejdzie cud. Przez mój brak pewności siebie byłem bierny, obawiałem się reakcji, bałem się, że dostanę w twarz, że kobieta pomyśli sobie o mnie coś złego itp. Patrząc teraz na te wszystkie stracone szanse i zerwane po drodze kontakty, wiem, że dużo lepszym rozwiązaniem byłoby zostać obśmianym lub dostać w twarz, niż nie wiedzieć, na czym się w ogóle stoi, i trwać w zawieszeniu długi czas.

Brak odwagi, wiary w siebie, zaniżona samoocena przysparzają facetom wielu problemów w relacjach damsko-męskich. Nie tylko takich, że nie poznaje się żadnych kobiet. Ale także tych pobocznych, którymi są upijanie się do nieprzytomności, popadanie we frustrację, zostawianie w klubach i kawiarniach mnóstwa pieniędzy, uzależnianie się od masturbacji, brak wiary w to, że można być szczęśliwym czy założyć rodzinę. To, jak wyglądają relacje damsko-męskie, wpływa na nas wielowymiarowo.

Kobiety bez pewności siebie wbrew pozorom także nie mają lekko. Wiem z autopsji, że brak śmiałości wywołuje u nich takie problemy jak niezauważanie męskiego zainteresowania, odrzucanie nawet atrakcyjnych facetów, lęk przed rozmową, strach przed zaangażowaniem, myślenie kategoriami „co on sobie o mnie pomyśli”, przejmowanie się opiniami koleżanek, lęk przed byciem niewystarczająco dobrą, obawa przed byciem zostawioną, strach przed nieznalezieniem miłości życia i wiele, wiele innych. To wszystko wpływa później na jakość relacji z innymi, jakość naszych związków, a co za tym idzie — jakość życia. Warto więc krok po kroku przeanalizować, czego boimy się w kontakcie z płcią przeciwną i jak możemy się tych lęków pozbyć.

Ekspresowe rozwiązywanie konfliktów

Od czasu do czasu każdy z nas znajduje się w sytuacjach konfliktowych. Kłócimy się z kimś, mamy do kogoś pretensje czy też ktoś inny ma pretensje do nas. Naszą codziennością są lekkie spięcia czy nieporozumienia z rodziną, przyjaciółmi, partnerem czy partnerką, szefem, klientami, panią z warzywniaka czy kierowcą, który właśnie zjechał nam drogę. Choć od dziecka przechodzimy przez różnego rodzaju sytuacje konfliktowe, to pomimo lat doświadczeń przeważnie nadal powodują, że się stresujemy. Na dodatek w konfliktach — oprócz zdenerwowania — wchodzimy

w jedną z dwóch ról: albo jesteśmy katem, albo ofiarą. Każda z nich zakłada dany rodzaj zachowania, podejścia do drugiego człowieka, a także emocje, jakie odczuwamy w trakcie sprzeczki.

W rolę kata najczęściej wchodzi osoby, które zarzucają coś drugiej stronie i wywołują kłótnie. Ale także osoby „silniejsze psychicznie” mają skłonność do bycia katami, nawet jeśli to one zawiniły i stworzyły jakiś problem. W rolę ofiary — analogicznie — najczęściej wchodzi ci, którzy popełnili jakiś błąd i są o coś oskarżani. Problem jednak w tym, że w trakcie kłótni, choćby wina ewidentnie leżała po stronie kata, osoby ze skłonnościami do bycia ofiarą potrafią obwiniać się za coś, czego nie zrobiły.

Modelowy kat w trakcie kłótni krzyczy, podnosi głos, wymachuje rękoma, ma bardzo wysoką energię, próbuje przejąć władzę, robi wokół siebie dużo zamieszania, próbuje wszystkim pokazać, że jest poszkodowany. To elementy związane z zachowaniem. Jeśli chodzi o podejście do drugiego człowieka, to kat między innymi nie szanuje drugiej osoby ani jej uczuć, nie przejawia empatii, nie chce zrozumieć drugiej strony i nie interesują go żadne tłumaczenia. Pod kątem emocji czuje wściekłość, gniew, irytację czy wpada w furję, ale także odczuwa ekscytację, zadowolenie, dumę (połączoną z wyższością) i cieszy go to, że może kogoś „skarcić”.

Modelowa ofiara w trakcie kłótni przeprosza, jest wycofana, słucha, jest w szoku, podąża za katem (robi to, czego on chce), płacze, spuszcza wzrok, nie wie, jak się zachować. W podejściu do drugiego człowieka ofiara na przykład czuje respekt do drugiej strony, ma poczucie, że jest jej coś winna, chce jej wszystko wynagrodzić czy też uznaje, że druga strona ma rację. Jeśli chodzi o emocje, to ofiara między innymi bierze na siebie winę, ma poczucie wstydu, czuje się niekomfortowo, czuje, że jest gorsza albo że zawsze stwarza problemy.

Jednak — tak jak wcześniej wspomniałem — obie strony przeżywają stres. Obie strony także nie myślą wystarczająco racjonalnie,

ponieważ emocje zaburzają obiektywne podejście do danej sprawy. Obie strony prowadzą konflikt, zamiast go rozwiązywać. Obie strony to na ogół tylko zdefiniowane role wynikające z posiadania problemów z własną pewnością siebie.

Pamiętam jak dziś, gdy kilka lat temu jechałem autem i próbowałem przebić się nim na drugi koniec miasta. Próbowałem, ponieważ z uwagi na roboty drogowe utworzył się na drodze ogromny korek i wszyscy poruszali się żółtym tempem, czyli maksymalnie dziesięć kilometrów na godzinę. W pewnym momencie musiałem zatrzymać samochód, ponieważ wszyscy przede mną stanęli. Pan jadący za mną najwidoczniej był zamyślony lub zapatrzony, nie zauważył, że zahamowałem, i we mnie wjechał.

