

СТРАХ ПЕРЕД СТАХОМ

Путь к свободе от тревоги



Козырев Николай

Страх перед страхом

<https://litres.ru/74120651>

SelfPub; 2026

Аннотация

Что общего между высотой, самолётом, отказом, руководителем и мостом в Ереване? Это я — человек, который боялся страха больше, чем всего остального. Я пробовал убежать, бороться, привыкать. И только когда я перестал запира́ть дверь — страх перестал стучаться. Это история о том, как я нашёл свободу. И как вы можете найти свою

Содержание

Автор и источники идей	4
Глава 1: То что скрывалось увидело свет	5
Глава 2: Новый барьеры	11
Глава 3. Делай для себя	18
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Козырев Николай

Страх перед страхом

Автор и источники идей

*Автор: Чмыхало Николай Григорьевич. Источник
идей: Не способность автора спокойно жить*

Глава 1: То что скрывалось увидело свет

Я далеко не писатель и уж тем более не психолог, но всё же я решился написать эти строчки сидя в гостинной комнате, в хостеле под храп индусов и египтян, которые меня окружают уже 2 месяца. Летя в Армению первый раз я думал что проведу время очень задорно: похожу по горам, посмотрю на новую культуру, попробую что-то новое, однако всё пошло не совсем по этому плану. И печатая эти строки я уже осознал много страхов и научился с ними бороться в той или иной форме, однако теперь я столкнулся с фобией и это гораздо интереснее случай. Осознание того, как справиться с ней, пришло ко мне относительно недавно, и я всё ещё сижу и восстанавливаюсь: моё сознание поменялось, а это процесс, который требует времени. И в момент, когда я подойду к кульминации, я уже буду проживать все те чувства и заносить их сюда для более красочного описания.

Ну поговорим о начале, как я начал понемногу вникать в тему страха. Мне 23 года, на улице 2023 год, и я как амбициозный парень решил сделать новый шаг в своей жизни. Я уже и до этого немало сделал: переехал в другой город, смог там обустроиться, ну надо идти дальше, и я принял решение второй раз покинуть своё место постоянного заработка,

только в этот раз без шанса на то чтобы вернуться. Я сделал всё как положено, сказал руководству за две недели что ухожу, искал работу, были конечно варианты, но это было «замена шила на мыло». И тут мне подвернулось на интернет-просторах очень интересная вакансия с окладом и процентом, я подумал что это довольно интересное предложение, тем более условия, как описывалось, были очень интересными (да так всё и было). Пройдя собеседование, я был принят и начал проходить стажировку, работа была связана, так сказать, с продажами. Я впитывал всю информацию, которую мне предоставляли, вёл конспект, медленно, но верно шёл к заветной вакансии. И тут начались определённые проблемы на практике.

Как только я практиковался со своим наставником, что-то внутри меня ёкало, и когда он пытался поговорить со мной по этому поводу, я уходил от ответа. Я просто сам не мог понять тот факт, что я боюсь не конкретно этого человека как личность, так как он просто не давал этого повода, а того что я боюсь его как руководителя, но осознание пришло позже. Когда после очередного диалога с моим наставником мне сказали что я могу идти на обед и поразмыслить, что можно улучшить в моём диалоге, я пошёл в ближайший магазин, купил пару булочек с соком и начал размышлять. И мои мысли привели меня совершенно к неожиданному выводу: я боюсь своего руководителя, да так что я даже сам того не подозревал и тушил в себе этот страх. Меня настолько

это зацепило, что я, сидя на лавочке в парке с булочкой в руке, начал рыдать без возможности остановиться, причём я в какой-то степени и не хотел это останавливать. Я хотел выпустить то что скрывалось где-то в глубине очень, очень давно и наконец-то увидело свет. Ну когда время уже подходило к концу и мне нужно было возвращаться, я всё-таки смог потушить мой взрыв чувств и вернуться обратно. Я пришёл как ни в чём не бывало, но краснота глаз так быстро не пропадёт, и когда мой наставник подошёл ко мне чтобы узнать что произошло, я вновь не выдержал и с неопишуемой лёгкостью сказал ему прямо в лицо, что боюсь его как руководителя. Он, конечно, этого не ожидал, немного усмехнулся и предложил мне пока просто посидеть на диване. Этот диван и то что я сказал, дали мне лёгкость — это какая-то эмоциональная лёгкость. Я сидел и ощущал что могу вот-вот просто взлететь, воспарить над всем залом и улететь куда мне будет угодно.

