

КНИГА ЗА ВЕЧЕР



КАК СТАТЬ УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ?

ДЕЙСТВОВАТЬ БЕЗ ГАРАНТИЙ.
ОПИРАТЬСЯ НА СВОЙ ОПЫТ.



АЛЕКС ВЕЛЬС
АВТОР СЕРИИ

Алекс Вельс

**Как стать уверенным в себе?
Действовать без гарантий и
опираться на собственный опыт**

«Автор»

2026

Вельс А.

Как стать уверенным в себе? Действовать без гарантий и опираться на собственный опыт / А. Вельс — «Автор», 2026

Как стать уверенным в себе, если сомнения не исчезают, а чужая оценка способна остановить ещё до первого шага? Эта практическая книга показывает: уверенность начинается не с бесстрашия, а с действия без гарантий и опыта, который вы умеете присваивать. Вы научитесь отличать нехватку навыка от страха оценки, строить лестницу безопасных экспериментов, говорить яснее, выдерживать несогласие, принимать обратную связь и восстанавливаться после ошибок. В финале — программа на 30 дней, которая превращает маленькие попытки в доказательства собственной надёжности. Алекс Вельс показывает, как замечать собственные привычки и менять их без борьбы с собой и ожидания идеального результата. Важные идеи сопровождаются узнаваемыми ситуациями, вопросами для самопроверки и небольшими действиями, доступными в обычный день. Вы сможете отделять то, что зависит от вас, от обстоятельств и оценивать продвижение по реальным изменениям, а не по чужим ожиданиям. При обработке текста использовалась нейросеть.

© Вельс А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Уверенность начинается не с чувства	5
Глава 2. Действовать вместе со страхом	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Алекс Вельс

Как стать уверенным в себе? Действовать без гарантий и опираться на собственный опыт

Глава 1. Уверенность начинается не с чувства

Представьте утро, в которое вы наконец просыпаетесь уверенным человеком. Сомнения исчезли, голос не дрожит, чужие оценки больше не задевают. Теперь можно отправить резюме, заговорить первым, назвать цену, выйти на сцену. Эта картина привлекательна и почти бесполезна: ожидание правильного состояния откладывает именно те действия, из которых уверенность могла бы вырасти.

Уверенность — не отсутствие тревоги и не убеждение, что всё получится. Это готовность действовать при неполной информации, признавая риск и веря в способность встретиться с последствиями. Вы можете волноваться и быть уверенным одновременно. Тело сообщает о важности, а решение сообщает о направлении.

Мы часто путаем три вещи: самооценку, компетентность и уверенность. Самооценка связана с общей ценностью себя. Компетентность — с реальным умением решать конкретную задачу. Уверенность — с ожиданием, что вы сможете начать, учиться и корректировать курс. Можно уважать себя и не уметь водить автомобиль. Можно превосходно работать и бояться публичного ответа.

Такая точность освобождает. Если не хватает навыка, нужен не лозунг, а обучение. Если знание есть, но действие блокирует страх оценки, нужна постепенная практика видимости. Если любая ошибка превращается в доказательство ничтожности, стоит работать с отношением к себе. Одно слово «неуверенность» скрывает разные задачи.

Вспомните область, где вы действуете спокойно: готовите знакомое блюдо, ведёте машину по обычному маршруту, объясняете рабочий процесс. Вероятно, уверенность пришла не перед первым опытом. Сначала были неловкость, внимание к каждому шагу и ошибки. Потом мозг накопил данные: «Я это делал и могу повторить».

Поэтому главный строительный материал уверенности — опыт, который вы способны присвоить. Не только победы. Вы попробовали, получили отказ и продолжили. Задали вопрос и пережили неловкость. Ошиблись, исправили и вернулись. Каждый завершённый цикл уменьшает неизвестность.

Проблема в том, что тревожный ум плохо хранит такие данные. Удачу он объясняет случайностью, помощь — чужой заслугой, а ошибку превращает в сущность: «Вот какой я». Получается архив, где сохранены только обвинения. Уверенность требует более честного учёта.

Создайте журнал доказательств. Каждый вечер записывайте три факта: что начали, что выдержали, что скорректировали. «Позвонил, хотя откладывал». «Не знал ответа и уточнил». «Получил замечание, исправил два пункта». Избегайте общих похвал. Конкретный факт труднее отменить настроением.

