



Кэрол
Флеминг

Как стать приятным
собеседником,
общаясь уверенно
и непринужденно

**Говорить
легко!**

Кэрол Флеминг

**Говорить легко! Как стать
приятным собеседником, общаясь
уверенно и непринужденно**

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2018

УДК 808.5
ББК 80.742

Флеминг К.

Говорить легко! Как стать приятным собеседником, общаясь уверенно и непринужденно / К. Флеминг — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2018

ISBN 978-5-00117-845-3

Кэрол Флеминг, специалист в области коммуникативных навыков, рассказывает о нелегком искусстве вести праздную беседу. Мы не привыкли воспринимать всерьез разговоры «о природе и погоде», но между тем именно они служат фундаментом для выстраивания отношений – как личных, так и профессиональных. К сожалению, не каждый из нас обладает ораторским мастерством, многие впадают в ступор и не могут связать двух слов. Книга поможет решить эту проблему раз и навсегда. Для всех, кто хочет вести праздную беседу в легкой и непринужденной манере, а также для тех, кто испытывает трудности в общении. На русском языке публикуется впервые.

УДК 808.5

ББК 80.742

ISBN 978-5-00117-845-3

© Флеминг К., 2018
© Манн, Иванов и Фербер
(МИФ), 2018

Содержание

Введение	6
Часть I. Основы	9
1. Зачем нужна праздная беседа?	9
2. Как измениться?	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Кэрол Флеминг
Говорить легко! Как стать
приятным собеседником, общаясь
уверенно и непринужденно

Издано с разрешения Berrett-Koehler Publishers, Inc

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© 2018 by Carol Fleming. First published by Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco, CA, USA. All Rights Reserved.

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019

Введение

ЗДРАВСТВУЙТЕ!

Приятно познакомиться!

Меня зовут Кэрол Флеминг.

Я специалист по коммуникативным навыкам: помогаю людям лучше общаться.

Спасибо, что дали мне возможность показать вам мир непринужденной беседы.

У меня есть знания, советы, истории, примеры, сюрпризы и немного дерзости.

А как насчет вас?..

Думаю, вы хотели бы чувствовать себя более комфортно, начиная ни к чему не обязывающую беседу и переводя ее в серьезный разговор. Вы встречаете людей, которые общаются легко и свободно, и хотите быть похожими на них. Вероятно, у вас не было возможности получить эти навыки – да-да, им вполне можно научиться! – и тем более отточить их, но вы готовы постараться.

Ваша заинтересованность очень важна: для начала вам придется изменить некоторые установки и попробовать вести себя иначе. Для многих это крайне трудная задача! Быть может, вы задаетесь вопросом, что даст вам книга и стоит ли вообще связываться во все это. Дайте мне пару минут – и если вам понравится то, что вы прочтете, просто сделайте первый шаг вместе со мной.

Праздная беседа привлекает меня (и, надеюсь, заинтересует вас) по трем причинам.

1. Разговор «ни о чем» – важный кирпичик для выстраивания социальных и профессиональных отношений и общества в целом.

2. Это также презираемая форма общения, которую многие считают поверхностной и недостойной умного человека.

3. Кроме того, кажется, никто не рассматривает беседу «о пустяках» как одну из составляющих общения, которую можно изучать, практиковать и совершенствовать.

Неудивительно, что все мы подвержены социальной тревожности!

Конечно, люди понимают, что публичные выступления в любой форме – это не только страшно, но и важно, что отчасти преодолеть дискомфорт помогают занятия и консультации. Большинство знает, что можно поставить голос, расширить словарный запас и научиться правильно структурировать речь.

Но разговоры «о погоде» – это как ржавая вода, которая вытекает из крана, когда вы впервые поворачиваете его. Бр-р, гадость! Хватит болтать попусту, давайте поговорим о чем-то важном!

Почему нельзя сразу говорить о серьезных вещах?

Мы подходим к сути проблемы. В самом деле, почему?

Вот вам подсказка: представьте, что я подхожу к вам, абсолютно незнакомому человеку, и говорю: «Вчера вечером “Уорриорз”¹ были на высоте, правда?» Возможно, вы согласитесь

¹ «Голден Стэйт Уорриорз» – американский баскетбольный клуб. *Прим. перев.*

со мной, пожмете мне руку, и мы подружимся сразу после того, как обсудим, достойную ли зарплату получает Стефен Карри². Или – что более вероятно – вы просто кивнете, недоумевая, что за сумасшедшая дама с вами заговорила.

