

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	7
Test pięciominutowy	9
Czy jesteś asertywny?	9
Część pierwsza. Budowanie asertywności	15
01 Twoja siła	17
Ty i to, za czym się opowiadasz	18
Jesteś ważny	24
Niekończąca się rozmowa kwalifikacyjna	29
Pytania i odpowiedzi	34
Podsumowanie	37
02 Potęga wiedzy	39
Podnoś swoją wartość	40
Milcząca siła przetargowa	43
Pytania i odpowiedzi	49
Podsumowanie	52
03 Potęga komunikacji	53
Dlaczego umiejętność komunikacji jest ważna	54
Siła werbalnego komunikatu	63
Jak prowadzić dyskusję	67
Kiedy wybrać formę pisemną	71
Mowa ciała	77
Pytania i odpowiedzi	81
Podsumowanie	84
04 Zdolność trafnego osądu	87
Bierz pod uwagę ludzi i sytuacje	88
Kiedy stosować asertywność	93
Pytania i odpowiedzi	103
Podsumowanie	106

Część druga. Asertywność w praktyce	107
05 Asertywność w biznesie	109
Jak wpływać na wyniki i decyzje	110
Jak osiągać rezultaty	119
Jak reagują współpracownicy	123
Asertywność w małych i średnich firmach	127
Praca na własny rachunek	128
Pytania i odpowiedzi	131
Podsumowanie	136
06 Asertywność w zarządzaniu karierą zawodową	139
Ambicje	140
Realizacja ambicji	150
Kształtowanie przyszłości	164
Pytania i odpowiedzi	166
Podsumowanie	169
07 Asertywność w aplikacji o pracę	171
Definiowanie celów	172
Komunikowanie swoich celów	180
Asertywność a rozmowy kwalifikacyjne	189
Asertywność a propozycje pracy	196
Pytania i odpowiedzi	203
Podsumowanie	205
08 Asertywność w budowaniu sieci kontaktów	
zawodowych	207
Budowanie sieci kontaktów zawodowych	208
Jak dobrze wykorzystać sieć kontaktów zawodowych	212
Kontrola nad przekazywanymi komunikatami	215
Pytania i odpowiedzi	216
Podsumowanie	218
Skuteczna asertywność: Zalecenia i przeciwwskazania ...	219
Co dalej	223
Poszerzanie zasobu słownictwa	223
Książki	223
Kursy	224

WPROWADZENIE

Wszyscy żywimy niekiedy obawy dotyczące tego, czy jesteśmy wystarczająco asertywni. Dostrzegamy, jak inni prą do przodu i zostają zauważeni. Widzimy, że nie czują zahamowań, by wyrazić opinię lub przedstawić swoje pomysły. Oglądamy nasze własne porażki odbite w lustrze ich sukcesów i zastanawiamy się, dlaczego nie potrafimy być tacy jak oni: pewniejsi siebie, bardziej przekonujący, bieglejsi w realizacji własnych dążeń.

A jednak większa asertywność niesie ze sobą konotacje, które nie dla wszystkich są całkowicie do przyjęcia. Czy na przykład oznacza ona ostentacyjnie nowy wizerunek, który odstręczy przyjaciół, a być może narazi nas także na śmieszność?

Niniejszy poradnik z serii „Naucz się sam” to praktyczny, rzeczowy przewodnik po zagadnieniach asertywności, który wyjaśnia:

- czego potrzeba, by lepiej ją wykorzystywać;
- jak, gdzie i kiedy ją stosować.

Książka jest podzielona na dwie części:

Część pierwsza: Budowanie asertywności zajmuje się zagadnieniami, które koniecznie należy rozważyć, oraz umiejętnościami, które trzeba nabyć.

Część druga: Asertywność w praktyce traktuje o zastosowaniu poznanych technik w praktyce, w świecie rzeczywistym, w którym żyjemy i pracujemy.

W trakcie lektury Czytelnik natrafi na studia przypadków, które pozwalają skorzystać z doświadczeń innych osób i wyciągnąć naukę z ich sukcesów i błędów. Na końcu każdego rozdziału znajdują się pytania i odpowiedzi, dotyczące niektórych konkretnych problemów, a także podsumowanie.

