

ВАЖНОЕ УМЕНИЕ: «РАДОВАТЬСЯ ЖИЗНИ»

Или как побеждать застенчивость, РАЗВИВАТЬ В СЕБЕ НАВЫКИ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Адольф Уильям Бугро – Скрамность. 1902



Застенчивость может быть душевным недугом, калечащим человека не менее чем самая тяжелая болезнь тела. Ее последствия могут быть удручающими:

застенчивость препятствует тому, чтобы встречаться с новыми людьми, заводить друзей и получать удовольствие от потенциально приятного опыта;

она удерживает человека от того, чтобы выразить свое мнение и отстаивать свои интересы;

ваша застенчивость не дает другим людям возможность положительно оценить ваши личные достоинства;

она усугубляет чрезмерную сосредоточенность на себе и своем поведении;

застенчивость мешает ясно мыслить и эффективно общаться;

застенчивость, как правило, сопровождается негативными переживаниями одиночества, тревожности и депрессии.

Попытаемся определить, почему робкий человек старается избегать социальных и межличностных

контактов. Мы привыкли не задумываться над тем, что, собственно, составляет основу социальных взаимоотношений. По разным причинам многие из нас не обучены азам социальной психологии. Мы не знаем, как расположить к себе человека при первой встрече, теряемся в компании своих знакомых, а присутствие посторонних лиц способно нас попросту выбить из колеи.

Если для вас общение с другими людьми — тяжелый, изнуряющий труд, мы можем предложить несколько принципов, которые помогут вам модифицировать свое поведение. Особое внимание будет уделено описанию определенных схем поведения, способствующих социальной адаптации. Вам останется только выучить их, чтобы затем, применяя на практике, получать от общения с людьми лишь удовольствие. Несколько удачных приемов — и для тех, на чье мнение вы хотели бы повлиять, либо для тех, с кем хотели бы познакомиться поближе, вы уже самый обаятельный и привлекательный человек, а эффект от такого общения превосходит все ваши ожидания.

Существует бездна методик по «практике самоутверждения». Одни из них, как бородатый анекдот — продукт народного творчества, имеющий уже фольклористическую ценность, к примеру — «как приобретать друзей и влиять на людей», а в других сухим научным языком изложена подтвержденная практикой теория деловых отношений.

Когда же я начинаю пояснять аудитории, что представляет собой программа, рекомендуемая нашей группой, почти всегда слышу замечания по поводу того, что агрессивных людей и так много. Но для успешного использования предлагаемых методов не нужно быть ни напористым эгоистом, ни задирой-хулиганом. Уверенные в себе люди получают справедливое вознаграждение от умения увязывать свои претензии с требованиями окружающих. Они имеют достаточно смелости для изменения привычного стиля жизни на тот, который гармонировал бы с их новым представлением о себе и о своей роли в обществе. Как видите, мы предлагаем отталкиваться от старого золотого правила: в демократическом обществе каждый всегда может сменить свою роль. Ничего нового. Единственное, что хотелось бы добавить — в нашем стремительном и резком мире ее лучше сменить на роль агрессивного диктатора, чем на роль бессловесного раба. Конечно, можно исследовать и роль раба... Мы рассматривали нечто подобное, когда говорили о «страже и пленнике». Мое же мнение таково — наилучшим примером к подражанию для застенчивого человека является то, что является таковым и для уверенного в себе.

АКТЕРЫ ДОЛЖНЫ ИГРАТЬ

Основной принцип программы, касающейся самоутверждения, — это принцип действия. Но именно бездействие — основная черта застенчивых людей. «Действовать или нет» — вопрос, который с гамлетовской страстью решается робкими людьми на каждом шагу. Герою Шекспира потребовалась целая пьеса для того, чтобы остановиться и спросить самого себя, должен он или нет совершить то, что желает. В конце концов, он действует так, как должен был действовать с самого начала первого акта, этим пьеса для него и заканчивается.

Но скука и пассивность утомляют человека больше, чем самый тяжелый труд. Вы должны выбрать движение. Вы откроете для себя неистошимый источник энергии, когда начнете действовать и пожинать плоды своих успешных действий.

«Привет», «Эй!», «Как дела?», «Рад видеть», «Где пропадал?», «Приятного отдыха».

Кивок головой, улыбка, пожатие руки, взгляд в глаза. Эти маленькие хитрости помогут вам в начале вашей карьеры актера.

Чтобы идти дальше, придется прилагать усилия для запоминания определенных навыков.

Вы будете мало-помалу приближаться к цели, если запомните несколько простых вещей. Начинать лучше всего с тренировочных ситуаций, контактируя с людьми, которых вы менее всего стесняетесь.

На первых порах, вероятно, будет полезно действовать по заранее подготовленному плану. Позднее, когда испуг будет не таким явным, вы можете импровизировать.

Репетируя свои действия перед представлением, вы сможете добиться нужного эффекта там, где это вам необходимо. Проигрывайте в уме ситуации, необходимые вам для самоутверждения, повторяйте жесты и движения перед зеркалом.

Вас кто-нибудь слушает? Говорите!

Развивайте умение пользоваться голосом и мимикой, используйте маски, которые подходят для сцены: воля, заинтересованность, огорчение, гнев, нежность.

