

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,
Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.
Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .
Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.
Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.



Сергей Касаткин

**Мастер общения.
Советы практикующего
психолога**

ДУМАЕТЕ, У ВАС НЕТ ЗАКОМПЛЕКСОВАННОСТИ В ОБЩЕНИИ?

"Думаю, что нет!" - такс усмешкой и непоколебимой самоуверенностью обычно отвечают молодые люди. Ни тени сомнения! Но следующий вопрос: "В непривычной обстановке общаетесь с людьми легко и непринужденно?" - кое-кого уже несколько повергает в смущение. Оттенки легкой неуверенности пробегают по лицу. Человек задумывается. "А сможете встать перед незнакомой аудиторией в 100-150 слушателей и минут десять говорить на любую тему? Или спеть, станцевать?" - тут усмешки полностью сползают с лица и заменяются непомерным удивлением. "Да что вы! Нет, конечно!" И добавляют спасительное: "Я никогда не танцую и не пою. Принципиально!" Но самоуверенности у подавляющего большинства уже как не бывало. Более того, у некоторых на лицах прямо-таки явная растерянность, смятение, да и взгляд отводят.

Отчего же столь разительные перемены? Да просто такой вот небольшой и несложный тест выявляет то, что вы старательно прячете внутри и в чем зачастую боитесь признаться сами себе. А уж сказать об этом кому-то другому - ну, знаете ли! Почти равносильно тому, чтобы сознаться в чем-то нехорошем. И высмеять могут, и относиться потом будут с оттенком некоторой снисходительности, а то и легкого презрения.

Но продолжим: "А как все-таки вы честно ответите на эти вопросы самому себе? Без бравады, лукавства и оглядки на вечно подхихикивающих друзей?" Ну-ну, отвечайте же! Думаю, раздумывать долго не придется. Ответы ясны и без подталкиваний. Причем для многих даже намного раньше, чем были заданы вопросы.

А теперь давайте вместе поразмышляем над ними. Так вот, если выступить, спеть, станцевать на публике получится безо всяких затруднений, значит, книга и аутотренинг вам не нужны. Вы и так свободно, непринужденно общаетесь и, можно сказать, наслаждаетесь общением. Ваши способности и таланты раскрыты в полную силу. И вы спокойно и уверенно берете от жизни все, что она может предоставить.

Но если ответ противоположный? Как только представите себя в аудитории или на сцене, так сразу все внутри заполняет липкий страх, ноги-руки становятся "деревянными", во рту пересыхает, перед глазами плывет? Да и в обычном общении немало затруднений? Вот тогда - поспешите преодолеть закомплексованность в общении. Не сделаете этого - она приведет к таким последствиям, что "мало не покажется". Избавитесь - поверьте, ваша жизнь духовно обогатится и засияет такими яркими творческими и профессиональными красками, которых сейчас вы и представить себе не можете.

Не верите мне? Но великий авторитет в искусстве общения, Дейл Карнеги, считает так же. Об этом он пишет в своих известных всему миру книгах "Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей", "Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично", "Как перестать беспокоиться и начать жить", на которые мы дальше будем ссылаться.

Так не теряйте же времени! Решайтесь! Уникальный аутотренинг - к вашим услугам!

ПОЧЕМУ Я УВЕРЕН В УСПЕХЕ

Начало этому положено несколько десятилетий назад. Тогда мне удалось разработать интересную и достаточно оригинальную методику устных выступлений, которая получила одобрение известных ученых и методистов. Естественно, захотелось реализовать ее на практике. Идея претворилась в небольшие курсы, а

затем в ораторскую школу, куда слушатели приходили по объявлению в газете. По мере того как накапливался опыт и совершенствовалась методика, все четче вырисовывалось следующее: люди хотели научиться хорошо говорить и уверенно выступать, но в этом им сильно мешала закомплексованность. Некоторые терялись настолько, что, даже не слыша своего голоса, не понимая смысла, сбивчиво произносили две-три фразы и потерянно опускались на место. И потом даже бросали из-за этого учебу.

В результате сформировалась новая задача - вначале снять у слушателей закомплексованность в общении, а затем уже обучать ораторскому мастерству. Постепенно вышлифовалась специальная методика, которая успешно применялась и сейчас применяется на недельных курсах только по снятию у людей закомплексованности в общении. Удалось помочь практически всем, кто обращался, а это многие сотни людей.

Встречались очень сильно закомплексованные, для которых недели обучения явно было недостаточно. Но и они, пройдя курсы еще один-два раза, все-таки смогли избавиться от этого неприятного и раздражающего недостатка.