Nie chcę używać ostrych słów, dlatego napiszę jedynie, że po wyjściu z auta po prostu wybuchnąłem. Jeśli miałbym określić swoje zdenerwowanie w skali od jednego do dziesięciu, to powiedziałbym, że jedenaście. Rzuciłem okiem na stan mojego samochodu i podszedłem do sprawcy stłuczki, aby obrzucić go wszystkimi możliwymi wyzwiskami, jakie ślina przynosiła mi na język. Tamten kierowca zaczął mnie przeproszać, co spowodowało, że poczułem się w pewnym sensie silniejszy i jeszcze bardziej na niego naskoczyłem. Po kilku minutach przepychanek słownych — przy okazji utworzył się jeszcze większy korek — pożegnaliśmy się, ponieważ... okazało się, że na naszych samochodach nie ma absolutnie żadnych śladów uderzenia. Nie dość, że jechaliśmy bardzo powoli, to jeszcze uderzenie zostało zamortyzowane przez ochronne plastikowe elementy znajdujące się na zderzakach.

Wróciłem do samochodu i pojechałem dalej. Początkowo dumny z siebie i zadowolony, ponieważ wygrałem tę małą bitwę — w pewnym stopniu to ja miałem rację, a kierowca popełnił błąd (do czego się przyznał). Jednak przez całą resztę dnia chodziłem rozkojarzony, podenerwowany i zły. Wszystko mnie irytowało, na niczym nie mogłem się skupić i pod wieczór czułem, że chcę, aby ten dzień zwyczajnie minął.

Jak pewnie zauważyłeś, w sytuacji stłuczki wybuchnąłem, jeszcze zanim zerknąłem na stan mojego samochodu. A nawet gdy już zobaczyłem, że nic się nie stało, byłem tak emocjonalnie nakręcony, że po prostu musiałem te emocje wyrzucić z siebie i obrzucić nimi kogoś innego. Nie działałem racjonalnie, działałem praktycznie w stu procentach pod wpływem emocji i nawykowo, czyli bez pewności siebie (ponieważ pewność siebie oznacza również pewność samego siebie i samoświadomość). Przez lata wypracowałem w sobie schemat, który powodował, że robiłem ogromny problem nawet w przypadku błahostki. I to puknięcie w mój samochód było taką błahostką.

Z kolei dla kontrastu — kilka miesięcy temu, jadąc samochodem, chciałem skręcić w osiedlową drogę. Kobieta jadąca za mną prawdopodobnie nie zauważyła, że skręcam, i uderzyła we mnie z ogromnym hukiem, w momencie kiedy znacznie zwolniłem. Sądzę, że jechała przynajmniej czterdzieści – pięćdziesiąt kilometrów na godzinę. Nie chcąc tarasować drogi i nie panikując, po prostu wjechałem w osiedlową uliczkę i zatrzymałem się z boku jezdni. Kobieta stanęła za mną. Nauczony doświadczeniami z przeszłości, mając zupełnie inne podejście do konfliktów, wyszedłem z samochodu i nie czułem praktycznie żadnych nieprzyjemnych emocji. Nie byłem zdenerwowany, zły, rozdrażniony ani podirytowany. Powiedziałbym nawet, że miałem znakomity humor, ponieważ jeszcze przed momentem słuchałem świetnej muzyki i rozmawiałem z dziewczyną. Ćwiczona latami pewność siebie dała mi absolutny spokój, zdolność do nieprzejmowania się rzeczami materialnymi, więc czułem, że nic ważnego się nie dzieje. Po wyjściu zerknąłem na tył swojego samochodu — trudno mi było uwierzyć w to, co zobaczyłem. Jediną szkodą było pięciocentymetrowe, delikatne przytarcie u dołu mojego zderzaka. Bowiem całą siłę uderzenia zamortyzował hak holowniczy, który wystaje z tyłu mojego auta. Samochód, który we mnie wjechał, również nie nosił śladów kolizji — auto było dość stare i miało zamontowany czarny,

solidny zderzak z miękkiego plastiku. Po uderzeniu zderzak się ugina, a chwilę potem wraca do swojego dawnego kształtu.

Biedna, zestresowana kobieta wysiadła z samochodu dopiero kilka sekund po moim wyjściu, ponieważ siedziała za kierownicą w ogromnym szoku. Popłakała się przy mnie i czekała, aż na nią nakrzyczę. Zamiast tego uśmiechnąłem się i powiedziałem, żeby jechała dalej, bo praktycznie nic nie widać i nie chce mi się tego roztrząsać. Przepraszyła, podziękowała i szybko zniknęła. Sytuacja ta nie zepsuła mi dnia i nie spowodowała, że czułem się gorzej. Wbrew pozorom czułem się jeszcze lepiej, ponieważ zobaczyłem, że praca nad wewnętrznym spokojem i emocjami naprawdę miała sens.

Ostatnim przykładem z dróg, który chciałbym przytoczyć, jest takie zdarzenie: kierowca innego auta zjechał na pas, po którym jechałem, i przytarł bok mojego samochodu. Obydwaj skręcaliśmy w lewo, z dwóch pasów do skrętu, jednak z jakichś przyczyn ten człowiek zapomniał, że powinien jechać wyłącznie swoim pasem, i wjechał w moje auto, przycierając je od bagażnika aż po maskę. To również zdarzyło się dość niedawno, więc po zatrzymaniu się i wyjściu z samochodu, spokojny i uśmiechnięty, rzuciłem: „Jak fajnie, że wreszcie będę mógł sobie odmalować samochód”. Po co się denerwować, skoro nawet w nieprzyjemnych wydarzeniach można znaleźć coś pozytywnego?

