

*Посвящается Зденке Премузик
(которой не нужно читать эту книгу)*

Дорогой читатель!

Если вы выбрали эту книгу, чтобы повысить уверенность в себе, вы не одиноки. Миллионы людей испытывают недостаток уверенности, и большинство из них это беспокоит, не в последнюю очередь потому, что уверенность трудно повысить по собственному желанию. Хорошая новость – низкая уверенность менее проблематична, чем кажется. На самом деле, хотя общество и придает большое значение уверенности, никаких реальных преимуществ, если не считать хорошего настроения, она не дает. Низкая же уверенность – ключ к обретению компетентности, и это единственная эффективная стратегия обретения подлинной уверенности – уверенности, которую гарантируют умения и навыки.

Уверенность – это считать, что ты можешь, компетентность – действительно мочь, но как они связаны? Слишком многие игнорируют этот вопрос и просто принимают на веру, что высокая уверенность – сама по себе преимущество. Хотя это допущение ни на чем не основано, оно порождает бездумную и часто разрушительную погоню за высокой уверенностью. Безусловно, почти во всем западном мире, особенно в Соединенных Штатах, считается, что чем больше уверенности, тем лучше[1]. Если бы не эта убежденность, вы бы, наверное, и книгу эту не стали читать. И все же нет причин стесняться низкой уверенности.

Главное различие между людьми, которым не хватает уверенности, и теми, кто не испытывает в ней недостатка, – в том, что первые не могут (или не хотят) исказить реальность в свою пользу. Да-да, успешная лакировка действительности – главная причина того, что так много людей чувствуют себя уверенно, хотя и не должны. Пессимизм ведет к реализму, оптимизм помогает фабриковать альтернативную реальность – обманывать, причем не других, а себя. Нет оснований завидовать людям, которые выглядят уверенными, даже если они при этом успешны; их успешность – обычно причина, а не следствие их высокой

уверенности. Сама идея, что мы должны как-то бороться с низкой уверенностью, – это, в общем и целом, результат популярных мифов, которые несложно развенчать.

Если вас беспокоит ваша низкая уверенность, эта книга научит, как с ней справиться. Главное, что я хочу донести, – надо стремиться не к высокой уверенности, а к высокой компетентности, и я покажу, как это делается. Обрести уверенность легче, если вы сможете подкрепить ее реальными достижениями (но и тогда лучше не слишком зазнаваться).

Отнеситесь к этой книге настолько непредвзято и критично, насколько сумеете. Не считайте само собой разумеющимся, что можно запросто взять и повысить уверенность или что эта самая уверенность должна быть вашей целью. И не думайте, что низкая уверенность мешает вам добиться успеха. А если вам нравится так думать, приготовьтесь к сюрпризам.

Томас Чаморро-Премузик, PhD
Февраль 2013 г.

Глава 1

Уверенность и компетентность – две большие разницы

Существует такой штамп: в большинстве своем штампы верны, – и, подобно большинству штампов, этот неверен тоже.

Стивен Фрай

«Умею» и «считаю, что умею»: есть разница

Биографы так и норовят объяснить успехи выдающихся людей их огромной уверенностью в себе, при этом приуменьшая роль таланта и упорной работы, как если бы в чьих-то силах было добиться выдающегося успеха просто за счет незамутненной веры в себя. Журналы и популярные блоги не отстают, до неприличия раздувая роль уверенности в достижении славы и успеха. Вот какие советы там можно встретить{1}:

«Чем бы ты ни занимался, главное – люби себя за то, что этим занимаешься».

«Если веришь в себя, добьешься любой цели. Без этой веры у тебя нет шансов на успех».

«Если любишь себя, жизнь прекрасна».

«Мы все восхищаемся уверенными людьми. Уверенность – самый важный ресурс в жизни, она обязательно приведет к успеху и счастью».

«Каждый может научиться быть уверенным, и тогда все наши проблемы будут решены».

«Уверенные в себе люди в десять раз успешнее тех, кому не хватает уверенности».

С утверждениями такого рода связаны три серьезные проблемы. Во-первых, нелегко взять и сделать так, чтобы уверенность взмыла до небес. Будь это так просто, никто бы не пере-

живал из-за собственной неуверенности. Мы бы гасили ее с той же легкостью, с какой утоляем голод или жажду. Во-вторых, даже если бы нам удалось искусственно форсировать нашу уверенность, никакого настоящего успеха это бы не принесло. Что бы там ни утверждали некоторые биографы и самопровозглашенные эксперты, Барак Обама не потому стал первым чернокожим президентом в истории США, что был уверен в себе; сэр Ричард Брэнсон основал 400 компаний не благодаря вере в свои силы; Мадонна продала 300 млн записей не потому, что уверенно держится на сцене; а Майкл Джордан, Мохаммед Али и Роджер Федерер стали лучшими в своих видах спорта не потому, что сами себе нравятся. Эти исключительно успешные люди уверены в себе потому, что они исключительно компетентны. Требуется очень много таланта и еще больше – тяжелого труда, чтобы добиться такого уровня компетентности. Собственно, единственное, что необычно в уверенности этих людей, – то, что она в точности отражает их компетентность. Это отличает их от большинства сверхуверенных, которые на деле не слишком компетентны.