Недавно, на практических занятиях в нашей клинике, возникла ситуация, демонстрирующая большое значение голоса и мимики. Большинство пациентов в группе страдало неумением поддерживать беседу с другими людьми и хотело избавиться от этого недостатка. Возникла интересная тема — экстрасенсорика, и в первый раз большая часть группы разговорилась не с доктором, а друг с другом. «Что?!» — тихо спросил Боб. Собеседники его не слышали. «Что?» — пробормотал он более смущенно. В течение следующих нескольких минут Боб отодвигал кресло от стола, вздыхая и разыгрывая скуку, а затем открыл газету: он рассудил, что его слова были проигнорированы, и мгновенно потерял интерес к такому разговору.

При обсуждении этой ситуации пациенты дали следующее объяснение. Одни просто не слышали слов Боба. Те, кто не был уверен, к чему относится его вопрос, не захотели прервать приятную беседу, чтобы это выяснить.

По словам Боба, его тихое «что?» выражало беспокойство: он был мало знаком с темой беседы, так как парапсихология — не его область, а он не любил говорить о том, о чем почти ничего не знает.

Боб был не одинок среди тех, кто пытался себя обмануть. Его начальное искреннее любопытство было направлено на то, чтобы выяснить, что имел в виду человек, сообщивший: «Е8Р был испытан научным тестированием», но закончивший речь словами: «Так что? Кому, какое дело?»

В конечном итоге оборонительный маневр Боба стал наступательным, с помощью которого он снисходительно дал понять, что беседа его не интересует. Нужно изучить на практике, как вмешаться в беседу, не разрушив ее, и как задать вопрос, чтобы получить на него ответ.

Вы и Ваша роль

Застенчивые люди часто беспокоятся, насколько их действия отражают их реальный облик. Используя актерскую технику, вы должны научиться узнавать разницу между так называемой вашей сущностью и ролью, которую вы играете. Заставьте свои действия говорить самих за себя, и, соответственно, они начнут говорить за вас.

Я обнаружил, что единственный путь, помогающий застенчивым людям обрести инициативу, — это путь актера, играющего роль. Придумав роль под названием «интервью», я выяснил, что даже чрезвычайно застенчивый человек способен убедительное описание самого себя в этой новой роли.

Только играя роль, он может преодолеть свою застенчивость, робость и чувствительность. В этом случае застенчивые люди неуязвимы, поскольку их «истинная сущность» не является предметом постороннего внимания. Если, кроме того, роль прошла утверждение, подкрепленное чьим-либо авторитетом.

«Здравствуйте! Я беру интервью для стэндфордского проекта. Я хотел бы встретиться с вами и поговорить. Когда вам будет удобно увидеться со мною минут на пятнадцать? Прекрасно. Спасибо. Итак, мы увидимся в среду, в семь часов, по указанному вами адресу. Кстати, меня зовут Роберт-Играющий-Роль, и я благодарен вам за содействие!».

Используя такой сценарий, застенчивые студенты на моих семинарах договаривались о сотнях интервью. Играя эту роль, они не только оказывались способными преодолеть свою обычную боязнь телефонных контактов, но и получали удовольствие. Многие из этих интервью продолжались больше часа и заканчивались «прощанием» на улице или беседой в кафе. Из таких начальных контактов иногда даже рождается дружба. Собеседники выходят за пределы роли, смешивая ее с другими ролями. Согласно мнению некоторых социологов, взятые вместе роли человека и составляют его «истинное я». Другой специальный прием, которым пользуются актеры для «вживания» в специфическую роль, — подавление собственного я». Лоуренс Уилк, руководитель оркестра, рассказывает такую историю о своей застенчивости и о том, как роль артиста перевернула его жизнь: «В детстве я был болезненным ребенком, и серьезная операция

заставила меня пропустить целый учебный год. Когда я вернулся, то обнаружил, что стал на голову выше своего классного руководителя, и из-за этого почувствовал себя «дубиной», как иногда называл меня мой отец. Мой жизненный опыт только усугубил врожденный комплекс неполноценности. Вскоре я стал изгоем.

Я вырос в семье немецких эмигрантов, на ферме, и в 21 год, когда мы переехали в город, остро почувствовал свой сильный немецкий акцент. Я был в ужасе от перспективы разговора с посторонними людьми. Впрочем, я любил играть на аккордеоне и, принимая гостей, всегда втайне надеялся, что меня попросят поиграть. Но в целом я боялся людей и обычно чувствовал себя в своей норе намного лучше, нежели лицом к лицу с незнакомыми людьми.

Человек по имени Джордж Келаи оказал мне громадную услугу в преодолении застенчивости и заставил поверить в себя. Он был директором маленькой труппы и дал мне там работу. Он назвал меня «величайшим аккордеонистом мира» (шедевр преувеличения) и научил всему, что знал сам о шоу-бизнесе. Когда я стал руководителем собственного оркестра, я уже выучил некоторые приемы искусства нравиться аудитории, но все еще страшился обращаться к ней непосредственно. И только после двадцати лет руководства оркестром я произнес свои первые слова со сцены. Слова были «и-раз, и-два». На радио, а потом и на TV из-за своего сильного акцента, недостатка образования и постоянного страха перед общением с публикой мне пришлось столкнуться с невероятным количеством проблем. Когда я впервые подписал недельный контракт с TV, наши продюсеры едва не отправили меня обратно на ферму своим заявлением, что мне придется взять на себя «маленькую роль конферансье». Моя реакция была такова: «Шутить изволите?».

