**[СОВЕТЫ ПСИХОЛОГА ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ](http://www.tvoyrebenok.ru/councils_psychologist.shtml)**

**Детские страхи**

**Детский страх**, как и другие неприятные переживания (гнев, страдание и вспыльчивость), не являются однозначно «вредными» эмоциями для ребенка. Любая эмоция выполняет определенную функцию и позволяет детям и взрослым ориентироваться в окружающей их предметной и социальной среде. Так, страх защищает человека от излишнего риска при переходе улицы или в походе по горам. Страх регулирует деятельность, поведение, уводит человека от опасностей, возможности получения травмы и пр. В этом проявляется ***«охранительная» функция*** ***страхов.*** Они участвуют в инстинктивном поведении, обеспечивающем *самосохранение.*

Итак, детский страх помогает строить поведение, кроме того, он является переживанием, необходимым для нормального функционирования психики. Организму ребенка нужно не только сладкое, но и соленое, кислое, горькое; так и психика нуждается в неприятных, даже «острых» эмоциях. Часто дети сами вызывают у себя эмоцию страха, что подтверждает существование у них потребности в переживании страха.

Дети в подростковом возрасте любят смотреть фильмы ужасов, особенно небольшой компанией в темной комнате, а собравшись вечером, начинают рассказывать друг другу страшные истории, при этом с острым эмоциональным завершением, когда рассказчик вскрикивает на последнем слове и, хватая за руки сидящих рядом, пугает их. За этим обычно следуют «ужасные крики», смех и высвобождение психической энергии - мортидо (говоря словами Э.Берна), направленной на разрушение и агрессию.

**Детские страхи** - это обычное явление для развития ребенка, имеющие для него важное значение. Так, В.В. Лебединский подчеркивает, что каждый страх или вид страхов появляется только в определенном возрасте, т.е. у каждого возраста есть «свои» страхи, которые в случае нормального развития со временем исчезают (таблица 4). Появление определенных страхов совпадает во временном отношении со скачком в психомоторном развитии ребенка; например, с началом самостоятельной ходьбы и получением большей «степени свободы» в освоении пространства, или, когда дети начинают узнавать своих близких, появление чужого, незнакомого лица может вызывать у них страх. Детские страхи в случае нормального развития являются важным звеном в регуляции поведения ребенка и имеют положительный адаптационный смысл. Страх, как любое другое переживание, является полезным, когда точно выполняет свои функции, а потом исчезает.

**Детские возрастные страхи**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Возраст*** | ***Возрастные страхи*** |
| 0 – 6  месяцев | Любой неожиданный громкий звук;  быстрые движения со стороны другого человека;  падение предметов;  общая потеря поддержки. |
| 7 – 12  месяцев | Громкие звуки (шум пылесоса, громкая музыка и др.);  любые незнакомые люди;  смена обстановки, одевание одежды и раздевание;  отверстие стока в ванной или бассейне;  высота;  беспомощность перед неожиданной ситуацией. |
| 1 – 2  года | Громкие звуки;  разлука с родителями;  любые незнакомые люди;  отверстие стока ванны;  засыпание и пробуждение, сновидения;  страх травмы;  потеря контроля над эмоциональными и физическими функциями. |
| 2 – 2,5  года | Разлука с родителями, отвержение с их стороны;  незнакомые ровесники;  ударные звуки;  ночные кошмары;  изменение в окружающей обстановке;  природные стихии (гром, молния, град и др.). |
| 2 – 3  года | Большие, непонятные, угрожающие объекты (например, Мойдодыр и др.);  неожиданные события, изменение порядка жизни (новые члены семьи, развод, смерть близкого родственника);  исчезновение или передвижение внешних объектов. |
| 3 – 5  лет | смерть (дети осознают конечность жизни);  страшные сны;  нападение бандитов;  огонь и пожар;  болезнь и операция;  природные стихии;  ядовитые змеи;  смерть близких родственников. |
| 6 – 7  лет | Зловещие существа (ведьма, призраки, и др.);  потеря родителей или страх потеряться самому;  чувство одиночество (особенно ночью из-за черта, дьявола и др.);  школьный страх (быть несостоятельным, не соответствовать образу «хорошего» ребенка);  физическое насилие. |
| 7 – 8  лет | Темные места (чердак, подвал, и др.);  реальные катастрофы;  утрата любви окружающих (со стороны родителей, учительницы, ровесников и т.д.);  опоздание в школу или оторванность от домашней и школьной жизни;  физическое наказание и непринятие в школе. |
| 8 – 9  лет | Неудачи в школе или игре;  собственная ложь или отрицательные поступки, замеченные другими;  физическое насилие;  ссора с родителями, их потеря. |
| 9 – 11 лет | Неудачи в школе или спорте;  заболевания;  отдельные животные (крысы, табун лошадей и др.);  высота, ощущение верчения (некоторые карусели);  зловещие люди (хулиганы, наркоманы, грабители, воры и т.п.) |
| 11 – 13   лет | Неуспех;  собственные странные поступки;  недовольство своей внешностью;  сильное заболевание или смерть;  собственная привлекательность, сексуальное насилие;  ситуация демонстрации собственной глупости;  критика со стороны взрослых;  потеря личных вещей. |

Необходимо отделять патологический страх, требующий коррекции, от нормального, возрастного, чтобы не нарушить развитие ребенка.

**Патологический страх** можно отличить от «нормального» по известным критериям: *если страх препятствует общению, развитию личности, психики, приводит к социальной дезадаптации и далее - к аутизму, психосоматическим заболеваниям, неврозам, то этот страх* *патологический*. Если детский страх не соответствует возрастному, это может являться для родителей сигналом для наблюдения за поведением и психическим состоянием ребенка.

Помимо перечисленных факторов, страхи возникают и в результате***фиксации****в эмоциональной памяти****сильных испугов*** при встрече со всем тем, что олицетворяет опасность или представляет непосредственную угрозу для жизни, включая нападение, несчастный случай, операцию или тяжелую болезнь.

*Отсутствие страхов вообще является патологичным*, и причинами этого являются низкая чувствительность у ребенка, психические заболевания, задержка психического развития, родители - алкоголики и наркоманы.

Еще одним источником страхов является ***психологическое заражени****е* от сверстников и взрослых вследствие безотчетного подражания.

Все факторы, участвующие в возникновении страхов у ребенка в семье, А.И. Захаров сгруппировал следующим образом:

- *наличие страхов у родителей*, главным образом у матери;

*- тревожность в отношениях с ребенком*, чрезмерное предостережение его от опасностей, изоляция от общения со сверстниками, ранняя рационализация чувств, обусловленная излишней принципиальностью родителей или их эмоциональным неприятием детей;

- *большое количество запретов со стороны родителя* того же пола или полное предоставление свободы ребенку родителем другого пола, а также многочисленные нереализуемые угрозы всех взрослых в семье;

- *отсутствие возможности для ролевой идентификации* с родителем того же пола, преимущественно у мальчиков, создающее проблемы в общении со сверстниками и неуверенность в себе;

- *конфликтные отношения между родителями*: психические травмы типа испуга, обостряющие возрастную чувствительность детей к тем или иным страхам;

- *психологическое заражение страхами* в процессе общения со сверстниками и взрослыми.

А.И. Захаров направляет наше внимание к **невротическим страхам**, отметив их наиболее существенные отличия от возрастных: большая эмоциональная интенсивность и напряженность; длительное или постоянное течение; неблагоприятное влияние на формирование характера и личности; болезненное заострение; взаимосвязь с другими невротическими расстройствами и переживаниями (т.е. невротические страхи - это один из симптомов невроза как психогенного заболевания формирующейся личности);избежание объекта страха, а также всего нового и неизвестного, т.е. развитие реактивно-защитного типа поведения; более прочная связь с родительскими страхами; относительная трудность устранения страхов.

