18+

Алексей Гольдман

Вредные советы – спасибо, не надо!



Алексей Гольдман

Вредные советы – спасибо, не надо!

«Издательские решения»

Гольдман А.

Вредные советы – спасибо, не надо! / А. Гольдман — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-679165-7

Вам навязывают непрошеные советы, вызывая чувство вины и неуверенности? Эта книга — ваш щит. Вы научитесь мягко обезоруживать советчиков, сохраняя отношения и самоуважение. Практичные техники, добрый тон и работающие примеры помогут раз и навсегда защитить ваш покой и право быть собой. Перестаньте оправдываться — начните жить!

ISBN 978-5-00-679165-7

© Гольдман А.
© Издательские решения

Содержание

Алексей Гольдман 6
Глава 1: Вредный совет – что это и как его узнать? 6
Глава 2: Почему люди раздают советы? (И это не всегда чтобы навредить) 8
Глава 3: Ваша первая линия обороны – внутренняя уверенность 10
Конец ознакомительного фрагмента. 12

Вредные советы – спасибо, не надо!

Алексей Гольдман

© Алексей Гольдман, 2025

ISBN 978-5-0067-9165-7
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Алексей Гольдман
Вредные советы – спасибо, не надо!

Глава 1: Вредный совет – что это и как его узнать?

Первый шаг к защите от ненужных советов – это научиться моментально их распознавать. Не все советы плохи, но вредный совет имеет особые приметы. Мы разберем, по каким внутренним и внешним признакам его можно опознать, чтобы включить «здоровый фильтр» и не пропускать лишнее в свое сознание.

Чему вы научитесь: Вы сможете быстро отличать конструктивную рекомендацию от вредной, перестанете чувствовать вину и обязательства после таких разговоров и поймете, что имеете полное право отсеивать неподходящие вам мнения.

Почему это важно: Вредные советы подобны мелкому мусору – если их не замечать, они накапливаются, засоряют мысли и заставляют сомневаться в себе. Осознание – это уже половина решения. Когда вы называете вещи своими именами, вы обезоруживаете советчика и берете контроль над ситуацией в свои руки.

Дорогой читатель! Давайте начнем наше путешествие к спокойствию и уверенности. Наверняка у вас, бывало, такое: вы делитесь радостью или ищете поддержки, а в ответ получаете фразу, которая будто обливает холодной водой. Внутри все сжимается, настроение портится, и появляется неприятное чувство: «А вдруг и правда со мной что-то не так?»

Поздравляю, вы столкнулись с классическим вредным советом. Давайте сразу договоримся: мы не будем считать всех советчиков злобными вредителями. Чаще всего они действуют из лучших побуждений, но результат их слов для нас оказывается негативным. Поэтому наш фокус – не на осуждении других, а на защите себя.

Так что же такое вредный совет? Давайте дадим простое определение.

Вредный совет – это непрошенное мнение или рекомендация, которые:

Не подходят лично вам и вашей жизненной ситуации.

Вызывают негативные чувства: вину, стыд, тревогу, раздражение, неуверенность в своем выборе.

Давят и ограничивают, а не поддерживают и не открывают новые возможности.

Часто звучат в категоричной форме: «Надо бы…», «Ты обязан…», «Все так делают, и ты делай».

Теперь давайте научимся узнавать такого «советчика-волка в овечьей шкуре». Вот простой чек-лист. Если совет подходит хотя бы под один пункт – смело отправляйте его в корзину.

1. Признак: советуют то, что вы не просили.

Вы просто рассказали о своих планах, а вам уже вынесли вердикт. Вы не спрашивали: «Как мне поступить?», но вам уже сообщили, что ваш выбор неправильный. Это прямое нарушение границ. Здоровый совет обычно следует за вопросом: «Что ты думаешь?» или «Как бы ты поступил на моем месте?».

Пример: Вы с радостью сообщаете, что купили абонемент в бассейн. А в ответ слышите: «Надо было брать не плавание, а кроссфит. От плавания толку мало, а вот кроссфит сразу фигуру подтянет».

Почему это вредно: Вашу радость обесценили, переключили внимание на «неправильность» вашего выбора и поселили семечко сомнения: «А может, и правда зря?» Хотя вы выбрали то, что вам нравится!

2. Признак: Совет универсален и не учитывает ваших обстоятельств.

