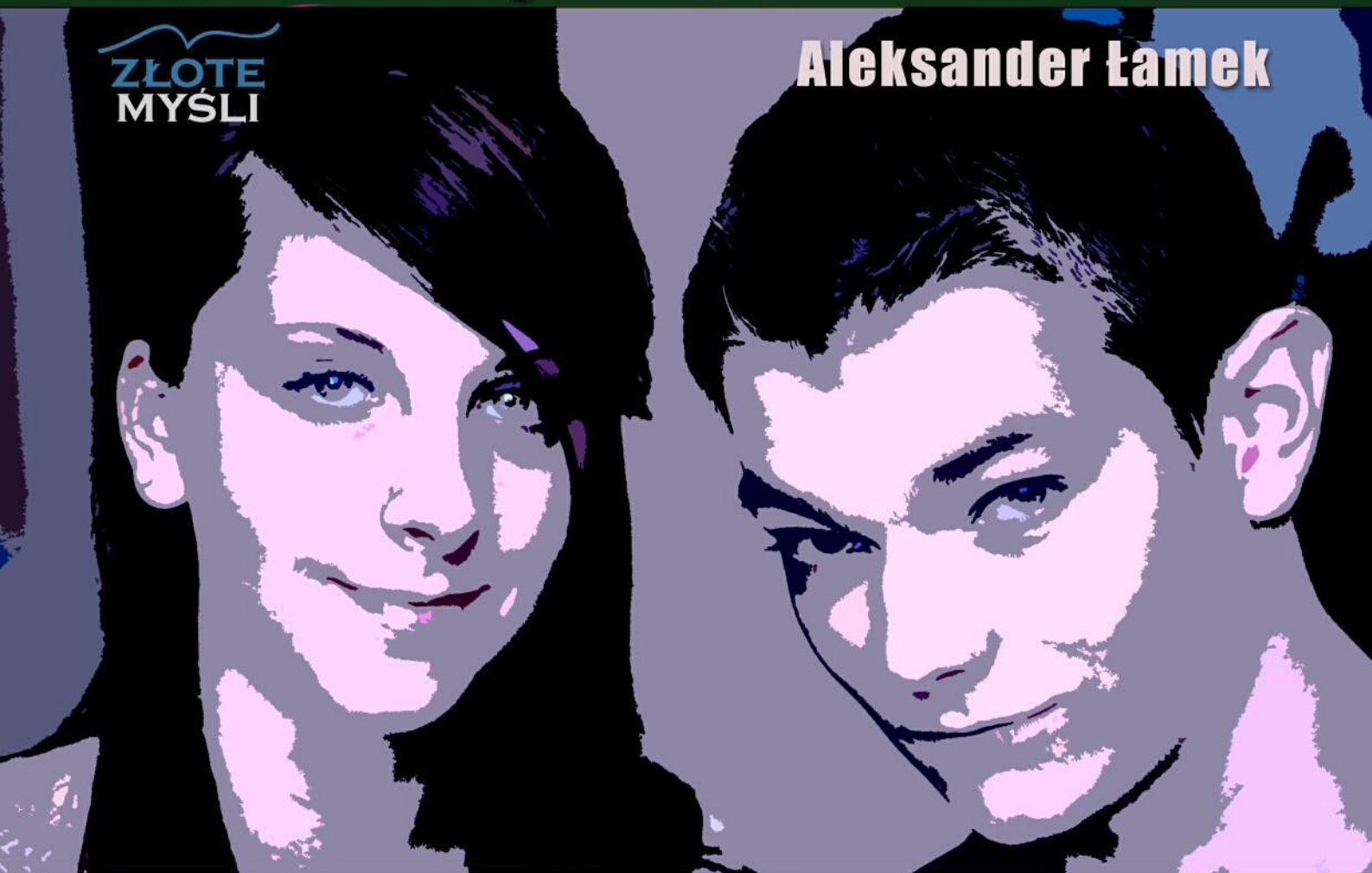


# Nieśmiałość jak się jej pozbyć?

ZŁOTE  
MYŚLI

Aleksander Łamek



Poznaj najskuteczniejsze  
sposoby walki  
z nieśmiałością

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment  
pełnej wersji pod tytułem:  
"Nieśmiałość - jak się jej skutecznie pozbyć?"

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

**Darmowa publikacja** dostarczona przez  
[ZloteMysli.pl](#)

**Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).**

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 04.09.2007

Tytuł: Nieśmiałość – jak się jej pozbyć? (fragment utworu)