Невротические страхи не являются какими-либо принципиально новыми видами. Они закрепляются в результате длительных и неразрешимых переживаний или острых психических потрясений, нередко на фоне уже болезненного перенапряжения нервных процессов. Кроме этого, при неврозах значительно чаще испытывают страхи перед одиночеством, темнотой и животными, обозначенные специалистами как невротическая триада страхов. Наличие многочисленных страхов при неврозах является признаком недостаточной уверенности в себе, отсутствия адекватной психологической защиты, что, вместе взятое, неблагоприятно сказывается на самочувствии ребенка, создавая еще большие трудности в его общении со сверстниками. Страх смерти не имеет различий у детей с неврозами и их здоровых сверстников. Различия здесь сводятся в основном к страхам нападения, огня, пожара, страшных снов, болезни (у девочек), стихии (у мальчиков). Все эти страхи имеют выраженный и устойчивый, а не просто возрастной характер, поскольку в основе их лежит страх смерти. Этот страх означает боязнь быть ничем, т.е. не существовать, не быть вообще, поскольку можно бесследно исчезнуть или погибнуть.

Для того чтобы справиться с возрастными детскими страхами, следует выработать единый план действий, включающий в себя утешение, поддержку и готовность позволить ребенку справиться с некоторыми из них самостоятельно. Патологические страхи испытывают, как правило, чувствительные дети, имеющие эмоциональные затруднения в отношениях с родителями, чье представление о себе искажено эмоциональным непринятием в семье или конфликтами и которые не могут полагаться на взрослых, как на источник безопасности, авторитета и любви. В этом случае дети не смогут самостоятельно разрешать возникающие серьезные проблемы

# Побороть страх общения и неуверенность в себе

Хотя мы с детства контактируем со своим социальным окружением, для многих людей именно общение с другими является источником проблем. Даже если не принимать во внимание тяжелые случаи, требующие лечения (например, социальные фобии, когда человек вообще не может выходить из дома, боится любых социальных контактов) у многих людей существуют определенные трудности в сфере социального взаимодействия:

Одним никак не удается отстоять свои интересы, даже когда они совершенно правы.

Другие не могут выражать свои чувства так, чтобы их мог понять партнер. Со временем они озлобляются, замыкаются в себе, становятся «человеком в футляре» и обижаются на весь мир.

Третьи вообще не могут установить контакт с человеком, с которым хотели бы познакомиться. Они ни не в состоянии построить социальные отношения. Их как будто что-то держит, не дает сделать шаг навстречу другому.

Некоторые чересчур тактичны, боятся возразить или обидеть, сказать «нет» в ответ на чью-либо просьбу или требование. В результате они оказываются в положении гужевых осликов, на которых все «возят воду».

Многие чересчур скромны, очень боятся «оценивающих взглядов» и «разговоров за спиной». Они вовсе не против [стать лидером](http://psyfactor.org/help/superlider.htm) и втайне мечтают об этом, однако в реальной жизни продолжают оставаться «серой мышкой». Так им легче и спокойнее. Парадокс в том, что такое поведение ничуть не спасает их от косых взглядов и кривотолков. Тем, кто старается быть скромными и незаметными, «перемывают косточки» ничуть не меньше, чем ярко выраженным лидерам. А порой и намного больше. Это потому, что первые (в отличие от вторых) часто не умеют постоять за себя. Они как будто бы носят футболку с надписью: «Я серый и незаметный, не бейте меня». А такой жизненный девиз как раз и порождает у многих людей желание «стукнуть», утвердиться за счет «скромняги». Таких людей-«хищников» встречается в жизни предостаточно. Поэтому очень ошибаются те люди, которые считают, что чем скромнее они себя ведут, тем меньше негативных оценок и «косых» взглядов они получают.

**Неуверенность и страх общения** порой происходят от неумения понимать людей. Человек как бы не слышит окружающих, не понимает их эмоций, оттенков речи — а это то же самое, что беседовать с каменной стеной. Из-за постоянных неудач в общении накапливается отрицательный эмоциональный заряд — обида, горечь, страх, отчаяние. Нерешенное проблемы и конфликты оседают в подсознании, вызывают подавленное состояние и создают постоянный негативный жизненный фон.

Порой весь образ нашей жизни с самого рождения направлен на воспитание неуверенности. Семья, детский садик, школа... Увы, нередко взрослые спешат пораньше поломать ребенка как личность, требуя в первую очередь *подчинения*, а уже потом — всего остального. В этом заинтересованы и власть предержащие. Обратите внимание на современные СМИ: тенденции в подборке новостей весьма красноречивы. Они способствуют культивированию нашей неуверенности в себе и в завтрашнем дне. Они формируют чувство незащищенности, зависимости от очередного царя-батюшки, который позаботится о нас, решит все наши проблемы и невзгоды. Запуганными, неуверенными людьми всегда проще управлять. Но выгодно ли это нам?

Если вы с чистым сердцем можете сказать, что у вас вообще нет таких проблем, то вы действительно совершенный человек. Поздравляем вас. Однако такие совершенные люди встречаются редко. Большинство имеет те или иные трудности в общении. Кто-то боится знакомиться с лицами противоположного пола, кто-то — выступать публично...

Если вы до сих пор не закрыли эту веб-страницу и продолжаете читать данный текст, то мы полагаем, что вы относитесь к тем людям, у которых все же есть определенные проблемы в общении. Мы хотим помочь вам найти их решение.

Как можно побороть страх общения и неуверенность? Начнем с вещей простых и элементарных. Их преимущество заключается в том,  что для их освоения вам не потребуется посторонняя помощь. Вам не нужно обращаться к квалифицированному психологу или психотерапевту. Вы их можете практиковать самостоятельно.

Однако вы не сможете улучшить свою социальную компетентность, если просто будете читать данный текст. Нельзя научиться плавать, не прыгнув в воду. Нельзя [научиться общаться](http://psyfactor.org/help/communicate.htm) и отстаивать свое мнение, не отстаивая его. Спокойствие и отсутствие неуверенности зависят от опыта общения в разных ситуациях. Чем больше опыта — тем меньше неуверенности. Поэтому мы предлагаем вам ряд упражнений для тренировки. Мы считаем, что настоящих изменений вы сможете добиться только тогда, когда попробуете что-то новое, станете экспериментировать со своим поведением, даже если это будет приводить к каким-то ошибкам. Помните: изменения не произойдут за один день. Необходимо пройти несколько этапов.

Чтобы научиться чувствовать себя более свободно в общении, нужно быть сосредоточенным на самом процессе общения, а не на своих внутренних реакциях и страхе неудачи. Существует интересный парадокс: вы начнете производить хорошее впечатление на людей только тогда, когда перестанете на этом концентрироваться. Вспомните, как общаются маленькие дети — легко и непосредственно, не думая о том, что о них подумают другие.

Страхи и комплексы есть у всех, но не все делают из них предмет поклонения. Чтобы избавиться от неуверенности, нужно научиться быть сосредоточенным на самом процессе общения, а не на своих внутренних страхах. Ведь в любом важном разговоре очень важно увидеть реакцию собеседника и по  словам, жестам, мимике или интонации понять его, узнать, что именно он имеет в виду. И уже в зависимости от этого подыскивать убедительные аргументы и эффективно корректировать собственное поведение. А когда вы смотрите вглубь себя — на то, что сжигает вас изнутри — вы, соответственно, не видите своего собеседника. Отсюда — неудачи в общении.

Дело в том, что внешнее общение и внутренний диалог с самим собой — это два разных психологических процесса. Их нельзя решать одновременно, только последовательно. Если в процессе общения человек пытается смешивать их (одновременно наблюдать то, что происходит вовне и внутри его), то его мозг «зависает» как операционная система Windows. Из-за этого начинаются всякие проблемы: физиологические (пересохшее горло, выступивший пот на лбу, заикание) и психологические (от не знания того, «что сказать» в ответственный момент до невозможности отстаивать свои интересы). Поэтому, когда вы общаетесь, вы должны быть сконцентрированы на своем собеседнике и его поведении, а не на своих мыслях и ощущениях в глубине души. Сделайте это.