Jak widzisz, pewność siebie jest niezwykle ważna w rozwiązywaniu konfliktów. To właśnie dzięki niej potrafimy nad sobą zapanować, kontrolować własne emocje, nie wprowadzać nerwowej atmosfery i zbudować odpowiedni grunt pod ostateczne rozstrzygnięcie sporu. Dużo szybciej załatwia się nieporozumienia, jeśli jasno, klarownie, szczerze i obiektywnie rozmawiamy z drugą osobą. Bez zbędnego krzyku, chaosu, emocjonalnego roztrzęsienia czy lęków. Pewność siebie oczywiście także pomaga, jeśli to my zawiniliśmy i ktoś na nas naskakuje. Poukładani wewnątrznie, nie musimy wchodzić w rolę ofiary (lub kata), nie musimy się stresować

ani panikować. Rzetelnie oceniamy sytuację, przyznajemy się do błędu, przepraszamy i w miarę możliwości go naprawiamy. Nawet nie zdajesz sobie sprawy z tego, jak bardzo pomagają podejście oparte na skoncentrowaniu się na rozwiązaniach i szczerym przekazywaniu swoich intencji przy jednoczesnym wyłączeniu z procesu niepotrzebnych emocji. Czasami można załatwić wielki problem zaledwie jednym zdaniem. I świetnie by było, gdybyś doszedł do poziomu, na którym w taki sposób to działa.

Bezstresowe prezentacje i wystąpienia

Czy zdajesz sobie sprawę z tego, że według wielu badań wystąpienia publiczne są jedną z najbardziej stresujących czynności? U niektórych ludzi poziom stresu przed wystąpieniem publicznym jest porównywalny do tego, jaki generuje pływanie z rekinami czy bycie napadniętym przez osobę uzbrojoną w ostre narzędzie. Oczywiście, w zależności od człowieka stopień napięcia jest różnorodny — i nie należy tego generalizować. Faktem jest jednak to, że ludzie mocno przeżywają przemowy do innych, a nawet znalezienie się, choćby na chwilę, na scenie. O ile jest to w pewien sposób zrozumiałe, jeśli wychodzimy przed kilkutysięczną publiczność, o tyle może dziwić w przypadku występu przed kilkoma lub kilkunastoma osobami. Tymczasem w przypadku i wielkiej publikli, i grupki widzów stres wbrew pozorom jest równie duży.

Jednym z powodów, przez które wystąpienia publiczne są dla nas tak nieprzyjemne, jest... szkoła, a dokładniej to, że byliśmy brani do odpowiedzi na środek. Chyba każdy z nas setki razy znalazł się w takiej sytuacji. Przychodzisz na lekcję, siadasz odprężony w ławce, a nauczycielka otwiera dziennik i zapowiada, że za chwilę kogoś odpyta. W klasie zapada absolutna cisza. Każdy nerwowo rozgląda się dokoła i modli się, aby to nie był on. Nauczycielka buduje jeszcze większe napięcie, patrząc na listę uczniów i jeżdżąc po niej wzrokiem z góry na dół przez kilkadziesiąt sekund.

W pewnym momencie zapada decyzja, a z ust prowadzącej lekcję wypada Twoje imię i nazwisko. Oblewa Cię zimny pot. Wstajesz z krzesła zestresowany i zmierzasz w kierunku tablicy. Kiedy już tam stajesz, wszyscy patrzą na Ciebie, jednocześnie ciesząc się, że to nie oni zostali wybrani, tylko Ty. W pewien sposób śmieją się z Ciebie: dziś Ty jesteś kozłem ofiarnym i będziesz musiał walczyć. Nie dość, że jesteś w centrum uwagi, bez wsparcia rówieśników, to na dodatek będziesz za chwilę odpowiadał na ocenę. Oznacza to, że nauczycielka w subiektywny sposób będzie decydować, jaką masz wiedzę, jak potrafisz ją przekazać i ile Twoja wypowiedź była warta. W trakcie odpowiadania na kolejne pytania — kiedy się zastanawiasz i próbujesz połączyć myśli w całość — jesteś poganiany i krytykowany za to, że się jąkasz, nie potrafisz podać rozwiązania i powinieneś coś wiedzieć, bo to przecież podstawa. Krytyka nauczycielki jest wzmacniana przez śmiech niektórych kolegów i koleżanek. Czujesz się fatalnie, ponieważ wiesz, że pytania są proste, ale ze względu na stres po prostu nie wiesz, co powiedzieć. W końcu prowadząca daje Ci spokój, wstawia jedynekę i każe siadać.

Z każdą kolejną tego typu sytuacją Twój mózg tworzy coraz silniejsze nawyki działania, myślenia i odczuwania emocji. Pierwsze pójście do tablicy nie jest ciężkie z uwagi na to, że nie wiesz, czego się spodziewać, i dopiero uczysz się reagowania w danym kontekście. Ale drugie, trzecie, czwarte czy sto dwudzieste — to jest już bardziej stresujące i budzi za każdym razem te same lęki. Czy dam radę, czy zostanę wyśmiany, czy nauczyciel mnie skrytykuje, czy stanę się pośmiewiskiem, czy prowadzący na mnie nakrzyczy, czy będę znać odpowiedzi, czy wstawi mi dobrą ocenę itp. Na dodatek dużo zależy od tego, jaką osobą jest odpytujący nauczyciel. Jeśli ma zdrowe podejście do swoich podopiecznych, to biorąc do odpowiedzi, nie generuje napięcia i nie powoduje, że ktoś czuje się źle. Tacy nauczyciele są jednak rzadkością; w większości przypadków mamy do czynienia z tymi, którzy nawet celowo stresują uczniów i wręcz czują przy tym radość i dumę.

