



Övertro kan utlösa en lavin!

I Talartips 20 talade jag om hur man kan stärka sitt självförtroende genom att fokusera på sig själv. Uppgraderingen av sig själv och avdramatisering av andra är en mental nödvändighet för att få bukt med onödigt och överdrivet respekt för andra som gör att vi hamnar i ett självförvållat underläge. Det första steget är alltså att respektera sig själv som man är, oavsett hur man är, och genom insikten att andra inte är så förtvivlat överlägsna utan snarast jämlika. Vi stärker på det sättet vår självrespekt även om vi inte ännu lyckats stärka vårt självförtroende. Vad är skillnaden, kanske du frågar. Skillnaden är att vi kan respektera en person även om den personen har ett lågt självförtroende.

I byggandet av självförtroende ingår i alla högsta grad en praktisk del där det gäller att göra något för att även skapa respekt **från andra** och inte bara från oss själva. Hur är då förutsättningarna för det? Jo, med vår självrespekt i botten har vi mycket bättre förutsättningar att leva ett rikare socialt liv. Och när vi förbättrar våra sociala relationer får vi positiva reaktioner från dem med vilka vi kommunicerar. När vi får positiva omdömen från omvärlden, stärks vårt självförtroende, vilket i sin tur förbättrar vårt umgänge. Det är början till en god cirkel. OK, säger du, men hur går jag då till väga i verkliga livet för att få andra att respektera mig och uppskatta min personlighet? Jo här kommer din fokusering på andra in i bilden, snarare än på dig själv. Koncentrationen på vad andra säger och inte vad du säger.

I Talartips nr 21 talade jag om den sympati som en god lyssnare väcker hos talaren och vilken antipati den dåliga lyssnaren skapar. Lyssnandet är därför nyckeln till positiva reaktioner hos andra. Dessa positiva reaktioner är fundamentala för vår tro på oss själva. Vårt låga självförtroende kommer ju från det negativa som vi inbillar oss att andra tror om oss. Alltså gör positiva reaktioner underverk. Näst efter föda, pengar och sex lär människans största behov dessutom vara att bli erkänd, alltså bekräftad. En god och aktiv lyssnare får sådana bekräftelser. Vi behöver alltså inte vara galanta talare för att få så god respons från andra, att vi får ett gott självförtroende. Vi behöver kunna lyssna aktivt och sympatiskt, varefter resten kommer av sig självt! Och lyssnandet torde vara mycket lättare än talandet. Men varning! När vi känner oss starka gäller det att inte göra övertramp.

Se det som att bestiga en höjd och få den upprymda känslan av att ha nått toppen. Upplev den fantastiska utsikten som symboliserande ett rikt liv. Men nu gäller det att hålla sig kvar där i ödmjuk tacksamhet. Vi får varken ramla framåt eller bakåt. Om vi åter drabbas av rädsla och självtvivel ramlar vi bakåt. Drabbas vi, å andra sidan, av självgodhet och övertro på oss själva med åtföljande arrogans och besserwissermentalitet, faller vi ner på andra sidan, ett fall som kan utlösa en lavin och sluta mycket illa.

Speech Tracker AB, Kronhjortsgatan 8, S-412 68, Göteborg, Sweden, Tel. +46 (0)31 7034520, Mob. +46 (0)708 242888,
info@speechtracker.net, www.speechtracker.net

Rekommendera gärna dina vänner och bekanta att registrera sig!

Om du vill avregistrera dig från mottagarlistan, sand bara ett e-postmeddelande till info@speechtracker.net

Copyright Innehållet i detta nyhetsbrev får endast kopieras och distribueras i icke kommersiellt syfte och under förutsättning att författarens namn och kontaktinformation uppges. Ex. "Kopierat och distribuerat med tillstånd av författaren Paul van der Vliet, Speech Tracker AB, www.speechtracker.net."