

Зміст

<i>Вступ. Вітаю вас!</i>	6
ЧАСТИНА ПЕРША. Основи	13
<i>1. Для чого потрібні розмови «ні про що»?</i>	14
<i>2. Наскільки ми готові мінятися?</i>	27
<i>3. Чому розмовляти «ні про що» до біса важко?</i>	38
<i>4. Мистецтво бесіди для «чайників»</i>	46
<i>5. Три ключові «П» світської бесіди: починаємо, признаємося, питаємо</i>	62
<i>6. Просто привітайся, Ліо.</i>	83
<i>7. Як почати спілкування з нуля</i>	87
<i>8. Як стати більш привабливим</i>	92
<i>9. Як стати більш цікавим</i>	101
<i>10. Виявляйте більше уваги до інших</i>	109
<i>11. Хочете горішків зі спеціями?</i>	114
<i>12. Будьте доступними для інших</i>	120
ЧАСТИНА ДРУГА. Як навчитися розмовляти ще більш легко, невимушено та красиво.	133
<i>13. Вітаю, мене звати...</i>	134
<i>14. Як правильно їсти, пити й рухатись</i>	149

<i>15. Таємниця гарних манер</i>	161
<i>16. Чоловіки проти жінок. Конфлікт способів спілкування</i>	168
<i>17. Як мені із цього вибратись?</i>	184
<i>18. Що саме ви розповідаєте про себе?</i>	189
<i>19. Як навчити дітей розмовляти легко, невимушено та красиво</i>	198
<i>20. Бесіда й мобільні телефони — як олія з водою</i>	215
ЗАКІНЧЕННЯ. Несерйозна розмова «ні про що» може виявитися серйознішою, ніж ви думаєте.	223
<i>Бібліографія</i>	236
<i>Про автора</i>	238

Вступ Вітаю вас!

Рада знайомству!

Мене звати Керол Флемінг.

Я — тренер із мовлення, навчаю людей розмовляти вишукано.

Дякую за надану можливість показати вам у всій красі світ розмов «ні про що».

Я маю для вас деяку інформацію, а також купу порад, розповідей, прикладів, сюрпризів і трохи безцеремонності.

А що ви скажете про себе?

Мені здається, ви — пересічна людина, яка прагне влаштуватися трохи зручніше та розпочати щось схоже на дружню легку бесіду, що згодом переросте в серйозну розмову. Час від часу, буває, вам зустрічаються інші люди, які (і це одразу впадає в око) вміють вільно та легко розмовляти, і вам хочеться бути на них схожими. Напевне, так склалося, що у вас досі не було нагоди набути такого вміння (а його таки можна набути) і, тим більше, застосувати його на практиці, але вам дуже хотілося б спробувати.

У цьому разі дуже важливою є ваша мотивація, оскільки, щоб усе спрацювало, доведеться дещо змінити свої внутрішні установки та спробувати нову модель поведінки. Для багатьох людей це справжнє випробування. Можли-

во, просто зараз ви навіть подумаете: а що це дасть і чи варто взагалі цей виклик приймати? Приділіть мені кілька хвилин, і, якщо вам сподобається прочитане, подолаймо цю перешкоду разом.

У тому, що стосується легкої бесіди «ні про що», мене найдужче приваблюють (і сподіваюся, приваблять і вас) три речі:

1. Розмови «ні про що» — це необхідний аспект як для вибудовування відносин (суспільних та професійних), так і для створення спільнот.

2. А ще це зневажавана форма спілкування, яку зазвичай вважають беззмістовною й недостойною розумної людини.

3. Крім того, схоже, ніхто не сприймає це як цікаву складову людської комунікації, яку можна вивчати, практикувати й розвивати.

Тож воно й не дивно, що всі ми трохи соціофоби!

Та хай там як, але ми усвідомлюємо, що публічні виступи в будь-якій формі дуже важливі, хоч і лякають нас, і що позбутися цього дискомфорту значною мірою нам допоможуть спеціальні заняття, консультації тощо. Більшість із нас розуміє, що голос можна натренувати, словниковий запас збільшити, уміння красиво промовляти — довести до належного рівня.

Але розмови «ні про що» схожі на іржаву воду, яка витікає з крана, коли ми відкриваємо його вперше. Жах, бве-е! Тож покінчімо із пустопорожніми балачками та поговорімо про щось більш серйозне!

*А чому ми не можемо одразу просто
поговорити про щось більш серйозне?*

Ну, от ми, нарешті, наблизилися до головного питання: а дійсно, чому?

А от чому. Уявіть, підходжу я до вас, геть незнайомої людини, та й кажу: «А як наші баскетболісти вчора ввечері зіграли! Правда ж, молодці?» Можливо, ви погодитесь і навіть потиснете мені руку, а потім ми з вами чудово заприятелюємо, тільки-но обговоримо, чи достойну зарплату отримує їхній захисник. Або, що найбільш вірогідно, ви просто дещо отетеріло хитнете головою, подумавши: що то за божевільна жінка щойно причепилася.