Спустя время эта лёгкость меня не отпускала, и я отпра-вился домой, где рассказал всё это своему другу и всем с кем была возможность, что я боюсь своего руководителя. Мне теперь настолько легко можно было об этом говорить, что мне очень даже нравилось это. Прийдя на следующий день, я себя ощущал гораздо лучше, и это было заметно, и мой на-ставник спросил: «Я всё ещё страшный?», на что я ответил: «Уже не настолько», но всё же те деловые переговоры мне плохо давались, ну это мы потом выясним.

На перерыве мне позвонили с прошлой работы и сказали что моего расчёта нет. Сначала я подумал что это шутка, но спустя несколько звонков прошлым коллегам это оказалось правдой. Сейчас мы плавно перейдём от принятия к практике. После этой информации я, конечно, был в недоумении, по началу даже как-то пытался смириться с этой мыслью. Поняв что эти финансы мне нужны были для того чтобы прожить до зарплаты на новой работе, я решил что мой путь в этой сфере заканчивается и надо переходить на более быстрый и менее амбициозный. Но когда я подошёл к руководителю и объяснил ситуацию, он сказал что я должен забрать свои деньги если действительно я их заработал. Я теперь не так сильно боюсь руководство и я смело написал своему бывшему руководителю, на что получил игнор. Тогда я решился ему позвонить. Придя домой, я позвонил, попросил объяснить ситуацию, на что мне ответили что я очень много пропускал рабочие дни и бывало такое что я вообще не приходил. И я уже стал активно доказывать что это ложь и то что это можно легко доказать, посмотрев камеры или статистику. Наш диалог был прерван по его желанию, а мой новый руководитель утверждал если кто-то уходит от диалога, значит ты уже на пути к победе. Я просто подорвался с места, ходя по квартире и пугая своего друга своим непонятным поведением. После я ещё отправил пару сообщений, на которые не получил ответа, и тогда я решил перейти в крайности — я написал что если этот вопрос мы не решим в этом

диалоге, он будет перенесён на более высокий уровень. И тут меня оставили без ответа.

К этому времени я уже остался без работы, можно сказать что у нас не сложились тактики продаж. Я нашёл номер директора предприятия и позвонил непосредственно ему, объяснил ситуацию, на что получил ответ «разберемся». Меня этот ответ не удовлетворил, и на следующий день я уже приехал лично на встречу. Пришёл к своему бывшему руководителю в кабинет, чтобы ещё раз разобраться и решить всё здесь. К сожалению, договориться не получилось, я собрал для себя пару доказательств и спокойно уточнил когда придет директор и вышел на улицу ждать. В это время мои бывшие коллеги выходили, подбадривали меня, говорили что я молодец и так надо поступать в подобных ситуациях. Один из них заметил что несмотря на то что я всё-таки решил идти до конца, я всё равно сидел и потел и немного потрясывался, пытался успокоить, но у него это всё равно не получилось.

В момент когда директор приехал, я уверенно зашёл в кабинет. Нас было трое: я, мой бывший руководитель и директор. Это было похоже на какой-то суд, где каждый защищает свою сторону. Мою сторону знали все в этой комнате, поэтому говорить начал бывший руководитель — всё то же самое, что и во время телефонного диалога. Я, после того как он закончил свой монолог, спокойно предоставил на каждое его обвинение доказательство, и когда директор сказал что камеры уж точно лгать не будут, мой бывший руководитель

просто вышел из себя — на меня полилось много слов, но меня это никак не затронуло, потому что я знал что это его защитная реакция и то что он не может просто принять тот факт что вот-вот будет разоблачён. Прежде чем мы перешли к камерам, он что-то придумал и сказал что ему надо идти. Мы посмотрели только один кадр, директор уточнил: «Это ты?», я сказал «Да», и всё, мне сразу вернули мои деньги.