Третья проблема, возможно, самая серьезная. Заблуждение насчет того, что высокая уверенность может помочь нам достичь всего, чего мы пожелаем, невероятно давит на нас, требуя самоуверенности и претворения этой самоуверенности в успех. Как следствие, те, кому не хватает уверенности, чувствуют вину и стыд, а те, кто уверен, питают несбыточные надежды на то, что уверенность поможет им добиться поставленных целей. Плата за высокую уверенность такова, что люди готовы пойти почти на все, чтобы добиться высокой самооценки и поддерживать ее, приравнивая хорошее настроение к успеху. В результате мы имеем общество, которое принимает важничанье за важность и самовозвеличивание – за величие, заставляя все больше и больше людей интересоваться только собой.

Я, я и снова я, или Общество нарциссов

Нарциссизм – это отношение человека к себе, характеризующееся ни на чем не основанном ощущении собственного величия и раздутой уверенностью (представьте Дональда Трампа или Пэрис Хилтон). Нарцисс сосредоточен только на самом себе, такой человек считает, что он выше всех; он игнорирует все свидетельства обратного и не обращает внимания на критику. Кроме того, нарциссы – хорошие манипуляторы, им ничего не стоит использовать окружающих, чтобы добиться власти, славы или успеха{2}. Само слово «нарциссизм» происходит от имени героя древнегреческого мифа Нарцисса, который был так одержим собственным совершенством, что никого вокруг не замечал. Чтобы наказать его, богиня Немезида заманила Нарцисса к пруду, где он увидел собственное отражение в воде и влюбился в него, не сознавая, что видит самого себя. По одной из версий, Нарцисс утонул, пытаясь поцеловать собственное отражение, по другой – сидел на берегу, любуясь на себя, пока не умер от голода и жажды.

Есть много оснований утверждать, что мы живем в эпоху нарциссизма. Вообще, беспокойство из-за собственной низкой уверенности – это в целом результат жизни в мире, помешавшемся на эгоизме и самомнении. В Америке нарциссизм рос и развивался десятилетиями. Психолог Джин Твенге{3} много лет отслеживала рост нарциссизма в национальных масштабах. В одном из своих исследований она проанализировала данные более чем по 40 000 студентов из нескольких сотен американских колледжей. В 1950-е только 12 % студентов описывали себя как «незаурядную личность»; к 1980 г. доля таких студентов возросла до 80 %. Полученные Твенге данные также говорят, что только за период с 1982 по 2006 гг. количество студентов-нарциссов выросло с 15 до 25 %, причем среди женщин этот рост был еще выше, что удивительно: как правило, женщины менее склонны к нарциссизму, чем мужчины.

Уровень самооценки – наиболее общий показатель уверенности – в последние десятилетия рос по экспоненте: в 2006 г. 80 % учащихся американских школ, отвечая на вопросы анкеты, ука-

зали уровень самооценки, который был выше средних показателей для 1988 г.{4} Что еще тревожнее, масштабное исследование, проведенное Национальными институтами здравоохранения (главная правительственная служба США, финансирующая медико-биологические исследования и исследования в области здравоохранения), выявило, что поведение 10 % американцев в возрасте 20–29 лет соответствует критериям клинического (тяжелого) нарциссизма. Для сравнения: среди тех, кому 60–69 лет, таким критериям отвечают 3%{5}.

Такой рост трудно с чем-то сравнить. Ни одна другая психологическая характеристика – агрессивность, жадность, тревожность, IQ, да что угодно – не дала такого роста на протяжении жизни одного поколения. Люди, в общем-то, не слишком меняются со временем, если, конечно, мы оперируем не тысячелетиями. Единственный показатель, сопоставимый с нарциссизмом по росту за аналогичный период, – ожирение, уровень которого с 1950 по 2010 гг. увеличился более чем на 200%{6}. Но, в отличие от нарциссизма, ожирение признали эпидемией. Самооценка же – это ощущение, ненаблюдаемый показатель, что делает распространение нарциссизма менее очевидным, чем распространение ожирения.