Такие советы часто начинаются со слов «Всегда…», «Никогда…», «Все нормальные люди…». Жизнь многообразна, и то, что помогло одному, может быть катастрофой для другого. Хороший совет всегда персонализирован.

Пример: Вы жалуетесь подруге на усталость и выгорание на работе. Она говорит: «Просто возьми и уволься. Я вот так сделала и не жалею!»

Почему это вредно: Подруга не спросила про ваши финансовые обязательства, планы, любите ли вы свою работу в целом. Ее решение подошло ей, но может быть совершенно невыполнимо для вас. Такой совет не помогает, а лишь усиливает тревогу: «Я не могу уволиться, значит, я слабак и буду постоянно мучиться».

3. Признак: после совета вам становится хуже, а не лучше.

Это главный внутренний ориентир. Прислушайтесь к своим ощущениям. Конструктивная критика или совет могут быть неприятны, но они дают энергию на изменения, чувство поддержки. Вредный совет отнимает энергию, оставляет осадок и желание спрятаться.

Пример: Вы рассказываете родственникам о конфликте с супругом. Вам говорят: «Да твой мужчина просто несносный! Терпеть нечего, сразу ставь ультиматум!»

Почему это вредно: вместо того чтобы помочь вам найти силы на диалог и примирение, совет подливает масла в огонь, сеет панику и подталкивает к резкому, разрушительному решению. После такого разговора вы не чувствуете надежду, вы чувствуете только отчаяние и замешательство.

Практическая техника: «Три вопроса к совету»

Чтобы быстро прояснить ситуацию, задайте себе мысленно три простых вопроса о том, что вам только что сказали.

«Мне помогали?» Искали ли вы совет или помощь в данный момент? Если нет – это уже повод выслушать информацию с долей здорового скепсиса.

«Этот человек – эксперт в моей ситуации?» Разбирается ли он в вопросе глубже вас? Жил ли он вашу жизнь? Знает ли все детали? Часто ответ – «нет».

«Это поможет лично мне стать счастливее или спокойнее?» Включаем внутренний барометр счастья. Если ответ «нет» или «наоборот, расстроит еще сильнее» – смело откладываем совет в сторону.

Эта техника работает, потому что она переключает фокус с самого совета («а что он подумает?») на ваши чувства и потребности («а что нужно мне?»). Вы из объекта воздействия становитесь субъектом, хозяином положения, который имеет право принимать или отклонять поступающую информацию.

Главный вывод этой главы: Ваше внутреннее состояние – главный индикатор. Доверяйте ему. Если после разговора вам плохо, значит, вы столкнулись с вредным советом, и ваша задача – грамотно от него защититься. Как именно – будем учиться в следующих главах.

Глава 2: Почему люди раздают советы? (И это не всегда чтобы навредить)

Чтобы реагировать на советы спокойно и без злости, важно понимать, какие мотивы на самом деле движут людьми. Чаще всего за этим стоит не желание навредить, а свои собственные страхи, потребность в заботе или привычка. Понимание этих причин поможет вам не принимать дурные советы на свой счет и сохранять душевное равновесие.

Вы начнете «видеть» истинные мотивы советчиков, что позволит вам реагировать не с обидой, а с пониманием или легкой иронией. Это снизит эмоциональный накал и даст вам преимущество в разговоре.

Почему это важно: когда мы не понимаем причин чужого поведения, мы склонны придумывать их сами. И обычно мы думаем о худшем: «Он хочет меня унизить», «Она считает меня глупой». Это рождает гнев и желание нападать в ответ. Понимание мотивов обезоруживает и сохраняет ваши нервы.

В прошлой главе мы научились узнавать вредного советчика в лицо. Теперь давайте заглянем ему… в душу. Почему же люди так любят раздавать указания, даже когда их не просят?

Представьте, что каждый совет – это письмо. И нам нужно понять, кто и зачем его отправил. Чаще всего отправителями выступают несколько «типов».

Тип 1: «Тревожный страж»

Этот человек искренне заботится о вас, но его забота прочно срослась с тревогой. Он советует из-за страха, что с вами случится что-то плохое, и он не смог этого предотвратить. Его девиз: «Лучше перебдеть, чем недобдеть!».

Пример: Мама каждое утро пишет: «Надень шапку, на улице ветер!» (хотя вам 35 лет, и вы сами отвечаете за свое здоровье).