После этого диалога директор мне предложил место менеджера, я ответил что наслышан как условия не слишком отличаются по отношению руководства, и директора тоже провало — я понял что я задел и его определённые чувства по отношению к своему объекту. Я просто поблагодарил и ушёл. На следующий день мне звонит директор и просит чтобы я рассказал что именно не так с их объектом. Человек, который месяц назад боялся сказать что увольняется определённому лицу, просто потому что он занимает выше должность чем моя, сейчас консультирует самое высшее звено той цепочки.

Глава 2: Новый барьеры

Получив свои деньги, я поблагодарил своего наставника хорошим виски и понял, что нужно идти дальше. Как я уже говорил, обратного пути нет, тем более что после этого инцидента меня не очень сильно хотели видеть в рядах сотрудников.

Я нашёл место в одной риэлторской компании, созвонился с HR, мне назначили встречу. Пришёл во время, в костюме, весь уверенный в себе. Однако как только пригласили на встречу моего будущего наставника, какая-то тревожность присутствовала, ну я уже знал что это такое и спокойно знал как с ней бороться. Условия были тут, конечно, похуже: оклада уже не было, я был на процентной ставке от сделки, и добираться было трудней.

После собеседования моя кандидатура подошла, так же как и мне эта вакансия, и мы перешли к учениям. Тут же они проводились одновременно с практикой, и я столкнулся ещё с несколькими страхами: страх звонка и боязнь отказа.

Страх звонка может для кого-то показаться забавным, и я полностью с этим соглашусь, но это не отменяет его факта. Ведь есть люди, которые бояться бабочек. Не буду разбираться, откуда он у меня взялся — может, на меня накричали через звонок и мне запомнилось, что телефонный разговор равен неприятным ощущениям. Я даже при разговоре с

мамой лучше выбирал формат текстовых сообщений, а при необходимости кому-то позвонить откладывал звонок до последнего момента. Все мои поздравления приходили только в вечернее время, диалоги с более старшим поколением проходили только с натиском, что надо позвонить.

Но страх отказа достаточно распространён. Вспомнив только сколько вариантов завести отношения я упустил только потому что боялся что мне могут отказать. Или просто попросить сделать кого-то и в ответ услышать отказ. Я просто выбирал уходить от этого: сделаю сам или вообще не сделаю. Про отношения, я думаю, можно догадаться.

Теперь же это основные барьеры на новой работе, ведь работая риэлтором — это как раз одни из важных умений, который должен уметь сотрудник. По началу я всё так же пытался не показывать, не предавать этому такого значения, пока не наступал час икс. Как долго я сидел над этой трубкой и пытался решиться на звонок. И вся суть заключалась в скорости: то есть нужно найти объект и успеть позвонить, чтобы его не забрал конкурент либо с твоей компании, либо с другой. Мой наставник, видя это, пытался убедить меня в том что тут ничего страшного и звонил сидя рядом со мной, показывая что мир по итогу не рухнул. Я это всё прекрасно понимал и без её слов, но что-то зловещее было в этом аппарате, которое твердило внутри меня, что оно того не стоит.

Всё же без этого дальше просто некуда, и мне пришлось позвонить одному, второму, третьему. По началу, смотря на

трубку, была внутренняя борьба: а что я скажу, а что мне ответят, а что я отвечу на этот ответ, стоит ли вообще звонить? Сердце начинало биться быстрее, а мысли путаться, и если что-то шло не так, я просто клал трубку и говорил своему наставнику, что просто человек не пошёл на контакт или что он уже с другим агентом. И так десятки раз.

Звонок мне уже начал даваться спокойно, я привык что если я начну диалог, ничего страшного не произойдёт. А что же дальше? Дальше следовало либо соглашение, либо отказ. Когда человек соглашается сразу — это очень радует: ты кладёшь телефон, вводишь его в базу и думаешь, как мне повезло. С отказом, конечно, учат работать в подобных организациях. Однако после этой проработки может последовать ещё один, и ты должен в них копаться и разбираться, по какой причине они возникли. А как тут в них всех разбираться, если ты уже после первого встал в ступор?