Autor: Aleksander Łamek

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska

Skład: Sylwia Fortuna

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

# SPIS TREŚCI

Wstęp.....	4
<b>CZEŚĆ I PRZYGOTOWANIA.....</b>	<b>6</b>
Rozdział 1. Twoja nieśmiałość.....	6
Rozdział 2. Cele i marzenia osób nieśmiałych.....	11
Rozdział 3. ABC pewności siebie.....	29
Rozdział 4. Jak błyskawicznie poprawić swój wygląd?.....	34
Rozdział 5. Jak nie przejmować się tym, co inni o nas pomyślą?.....	44
Rozdział 6. Skuteczne wpływanie na własną podświadomość.....	47
Rozdział 7. Pozytywne myślenie krok po kroku.....	60
Rozdział 8. Terapia śmiechem dla nieśmiałych.....	66
Rozdział 9. Jak zmieniać negatywne emocje w pozytywne?.....	71
Rozdział 10. Programowanie pozytywnych emocji.....	76
Rozdział 11. Jak radzić sobie ze stresem.....	81
Rozdział 12. Jak przestać porównywać się do innych?.....	83
Rozdział 13. Kondycja fizyczna.....	87
<b>CZEŚĆ II ZACZYNAMY WALKĘ!.....</b>	<b>93</b>
Rozdział 14. Ćwiczmy się w rozmawianiu.....	93
Rozdział 15. Niesamowita sztuka słuchania.....	101
Rozdział 16. Przestajemy bać się ciszy.....	103
Rozdział 17. Jak przestać się czerwienić?.....	105
Rozdział 18. Pytania na każdą okazję.....	107
Rozdział 19. Jak stać się interesującą osobą?.....	109
Rozdział 20. Słowa kluczowe.....	111
Rozdział 21. Zdobywamy wielu nowych znajomych i przyjaciół.....	113
Rozdział 22. Bratnie dusze i gadatliwi znajomi.....	116
Rozdział 23. Internet dla nieśmiałych.....	118
Rozdział 24. Jak skutecznie działać w internetowych serwisach randkowych?.....	121
Rozdział 25. Gdzie warto chodzić?.....	130
Rozdział 26. Jak przestać bać się krytyki?.....	134
Rozdział 27. Publiczne wystąpienia dla każdego.....	138
Rozdział 28. Pogromcy tanecznych parkietów.....	142
Rozdział 29. Sztuka prawienia komplementów.....	146
Rozdział 30. Jak z przyjemnością mówić NIE?.....	148
Rozdział 31. Przyznawanie się do nieśmiałości.....	150
Rozdział 32. Pomocni mentorzy.....	152
Rozdział 33. Dobra praca.....	155
Rozdział 34. Nasza wiara a nieśmiałość.....	159
Rozdział 35. Zostań pomagaczem.....	162
Rozdział 36. Wykorzystywanie własnych zainteresowań i hobby.....	166
Rozdział 37. Jak sobie radzić z porażkami?.....	169
Zakończenie.....	171

## Wstęp

Nieśmiałość jest dla wielu osób bardzo poważnym problemem. Również dla mnie przez wiele lat stanowiła ona bardzo duże utrudnienie w życiu. W końcu miałem tego dość i postanowiłem coś z tym zrobić. Postanowiłem podjąć walkę ze swoją nieśmiałością! Walka ta trwała kilka lat. Raz wygrywałem ja, raz nieśmiałość, ale co najważniejsze – posuwałem się do przodu. Aż w końcu po kilku latach udało mi się całkowicie pozbyć nieśmiałości. Obecnie, gdy mówię znajomym, że kiedyś byłem osobą nieśmiałą, to najczęściej wybuchają śmiechem, sądząc, że sobie z nich żartuję.

Gdy rozpocząłem walkę ze swoją nieśmiałością, postanowiłem, że jeżeli uda mi się kiedyś z niej całkowicie wyzwolić, to napiszę książkę na ten temat. Książka, którą w tej chwili masz przed sobą, to efekt tego postanowienia. Z założenia ma ona spełniać dwa główne cele. Po pierwsze, opisując w niej wiele własnych doświadczeń, pragnę Ci pokazać, że naprawdę można pozbyć się nieśmiałości. Po drugie, książka zawiera bardzo wiele praktycznych porad, dzięki którym od zaraz możesz rozpocząć walkę ze swoją nieśmiałością.

Na początku wspomniałem, że wygranie z nieśmiałością zajęło mi kilka lat. Zapewne zastanawiasz się, ile czasu zajmie to Tobie? Ja byłem w tej niekorzystnej sytuacji, że musiałem uczyć się na własnych błędach, poruszając się po omacku. Ty dzięki tej książce nie musisz tego robić. Możesz stosować tylko sprawdzone metody, które znacznie szybciej doprowadzą Cię do upragnionego celu.

Nie obiecuję Ci, że w ciągu tygodnia lub miesiąca uda Ci się pozbyć nieśmiałości, chociaż pozytywne zmiany w Twoim życiu mogą pojawić się praktycznie od razu po przeczytaniu tej książki. Jeżeli podejmiesz zdecydowaną walkę ze swoją nieśmiałością, opierając się na zawartych w tej książce poradach, to za kilka miesięcy lub rok możesz być już zupełnie innym człowiekiem.

*Aleksander Łamek  
Warszawa, czerwiec 2007*

# Część I Przygotowania

## Rozdział 1. Twoja nieśmiałość

Moje własne doświadczenia, jak i obserwacje innych osób pokazują, że nie ma dwóch osób nieśmiałych w dokładnie taki sam sposób. Dla jednych największym problemem jest mówienie do drugiej osoby, dla innych publiczne przemawianie, dla jeszcze innych stres.

Dla mnie bardzo dużym problemem były rozmowy towarzyskie w grupie. Pamiętam, jak kiedyś poszedłem na pewne spotkanie, aby poznać jego organizatorkę i porozmawiać z nią. Przez ponad godzinę zbierałem się na odwagę, aby do niej podejść i przedstawić się. Dopiero gdy trafiła się chwila, że pani ta została sama, zebrałem się w sobie i do niej podszedłem.

Inna sytuacja miała miejsce, gdy zacząłem chodzić do Klubu Ludzi Sukcesu w Warszawie. Po oficjalnym spotkaniu ci klubowicze, którzy mieli na to ochotę, szli do pobliskiej kawiarni. Ponad miesiąc zajęło mi zebranie się na odwagę, aby pójść tam razem z nimi. A wynikało to z mojej obawy, że nie będę miał nic ciekawego do powiedzenia i wszyscy zauważą, że jestem nieśmiałą osobą.

Dlatego zanim weźmiemy się za walkę z Twoją nieśmiałością, warto dokładnie uzmysłwić sobie, co składa się na nią. Dlatego proponuję Ci poniższe ćwiczenie.