По прошествии 27 лет работы на TV, после множества бесед с Американским онкологическим обществом и презентаций моих книг я верю, что избавился от прежней застенчивости и надеюсь, что научился, по крайней мере, держаться как подобает. Я теперь полностью раскован, стоя перед оркестром или в компании близких друзей. Могу смело сказать — изучение шоу-бизнеса сыграло очень важную роль в преодолении моей застенчивости...

Вот так, по прошествии 50 лет я наконец-то справился с робостью, правда, затруднительных ситуаций стараюсь избегать до сих пор. Впрочем, если обстановка наводит на меня ужас, то я могу позволить своей музыкальной семье заменить мою речь

великолепным пением и игрой. С тех пор, как я перестал бояться старого, я всегда могу рассчитывать на поддержку этих замечательных людей».

Ролевой тренинг жизненно необходим для развития социальных контактов

Он включает в себя и умение пользоваться навыками и опытом, и приучает к ощущениям, возникающим при их использовании. Войдя в роль, вы получите разрешение на поведение, которое обычно считаете для себя запретным. Ваше властное, все замечающее сознание не допущено на представление. Вы можете почерпнуть здесь много интересного — к примеру, на что вы могли бы быть способны, если бы не были самим собой. Но однажды сыгранная роль делается частью вас. Вы не сможете отказаться от нового для вас умения, оттого, что вы научились чувствовать и делать: опыт учит, что бездействие — роль, не свойственная человеку, изменчивому в отношениях и оценках.

50-летняя застенчивая женщина описывает драматический эффект, оказанный на нее игрой, следующими словами: «Я обнаружила, что моя робость и стеснительность пропадают, когда я стараюсь играть роль. У меня есть драматические способности и чутье, конечно, не для сцены. Роль, характер, непохожие на мои, помогают мне потерять себя». Моя скрытая натура ищет в роли выход для спасения моей души и позволяет мне получать удовольствие и радость в трудных эмоциональных ситуациях».

Меняющееся поведение

Изучая поведение пациентов психиатрических клиник, врачи все больше убеждаются в значимости дефицита социальных связей для возникновения болезни. Ранее врачи думали, что проблемы коренятся в глубоко запрятанном патологическом эмоционально-мотивационном статусе. Но новые подходы заставляют придавать все меньшее значение невидимым внутренним механизмам и все чаще обращают наше внимание на особенности специфического поведения и их последствия. Поведение — мишень для изменений. Подобный метод позволяет, не заостряя внимания на негативных комплексах, недоразвитости собственного «я» и тому подобном, анализировать действия, определяя их как «действия с нежелательными последствиями» и «действия с последствиями желательными». Если пациент боится взять интервью, то вместо анализа «эдипова комплекса» врачи сосредоточиваются на том, чтобы сообщить человеку специфические навыки для выполнения этого задания.

Двумя первичными причинами отсутствия адекватного ситуации поведения являются: недостаток мастерства в использовании необходимых социальных навыков и разрушающее воздействие страха. Для того чтобы взять чувство страха под контроль, используются понижающие страх приемы, как, например, релаксация и медитация.

Однако доступная программа социальных контактов, как было показано, тоже приводит как к снижению чувства страха, так и к самоутверждению, и к выработке веры в себя.

КОНТРАКТ С САМИМ СОБОЙ

Заключите контракт с самим собой. Ни один из руководителей, ведущих переговоры об улучшении условий работ, не будет удовлетворен только общей схемой изменений. Требуется конкретный договор, который оговаривает цели и перечисляет меры, с помощью которых можно достигнуть нужных результатов. Только в этом случае обеспечивается прогресс, и выявляются преграды.

Чтобы усовершенствовать свой стиль жизни, вы должны навязать себе несколько простых требований. Пришло время подписать детальный и точный контракт с самим собой. Он должен включать в себя следующие пункты:

Изменения в себе, которых вы хотите добиться. Остановитесь на разумных изменениях. Беседа с аудиторией в 400 человек — нереальное достижение для того, кто пугается и одного собеседника. Много времени вам потребуется и для разделения вашей задачи на небольшие, более доступные части. Например, если вы хотите приобрести больше друзей, на первом этапе нужно будет поздороваться с четырьмя незнакомыми людьми на этой же неделе.

Как следить за своими успехами.

Вам нужно пользоваться записной книжкой. Можно попросить друзей следить за вами.

КАК НАГРАЖДАТЬ САМОГО СЕБЯ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ КАЖДОЙ ЧАСТИ КОНТРАКТА

Каждый раз, когда я здороваюсь с новым человеком, мне хорошо, и я вознаграждаю себя хорошей ванной, длинной прогулкой или кинофильмом. Будьте всегда наготове, проявляйте усердие и старайтесь закрепить все и вся, что соответствует нужным вам стандартам поведения. Особенно важно не быть скупым, если пришло время вознаградить самого себя. Будьте щедры на немедленное устное одобрение. Скажите себе: «Совсем неплохо», «Я здорово справился» или «Мне нравится это».