Существует еще одно странное правило, многократно проверенное на практике. Путь к успеху — это единственный вид деятельности, в котором ВЫ НИКОМУ НИЧЕГО НЕ ДОЛЖНЫ!!! Живите в первую очередь по своим моральным законам, а не в соответствии с оценками и требованиями окружающих. Парадокс в том, что те люди, которые действительно могут оценить вас по достоинству, вряд ли станут вас оценивать. А если кто-то «косо» смотрит или обсуждает вас за вашей спиной, то это явно не тот человек, к чьему мнению стоит прислушиваться.

«Кто понимает, не оценивает; а кто оценивает — не понимает», — старая китайская мудрость.

Только на этой основе можно побороть неуверенность и страх, открыть в себе новые возможности жизни: внутреннюю свободу, успех, радость, понимание окружающих, лидерство... Если вы это поймете и примете, то сможете найти в себе силы на равных общаться с самыми разными людьми и отстаивать свою точку зрения.

Теперь подумайте над тем, чего вы опасаетесь, что служит причиной вашего страха? Вспомните самые неприятные ситуации в общении, которые происходили с вами. Или представьте себе самое ужасное, что может случиться при ваших контактах с окружающими. Например, вокруг собралась толпа людей, все тычут в вас пальцем, смеются над вашими ошибками в словах и предложениях, плюют в вас, забрасывают тухлыми яйцами, подвешивают вас за ноги и сжигают на костре — только за то, что вы «не так» себя ведете и «не то» говорите. И вы превращаетесь в кучку пепла. После этого урну с пеплом можете мысленно поставить куда хотите. А потом представьте, как вы возрождаетесь из пепла, словно Птица Феникс. И начинаете снова жить. И так всегда: вас сжигают, а вы снова и снова возрождаетесь. Вас расстреливают, хотят стереть в порошок, а вы снова воскресаете. Вас сбивают с ног, прямиком лицом об асфальт, а вы снова поднимаетесь. И с каждым разом становитесь все сильнее и сильнее. С каждым возрождением ваша неуверенность все уменьшается.

А потом возьмите листок бумаги и напишите список всех самых страшных ужасов, которые могут с вами произойти во время различных ситуаций общения. А также всех возможных козней окружающих, с которыми вы общаетесь. И ваших возможных неудобств от этих козней. А потом возьмите другой листок и напишите те положительные моменты, которые вы для себя приобретете, избавившись от своего страха и неуверенности. Постарайтесь найти не менее 5 положительных моментов, а лучше — 10-15. Далее положите два листка рядом и сравните. Что перевешивает? Что для вас более важно? Страх перед оценками окружающих или будущее душевное спокойствие, психологическое равновесие и жизненный успех? Что для вас важнее, так и поступайте. Менее важный для вас листок сожгите и развейте по ветру. А более важный повесьте на стенку (положите под стекло) и регулярно перечитывайте. Это и будет ваш жизненный выбор.

Надеемся, что вы сделали правильный выбор. Поэтому сейчас перейдем непосредственно к практике. С этого момента старайтесь эффективно использовать любой предлог к общению. Не только на работе или в кругу семьи. В первую очередь — вне вашего привычного круга общения. На первых порах это должны быть совершенно незнакомые люди — так вам будет легче. Вы их не знаете, они вас не знают, если что-то пошло не так — ничего страшного. Никаких проблем, ведь вы их больше никогда не увидите. Не зацикливайтесь на возможных неудачах. Сейчас нам важно не качество ваших контактов с окружающими, а их количество.

Сам результат поначалу совершенно не важен, важен процесс. Поэтому и начинать лучше с совершенно случайных людей, общение с которыми ни к чему не обязывает и возможные неудачи с ними ни на что не влияют. Например, возьмите за правило разговаривать с каждым таксистом (если ездите на такси) и требовать у него сбавить цену за проезд. Или же ехать быстрее (под предлогом, что вы опаздываете) или наоборот — ехать медленнее, открыть/закрыть окно (вам жарко или холодно), включить музыку («мне скучно!») или наоборот выключить ее («мне мешает ваша музыка!»). Таких бытовых предлогов для развития уверенности и отстаивания своих интересов может быть масса. Наглые попутчики в транспорте, продавцы в магазине, уборщицы, соседи по лестничной площадке...

Вот ваш девиз на ближайшие месяцы: «Обменяйся хотя бы 2-3 фразами хотя бы с 2-3 незнакомыми людьми ежедневно.» Темы для ваших требований могут быть любые. И люди, соответственно, тоже любые. Просто старайтесь выполнять это правило неукоснительно, не делая себе никаких скидок, послаблений и выходных. Не придумывайте себе никаких самооправданий вроде «сегодня мне некогда, нет настроения и голова болит». Главное — регулярность. Ведь те привычки, которые формировались у вас на протяжении всей жизни, вряд ли можно поменять за один-два дня. Нужно потратить некоторое время. Часто это работа через «не могу» или «не хочу» — здесь все будет зависеть от вашей самодисциплины. Сила вашей настойчивости покажет вам, действительно ли вы хотите избавиться от неуверенности.

Если вы испытываете трудности с самостоятельным выбором таких ситуаций, вам поможет следующее упражнение. Его разработали немецкие психологи.

**Приблизительный перечень ситуаций, в которых можно отработать уверенное поведение**

В начале прочтите эти ситуации и оцените, насколько они сложны для вас. Возле самой сложной ситуации поставьте восемь баллов, а напротив самой легкой — один балл.

(1) Выберите подходящий магазин (радиоэлектроники, мебельный магазин или что-то подобное). Попросите продавцов, чтобы вам показали один или несколько товаров и подробно проконсультировали. Поблагодарите за консультацию и уйдите из магазина, ничего не купив.

(2) Зайдите в очень дорогой и модный магазин (элитный бутик с одеждой «от кутюр», салон автомобилей престижных иномарок и т.п.) и с интересом рассматривайте товары.  Возьмите несколько дорогих предметов в руки. Когда к к вам обратится продавец («...что вас интересует, я могу вам помочь?» ) скажите: «Спасибо, я просто хочу все осмотреть». Не оправдывайтесь и не извиняйтесь. Просто рассматривайте товары в течение длительного времени и ничего не покупайте, не обращая внимание на возможное недовольство продавца.

(3) Идите в магазин и разменяйте у кассира деньги (для телефонных переговоров или на сигареты). Не давайте при этом никаких долгих объяснений и оправданий, а только кратко изложите вашу просьбу.

(4) Обратитесь на улице к прохожему и попросите его разменять вам деньги, для того чтобы позвонить (или купить сигареты).

(5) Обратитесь на улице к прохожему и попросите дать вам немного денег (например, на билет в метро). Изложите только свою просьбу и используйте слово «дать». Если человек будет задавать вопросы, обоснуйте вашу просьбу тем, что вы якобы забыли дома бумажник.

(6) Идите в кафе и попросите воспользоваться их телефоном. Ничего не заказывайте не смотря на все требования официантов, а только говорите по телефону.  (В начале подумайте, кому бы вы могли позвонить)

(7) Садитесь в переполненный автобус (вагон метро) и вежливо попросите одного пассажира уступить вам место, не объясняя причин. В ответ на вопрос можно ответить, что вы плохо себя чувствуете.

(8) Вы приходите в кафе, видите там привлекательную девушку (женщину, молодого человека, мужчину...) и пытаетесь с ней (с ним) познакомиться и завязать контакты. Например, предлагаете вместе пойти в кино.

Вы можете дополнить этот перечень любыми другими ситуациями и соответственно откорректировать количество баллов.