## Ćwiczenie

Wypisz na następnej stronie, co dokładnie składa się na Twoją nieśmiałość – jakie działania, stany, sytuacje. Ważne, aby wypisać ich jak najwięcej.

Oto kilka przykładów dla ułatwienia:

Bardzo stresuję się, gdy mam do kogoś zadzwonić.

Sprawia mi ogromny kłopot proszenie ludzi o pomoc.

Źle się czuję w większej grupie.

Nogi uginają się pode mną, gdy mam przemawiać przed grupą.

Nigdy nie mam nic ciekawego do powiedzenia.

**Co składa się na moją nieśmiałość:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Dlaczego warto zapisywać?

W tej książce wielokrotnie będę Cię prosił o to, abyś zapisywał różne ćwiczenia bezpośrednio w samej książce lub na kartce. Wynika to z kilku powodów:

Powód 1. Robienie czegoś tylko w naszym umyśle ma tę wadę, że możemy naszym umysłem dowolnie sterować i sami sobie wmawiać, że coś zrobiliśmy (np. jakieś ćwiczenie), chociaż tak naprawdę wcale tego nie zrobiliśmy. Jeżeli zrobimy ćwiczenie pisemnie, wtedy będziemy czarno na białym widzieli, czy je wykonaliśmy, czy nie.

Powód 2. Zapisanie czegoś wymaga poniesienia dodatkowego wysiłku. Ten dodatkowy wysiłek nastawia nas na wkładanie większego wysiłku w kolejne kroki, gdy będziemy musieli wcielić w życie to, co zapisaliśmy.

Powód 3. Gdy coś zapiszemy na kartce, to podchodzimy do tego poważniej, gdyż mamy wtedy materialny dowód na to, że coś chcemy zrobić.

Gdy już stworzysz listę tego, co składa się na Twoją nieśmiałość, przeczytaj ją powoli. Jeżeli przeczytasz tę książkę do końca i zaczniesz wcielać w życie zawarte w niej rady, to będziesz w stanie usunąć ze swojego życia większość pozycji z tej listy, a może nawet wszystkie.

Z własnego doświadczenia wiem, że osoby nieśmiałe często przeceniają swoją nieśmiałość. Wiem, że każde zachowanie, które taką osobę nie w pełni satysfakcjonuje, traktuje ona jako element swojej nieśmiałości. Nieraz miałem do czynienia z osobami, które

w pewnym momencie, ku mojemu zaskoczeniu, stwierdzały, że są nieśmiałe. Tymczasem ich zachowanie zupełnie na to nie wskazywało. Nie oznacza to, że te osoby kłamały. Oznacza raczej to, że sytuacje, gdy faktycznie zachowują się jak osoby nieśmiałe, są u nich stosunkowo rzadkie, ale ponieważ niosą bardzo duży ładunek emocjonalny – przyćmiewają inne sytuacje, gdy osoby te zachowują się normalnie. Dlatego chciałbym Cię zachęcić do przeanalizowania, jak często w swoim życiu rzeczywiście jesteś nieśmiały.

### Ćwiczenie

Wybierz jakiś obszar swojej nieśmiałości z listy, którą stworzyłeś w poprzednim ćwiczeniu. Następnie spróbuj przypomnieć sobie, ile razy w ostatnim tygodniu, miesiącu lub roku, w sytuacjach związanych z tym obszarem, zachowywałeś się naprawdę nieśmiało, a w jakich było to zachowanie w miarę normalne.

Oto przykład: obszar – kłopoty w komunikowaniu się z innymi osobami. Policz, ile razy miałeś w ciągu ostatniego miesiąca prawdziwe kłopoty z komunikowaniem się i porównaj to z całkowitą liczbą wszystkich sytuacji, w których komunikowałeś się z innymi ludźmi.

.....  
.....  
.....  
.....

Celem powyższego ćwiczenia jest uświadomienie Ci, że Twoja nieśmiałość być może wcale nie jest aż taka duża, jak możesz sądzić.

### **Ćwiczenie**

Weź kilka kartek papieru i wykonaj opisaną w poprzednim ćwiczeniu analizę dla każdego z obszarów swojej nieśmiałości.

## Rozdział 2. Cele i marzenia osób nieśmiałych

Istnieje wiele koncepcji na temat tego, jak człowiek działa i jak realizuje swoje cele i marzenia. Moje własne doświadczenia pokazują, że osobom nieśmiałym szczególnie może przydać się koncepcja nazywana OD-KU. Według niej ludzie dzielą się na KU i OD. Ludzie KU to tacy, którzy mają cele i marzenia, do których dążą. Z kolei ludzie OD to tacy, którzy przed czymś uciekają.

Tak więc osoba KU może np. mieć takie cele:

- Chcę być osobą śmiałą.
- Chcę mieć więcej znajomych.

Osoba OD ma z kolei cele:

- Nie chcę być nieśmiały.
- Nie chcę być samotna.

## Ćwiczenie

Proponuję, abyś zastanowił się, którym typem Ty jesteś. Czy częściej wyobrażasz sobie, do czego zdążasz, czy – od czego uciekasz?

Jestem osobą typu .....

W tym miejscu warto sobie zadać pytanie: kim lepiej być – osobą KU czy OD? Okazuje się, że najlepsze efekty uzyskują osoby, które potrafią być zarówno KU, jak i OD. Sprawdzono to kiedyś na grupie sportowców, którzy ulegli różnym kontuzjom. Podczas powrotu do zdrowia i rehabilitacji najlepsze efekty uzyskali ci z nich, którzy mieli z jednej strony wyznaczone cele, do których dążyli, a z drugiej strony czuli też potrzebę ucieczki przed niekomfortową sytuacją.

