

#ЭКОПОКЕТ

Патрик Кинг

ПООБЩАЕМСЯ?

**ГОВОРИТЕ О БО ВСЕМ
И С КЕМ УГОДНО,
БЕЗ НЕЛОВКОСТИ И ПАУЗ**



**THE
BEST**



#экопокет

Патрик Кинг

**Пообщаемся? Говорите
обо всем и с кем угодно,
без неловкости и пауз**

«Питер»

2020

УДК 316.6
ББК 88.53

Кинг П.

Пообщаемся? Говорите обо всем и с кем угодно, без неловкости и пауз / П. Кинг — «Питер», 2020 — (#экопocket)

ISBN 978-5-4461-1988-2

Большинство коммуникационных проблем возникает из-за отсутствия признания. Мы слушаем, чтобы ответить, или слушаем, чтобы слышать?

Применяя проверенные методы из этой книги, вы сможете усилить любовь, уважение и удовлетворение в своих отношениях. Вы станете тем человеком, которого все хотят видеть рядом. Простой разговор – это ключ к дружбе, карьере вашей мечты, романтике и общему счастью. Способность общаться с кем бы то ни было – недооцененная сверхспособность. Когда вы овладеете этой тактикой разговора, у вас никогда не будет недостатка в словах, а окружающие люди будут больше тянуться к вам, даже не зная почему. С вами больше никогда никому не будет скучно. В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

УДК 316.6
ББК 88.53

ISBN 978-5-4461-1988-2

© Кинг П., 2020
© Питер, 2020

Содержание

Глава 1	6
Образ мышления при светской беседе	7
Детские упражнения	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Патрик Кинг
Пообщаемся? Говорите обо всем и
с кем угодно, без неловкости и пауз

© 2020 by PKCS Media, Inc.

© Перевод на русский язык ООО «Прогресс книга», 2022

© Издание на русском языке, оформление ООО «Прогресс книга», 2022

© Серия «#экопocket», 2022

* * *

Глава 1

Очередная светская беседа

Люди – существа социальные. Общение дарит нам радостные эмоции и лечит от депрессии. Исследования показали, что одиночество разрушает нас не меньше, чем неправильное питание или отсутствие физических нагрузок. В итоге это может привести к одному и тому же – преждевременной смерти.

Дружеское общение, как бы пафосно это ни звучало, – способ, с помощью которого наш мозг выживает и развивается.

Важно понять, что главное в общении – не количество взаимодействий с другими людьми, а его качество. Наш мозг презирует пустую болтовню.

В 2010 году Маттиас Мел провел любопытный эксперимент, участники которого в течение трех дней записывали на диктофон все окружающие их звуки. Это позволило проанализировать, сколько времени каждый участник общался, были ли это непринужденные беседы или разговоры на серьезные темы. Цель исследования – определить степень влияния общения на жизнь каждого участника.

Кроме того, исследователи измерили общий уровень счастья людей, а также их психическое и физическое благополучие. Они обнаружили прямое соответствие между содержательными глубокими дискуссиями и большим благополучием и счастьем. Наверное, вы и раньше чувствовали, что откровенность и искренность приносят порой глубокое удовлетворение.

В то же время светская болтовня имела отрицательную корреляцию с благополучием, то есть делала людей менее счастливыми. И это реальное доказательство, что пустой болтовни лучше избегать или по крайней мере заканчивать ее как можно быстрее.

В 1997 году Артур Арон провел исследование, в ходе которого попросил незнакомых людей задать друг другу несколько личных вопросов. Вопросы не были ни оскорбительными, ни навязчивыми, но все же они требовали большей откровенности, чем принято в светской беседе. Например, «Хотели бы вы стать знаменитым?», «Думали ли вы о том, как умрете?», «Какое ваше самое ужасное воспоминание?», «Как вы можете описать свои отношения с матерью?»

Обнаружилось, что участники готовы говорить открыто и искренне. Им не казалось, что кто-то вторгается в их личную жизнь или каким-либо образом делает их уязвимыми. Вместо этого они почувствовали большую эмоциональную свободу ощутили доверие друг к другу хотя до эксперимента были незнакомы друг с другом. Будущие варианты этого исследования назывались, например, «Как влюбиться в человека, задав ему 36 вопросов». Показательно, правда?

Вы, вероятно, уже догадываетесь, каким оказался результат этих исследований: коммуникация на более глубоком уровне может привести к положительным результатам гораздо быстрее, чем можно было подумать. Остается вопрос: как нам достичь такого уровня общения? В этой книге я расскажу, как научиться привлекать людей и выходить за рамки светской беседы. Мы пройдем все этапы – от момента подготовки к общению до перевода светской беседы на новый уровень коммуникации.