Теперь выберите себе первую ситуацию и потренируйтесь в течение следующей недели. Через неделю возьмите вторую и т.д. После отработки очередной ситуации добавляйте полученные баллы к итоговой сумме. Это будет ваш личный рейтинг достижений. Вы можете начать с самой легкой для вас ситуации или наоборот — с самой трудной. Важно только то, чтобы вы обязательно реализовали каждую из них на практике.

Не обращайте внимание на возможные неудачи, однако никогда не забывайте похвалить себя за то, с чем вы хорошо справились! Избегайте самокритики и ненависти к себе! Чувство вины и самобичевание еще никогда не способствовали высоким достижениям, напротив, часто они подавляют все положительные ростки саморазвития.  И еще: не нужно сравнивать себя с идеалом, мысли о котором наверняка не покидают вас. Не предъявляйте к себе сверхвысоких требований. Вы должны гордиться и испытывать удовлетворение, даже когда продвигаетесь только на один шаг вперед!

Далее представлены рекомендации для уверенного поведения в тренировочных ситуациях.

**Перед ситуацией:**

Настраивайте себя положительно («Я смогу это сделать», «Я имею на это полное право»).

**В ситуации:**

Говорите громко и четко, но не кричите.

Смотрите партнеру в глаза (зрительный контакт).

Держитесь свободно и расковано.

Выражайте свои требования, желания и чувства, используя для этого слово «я».

Не извиняйтесь, если просите о чем-либо или предъявляете какие-то требования. Просто поблагодарите человека за оказанную за услугу.

Не становитесь агрессивным, ведите себя спокойно и уверенно. Агрессия — обратная сторона неуверенности в себе. Ваша цель не в том, чтобы обидеть другого человека.  Не нужно умалять значение вашего собеседника или оскорблять его. Покажите, что вы уважаете позицию другого.

**После ситуации:**

Цените все свои усилия и учитывайте даже маленький успех, которого вы добились. Похвалите себя за полученный результат. Если успеха нет, похвалите себя уже за саму попытку — ведь вы побороли собственный страх и неуверенность, когда первым сделали шаг к общению.

Через несколько недель такой постоянной практики вы заметите, что проблема неуверенности начинает постепенно исчезать. Сама собой. Вы уже не задумываетесь лихорадочно над тем, что сказать и как отстоять свое мнение в трудной ситуации. Явных провалов становится все меньше. И наоборот, начинает постепенно расти список ваших достижений:

— смогли отстоять свои интересы в споре с наглой продавщицей;

— смогли спокойно и уверенно выступить публично, когда вам неожиданно дали слово в дискуссии;

— смогли спокойно воспринять «косые взгляды» и обсуждение собственной персоны, и не поддаться самобичеванию;

— смогли убедить человека во время важного разговора;

— смогли найти в себе силы, чтобы не обращать внимание на мнение людей, чье мнение раньше воспринимали очень болезненно

 ...и многое другое.

После того, как вы отработаете набор ситуаций, перейдите к другим, более сложным для вас. Устраивайте себе такие испытания постоянно. Вы сможете лучше себе помочь, если начнете вести дневник и фиксировать в нем все свои попытки и положительные результаты. Через несколько недель или месяцев, перечитывая страницы дневника, вы увидите, как быстро привыкли к таким ситуациям и насколько увереннее стали себя вести. Чтобы в дальнейшем вы могли провести сравнение результатов, вам нужно каждый раз оценивать себя по одной и той же схеме. Важно, чтобы вы были действительно честны по отношению к себе. Не приукрашивайте ничего — но и не будьте чересчур критичны!

*Использованы материалы интернет пространства*

[**Искусство психологической самозащиты**](http://psyfactor.org/psyzah_kurs.htm)[**Технологии эффективного общения**](http://psyfactor.org/obcshen_kurs.htm)

Что такое стресс и как с ним бороться?

**Что же такое стресс?**

Логичнее всего начать с самого определения данного слова. Итак, «стресс», в переводе с английского, означает напряжение, сжатие, давление, подавленность.

Стресс — это состояние эмоционального и физического напряжения, которое возникает в определенных ситуациях, которые характеризуются как трудные и неподвластные.

Стресс, выражаясь научным языком, это физическая, психическая, эмоциональная и химическая реакция тела на то, что пугает человека, раздражает его или угрожает ему.

Я думаю, что для многих не надо знать точного определения данному слову, т.к. тут и так все ясно.

Многие из нас осознают и понимают, какой вред нашему организму и душе наносит стресс, а точнее то, что мы не предпринимаем никаких действий по ликвидации негативных ощущений. На самом деле не так трудно избавить себя от не приятных ощущений, главное — это желание. Это основная проблема! Надо захотеть, причем захотеть не просто так, а на всех уровнях своего Я. Захотеть так, что бы это желание поселилось и в сознании и в подсознании, вплоть до мышечного уровня.

Человеческая лень и привычка откладывать все «на потом» делает страшные вещи.

На эту тему есть отличная притча:

«Мы уверяем себя, что наша жизнь станет лучше, когда поженимся, когда родится первый ребенок, второй. После, нас расстраивает, что дети слишком малы для одного, для прочего, и думаем, что все изменится, когда они подрастут. Далее, нас раздражает их отношение, когда они становятся подростками. Уверяем себя, что все придет в норму, когда они повзрослеют. Надеемся, что станем себя чувствовать лучше, когда ваш супруг/супруга решит свои проблемы, когда проведем незабываемые каникулы, когда не должны будем работать. Но мы не проживаем эту жизнь в данный момент, радуясь ей, Так, когда мы будем это делать? Нам всегда нужны трудности любого характера. А ведь достаточно, принять как данность и решить для себя — быть счастливым, несмотря ни на что.  Альфред Соуза как-то сказал: «Долгое время я думал, что рано пришел в данный мир, настоящий мир! Всегда были преграды, которые всегда надо было переходить, всегда было что-то нерешенное, какая-нибудь мелочь, для которой не хватало времени, не отданные долги, т.е. это не та жизнь — не настоящая! Но, в конце концов, я осознал, ведь эти преграды и есть жизнь. Данный способ восприятия вещей помогает понять, что нет средства «быть счастливым». Само счастье — это средство! следовательно, вкушайте каждый момент вашей жизни, вкушайте вдвойне, так как вы еще можете поделиться этим с дорогим вам человеком, с которым вы бы хотели прожить эти дорогие минуты жизни рука об руку, и помните, что время не ждет!»

Итак, не ждите, когда окончите школу, когда захотите вернуться туда, скинете 5 кг, наберете 5 кг, когда родятся дети, ждать, когда они покинут дом. Хватит ждать, когда начнете работать, когда уйдете на пенсию, когда женитесь, разведетесь. Не ждите вечера пятницы, утра воскресенья, покупки новой машины, новой квартиры. Не ждите весны, лета, осени, зимы.   Минуты счастья — драгоценны, это не конечный пункт путешествия, а само путешествие. Работайте — не только ради денег, любите — не в ожидании расставаний. Танцуйте — не обращая внимания на взгляды.

**Влияние стресса на организм.**

Желание снять стресс естественно, ведь стресс — это насилие над организмом. Что бы понять это достаточно начать работать над собой. Для этого нужно разобраться с одним очень интересным фактом.

Стресс проявляет себя на трех уровнях: интеллект, мысли, эмоции.

Причем сначала идет интеллектуальная обработка информации (сознание и подсознание), потом эмоциональное ощущение (сильное или слабое) и только потом эти процессы закрепляются на физическом уровне.

Снятие мышечного напряжения знакомо нам с детства: « Мы писали, мы писали, наши пальчики устали».