Как вы узнаете, что контракт выполнен. «К концу следующей недели я поздороваюсь с четырьмя новыми людьми и буду готов перейти к следующей ступени программы, которая поможет мне приобрести друзей».

Что вы будете делать, если потерпите неудачу. Выберите наказание и строго себя накажите. Дойдите до причины неудачи, разложите все по местам.

Часто бывает полезным перезаключение контракта. Это сделает его более официальным и повысит шансы на его выполнение.

Вы можете составить контракт, пользуясь принципами, описанными в этой части. Они позволят вам улучшить фундамент ваших социальных контактов так, что вы сможете более эффективно общаться с людьми.

Выберите наиболее важную для вас цель и нарисуйте схему ее выполнения для каждой части контракта. Если вы сосредоточитесь, и будете практиковаться, эти навыки станут вашим вторым «Я».

ПЕРВЫЙ РАЗГОВОР

Если вы считаете, что вам трудно разговаривать с любым человеком, попробуйте применить примерно следующее:

Свяжитесь со справочной службой и спросите номера телефонов нужных вам людей. Помимо приобретения лишнего навыка общения, вы дополнительно убедитесь, что знаете правильный номер. Поблагодарите телефониста и отметьте его/ее реакцию.

Позвоните на местный склад и проверьте, имеется ли в наличии рекламируемый товар.

Позвоните на радио, когда передают интересную для вас программу, и задайте вопрос.

Позвоните в кинотеатр и узнайте время сеанса.

Позвоните в отделение спортивной редакции местной газеты и выясните счет последнего матча по баскетболу, бейсболу или футболу.

Позвоните в библиотеку и спросите референта, каково население в Америке на сегодняшний день или задайте любой другой вопрос.

Вы можете пользоваться телефоном, чтобы приучить себя говорить, хотя это облегченный вариант: сохраняется анонимность. На следующем этапе вы должны перенести свои попытки в круг реальных людей, с которыми вам хотелось бы познакомиться. Здравствуйте, приветствуйте людей прямо на улице!

ОДЕЖДА И ВНЕШНОСТЬ

Очень немногие из нас выглядят, как Лорен Хаттон или Пол Ньюмен. Но каждый старается выглядеть как можно лучше, и, возможно, лучше, чем обычно.

Подберите стрижку, которая вам к лицу. Не обязательно следовать последней моде. Волосы должны быть идеально чистыми. Используйте косметику, но в меру, если вы хотите подчеркнуть прелесть вашего лица.

Одежда должна скрывать недостатки и подчеркивать достоинства вашей фигуры. Если вы не представляете, как этого достичь, спросите друзей. Какой цвет вам больше идет? Используйте его. Нужно быть уверенным, что ваша одежда чиста и тщательно отутюжена. Когда ваша одежда красива и удобна, вы чувствуете себя более уверенным в себе. По крайней мере, вы можете избавиться от одного из источников страха.

ПРИВЕТСТВИЕ

На следующей неделе здоровайтесь со всеми, кого встретите на улице, на работе или в школе. Улыбнитесь, скажите: «Привет, какой хороший день!» или «Вы видели когда-нибудь столько снега?». Любая другая приветливая фраза тоже подойдет, поскольку большинство из нас не здоровается со встречными. Для многих будет неожиданностью сама ваша попытка заговорить с ними. Некоторые не ответят, но в большинстве случаев вы получите улыбку и приветливые слова в ответ.

АНОНИМНЫЕ РАЗГОВОРЫ

Удобный путь для приобретения практических разговорных навыков — начинать спокойные беседы с незнакомцами в публичных местах, например,:

- в магазинах;
- в театрах;
- на политических раутах;
- в ожидании приема врача;

на спортивных мероприятиях;

в банке;

в церкви;

в библиотеке.

Вы можете начинать разговор с банальных утверждений, например,:

Фильм должен быть хорошим, раз он так долго тянется.

Здесь так ужасно, вы не знаете более удобного места?

Это хорошая книга? Я ее еще не читал.

Симпатичный свитер. Где вы его купили?

Как делать комплименты и отвечать на них

Простой путь начать беседу и помочь в этом собеседнику — сделать ему хороший комплимент:

об одежде: «Мне нравится ваш костюм»;

о причёске: «У вас прекрасные волосы»;

о профессиональных качествах: «Вы замечательный садовник» (или: «Какая у вас симпатичная лужайка»);

при персональном обращении: «Мне нравится ваш смех, он так заразителен»;

владельцу: «Очень необычная машина».

Для того чтобы продолжить разговор, добавьте простой вопрос:

«Очень необычная машина. Сколько вы на ней уже ездите?»

«Вы прекрасный садовник. Как вы боретесь с вредителями? (или «Как вам удалось вырастить таких улиток?»).

Научитесь также отвечать на комплименты, которые сделали вам. На комплимент о том, что на вас красивый костюм, нельзя отвечать: «Это старая вещь, я собиралась его выбросить». Не ставьте вашего собеседника в глупое положение. Скажите, по крайней мере «Спасибо». Наилучшей репликой будет: «Спасибо, мне он тоже нравится, он очень удобный», или «Мне приятно это слышать».