Jakie korzyści płyną z nauki bycia bardziej asertywnym? Można je streścić następująco:

- większa pewność siebie i zwiększone poczucie własnej wartości (lepsze samopoczucie i akceptacja tego, jacy jesteście);
- pewność, z jaką odwołujemy się do naszych ukrytych talentów i wyzwalamy w pełni własny potencjał;
- pewność, z jaką określamy ambicje i dążymy do ich realizacji (większa kontrola nad własnym życiem);
- umiejętność obrony samych siebie i tego, w co wierzymy;
- większa zdolność skutecznego promowania naszych przekonań i wartości, a także zwiększony wpływ na rodzinę, przyjaciół oraz osoby, z którymi się stykamy w życiu zawodowym;
- sukces, który płynie z większej asertywności w kontaktach z innymi ludźmi, także w działalności biznesowej, ubieganiu się o pracę itd.

A na deser najlepsza wiadomość – że to wszystko można osiągnąć:

- bez poważnego „remontu kapitalnego” własnej osobowości;
- bez działań, które sprawiłyby, że nasi najbliżsi i znajomi uciekliby od nas w popłochu.

TEST PIĘCIOMINUTOWY

CZY JESTEŚ ASERTYWNY?

Zapoznaj się z dziesięcioma poniższymi pytaniami i zaznacz odpowiedzi, które są najbardziej zbliżone do tych, jakich sam byś udzielił. Następnie sprawdź, jak ci poszło.

Pytanie 1

Pracujesz w swojej firmie od dziesięciu lat. Masz w zwyczaju pukać do drzwi szefa i czekać na zaproszenie do środka. Zasugerowano ci, że to zły sposób i że bardziej asertywnie byłoby darować sobie pukanie i od razu wchodzić do środka. Czy:

- A Będziesz nadal postępować jak dawniej, tak, jak ci z tym wygodnie?
- B Przedyskutujesz tę kwestię z szefem?
- C Postąpisz zgodnie z sugestią?
- D Zapukasz, a potem wejdiesz od razu, tzn. nie czekając na zaproszenie?
- E Postąpisz zgodnie z sugestią, ale później przeprosisz?

Pytanie 2

Pewnego ranka spóźniasz się do pracy i pech sprawił, że wpadasz na szefa. W rezultacie dostajesz burę za niepunktualność. Uważasz, że to niesprawiedliwe, ponieważ inni pracownicy mają znacznie większe problemy z przychodzeniem na czas. Czy:

- A Wdajesz się w spór z szefem?
- B Piszesz skargę do dyrektora wykonawczego?
- C Nic nie robisz?
- D Podobnie jak w C, ale podejmujesz kroki, aby w przyszłości przychodzić do pracy punktualnie?
- E Postanawiasz sprawdzić, co się stanie, gdy szef jeszcze raz przyłapie cię na spóźnieniu. Czy zbeszta cię ponownie? A jeśli to zrobi, to czy odpowiesz, by konsekwentniej stosował standardy dyscypliny?

Pytanie 3

Swoją obecną pracę zawdzięczasz starymu przyjacielowi, który szepnął o tobie komu trzeba dobre słowo. A teraz on namawia cię na interes, który oznaczałby wykroczenie przeciwko obowiązującym w twojej firmie zasadom surowego przestrzegania warunków rywalizacji przetargowej. Czy:

- A Robisz interes z przyjacielem, ponieważ trzeba się odwdziżyć?
- B Unikasz tej sprawy i nie odbierasz od niego telefonów?
- C Odmawiasz?
- D Podobnie jak w C, ale wyjaśniasz przyjacielowi (a) obowiązujące cię zasady i (b) ryzyko, na jakie narazi cię ich nieprzestrzeganie?
- E Stwierdzasz, że już skończyłeś z wyświadczeniem przysług innym?

Pytanie 4

Nie jesteś zbyt zadowolony z pensji, jaką otrzymujesz. Wiesz, że wielu kolegów z pracy otrzymało podwyżkę, grożąc odejściem. Czy:

- A** Idziesz za ich przykładem, przedstawiasz sprawę szefowi i grozisz, że zrezygnujesz z pracy, jeśli nie uzyskasz požądanej kwoty?
- B** Podobnie jak w A, ale nie grozisz odejściem?
- C** Nic nie mówisz?
- D** Czekasz na kolejną ocenę wyników i podwyżki?
- E** Szukasz innej pracy?