По окончании курсов я просил написать отзывы о проведенных занятиях. Вот некоторые из них:

Лариса Толмачева, служащая. Обучалась в 1999 году. Испытывала достаточно сильную закомплексованность в общении: практически не могла свободно и спокойно даже стоять перед небольшой аудиторией, говорила сбивчиво, всячески избегала смотреть в глаза слушателям, смущалась невероятно. После недельных курсов пишет в своем отзыве: "Считаю проведенный курс чрезвычайно полезным. Методика преподавания интересна. С помощью данного курса очень легко снять различного рода закомплексованности в общении. Интересно то, что путь избавления от данного "недуга" очень прост. Вероятно, многие могут не поверить в действенность ваших практических занятий, не столкнувшись с ними непосредственно".

Очень интересными оказались отзывы студентов Санкт-Петербургского высшего педагогического училища № 1 имени Н. А. Некрасова, обучавшихся в 2000 году. Некоторые из них не считали себя сильно закомплексованными в общении и пришли на курсы скорее из любопытства: вдруг пригодится. Но как же изменилось их мнение после занятий!

Хохлова Диана: "Если честно, то, когда я шла на эти курсы, думала, что у меня нет никаких комплексов, в компании я всегда веду себя спокойно и общительно. Но оказалось, что и у меня есть комплексы. А именно - показаться смешной. Хотя закомплексованность осталась небольшая, думаю, я с ней справлюсь..."

Чедия Нина: "Когда я о курсах рассказала своим знакомым, они надо мной посмеялись и сказали, что у меня вообще комплексов нет... Сильной закомплексованности в общении у меня не было. Теперь у меня все хорошо. И, кстати сказать, "жить стало легче". Люди, которые посмеялись, теперь удивляются: "Нина, ты стала такая простая"".

Алексеева Маша: "Курсы мне очень понравились. Здесь идет настоящая, серьезная работа над собой. Я участвовала раньше в психологических тренингах, но все как-то не затрагивало душу. Сейчас мне жаль, что завтра последнее занятие. У меня была сильная закомплексованность в общении. Мне хотелось проявить себя. Но я не могла, что-то внутри сжималось и не давало мне сделать этого. Сейчас я почувствовала себя сильнее, почувствовала, что я могу".

Семенова Катя: "У меня была средняя закомплексованность в общении. Я с болью в сердце выходила перед аудиторией, горло сжималось, и я с трудом выдавливала слова. А теперь я спокойно выхожу перед аудиторией, могу спеть, рассказать анекдот и чувствую уверенность".

Ефимова Настя: "Мне кажется, у меня была сильная закомплексованность в общении. Я не могла сказать ни слова. Сердце колотилось. Начинал болеть живот. Теперь, я думаю, у меня почти не осталось закомплексованности. Мне очень просто выйти на середину класса и спеть. Могу свободно общаться с незнакомыми людьми".

И мнение администрации училища: "Такие курсы нужно внедрять непосредственно в учебный процесс педучилищ, пединституты и других учебных заведений, готовящих специалистов для работы с людьми. Мы постоянно замечаем, что закомплексованные в общении студенты и учатся труднее, а став учителями, намного дольше приобретают уверенность, находят себя во взаимоотношениях с детьми. Поэтому избавление от закомплексованности в общении, пожалуй, одно из обязательных условий профессионального становления педагога".

А это - отзыв молодой слушательницы, обучавшейся в 1999 году. Она до последних занятий не могла поверить, что сможет избавиться от стеснительности и скованности, настолько они глубоко "въелись" в ее сознание и поведение. "Я, Абдигат Ардак, страховой брокер представительства Лондонской компании "Heath Group", прошла (прослушала) недельный курс по снятию закомплексованности в общении. Очень довольна результатами и благодарна оказанной мне помощи преподавателем. Чувствую себя намного спокойнее, раскрепощеннее. Я думаю, что такие занятия нужно проводить во всех учреждениях, и вообще, я бы посоветовала всем, у кого есть хоть какие-нибудь признаки закомплексованности в общении, посещать эти курсы. Но, к сожалению, в практической жизни таких специалистов просто нет. Еще раз спасибо!"

Конечно, это отзывы молодых людей и людей среднего возраста. Но я был несказанно удивлен, когда на занятия пришел мужчина, уже вышедший на заслуженный отдых. Чагиров - его фамилия. На все мои недоуменные вопросы типа: "Зачем вам-то это нужно?" он отвечал, что считает тренинг полезным для себя и интересным. А в отзыве написал: "Проведенные занятия наглядно свидетельствуют, что их надо проводить еще со школьной скамьи. Они необходимы любому человеку в жизни, а тем более в работе, особенно если она связана с незнакомыми людьми. Учебники поданной проблеме отсутствуют. Поэтому пожелание преподавателю - срочно издать карманную справочную литературу по снятию закомплексованности в общении". Собственно, именно этот отзыв и подтолкнул меня к разработке и изданию материалов по аутотренингу.