У подібних випадках саме легка «світська» бесіда на цікаву для обох сторін тему й консенсус щодо неї і дають нам дозвіл розпочати спілкування.

Несерйозна розмова — це словесна розминка для розмови більш серйозної.

Це справді так, але ця універсальна сама собою якість несерйозних балачок досі залишається невизнаною. Несерйозні побутові розмови всюдисущі та передбачувані настільки, що ми навіть не сприймаємо їх як дуже важливу форму спілкування.

Тож зосередимося на цих унікальних особливостях легкої бесіди, а я, щоб скеровувати ваші думки в потрібне русло, надалі буду послуговуватися чисельними порівняннями. І ось перше: розмова «ні про що» схожа на тофу — легкозасвоюване, легкодоступне та майже без

смаку. Легка бесіда, наче тофу, набуває присмаку будь-якого контексту, де б не розпочалася: чи то на святковій вечері, чи на професійній конференції, чи на змаганні на тракторах. А поки ви цю інформацію переварюєте, я продовжу.

І ось вам ще кілька пунктів навздогін, які також треба переварити:

- У цілому світі не існує навички спілкування більш важливої, ніж так звана бесіда «ні про що».

- І всі ви любите оці бесіди «ні про що». Саме так, любите. Існує, щоправда, одна дрібничка у спілкуванні з незнайомими людьми, яка дещо збиває з пантелику. Але я підкажу вам, як із цим упоратись.

- Можливо, наразі вас міцно тримає в пазурах соціофобія, та, як маєте бажання, ви зможете з них вирватися. Ви багато чого в житті боялися й раніше, але ж подолали страх?! Пам'ятаєте уроки плавання?

Ця книжка — про численні аспекти «легкої світської бесіди», про мистецтво красиво розмовляти. Я дам вам декілька настанов, які допомогли моїм клієнтам і які, очевидно, стануть у пригоді й вам, щоб ви почувалися впевнено та комфортно в різноманітних побутових ситуаціях. І вже зовсім скоро ви зустрінете таких людей, як Ліо та Бен, які були моїми хорошими вчителями, а в бібліографії знайдете чимало авторів, у котрих я також почерпнула то одне, то друге... А то й третє. Тільки пам'ятайте, у цій справі твердих правил нема (ну, зазвичай); зате є ввічливість, загальноприйняті правила поведінки, шанобливість та здоровий глузд — те, що ви, певно, і так уже маєте.

3

Чому розмовляти «ні про що» до біса важко?

Дозвольте пояснити

Отже, ви вже знаєте, що:

- Розмова «ні про що» — це легкий, приємний, безпредметний обмін словами, який дає людям час на спілкування, протягом якого між ними виникає відчуття спорідненості. І тут зміст сказаного не такий важливий, як сам факт бесіди.

- У цілому світі немає комунікативної навички, важливішої за вміння вести розмову «ні про що».

- Ми любимо розмовляти «ні про що». Саме так, любимо та будемо. Бо такі розмови — то музика наших голосів, у якій народжується дружба.

- Розмови «ні про що» — найкращі ліки від соціофобії. Це інструмент для перетворення тих жахливих «інших» (Їх) на найкращих наших приятелів (Нас).

- Якнайкраще показати нашу спроможність змінити свої комунікативні звички може ступінь нашої мотивації та наполегливості.

- Щоб наш співбесідник під час розмови відкрився перед нами, ми повинні перестати зосереджуватися на

собі, а натомість усіляко показувати йому наш інтерес до нього.

Також ви вже знаєте: те, що на перший погляд видається легким, насправді виявляється не зовсім таким. Дозвольте пояснити.

Розмови «ні про що» зазвичай починаються з імпульсивного бажання підійти до когось та перекинутися кількома словами, після чого для виправдання цього пориву починається пошук спільної теми вже розпочатої бесіди. Зауважте, що такий незапланований порив потеревенити з кимось викликаний не логічними міркуваннями, а потребою у спілкуванні із собі подібними. І дійсно, категорія «соціальні потреби» (серед яких і спілкування) у «піраміді потреб» Ейбрахама Мезлова* розташовується відразу ж над фізіологічними потребами та потребами безпеки.

Потоваришувати — перше, знайти тему для бесіди — друге.

Таке курйозне правило розмов «ні про що».

Принципи спілкування, відточені на публічних виступах, дебатах, у гострих суперечках або на переговорах,

* У 1943 р. американський психолог Ейбрахам Геролд Маслоу висловив припущення, що людська поведінка визначається широким спектром потреб. Він розбив ці потреби на п'ять категорій і розташував їх у визначеній ієрархії. В основі цієї ієрархії лежали найбільш насущні потреби (їжа, вода, житло), а на вершині — більш високі індивідуальні запити (визнання, самовираження). Коли потреби найнижчого рівня задоволені хоча б частково, людина починає рухатися до задоволення потреб іншого, і не обов'язково наступного, рівня ієрархії.