Podobnie było (i nadal jest) w moim przypadku. Ja jestem osobą KU, czyli mam wyznaczone cele i marzenia, ku którym dążę. Jednak najlepsze efekty uzyskuję wtedy, kiedy dodatkowo otrzymuję „kopa” w postaci OD. Ma to miejsce wtedy, gdy coś mi się nie uda. Wtedy nie załamuję się, tylko wykorzystuję występujące negatywne emocje (złość, frustrację, gniew), aby dodatkowo się domotywować i z większą determinacją ruszyć do przodu.

Jeżeli ktoś dla odmiany jest typem OD, to warto, aby taka osoba nauczyła się również wyznaczać cele, do których chce dążyć.

Teraz chciałbym Ci zaproponować jedno z najważniejszych ćwiczeń w tej książce. Jest ono tak ważne z następującego powodu – wiele osób, które czytają różne poradniki, przestaje na ich przeczytaniu. Zadowala je sama zdobyta w ten sposób wiedza. Niestety, samą wiedzą nie można wyjść z nieśmiałości. Dopiero zastosowanie tej wiedzy w praktyce pozwala na to. Dlatego jest bardzo ważne, abyś znalazł motywację do wcielania w życie porad zawartych w tej książce. I to ćwiczenie może Ci w tym bardzo pomóc. Dlatego proszę Cię, abyś koniecznie je wykonał.

### **Ćwiczenie**

Wypisz na następnej stronie jak najwięcej zdań związanych z przewyciężaniem nieśmiałości – z pozycji zarówno KU, jak i OD.

#### **Przykład:**

Kolumna KU

- Chcę być osobą śmiałą.
- Chcę mieć więcej znajomych.
- Chcę mieć dziewczynę/chłopaka.

## Kolumna OD

- Nie chcę być nieśmiały.
- Nie chcę być nieszczęśliwy.

Proponuję, abyś w kolumnie KU puścił wodze wyobraźni. Wypisz tyle wspaniałych celów i marzeń, jakie chcesz osiągnąć, ile tylko przyjdzie Ci do głowy. W kolumnie OD wypisz tyle sytuacji, od których pragniesz uciec, ile Ci tylko przyjdzie do głowy. Prześledź swoje życie i wypisz wszystkie sytuacje, które Ci nie odpowiadały i których chciałbyś w przyszłości uniknąć.

W zależności od tego, czy jesteś osobą na KU, czy na OD, wpisywanie zdań w jednej kolumnie zapewne będzie Ci szło łatwiej.



## Ćwiczenie

Zastanów się, czy marzenia, które posiadasz, warto byłoby zwiększyć tak, aby bardziej Cię motywowały do działania.

Wielu ludzi boi się wyznaczać sobie duże marzenia, gdyż uważają, że nie będą w stanie ich potem osiągnąć. Tymczasem nawet bardzo duże marzenia można zrealizować, jeśli zastosuje się **zasadę małych kroków**.

Zasada ta mówi, że nawet wielkie marzenia można spełnić, jeżeli będzie się je realizować małymi krokami. Przy czym w miarę wspinania się ku marzeniu małymi krokami zobaczymy, że stopniowo stawiamy coraz większe kroki. Wynika to z tego, że zdobywamy nowe doświadczenia, nowe umiejętności oraz rozpędzamy się. Dzięki temu po pewnym czasie możemy stawiać już naprawdę duże kroki!

Świetnym przykładem zastosowania zasady małych kroków jest ta książka. Z wielu prezentowanych tu porad możesz wybrać te, które są dla ciebie łatwe do realizacji. Będą to pierwsze małe kroki na drodze do zwalczania nieśmiałości. Następnie będziesz mógł przejść do coraz większych kroków, które, dzięki wcześniejszemu przygotowaniu, będziesz w stanie równie łatwo realizować.

## Ćwiczenie

Gdy już przeczytasz całą książkę, wróć do tego ćwiczenia i wypisz porady, techniki i pomysły z tej książki, które stanowić mogą dla Ciebie małe kroki, od których zaczniesz walkę ze swoją nieśmiałością.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Cele

Gdy mamy już marzenia, czas na ich sprecyzowanie w postaci celów. Badania przeprowadzone wśród ludzi, którzy odnieśli największe sukcesy, wykazały, że jednym z kluczowych czynników decydujących o ich sukcesie było odpowiednie sformułowanie celów.

Jak zatem powinno się prawidłowo formułować cele? Oto zasady, których warto przestrzegać.

## Zasada nr 1: Zawsze w pozytywie

Nawet jeśli jesteś osobą OD, to formułując swoje szczegółowe cele, powinieneś skupić się na ich pozytywnej stronie. Dlatego zamiast celu „Nie chcę być nieśmiały”, lepiej wyznacz swój cel jako „Chcę być osobą śmiałą”.

### Ćwiczenie

Zapisz kilka celów związanych z nieśmiałością, nad którymi będziesz chciał pracować, np.

Chcę być duszą towarzystwa.

Chcę mieć dziewczynę/chłopaka.

.....  
.....

## Zasada nr 2: Nie chciej, tylko bądź

Cel „Chcę być duszą towarzystwa” kryje pewną pułapkę, której możemy sobie nie uświadamiać. Otóż programuje on nasz umysł podświadomy (poświęcony jest mu jeden z następných rozdziałów książki) na chcenie bycia duszą towarzystwa. Ponieważ nasza podświadomość rozumie wszystko dosłownie, dlatego będzie ona starała się w nas wzbudzać chcenie bycia duszą towarzystwa, a nie bycie duszą towarzystwa. W rezultacie będziemy coraz bardziej

chcieli być duszą towarzystwa, co jednak wcale nie musi przełożyć się na konkretne efekty.