Pytanie 5

Poproszono cię, byś podjął się dodatkowych obowiązków. Szef stwierdził jednak, że w budżecie nie ma pieniędzy na podwyżkę dla ciebie. Czy:

- A** Odmawiasz przyjęcia dodatkowych obowiązków bez uzyskania podwyżki?
- B** Przyjmujesz dodatkowe obowiązki, ale protestując?
- C** Prosisz szefa o pisemne zobowiązanie, że w ciągu sześciu miesięcy otrzymasz podwyżkę?
- D** Przyjmujesz propozycję, taką, jaka jest?
- E** Podobnie jak w D, jednak przykładasz się maksymalnie do nowych obowiązków i gdy tylko udowodnisz, że się sprawdziłeś, wtedy idziesz do szefa i domagasz się podwyżki?

Pytanie 6

W trakcie spotkania wypływa temat, w którym twoja wiedza jest ograniczona. Zostajesz poproszony o opinię. Obawiasz się, że z braku konkretów to, co powiesz, może zostać zakwestionowane przez inne obecne osoby (i byłoby ci trudno odeprzeć ich zarzuty). Czy:

- A** Odsuwasz obawy na bok i mówisz to, co myślisz?
- B** Stwierdzasz, że nie masz wyrobionej opinii na ten temat?

- C** Przyznajesz się, że nie wiesz zbyt wiele na ten temat, i dopiero na tej podstawie wygłaszasz opinię?
- D** Mówisz, że zgadzasz się z przedmówcą?
- E** Blefujesz i starasz się przekonać innych, że wiesz więcej, niż w rzeczywistości?

Pytanie 7

Podając cenę klientowi, popełniłeś fatalną gafę i w rezultacie twoja firma staje w obliczu pokaźnej straty finansowej. Czy:

- A** Wzruszasz tylko ramionami (bo przecież każdy popełnia błędy)?
- B** Zrzucasz winę na kogoś innego?
- C** Proponujesz, że złożysz wymówienie?
- D** Przyznajesz się do błędu i przepraszasz?
- E** Nic nie mówisz?

Pytanie 8

Przedstawiłeś najbardziej przekonujące dowody, jakie udało ci się zgromadzić, a jednak ważna decyzja zapada wbrew twojej opinii (przedsiębiorstwo decyduje się skorzystać z outsourcingu, powierzając zarządzanie kadrami zewnętrznej firmie konsultingowej). Jesteś przeświadczony, że podejmując tę decyzję, nie wzięto pod uwagę wielu ważnych czynników. Jesteś przekonany, że na skutek tego i ciebie, i innych członków wyższej kadry zarządzającej czekają najpewniej nieprzewidywane trudności związane z kwestiami kadrowymi. Czy:

- A** Składasz w proteście wymówienie?
- B** Składasz pisemne oświadczenie, że nie zgadzasz się z tą decyzją?
- C** Zostawiasz sprawę za sobą i żyjesz dalej?

- D** Czekasz, aż zaczną się kłopoty, a kiedy to się stanie, stwierdzasz, że przecież mówiłeś, że tak będzie?
- E** Udowadniasz, że miałaś rację, podejmując działania uniemożliwiające zrealizowanie tej decyzji, np. utrudniając życie zewnętrznym konsultantom?

Pytanie 9

Wydaje się, że jesteś pomijany przy każdej nadarzającej się okazji do awansu. Inni dostają szansę, ale nie ty. Czy:

- A** Przypisujesz to ich umiejętności rozpychania się łokciami?
- B** Zadajesz sobie pytanie, czy wystarczająco wyraźnie poinformowałeś o swoich ambicjach?
- C** Obwiniasz szefostwo, że cię nie dostrzeża?
- D** Szukasz innej pracy?
- E** Skarżysz się?