Почему это происходит: Ее тревога требует действия. Дав совет, она немного успокаивается, чувствует, что сделала что-то полезное. Это про ее беспокойство, а не про вашу неспособность одеться.

Как это понять: Его совет обычно касается здоровья, безопасности, финансовой стабильности. Часто звучат слова «а вдруг», «как бы не», «нужно подстраховаться».

Тип 2: «Проектор»

Это самый частый тип. Такой человек проецирует на вас свой опыт, свои страхи и свои нерешенные проблемы. Он советует не вам, а себе прошлому или себе настоящему.

Пример: Подруга, которая несчастлива в браке, настойчиво рекомендует вам не выходить замуж: «Все мужики одинаковые, потом спасаться будешь!».

Почему это происходит: Она пытается «исправить» свою ошибку через вас. Ее совет – это крик ее собственной души, ее боль. Ваша ситуация – просто холст, на который она ее проецирует.

Как это понять: Его совет абсолютно не о вас. Он не задает уточняющих вопросов про вашу ситуацию, а сразу выдает готовое решение, основанное на его истории.

Тип 3: «Ученый-эксперт»

Этот человек хочет чувствовать себя значимым и компетентным. Ему важно быть в глазах других (и своих собственных) источником мудрости. Ему не столько важно, поможет ли совет вам, сколько то, что его мнение спросили и оценили.

Пример: Коллега, который подробно объясняет, как вам вести ваш проект, хотя в этом не разбирается.

Почему это происходит: это способ поднять самооценку, заявить о своем присутствии, почувствовать контроль над ситуацией. Иногда за этим стоит неуверенность в себе: «Если я не даю советов, значит, я не представляю ценности».

Как это понять: Его советы часто общие, из разряда «как жить правильно», могут быть подкреплены фразами «я много читал об этом» или «у меня большой опыт».

Тип 4: «Хочу как лучше»

Этот человек действительно хочет помочь, но плохо представляет, как это сделать. У него нет злого умысла, но есть шаблонное мышление. Он искренне верит, что его рецепт счастья универсален.

Пример: Дядя на семейном ужине советует: «Тебе надо завести детей, сразу все проблемы решатся!» (хотя ваши «проблемы» – это поиск себя в профессии).

Почему это происходит: Он счастлив по своему сценарию и от всей души хочет, чтобы вы были счастливы так же. Он не способен понять, что ваш путь, к счастью, может быть другим.

Как это понять: Его советы – это чаще всего общие места, социально одобренные сценарии (жениться, родить, купить дачу, сменить машину).

Практическая техника: «Внутренний переводчик»

Эта техника поможет вам в режиме реального времени не злиться, а понимать суть происходящего.

Как это работает: когда вам дают непрошеный совет, мысленно «переведите» его с языка «критики» на язык «мотивов».

Было: «Тебе надо сменить эту работу на нормальную!»

«Перевод» и ваша внутренняя реакция:

Вариант для «Тревожного стража»: «Наверное, он беспокоится о моем финансовом будущем. Он хочет, чтобы у меня все было стабильно». -> Чувствуется забота, а не нападение.

Вариант для «Проектора»: «Кажется, он сам недоволен своей работой и боится изменений. Он проецирует свой страх на меня». -> Понимаю, что это не про меня, чувство обиды уходит.

Вариант для «Ученого-эксперта»: «Он хочет показать, что разбирается в жизни. Это его потребность быть значимым». -> Можно отреагировать с юмором или просто кивнуть.

Эта техника работает, потому что она меняет вашу точку зрения. Вы перестаете быть мишенью и становитесь почти что психологом, который наблюдает за поведением человека и понимает его скрытые пружины. Это дает огромное чувство внутреннего контроля и спокойствия.

Почти всегда вредный совет – это история про самого советчика, а не про вас. Его страхи, его неуверенность, его тревоги, его нерешенные проблемы. Ваша задача – не принять этот груз на себя, а, поняв мотив, выбрать мягкую и эффективную тактику ответа.

Глава 3: Ваша первая линия обороны – внутренняя уверенность

Прежде чем учиться парировать внешние атаки, нужно укрепить внутренний фундамент. Уверенность в себе и своем выборе – это лучший щит против любых непрошеных рекомендаций. В этой главе мы отработаем практики, которые помогут вам опереться на себя и сохранять твердость в любой ситуации.