Dlatego lepiej powyższy cel sformułować w postaci „Będę duszą towarzystwa”. Zwróć uwagę, że brzmi on lepiej.

### Ćwiczenie

Przejrzyj swoje cele i jeśli zawierają słowo „chcę” lub podobne (np. „pragnę”, „marzę”), to usuń je z tych zdań.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### Zasada nr 3: Z jakiego powodu?

To, że wyznaczamy sobie jakieś cele, wynika z jakichś powodów. Warto dokładnie sobie te powody uświadomić, gdyż pozwoli to

nam zyskać większą motywację do realizacji naszych celów. Jeśli np. moim celem jest bycie duszą towarzystwa, to może to być podyktowane tym, że chcę mieć więcej znajomych, spotkać swojego życiowego partnera itd.

### Ćwiczenie

Przy każdym ze swoich celów postaw sobie pytanie: Z jakiego powodu pragnę zrealizować ten cel?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### Zasada nr 4: Jak poznasz, że to osiągnąłeś?

Kolejna zasada formułowania celów zakłada, że należy dokładnie sobie wyobrazić (i zapisać), jaki efekt da nam osiągnięcie celu. Co dokładnie nastąpi, gdy cel osiągniemy? Jeśli naszym celem jest stanie się duszą towarzystwa, to należy dokładnie opisać, jak będzie to wyglądać. Np.: „W każdym tygodniu kilka osób zaprasza mnie na różne imprezy. Gdy tylko zjawię się na jakiejś imprezie, od razu wokół mnie pojawia się grupa osób, które chcą spędzić czas w moim towarzystwie. W każdej chwili potrafię powiedzieć coś zabawnego”.

## Ćwiczenie

Dla każdego swojego celu wypisz, jak będzie wyglądać spełnienie tego celu. Weź kilka kartek papieru i na każdej dokładnie napisz, jak będzie wyglądać spełnienie danego celu.

Dodatkową zaletą tej techniki jest to, że jeżeli będziemy codziennie czytać sobie to, co zapisaliśmy w tym ćwiczeniu, to od razu będzie nas to motywowało do pracy nad osiągnięciem wymarzonych celów.

### **Zasada nr 5: Co musisz zrobić, aby cel osiągnąć?**

Samo wyznaczenie sobie celów nie wystarcza, aby je osiągnąć. Następnie trzeba przejść do konkretnego działania, czyli trzeba opracować plan, który pozwoli nam osiągnąć wymarzony cel. Przynajmniej jego ogólne zarysy powinny zostać stworzone już wtedy, gdy zapisujemy sam cel. Bardzo ważną zaletą tej zasady jest to, że urealnia ona nasz cel. Gdy zaczynamy tworzyć plan dojścia do celu, oparty na naszej realnej sytuacji, wtedy zaczynamy wierzyć, że faktycznie dany cel jesteśmy w stanie zrealizować.

Oto przykład dla celu „Będę duszą towarzystwa”. Plan osiągnięcia tego celu:

1. Zacznę ćwiczyć techniki zyskiwania większej pewności siebie.
2. Powiększę grono swoich znajomych.

3. Nauczę się na pamięć wielu dowcipów.

4. ...

### Ćwiczenie

Do każdego ze swoich celów napisz na kartce plan, dzięki któremu zamierzasz dany cel osiągnąć.

### Zasada nr 6: Jak, gdzie i z kim?

Ta zasada stanowi rozwinięcie poprzedniej zasady. Stawia sobie za cel skoncentrowanie się na następujących elementach realizacji celu:

**Z kim** – Są cele, które możemy osiągnąć samodzielnie. Jednak w większości przypadków będziemy potrzebować wsparcia ze strony innych ludzi. Warto zastanowić się, jacy to będą ludzie, i wypisać ich listę.

**Kiedy** – Poszczególne elementy planu mogą być realizowane w różnym czasie. Warto dokładnie ustalić, kiedy co będziemy robić.

**W jakich sytuacjach** – W zależności od tego, czy dany cel jest zupełnie czymś nowym, czy też wiąże się już z innymi naszymi działaniami, realizacja celu może wymagać od nas udziału w zupełnie nowych sytuacjach lub może pozwolić nam wykorzystywać sytuacje, z którymi już mieliśmy lub mamy do czynienia.

**Gdzie** – Realizacja danego celu może odbywać się w jednym miejscu, jak i w wielu miejscach. Należy je wszystkie zidentyfikować, wraz z ustaleniem, jaki dostęp do tych miejsc będziemy posiadać.

### Ćwiczenie

Uzupełnij plany realizacji celów z poprzedniego ćwiczenia o elementy opisane w zasadzie nr 6.

### Zasada nr 7: Zasoby własne

Do realizacji prawie każdego celu potrzebujemy określonych zasobów (pieniędzy, wiedzy, kontaktów, czasu itd.). Możemy w tym celu korzystać zarówno z zasobów własnych, jak i obcych. Warto zastanowić się, co mamy do dyspozycji przy realizacji konkretnego celu. Z jednej strony – pozwoli nam to na ocenienie naszych realnych szans na wykonanie planu realizacji celu. Ponadto uświadomienie sobie, że dysponujemy określonymi przydatnymi zasobami, może nas dodatkowo zmotywować do realizacji celu.

Z drugiej strony – przejrzanie własnych zasobów może pokazać nam, jakich zasobów nam brakuje, i skierować nas ku szukaniu ich na zewnątrz.