Болтовня «ни о чем» – это что-то вроде запроса на участие в беседе на более серьезную тему, представляющую обоюдный интерес.

Непринужденная беседа – словесная разминка перед большим разговором.

Это так, но мало кто знает о ее главной функции. Мы настолько часто болтаем о пустяках, что воспринимаем такие беседы как нечто совершенно естественное и не признаем их особой формой общения, которая решает важные задачи.

Чтобы описать уникальные свойства праздной беседы, я буду использовать сравнения. Вот первое: разговор «о погоде» чем-то похож на тофу – соевый сыр, который легко усваивается, доступен и абсолютно безвкусен; болтать о пустяках можно в любой ситуации, будь то ужин в День благодарения или профессиональная конференция. Постарайтесь усвоить эту мысль.

Вот еще моменты, над которыми стоит поразмышлять.

- Нет более важного коммуникативного навыка, чем умение вести непринужденную беседу.
- Вы любите разговоры «о погоде». Да, любите. В общении с незнакомцами вас пугает лишь одна маленькая деталь. Я расскажу, как с ней справиться.
- Сейчас вы находитесь в плену социальной тревожности, но вам вовсе не обязательно там оставаться. В жизни вы боялись многих вещей, но сумели преодолеть страх. Помните первый урок плавания?

Эта книга о многочисленных гранях праздной беседы – особом искусстве разговора. Я дам вам советы, которые помогли моим клиентам. Быть может, это именно то, что вам нужно, чтобы чувствовать себя комфортно и уверенно в любой ситуации. Скоро вы познакомитесь с Лео и Беном, моими хорошими учителями, а в списке литературы найдете немало интересных авторов, которые научили меня важным вещам. Помните: строгих правил в большинстве случаев нет, но есть этикет, традиции, уважение и здравый смысл – все то, с чем вы наверняка знакомы не понаслышке.

Итак, начнем изучение «ржавой воды» (или тофу) нашего коммуникативного репертуара. В первой части («Основы») мы рассмотрим проблемы, которые возникают при необходимости начать непринужденную беседу. Я расскажу о приемах, в которых вы сможете поупражняться дома. Они помогут вам лучше чувствовать себя среди незнакомых людей. Я объясню, как правильно обращаться к людям, начинать беседу и превращать ее в содержательный разговор.

Во второй части («Как стать еще увереннее, общительнее и привлекательнее») мы перейдем к конкретным ситуациям. Вы узнаете, как представить себя и других, как вести непринужденную беседу с несколькими людьми одновременно и – что очень важно – как изящно ее завершить.

Вот и потекла чистая вода! В этой книге я привожу пошаговые инструкции, объясняя, что и когда делать. Для кого-то это будет напоминанием того, что они уже знают. Но если в последнее время вы были подвержены социофобии, будет не лишним повторить эти шаги еще раз. Если же, например, в вашей социальной жизни произошли серьезные перемены, изложенные здесь основы – это именно то, чему вы отчаянно хотите научиться. Они помогут вам общаться

² Стефен Карри (род. 1988) – американский профессиональный баскетболист, выступающий за «Уорриорз». *Прим. ред.*

в кругу друзей и в разных социальных группах, формировать будущее и создавать сообщества. Никогда раньше люди не общались так много, как сейчас!

В дополнение ко множеству полезных советов я хотела бы раскрыть в этой книге еще один важный момент.

Для меня разговоры о пустяках – знак того, что люди стремятся к общению.

Люди пытаются найти между собой сходства, общие интересы, хотят понравиться другим и предлагают дружбу не ради выгоды, а просто потому, что нужны друг другу. Мы жаждем общения. Праздная беседа – это лингвистический механизм, с помощью которого Мы (вы и я, «свои») превращаем Их (незнакомцев, пугающих «чужаков») в часть нашего племени – в Нас. Другими словами, истинная функция непринужденного разговора заключается в том, чтобы помочь Им разглядеть в вас «своих» и вам почувствовать себя «своими» (подробнее об этом в [главе 1](#)). Это очень важная задача.