«Прислушайтесь» к своему телу. Вы обязательно заметите, что какие-то мышцы напряжены без какой-либо необходимости. Это могут быть сжатые челюсти или напряженный пресс, мышцы спины. Известный немецкий психолог Курт Райх назвал это явление «мышечный панцирь». Он образуется у людей не умеющих отдыхать, т.е. снимать стресс. Мышечные зажимы отражают определенные психологические проблемы человека. Мышечные зажимы — это остаточные явления напряжения, появившиеся из-за отрицательных эмоций и не реализованных желаний.

*Шея*. Остеохондроз, характеризуемый болями в области шеи и головы, получил столь широкое распространение во многом благодаря мышечным зажимам. В связи с резким ростом количества людей, работающих за компьютером, число больных сильно возросло. От того, как мы держим голову, зависит работа всего организма. Шея соединяет два главных нервных центра: головной и спинной мозг. В современной медицине принята такая формула: «Человек считается живым, пока живы клетки мозга». В этом смысле народная мудрость, рекомендующая держать голову высоко, приобретает новый практический смысл.

*Осанка*. Приучите себя следить за своей осанкой. Правильная осанка — это правильное взаимное расположение всех органов, правильная работа позвоночника. Есть очень простое и эффективное упражнение:

Встаньте! Представьте, что к макушке Вашей головы приделан крючок. За этот крючок прицеплена веревочка, а эту веревочку кто-то тянет вверх. И спина начинает выпрямляться. Делайте это каждый раз, когда начинаете сутулиться. Это очень действенное упражнение, я его практикую ежедневно.

**Оптимист в любой трудности видит возможности, пессимист в любой возможности видит трудности!**

Стрессовость ситуации в первую очередь зависит от того, как мы к ней относимся. Таким образом, чем позитивнее я настроена, тем менее я подвержена стрессу, а негативный настрой — это залог стресса.

Каждый день мы сталкиваемся с отрицательными эмоциями. Например, день начинается с пробуждения от ненавистного звука будильника, потом поездка в общественном транспорте (лично для меня это катастрофа), сломанный каблук, плохая погода и т.д. И многие из нас к состоянию раздражения, т.е. к стрессовому состоянию относятся как к норме жизни.

*Симптомы стресса* найдут у себя многие: нарушение концентрации внимания, агрессивность, тревожность без повода, бессонница, депрессия.

Мозг человека не отличает реальной угрозы от кажущейся, поэтому всякий раз, когда ситуация кажется опасной, реагирует как на реальную угрозу. Чем чаще окружающая обстановка кажется враждебной, тем больше времени организм пребывает в состоянии боевой готовности. Хронический стресс — результат постоянного пребывания в обстановке полной опасности, какой как раз и является наш неустоявшийся бизнес-мир.

Наш организм крепок и устойчив, он имеет колоссальные способности к восстановлению, но лишь в том случае, если разум работает четко и правильно.

Все, что происходит у нас в голове, что мы думаем, что мы себе представляем, влияет на наше состояние, причем происходит это автоматически, помимо нашего сознания.

Есть техника под названием «позитивная визуализация», которая помогает избавиться от негативных эмоций. Когда мы вспоминаем приятное событие, например, подарок от любимого человека, то при таких воспоминаниях наш организм вспоминает хорошие эмоции и от этого становится лучше (иногда люди идут и улыбаются сами себе, это как раз тот случай).

Но чаще всего мы «пережевываем» негативные случаи. Например, не приятный разговор с начальником, уже прошло 2 часа, а мы все переживаем эту ситуацию, тем самым наш организм испытывает не приятные ощущения.

Возникающие у нас при воспоминании образы можно усилить и применять их для борьбы со стрессом.

Сядьте удобно. Закройте глаза, сделайте глубокий вдох и выдох. Представьте негативную ситуацию, которую Вы бы хотели изменить. Прочувствуйте ее еще раз, вспомните все, что Вы тогда испытали.

Теперь меняйте эту ситуацию. Придайте ей другие краски. Меняйте ее в нужное для Вас направление. Делайте ее позитивной. Добивайтесь положительного результата.

Опять глубокий вдох и выдох. Глаза открыты. Улыбаемся.

**Кто же поможет преодолеть стресс**?

Очень важно самому и своевременно справляться со своими стрессами.

Здесь важно помнить, что сам по себе стресс — лишь повод для начала стресса, а причиной нервно-психического переживания мы делаем его сами. Другими словами, стресс один, а реакция на него абсолютно разная.

Можно разделить стресс на три категории.

Первая — это стресс, которые практически нам не подвластны. Это цены, налоги, правительство, погода, привычки и характеры других людей. Конечно, мы можем нервничать и ругаться по поводу отключения электроэнергии или неумелого водителя, создавшего пробку, но кроме повышенного уровня артериального давления и концентрации адреналина в кровь, мы ничего не добьемся. Гораздо эффективнее в это время применить техники мышечной релаксации, различные приемы медитации, дыхательные упражнения или технику позитивной визуализации.

Вторая категория — это стресс, на которые мы можем и должны повлиять. Это наши собственные не конструктивные действия, неумение ставить жизненные цели и определять приоритеты, неспособность управлять своим временем, а также различные трудности в межличностном взаимодействии.

Третья категория — события и явления, которые мы сами превращаем в проблемы. Сюда можно отнести все виды беспокойства о будущем, а также переживания по поводу прошлых событий, которые мы не можем изменить.

Очень позитивная притча:

У одного африканского короля был близкий друг, с которым он вместе вырос. Этот друг, рассматривая любую ситуацию, которая когда-либо случалась в его жизни, будь она позитивная или негативная, имел привычку говорить: «Это хорошо!» Однажды король находился на охоте. Друг, бывало, подготавливал и заряжал ружья для короля. Очевидно, он сделал что-то неправильно, готовя одно из ружей. Когда король взял у своего друга ружьё и выстрелил из него, у него оторвало большой палец руки. Исследуя ситуацию, друг как обычно изрёк: «Это хорошо!» На это король ответил: «Нет, это не хорошо!», — и приказал отправить своего друга в тюрьму. Прошло около года, король охотился в районе, в котором он мог, по его мнению, находиться совершенно безбоязненно. Но каннибалы взяли его в плен и привели в свою деревню вместе со всеми остальными. Они связали ему руки, натаскали кучу дров, установили столб и привязали короля к столбу. Когда они подошли ближе, чтобы развести огонь, они заметили, что у короля не хватает большого пальца на руке. Из-за своего суеверия они никогда не ели того, кто имел ущербность в теле. Развязав короля, они его отпустили. Возвратившись, он вспомнил тот случай, когда он лишился пальца, и почувствовал угрызения совести за своё обращение с другом. Он сразу же пошёл в тюрьму, чтобы поговорить с ним.

 — Ты был прав, — сказал он, — это было хорошо, что я остался без пальца.

И он рассказал всё, что только что с ним произошло.

— Я очень жалею, что посадил тебя в тюрьму, это было с моей стороны плохо.

— Нет, — сказал его друг, — это хорошо!

— Что ты говоришь? Разве это хорошо, что я посадил своего друга на целый год в тюрьму?

— Если бы я не был в тюрьме, то был бы там вместе с тобой.

**Мысли — друзья? Или мысли — враги?**

На протяжении жизни человек накапливает в себе огромное количество «недодуманных мыслей», которые роятся в голове, перегружая головной мозг и нервную систему. Человек носит в себе большое количество ненужных бегающих по кругу мыслей. Из-за перегрузки нервной системы происходит снижение адаптационных функций психики, что приводит к стрессу.

Наверняка Вам приходилось сталкиваться с навязчивой мыслью. Если Вы были внимательны, то заметили, что она сильнее Вас. Она не уходит, не смотря на все усилия. А не уходит она, как раз, оттого, что Вы прилагаете усилия. Попробуйте расслабиться и не обращать на нее внимания. Как будто Вам все равно есть она или нет. Ей надоест Вас мучить, и она угаснет.