## Ćwiczenie

Do każdego ze swoich celów dopisz posiadane zasoby, które możesz wykorzystać do ich realizacji.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Ćwiczenie

Wypisz, jakich zasobów brakuje Ci do realizacji celów, i zastanów się, skąd możesz te zasoby uzyskać.

.....

.....

.....

.....

.....

## Zasada nr 8: Specyficzny i określony (mierzalny)

W określaniu celów liczą się konkrety. Jak zareagowałbyś na sytuację, gdyby sprzedawczyni w sklepie nie podała Ci, ile masz zapłacić za kupowany produkt? Aby zapłacić za produkt, musimy wiedzieć, ile on kosztuje. Podobnie jest w przypadku celów – aby je osiągnąć, trzeba oprzeć je na konkretnych (mierzalnych) parametrach. Dlatego cel w postaci „Będę duszą towarzystwa” nie jest idealny, gdyż sformułowanie „dusza towarzystwa” można interpretować w najróżniejszy sposób. Dlatego warto to doprecyzować. Częściowo mogłeś to już zrobić przy zasadzie nr 4 (Jak poznasz, że to osiągnąłeś?).

### Ćwiczenie

Przejrzyj swoje cele i zobacz, czy są one wszystkie mierzalne. Jeżeli tak nie jest, to doprecyzuj je.

## Zasada nr 9: Określony w czasie

Kolejna bardzo ważna zasada mówi, że należy dokładnie określić termin osiągnięcia wyznaczonego celu. Termin ten często jest głównym motywatorem zmuszającym nas do realizacji celu. Im bliżej daty, gdy cel powinien być zrealizowany, tym mamy większą presję, aby go osiągnąć.

## Ćwiczenie

Przejrzyj listę swoich celów. Jeżeli nie ustaliłeś przy nich daty, kiedy mają zostać one ostatecznie osiągnięte, to zrób to teraz!

Gdy już opracujemy nasze cele, wykorzystując powyższe zasady, to możemy je sformułować w postaci umowy z samym sobą. Dalej znajdziesz przykład takiej umowy.

....., dnia ..... 200.... r

## UMOWA

Ja, niżej podpisany/a ....., zobowiązuję się do podjęcia walki ze swoją nieśmiałością. W tym celu będę krok po kroku wcielał w życie zawarte w książce „Nieśmiałość” porady i metody oraz dodawał swoje własne pomysły. Zacznę od technik najłatwiejszych i gdy już je wcielę w życie, przejdę do bardziej zaawansowanych. W załączniku do tej umowy zamieszcze plan działania, który stworzę po przeczytaniu tej książki. Plan ten pozwoli mi systematycznie ograniczać swoją nieśmiałość – aż do całkowitego wyeliminowania jej z mojego życia w dniu ..... 200 ..... roku.

*Podpis*

## Ćwiczenie

Wypełnij i podpisz powyższą umowę. Jeżeli ta umowa nie odpowiada Ci w pełni, to stwórz własny jej wariant.

Na koniec tego rozdziału chciałbym przedstawić Ci jeszcze jeden sposób na zwiększenie swojej motywacji do walki z nieśmiałością. Dla mnie takim sposobem było przeprowadzenie się do innego miasta oraz zmiana pracy. Jednym z powodów tej decyzji było przeświadczenie, że jeżeli znajdę się w nowym miejscu, gdzie nie będę mógł korzystać z pomocy bliskich mi osób i będę musiał polegać tylko na sobie, to zmotywuje mnie to do przewyciężenia mojej nieśmiałości. I tak rzeczywiście się stało.

Przed przeprowadzką pracowałem jako dziennikarz specjalizujący się w tematyce Internetu. Praca ta dla osoby nieśmiałej była idealna, gdyż bez wychodzenia z domu mogłem kontaktować się z innymi ludźmi – tylko poprzez Internet. Jednak ta praca nie motywowała mnie do walki z nieśmiałością. Po przeprowadzce, gdy zacząłem szukać innej pracy, związanej z większym kontaktem z innymi ludźmi, zyskałem większą motywację do pracy nad pokonaniem swojej nieśmiałości.

## Część II Zaczynamy walkę!

### Rozdział 14. Ćwiczymy się w rozmawianiu

Kiedys trudno było mi wydusić z siebie publicznie chociaż słowo. Teraz znajomi twierdzą, że jestem gadułą! Tak jak możemy nauczyć się pisać czy czytać, tak samo możemy nauczyć się mówić swobodnie do ludzi. Jak to zrobić? Należy ćwiczyć, ćwiczyć i jeszcze raz ćwiczyć. Niestety, nic nie przyjdzie samo.

Ponieważ osobie nieśmiałej mówienie do drugiej osoby sprawia bardzo dużo kłopotu, powinna ona wyszukiwać takie sytuacje, gdzie będzie mogła poczuć się na tyle komfortowo, aby móc się przełamać i zacząć mówić. Oto kilka takich sytuacji.

#### Hostessy

Z dużym rozbawieniem obserwuję hostessy w super i hipermarketach, a konkretnie to, jak sporo osób stara się ich unikać jak ognia. Tymczasem dają one osobom nieśmiałym doskonałą sposobność przeprowadzania prostych rozmów. A wynika to z tego, że zadaniem hostess jest rozmawianie z klientami. Dlatego rozmawiając z nimi, pomagasz im w pracy. Co więcej, to one mają obowiązek zacząć rozmowę. W rezultacie wystarczy przejść blisko nich, a już się do nas odzywają. Tak więc to nie osoba nieśmiała musi zaczynać konwersację. Wystarczy tylko, że ją podtrzyma, np. uśmiechając się lub kiwając przytakująco głową.