Наверное, вам уже не терпится броситься в гущу разговоров и посмотреть, чего вы сможете добиться. В конце концов, вы читаете эту книгу не просто так, вас подстегивают определенные причины, но спешить на данном этапе было бы ошибкой. Это все равно что вступить в бой без щита, меча или даже обмундирования.

Образ мышления при светской беседе

Разговор – это не только быстрая реакция и остроумные шутки. Поэтому будет лучше, если мы заранее к нему подготовимся.

Конечно, обычный разговор ни о чем – это не собеседование при приеме на работу, так что и подготовка к нему будет несколько иной. Это скорее психологическая подготовка, чтобы вас не застали врасплох при знакомстве. Что это значит? Вспомните мгновение, когда вы просыпаетесь. Ваш голос немного хриплый, ваши мысли путаются, вы что-то бормочете в полусне.

Вам не хватает сосредоточенности и осознанности, чтобы реагировать привычным образом. Нашим мыслям нужна зарядка, как телу – физические нагрузки, поэтому надо уметь мысленно разогревать «социальные мышцы».

В баре или на мероприятии у вас есть только один шанс произвести правильное впечатление. Если ударите в грязь лицом (а это неизбежно хоть раз случается с каждым), что вы почувствуете? Это была ваша единственная попытка, и она провалена!

Вспомните, как в детстве нас учили не разговаривать с незнакомыми людьми. Благоразумный совет. Незнакомец действительно мог быть опасным для ребенка.

Но и став взрослыми, мы в общественных местах надеваем наушники и ходим, уткнувшись в телефон, предпочитая сводить общение с незнакомыми людьми к минимуму. На пользу ли нам эта привычка? Скорее всего, нет, если наша цель – научиться мастерству разговора и стать привлекательными для других. Нам нужно избавиться от этой привычки, потому что она изолирует нас, запирает в социальной тюрьме, которую создали мы сами. Мы остаемся холодны и безучастны даже тогда, когда необходимо быть на высоте. Эта привычка делает нас совершенно неподготовленными к общению с людьми, ставит в положение безоружного человека, на которого ночью напал преступник.

Во время исследования, проведенного Николасом Эпли и Джулианой Шредер в 2014 году, пассажиры поездов и автобусов были разделены на три группы: первой было предложено пообщаться с незнакомцем рядом с ними, второй – держаться особняком, а третьей – ездить на работу как обычно. Все участники эксперимента предположили, что будут чувствовать себя более спокойно, если не станут ни с кем общаться, однако все получилось с точностью до наоборот. В конце поездки впечатления пассажиров, которые вступили в разговоры с незнакомцами, оказались позитивнее, чем впечатления тех, кто оставался наедине с собой. Получается, мы совершенно не рассчитываем испытать ничего хорошего от общения с незнакомцем, а на самом деле все обстоит совсем иначе.

К аналогичным выводам пришли ученые Джиллиан Сандстром и Элизабет Данн в 2013 году. Они установили, что во время рутинных ритуалов вроде покупки стаканчика кофе мы сами лишаем себя возможности быть чуть счастливее. Большинство людей торопятся расплатиться с бариста, не улыбаясь и не вступая в разговоры. А с помощью исследования удалось выяснить, что люди, которые были приветливы и вступали в короткую беседу с бариста, испытывали больше положительных эмоций, чем те, кто вел себя отстраненно.

Эти исследования привели к двум основным выводам. Во-первых, мы склонны думать, что нам комфортнее держаться особняком, чем завести непродолжительный разговор с незнакомым человеком. Во-вторых, мы ошибаемся в первом пункте. Короткая беседа не только делает нас счастливее, но и разогревает умственно и психологически, чтобы в нужный момент мы смогли показать свои лучшие стороны.

Нам нужно чаще вступать в небольшие диалоги (исследователь Стивен Гендель называет их десятисекундными отношениями), потому что они могут поднять нам настроение, подготовить к дальнейшему взаимодействию с социумом и в итоге улучшить наши перспективы.

Итак, теперь мы понимаем необходимость короткого общения, но мысль завязать разговор с совершенно незнакомым человеком все еще кажется нам непривлекательной или даже отталкивающей. Мы чувствуем себя неспособными вступить в полноценное общение, поэтому предпочитаем одиночество. Как бороться с этим? Как научить себя интересоваться людьми и почувствовать уверенность при общении?