Это не было похоже на страх звонка. Это возникало в неожиданности, и я просто вставал в ступор, не зная что сказать. Точнее, я знал что сказать, но не мог по необъяснимым причинам. С этим тоже надо было что-то делать: упускать клиентов не хотелось, так как они и есть мой единственный заработок. Я решил практиковать свой страх в нерабочее время. Я купил книгу, где человек описывает, как он поборол страх перед отказом, и он описал метод, который мне знаком со звонков: то есть чем больше сталкиваешься, тем меньше боишься.

Я решил написать план действий на день, что я буду делать, чтобы побороть страх отказа. В нём было: что-то попросить у любого прохожего, предложить девушке встретиться и найти человека, который раздаёт листовки, и раздавать их вместе с ним.

Первый пункт я выполнил легко, попросив у прохожего сигарету. Я, конечно, выбрал свою цель, а не просто подходил ко всем подряд. В момент моего запроса ощущалась какая-то напряжённость, до момента пока человек не потянулся в карман. После этого я уже спокойно выдохнул и радовался своей мини-победе.

Со вторым пунктом всё оказалось трудней. Я подошёл очень выборочно к вопросу и, если бы девушка ответила взаимностью, а на самом деле была бы частью эксперимента, ей было бы не очень сильно это понравилось. Так что я пытался найти более подходящую, к сожалению, не получилось.

Третий пункт уже был интересней. Для начала мне нужно было найти человека, который раздаёт листовки, и потом ещё предложить ему раздавать вместе с ним. Сперва я нашёл девочку, которая рекламировала какой-то салон, стоя около него. Она мне отказала, на что я был рад в тот момент, так как подумал что набиваю свою броню против отказа. Потом я пошёл по парку и обнаружил мужичка, который рекламировал суши-бар. Я подошёл к нему и, не говоря своей ситуации, просто попросил постоять и пораздавать листовки вместе с ним. И он согласился. Как оказалось, это тот человек,

который любит поболтать обо всём. И в тот момент, когда мы раздавали листовки всем прохожим, которые проходили мимо — кто брал, кто отказывался, что мне и надо было, — мы с этим мужичком заговорились. Я ему описал свою ситуацию, он поделился своим мнением и продолжил вести свои мысли. Мне в моменте показалось, что либо этот человек мало с кем общается, либо он из тех, про которых говорят: «Что в уме, то и на языке». Когда мне уже наскучил его треп и я подумал, что на сегодня хватит, я его поблагодарил и отправился домой.

Придя на работу с новым опытом, я думал что хоть немного закалился и мой уровень поможет преодолеть этот барьер. К сожалению, этого не произошло. Ну, точнее как не произошло — отказ я научился принимать, а дальше ничего не продвинулось. Ответ на отказ ко мне не пришёл, и его я не прокачал. Это меня и подкосило в этой сфере. Данный барьер я никак не мог преодолеть, и все те клиенты, которые у меня появлялись, либо случайные безотказные люди, либо объекты, которые мне передавал мой наставник.

Уходя из риэлторской конторы, я был морально подавлен. От того что моя борьба с отказами была без прогресса и отсутствия постоянного заработка давили на меня, и я принял решение, что нужно уходить от этого постоянного стресса как минимум для восстановления. При этом мои амбиции не давали мне покоя, и я не хотел покидать подобную сферу, просто поменяв на более лёгкий вариант.

Я нашёл работу с окладом, ну всё так же со звонками и с отказами. Опять пройдя стажировку, я столкнулся со звонками. По началу было так же некомфортно звонить, но того трепета, когда я сидел перед трубкой и обдумывал свой каждый шаг и разгонял своё сердце, уже не было. Но отказ и борьба после отказа продолжали вводить меня в ступор. Тут же клиенты были более лояльны, и этот барьер был преодолён более мягко.