Oczywiście hostessy są różne – są takie, które bardzo lubią rozmawiać z ludźmi i angażują się w swoją pracę. Są też takie, które do tej pracy się nie nadają i starają się nie zwracać na siebie uwagi, a klientów traktują niemal jak wrogów. Nieśmiała osoba powinna kierować się do tych pierwszych hostess. Jak je rozpoznać? Wystarczy trochę poobserwować hostessy i zobaczyć, jak zachowują się w stosunku do innych klientów. I możemy wtedy wybrać te, których zachowanie nam odpowiada. Co więcej, możemy też wybrać hostessy według produktu, który promują. Jeżeli jest to produkt, którym jesteśmy zainteresowani albo zamierzamy go kupić, to będziemy mieli dodatkowo ułatwioną rozmowę.

### **Ćwiczenie**

Jeżeli będziesz w dużym sklepie samoobsługowym, to znajdź hostessy. Może być tak, że będą one tam tylko w wybrane dni, więc warto iść tam kilka razy, aby zobaczyć, w które dni jest ich najwięcej. Poobserwuj, jak pracują hostessy, jak komunikują się z innymi klientami. Zastanów się, jak mogłaby wyglądać Twoja z nimi rozmowa.

### **Ćwiczenie**

Podczas tego samego lub następnego pobytu w sklepie podejdź do dwóch–trzech hostess. Nie musisz z nimi długo rozmawiać. Wystarczy, że one będą mówić, a Ty tylko kiwać głową. Aby od nich odejść, wystarczy się uśmiechnąć i powiedzieć „dziękuję” lub „do widzenia”.

## Ćwiczenie

Jeżeli uznasz, że warto wykonywać powyższe ćwiczenie, to obmyśl sobie strategię kolejnych rozmów z hostessami. Jak te rozmowy rozwinąć, o co pytać hostessy? I oczywiście zastosuj to potem w praktyce.

## Infolinie

Na podobnej zasadzie możemy wykorzystywać infolinie. Możemy mianowicie dzwonić na różne infolinie (najlepiej byłoby jednak, gdyby dotyczyły produktów lub usług, którymi faktycznie się interesujemy) i zadawać różne pytania. Te pytania oczywiście powinniśmy sobie wcześniej przygotować na kartce. Plusem infolinii jest to, że zadaniem osób tam pracujących jest bycie pozytywnie do nas nastawionymi.

## Przypadkowe rozmowy

Zdarza się, że np. gdy stoimy przy kasie sklepowej lub siedzimy w taksówce, sprzedawczyni lub taksówkach powie do nas coś miłego lub ciekawego. W takich sytuacjach warto coś odpowiedzieć, nawet jeśli czujemy opór przed mówieniem. Pamiętajmy o tym, że jeżeli widzimy pozytywne nastawienie drugiej osoby do nas, to nawet jeśli nasza odpowiedź będzie nieporadna, to ta druga osoba się na nas nie pogniewa.

Stopniowo możemy starać zmuszać się do odpowiadania na każde wypowiedziane do nas w różnych sytuacjach słowa. Z początku

na pewno nie będzie to łatwe. Ale każda próba, która zakończy się sukcesem, wzmocni naszą wiarę w nasze siły.

## Szukanie sytuacji

Zachęcam również do szukania innych sytuacji, gdzie mamy dużą pewność, że druga osoba będzie miała pozytywny stosunek do nas i rozmowa z nią sprawi nam przyjemność. Np. możemy iść na jakieś wiece poparcia, gdzie będą osoby rozdające ulotki i tłumaczące, o co im chodzi.

### Ćwiczenie

Zastanów się, gdzie możesz znaleźć osoby, które chętnie by z Tobą porozmawiały. Wypisz te miejsca, a następnie zdecyduj, kiedy się do nich wybierzesz. Pierwsza wizyta tam może mieć charakter zwiadowczy. Gdy zobaczysz już, co i jak, to za drugim razem możesz zacząć pierwsze rozmowy.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Ćwiczenie głosu

Jeżeli uważamy, że mamy słaby głos (za cichy, za miękki, co-  
kolwiek nam w nim przeszkadza), to warto go trochę poćwiczyć.  
Można to robić poprzez czytanie na głos gazet i książek takim gło-  
sem, jaki chcielibyśmy mieć. Możemy też od czasu do czasu sobie po-  
krzyczeć, co spowoduje, że poczujemy większy respekt dla naszego  
głosu.

### Ćwiczenie

Krzycz zwroty typu: „ho, ha, hu”, używając różnych głosów  
– cienkiego, grubego, donośnego itd. Sprawdź, jakie możliwości  
ma Twój głos.

## Początek rozmowy

Zapewne znasz powiedzenie, że w ciągu kilku pierwszych  
sekund wyrabiamy sobie zdanie o nowo poznanych osobach. Dlatego  
warto zrobić na nich dobre wrażenie już na samym początku. Jed-  
nym z tradycyjnych sposobów wywierania na innych dobrego wraże-  
nia jest odpowiedni uścisk dłoni. Z własnego doświadczenia wiem, że  
największe wrażenie wywierają na mnie osoby, które mają bardzo  
silny uścisk. Czasami ten uścisk bywa tak silny, że aż nieprzyjemny,  
jednak dzięki temu zapada mi w pamięć i już mam zakodowane, że  
dana osoba jest osobą silną i pewną siebie.