На следующей неделе старайтесь произносить, по меньшей мере, три комплимента в день; запоминайте комплименты, сделанные вам. Старайтесь принимать их изящно. Разрешайте себе почувствовать удовольствие и покажите, что вам действительно приятно получить комплимент от этого человека.

Вы можете пытаться говорить комплименты людям, которыми вы восхищаетесь, но не адресуйте их тем, кто обладает властью и силой: учителю после урока, родителям после хорошей сделки, вашему боссу после изменения политики предприятия.

Подходящее замечание легко сказать и приятно получить. Постарайтесь обращаться к людям, того заслуживающим.

КАК ВСТРЕТИТЬ ЧЕЛОВЕКА

Старайтесь встречаться с большим количеством людей. Здесь важно количество, а не качество. Это прекрасный опыт социального общения, который вам необходим.

Вы можете находиться там, где вы чувствуете себя непринужденно: в магазине, в книжной лавке, в библиотеке или музее. Завяжите, по крайней мере, одну беседу в каждом месте, где бы вы ни побывали.

Вы можете выбрать интересное, однако не расслабляющее вас место: кафе, канцелярский магазин, аллею парка, общество спасения китов. На первых порах, если вам трудно действовать в одиночку, обратитесь за помощью к другу. Но дальнейший путь должен быть постепенный и самостоятельным. В каждом месте начинайте по крайней мере один разговор, основанный на взаимном интересе: «Какой сорт кофе вы предпочитаете?» или «Мне больше нравится французское жаркое. Предусмотрительно заметим: зланные места для подобных тренировок не подойдут. Напряжение там буквально висит в воздухе, да и шанс ухудшения ситуации слишком велик.

Вы можете встретиться с друзьями и все вместе пойти на спортивные соревнования или вечеринку — и пусть они тоже приведут своих друзей. Высматривайте тех, кто скучает в одиночестве. Вероятно, они будут рады вашему приближению.

Сделайте календарь и спланируйте процесс адаптации. Сходите куда-нибудь, по крайней мере, трижды в течение следующего месяца. Планируйте неделю за неделей — где и с кем вы побываете. Если вы планируете собрать друзей, дайте им время договориться между собой. Начните с посещения приятных вам мест, затем переходите к менее комфортным. Если это необходимо, заключайте контракт с самим собой на каждую неделю. После каждой встречи записывайте, где вы были, что происходило и как вы себя после этого чувствуете. Постарайтесь разобраться, что показалось вам во встрече отрицательным, а что — положительным. Так можно выявить, какие действия, события повышают в вас уверенность в себе.

Нужно иметь, что рассказать и что показать

Чтобы разговор состоялся, вам нужно иметь несколько дежурных тем. Наиболее удобный путь — иметь запас информации.

Читайте газеты и журналы.

Узнавайте новости о политической ситуации в вашем городе, стране и в мире.

Читайте книжные и кинематографические обозрения, смотрите фильмы и читайте книги.

Изучайте политические, культурные и другие новости и накапливайте эти знания. Если нужно, кратко их записывайте.

Помните о четырех-пяти интересных и необычных событиях, которые недавно произошли с вами. Превратите их в любопытные рассказы, отрепетируйте их, стоя перед зеркалом или записывая на магнитофон.

Запомните два-три интересных рассказа, услышанных вами от других. Запишите шутки, если положение позволяет вам их использовать. Впрочем, если вам трудно запоминать нюансы, то шутки — не лучшая ставка. Когда вы встречаете человека, будьте готовы рассказать и прокомментировать ему интересные события. Тренируйтесь, рассказывая их друзьям, сидя в кресле перед зеркалом или записывая рассказы на магнитофон.

Посмотрите, сколько интересных историй вы сможете рассказать уже на следующей неделе. Постепенно увеличивайте число таких рассказов. Всегда оценивайте, подходит ли ваш материал для выбранной аудитории.

Начало беседы

Итак, вы оказались в библиотеке или на курсах, на обеде или на встрече (приеме). Как начать разговор? Прежде всего выберите подходящего человека, который вам улыбается и который сидит или бродит рядом. Не подходите к тому, кто явно занят чем-нибудь другим. Существует несколько способов, помогающих завязать разговор. Подберите один из наиболее подходящих вам:

Ваше начало:

«Привет, меня зовут ...». Для такого начала больше подходит незнакомый вам человек. Обменяйтесь информацией о том, где вы живете, работаете, расскажите о семье и так далее.

Сделайте комплимент. Затем задайте вопрос, например, : «Классный коктейль. Как вы смешиваете этот "Весенний бриз?"»

Попросите помочь — опишите ваши затруднения и попросите незнакомца их решить:

«Я не могу найти нужный ящик. Вы не поможете мне?»

«Не могли бы вы показать мне танцплощадку?»

«Я ничего не знаю об этих товарах. Расскажите мне о них, пожалуйста!»

Попытайтесь рассказать о себе, не сомневайтесь — вы получите положительную реакцию на свой рассказ. Постарайтесь: «Я не уверен, что я правильно делаю, я на самом деле очень застенчив».

«Я предпочел бы учиться плавать, кататься на коньках, ходить под парусом, но я не уверен, получится ли у меня это».