Pytanie 10

Od wielu lat pracujesz w swojej firmie, i to ku zadowoleniu obu stron. Przychodzi jednak nowy szef, który w wysoce krytyczny sposób ocenia wszystko to, co robisz, do tego stopnia, że zaczynasz wątpić we własne kompetencje. Czy:

- A** Rozglądasz się za możliwością zmiany stanowiska w firmie, tzn. by pracować dla kogoś innego?
- B** Znosisz krytycyzm?
- C** Szukasz innej pracy?
- D** Wdajesz się w spór z nowym szefem i oświadczasz, że nie zniesiesz dalszej krytyki?
- E** Składasz oficjalną skargę do dyrektora wykonawczego?

Jak ci poszło?

Odpowiedzi, jakich poszukujemy, są następujące:

- Pytanie 1 A
- Pytanie 2 D
- Pytanie 3 D
- Pytanie 4 B
- Pytanie 5 E
- Pytanie 6 C
- Pytanie 7 D
- Pytanie 8 C
- Pytanie 9 B
- Pytanie 10 A lub C

Dlaczego? Przeczytaj tę książkę i dowiedz się.

Część pierwsza

BUDOWANIE ASERTYWNOŚCI

01

TWOJA SIŁA

W tym rozdziale się dowiesz, jak:

- rozpoznać przeszkody na drodze do większej asertywności;
- pozbyć się negatywnych wpływów;
- przejąć kontrolę nad własnym życiem;
- poprawić swój wizerunek.

TY I TO, ZA CZYM SIĘ OPOWIADASZ

Asertywność zaczyna się od dobrego samopoczucia związanego z:

- sobą samym;
- tym, co sobą reprezentujesz.

Jeśli masz o sobie niskie mniemanie lub nie przywiązujesz większej wagi do własnych poglądów i pomysłów, to asertywność będzie ci przychodzić z trudem. Jak sprawdzić, czy należysz do tej kategorii osób? Przeczytaj poniższą listę kontrolną i bądź ze sobą szczerzy. Im więcej razy odpowiesz twierdząco na poniższe pytania, tym większe prawdopodobieństwo, że twoim pierwszym krokiem na drodze do większej asertywności powinno być uważne i uczciwe przyjrzenie się poczuciu własnej wartości.

LISTA KONTROLNA: JAK WYSOKIE JEST TWOJE POCZUCIE WŁASNEJ WARTOŚCI?

- Czy w trakcie rozmów powstrzymujesz się od wypowiedzi z obawy, że to, co powiesz, nie będzie zbyt interesujące lub zabrzmi głupio?
- Czy jesteś przekonany, że większość ludzi jest od ciebie lepiej zorientowana i/lub bystrzejsza?
- Czy podziwiasz osoby, które potrafią okazać stanowczość? Czy chciałbyś być bardziej do nich podobny?
- Czy sądzisz, że inni są od ciebie lepsi w wygrywaniu sporów?
- Czy jesteś rozczarowany sam sobą, ponieważ nie zawsze potrafisz wziąć w obronę to, co uważasz za słuszne?
- Czy wolisz słuchać tego, co inni mają do powiedzenia, zamiast wyrażać własne idee?

- Czy pozwalasz, by twoje opinie sromotnie ustępowały pola opiniom osób, które według ciebie mają silniejszą osobowość?
- Czy wydaje ci się, że otrzymujesz zbyt niską pensję i/lub jesteś niedoceniany, a jednak nic nie możesz na to poradzić?

Co zrobić z niskim poczuciem własnej wartości

Zwykle u podstaw trudności, jakie stają na drodze do większej asertywności, leży niska samoocena. Wielu osobom brakuje zaufania do siebie samych, brak im pewności co do własnych przekonań i wartości. Nic więc dziwnego, że trudno im przekonać innych, że:

- wiedzą o czym mówią;
- to, co mówią, jest słuszne.

Ale co można zrobić, by poprawić niskie poczucie własnej wartości? Jak je pokonać?

Zidentyfikuj negatywne wpływy

To pierwszy przystanek w drodze do:

- wyeliminowania przeszkód utrudniających podniesienie poziomu poczucia własnej wartości;
- zyskania siły sprawczej w dążeniu do większej asertywności.