Однако есть еще один отзыв, который я храню уже много лет. Алиса Усова, ее должность и место работы, прошу прощения, где-то затерялись в документах и памяти, на первом же занятии доверчиво и как-то обреченно рассказала, что у нее закомплексованность в общении просто ужасная. Что даже в кругу очень близких друзей и родственников она не в состоянии встать и сказать несколько слов. Что она уже много раз обращалась к психологам, но это не помогло, и мои курсы - ее последняя надежда.

Но прочтите сами: "Если бы два месяца назад мне сказали, что я выйду вот так и буду что-то говорить, я бы, наверное, в это не поверила. Когда я пришла сюда впервые, я сидела в зале и меня охватывал панический страх при одной мысли, что мне надо что-то сказать, а уж тем более выйти перед аудиторией и что-то произнести. Я никогда не забуду своего первого выступления, где надо было выйти и

сказать "Здравствуйте, товарищи!" и рассказать о себе. У меня были такие голосовые спазмы, что я усилием воли выдавливала из себя не слова, а какие-то звуки. Чтобы рассказать о себе, я готовилась дома. Потом сократила свою речь до минимума. И когда я здесь "рассказывала" о себе, никто ничего не понял. Даже не поняли, как меня зовут. Я вроде бы говорила слова, но получилось что-то похожее на набор выдвленных из себя звуков.

И вот вы видите, как я говорю сейчас. Все это благодаря преподавателю... Вы сами убедитесь в том, какой это тонкий психолог. Как он в каждом из вас разглядит то, чего вы сами в себе не видите. Он вдохнет в вас уверенность в себе и поможет вам измениться. Но для этого необходимы ваше желание и стремление, ваше доверие".

Признаться, греет душу. Нет-нет да и перечитаешь. Особенно когда не все получается с кем-либо из слушателей, тогда теплые Алисины слова придают дополнительный внутренний стимул прилагаемым усилиям. Все-таки это один из наиболее ярких моих результатов в снятии закомплексованности в общении. А отсюда и глубокая уверенность, что смогу избавить от такого недостатка любого человека в любом возрасте.

Конечно, аутотренинг в книге менее эффективен, чем занятия, которые проводит квалифицированный преподаватель. Что-то не так поймет, неверно исполните, и никто вовремя не поправит и не подскажет. Естественно, очень хотелось поскорее узнать, как он будет действовать на практике. Признаюсь, не утерпел поэтому. Не стал дожидаться, когда книга будет издана, а показал ее в рукописи. И вот какой отзыв получил.

Елешенкова М. В. - методист Учебно-методического центра Комитета по образованию Санкт-Петербурга: "Книжка очень нужная, особенно для молодежи. До сих пор помню, как я почти месяц тряслась перед своей первой лекцией. Ночами просыпалась от страха. Почему-то казалось, что другие преподаватели читают лекции свободно, нормально и никогда не комплексуют. А я одна вот такая. Прочитать бы эту книгу раньше. Достаточно было узнать только, что почти все страдают закомплексованностью в общении, и то насколько легче бы стало. А в ней еще и по полочкам все разложено... Заставила сына исполнять тренинги. Сразу не очень хотел, конечно, но потом признался, что в общении стал чувствовать себя намного увереннее". Примерно так же высказались и другие прочитавшие рукопись. Может, и лукавили, не исключено, конечно. Не легко же автору в глаза сказать, что книга-то не очень. Но сразу же просили детей взять на курсы. Значит, думаю, действительно понравилось. Приятно, не скрою.

Должен сказать, что все эти отзывы еще раз убедили меня, что годами отработанная методика занятий, тренинги, рекомендации, приведенные в этой книге, если им неукоснительно следовать, почти гарантированно приведут вас к положительному результату. Ключ к успеху - в словах Алисы:

сильное желание избавиться от закомплексованности в общении;

доверие к методике и создавшему ее автору;

стремление полностью выполнить программу тренингов;

уверенность, что вы обязательно преодолеете этот "недуг", мешающий полноценно и плодотворно общаться с людьми

и раскрыть свой профессиональный и творческий потенциал.