Не ждите, что после записи сразу почувствуете силу. Цель журнала — не внушение, а доступ к памяти. Перед сложной задачей перечитайте похожие эпизоды. Мозгу нужны свидетельства, что неопределённость уже встречалась и не уничтожила вас.

Ещё одна ошибка — выбирать мерой уверенности внешнюю гладкость. Человек может говорить громко, не задавать вопросов и никогда не признавать сомнение. Это бывает не силой,

а защитой. Настоящая опора допускает фразу «я не знаю», потому что незнание не разрушает личность.

Зрелая уверенность точно настроена. В знакомой области вы говорите твёрже, в новой — осторожнее. Проверяете факты, просите время, называете предел компетенции. Самоуверенность завышает вероятность успеха; хроническое сомнение занижает. Нам нужна не максимальная оценка себя, а более точная.

Попробуйте заменить вопрос «получится ли?» на три других: что зависит от меня, чему я могу научиться, что сделаю, если первый вариант не сработает? Гарантия недоступна, зато появляется план. Уменьшается не весь риск, а беспомощность перед ним.

Разделяйте решение и результат. Хорошее решение иногда приводит к плохому исходу из-за обстоятельств. Плохое может случайно дать успех. Оценивайте, собрали ли важную информацию, учли ли цену ошибки, действовали ли в согласии с ценностями. Тогда один исход не переписывает образ ваших способностей целиком.

Составьте карту неуверенности. В одной колонке — ситуации: выступление, знакомство, переговоры, экзамен. Во второй — конкретный страх: забыть слова, услышать отказ, показаться навязчивым. В третьей — недостающий навык или опора. В четвёртой — минимальный эксперимент. Карта превращает туман в задачи.

Минимальный эксперимент должен быть достаточно маленьким, чтобы вы могли выполнить его с текущей смелостью. Не «стать общительным», а задать продавцу дополнительный вопрос. Не «перестать бояться сцены», а записать минутное видео без публикации. Маленький шаг не мелочен, если он создаёт новые данные.

После действия проведите разбор без суда. Что я предсказывал? Что произошло? Что помогло? Что изменить в следующем повторе? Если было неприятно, не заставляйте себя называть опыт прекрасным. Важно увидеть, что дискомфорт имел начало, пик и конец, а у вас появились сведения.

Иногда страх реалистичен. Просьба может получить отказ, выступление — критику, новая работа — оказаться не вашей. Уверенность не обещает защиту от этого. Она растёт, когда вы готовите восстановление: кому позвоните, какой запас времени нужен, что будет планом Б.

Назовите цену бездействия. Остаться тихим тоже решение с последствиями: неясная зарплата, непроговорённая граница, упущенная практика. Мы замечаем риск действия и забываем риск привычного уклонения. Честное сравнение меняет выбор.

Выберите одну область на ближайшие две недели. Уверенность плохо растёт, когда вы одновременно переделываете речь, тело, карьеру и отношения. Узкий фокус позволяет увидеть повторение. Сформулируйте поведение, а не чувство: «трижды выскажу мнение на рабочей встрече».

Сегодня сделайте первый эксперимент длительностью до десяти минут. Перед ним оцените тревогу от нуля до десяти и запишите прогноз. После отметьте фактический исход и один освоенный момент. Не спрашивайте, стали ли вы уверенным. Спросите, появился ли новый опыт, на который можно опереться завтра.

Глава 2. Действовать вместе со страхом

Страх часто воспринимают как красный свет: если страшно, значит рано, опасно или вы не тот человек. Но нервная система включает тревогу не только перед угрозой. Новизна, видимость, важность и потеря контроля тоже повышают возбуждение. Сигнал нужно услышать, но не всегда ему подчиняться.

Сначала проверьте безопасность. Есть ли реальная угроза здоровью, насилие, юридический или большой финансовый риск? Хватает ли информации и ресурсов? Если цена ошибки высока, осторожность разумна. Постепенная практика относится к ситуациям, где дискомфорт значителен, а объективная опасность мала или управляемая.

Когда опасность невелика, назовите происходящее точнее: «Мне тревожно, потому что меня увидят». Такая фраза оставляет выбор. «Я не могу» закрывает его. Язык не отменяет физиологию, но отделяет чувство от приказа.