Pytanie jest następujące: czy jesteś pod wpływem czynnika, który podważa twoją pewność siebie i wpływa na pogorszenie samopoczucia? Oczywiście, tylko ty sam możesz odpowiedzieć na to pytanie, ale by wskazać ci kierunki, w jakich powinieneś szukać, przyjrzyjmy się naszemu pierwszemu studium przypadku. To historia Jenny. Jej poczucie własnej wartości podkopuje osoba, która odgrywa ważną rolę w życiu zawodowym tej młodej kobiety. Zobaczmy, jaki wywiera to na nią wpływ.

STUDIUM PRZYPADKU 1: JENNY

Jenny pracuje jako asystentka kierownika produkcji w fabryce wytwarzającej włókna dla przemysłu tekstylnego. Ma 26 lat i zajmuje to stanowisko od trzech i pół roku. To jej pierwsza praca.

Szefem Jenny jest Andy, kierownik produkcji – i w tym cały problem. Nie podoba mu się wszystko to, co robi jego asystentka. Za każdym razem, gdy podejmie ona jakąś decyzję, wtedy Andy znajduje zwykle powód, by ją zastopować i dopatrzeć się w niej jakiegoś błędu. Gdy na spotkaniach przedstawiała jakieś pomysły, wówczas szef natychmiast rozprawiał się z nimi bezlitośnie. W rezultacie Jenny zachowuje już teraz swoje pomysły dla siebie. Jeśli chodzi o pochwały, to z ust Andy’ego nie padły żadne słowa zachęty lub podziękowania za dobrze wykonaną pracę.

Choć Jenny się zorientowała, że przyczyną wielu krytycznych uwag Andy’ego jest jego pedantyzm, to ostatnio zauważyła, że zaczyna wątpić we własne zdolności. W pewnym okresie miała wielkie nadzieje co do swojej przyszłej kariery zawodowej, ale obecnie nie ma już tej pewności.

Obserwujemy tu przypadek osoby, której poczucie własnej wartości podkopuje nadmiernie krytyczny i niedający wsparcia szef. Nie wiemy jednak wszystkiego, tzn.:

- czy krytyka jest zasłużona;
- czy Andy nie ma przypadkiem lepszego zdania o Jenny, niż jej się wydaje, a po prostu nie radzi sobie z komunikowaniem prawdziwych odczuć;
- czy stara się ją poniżyć, ponieważ, przykładowo, jego pozycja jest niepewna i postrzega bystrą, młodą pracownicę swojego działu jako potencjalne zagrożenie (kogoś, kto kiedyś mógłby zająć jego miejsce).

A jednak pod wieloma względami gra, którą prowadzi Andy, nie ma prawie żadnego znaczenia. Dla Jenny ważne są tak naprawdę skutki, jakie negatywny wpływ szefa wywiera na to, jak ocenia własną wartość. Zważyła już w sobie. Boi się przedstawiać na spotkaniach swoje pomysły i opinie. W rzeczywistości znalazła się na równi pochyłej, która wraz z upływem czasu będzie się stawała coraz bardziej stroma. I w pewnej chwili dojdzie do punktu, w którym uwierzy, że to, co się dzieje, to wynik jej własnych niedociągnięć i nieudolności – chyba, że znajdzie sposób, by wyzwolić się spod wpływu warunkujących ją negatywnie sił.

KLUCZOWA KWESTIA

Jeśli martwisz się o poczucie własnej wartości, to twoim pierwszym ważnym krokiem powinno być zidentyfikowanie wszelkich negatywnych sił, które mogą na ciebie oddziaływać. Jeśli z założenia pozwalasz ludziom warunkować się tak, że zaczynasz wątpić we własną wartość, to wtedy musisz coś z tym zrobić. Jeśli pozwolisz, by ta sytuacja trwała, to:

- wpłynie ona na jakość twojego życia;
- zahamuje rozwój i kształtowanie się twoich ambicji;
- uniemożliwi ci pełne wykorzystanie twojego prawdziwego potencjału;
- spowoduje, że twoje osiągnięcia będą gorsze.