ЗАКОМПЛЕКСОВАННОСТЬ В ОБЩЕНИИ, ЕЕ ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Начнем с теории. Не пугайтесь, ее совсем немного. Все-таки надо же знать процессы, связанные с закомплексованностью в общении. Это хорошо ориентирует и при исполнении аутотренинга, и впоследствии в жизненных ситуациях. Учтите, что так полагает большинство закончивших курсы, да и с моими наблюдениями совпадает. Поэтому повнимательнее, повдумчивее вчитайтесь и постарайтесь запомнить:

- * **определение закомплексованности в общении;**
- * **возможные последствия, которые с годами обязательно проявятся, если ее не преодолеть;**
- * **и наоборот, что получите, если избавитесь;**
- * **внешние проявления;**
- * **причины возникновения;**
- * **эффективные способы преодоления.**

Чем глубже вы осознаете эти теоретические положения, тем легче и успешнее сможете осуществить аутотренинг и гарантированное получить желаемый результат.

ЧТО ТАКОЕ ЗАКОМПЛЕКСОВАННОСТЬ В ОБЩЕНИИ?

Представьте: день рождения. Собрались друзья, родственники, родители. Все оживлены, радуются, смеются и поздравляют именинника. Но приглядитесь повнимательнее, практически в любой компании всегда найдется кто-то, один или два-три человека, которые как-то не очень разделяют общее настроение. Они заметно скованы и зажаты в выражении эмоций. Думаете, почему? В большинстве случаев ответ прост - они со страхом ждут, когда им предоставят слово для поздравления. Но вот предоставили! И начинаются всяческие отнекивания, ссылки на то, что уже все сказали и добавить нечего, что сегодня они не в настроении и вообще говорить не умеют. А если гости продолжают настаивать, то, с видимым усилием поднявшись, такой человек трудно произносит несколько фраз, из которых наиболее часто встречающаяся: "Присоединяюсь к предыдущим поздравлениям". И с полыхающим лицом, чувствуя глубокое облегчение, буквально падает на свой стул.

Еще один пример. Вам поручают выступить с сообщением или докладом в своем трудовом коллективе, студенческой группе или классе. То есть доверяют, считают, что вы компетентнее других и лучше справитесь с заданием. От этого, возможно, зависят дальнейший профессиональный рост, предстоящий зачет или высокая оценка по итогам учебного года. Казалось бы, надо поблагодарить и с энтузиазмом браться. Но... вдруг, подчас даже неожиданно для себя, необычайно горячась, вы начинаете отказываться. Ссылаетесь на занятость, слабую подготовленность, изобретаете другие, порой немыслимые, причины. Почему? И истинная-то причина какова? Да, ответ все тот же. Боитесь аудитории! Осознанно или подсознательно! Причем прекрасно понимаете, что в проблеме, которой посвящен доклад, разбираетесь достаточно хорошо, времени для подготовки найдется с избытком, и другие причины шутя преодолеете... Но представить только, как будете стоять перед аудиторией, ловить изучающие, а то и насмешливые взгляды, видеть не всегда доброжелательные лица, выслушивать замечания, вопросы, реплики... б-р-р-р! Нет, это выше сил! А холодок внутри, нарастающий и переходящий в не дающий покоя ни днем, ни ночью страх по мере приближения

даты выступления. А сердце, готовое выпрыгнуть из груди, смятение, путаница мыслей в голове и скованность тела непосредственно перед тем, как зайти в аудиторию. Нет, нет и нет! Вот это и есть самая настоящая закомплексованность в общении.

Переберите в памяти аналогичные жизненные ситуации и проанализируйте свои ощущения в них. Например, в общении с незнакомыми людьми, перед выпускными или вступительными экзаменами и на самих экзаменах, до спортивных соревнований и непосредственно на старте, до выхода на сцену и во время чтения стихов, исполнения песни или танца... И вы заметите, что закомплексованность в общении, если она у вас есть:

всегда проявляется, когда вы попадаете в центр внимания в непривычной обстановке;

лишает вас свободы и непринужденности в действиях и поведении, искажает их. И тем сильнее, чем больше вы закомплексованы.

Исходя из этого, можно дать ей примерно следующее определение: закомплексованность в общении - это такое психическое состояние, которое искажает или полностью блокирует поведение и действия человека тогда, когда он оказывается в центре внимания в непривычной обстановке.

