Автор: admin
16.07.2011 11:04 - Обновлено 29.10.2014 16:12

Как не обращать внимание на мнение окружающих?

Весь окружающий нас мир построен на стереотипах, которые глубоко осели в сознании каждого из нас. Вся наша жизнь, по сути, представляет собой сопоставление своих действий с тем, как они будут восприняты окружающими нас людьми. Насколько это правильно и как жить легче и проще? Попробуем посмотреть на эти вопросы с разных сторон и заняться небольшим самоанализом.

Один мудрец сказал: «Если ты обращаешь внимание на общественное мнение – ты не уверен в своих силах». Сейчас эту фразу я использую повсеместно. Она действительно помогает жить. Я давно избавился от мысли «а что обо мне подумают…».

Радислав Гандапас, известнейший тренер по публичным выступлениям, как-то сказал: «Не бойтесь! Себя переиграть невозможно!». А ведь действительно, так и есть. Все, что делаем мы, окружающие воспринимают именно так, как это воспринимаем и представляем себе мы сами. Когда-то все свои неудачи я представлял окружающим как реальные неудачи, ведь они налицо. Разве это хороший пиар? Когда я начал очевидные, казалось бы, неудачи представлять как запланированный шаг и говорить об этом с полной уверенностью, окружающие начали это воспринимать именно так, как это транслировал я. Естественно, в таком случае вырастает авторитет у окружающих, вы приобретаете дополнительные силы и уверенность в себе.

А помог мне в этом один хороший пример. Знаете, есть такой вид спорта – велотриал, когда на велосипеде перепрыгиваешь с одного препятствия на другое, переезжаешь и пр. Так вот, один спортсмен решил поставить мировой рекорд на дальность такой «поездки» по камням у водопада. Собралась комиссия, телевидение, разумеется, было множество спонсоров. Велосипедист пропрыгал буквально 2 камня и упал в воду. Что бы сделал обычный человек на его месте? Встал бы, забрал велосипед и ушел с позором. А знаете, что сделал спортсмен? Он встал, и с криками «yes!» махал руками! Ему удалось проехать ЦЕЛЫХ (а не ВСЕГО) два камня! Зрители аплодировали! Ведь это был успех! Так было несколько раз, и не разочарованные зрители, и комиссия приветствовали мирового рекордсмена. А что было бы в противном случае? Правильно, велосипедист забрал бы свою технику и ушел… – на сто процентов можно было бы говорить об окончании его карьеры. Спонсоры больше не дали бы денег, телевидение больше никогда бы не приехало…

Когда я провожу в компании внутренние тренинги по продажам, я всегда спрашиваю менеджеров по продажам: какие у вас есть страхи? Чего боитесь? Я получаю массу ответов, но все они, так или иначе, сводятся к тем стереотипам, о которых я говорил в самом начале. Избавиться от этого можно, поборов самого себя. Я предлагаю несколько основных способов поведения для приобретения уверенности в себе.

Обратите внимание, как в супермаркетах покупают презервативы. Понаблюдайте. Большинство людей ищет пустую кассу, они оглядываются так, чтобы никто не видел, кидают коробочку себе в корзинку и, когда кассир пробивает их, отворачивается, типа: «Ой. Даже не знаю, как они сюда попали….». Почему это происходит? Стереотипы! Вроде бы все нормально, но мы боимся: а что о нас подумают окружающие, как они на нас посмотрят. Попробуйте при покупке презервативов задать вопрос тому, кто, так же как и вы, стоит в очереди. Спросите: «не знаете, нормальные?». Такой же вопрос задайте кассиру. Какова будет реакция окружающих? Теперь неловко будут чувствовать себя они, а не вы.

Из-за того, что мы чего-то боимся, возникает целый ряд проблем. Мы теряем. Мы не предложили себя на должность руководителя отдела – эту должность занял кто-то другой, мы побоялись сказать об увеличении оклада – нам его не подняли, мы не пригласили девушку в ресторан – ее пригласил кто-то другой… Нужно ли вам это?

Легко сказать: я уверен в себе на 100% и ни на кого не обращаю внимания. Но не всегда это так. К сожалению. Убеждать себя как в известном фильме: «Я самая обаятельная и привлекательная…» – практически бесполезное занятие. Работайте над собой на практике.

1. Выявите свои страхи. Они наверняка есть. Будьте честными перед собой.
2. Проанализируйте их. Почему вы боитесь того или иного?
3. Представьте, что может произойти самого худшего в том или ином случае. Земля перестанет вращаться вокруг солнца? Вас посадят в тюрьму? На вас будут показывать пальцем на улице? Вряд ли….

Самая большая проблема даже не в том, что у нас есть какие-то страхи и боязни, а в том, что мы не хотим этого признавать, а, следовательно, и бороться с этим.

Многое из того, что мы делаем, сопряжено с общественным мнением. Спорить с этим нельзя. Наше поведение на работе обсуждается – это факт, но в данном случае, при работе в коллективе вам придется управлять слухами, а они к страхам никакого отношения не имеют – это другая тема.

Автор - **Евгений Шельмин**

Источник