Jak usunąć negatywne wpływy

Teraz przechodzimy do trudnej części zadania. Kiedy już zidentyfikujesz osoby, które nie pozwalają ci osiągać zadowolenia z siebie i sprawiają, że wątpisz w swoje zdolności, to w jaki sposób możesz się wówczas wyzwolić spod ich wpływu?

Prawdziwa Jenny z naszego studium przypadku zdecydowała wreszcie, że w kwestii Andy’ego co za dużo, to niezdrowo. Złożyła wypowiedzenie i znalazła inną pracę. Od tej pory rozwija się zawodowo i nie wraca już myślami do przeszłości. A co w tym takiego trudnego, zapytasz? Z pewnością każdy, mając takiego szefa jak Andy, prędzej czy później zdecydowałby się odejść.

Kłopot w tym, że niskie poczucie wartości utrudnia trzeźwą ocenę rzeczywistości. To, co większości z nas wydałoby się logicznym postępowaniem, nie będzie postrzegane w taki sposób przez kogoś, kto żywi poważne wątpliwości co do siebie samego. Ponieważ takie osoby nie ufają własnym sądom, więc trudno im zająć stanowisko stanowcze i zdecydowane. A przecież właśnie muszą być stanowcze i zdecydowane. Tak więc Jenny należy się najwyższa pochwała za to, że postawiła siebie na pierwszym miejscu. Najwyższa ocena za to, że dostrzegła problem i zajęła się nim.

Jak zachować dystans wobec osób podkopujących nasze poczucie wartości

Przerwanie relacji z szefami i kolegami z pracy, którzy podważają twoje poczucie własnej wartości, może wymagać po prostu zmiany pracy. Jak jednak postąpić w przypadku, gdy osobą wywierającą negatywny wpływ jest przyjaciel lub członek rodziny? Co począć w sytuacji, gdy wykluczone jest radykalne zerwanie kontaktów, by nie widywać się więcej z daną osobą? Weźmy przykład Matta. Matt i Gemma znają się od dziecka. Chodzili razem do tej samej szkoły, ich rodziny się przyjaźnią i mieszkają w sąsiedztwie. Jednak Gemma jest apodyktyczna, bezpośrednia i z pełnym przekonaniem poucza Matta w kwestiach, które – jej zdaniem – są jego

słabymi stronami. Matt zawsze brał sobie do serca uwagi Gemmy, teraz jednak, gdy jest już nieco starszy, uświadomił sobie, że to wpływ Gemmy jest jednym z powodów, dla którego tak brakuje mu pewności siebie. Mimo tego jest to osoba mu bliska, a więc poinformowanie jej, by trzymała się od niego z daleka, nie jest rozwiązaniem, które Matt chciałby zastosować. Niemniej jednak może zachować większy dystans, starając się mieć z nią jak najmniej do czynienia. Dzięki temu Matt:

- uzna negatywny wpływ Gemmy, jaki na niego wywiera;
- położy mu kres.

OSTRZEŻENIE

Trzeba odróżniać osoby, które obniżają twoją samoocenę, od tych, które dla twojego własnego dobra mówią ci prawdę bez owijania w bawełnę. Odcięcie się od tych drugich byłoby oczywiście dużym błędem. Jak dostrzec różnicę? Osoby, które podkopują twoje poczucie własnej wartości, przyjmują postawę negatywną, podczas gdy te, które usiłują ci pomóc, zawsze z zapałem będą wskazywać drogi rozwoju.

Wycofaj się ze złej sytuacji w pracy

To komunikat dla tych, którzy czują się niedoceniani lub zbyt nisko opłacani. Trwanie rok za rokiem w sytuacji, w której twoje talenty lub starania nie są odpowiednio doceniane, podstępnie nadwątlą poczucie własnej wartości. Mówiąc krótko, nie pozwól, by tak się działo, ponieważ sprowadzi cię to na tak niski poziom, z którego trudno będzie ci się dźwignąć. Wycofaj się ze złej sytuacji w pracy. Wykorzystaj swoje talenty tam, gdzie zostaną docenione. Właściwie.