Jeśli przez wiele lat występowałeś publicznie w szkole, przed tablicą, to na pewno zbudowałeś w sobie schemat stresowania się wystąpieniami. Niedziwne więc, że jako dorosłego stresuje Cię przedstawienie prezentacji na studiach (wyjście na środek, przed grupę), wystąpienie przed kilkoma osobami w pracy, opowiedzenie czegoś wszystkim na domowej imprezie i jakakolwiek inna forma bycia na scenie. Po prostu przy każdym wejściu w kontekst publicznych przemów reagujesz automatycznie i nawykowo. Bycie w centrum uwagi wywołuje u Ciebie stres, wzrok innych go wzmacnia, przejmujesz się wystąpieniem tak, jakby było przez kogoś oceniane, ogarniają Cię te same emocje i lęki co w szkole.

Osoby naturalnie pewne siebie nie mają tak dużych problemów z *public speaking*. Rozumieją bowiem, skąd się bierze ich lęk i napięcie w czasie wystąpień. I nad tym, po kolei, pracują. Jest to proces wart przejścia, ponieważ dzięki niemu zyskuje się spokój na resztę życia, w wielu codziennych sytuacjach. W kolejnych rozdziałach mojej książki znajdziesz sporo konkretnych rad, które na pewno przydadzą Ci się w zwalczaniu problemu z byciem na scenie. Opowiem Ci między innymi o strefie komfortu, o byciu człowiekiem, o traktowaniu swoich błędów jako czegoś normalnego i przejmowaniu się innymi. Sam przechodziłem przez męczący proces oduczania się strachu przed wystąpieniami, dlatego znam ten temat od podszewki i wiem, z jak dużymi barierami muszą sobie radzić zarówno osoby nieśmiałe, jak i te, które są dość towarzyskie, ale których pomimo to scena paraliżuje.

Realizowanie celów i marzeń

Nie wiem jak Ty, ale ja nigdy nie paliłem się do czytania szkolnych lektur. Szczerze powiedziawszy — wręcz ich nienawidziłem. Nie dlatego, że były głupie, bezsensowne czy nudne, bo rzecz jasna zdarzały się wśród nich bardzo ciekawe pozycje. Ale nawet tych

nie chciało mi się przerabiać, ponieważ do czytania ich byłem zwyczajnie zmuszany przez nauczycieli. A tak to już jest, że jeśli ktoś Cię do czegoś zmusza, siłą rzeczy reagujesz na to oporem. Nawet jeśli uwielbiałbyś słodczyce, ale ktoś zmuszałby Cię do jedzenia ich w kółko, w końcu by Ci obrzydły. Podobnie było z czytaniem książek, które jako dziecko lubiłem — ale system edukacji skutecznie wbił mi do głowy, że książki to zło.

Było tak do czasu, gdy na początku nauki w szkole średniej trafił w moje ręce poradnik dotyczący wpływu na innych (pierwszy poradnik, jaki przeczytałem) i spowodował, że na nowo pokochałem czytanie. Od tamtej pory kupowałem lub pożyczałem wszelkie książki związane z rozwojem osobistym (niekoniecznie były to publikacje o wpływie) i wręcz je połykałem.

Moja rozkwitła na nowo miłość ominęła jednak szkolne lektury, od których wciąż trzymałem się z daleka. Czytałem więc na szybko streszczenia lub oglądałem filmy, które powstały na podstawie literatury, aby mniej więcej wiedzieć, o co w tych książkach chodzi, i nie zbłąźnić się na języku polskim. Pomimo usilnych prób najczęściej okazywało się, że nie pamiętam, jak nazywał się bohater powieści, nie umiem złożyć pięciu zdań wypracowania na temat fabuły książki lub nie potrafię zinterpretować tego, co pisarz miał na myśli. To wszystko skutkowało nie najlepszymi ocenami, a dokładniej mówiąc — przez całą szkołę średnią, jeśli chodzi o język polski, ślizgałem się na trójkach i dwójkach. Przyznasz, że nie rokowało to zbyt dobrze dla przyszłego autora bestsellerów.

Od czasu do czasu, gdy przerabiałem kolejne poradniki, pojawiała się w mojej głowie dość abstrakcyjna myśl: „A może sam bym kiedyś napisał książkę?”. Nie było to wtedy ani moim celem, ani marzeniem. To była tylko luźna idea przelatująca przez moją głowę, podobnie jak chmury przelatują sobie po niebie. To tak samo, gdy widząc na ulicy ferrari, mówimy sobie, że kiedyś będziemy takie mieli. Ot, zwykłe gadanie do siebie o czymś, co jest na

tyle poza naszym zasięgiem, że nie wiążemy z tym żadnej przyszłości i nie robimy nic, aby to osiągnąć.

Jednak z miesiąca na miesiąc coraz częściej myślałem o napisaniu i wydaniu własnego poradnika. Koncepcja dojrzewała na tyle długo, aby ewoluować i uzyskać miano marzenia. Marzenia, w którego spełnienie w głębi duszy wierzyłem — że można je kiedyś w jakiś magiczny sposób zrealizować. Być może zastanawia Cię, dlaczego nie nazywam tego celem, tylko piszę o marzeniu. To dlatego, że marzenia są dla mnie czymś, co chcielibyśmy urzeczywistnić; mamy na to szansę, ale do końca nie czujemy, że w danym momencie możemy to zrobić. Natomiast cele to takie marzenia, o których wiemy dokładnie, jak je zmaterializować; wierzymy, że są w naszym zasięgu. To ogromna różnica.