В последнее время применительно к этой проблеме употребляется термин "зжатость". Каких-либо существенных возражений и он не вызывает. Но все-таки, может быть, "зжатость" - это внешнее проявление закомплексованности в общении, то, что мы видим во внешнем облике и поведении человека. Возможно, кто-то и не согласится с подобными формулировками, оспорит их. У каждого ведь свое видение проблемы. Не будем возражать. Нам сейчас важна не дискуссия, а понимание сути явления, осознание, что такие формулировки достаточно уверенно сориентируют в период занятий аутотренингом и в жизненных ситуациях. А для большей ясности дополним их еще и обиходными определениями. "Да он просто стесняется", "Покраснел-то как!" - так обычно называют легкую форму проявления закомплексованности в общении. "Он растерялся", "Совсем стусевался", "Ну что ты стоишь, как истукан?", "Аршин проглотил?" - уже более тяжелые формы.

Пожалуйста, только не путать! Закомплексованность в общении - не юношеская стыдливость, особенно девичья, не скромность и не сдержанность. Эти качества - положительные, они формируют облик личности, создают ее индивидуальность, помогают или, по крайней мере, не мешают общению и развитию. Ни в коем случае не нужно от них избавляться! Иначе станете наглеть, да "не по дням, а по часам". Хорошенькая перспектива! А закомплексованность в общении - это то, что не дает вам вести себя естественно и непринужденно, ощущать внутреннюю свободу и быть раскованным в общении, мешает нормально жить и развиваться. Скромность, сдержанность и в то же время раскованность - вполне нормальное сочетание, хотя и не обязательное. Потупить взгляд для девушки - святое дело. Но не связать двух слов из-за закомплексованности в общении - как же тогда удачно выйти замуж? С другой стороны, целоваться, как это стало сейчас модно, на виду у всех, в метро, автобусе и других общественных местах - вовсе не означает быть раскомплексованным. Хотите убедиться в этом, поинтересуйтесь, как чувствовали себя на свадьбе жених и невеста, когда целовались под крики "Горько!" захмелевших родственников и друзей.

Но... не преувеличиваем ли мы значимость и масштабы проблемы? Постеснялся-постеснялся человек в ранней юности, а окреп, возмужал - и все как рукой сняло, безо всяких там аутотренингов и курсов. Из-за чего тогда, как говорится, огород городить? Да! Бывает и так. Но далеко не всегда.

По моим наблюдениям, картина складывается примерно следующая. Около двух пятых всех людей никоим образом не страдают от какой-либо закомплексованности в общении. Одни - в силу характерной для них чрезмерной общительности - что называется "люди без комплексов". Понаблюдайте повнимательнее. Они есть почти в любом коллективе: жизнерадостные, напористые, не смущающиеся ни в какой, пусть самой тяжелой ситуации. Согласитесь, даже зависть иногда вызывают: "Может же вот так вести себя человек!"

У кого-то закомплексованность в общении действительно проходит с возрастом, возмужанием. Характер, может быть, такой, подтверже, что ли, мужской. Да и профессия нередко помогает. Или подчас жизнь гак закручивает, что комплексовать "себе дороже". Присмотритесь, например, к коммерсантам. Да они просто вынуждены вести себя напористо, иначе многих сделок и продаж просто не видать. Какие тут комплексы! Не обанкротиться бы, выжить, а уж если получится, то приумножить состояние.

У домохозяек, а также у людей, которые по роду своей деятельности освобождены от необходимости постоянно общаться, скажем, у работающих у станка, мелких клерков в учреждениях и фирмах, грузчиков, уборщиц, так мало в жизни непривычных ситуаций и так редко они попадают в центр внимания, что, даже если у них и есть закомплексованность в общении, ей попросту негде проявиться. Они ее и не замечают.

А вот другим, тоже примерно двум пятым, аутотренинг или недельные курсы, на мой взгляд, были бы уже необходимы. К ним условно можно отнести людей, профессионально много общающихся: артистов, дипломатов, юристов, учителей, преподавателей, а также политических деятелей, руководителей крупных фирм, спортсменов и т. п. Скажете: "Да что вы! Это же самые раскомплексованные люди!" Соглашусь, что таких среди них немало. Однако порасспросите их - и, если признаются, узнаете, что, во-первых, у большинства в молодости была сильная закомплексованность в общении. Избавиться от нее очень хотелось, ну просто немедленно, потому что она заметно мешала профессиональному и творческому росту. И преодолевать ее приходилось долго и мучительно, нередко прямо-таки заставляя себя выходить в класс, аудиторию и на сцену.