JESTEŚ WAŻNY

Podsumowując, dotychczas staraliśmy się skłonić cię do tego, byś zidentyfikował wszelkie wpływy, które podkopują twoje poczucie własnej wartości i zajął się nimi. W pewien sposób przygotowuje to grunt pod następną część procesu, którą jest doprowadzenie do tego, byś odczuł zadowolenie z siebie samego, żebyś mógł z głębokim przekonaniem powiedzieć:

- Jestem ważny.
- To, co myślę, też jest ważne.

Uracz się po królewsku

Być może zabrzmiało to trywialnie, ale jednym z aspektów postawy ułatwiającej przywiązywanie wagi do własnej osoby, jest postrzeganie siebie jako kogoś, na kogo warto wydawać pieniądze. Ludzie z niskim poczuciem wartości nie wydają na siebie pieniędzy z tego prostego powodu, że nie uważają, aby byli tego warci. Zastanów się więc, na co naprawdę masz ochotę i w symbolicznym geście radykalnego zerwania z przeszłością zaszalej finansowo i śmiało uracz się po królewsku. I – co najważniejsze – nie miej poczucia winy z powodu rozrzutności. W zamian popatrz na nowy garnitur, weekend w luksusowym hotelu, kolację w restauracji wyróżnionej gwiazdką Michelina, jako na ważne oświadczenie. Już nigdy więcej nie pozwolisz sobą pomiatać. Przyszłość będzie inna.

KLUCZOWA KWESTIA

Jeśli sam siebie nie szanujesz, to nie oczekuj szacunku od innych.

Twój wizerunek

Słowo „wizerunek” miewa niefortunne konotacje, wyjaśnijmy więc od razu, że naszym zamiarem nie jest przekształcenie cię w ikonę mody. Pragniemy jednak, abyś dostrzegł, że asertywność będziesz mógł stosować z powodzeniem dopiero wówczas, gdy inni będą mieli do ciebie zaufanie, a to się nie stanie, jeśli nie będziesz odpowiednio wyglądał. Dlatego też musisz zwrócić uwagę na kwestię ubioru i higieny osobistej. Chodzi o to, byś codziennie wyglądał jak najlepiej, a nie tylko wtedy, gdy masz ważne spotkanie lub jesteś umówiony na rozmowę kwalifikacyjną. Niech inni ubierają się niestarannie, jeśli mają na to ochotę.

NOTKA

Do tematu codziennego prezentowania dobrego wizerunku i dokładania najwyższych starań wrócimy dalej w tym rozdziale (zob. s. 29, **Niekończąca się rozmowa kwalifikacyjna**).

Jak poprawić swój wizerunek

Czy są jakieś wskazówki, które według nas pozwolą ci poprawić swój wizerunek?

- Przejrzyj garderobę i wyrzuć wszystkie ubrania sprane, zdefasonowane lub niemodne. Zlikwiduje to pokusę, by „takie coś” na siebie włożyć – np. w dniu, kiedy czujesz się przygnębiony, lub na niczym ci nie zależy.
- Wybierz stroje, które pasują do twojego stylu życia. Jeśli np. pracujesz w biurze, potrzebne ci będą ubrania eleganckie, wygodne i zachowujące dobry wygląd przez cały dzień.

- Postaraj się zbudować dobrą bazę ubrań i dodatków, które można ze sobą łączyć. Pozwoli ci to codziennie wyglądać inaczej, a nie będziesz musiał wydać fortuny.
- Rozłóż koszt utrzymania garderoby, wymieniając co roku część odzieży. Takie podejście pozwoli ci także w pełni wykorzystać różne okazje, np. sezonowe wyprzedaże.
- Pamiętaj, że choć nie ma nic złego w okazyjnym kupnie, to tańcie nie zawsze oznacza dobre.
- Regularnie czyść i pierz ubrania. Ustal żelazną zasadę, że nie wkładasz niczego, co wygląda na brudne, czy też przesiąknięte zapachami kuchennymi lub dymem tytoniowym.
- Zawsze chodź do dobrego fryzjera. Ten dodatkowy wydatek zdecydowanie się opłaca.
- Zwróć uwagę na higienę osobistą. Szczególnie ważne są dłonie i paznokcie u rąk.
- Pamiętaj o czyszczeniu obuwia.