Napisanie książki przez wiele lat pozostawało jedynie w sferze moich marzeń. To dlatego, że istniało zbyt wiele argumentów przeciw, które skutecznie blokowały jakiegokolwiek działania. Największą przeszkodą był wiek. O własnym poradniku zacząłem marzyć, kiedy byłem nastolatkiem, przy czym trwałem w przekonaniu, że musi minąć jeszcze dwadzieścia czy trzydzieści lat, abym miał wystarczającą wiedzę i mógł to w końcu zrobić. Kolejną, sporą barierą były moje oceny z języka polskiego — o których już wspominałem. Nawet sobie nie wyobrażałem, że osoba mająca tak słabe oceny z polskiego jak ja jest w stanie napisać coś, co przybierze formę książki. Żyłem w przeświadczeniu, że stopnie w szkole równają się moim realnym możliwościom. Trzecim utrudnieniem, bardziej technicznym niż mentalnym, było to, że miałem minimalne umiejętności w zakresie pisania — jeśli ktoś nie potrafi napisać wypracowania na jedną stronę formatu A4, to nie pójdzie mu najlepiej pisanie kilkuset stron książki, prawda? Nauczony szkolnym doświadczeniem, wiedziałem, że jestem beznadziejny w pisaniu czegokolwiek.

Do tych podstawowych argumentów, które składały się w komunikat „nic z tego!”, doszły inne, przybierające nieco odmienną

postać, ściśle związane z moim brakiem wiary w siebie. Składało się na nie kilka czynników. Nie wierzyłem w siebie, bo... pochodzę z małej miejscowości. Bo ciężko jest wydać własną publikację. Bo żaden wydawca nie będzie chciał rozmawiać z kimś takim jak ja. Bo niczym się nie wyróżniam. Bo na to nie zasługuję. Bo nie jestem ekspertem. Bo nikt z moich znajomych nie wydał książki. Bo nie mogę tego zrobić tak po prostu. Za każdym razem, kiedy myślałem o swoim marzeniu, głos w dialogu wewnętrznym szybko sprowadzał mnie na ziemię — pokazując dziesiątki bardziej lub mniej racjonalnych powodów, dlaczego i tak nie uda mi się tego osiągnąć.

Lata mijały, a wraz z ich upływem zmieniło się w moim życiu kilka rzeczy. Dzięki poradnikom, które przeczytałem, wpadłem na pomysł założenia forum dyskusyjnego na temat rozwoju i relacji. Z tego względu zacząłem się na nim udzielać, a także pisać artykuły na podstawie własnych doświadczeń w rozwoju. Zdobywałem też specjalistyczną wiedzę — dzięki szkoleniom — i realnie zmieniłem swoje życie na lepsze. W efekcie rozwiązałem sporo własnych problemów, z którymi borykałem się od lat (brak motywacji, trudności w nawiązywaniu relacji, problem z towarzyskością itp.), a dzięki przebytej przeze mnie drodze doradzałem innym użytkownikom mojego forum, mającym problemy podobne do moich. Po pewnym czasie zaczęli mi sugerować, że powinienem poprowadzić jakieś warsztaty, konsultacje czy spotkania, na których dzieliłbym się swoją wiedzą na żywo i pomagał innym. Stwierdziłem, że to niezły pomysł, ale... znów dał o sobie znać mój brak wiary w siebie. W końcu prowadzenie takich spotkań wiąże się z tym, że trzeba stać przez kilka godzin na scenie i praktycznie cały czas mówić. Kilkadziesiąt lub kilkaset osób patrzy, słucha i ocenia to, co mam do powiedzenia — ta wizja była dla mnie zarówno inspirująca, jak i przerażająca!

Przez moją głowę przelatywało mnóstwo pytań i myśli. Co, jeśli innym się nie spodoba? Co, jeśli się zatnę w trakcie mówienia?

Co, jeśli skończy mi się temat i nie będę wiedział, o czym dalej mówić? Co, jeśli ktoś mnie wyśmieje? Co, jeśli będą zadawać pytania, na które nie będę znał odpowiedzi? Ale zaraz, zaraz! Może być przecież jeszcze gorzej, na dodatek znacznie wcześniej! Po wrzuceniu na forum ogłoszenia o szkoleniu może się przecież okazać, że nikt nie zechce na nie przyjść! Jak to będzie wyglądać? Jak się będę z tym czuł? Jak bardzo podkopie to moją samoocenę? Na domiar złego zacząłem pytać o zdanie moich znajomych. Chciałem wiedzieć, co sądzą o moim pomysłem. Czy uważają, że powinienem spróbować poprowadzić jakieś szkolenie, czy też dać sobie spokój?

Po przepytaniu kilku osób dostałem stanowczy i jednogłośnie komunikat: to zły plan. Mówili mi, że się nie nadaje. Że nie umiem prowadzić szkoleń. Że powinienem zająć się czymś innym. Że i tak ostatecznie nikt na to nie przyjedzie i stracę sporo pieniędzy (organizacja szkolenia wiązała się ze sporymi kosztami logistycznymi). Byłem w sytuacji, w której nie dość, że brakowało mi wiary w siebie, siły przebiccia i odwagi, to jeszcze bałem się reakcji innych, bałem się, że poniosę klęskę, a znajomi wyśmieją mnie i stwierdzą, że mieli rację. Chciałbym, abyś dobrze mnie zrozumiał: odczuwałem lęk związany nie tylko z przeprowadzeniem szkolenia, ale nawet z wrzuceniem na forum ogłoszenia, że planuję takie spotkanie!