И последнее: как на любой хорошей вечеринке (и в любой беседе), здесь вы найдете шведский стол и сможете выбрать блюда (главы) на ваш вкус. Так что хватайте тарелку, выбирайте главы – и наслаждайтесь!

Часть I. Основы

1. Зачем нужна праздная беседа?

Хотите завести новых друзей? Начните с разговора «о погоде»

Возможно, вы считаете разговоры «о погоде» пустой тратой времени и неизбежным злом, но я нахожу их весьма полезными.

Что такое праздная беседа? Это легкое, приятное и непринужденное общение, помогающее людям познакомиться и узнать немного друг о друге перед тем, как развивать отношения. Знакомясь с людьми, в ходе такой беседы вы можете представиться, рассказать немного о себе и своих интересах и нащупать общие темы. Встречаясь со старыми знакомыми, можно обменяться мыслями, переживаниями, сплетнями, шутками и наблюдениями.

Непринужденный разговор не преследует какой-то конкретной цели: неважно, о чем вы говорите, важен сам факт, что вы вообще заговорили с другим человеком. Такие беседы распространены во всем мире и выполняют важную социально-эмоциональную функцию – объединяют людей.

Праздная беседа – это язык отношений и дружбы.

Вы любите болтать о пустяках. Да-да, еще как любите! Не верите? Тогда ответьте:

- Вы останавливаетесь на улице, чтобы перекинуться парой слов с соседом?
- Вы перешучиваетесь с ребятами на автозаправке?
- Вы обсуждаете последние новости в салоне красоты?
- Вы сплетничаете со старыми друзьями?
- Вы перемываете косточки коллегам?
- Вы коротаете время в поезде за разговорами с попутчиком?
- Вы любите порассуждать о том о сем с приятелями?

Хотите сказать, что ненавидите все это? Я так не думаю. Быть может, вы просто не понимали, что эти «пустые» разговоры – основа любого общения, помогающая поддерживать связь с людьми.

Люди склонны противопоставлять «своих» и «чужих», предпочитая первых. В беседах со знакомыми вы чувствуете себя комфортно, потому что воспринимаете этих людей как свое племя. Мы охотно болтаем с «нашими», но нас тяготит общение с «чужаками», которых мы плохо знаем.

Советую почитать книгу Роберта Сапольски *Behave: The Biology of Humans at Our Best and Worst* («Поведение: биология людей в лучших и худших проявлениях»), в которой автор приводит подробный обзор исследований на эту тему. По его словам, противопоставление «своих» и «чужих» происходит подсознательно и имеет биологическую основу. Например, дети в возрасте до года уже способны различать пол и расу человека и понимать, когда язык, на котором с ними говорят, отличается от родного. Конечно, мы все знаем и то, чему нас учат.

Тебя научат ненавидеть и бояться,
Тебя будут учить этому из года в год,
Это будут вдвухать в твои милые маленькие ушки,

Тебя будут старательно этому обучать.
Тебя научат бояться людей
С другим разрезом глаз
И людей с другим цветом кожи,
Тебя будут старательно этому обучать.

*Из мюзикла «Юг Тихого океана» Ричарда Роджерса и Оскара
Хаммерстайна*

«Милые маленькие ушки» – это здесь самый пугающий момент. Самое сложное – преодолеть противопоставление «своих» и «чужих», к которому мы привыкаем с раннего детства. По словам Сапольски, мы квалифицируем человека как «своего» или «чужого» за доли секунды и это определяет наше отношение к нему и наше поведение. Мы сейчас говорим о механизме дискриминации, верно? И под «дискриминацией» я подразумеваю лишь то, что мы способны видеть различия. Но в каких случаях эти различия действительно имеют значение? Это уже другой вопрос.

Иногда я созваниваюсь со своей школьной подругой Элли, которая всю жизнь прожила в небольшом городке в восточной части штата Вашингтон. После школы наши пути разошлись. Пропасть между нами стала особенно заметной во время выборов президента США в 2016-м.

Я: Как дела, Элли?

ЭЛЛИ: Как дела? Пока не померла! Ты уже установила знак в поддержку
Трампа на своем газоне? Ха-ха-ха!

Я: Нет, но я знаю, что ты это уже сделала.