NOTKA

Jednym z dodatkowych – a niezaplanowanych – efektów eleganckiego wizerunku będzie natychmiastowa poprawa samopoczucia. A tzw. efekt domina spowoduje, że automatycznie podniesie się twoje poczucie własnej wartości. Dzięki temu będziesz mógł się stawać coraz bardziej asertywny.

Przejmij kontrolę nad własnym życiem

Ważnym elementem zadowolenia z siebie jest poczucie kontroli nad własnym życiem. Życie pozbawione kontroli:

- nadwątła poczucie własnej wartości i pewność siebie;

- odciąga cię od tego, czym naprawdę chciałbyś się zajmować.

Jeśli chodzi o zarządzanie życiem, to złota zasada mówi, by było ono możliwie najprostsze, ponieważ im mniej wątków przez nie przebiega, tym łatwiej nim zarządzać. Prowadząc proste życie, nie będziesz grzązał w komplikacjach i zyskasz możliwość skupienia się na ważnych dla siebie sprawach.

Ustal plan działania

Zdecyduj, czego chcesz od życia – innymi słowy: ustal cele, które dla wygody możesz podzielić na:

- **Małe cele**, takie jak: zaoszczędzenie pieniędzy na kupno lepszego samochodu lub naukę korzystania z nowego programu komputerowego.
- **Duże cele**, takie jak: objęcie stanowiska dyrektora wykonawczego twojej firmy przed czterdziestką lub wyjazd na stałe za granicę w ciągu pięciu najbliższych lat.

Po ustaleniu tych zamierzeń możesz podjąć decyzję dotyczącą sposobu ich realizacji (plan działania). Poczujesz, że masz do czego dążyć i zyska na tym twoje poczucie własnej wartości, a to dzięki znaczeniu, jakie przywiązujesz do swoich planów. Więcej na ten temat, tzn. jak ważne jest określanie celów, w rozdziale 6.

Kontroluj finanse

Kłopoty finansowe to poważny czynnik obniżający samoocenę. Nie zajdziesz daleko na drodze do wyzwolenia własnych mocy twórczych, i nie tylko, jeżeli stale będziesz się zamartwiał tym, skąd wziąć pieniądze, by zapłacić rachunki. Z drugiej strony zasoby gotówki, które można wykorzystać do realizacji wielkich

planów, zdecydowanie dodają sił i czynią cuda, jeśli chodzi o pewność siebie.

W czym tkwi sekret kontrolowania finansów?

1. I znów kłania się złota zasada prostoty. Skomplikowane finanse wymagają mnóstwa zabiegów, a ze względu na inne sprawy, które stale domagają się czasu i uwagi, zawsze istnieje możliwość, że coś przeoczysz, gdy tylko przestaniesz pilnować wszystkiego z wyczerpanym skupieniem.
2. Unikaj zadłużenia jak ognia. Dlaczego? Z prostego powodu. Jeśli zaciągasz dług, to oddajesz się w ręce banków, instytucji finansowych i tym podobnych. Innymi słowy, to oni sprawują kontrolę, a nie ty.
3. Zarządzaj swoimi finansami. Rozumiemy przez to wykonywanie co miesiąc obliczeń dotyczących spodziewanych dochodów i wydatków. Nie daj się złapać w pułapkę zawirowań w przepływie gotówki.
4. Być może najważniejsze będzie to, abyś z jak największą elastycznością zarządzał swoimi finansami, przez co rozumiemy unikanie zbyt wielu stałych, poważnych zobowiązań, takich jak np. wysokie raty kredytu hipotecznego o stałym oprocentowaniu. W dzisiejszym świecie, w którym zarobki zmieniają się z roku na rok i nic nie jest pewne, znacznie lepiej jest mieć zobowiązania, których wysokość możesz regulować w górę i w dół, w zależności od sytuacji. Dzięki temu masz pełniejszą kontrolę i nie jesteś zmuszony kroczyć jakąś jedną drogą, ponieważ konieczność płacenia rachunków pozbawia cię możliwości wyboru.
5. Wypracuj nawyk oszczędzania. Fundusze, do których można sięgnąć, dają wspaniałe poczucie bezpieczeństwa. Działa ono jako jeszcze jeden wzmacniacz pewności siebie.