Kiedy zastanawiałem się nad tym, co powinienem zrobić, przypomniało mi się pytanie, które kiedyś zasłyszałem od jednego z moich rozwojowych mentorów: co najgorszego może się wydarzyć? Popatrzyłem na swoje położenie, na to, co chciałbym zrobić, oraz na swoje lęki. Kierując się tym magicznym pytaniem, doszedłem do wniosku, że jeśli wrzucę ogłoszenie o szkoleniu, na które nikt się nie zapisze, to i tak nic w moim życiu się nie zmieni. Cokolwiek zrobię w moim położeniu, to wszystko może mi tylko pomóc, a nic realnie nie może mi zaszkodzić. Miałem zerowe doświadczenie w organizacji szkoleń, zerowe umiejętności prze-

mawiania i zerową markę osobistą. Jeśli coś pójdzie nie tak, wciąż będę w punkcie zero!

Idąc pod prąd tego, co powtarzali mi wszyscy znajomi, umieściłem na forum ogłoszenie o szkoleniu. Nie było to dla mnie zobowiązujące, ponieważ nie wynająłem jeszcze sali szkoleniowej, nie poświęciłem czasu na przygotowanie się do wystąpienia ani nie zrobiłem nic oprócz napisania samej oferty. Cenę szkolenia ustaliłem raptem na kilkadziesiąt złotych, aby móc w razie czego pokryć koszty i wyjść na niewielkim minusie.

Ogłoszenie wrzuciłem we wtorkowe popołudnie, po czym odszedłem od komputera, zająłem się innymi rzeczami, wreszcie poszedłem spać. Gdy wstałem w środę rano, czekało mnie ogromne zaskoczenie. Okazało się, że przez noc na moje szkolenie zgłosiło się prawie sześćdziesiąt osób! Myślałem, że wspaniale by było, gdybym osiągnął wynik o połowę mniejszy, ale nie liczyłem na aż tyle! Jak nietrudno się domyślić — pomimo kolejnych lęków — zorganizowałem to szkolenie, a w rezultacie dałem sobie świetnie radę. Później było kolejne i kolejne, i kolejne. Przed każdym czegoś się bałem, ale zawsze okazywało się, że strach był irracjonalny i nie było się czym przejmować!

Po wielu latach pracy na scenie i występowania przed tysiącami osób zdobyłem pewne doświadczenie i kompetencje. Dlatego za każdym razem, kiedy słyszę od swoich klientów, że urodziłem się z charyzmą czy darem przemawiania, uśmiecham się pod nosem. Pamiętam przecież, jakie były moje początki, od czego zaczynałem, jak bardzo się bałem i ile czasu zabrało mi ćwiczenie. Wiem również — i z ogromną radością przekazuję to moim podopiecznym na szkoleniach — że każdy człowiek, który czuje strach przed zrobieniem czegoś nowego, może albo go pokonać, albo działać pomimo niego. Realizując przy tym swoje marzenia lub cele.

Skoro jesteśmy przy marzeniach, to pewnie pamiętasz, że marzyłem o napisaniu własnej książki. Dzięki temu, że założyłem forum oraz sporo na nim pisałem, ćwiczyłem umiejętności

tworzenia dłuższych tekstów (umiejętności, których podobno nigdy nie miałem). Wtedy też okazało się, że pisanie wypracowań na języku polskim stanowiło dla mnie problem nie dlatego, że nie miałem do tego zdolności, ale dlatego, że musiałem na siłę pisać o czymś nudnym. Pracując nad tekstami związanymi z rozwojem i relacjami, wchodziłem w stan *flow*, w którym pisałem, płynąłem, nie zastanawiałem się, nie męczyłem — i wszystko mi wychodziło. Szybko stało się jasne, że moje oceny z polskiego nie mają znaczenia, że mogę zapomnieć o przejmowaniu się tym, że nigdy nie napiszę książki. Wypracowania to wypracowania. Artykuły pisane dla przyjemności to inna bajka.

A zatem forum w ogólnym rozrachunku pomogło mi załatwić dwa problemy: umiejętności (bo je podszkoliłem) i ocen (bo przestałem się tym przejmować). Pozostały jednak inne: problem wieku i złożony problem braku wiary w siebie. Czyli upraszczając: wiedziałem już, że technicznie poradzę sobie z napisaniem poradnika, ale nie czułem się na siłach i nie byłem przekonany, że to się sprawdzi. Z pomocą znów przyszło mi magiczne pytanie: co najgorszego może się wydarzyć? Zastanowiłem się, co najgorszego może się stać, jeśli zacznę kontaktować się z wydawnictwami i proponować im współpracę. Zauważyłem, że podobnie jak przy szkoleniu, jestem w punkcie zero, jeśli chodzi o bycie autorem. Nie mogę więc nic stracić. Potraktowałem to jako eksperyment lub test, ignorując przy okazji wszelkie powody, dla których miałbym nie próbować (między innymi to, że byłem dopiero studentem).

Następstwem mojego eksperymentu była współpraca z renomowanym wydawcą — wydaliśmy moją pierwszą książkę *Facet z jajami*, skierowaną głównie do mężczyzn. Nie będę ukrywać, że oprócz podekscytowania co chwilę dawały o sobie znać moje lęki. Najpierw bałem się kontaktu z wydawcami, później tego, jak mnie odbiorą, negocjowania warunków umowy, tego czy książka zostanie zaakceptowana, a ostatecznie — jak przyjmie się na rynku i czy komuś się w ogóle spodoba. Okazało się, że przyjęła się

świetnie, ponieważ od momentu wydania po dziś dzień praktycznie cały czas znajduje się na liście bestsellerów, a ja bez przerwy dostaję mailowo gratulacje i podziękowania od moich czytelników.