ЭЛЛИ: А кто-то из твоего квартала поставил такой знак?

Я: Нет, не думаю.

ЭЛЛИ: Постой, но ведь у вас в Сан-Франциско полно этих... ну этих...

Я: Элли, ты говоришь о людях с другим цветом кожи?

ЭЛЛИ: Точно!

Я: Да, их здесь много.

ЭЛЛИ: И ты... общаешься с ними?

Я: Да, Элли, я с ними общаюсь.

Своим тоном и вопросами Элли дала понять, что она четко видит разницу между Нами и Ими.

Я процитирую замечательную книгу Джека Вэнса «Деревенская элегия». Главный герой, простой парень из деревни, сумевший поступить в Йельский университет, приезжает на каникулы в родной Мидлтон.

«Осознав, как сильно я отличаюсь от однокурсников из Йельского университета, я стал понимать, что у меня много общего с людьми из родного городка. Но главное, я остро ощутил внутренний конфликт, порожденный моими недавними успехами. В один из моих первых визитов домой после начала занятий я остановился на автозаправке... Женщина, тоже заправлявшая машину, заговорила со мной, и я заметил на ней футболку Йельского университета. “Вы окончили Йель?” – спросил я. “Нет, – сказала она. – Но мой племянник там учится. А вы?” Я не знал, что ответить. Дурацкая ситуация: в конце концов, ее племянник там учится, а мне все еще неловко признаваться, что я тоже в Лиге плюща³...

³ Ассоциация восьми частных американских университетов. Прим. перев.

Выбор был за мной: я мог ответить, что я студент юридического факультета Йельского университета, а мог представиться обычным парнем из Мидлтона с родней от сохи. Если скажу первое, мы обменяемся любезностями и поговорим о красоте Нью-Хейвена. А если выберу второй вариант, то она окажется на другой стороне невидимой пропасти и между нами не сложатся доверительные отношения».

Если вы считаете, что разделять людей по какому-либо признаку неправильно, я могу предложить вам интересный и простой способ преодоления социальной пропасти. Я говорю о праздной беседе.

Завязывая ни к чему не обязывающий разговор, вы делаете первый шаг навстречу Им и привлекаете Их внимание. Это заставляет Их чувствовать себя в безопасности и располагает Их к вам. Способ выглядит интересным, но по ряду причин он может вас напугать. Попробуйте подружиться с тем, кто еще не стал одним из Нас, – это как идти над толпой по канату без страховки.

Но стена между «своими» и «чужими» не вечна – ее можно разрушить в мгновение ока. Любой из Них легко может стать одним из Нас. В этом и заключается сила праздного разговора.

Превращать незнакомцев в друзей – вот что вам нужно от общения.

Благодаря вежливым попыткам заговорить с незнакомцем вы сможете перевести общение в дружеское и более комфортное. Роль разговора о пустяках совсем не пустячная: любые отношения начинаются с бесед «о погоде».

РАЗГОВОР О ПУСТЯКАХ – СЕРЬЕЗНОЕ ДЕЛО

Он помогает:

- объединять людей;
- понимать друг друга и доверять друг другу;
- заводить новых друзей и поддерживать дружеские отношения;
- избегать конфликтов;
- обмениваться мнениями.

Улавливаете? Болтовня о пустяках – это ваше будущее в обществе.

Так почему же вы ненавидите подобные разговоры? Думаю, на самом деле вы не любите те редкие ситуации, когда вам нужно первым заговорить с неприступным незнакомцем.

Вы чувствуете себя спокойно, когда незнакомые люди что-то продают вам или показывают дорогу. У вас есть общая цель, и это все упрощает. Вам комфортно и с друзьями, даже если вы просто молчите в компании друг друга.

Но вы терпеть не можете, когда вам нужно заговорить с незнакомым человеком, с которым у вас нет ничего общего. Вы ненавидите чувство тревоги, страх показаться смешным, нелепым и неискренним в попытке подобрать нужные слова. Все ваши эмоциональные центры приходят в состояние боевой готовности: «Внимание: незнакомец!»

Обычно мы не осознаем этого напряжения, поскольку в нашей голове идет борьба между разумом и эмоциями. В то время как эмоциональная сторона мозга кричит: «Опасность! Незнакомец!» – его рациональная часть пытается следовать социальным правилам, согласно которым с незнакомцем нужно вести себя так же, как с другом. И вишенка на торте тревожности: а что если незнакомец не захочет с вами общаться?