## **Odpowiedni nastrój**

Jak się okazuje, nastrój, w jakim zaczynamy i prowadzimy rozmowę z inną osobą, często przechodzi na nią. Dlatego warto podczas rozmowy przyjąć taki nastrój, jaki chcemy, aby miała druga osoba. Jeśli prowadzimy poważne rozmowy biznesowe, to warto przyjąć poważny, a równocześnie pełen szacunku dla drugiej strony wygląd i ton głosu. Z kolei jeśli zależy nam na jak najlepszym samopoczuciu drugiej osoby, to już przy witaniu warto się do niej uśmiechnąć i okazywać radość podczas całego spotkania.

## **Mowa ciała**

Warto też pamiętać o mowie ciała. Dzięki niej możemy okazywać naszą życzliwość drugiej osobie. Robimy to w ten sposób, że zwracamy się w stronę rozmówcy swoim ciałem. Gdy siedzimy, to możemy pochylić się w jego stronę. Niech poczuje on, że jesteśmy nim naprawdę zainteresowani.

## **Kontakt wzrokowy**

Podczas rozmowy osoby nieśmiałe często boją się nawiązywać kontakt wzrokowy z rozmówcami. Tymczasem jest on jednym z podstawowych elementów dobrego kontaktu. Ja sam przez wiele lat podczas rozmów traktowałem bezpośredni kontakt wzrokowy jako coś nieprzyjemnego i coś, czego lepiej unikać. Proponuję, abyś zastanowił się, jak to jest w Twoim przypadku. Czy patrzysz swoim rozmówcom prosto w oczy, czy tylko spoglądasz w kierunku ich oczu? Można to sprawdzić w bardzo prosty sposób – jeżeli rzeczywiście spojrzales komuś prosto w oczy, to powinieneś wiedzieć, jaki kolor oczu ma dana osoba. Ten test jest też świetnym ćwiczeniem.

## Ćwiczenie

Jeżeli masz kłopoty w nawiązywaniu bezpośredniego kontaktu wzrokowego z innymi ludźmi, to zacznij to ćwiczyć w ten sposób, że prowadząc z nimi rozmowę, staraj się zauważyć, jaki mają kolor oczu.

## Kończenie rozmów

Będąc osobą nieśmiałą, zauważyłem u siebie obawę przed kończeniem rozmów. Wydawało mi się, że dobre zakończenie rozmowy jest trudną sztuką, wymagającą wyrafinowanych działań. Chciałem, aby rozmówca, z którym rozmawiałem, poczuł, że nasza rozmowa (i jej zakończenie) była naprawdę dobra. Problem polegał na tym, że zastosowanie tego założenia w praktyce było fatalne. Chcąc zakończyć fajnie rozmowę, najczęściej ją spalałem. Polegało to np. na tym, że kilka razy powtarzałem to samo zdanie. Wynikało to zarówno z braku wprawy, jak i ze stresu.

W końcu doszedłem do wniosku, że najlepszym sposobem na kończenie rozmów jest robienie tego szybko. Czyli jeżeli ktoś do mnie mówi: „No to do zobaczenia”, to odpowiadam krótko i stanowczo: „Na razie”, „Cześć” i idę w swoją stronę. Dlatego zastanów się, jak Ty kończysz rozmowy z innymi ludźmi. Jeżeli masz podobny problem, jak ja miałem, to warto sobie w domu poćwiczyć, nawet przed lustrem, szybkie, pewne kończenie rozmów.

### Ćwiczenie

Stań przed lustrem i poćwicz krótkie kończenie rozmów. Co wtedy powiesz, czy podasz rękę, czy się uśmiechniesz, czy spojrzysz rozmówcy w oczy? Zaplanuj to w szczegółach i poćwicz.

Oczywiście w przyszłości możesz iść o krok dalej i zacząć wymyślać bardziej wyrafinowane sposoby żegnania się z innymi (np. poprzez prawienie im komplementów). I tutaj obowiązuje ta sama zasada – ćwicz najpierw w domu.

### Ćwiczenie

Wymyśl i zapisz jak najwięcej zdań, którymi możesz kończyć rozmowy.

Przykłady:

Cieszę się, że mogliśmy się spotkać. Do zobaczenia/Na razie.

Dzięki za miłe spotkanie. Trzymaj się!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Rozdział 15. Niesamowita sztuka słuchania

Osoby nieśmiałe czują presję unikania ciszy. Boją się, że jeśli będą cały czas cicho, to nie tylko inni nie będą ich dostrzegać, ale też uznają, że są nudne. Tymczasem umiejętność słuchania jest niezwykle cenna. Większość ludzi (a może nawet wszyscy) myśli przede wszystkim o sobie. Najważniejszą osobą na świecie są dla nich oni sami. Dlatego prawie każdy z nas lubi mówić o sobie, swoich przygodach itd. I osoby nieśmiałe mogą to wykorzystać. Mogą mianowicie nastawić się na słuchanie. W tym celu wystarczy, że nauczą się zadawać pytania, które pobudzą drugą osobę do mówienia o sobie. Mogą to być pytania typu:

- Co u ciebie słyhać?
  
- Jakie lubisz czytać książki?

Pytania oczywiście muszą w jakimś stopniu mieć związek z osobą, której je zadajemy.



## **Jak skorzystać z wiedzy zawartej w pełnej wersji ebooka?**

Więcej praktycznych porad o tym jak skutecznie pozbyć się nieśmiałości – znajdziesz w pełnej wersji ebooka.

Zapoznaj się z opisem na stronie:

<http://niesmialosc.zlotemysli.pl>

## **Poznaj najskuteczniejsze sposoby walki z nieśmiałością!**



**Poleć znajomemu e-booka i zarób 50% jego wartości**



**Kupuj e-booki za punkty, nie za złotówki**