Patrząc na to z perspektywy, widzę, że wydanie pierwszej książki było dla mnie jedną z najlepszych rzeczy, jakie mogłem zrobić w swojej karierze. I nie chodzi o pieniądze ani popularność, bo to akurat kwestia drugorzędna. Najważniejsze było to, że napisanie i wydanie tej książki dało mi ogromną motywację do realizowania kolejnych marzeń i celów. Nie doszłoby do tego jednak, gdyby nie moja pewność siebie, którą budowałem w sobie przez cały czas, między innymi poprzez zadawanie sobie właściwych pytań, zastanawianie się nad tym, czego się boję, i wyobrażanie sobie najgorszych scenariuszy. Także dzięki wychodzeniu poza swoją strefę komfortu, robieniu rzeczy nowych i konfrontowaniu się ze swoimi emocjami. Ale o tym wszystkim będzie jeszcze mowa.

Życie po swoim

Przynajmniej kilka razy w miesiącu na konsultacje ze mną przyjeżdżają osoby, które zastanawiają się na przykład nad zmianą pracy, rzuceniem studiów, zmianą miejsca zamieszkania czy rozstaniem z drugą połową, ale nie są do końca pewne swoich decyzji i potrzebują pomocy. Za każdym razem podchodzę do tego typu problemów wyjątkowo ostrożnie, ponieważ wiem, że moja rada może w wielkim stopniu wpłynąć na życie tych ludzi. Jeśli doradzę komuś wyjazd za granicę lub rzucenie studiów, jego dalsze życie potoczy się w zupełnie innym kierunku. Jeśli doradzę pozostanie w związku z kobietą, może się to okazać najlepszą lub najgorszą decyzją, jaką mój klient kiedykolwiek podjął. Zdaję sobie sprawę z odpowiedzialności, jaka na mnie ciąży, dlatego też zbieram tak dużo informacji, jak to możliwe, i wnikliwie, z każdej strony przypatruję się problemowi. Następnie sprawdzam, jakie

są możliwości wyjścia z danej sytuacji, i przedstawiam klientowi wszelkie rozwiązania wraz z prawdopodobnymi scenariuszami (co się wydarzy po podjęciu konkretnej decyzji). Kolejnym krokiem jest wyciągnięcie z klienta, czego naprawdę pragnie w obecnej sytuacji i jaką drogą chciałby pójść. Pod koniec dorzucam do tego swoje trzy grosze i mówię, jak ja bym postąpił i dlaczego. Ostatecznie składamy wszystko w całość i podejmujemy jedną decyzję. Taki proces pracy z drugą osobą jest połączeniem doradztwa (dawania wskazówek) i coachingu (wyciągnięciem odpowiedzi z klienta).

Jednak samo znalezienie rozwiązania to tylko połowa sukcesu. Nawet jeśli znajdziemy świetne wyjście z jakiejś sytuacji, pozostaje kwestia wprowadzenia tego w życie. A z tym z reguły bywa ciężiej. Jeśli przychodzi do mnie kobieta, która zastanawia się nad rozstaniem ze swoim facetem, to zwykle, kiedy już zdecydujemy o rozstaniu, dają o sobie znać lęki i emocje, które skutecznie blokują przed zrobieniem tego, czego chciałoby się dokonać. Dla przykładu dziewczyna, która chce zerwać z partnerem: ma niesamowite poczucie winy, zastanawia się, czy znajdzie sobie kogoś innego, nie wierzy w swoją atrakcyjność i możliwość bycia pokochaną w przyszłości, przejmują się tym, co powiedzą jej znajomi czy jak poradzi sobie z reakcją chłopaka. Mimo że bardzo mocno nie chce dalej ciągnąć tego związku, nie żyje według własnych potrzeb i tego, co czuje. Kieruje nią strach i życie dla innych — co jest wynikiem braku wiary w siebie, odwagi i przejmowania się otoczeniem. Za to bycie naturalnie pewną siebie osobą to bycie kimś, kto potrafi decydować za siebie i żyje po swojemu. Bierze pod uwagę opinie najbliższego otoczenia, ale nie stawia ich na piedestale.

Przez brak zdrowej i fundamentalnej pewności siebie miliony ludzi podejmują złe decyzje, których niestety później żałują. Młode osoby idą na studia i wybierają kierunki, które podobają się ich rodzicom, a nie im samym. Później idą do pracy, która ich nie satysfakcjonuje, ale podobno jest przyszłościowa. Rezygnują

z otwarcia firmy i zrealizowania świetnego pomysłu na biznes, ponieważ boją się, że nie dadzą sobie rady. Szybko wchodzą w związki małżeńskie, bo do trzydziestki powinno się mieć dzieci i stabilizację. Biorą kredyty na mieszkania, ponieważ mieszkać przez całe życie w wynajętym lokum to wstyd. Pod koniec swojej nudnej i smutnej egzystencji na tej planecie budzą się ze snu i dopiero zaczynają się zastanawiać, dlaczego przez tyle lat nie żyli tak, jak naprawdę chcieli. A wystarczyłoby troszkę więcej egoizmu, myślenia za siebie, nieprzejmowania się zdaniem najbliższych, umiejętności radzenia sobie z emocjami czy luzu w związku z popełnianiem błędów.

Wróćmy do moich konsultacji — czasami najlepsze wyjście z sytuacji problemowej można znaleźć w piętnaście – dwadzieścia minut. Ale dokładne sprawdzenie, jakiego typu blokady ma dana osoba, przed wdrożeniem rozwiązania i pozbycie się ich w skrajnych przypadkach zajmuje kilka godzin. W przypadku osób, które już wcześniej w jakiś sposób pracowały nad swoją naturalną pewnością siebie, zajmuje to zdecydowanie mniej czasu. Tacy klienci mają już z reguły solidne podstawy do życia po swojemu i robienia tego, czego chcą lub pragną.