Думаю, именно такие разговоры вы ненавидите, и я вас не осуждаю. Это мучительно тяжело!

Чтобы справиться с волнением, возникающим в эти напряженные моменты, нужен особый инструмент. Обмен любезностями и есть тот самый помощник. Непринужденная беседа начинается с улыбки, приветствия и рукопожатия. Если вам это под силу, вы научитесь и всему остальному.

Разговор «о погоде» так же облегчает общение, как вино или смех.

У праздного разговора много разных форм. Помните аналогию с тофу? Как и этот сыр, он должен легко усваиваться, быть доступным и абсолютно безвкусным, чтобы вписаться в любую ситуацию. Беседа о пустяках – это в определенном смысле получение обратной связи: один стучит в дверь, а другой ее открывает. На такой стук принято отвечать (если, конечно, вы не хотите обидеть человека). Этикет предполагает обмен приветствиями – это несложно и ведет к взаимному расположению. Простая любезность позволит начать разговор с незнакомым человеком – пусть и с чего-то очень банального.

Праздничная беседа раскрывает не ваш интеллект, а ваши человеческие качества.

Пара слов о разговоре в лифте. Человек заходит в лифт, как бы случайно ловит взгляд того, кто уже там, и говорит: «Добрый день». Ему коротко отвечают: «Здравствуйте». Обмен приветствиями состоялся. Дальше они молчат до остановки лифта.

Следите за мыслью: между двумя людьми состоялся обмен любезностями, значит, когда один из них будет выходить из лифта, им предстоит попрощаться друг с другом, даже если они незнакомы.

«До свидания!»

«Всего доброго!»

«Хорошего дня!»

«Дверь», в которую постучался один из собеседников и которую открыл другой, теперь нужно закрыть. Если бы они не поздоровались при встрече, то им не нужно было бы прощаться при выходе из лифта. Это одно из правил вежливости начального этапа праздничной беседы. Такие ритуалы – основа для дальнейшего разговора.

Именно поэтому, обращаясь («стучась») к человеку, нужно сначала поздороваться с ним. Например, сказать «Здравствуйте» или «Добрый день». В качестве приветствия подойдет даже кивок или улыбка. При следующей встрече вы заметите, что киваете друг другу, и, возможно, захотите использовать этот прием чаще.

«О! Мы виделись в отеле Fairmont, так ведь?»

«Разрешите представиться...»

Это может стать началом отношений, которые пригодятся вам в будущем.

Кстати, о пользе. У людей бывают веские причины начать разговор. Непринужденную беседу нельзя назвать бесполезной, ведь во время нее люди обмениваются мнениями и ищут общие темы.

В качестве первого примера возьмем разговор на торговой выставке.

«Здравствуйте! Я Джо Бэйли, представляю линию косметики Lucky You! Если вас это интересует, пожалуйста, посмотрите образцы. Вы также можете посетить наши стенды, чтобы узнать о нас больше».

В этом случае приветствие – важная часть презентации компании для продвижения ее на рынке.

А вот второй пример – ситуация в баре.

«Привет, красотка! Угостить тебя чем-нибудь? Познакомимся поближе?»

Теперь тот же Джо флиртует с девушкой. Его намерение очевидно – и это не продажа косметики. Но здесь тоже происходит начальный этап общения и построения отношений. Если эта фаза разговора вводит вас в ступор, вам поможет интернет. Он пестрит советами – как правило, от молодых мужчин, рассказывающих о всевозможных трюках для достижения успеха.

В обоих примерах ведется легкая беседа, но каждая преследует свою цель. И эти разговоры обладают одной незаметной особенностью (неким секретом), которая заставляет вас чувствовать себя неуверенно и некомфортно.

СПЛЕТНИ ТОЖЕ СЕРЬЕЗНОЕ ДЕЛО

МАМА: Тампер, что тебе говорил твой отец?

ТАМПЕР: «Если не можешь сказать ничего хорошего, лучше промолчи».

Вероятно, его отец также любил повторять:

«Великие умы обсуждают идеи, средние умы обсуждают события, мелкие умы обсуждают людей».