Используйте обычный светский такт:

«Обратите внимание на ваши запасы, могу я достать вам еще? Я как раз собираюсь сделать это для себя» «Позвольте помочь вам поднести ваши покупки».

Если вы, полностью растерялись, используйте банальные, но надежные фразы:

«Как вам нравится эта погода?», «Я не мог вас раньше где-то видеть?», «Что происходит?».

Упражняйтесь перед зеркалом, проговаривая эти выражения вслух или записывайте на магнитофон. Опробуйте их на следующей неделе. Проанализируйте, какие из них получаются у вас лучше и почему.

КАК ПОДДЕРЖАТЬ БЕСЕДУ

Если вы начали разговор, то для его поддержания вам пригодятся некоторые простые приемы:

Задайте вопрос о событии: «Что было с хитрецами вчера?» или о человеке: «Как вы относитесь к назначению президентом государственного секретаря?»

Попытайтесь рассказать одну из заранее подготовленных вами историй или выскажите свою точку зрения.

Побудите вашего собеседника рассказать о себе: «Где вы выросли? Вам нравится ваша работа?».

Проявите интерес к точке зрения собеседника: «Как издаются книги?» или «Как вы начали работать в центре ремонта автомобилей?».

Очень важно внимательно относиться к собственной реакции в минуту общения, мыслям и чувствам, которые возникают у вас, когда ваш собеседник говорит или что-то делает.

Как активно слушать

Становитесь активным слушателем, обращайтесь внимание на то, что говорят люди вокруг вас. Вы можете получать много информации и запомнить много интересных фактов, внимательно слушая чужие разговоры и дискуссии.

Проявляйте интерес к словам собеседника при помощи следующих приемов, как устных — «Да, хм, я понял. Это интересно. Невероятно. Действительно?», так и невербальных — наклонитесь, сядьте, встаньте ближе, кивните головой и так далее.

Не обрывайте собеседника навязчивыми, обидными для него фразами, например, такими: «Я думаю, вам неприятно, что вас не пригласили, это верно?» или: «Вы расстроены тем, что я не ответил на ваше письмо?»

Чтобы быть активным слушателем, надо также пытаться поставить себя на место собеседника. Если это не удастся, прикиньте, что вы слышали в подобной ситуации: «Я никогда не служил в армии, но могу представить себе, что это», «Когда я был адвокатом компании...»

Когда вы беседуете, не стесняйтесь переспросить, если чего-то не поняли: «Вы имеете в виду, что...» или: «Я не понял, что вы сказали?». Не бойтесь признаться, что вы чего-то не знаете. Людям часто нравится объяснять то, о чем не знают другие.

Искусство закончить беседу — ритуал, который имеет большое значение в отношениях между людьми. Как вы уходите, та нота, на которой вы закончили беседу, могут или помочь при Новой встрече или свести на нет все ваши усилия.

Когда разговор завершен или у вас нет времени его продолжить, очень важно достойно уйти. Своим поведением, не без помощи мимики и жестов, вам нужно донести до сознания собеседника три мысли: вы сожалеете о том, что приходится прервать столь

интересный разговор; вам понравилась (выразить это любым путем) состоявшаяся беседа; вы надеетесь на контакты в будущем. Существует много методов, которыми вы можете воспользоваться для этого:

усиление: короткие фразы, выражающие согласие с последней мыслью, которую высказал собеседник («Правильно»; «Я уверен, что это так»)

выражение признательности: утверждение, что вы получили удовольствие от общения («Мне поистине было приятно побеседовать с вами»)

заключительная реплика: «Подведем итоги».

Прерывая визуальный контакт, сориентируйтесь по направлению к выходу, улыбнитесь, кивните и пожмите собеседнику руку — это один из невербальных способов дать понять, что вы уходите.

Следите за способами, при помощи которых ваши друзья и знакомые заканчивают свои разговоры. Выберите правильный путь выхода из разных бесед, запишите все реплики и действия, которые вы произносите или выполняете в последнюю минуту. Решите, какие пути вам наиболее ясны и удобны для того, чтобы покинуть собеседника, выражая ему свою признательность. Затем разработайте ваше личное «До свидания».

КАК СДЕЛАТЬСЯ СОЦИАЛЬНЫМ СУЩЕСТВОМ

Здесь перечислены упражнения, которые могут помочь вам в общении. Выберите несколько из них и выполните на следующей неделе. Если это необходимо, снова заключите контракт с самим собой. Начните с самого легкого упражнения и продолжайте, переходя к более трудным. Записывайте свою реакцию на каждое из выполненных вами упражнений, так же, как и реакцию своих собеседников.

Познакомьтесь с новым человеком на работе, в магазине или классе.

Пригласите кого-нибудь на прогулку.

Попроситесь присоединиться к очередной игре или вечеринке. Если вы на работе, присоединитесь к беседующей группе за чашкой кофе.

Записывайте чужие точки зрения. Спросите десять человек, что они думают по одному и тому же вопросу.

Попросите неизвестного вам человека одолжить вам десять центов, чтобы позвонить по телефону. Договоритесь о встрече с ним, чтобы вернуть долг.

Узнайте имя незнакомого вам лично человека (лучше противоположного пола) на работе, в колледже или в общественном клубе. Позвоните ему по телефону и спросите об общих спорных вопросах, классном задании или других, известных вам обоим событиях.