**«Антистрессовые» продукты**

Науке стало ясно, почему дети, да и взрослые, любят мороженное: оно великолепно снимает стресс. Молоко и сливки содержат триптофан — эффективный природный транквилизатор, успокаивающий нервную систему, поднимающий настроение, помогающий справиться с бессонницей.

Что же касается шоколада. Долгое время считали, что он действует на мозг подобно наркотику. Калифорнийский фармаколог Пианелли и его коллеги обнаружили в бобах какао вещества, сходные с некоторыми компонентами марихуаны. Однако, в конце прошлого года группа американских ученных «реабилитировала» шоколад и какао. Оказалось, что концентрация в нем злосчастных соединений крайне низка. К тому же, большинство из них растворяются еще в желудке, не достигая мозга.

За то другие исследователи нашли в шоколаде вещество, родственное гормону адреналину. Оно повышает кровеносное давление, делая более частым пульс, является природным стимулятором как кофеин.

Так же есть продукты, содержащие «гормон радости». Самые распространенные из них: гречка, овсянка, бананы.

**Немного о гневе**

Гнев может не только опустошать и приводить к стрессу, подрывая здоровье, но и быть сильным импульсом к действию.

Притча на тему:

Зима сорокаградусный мороз. Едет повозка. В повозке кучер — старый китаец и женщина с ребенком. Женщина замерзла до такой степени, что губы у нее стали синими. Она кутала и согревала ребенка. Вдруг китаец остановил повозку и вытолкал женщину на дорогу. А сам с ребенком поехал дальше. Женщина пришла в ярость оттого, что ее дитя увозят. Она начала кричать и бежать за повозкой. Пока она бежала, кровь начала циркулировать по ее замерзшему телу. Появился цвет лица, ноги и руки отогрелись. Когда она догнала повозку, китаец остановился и сказал: «Садитесь! Теперь Вы будете жить!»

Гнев опасен, он является источником многих заболеваний. С другой стороны, гнев — это форма энергии, умело направленная, она способствует продвижению в делах. Это своего рода импульс, который дает нам возможность найти новую работу и лучшую жизнь. Сосредоточьтесь на решении проблемы, и гнев станет Вашим союзником!!!

Думайте о себе, любите себя и тогда никакие стрессы Вам не будут страшны!

**Как избавиться от застенчивости: двенадцать шагов**

Быть застенчивым — значит бояться людей,  
особенно тех, которые по той или иной причине  
отрицательно воздействуют на наши эмоции.  
*Фил Зимбард*о

Каждый день мы сталкиваемся с большим количеством застенчивых, неуверенных в себе личностей. Психологи утверждают, что застенчивостью в той или иной степени страдают почти все люди.

Одна из лучших книг на эту тему — работа американского психолога Ф. Зимбардо, которая так и называется «Застенчивость: что это такое и как с ней справляться», предлагает обратиться к знаменитому словарю Уэбстера, где говорится, что быть застенчивым — значит быть «трудным для сближения, по причине робости, осторожности и недоверия». Зимбардо приводит несколько цитат из словаря:

«Застенчивый человек опаслив, не расположен к встречам или контактам с каким-либо определенным лицом или предметом». «Впечатлительный, робкий, уклоняющийся от отстаивания своих прав», застенчивый человек «может быть склонен к уединению или скрытен по причине неуверенности в себе или из-за боязни домогательств своего антипода, сомнительной, подозрительной, «темной» личности». Словарь Уэбстера определяет застенчивость как неловкость в присутствии других людей».



Застенчивый человек замкнут на себе и на своих болезненных переживаниях, которыми он не может и не хочет поделиться с другими людьми. Он предпочитает молчать до тех пор, пока к разговору его не подталкивают обстоятельства. Такая замкнутость сопровождается мышечными зажимами и двигательным ступором.

Застенчивость идет рука об руку со смущением, которое тот же Зимбардо определяет как «кратковременную острую потерю уважения к себе», периодически случающуюся у многих людей. Смущение соседствует с неловкостью, во время которой со стороны становится видно, что человек поглощен собой и болезненной реакцией на то, каким его видят и воспринимают другие люди. Застенчивые люди стесняются себя, то есть негативно настроены по отношению к самому себе.

Каковы причины застенчивости? Их много и они имеют как врожденно-генетическое основание, так и приобретенное происхождение. Истоки застенчивости нужно искать в детстве, где человека не учили любить себя и принимать себя в целом. В дальнейшем жизненные травмы и проблемы закрепили это свойство и сделали его постоянным спутником человека. Застенчивый человек постоянно отвергает в себе какую-то часть себя и прячет ее от других, опасаясь, что окружающие ее обнаружат и каким-то отрицательным образом (насмешка, недовольство, критика, агрессия и т. д.) на нее отреагируют. Чтобы чувствовать себя более комфортно и уверенно, люди, которые не могут избавиться от застенчивости, окружают себя целым каскадом неуклюжих, бросающихся в глаза психологических щитов, и от этого напрягаются еще более сильно. Если внимательнее присмотреться к застенчивости, то можно увидеть в ее основе особый механизм невыгодного сравнения себя с неким эталоном уверенности и раскрепощенности, который существует в сознании таких людей. Сравнение всегда результат работы ума, однако оценивается и переживается оно на эмоциональном уровне. Состояние защищенности напрямую зависит от глубины переживания. Человек боится в присутствии других людей быть самим собой и потому принимает искусственную неуклюжую психологическую позу. У него сужается пространство взаимодействия с другими людьми, он начинает избегать всего нового в жизни, и ткань его сознания покрывается рубцами от психологических травм, которые ему наносит почти каждый контакт. Он не живет, а существует, словно находясь в полусогнутом состоянии.

Мы живем в жестоком мире, где слабость попирается по закону грубой силы и своекорыстия. Застенчивых все время бьют из выгоды или ради самоутверждения и еще долго, наверное, будут бить, если они не встрепенутся, не разозлятся на себя хорошей спортивной злостью и не попытаются стать сильнее. Такие люди сами притягивают к себе удары и своим внешним видом, и выражением лица, на лбу которого крупными буквами написано: «я — жертва», и тонкой энергетикой, будто бы предназначенной для того, чтобы по ней все время били. Даже если застенчивые люди иногда взрываются и протестуют, вспышки их раздражения — почти всегда запоздалые попытки заставить себя уважать и восстановить статус-кво. Они либо не действуют на агрессоров, либо вызывают у тех еще большую ярость и желание добить неуклюже протестующую жертву.

Застенчивый неуверенный человек вместо того, чтобы разряжать возникшую в общении неудовлетворенность поведением других людей в корректной форме, давая им сигнал о недопустимости их реакций, копит в себе злость и обиду. Когда накопленные отрицательные эмоции переполняют край, у многих людей этого типа включаются защитные механизмы и происходит взрыв. Однако нередко бывает, что по причине своей слабости и неверия в собственные силы застенчивый человек так и не решается выплеснуть недовольство на того, кто на самом деле виноват, и начинает вымещать досаду, перенося раздражение на еще более слабых людей — родных, близких, детей, нижестоящих сотрудников.

*Если вы всерьез хотите избавиться от застенчивости и стать всегда уверенным и защищенным, вы можете сделать несколько следующих шагов*:

1. Внимательно понаблюдайте за своей застенчивостью и неуверенностью и попытайтесь понять ее истоки. Откуда у вас появилось это свойство? Является ли оно врожденным или приобретенным? И если вы его приобрели, то что на вас повлияло больше всего — неудачи, издевательства, насмешки, критика, тяжелые обстоятельства или какие-то другие причины? Ответьте также на вопрос — легко ли устранить эти причины простым волевым решением или они требуют кропотливой работы, возможно, вместе со специалистом.

2. Попробуйте увидеть в себе тот внутренний эталон уверенности, сравнение с которым приводит вас в состояние эмоционального напряжения и зажима. Почему вы так болезненно переживаете то, что вы на него не похожи? Откуда у вас появился этот внутренний эталон и образ? Кто вам внедрил его в сознание? Подумайте, смогли бы вы жить, не сравнивая себя ни с кем и ни с чем, а принимая себя таким, какой вы есть?

