

# МАНИФЕСТАЦИЯ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Как перестать сомневаться  
в себе, освободиться  
от чужого мнения  
и начать действовать  
смелее



СИЛЬНАЯ  
САМООЦЕНКА



ВНУТРЕННЯЯ  
СВОБОДА



СМЕЛЫЕ  
ДЕЙСТВИЯ



ЗДОРОВЫЕ  
ОТНОШЕНИЯ



НОВЫЕ  
ВОЗМОЖНОСТИ



ЖИЗНЬ  
НА СВОИХ  
УСЛОВИЯХ

Я  
МОГУ  
Я  
ДОСТИГАЮ  
Я  
ВЫБИРАЮ  
СЕБЯ  
♡



21-ДНЕВНАЯ  
CONFIDENCE



50  
ВОПРОСОВ



30  
COURAGE



90-ДНЕВНЫЙ  
ПЛАН

Виктория Кабанец

# **Манифестация уверенности в себе**

«Автор»

2026

**Кабанец В. В.**

Манифестация уверенности в себе / В. В. Кабанец — «Автор»,  
2026

Уверенность в себе — это не отсутствие страха. Это способность действовать, даже когда сомнения ещё рядом. «Манифестация уверенности в себе» — практическое руководство для тех, кто устал зависеть от чужого мнения, сравнивать себя с другими, бояться отказа и постоянно искать подтверждение собственной ценности. Внутри — работа со страхом оценки, people pleasing, границами, внутренним критиком, уверенностью в деньгах, работе и отношениях, 50 вопросов для самоанализа, 30 Courage Challenges, 21-дневный Confidence Reset, готовые скрипты уверенных ответов и 90-дневный план «Я выбираю себя». Книга помогает соединить внутренние изменения с реальными действиями. Здесь нет обещания избавиться от страха навсегда: цель — научиться поддерживать себя, говорить яснее, выдерживать чужое несогласие и смелее выбирать то, что подходит именно вам.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

## Содержание

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| Введение. Уверенность — не отсутствие страха    | 6  |
| Что вы получите                                 | 7  |
| Часть I. Где исчезает уверенность               | 8  |
| 1. Ситуационная, а не глобальная проблема       | 8  |
| 2. Три источника сомнения                       | 9  |
| Часть II. Страх чужого мнения                   | 10 |
| 3. Чьё мнение получает слишком много власти?    | 10 |
| 4. Фильтр обратной связи                        | 11 |
| Часть III. Сравнение с другими                  | 12 |
| 5. Почему сравнение почти всегда нечестное      | 12 |
| Практика: зависть как указатель                 | 13 |
| Часть IV. People pleasing                       | 14 |
| 6. Когда быть удобной становится слишком дорого | 14 |
| Признаки                                        | 15 |
| Новые короткие ответы                           | 16 |
| Часть V. Границы и уверенная речь               | 17 |
| 7. Граница — это не попытка управлять другим    | 17 |
| Формула                                         | 18 |
| Часть VI. Уверенность в работе                  | 19 |
| 8. Не ждать, пока почувствуете себя экспертом   | 19 |
| 9. Портфолио доказательств                      | 20 |
| Конец ознакомительного фрагмента.               | 21 |

# **Виктория Кабанец**

## **Манифестация уверенности в себе**

**Манифестация уверенности в себе**

**Как перестать сомневаться в себе, освободиться от чужого мнения и начать действовать смелее**

*Практическое руководство и рабочая тетрадь*

**Виктория Кабанец**

© Виктория Кабанец, 2026

## **Введение. Уверенность — не отсутствие страха**

Уверенность часто представляют как состояние, в котором человек никогда не сомневается, не волнуется и всегда знает, что делать. В реальности уверенные действия могут существовать одновременно со страхом. Вы можете волноваться перед разговором, бояться отказа или чувствовать себя новичком — и всё равно выбирать действие, которое соответствует вашим интересам.

В этой книге манифестация рассматривается как практика фокуса, самоанализа и намеренного поведения. Мы не будем обещать, что одна мысль изменит внешние обстоятельства. Вместо этого вы будете формировать более устойчивое отношение к себе и создавать реальные доказательства собственной способности действовать.

## **Что вы получите**

карту своих главных триггеров неуверенности;  
инструменты для работы со страхом оценки и отказа;  
практики против сравнения и people pleasing;  
скрипты для границ, денег, работы и отношений;  
50 confidence prompts;  
30 маленьких courage challenges;  
21-дневный Confidence Reset;  
90-дневный план «Я выбираю себя».

## Часть I. Где исчезает уверенность

### 1. Ситуационная, а не глобальная проблема

Фраза «я неуверенная» слишком широкая. Возможно, вы уверенно решаете бытовые вопросы, но теряетесь при переговорах о деньгах. Или легко общаетесь с друзьями, но начинаете сомневаться рядом с человеком, чьё одобрение особенно важно.