Начинайте с малого. Вы можете ограничиться одной секундой, сказав: «Привет!», или пятью секундами, произнеся: «Привет, как дела? Приятно слышать, пока!» Выбирайте тот вариант, который не нарушает ваш психологический комфорт. Лучше двигаться к своей цели небольшими, но уверенными шагами.

У вас всегда есть возможность укрепить свою уверенность в общении. Вспомните свой обычный день. Сколько людей вы встречаете по дороге на работу? Мимо скольких вы проходите на улице, сколько сидит рядом с вами в транспорте или едет в одном лифте? Поприветствуйте хотя бы одного из них словами «Доброе утро» и сделайте комплимент («Красивое пальто. Ткань очень приятная»). Или произнесите любую дежурную фразу («Небо сегодня безоблачное. Похоже, ливни заканчиваются»). Или задайте вопрос («Я вижу, вы читаете Джона Гришэма. Какой из его романов ваш любимый?»).

Вы обедаете в одиночестве прямо на своем рабочем месте? Попробуйте провести обеденный перерыв в кафе или офисной столовой. Подсядьте к коллеге, с которым редко общаетесь, и спросите о последних событиях в компании («Говорят, ваш отдел начинает новый этап исследований. Как он проходит?»).

Наконец, пообщайтесь в продуктовом магазине с другим покупателем («Меня заинтересовал этот соус. Вы пробовали готовить с ним?»).

На кассе улыбнитесь и перекиньтесь парой слов с кассиром («Как дела?»). С обслуживающим персоналом особенно удобно практиковаться, ведь у них нет выбора. Баристы. Водители такси. Кассиры. Курьеры. Официанты. Консьержи. Консультанты.

Эффективность их работы напрямую связана с обслуживанием покупателей или клиентов, поэтому они обязаны быть вежливы с вами. Уже одно это должно устранить ваш страх сесть в лужу во время общения, потому что их работа – предотвращать любые неловкие ситуации. Вы увидите, что сморозить какую-то чушь не так уж и страшно и что люди часто не обращают на это никакого внимания.

Кроме того, за прилавком магазина или кассовым аппаратом обычно находятся очень благосклонные слушатели. Монотонность действий, долгие часы рабочей смены на одном месте... Кто сам так работал, знает, что такую жизнь не назовешь захватывающей, правда? Большую часть времени им безумно скучно, поэтому они будут рады поболтать. С вашей помощью их день пройдет быстрее и веселее. Возможно, вы окажетесь единственным, кто проявит к ним уважение и искренний интерес, что, несомненно, скрасит их день.

С помощью сотрудников сферы обслуживания вы можете проверить, какой эффект производят ваши истории, фразы, приветствия, выражения лица и так далее. Эти люди в любом случае будут доброжелательны к вам, но все же вы сможете отличить дежурную вежливость от искренней позитивной реакции и поймете, какая тактика работает лучше.

Если вы будете постоянно оттачивать свои навыки, то обязательно увидите прогресс.

По сути, вы находитесь в *безопасной среде*, свободной от осуждения. Более того, вы станете лучше разбираться в людях и научитесь изменять свой стиль поведения в зависимости от разных типов собеседников. Это путь проб и ошибок, но постоянное разнообразное общение ускорит процесс в геометрической прогрессии. Поэтому поставьте перед собой цель инициировать десятисекундные отношения с незнакомцами каждый день, особенно по дороге на работу на мероприятиях и вечеринках. Это хорошее упражнение, которое выработает привычку интересоваться жизнью других людей.

Детские упражнения

Психологический настрой – главный аспект, но не менее важно подготовить и свое тело. Представьте, что разговор – это гонка, и вам нужно размяться перед ней.

Когда мы хотим проявить себя наилучшим образом на соревнованиях, будь то спортивные или интеллектуальные состязания, мы всегда проводим разминку. Телу и разуму требуется подготовка, чтобы работать так, как нужно вам, разумно? Легкоатлеты растягиваются, певцы поют гаммы. А как насчет людей, вступающих в разговор?

Что ж, вы можете удивиться, но мышцы, которые отвечают за речь, тоже нуждаются в тренировке, и если вы приведете их в форму, то станете более харизматичными. Вспомните, как вы отвечали невыученный урок в школе, как невнятно и нечетко звучал ваш голос, потому что вы не были готовы. Именно от этого мы и хотим избавиться, а еще нам нужно обрести чувство уверенности.

Чтобы подготовиться к общению, требуется сделать то, что мы делаем почти каждый день: **читать вслух**.