Во-вторых, многие из них не комплексуют только в своих, привычных, профессиональных ситуациях. Но чуть изменились условия, и вот она - пусть частичная, а проявляется. Да еще какая! По моим наблюдениям, например, более половины учителей школ, преподавателей училищ, колледжей и вузов страдают такой частичной закомплексованностью в общении. Хотите яркое подтверждение этому? Преподавательница одного из педучилищ Санкт-Петербурга, с большим стажем работы, уверенная в себе, общительная, не чувствующая никаких комплексов (согласитесь, фамилию называть неудобно), как-то пришла на одно из последних занятий наших недельных курсов - поинтересоваться, чем ее студенты занимаются. Она, по-моему, была просто поражена, что и девушки, и ребята, которые раньше с трудом выходили к доске для ответа, по одному поют перед группой. Сама попросила спеть... Спели. А потом говорят: "А вы тоже спойте нам!" Думаете, что получилось? Правильно! Она засмушалась и сказала: "Вы знаете, я очень люблю петь и пою в хоре, но вот так одной - никогда не пела и не могу". Тогда уже были поражены мы.

Ну, а оставшаяся пятая часть... С этими людьми намного сложнее, и последствия закомплексованности в общении иногда просто ужасные. Послушаем еще одну из слушательниц курсов: "Еще в седьмом классе это началось. Мне нравился один мальчик. Вызовут к доске, хочется перед ним выглядеть лучше, а

получается наоборот. Стесняешься и отвечаешь хуже. Дальше - больше. И вот возраст уже далеко не юный, а трясешься, даже если взрослые дети собрались и кого-то из них поздравить нужно. А встретиться с незнакомыми людьми - прямо барьер какой-то внутри. До того доходит, что сердечное принимаешь..."

А совсем недавно я к своему большому удивлению вычитал в одном из журналов, "Нэшнл Инкуайер": "Страх - с этим чувством я прожила всю свою жизнь, особенно сильно боялась появляться на сцене. В детстве я испытывала панический ужас, когда меня вызывали к доске. Меня тут же начинала бить дрожь, перехватывало дыхание, а мое состояние было близко к обморочному... Это не всегда просто, но я уже понемногу справляюсь с болезнью. Я начинаю побеждать страх, я говорю себе: "Да, мне страшно, но я сделаю это, боюсь, но сделаю"". И, думаете, чье же это признание? Оказывается - одной из ярких звезд американского экрана, Ким Бессинджер, возраст которой незачем подчеркивать, но мы-то знаем, что детство ее далеко в прошлом. Вот такая жизнь складывается у людей из-за закомплексованности в общении.

К своей примерной статистике могу добавить и другие мнения. Мой знакомый, причем уже преклонного возраста и к тому же бывший разведчик, проявил такой непосредственный интерес к аутотренингу, что я заподозрил, что и он не избавлен от закомплексованности в общении. В ответ на мой вопрос он засмеялся и сказал, что, по его мнению, более половины людей страдают этим, но многие тщательно скрывают. И это разведчик! Человек, которого специально учили ничего и никого не бояться!

В аналогичной ситуации умудренный жизнью доктор педагогических наук, заведующий кафедрой Санкт-Петербургского института повышения квалификации В. А. Мосолов, махнув рукой, заметил, что закомплексованных в общении людей более девяноста процентов. Психологи! Вот уж, казалось бы, кто не должен страдать закомплексованностью. Однако в группах повышения квалификации Санкт-Петербургского университета педагогического мастерства, где я проводил занятия, в ответ на вопрос об этом без промедления поднимают руки... сколько, вы думаете? Почти все! Вот вам и "незначительная" проблема, как ее порой называют.

ПОЧЕМУ НУЖНО ИЗБАВЛЯТЬСЯ ОТ ЗАКОМПЛЕКСОВАННОСТИ В ОБЩЕНИИ?

Ну что, преодолели сомнения и решительно беретесь за излечение этого "недуга"? Или колеблетесь? Вечные вопросы интеллигентных и нерешительных людей: "Нужно ли и почему? Быть - или не быть?" Авань да обойдется. Видно, недостаточно я запугал и заинтересовал вас в предыдущих главах. Попробуем еще. С помощью слушателей курсов мне удалось составить и систематизировать те последствия, которые ожидают вас, если вы не избавитесь от закомплексованности в общении. Ничего надуманного, только из жизни. А что касается непосредственно вас, то с чем вы уже сталкивались или еще столкнетесь с годами, определите сами. И, кстати, если что-то упущено, можете добавить.

Последствия возможны бытовые, но намного чаще они имеют социальный характер. Прежде всего это проявляется во время учебы. Давайте не будем притворяться и по-юношески бравировать, что главное, мол, аттестат или диплом получить, а какие там оценки - не важно. Всем или пусть почти всем хочется и учиться получше, и чтобы оценки были повыше. Но, к сожалению, из-за закомплексованности в общении ваши знания могут быть оценены ниже. Вы стараетесь. Хочется повеселиться, отдохнуть, почитать книжку, но вы упорно и настойчиво штудируете учебники, воспринимаете и старательно осмысливаете то,

что говорит преподаватель, корпите над домашними заданиями.... Казалось бы, выучили так, что придаться не к чему.