Прости, Тампер, но все мы постоянно обсуждаем других людей. И на то есть причина: что может быть интереснее людей?

По словам социального психолога из Лондонской школы экономики Николаса Эмлера, более 80 % времени непринужденных разговоров мы обсуждаем других людей. Эволюционный психолог Робин Данбар считает, что эволюция человеческого языка во многом происходила благодаря тому, что люди хотели обмениваться сплетнями. Автор книги *A Good Talk: The Story and Skill of Conversation*⁴ Дэниел Менакер говорит, что сплетни помогают нам лучше узнать ту или иную культуру и усвоить, что в ней допустимо, а что нет. Что мы узнаем из сплетен?

Соседу нужна помощь.

Кого-то ждет повышение, но кого – этого нам не говорят.

От учителя фортепиано пахло алкоголем на его недавнем частном уроке.

Большинство праздных разговоров строится вокруг социальных перемен в жизни людей. Кого повысят? Кого уволят? И кто купил новую Tesla?

Итак, мы определили важную социальную роль сплетен. Но почему сплетничать так приятно?

Ответ прост: делясь секретами, вы ощущаете, что становитесь ближе к другому человеку. Вы чувствуете, что рядом с вами «родственная душа», – без этого ощущения вы не можете свободно обмениваться мыслями и переживаниями. А без такого обмена наша жизнь не будет полной.

Сплетни помогают увидеть то, что скрыто от наших глаз. В этом случае сам процесс разговора важнее его темы. Главное здесь – чувство близости, а не те новости, которыми вы обмениваетесь.

⁴ Издана на русском языке: Менакер Д. Мастер-класс общения: как разговаривать и убедить кого угодно в чем угодно. М.: АСТ, Астрель, Полиграфиздат, Neoclassic, 2011. Прим. ред.

Делясь секретами с другим человеком, вы строите к нему мостик, помогая ему чувствовать себя «своим».

Сплетни заслуживают уважения: они выполняют много функций и помогают весело проводить время. Они часть нашей жизни.

Если вы не можете сказать о ком-то ничего хорошего, посидите рядом со мной.

Напомните мне повесить эту фразу на стенку.

2. Как измениться?

Для начала выйдите из дома

Если вы хотите улучшить произношение, я могу показать вам, как располагать язык во рту, чтобы воспроизводить звуки корректно. Я покажу упражнения и попрошу вас повторять их, чтобы ваш артикуляционный аппарат запомнил правильное произношение.

Если вы хотите научиться свободно выступать на публике, я предложу вам выделить основные моменты вашего доклада и выстроить его логическую структуру, чтобы лучше донести мысль до слушателей.

Если вы хотите научиться вести непринужденную беседу с незнакомцами, я скажу вам: выходите на хорошо освещенную улицу. Я вытащу вас из вашего мирка и отправлю туда, где есть другие люди. Для многих незнакомцы находятся по другую сторону стены, известной как социальная тревожность.

Социальная тревожность – это чувство страха и напряжения, возникающее при мысли, что вас оценивают (и оценивают негативно). Эта стена годами мешала вам общаться с людьми, и она не исчезнет сама по себе. Вы сможете разрушить ее, изменить свое мышление и привычки только путем осознанных усилий. В нашем случае самой эффективной терапией будет непринужденная беседа.

Праздный разговор – лекарство от социальной тревожности.

Знаю, это замкнутый круг!

Люди тратят кучу времени на разговоры о социальной тревожности. Они рассказывают мне о своих страхах, неудачах, чувстве стыда, а я слушаю и жду, когда мы уже начнем говорить о том, как мы все изменим. Я предлагаю три подхода к тому, чтобы научиться чувствовать себя комфортно при общении.

1. Мы учимся постепенно, маленькими шагами, понемногу изменяя свое поведение.
2. Мы впускаем в свою жизнь большие перемены и пересматриваем весь опыт общения в новом положительном ключе.
3. Мы применяем первый и второй подходы одновременно.

Вероятно, вы сомневаетесь, сможете ли вы это сделать. Конечно, сможете!