Вы освоите простые техники, чтобы быстро восстанавливать чувство собственной ценности и правоты в своем выборе. Вы перестанете искать одобрения извне и будете точно знать, что ваше решение – самое верное для вас.

Почему это важно: Вредные советы ранят именно тогда, когда мы и так сомневаемся. Если внутри нет опоры, любой косой взгляд или неодобрительная фраза могут выбить почву из-под ног. Если же вы уверены в своей правоте, то даже самый настойчивый совет будет восприниматься как фон, не более.

Представьте себе крепкий, могучий дуб. Его не качает ни ветер, ни ураган. Он прочно стоит на своем месте. Теперь представьте хрупкий молодой побег, который гнется от малейшего дуновения. Наша задача – вырастить внутри себя такой же дуб уверенности.

Почему мы постоянно сомневаемся? Это абсолютно нормально! Мы живем в сложном мире, где нет единственно правильных ответов. Но именно поэтому ваша личная система координат – ваши ценности, желания и чувства – становится главным компасом.

Давайте начнем укреплять наш внутренний стержень. Не нужно глобальных изменений, начнем с малого.

Шаг 1: Признайте свое право на собственный выбор.

Это основа основ. Разрешите себе быть главным экспертом в своей жизни. Вы имеете полное право:

Выбирать то, что нравится именно вам (даже если это не нравится вашей маме, подруге или блогеру).

Совершать ошибки и учиться на них. Это ваш опыт, а не доказательство вашей «неправильности».

Менять мнение. То, что было верно год назад, может не работать сегодня.

Говорить «спасибо, я подумаю» на любой совет, даже от самого авторитетного человека.

Произнесите это про себя прямо сейчас: «Я – главный по своей жизни. Я имею право на свой путь и свои ошибки».

Шаг 2: Вспомните свою «копилку успехов».

Наша память устроена так, что мы часто лучше помним провалы, чем победы. Это нужно менять. Уверенность строится на фундаменте прошлых достижений.

Практическая техника: «Вечерний пересмотр»

Выделите 5 минут перед сном. Возьмите блокнот или Notes в телефоне и ответьте на два вопроса:

Какие три решения я принял (а) сегодня, которые оказались верными? Не ищите глобального. Это может быть что угодно: «Решила приготовить на ужин рыбу вместо мяса, и было вкусно», «Решил пройти одну остановку пешком, и почувствовал прилив сил», «Решила не спорить с клиентом, и мы нашли компромисс».

За что я могу себя похвалить сегодня? Описание, за что вы можете себя похвалить.

Делайте это регулярно. Через пару недель вы удивитесь, как много верных решений вы принимаете каждый день! Эта практика работает, потому что она переключает фокус с внешней оценки («что скажут другие») на внутреннюю («что я сам думаю о своих действиях»). Вы учитесь доверять себе.

Шаг 3: Создайте «якорь» спокойствия.

В момент, когда на вас обрушивается вредный совет, легко растеряться. Нужна простая техника, чтобы быстро вернуть себе внутреннее равновесие.

Практическая техника: «Мантра-якорь»

Придумайте для себя короткую, сильную фразу, которая будет напоминать вам о вашей правоте и силе. Ее нужно произносить про себя в сложные моменты. Она должна быть от первого лица и звучать утвердительно.

Примеры таких мантр:

«Я лучший эксперт в своей жизни».

«Я принимаю верные для себя решения».

«Это мой путь, и я ему доверяю».

«Я чувствую, что это правильно для меня».

Как это применять: Вы только что выслушали критику в свой адрес. Внутри все сжалось. Сделайте незаметный глубокий вдох и выдох и мысленно произнесите свою мантру. Например, на совет «тебе надо срочно рожать» мысленно говорите: «Я принимаю верные для себя решения в свое время».

Эта техника работает, потому что она мгновенно переключает мозг с режима «защиты» и «сомнения» на режим «подтверждения» и «уверенности». Это как крик «Свой!» в темноте. Вы напоминаете себе, кто здесь главный.

Ваша уверенность – это внутренняя работа. Ее нельзя получить извне, ее можно только взрастить внутри. Регулярно хвалите себя, вспоминайте о своих победах и напоминайте себе о своем праве на выбор. Когда ваш внутренний дуб будет крепок, внешние ветра советов будут не страшны. А как именно на них реагировать – мы начнем изучать в следующей главе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

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