Зайдите в кафе. Улыбнитесь и кивните головой первым трем посмотревшим на вас людям. Начните разговор по крайней мере с одним незнакомым человеком одного с вами пола.

Встаньте в очередь у входа в магазин, банк или кинотеатр. Завяжите беседу с тем, кто окажется рядом с вами.

Поговорите с оператором заправки, пока он заполняет бак и проверяет масло.

Сядьте напротив симпатичной особы противоположного пола (в автобусе или в кино). Сделайте несколько откровенных замечаний.

Спросите трех человек о том, как пройти куда-нибудь. Вовлеките, по крайней мере, одного из них в общую беседу на пару минут.

Сходите на тренировочный корт, на пляж или в бассейн. Поговорите с двумя-тремя незнакомыми людьми, оказавшимися рядом с вами.

Поищите среди соседей, в классе или на работе тех, кто нуждается в вашей помощи. Постарайтесь оказать им помощь. Организуйте и проведите небольшую вечеринку {три-пять человек), пригласите на нее, по крайней мере, одного мало знакомого вам человека.

В следующий раз, когда у вас возникнут затруднения, найдите кого-нибудь из тех, кого вы плохо знаете, среди ваших соседей, в общежитии или на работе, и попросите его помочь вам.

Пригласите кого-нибудь пообедать с вами — кого-нибудь, с кем раньше вы не обедали. Упражняйтесь перед зеркалом и записывайте на магнитофон фразы для завязки и продолжения беседы. Выслушайте себя, повторите. Старайтесь заставить звучать в вашем голосе живость и энтузиазм. Сегодня скажите «Привет» пяти людям, с которыми вы обычно не здороваетесь. Постарайтесь спровоцировать их на ответную улыбку в ответное «Привет».

СЕГОДНЯ - ЗНАКОМЫЕ, ЗАВТРА - ДРУЗЬЯ

Обычно дружба основана на физической близости, взаимном интересе, сходстве во взглядах, ценностях, образовании, характерах и на выражении обоюдной приязни.

Как сделать друзьями случайных знакомых?

Выберите несколько человек и постарайтесь познакомиться с ними поближе.

Вспомните все, что вы знаете и думаете о каждом из них, продумайте варианты общих интересов.

Подготовьте и совершите для начала краткий личный или телефонный контакт. Выберите темы для возможных бесед и естественные начальные фразы. Будьте готовы рассказать о себе. Объясните, что вы хотите недолго побеседовать, посоветоваться, проверить себя или поделиться чем-то, что может быть интересно собеседнику. Прощайтесь. Не забудьте выразить при прощании положительные эмоции.

Спустя несколько дней проявите активность вновь и сходите с этим человеком в кафе, на вечеринку, просто предложите ему пройтись с вами по улице.

Если вам это удалось, выразите ему свое расположение; постарайтесь, чтобы вас правильно поняли. Расширяйте круг друзей при помощи этого способа.

Назначьте свидание

Свидание — социальный контакт, который часто провоцирует страх у застенчивых людей. Оно требует больших, чем обычно, эмоциональных затрат и обещает еще большую близость. Робкие, легко ранимые люди воображают, будто уже получили отказ и очень переживают из-за этого. В большинстве случаев этот страх перевешивает приятное ожидание и заставляет сдаваться: «Только бы не назначить встречу». Возможно, по этой причине свидание все чаще и чаще происходит на людях: «Наша компания собирается играть в кегли. Вы не хотите к нам присоединиться?»

Назначьте свидание по телефону. Этот путь позволит вам обойтись без языка жестов. Рассчитайте все заранее и имейте в голове хотя бы пару тонких подходов.

Когда вы встретитесь с человеком, четко назовите себя и, если почувствуете, что это необходимо, объясните, где вы встречались раньше: «Это Джон Симмонс. Мы виделись на вечеринке у Кларка на прошлой неделе».

Далее:

Убедитесь, что вас узнали. Если нет, повторите свое имя.

Сделайте человеку комплимент, связанный с вашей предыдущей встречей, касающийся его идей, мыслей, доходов, чувства юмора — так сказать, его особенностей.

Будьте настойчивы при назначении свидания: «Я буду рад, если вы пойдете со мной в кино в эту пятницу».

Будьте точны при объяснении места свидания. Вы должны заранее представлять себе, сколько времени свидание может занять.

Если вам ответили утвердительно и согласились, например, сходить с вами в кино, будьте готовы к альтернативным предложениям вашего собеседника. Оставьте за ним дальнейшее право выбора. Закончите разговор плавно, но быстро и, конечно, учтиво.

Если вы получили отказ, оцените его возможные причины. Может быть, вашему собеседнику не подходит время или место свидания. Предложите другие варианты или изложите более подробный план встречи, если ваше неожиданное предложение спровоцировало у застенчивого собеседника чувство страха: «Как вы относитесь к тому, чтобы встретиться в кафе или баре как-нибудь после работы?» Если собеседник так а не согласился, вам он более не интересен и остается только вежливо закончить беседу.

Отказ пойти на свидание не означает, что вас отвергли. Здоровье, работа, предыдущие договоренности, застенчивость в тому подобные вещи могли помешать.