Прежде всего дайте себе установку «я могу». Вспомните знакомых, которые вызывают у вас восхищение тем, как спокойно они чувствуют себя в обществе. Представьте, как они ведут себя, общаясь с людьми, а затем представьте, что вы ведете себя точно так же. Вспоминайте эту картинку всякий раз, когда с кем-то разговариваете. Так она закрепится в вашем сознании, и вам будет проще ее воспроизводить. Потратьте немного времени, чтобы осознать, к чему вы стремитесь, о чем мечтаете и каким хотите стать в будущем.

Теперь немного суровой правды. Мысленно оглянитесь и посмотрите на людей, с которыми вы общаетесь. Как они разговаривают? Как ведут себя в обществе? К этому ли вы стремитесь в жизни?

Как говорится, *мы – это среднее значение пяти человек, с которыми проводим большую часть времени*. Ваш язык, словарный запас и поведение определяются этой группой. Возможно, вы хотите завести новых друзей, которым хотели бы подражать. Попробуйте завязать знакомства и расширить привычный круг общения – запишитесь в клуб по интересам, дискуссионную группу или присоединитесь к какой-нибудь общественной организации. Если сидеть сложа

руки, ничего не изменится. Вероятно, вам доводилось общаться с разными типами людей, но это никак не повлияло на ваши коммуникативные навыки и не помогло вам стать лучше. Научитесь осмысленно и целенаправленно формировать круг общения.

Кроме того, задумайтесь, в чем ваша ценность для других. Вы помогаете людям, искренне интересуетесь их делами, приносите им какую-то пользу? Чтобы интересные вам люди хотели с вами общаться, ваше общество должно им что-то давать. Вам предстоит немало потрудиться. Вы должны научиться проявлять интерес к окружающим и стать интересным собеседником (подробнее об этом в [главе 8](#), [главе 9](#), [главе 10](#), [главе 11](#) и [главе 12](#)).

Уделите этому пункту особое внимание. Поразмышляйте о нем. И не забывайте представлять, каким вы хотите стать.

Научиться говорить легко можно только на практике.

Для начала научитесь быть общительным и дружелюбным. Сколько времени на это уйдет?

У меня два ответа.

1. Зависит от ситуации. На освоение коммуникативных навыков влияет много разных факторов.

2. Как сильно вы хотите научиться общаться?

Если вы действительно этого хотите, вы научитесь всему очень быстро. Вы считаете, что способны развивать эти навыки? Готовы серьезно потрудиться, чтобы овладеть ими в совершенстве?

Если вы ответили «да», то эта книга именно то, что вам нужно. Но если ваш ответ «нет», лучше отдать ее тому, кто скажет «да».

ДРЕВНЯЯ ИСТОРИЯ ПРАЗДНОЙ БЕСЕДЫ

Пятьсот лет назад книги и пособия, посвященные секретам общения, пользовались огромным спросом. Готова поспорить, вы об этом не знали. Поразительно, но за столетия эти советы почти не изменились, а значит, и в будущем они едва ли будут сильно пересмотрены. Взгляните на трактат «Об обязанностях» древнеримского оратора и философа Цицерона. Этим правилам беседы больше 2000 лет!

- Говорите четко.
- Говорите свободно, но не слишком много, чтобы дать высказаться другим.
- Не перебивайте.
- Будьте вежливы.
- К важным вопросам относитесь серьезно, а к менее значимым – проще.
- Никогда не критикуйте человека за его спиной.
- Говорите о том, что представляет общий интерес.
- Не говорите о себе.
- Главное – всегда сохраняйте спокойствие.

Пожалуй, трудно не согласиться с этими советами. Добавим к ним несколько важных рекомендаций из книги Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» (1936).

- Проявляйте искренний интерес к людям.

- Улыбайтесь.
- Запоминайте имена людей.
- Будьте хорошим слушателем.
- Говорите на языке, который интересен собеседнику.
- *Заставьте другого человека почувствовать себя важным* и сделайте это искренне.

Вот, пожалуй, и все. Сейчас вы наверняка думаете: «Хорошо, я знаю правила. Все, теперь я умею общаться?» Вряд ли. Если бы списка правил было достаточно, чтобы научиться вести себя по-другому, на свете не было бы людей с лишним весом. Сам по себе список не поможет изменить поведение.

Чтобы действительно изменить манеру общения, последовательно выполняйте следующие шаги.

1. Определите свою манеру общения и подумайте, что в ней необходимо изменить.

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.