Мой наставник после очередного диалога с клиентом уточнил у меня, почему я не продолжил вести диалог после отказа. Ведь именно в этом заключается твоя цель: когда ты общаешься и всё идёт хорошо — это может сделать каждый, а когда уже идёт отказ и переубеждение, тогда и начинается твоя работа как продавца. Он сказал, что примерно я должен был уточнить в следующий раз, чтобы не потерять клиента, и продолжить диалог.

Я просто отпустил ситуацию и при следующем отказе, встав немного в ступор, всё-таки продолжил диалог, просто задав очередной вопрос. Закрыв глаза, неуверенным голосом, почти шёпотом, я продолжил диалог. Чего я боялся? Того, что мне в ответ придёт наводящий вопрос, что я как-то давяю на этого человека или покажусь надоедливым. В момент, когда вопрос был задан, сердце начало колотиться, мысли начали накручивать, что меня обвиняют в том, что я отнимаю время клиента. Но на этот раз этого не произошло, и мы продолжили диалог, а после заключили сделку.

Конечно, моменты, когда мне говорили, чтобы я не отнимал время, были. В таком случае, извинившись, я клал трубку. Может, конечно, и это можно было как-то преодолеть, но мне показалось, что если человек не хочет общаться, не надо терять его лояльность — и он сам ещё раз придёт.

Спустя время могу сказать только то, что даже если подобная ситуация — надо говорить, хоть даже полную муть, даже не по теме. Главное — что-то сказать, чтобы перейти на следующий уровень.

Глава 3. Делай для себя

Сейчас вернёмся ненадолго в прошлое, а конкретно в 2007 год. Ненадолго, потому что я всё не очень хорошо помню. Однажды как-то раз в телевизоре зазвучала какая-то музыка, и я как-то дёрнулся под неё. Моя мама решила, что меня надо отдать на занятия по танцам. Ушёл я оттуда в 2014 году, и все меня отговаривали и говорили, что я буду сожалеть об этом спустя время. Возможно, время ещё не пришло, но я всё так же очень рад этому поступку.

Так вот, когда я пришёл первый раз в класс для занятий танцами, я был единственным мальчиком из примерно десяти девочек. Я и так был довольно скромным пареньком, так ещё и в окружении девочек. Первое занятие прошло так, будто я старался сделать из себя какого-то учёного, который исследует этот мир: кто что делает. Ну вроде бы всё понятно — двигайся так, держи спину ровно. Спустя некоторое время меня начали подготавливать к какому-то концерту, ничего не спросив. Просто всё так же: делай вот так и запоминай. Я, даже не зная по какой причине, говорю, что я не хочу выступать на концертах. Собственно говоря, я и танцевать не очень сильно хотел. За всё это время было очень много моментов: от слёз до скандалов или избегания занятий. Мне приписали страх публичных выступлений, и никто не подумал, что я просто не хочу этого делать и просто принимаю

свою участь и хожу на эти занятия.

Спустя время, сейчас точно не скажу по какой причине — то ли меня переубедили, то ли мне самому стало интересно, какого это, — я начал репетировать свой первый танец для концерта. Какой это был танец, я не помню. На самом деле их потом было много, а с моей памятью сложно отследить, какой был первый. Но после каждого выступления были прекрасные ощущения лёгкости. Правда, я так и не понял, они были оттого, что мне больше не нужно это делать в ближайшие дни, или оттого, что я преодолеваю страх публичного выступления. По этому поводу могу сказать только одно: если что-то заучил и знаешь это достаточно хорошо, то самое страшное — это сделать первое действие. Выйти и начать. А дальше пойдёт в дело память, и мысли будут только о том, что надо делать дальше.

После танцев я пошёл на кружок, который меня действительно интересовал. И там тоже были публичные зачётные концерты. Мы готовили какой-то материал с учителем, и я показывал его так называемой комиссии, ну примерно десятки человек. Тут я уже более осознанно и помню побольше. Какая-то тревожность перед выступлениями присутствовала, но страха, что если сделаю плохо или вообще собоюсь, не было. Так же и чувства лёгкости после не было: я просто сделал, получил обратную связь и пошёл дальше по своим делам. Никаких переодеваний и никакой спешки. Однако это занятие я тоже вскоре забросил, так как не получал того, что

ХОТЕЛ.

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.