Звучит просто, но в этот раз чтение вслух будет особенным, потому что у вас будет цель. Я подготовил отрывок из «Волшебника страны Оз», который есть в общественном доступе (это ремарка для тех читателей, кто интересуется защитой авторских прав). Если он вам не нравится, найдите отрывок по вкусу. Только убедитесь, что в нем есть диалоги и разнообразные эмоции. Итак:

Спустившись с фарфоровой стены, путешественники оказались в неприятной заболоченной местности, где все поросло высокой травой. Трава была такая густая, что трудно было находить дорогу среди ям и трясин. Но путники шли очень осторожно и наконец добрались до сухой и твердой почвы. Но радости им это не прибавило, потому что места были глухими и, продравшись сквозь густой колючий кустарник, друзья оказались в еще более дремучем лесу, чем те, что попадались им раньше.

– Какая красота, – сказал Лев, весело оглядываясь по сторонам. – В жизни не видел мест прекраснее!

– На мой вкус, здесь как-то мрачновато, – пробормотал Страшила.

– Ничего подобного! – возразил Лев. – Я готов провести здесь всю оставшуюся жизнь. Смотри, какая мягкая здесь опавшая листва, какой зеленый мох на деревьях! Настоящие хищные звери только мечтают о таком лесе.

– Возможно, в нем и впрямь хватает хищных зверей, – сказала Дороти.

– Скорее всего, – не стал спорить Лев, – только что-то пока я их не вижу.¹

Они шли по лесу, пока не сгустились сумерки и дальше идти уже было нельзя. Лев, Дороти и Тотошка легли спать, а Страшила и Железный Дровосек, как обычно, стали охранять их сон.

Задание кажется легким, не так ли? Прочитайте этот отрывок вслух. Не стесняйтесь. Сделали? Вы заставили свои голосовые связки немного поработать и теперь готовы продолжить общение. Но это только начало. Теперь – советы.

Представьте, что вы читаете отрывок вслух второклассникам, которых вам надо рассмешить. Или вы участвуете в конкурсе и хотите победить! Или озвучиваете трейлер фильма и

¹ Баум Ф. Живительный волшебник из Страны Оз. – М.: Рипол классик. 1998.

должны голосом передать весь спектр эмоций. Проявите себя как можно ярче, хотя сразу, конечно, многое не получится.

Усиливайте в десять раз каждую эмоцию. Кричите или говорите шепотом. Используйте разные забавные голоса для персонажей. Пусть будут и смех, и ярость, и счастье, и безумие – вы поняли идею? Подумайте, какие эмоции вы улавливаете в тексте? Даже в таком коротком отрывке есть эмоциональные взлеты и падения. Выразите их, пусть они звучат как кульминации, расширяя диапазон ваших эмоций.

Обратите внимание на тональность вашего голоса. Вы привыкли говорить монотонно? Можно ли, слушая вас, понять, о чем думает или пытается сообщить персонаж? Потренируйте свой диапазон вокальной выразительности – попробуйте воплотить термин «эмоциональное разнообразие». А теперь прочитайте отрывок второй раз, учитывая все эти рекомендации.

Заметили разницу? Вот еще один совет: обратите внимание на свою дикцию. Постарайтесь не заикаться и не запинаться. Если у вас есть привычка бормотать, как ворчун, избавьтесь от нее, говорите четко.

Обратите внимание на дыхание. Вы чувствуете, что вам не хватает воздуха? Это потому что ваша диафрагма слаба и не привыкла к уверенному звучанию. Вот почему певцы кладут руки на живот – проверить, работают ли мышцы диафрагмы. Попробуйте сделать так же и убедитесь, что ваш живот подтянут и напряжен.

Суть в том, чтобы в буквальном смысле вдохнуть жизнь в слова. Те, кто говорит, не используя диафрагму, неизбежно будут звучать тихо, как мышки. Чем лучше вы умеете управлять своим голосом, тем более широкий диапазон эмоций вам удастся передать.

Еще один важный элемент – это скорость речи. Она может либо сослужить хорошую службу, либо перечеркнуть все, что вы пытаетесь сказать. Высказывая важную мысль, следует замедлиться, чтобы это произвело эффект. Если вы выбираете неправильную скорость или ваш темп сбивается, часть информации теряется – собеседник может пропустить ее мимо ушей или неверно истолковать. А вовремя сделанные паузы порой могут сказать так же много, как сами слова.

Готовы прочитать отрывок еще раз? Обязательно воспользуйтесь всеми моими советами. Теперь сравните вашу третью попытку с первой, которую вы сделали без каких-либо рекомендаций. Вы сразу поймете разницу между подготовленной и неподготовленной речью. Надеюсь, это было достаточно наглядное доказательство того, какие преимущества дает разминка.

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.