3. Постарайтесь понять, что вы так не любите в самом себе и почему это отвергаете? Что побуждает вас так напряженно укрывать эту черту или свойство от других людей? Что произойдет, если вы, напротив, примете ее вначале для самого себя, а потом откроете ее другим? Чтобы избавиться от застенчивости, вначале пробуйте представить это мысленно, а потом постепенно переносить свое представление, видение и настроение в реальность.

4. Учитесь великому искусству спокойного и объективного видения себя как бы со стороны без оценок и осуждения. Такое внешне нейтральное видение постепенно пробудит ваши положительные эмоции, чувство радости и любви ко всему миру, в том числе и к самому себе, как части этого мира. Направьте эту любовь на ту затемненную внутреннюю черту, которую вы так не любите и которую столь старательно прячете от чужих взглядов.

5. Вносите в отношение к самому себе легкую отстраненность и мягкий юмор. Подтрунивайте над своей застенчивостью и неуверенностью. Примите их легко, без напряжения, не осуждая себя за подобные качества, а воспринимая их наличие, как трамплин для дальнейшего совершенствования.

6. Соберите все прошлые ресурсы своих побед или по крайней мере удачных сценариев общения в каких-либо ситуациях. Вспомните все случаи своей уверенности и раскованности в компаниях. Постарайтесь вызвать в памяти и заново пережить свои положительные эмоции, которые вы тогда испытывали. Затем соберите эти эмоции вместе в одно большое целостное чувство веры в себя и настройтесь на его дальнейшее расширение. Пропитайте этим чувством, словно светлой субстанцией, все свое существо — тело, организм, нервную систему, психику, сознание, ваше «я».

7. Мысленно понаблюдайте за собой и постарайтесь обнаружить в себе какие-то внутренние затемнения и энергетические блоки, отвечающие за состояние неуверенности и мешающие вам избавиться от застенчивости. Затем растворите это чувство и состояние на всех этажах своего существа от сознания до тела и замените его состоянием уверенности.

8. Внимательно присмотритесь к уверенным раскрепощенным людям. Попытайтесь понять, в чем секрет их успеха и за счет чего им удается держать себя раскованно и уверенно во всех ситуациях. Попытайтесь представить, как устроен их внутренний мир. Задумайтесь, нет ли внутри вас хотя бы каких-то слабых зачатков подобной уверенности и раскованности? Если есть, тогда вновь и вновь настраивайтесь на это состояние, ловя и закрепляя его. Подумайте также, способны ли вы на те поступки, которые совершают эти люди, или нет.

9. Попробуйте вести себя так, как ведут себя люди этого типа — свободно, уверенно, раскрепощенно, делая то, что им нравится делать, без оглядки на окружающих. Вносите импульсы свободы и раскрепощенности в свои жесты, движения, взгляды, походку, интонации, выражения лица, решения, поступки. Добейтесь четкого ощущения, что сквозь вас проходит поток свободы.

10. Если описанных выше приемов и методов самостоятельного обретения уверенности недостаточно, чтобы избавить вас от застенчивости, тогда обратитесь к Высшим Силам с молитвой и просьбой помочь вам обрести это состояние и свойство. Просите всем сердцем и существом, внося в молитву энергию эмоциональной искренности и устремленности, и через какое-то время вы начнете получать ответ и поддержку.

11. Уделите серьезное место освобождению от мышечных зажимов. Застенчивость просто перестает существовать как свойство, если человек научился по-настоящему расслаблять свое тело. Каждая грань застенчивости имеет свое мышечное проявление. Изучите мышечный рисунок своей застенчивости. Попытайтесь понять, какие группы мышц являются главными силами, поддерживающими это отрицательное эмоциональное состояние.

12. В момент ударов или давления обстоятельств попробуйте ответить на них выставлением энергетического щита, сотканного из субстанции уверенности. Поверьте, что вы можете справиться с проблемой.

В то же время не превращайте себя в самоуверенного биоробота. Уверенность — это не цель, это всего лишь средство достижения цели и некий индикатор жизненной силы человека, свидетельствующий, что поставленная цель будет достигнута. Оставьте место для боли, неудач, накопления опыта. Помните мысль, высказанную Зимбардо: «Не защищайте чересчур свое эго: оно более прочно и жизнерадостно, чем вы предполагаете. Оно гнется, но не ломается. Намного лучше время от времени чувствовать боль в душе от того, что вы действовали не лучшим образом, нежели избегать боли ценой эмоционального ощущения».

**ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

1. Наблюдения психологов показывают, что при личных контактах **собеседники не способны смотреть друг на друга постоянно**, а лишь не более 60% общего времени. Однако время зрительного контакта может выходить за эти пределы в двух случаях: у влюбленных и у агрессивно настроенных людей. Поэтому если малознакомый человек долго и пристально смотрит на вас, чаще всего это говорит о скрытой агрессии.

[](http://www.psihologic.ru/uploads/articles/0001/interesnye-fakty-iz-psihologii.jpg)

2. Длительность визуального контакта зависит от расстояния между собеседниками. Чем больше расстояние, тем более длительные контакты глаз возможны между ними. Поэтому **общение будет более эффективным, если партнеры сидят по разные стороны стола** - в этом случае увеличение расстояния между ними будет компенсироваться увеличением длительности контакта глаз.

3. **Женщины дольше смотрят на тех, кто им симпатичен, а мужчины - на тех, кто симпатизирует им**. Как показывают наблюдения, женщины чаще мужчин используют прямой взгляд, а потому они менее склонны воспринимать пристальный взгляд как угрозу. Даже наоборот, женщина считает прямой взгляд выражением интереса и желания установить контакт. Хотя отнюдь не все прямые взгляды мужчин женщины воспринимают благосклонно, многое зависит и от самого человека.

|  |
| --- |
|  |

4. Не следует думать, что прямой взгляд является признаком честности и открытости. **Умеющий врать человек может фиксировать взгляд на глазах собеседника**, а также [контролировать свои руки](http://www.psihologic.ru/page/psihologija-zhestov-ruk), не позволяя им приближаться к лицу. Однако если врун не настолько тренированный, например ребенок, то [обман можно легко узнать](http://www.psihologic.ru/page/priznaki-lzhi): руки его так и тянутся к лицу, загораживают рот и нос, а глаза бегают по сторонам.

5. Сужение и расширение зрачков не подчиняется сознанию, а поэтому их реакция очень четко показывает заинтересованность партнера в вас. Расширение зрачков показывает усиление интереса к вам, о враждебности расскажет их сужение. Однако подобные явления необходимо наблюдать в динамике, потому что размер зрачка зависит также от освещенности. При ярком солнце зрачки у человека узкие, в темном помещении зрачки расширяются.

6. Теория нейролингвистического программирования утверждает, что по движению глаз собеседника можно узнать, какие именно образы сейчас в сознании человека и чем он занят в данный момент: придумывает или вспоминает.

7. Если партнер смотрит налево вверх или просто вверх, скорее всего он погружен в зрительные воспоминания. Такой взгляд можно наблюдать у человека, отвечающего на вопрос "как выглядит сторублевая банкнота".

8. Взгляд по направлению направо вверх выдает зрительное конструирование. Человек пытается представить то, что он никогда не видел. Например, попробуйте представить вашего близкого друга в скафандре космонавта.

9. Взгляд налево в сторону говорит о слуховых воспоминаниях. Например, вспомните звуки рояля. Если взгляд направлен направо в сторону - это признак слухового конструирования. Например, представьте, как разговаривают инопланетяне.

10. Взгляд налево вниз - внутренний разговор с собой.