А начинаете отвечать с места или у доски, на собеседованиях, экзаменах... тут как тут закомплексованность. Куда только девались знания? Вместо того чтобы четко и содержательно изложить выученное, мямлите, сбиваетесь, путаетесь в мыслях, не находите подходящих слов. Результат - оценка ниже той, которая могла бы быть. Боже мой, как обидно! Да и оспорить-то трудно. Сами виноваты! Причем это может быть и в старших классах школы, и на выпускных, вступительных экзаменах, и в институте, и при любых других формах обучения. Начал по этой проблеме работать в Санкт-петербургских школах и сразу же столкнулся с тем, что почти во всех старших классах есть ученики, которые из-за закомплексованности в общении вообще не выходят отвечать у доски, а только сдают письменные работы. Что же это за учеба такая? Да и жизнь предстоящая тоже?

Другая неприятность обычно осознается только с возрастом. Вернуться бы назад, в молодые годы - все бы исправил. Но не дано, к сожалению или, может быть, к счастью. Речь о том, что из-за закомплексованности в общении вы подсознательно ограничиваете себя в выборе профессии и продвижении по службе.

Проанализируем вместе. Школьная пора заканчивается, и вы начинаете примерять на себя различные профессии, специальности и лицеи, училища, институты. Сразу или со временем отвергаете все те, которые связаны с большим количеством выступлений, частыми общениями с незнакомыми людьми, со сценой и любой другой непривычной обстановкой. Вам кажется, что делаете это осознанно, а на самом деле подспудно проявляется закомплексованность в общении. Вы внутренне боитесь перспективы постоянно быть на работе в центре внимания. Ну, допустим, пересилили себя и все-таки выбрали профессию учителя, дипломата или адвоката. С отличием закончили вуз и даже устроились на хорошую работу, хотя круг поисков тоже был сужен закомплексованностью в общении. Вас приняли в коллектив, вы - классный специалист, рождаются новые, интересные идеи, их нужно выносить на обсуждение, выступать, спорить, доказывать свою правоту коллегам, начальству, а барьер стеснительности все это тормозит. И... сдерживается профессиональное развитие, а за ним - карьера. Вы становитесь со временем незаметным работником, бюрократом в худшем смысле слова или вообще бросаете эту работу.

Характерным воспоминанием из своей жизни поделилась на курсах Н. П. Козлова, педагог-психолог из города Ломоносова Ленинградской области. У нее еще в школе проявлялась сильная закомплексованность в общении. Однако вопреки этому она осознанно выбрала профессию педагога и поступила в пединститут. И вот на втором курсе, когда уже нужно было выходить на практику в школе, проблема обострилась настолько, что нужно было решать, продолжать учебу или нет, сможет ли она из-за закомплексованности работать педагогом. И тогда буквально волевым усилием она заставила себя преодолеть этот недостаток. И хотя волнение у нее осталось еще сильное, на наших курсах она прекрасно выступила с лекцией.

Также в немалом количестве и других профессий, например юриста, артиста, администратора, избавление от закомплексованности в общении - обязательное условие повышения профессионального мастерства. Только вот почему это осознается еще не всеми руководителями учебных заведений?

Есть что-то еще, что ожидает закомплексованных в общении людей? Да, есть, причем в наиболее активном периоде жизни. Согласитесь, в зрелом возрасте, когда накоплен физический и интеллектуальный потенциал, подчас возникает просто непреодолимое внутреннее желание привлечь к себе внимание, создать,

организовать что-либо, поруководить - в хорошем смысле слова. Стать лидером! Пусть даже на короткое время. А если получится удачно да люди будут слушаться, то вот они, может быть, совсем недалеко - успех, известность, признание, власть. Да разве можно хотя бы не попытаться? Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом! Но опять-таки: закомплексованность ограничивает вашу активность в общественной жизни и возможности стать лидером. Аргументация та же. Активная общественная жизнь, лидерство - это сложнейшие и постоянно новые, непривычные ситуации общения, выступления не просто в небольшой аудитории, а перед массами. Надо не бояться людей, а управлять ими, при необходимости заставить подчиниться. Понаблюдайте за поведением и действиями лидеров вашего коллектива, класса или крупных политических деятелей страны по телевидению. Сможете, как они? Если есть закомплексованность в общении, ответ, как ни огорчительно, отрицательный. И поневоле приходится расстаться с мечтой о "генерале".