Sam po sobie widzę, że w czasach, kiedy moja pewność siebie kulą, nie czułem się zbyt dobrze, ponieważ żyłem pod dyktando innych. Pracę przedstawiciela handlowego podjąłem ze względu na sugestie znajomych. Na studia poszedłem nie dlatego, że chciałem, ale dlatego, że to wydawało mi się słuszne i bezpieczne. Przez wiele lat nie chodziłem na siłownię, ponieważ wydawało mi się, że ktoś mnie na niej wyśmiej. Kiedy patrzę na to wszystko z perspektywy czasu, dokładnie widzę, że moje najlepsze decyzje to te, które podjąłem sam lub po zasięgnięciu opinii osoby kompetentnej w danej dziedzinie. Za to decyzje, które uważam za bardzo przeciętne lub wręcz szkodliwe dla mnie, te, które przyniosły mi najwięcej nerwów, problemów czy nie pozwoliły się rozwijać, zostały podjęte pod presją społeczeństwa, znajomych czy rodziny.

Wraz ze wzrostem mojej pewności siebie zacząłem bardziej słuchać siebie, a mniej otoczenia. Dzięki temu osiągałem więcej sukcesów i byłem bardziej zadowolony z codzienności. Nie frustrowałem się tak jak dawniej i czułem, że podążam własną drogą, bez oglądania się na innych. To niesamowite uczucie, stan, w którym nawet pomimo popełnianych błędów czujesz się świetnie, ponieważ to są Twoje pomyłki, wynikające z Twoich decyzji. To nic innego, jak życie po swojemu.

Czy coś jeszcze?

Jak już wiesz, pewność siebie wiele ułatwia: realizowanie celów i marzeń, wykonywanie zawodu, prowadzenie firmy, znalezienie pracy, odnalezienie się w sytuacjach towarzyskich, funkcjonowanie w relacjach damsko-męskich, pomaganie innym, rozwiązywanie konfliktów, wystąpienia publiczne — po prostu pozwala żyć po swojemu. Oprócz tego, o czym napisałem, przydaje się w setkach innych sytuacji, które mógłbym wyliczać w nieskończoność — dzięki pewności siebie wszystko idzie nam dużo łatwiej, bez niej, niestety, wiele rzeczy jest trudnych i nieprzyjemnych. Pamiętaj zatem, że dodatkowo pewność siebie pomaga:

- we wszelkiego typu negocjacjach,
- w byciu sobą,
- w poznawaniu ludzi,
- w podróżowaniu po świecie,
- w byciu spokojnym,
- w sytuacjach kryzysowych,
- w walce o swoje,
- w czuciu się ze sobą świetnie,
- w byciu mniej zależnym od innych,

- w radzeniu sobie w nowych sytuacjach,
- w osiągnięciu sukcesów sportowych,
- w wychowywaniu dzieci,
- w załatwianiu spraw urzędowych,
- we wszystkim, do czego może przydać się odwaga, wiara w siebie, wewnętrzna siła do działania, wytrwałość czy opanowanie.

Dlatego też tak istotne jest zbudowanie naturalnej pewności siebie. Bo dzięki niej życie stanie przed Tobą otworem.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się nad tym, ile sukcesów, przyjemności i przygód omija Cię w życiu tylko dlatego, że nie masz wystarczająco dużo odwagi, by zaspokajać swoje potrzeby i realizować swoje plany? Dlatego, że nie masz wewnętrznej siły, by głośno powiedzieć, co myślisz, uderzyć pięścią w stół i żyć po swojemu? Jeśli tak, należysz prawdopodobnie do olbrzymiej rzeszy ludzi, którym brak naturalnej pewności siebie.

To niezbyt dobra wiadomość: oznacza, że nigdy nie zrealizujesz w pełni swoich celów, nawet jeśli będziesz superinteligentny, bardzo sympatyczny, kulturalny, zdyscyplinowany, pomysłowy i co tam jeszcze chcesz... Te wszystkie zalety nie zostaną wykorzystane, jeśli obawa przed wzięciem odpowiedzialności za swoje decyzje okaże się silniejsza od potrzeby działania. Na szczęście istnieje druga strona medalu: pewność siebie to coś, co możesz wyćwiczyć. Jeśli chcesz pozbyć się paraliżującego lęku i nieśmiałości, odrzucić niewłaściwe założenia, nauczyć się słuchać siebie i odpowiednio działać w sytuacjach stresujących lub konfliktowych, powinieneś koniecznie przeczytać tę książkę. Jej autor na własnej skórze przetestował opisane tu metody, zmierzył się ze strachem, z frustracją i odrzuceniem. Dobrze wie, o czym pisze, i wie, jak Ci pomóc. Weź swoje życie we własne ręce!

- Waga pewności siebie
- Pewność siebie od kuchni
- Zdrowe podejście do śmiałości
- Strefa komfortu
- Przejmowanie się innymi
- Przejmowanie się sobą

TOMASZ MARZEC – jest prawdopodobnie najlepszym ekspertem w zakresie pewności siebie i swobodnych relacji oraz cenionym specjalistą rozwoju osobistego. Poprzez swoje książki, szkolenia, warsztaty, coaching oraz materiały wideo co roku pomaga tysiącom mężczyzn i kobiet w osiągnięciu lepszych rezultatów na polu prywatnym i zawodowym. Klienci cenią go przede wszystkim za przyjazne, skuteczne, praktyczne i kompleksowe podejście, które gwarantuje szybkie rezultaty.

OSOBOWOŚĆ ODNOWA

Nr katalogowy: 34917

Księgarnia internetowa:
<http://sensus.pl>

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

sensus

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://sensus.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl
<http://sensus.pl>

Cena 39,00 zł

ISBN 978-83-283-1258-6