11. Взгляд направо вниз или просто вниз выдает кинестетические представления. Например, эмоциональные и осязательные. Именно туда направлен ваш взгляд, когда вы вспоминаете свои ощущения от мягкой теплой кровати, в которой лежали.

12. Для левшей картина полностью противоположна.

13. Умение непринужденно и незаметно наблюдать за глазами собеседника, а также анализировать результаты окажут вам неоценимую помощь, как в ежедневных разговорах, так и в случае важной деловой беседы.

**Психология сна. Почему важен сон?**

Дело в том, что в организме цикл дня и ночи регулирует гормон мелатонин. Вырабатывается этот гормон в шишковидной железе, которую эзотеристы связывают с «третьим глазом». Т.е. железа важная, а наукой слабо изученная.  
Итак, человек спит, когда есть мелатонин. Вернее, он спит потому, что есть мелатонин.  
Проблема только в том, что мелатонин вырабатывается в темноте. И вот здесь возникает засада от современной цивилизации — люди светят в глаза лампами, из темноты смотрят на светящиеся экраны телевизоров и компьютеров, работают ночами, а некоторые до утра развлекаются в ночных клубах.  
Фотографии планеты из космоса показывают, что крупные города всю ночь напролет залиты светом. Естественно, в таких условиях мелатонин образовываться не будет или будет образовываться плохо — возникает [бессонница](http://vashe-soznanie.ru/konsultatsiya-psihologa/alkogolizm-odna-iz-prichin-bessonnicy-interesnye-fakty-o-psixologii-alkogolizma.htm).  
Если кто-то думает, что бессонница — это неприятно, но не страшно, то он сильно ошибается. Конечно, сама по себе бессонница может и не страшна. Страшно отсутствие мелатонина, который не только способствует нормальному сну, но и выполняет в организме важнейшие функции. Среди самых потрясающих функций мелатонина — это участие в иммунитете и регуляция продолжительности жизни. Правильно говорят, что если ночью будете спать, то дольше проживете.  
Современной наукой установлено уже вполне однозначно, что если нарушена выработка мелатонина, то человеку грозит метоболический синдром и такие его следствия, как диабет, гипертония, атеросклероз, рак. Достаточно 20 лет нарушать режим дня, переезжать из одного часового пояса в другой, работать ночами, чтобы перечисленные в предыдущем абзаце диагнозы возникли с высокой вероятностью.  
Интересен факт, что слепые от рождения люди не болеют раком. А в одном из научных экспериментов раковых больных стали лечить в полной темноте, плюс дополнительно им давали мелатонин. Все остальное лечение было стандартным. Оказалось, что у многих больных развитие опухоли замедлилось, а у некоторых болезнь повернула вспять.  
Кроме того, что ночью надо спать, неплохо было бы выполнять следующие советы:  
-избегать даже кратковременного света ночью — это прервет синтез мелатонина и в конечном итоге может закончиться бессонницей;  
-спать нужно в полной темноте — спать под телевизор неблагоприятно, как и следует выключать освещение и компьютер в спальне во время сна;  
-перед сном неблагоприятно смотреть телевизор или сидеть за компьютером — гораздо полезнее будет совершить вечернюю прогулку или помедитировать.  
Таким образом, соблюдения режима дня становится не только важным средством профилактики бессонницы, но и поддержания здоровья в целом.

Науке известно, что мелатонин образуется из серотонина, а тот, в свою очередь, происходит из аминокислоты триптофана через промежуточное звено, которое в биохимии называется «5-гидрокситриптофан». Триптофаном богаты финики, бананы, сливы, инжир, томаты, молоко, соя, чёрный шоколад.

**Интересные факты о сне.**

А знаете ли Вы о том, что [сны](http://vashe-soznanie.ru/interesnye-fakty-o-psixologii/interesnye-faty-sny-i-snovideniya.html) — это проекции наших эмоций, чувств и переживаний? Знаете ли вообще о том, как Вы видите сны и механизмы их образования? Безусловно Вам интересно, и мы решили подготовить кое-какие факты о сне. Мы решили изложить все простым языком, ведь в основном литература о сне и сновидениях описана посредством медицинских терминов. Так что, наслаждайтесь.

**1. Во время глубокого сна твое тело парализовано.**  
Возможно, природа предусмотрела такой механизм, чтобы человек не пытался воспроизвести действия, которые тебе снятся. Щитовидная железа вырабатывает гормон, который отвечает за погружение в сон, а нейроны посылают сигналы спинному мозгу, благодаря чему тело сначала расслабляется, а потом становится неподвижным.

**2. На сон влияют внешние раздражители.**  
Например: посторонние звуки, которые издает реальность, «врываются» в сон и каким-либо образом в нем мутируют. Это значит, что некоторые звуки, шорохи в комнате во сне могут модифицироваться в более сильные раздражители, такие как удары или звуки.

**3. Бросившие курить видят более яркие сны.**  
Люди, которые долго курили, видят сны гораздо более насыщенными. Это происходит потому, что их нейроны головного мозга очистились от вредных веществ и начали функционировать более интенсивно. Но потом все нормализуется, т.к происходит привыкание.

**4. Сны показывают решение проблем.**  
Сны символичны и это нужно брать в расчет! Почему так? Потому что сон это бессознательный процесс, встроенный природой для сохранения целостности психики и психологического здоровья человека. Но то, что мы видим во снах это лишь показатель того, как работает наш мозг, а наш мозг работает посредством символов. Символом может быть в данном случае все что угодно: цвет, вещь, звук или ощущение или запах. Но каждый символ под собой имеет еще и ассоциации или другие символы, которые если проанализировать составляют одну или несколько историй, связанных с тем ли иным нашим воспоминанием, дающим ключ к разгадке той или иной проблемы. На этом основан знаменитый метод ассоциаций, разработанный Фрейдом для работы со снами и неврозами своих пациентов.

**Не всем снятся цветные сны.**  
Целых 12 % зрячих людей видят только черно-белые сны. Все остальные награждены возможностью наблюдать цветные сновидения.

**6. Нам снятся только те, кого мы знаем.**  
Если Вы видите множество незнакомцев в своих снах, то это не совсем правда. На самом деле, все люди, которых Вы видите во сне, встречались Вам хоть раз в реальности.

**7. Сновидения предотвращают психоз.**  
Студентов, принявших участие в недавнем бесчеловечном исследовании, будили, как только они начинали смотреть свой первый сон, а потом давали поспать положенные 8 часов. В ближайшие же три дня у подопытных возникли трудности с концентрацией внимания, галлюцинации и раздражительность. Те, кому не мешали спать отведенные 8 часов, чувствовали себя стандартно.

**8. Сны снятся всем?**  
Абсолютно всем людям снятся сны, но у мужчин и женщин они разные. Эти различия проявляются в том, что мужчинам чаще сняться женщины, а женщинам как мужчины, так и женщины в равной степени.

**9. Ты забываешь 90 % своих снов.**  
Через пять минут после пробуждения Вы забываете половину своих снов, а через десять — Вы помните только 10% приснившегося. Это происходит потому, что мозг избирателен и делает те внутренние стимулы (сны) ярче, которые Важны для Вас, чтобы Вы обратили на них внимание и предназначены они для того, чтобы Вы решили с помощью такой подсказки ту или иную проблему. Вся остальная переработанная информация либо удаляется, либо часть из нее оставляется на потом, чтобы всплыть во сне и напомнить о чем-то давно не решенном Вами. Так действует защитная функция по закону: «Слишком много информации — стресс, слишком мало информации -[стресс](http://vashe-soznanie.ru/stress/kak-izbavitsya-ot-stressovyx-vospominanij-sovety-psixologa.html). Все должно быть в балансе».

**10. Слепым людям снятся сны?**  
Тем, кто ослеп после рождения, снятся изображения, которые они видели до потери зрения. Людям, которые родились незрячими, тоже снятся сны — как некий набор звуков, запахов и ощущений.