В теле страх выглядит конкретно: пульс, жара, напряжение живота, сухость во рту, быстрые мысли. Не воюйте с каждым ощущением. Поставьте стопы на опору, удлините выдох, осмотрите помещение, расслабьте челюсть. Цель не добиться полного спокойствия, а вернуть достаточно управления для следующего шага.

Попытка успокоиться до нуля часто усиливает контроль: «Почему сердце ещё бьётся?» Установите рабочий порог. Например: при тревоге до семи я могу войти и произнести первую фразу; выше семи уменьшу задачу или попрошу сопровождение. Уверенность любит измеримые условия.

Разделите сложное действие на подход, контакт и завершение. Для звонка: открыть номер, набрать, сказать подготовленное начало, записать итог. Для выступления: прийти заранее, проверить первые две минуты, провести речь, сделать разбор. Когда мозг видит маршрут, неизвестность уменьшается.

Подготовьте первую фразу. Неловкость часто живёт на пороге, а не во всём разговоре. «Здравствуйте, хочу уточнить условие договора». «У меня есть предложение по срокам». «Мы раньше не встречались, я Алекс». После начала ситуация начинает отвечать, и вам уже не нужно создавать всё из пустоты.

Используйте лестницу сложности из пяти–семи ступеней. Если страшно выступать, начните с записи голоса, затем видео, рассказа одному знакомому, вопроса в маленькой группе, короткого сообщения на встрече. Повторите ступень несколько раз, прежде чем подниматься. Прыжок на вершину иногда даёт победу, но чаще учит избеганию.

Ступень должна вызывать заметное, но переносимое напряжение. Слишком лёгкая не создаёт нового опыта; чрезмерная подтверждает: «Это невыносимо». Регулировать дозу — не трусость, а грамотная тренировка.

Не используйте только идеальные условия. Если выступление получается лишь после десяти часов подготовки и полного контроля аудитории, опора остаётся хрупкой. Постепенно меняйте один параметр: меньше заметок, новая группа, короткий срок. Так навык переносится в жизнь.

Планируйте повтор заранее. Один удачный эпизод легко назвать случайностью, один трудный — приговором. Серия из пяти попыток показывает закономерность. Запишите дату следующего действия до того, как настроение начнёт торговаться.

После неудачи избегайте двух крайностей: немедленно повторить на износ или исчезнуть навсегда. Сначала восстановитесь, затем разберите событие. Что было под контролем? Где не хватило навыка? Что являлось реакцией другого человека? Назначьте меньший следующий шаг в разумный срок.

Отказ особенно болезнен, потому что мозг быстро переводит его из события в оценку личности. Но у отказа множество причин: интересы, ресурсы, время, конкуренция, несовпадение. Вы не обязаны делать вид, что он не задел. Дайте чувству время и не добавляйте выдуманный приговор.

Полезна квота попыток. Вместо цели «получить согласие» поставьте цель отправить пять качественных предложений. Результат зависит не только от вас, а количество подготовленных действий — больше. Такая рамка не отменяет анализа качества, но не позволяет одному ответу остановить обучение.

Представьте худший реалистичный, лучший и наиболее вероятный исход. Тревога обычно показывает только катастрофу и выдаёт её за прогноз. Три сценария возвращают диапазон. Для худшего добавьте план реакции. Даже простой ответ «возьму паузу и обращусь к коллеге» снижает ощущение края.

Стыд говорит не «случилось плохо», а «плохим увидели меня». Поэтому публичные ошибки кажутся опаснее. Найдите людей, рядом с которыми можно быть начинающим. Хорошая учебная среда не высмеивает вопросы и отделяет человека от результата. Выбор аудитории — часть стратегии.

Не ждите бесстрашия от себя, если окружение действительно наказывает инициативу. В команде, где за вопрос унижают, молчание может быть адаптацией. Тогда задача шире: искать союзников, фиксировать договорённости, менять способ взаимодействия или среду. Индивидуальная уверенность не исправит систему, которая постоянно делает небезопасным голос.

Создайте ритуал перед действием из трёх минут. Первая минута — назвать цель. Вторая — почувствовать опору и выдох. Третья — произнести начало вслух. Ритуал не магия; он уменьшает число решений в момент возбуждения.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.