Допустим, что о свидании попросили вас, а человек, предложивший встречу, вас не интересует. Никогда не говорите «да» из сочувствия или чтобы не обидеть собеседника. Не стесняйтесь сказать: «Спасибо, я вам очень признателен, но лучше не надо». Сделайте так, чтобы не задеть собеседника (он или она также могут быть застенчивы и тратить много времени на упражнения, подобные вашим). Вы имеете право отказать любому, но должны непременно выразить признательность за предложение, даже если избегаете объяснения причины своего отказа.

РАЗРЕШЕНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО КОНФЛИКТА

Шэрон и Гордон Бауэр в своей книге «Утверждение самого себя» представляют уникальную методику обсуждения большинства межличностных конфликтов. Рассматриваются самые различные ситуации — от спора с владельцем авторемонтной мастерской, который ободрал вас как липку, до упреков вашего мужа, который критикует вас в присутствии посторонних людей. Техника названа «Списки ОВПВ» (ОВПВ — первые буквы слов: Описание, Выражение, Перечисление и Выводы).

Описание. Начните ваш сценарий наиболее подробным и объективным описанием некорректного поведения оппонента.

«Вы сказали, что ремонт будет стоить 35 долларов, а сейчас требуете 110» или «Последние три раза ты ругал меня в присутствии посторонних».

Выражение. Скажите, что вы думаете об этом происшествии.

«Это злит меня, поскольку я чувствую, что меня надули» (мастеру по авторемонту) или «Это унижает меня и вредит мне» (мужу).

Перечисление. Предложите свой вариант поведения.

«Я бы предпочел исправить мой счет на прежний, так как вы не можете четко объяснить такое внезапное подорожание» или «Мне бы хотелось, чтобы ты был вежливей, я буду предупреждать тебя каждый раз, когда ты будешь зарываться».

Выводы. Доходчиво объясните оппоненту, что подучится, если он изменит свое поведение. Иногда, впрочем, придется намекнуть собеседнику о негативных для него последствиях, если ситуация не изменится:

«Если вы сделаете это, я сообщу всем моим друзьям, как со мной обошлись в авторемонтном магазине Боба». «Если ты будешь вежлив, я почувствую себя лучше и испеку твой любимый яблочный пирог».

Наилучший способ сделать такие сценарии эффективными — записать их заранее и тренироваться перед зеркалом. После нескольких тренировок вы сумеете непринужденно вести себя по подготовленным схемам и, соответственно, обеспечите их эффективность.

УСПЕШНОЕ ПРЕОДОЛЕНИЕ СТРЕССА

Нижеперечисленные приемы помогут вам справиться со стрессом и страхом. Вы можете пользоваться ими, если вы боитесь сходить на вечеринку, договориться о свидании, произнести речь и так далее.

Подготовьтесь как можно лучше. Если это необходимо, потренируйтесь заранее.

Если есть возможность, отдохните или расслабьтесь на 20 минут.

Ложитесь и представьте себе сцену во всех подробностях. Не останавливайте внимания на одной точке, двигайтесь по всему пространству.

Подумайте о наиболее комфортной зоне. Это место, где вы чувствуете себя свободно. Это может быть пляж, большой автомобиль или прогулка по полю.

Произносите самоутверждающие фразы, например: «Я знаю, что могу это сделать". Мне будет хорошо. Я собираюсь получить удовольствие». Повторяйте их мысленно снова и снова.

Часто достаточно одного или двух приемов, но, может статься, вам потребуется весь набор.

Эти приемы помогут вам стать более деятельным и напористым. Их можно проверить на практике, когда вы захотите приобрести новые навыки общения. Изначально, они могут показаться чем-то искусственным, пусть спланированной, но хитростью. После тренировок и положительных результатов вы будете способны адаптировать эти приемы к своему собственному стилю. Предлагаемые навыки не являются долговременной, навязанной вам

стратегией самосовершенствования, но лучше все-таки превратить их в саморазвивающиеся привычки, дарящие вам успехи и удовлетворение от жизни среди людей.

Надеюсь, ваше собственное «я» и навыки социального общения успешно развиваются. В будущем вы сможете начать изменение своего сознания, обращая его от собственного «я» к другим людям. На свете так много людей, которым нужна ваша помощь для преодоления застенчивости и чувства неполноценности. Вы захотите помочь им!

Материал подготовлен на основе книги

Филипа Джорджа Зимбардо

«Застенчивость».

Филип Джордж Зимбардо — американский социальный психолог, известный благодаря научной деятельности.

Наиболее яркой вехой в ней стало проведение Стэнфордского тюремного эксперимента в 1971 году.

Вклад Зимбардо в изучение психологии человека заключается в интерпретации особенностей сострадания и альтруизма, героизма и насильственного поведения.

Филип Зимбардо родился 23 марта 1933 года в семье сицилийских иммигрантов. Детство мальчик провел в Бронксе, в Нью-Йорке. Многодетная семья жила бедно и получала от государства пособие. В молодости Зимбардо не раз оказывался в ситуации дискриминации по национальности, что спровоцировало интерес к социологии и психологии.



У Филипа Зимбардо есть персональный аккаунт в «Твиттере», где периодически появляются фото и комментарии автора относительно тех или иных событий и его идей.