**Ситуация**

**Уверенность 0–10**

**Что именно пугает**

Работа / клиенты

—

\_\_\_\_\_

Деньги / цена

—

\_\_\_\_\_

Отношения

—

\_\_\_\_\_

Внешность

—

\_\_\_\_\_

Новые люди

—

\_\_\_\_\_

Публичность

—

\_\_\_\_\_

## **2. Три источника сомнения**

Недостаток навыка: вы действительно пока не умеете делать что-то достаточно хорошо.

Недостаток опыта: навык есть, но ситуация новая.

Внутренний сценарий: факты уже изменились, а представление о себе осталось старым.

Моя главная зона сейчас:

---

---

## **Часть II. Страх чужого мнения**

### **3. Чьё мнение получает слишком много власти?**

Страх оценки усиливается, когда любой негативный комментарий воспринимается как окончательный вердикт. Полезно разделять источник, содержание и последствия.

**Человек / группа**

**Почему мнение важно**

**Что реально произойдёт, если не одобрят**

|       |  |
|-------|--|
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |
| _____ |  |

## **4. Фильтр обратной связи**

Есть ли у человека опыт в теме?

Знает ли он контекст?

Есть ли в комментарии конкретика?

Могу ли я использовать часть информации, не принимая чужой вывод о моей личности?

Нужно ли вообще отвечать?

Комментарий, который я слишком долго ношу с собой:

---

Что в нём факт, а что чужая интерпретация:

---

---

## **Часть III. Сравнение с другими**

### **5. Почему сравнение почти всегда нечестное**

Вы видите чужой результат, но редко видите стартовые условия, помощь, ошибки, бюджет, связи, время и количество неудачных попыток. Сравнение становится полезным только тогда, когда превращается в исследование.

**Вместо мысли**

**Спросите**

У неё всё получается

Что именно она делает регулярно?

Я уже опоздала

Какой шаг доступен мне сейчас?

У всех лучше

Какие данные у меня действительно есть?

Я никогда так не смогу

Какой навык отделяет меня от следующего уровня?

## **Практика: зависть как указатель**

Кому я завидую или с кем себя сравниваю?

---

Что именно у этого человека я хочу для себя?

---

Как превратить это в собственную цель?

---

---

## **Часть IV. People pleasing**

### **6. Когда быть удобной становится слишком дорого**

Желание нравиться естественно. Проблема начинается, когда вы регулярно соглашаетесь против себя, скрываете мнение, берёте лишнюю ответственность и потом злитесь на людей за то, что они приняли ваше «да» буквально.

## **Признаки**

Вы автоматически говорите «да», а потом ищете способ отказаться.

Долго объясняете простую границу.

Считаете чужое разочарование своей обязанностью исправить.

Меняете мнение, если собеседник увереннее.

Чувствуете вину, когда выбираете собственные планы.

## **Новые короткие ответы**

«Спасибо, но мне это не подходит».

«Я подумаю и отвечу позже».

«Нет, в этот раз не смогу».

«Я понимаю твою позицию, но моё решение остаётся прежним».

«Мне нужно другое условие, чтобы согласиться».

## Часть V. Границы и уверенная речь

### 7. Граница — это не попытка управлять другим

Граница описывает, что вы будете делать, если ситуация вам не подходит. Она не гарантирует, что другой человек согласится или изменится.

#### Ситуация

#### Неуверенный ответ

#### Уверенный ответ

Просьба в неудобное время

Ладно, постараюсь

Сегодня не смогу. Могу завтра после 15:00

Давление на цену

Ну хорошо, сделаю дешевле

Моя цена за этот объём — \_\_\_\_\_

Грубый тон

молчу / оправдываюсь

Продолжу разговор, когда сможем говорить спокойно

---

---

---

## Формула

Факт → моя потребность / позиция → моё действие.

Пример: «Мы договорились об одном объёме. Дополнительные задачи требуют отдельного времени. Я могу добавить их за \_\_\_\_».

Моя ситуация:

---

---

---

## Часть VI. Уверенность в работе

### 8. Не ждать, пока почувствуете себя экспертом

Уверенность в работе чаще растёт после повторений, а не до них. Вместо вопроса «достаточно ли я хороша?» задайте более точный: «Какой результат я уже умею давать и где мне ещё нужна практика?»

**Я уже умею**

**Мне нужна практика**

**Следующий тест**

---

---

---

  

---

---

---

  

---

---

---

  

---

---

---

## 9. Портфолио доказательств

выполненные проекты;

отзывы;

сложные ситуации, которые вы решили;

цифры до/после;

новые навыки;

задачи, которые год назад казались сложными.

Мои 10 профессиональных доказательств:

---

---

---

---

---

## **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.