Хорошо, если бы рост нарциссизма отражал рост благополучия, – так нет же, все, что он отражает, – рост числа людей, одержимых сохранением за пределами высокого мнения о себе и фантастически высокой уверенности. Эта одержимость объясняет почти тотальную распространенность культа знаменитостей, когда значительная часть человечества обожествляет тех, кто обожествляет сам себя. Миллионы людей во всем мире хотят быть похожими на Пэрис Хилтон, Саймона Коуэлла или Леди Гагу, у которых больше всех фолловеров в Twitter. Взрывная популярность социальных сетей также дала каждому возможность самому на мгновение примерить звездный статус: не нужно быть Леди Гагой, чтобы твитить о том, что вы ели на завтрак, чем стошнило вашего кота, хорошо ли вы пропотели на тренажерах и сообщать всем фолловерам, что вы зачекинулись в Starbucks. Но вот только вы – не Леди Гага.

Ничего удивительного, что в Facebook сейчас зарегистрирован 1 млрд человек. Вот, например, студент колледжа, у него

Содержание

Глава 1. Уверенность и компетентность – две большие разницы.....	5
«Умею» и «считаю, что умею»: есть разница.....	5
Я, я и снова я, или Общество нарциссов.....	7
Жажда уверенности против потребности в уверенности (и кока-коле).....	10
Высокая уверенность не влечет за собой компетентность.....	13
Большинство уверенных людей – жертвы самообмана.....	16
Неведение – вовсе не блаженство.....	18
Опасности погони за уверенностью.....	22
Цикл «уверенность – компетентность».....	26
Почему хандра бывает полезной.....	27
Матрица «уверенность – компетентность».....	29
Некомпетентная уверенность.....	30
Трезвая неуверенность.....	31
Перфекционистская самокритичность.....	32
Реалистичная уверенность.....	33
Резюме.....	34
Глава 2. Использование преимуществ низкой уверенности.....	36
Неуверенность в себе можно обратить на пользу.....	36
Низкая уверенность обеспечивает защиту.....	41
Низкая уверенность помогает стать лучше.....	46
Ориентация на других людей.....	50
Успешные люди редко бывают самими собой.....	53
Играй роль, пока роль не станет тобой.....	56
Резюме.....	58
Глава 3 Репутация всему голова.....	60
Если характер – это судьба, то репутация – это карма.....	63
Окружающие ценят скромность, а не уверенность.....	69
Кругом одни психологи.....	72
Знают ли другие, какие мы? Знаем ли мы сами?.....	74
Почему стоит учитывать мнение других людей.....	76
Знать себя важнее, чем верить в себя.....	81
Резюме.....	84

Глава 4 Успешная карьера	86
В чем топ-перформеры лучше всех.....	86
Разоблачение мифов о карьере (уверенность, талант и высокомерие).....	86
Миф первый. Вы можете стать кем угодно, если поверите в себя	87
Миф второй. Успех зависит от врожденного таланта	90
Миф третий. Высокомерные люди более успешны	94
Три вещи, в которых топ-перформеры хороши	96
1. Демонстрируйте компетентность	98
2. Работать, работать и работать	101
3. Нравьтесь.....	103
Как повысить уверенность в карьере (даже если вам это не нужно).....	106
Резюме.....	108
Глава 5 Социальная уверенность и умение общаться с людьми	110
Искусство межличностных отношений.....	110
Социальная уверенность как презентационная стратегия	113
Пагубный эффект высокой социальной уверенности.....	117
Адаптивная сторона пониженной социальной уверенности	118
Как использовать низкую социальную уверенность для повышения социальной компетентности.....	120
Впечатления раннего детства определяют социальную уверенность – и это нормально	124
Как низкая социальная уверенность превращается в высокую социальную компетентность.....	127
Читать людей как книгу.....	128
Продуманная самопрезентация.....	129
Влияние на других.....	132
Резюме.....	137
Глава 6 Любовь и романтические отношения	140
Как повысить уверенность в дейтинге.....	140
В дейтинге уверенность не равняется компетентности.....	141
Четыре способа добиться успеха в личной жизни	147
Не цельтесь слишком высоко → Цельтесь ниже.....	148

Не цельтесь слишком низко → Цельтесь повыше.....	151
Не будьте слишком рассудительны → Жить как живется – это нормально	153
Не ищите идеал → Работайте над улучшением того, что имеете.....	154
Пора имитировать уверенность в сфере дейтинга	156
Резюме.....	163
Глава 7 Здоровая жизнь	165
Ваше благополучие – в ваших руках	165
Нездоровая сторона высокой уверенности.....	169
Здоровая сторона низкой уверенности.....	181
Низкая уверенность продлевает жизнь	183
Повышение уверенности (через благополучие)	185
Резюме.....	188
Глава 8 Сказать легко, а сделать трудно?	190
Все, что вам нужно, – немного силы воли (и низкая уверенность).....	190
Примите свою низкую уверенность	192
Успех – лучшее лекарство от неуверенности	194
Более компетентный вы	197
Более компетентный, менее уверенный мир	199
Заключительные размышления	203
Благодарности	204
Сноски.....	205
Комментарии	206