В связи с этим в последнее время я пришел еще к одному удивительному выводу. Дело ваше, конечно, можете не соглашаться. Но прочтите и вдумайтесь. Лидер обычно говорит с людьми прямо и открыто. А закомплексованный в общении человек, наоборот, осознанно или подсознательно избегает этого. И тогда, по-моему, создаются условия для зарождения сплетен, слухов, оговоров и т. п. Проанализируйте жизненные ситуации. Бывает, надо собеседнику высказать прямо в глаза не очень приятное для него. Что, мол, вот так-то и так-то, и мне это не нравится. Причем лучше преподнести доброжелательно, а не обязательно в агрессивном, конфликтном тоне. Но... не каждый может. Из-за чего? Да-да! Из-за нее опять же, из-за закомплексованности в общении! А вот за глаза... Да не остановить просто. И что было, и чего вовсе не было... Да еще в такой интерпретации и с такой интонацией... Да раз от раза все пространнее... Хуже того, со временем такое поведение входит в привычку. Не согласны?

Однако и это еще не все неприятности от закомплексованности в общении. Присмотритесь к ребятам в юношеском, переломном возрасте. Как ведут себя? Да просто безобразно. У одних - какие-то невообразимые ужимки, дикие выкрики, режущий ухо смех, бесконечные кривляния, бахвальство друг перед другом. У других, наоборот, - угрюмость, замкнутость, отчуждение, внутреннее презрение к окружающим. Естественности, непринужденности нет и в помине. По мнению опытных педагогов, такое поведение объясняется особенностями переходного возраста, когда происходит возмужание, ломается психика, да немало и других сопутствующих причин. Но все согласны, что, закомплексованность в общении здесь также не на последнем месте. В немалой степени именно из-за нее подростки становятся излишне замкнутыми или капризными, кривляются. Она препятствует естественному выходу внутреннего напряжения, который, естественно, начинает проявляться исковеркано: в капризах, вызывающем поведении и т. п. Хочется же привлечь к себе внимание, но как - не знают. Попытайтесь заставить закомплексованного юношу или девушку спеть перед классом - в ответ получите не то что капризы, настоящую истерику. И, как ни прискорбно, для храбрости, по наблюдениям занимающихся проблемами алкоголизма и наркозависимости, не так уж редко ребята прибегают к спиртному и наркотикам. Вот как, оказывается, приходится преодолевать закомплексованность в общении.

С возрастом поведение обычно нормализуется. Но не у всех. Если вы понаблюдаете внимательно за капризными и манерными взрослыми, то поймете, что истоки этому надо искать зачастую не только в воспитании, но еще и в закоренелой закомплексованности в общении. Особенно заметно это проявляется в поведении людей на первом занятии наших курсов. Прямо-таки чувствуется, что оно какое-то неестественное, искривленное, что ли. Подтвердить вышесказанное может

следующий пример. "Мне слон на ухо наступил" - так обычно говорят, отказываясь петь. На самом же деле многим правильно воспроизвести мелодию в молодости мешала закомплексованность, а не отсутствие слуха. Затем, со временем, неуверенность в себе превратилась в уверенность, что слух отсутствует напрочь. Но стоит избавиться от этого недостатка, как вы легко справитесь практически с любой не слишком сложной мелодией, что неоднократно наблюдалось у слушателей курсов.

Не исключены и бытовые неприятности. Закомплексованность в общении может вносить разногласия и в семейную жизнь. "Разногласия" - это, конечно, мягко сказано. Проще говоря, - порождать конфликты и обиды, которые трудно объяснить. Неженатые и незамужние могут, конечно, взирать на эти проблемы свысока. А вы, женатые, никогда не задумывались, почему супруга свои неурядицы на работе не так уж редко компенсирует, срывая злость на мужа и детях? Казалось бы, выскажи недовольство своим коллегам, при чем здесь семья? Но... там человек комплексует, а дома, в привычной обстановке, перестает стесняться вовсе. Глядя на мать, так же начинает делать и дочка, вернувшись из школы. Тем более если характеры схожие и, следовательно, примерно одинаковые стереотипы поведения. Вот и несут на себе семейные мужчины тяжесть женской закомплексованности в общении. А может, наоборот? Женщины мирятся с мужской угрюмостью, порожденной комплексами в общении?

Суммируйте вышесказанное и поразмышляйте. Сразу становится ясно: если не будете целенаправленно избавляться и дадите ей укорениться, закомплексованность в общении может сдерживать реализацию ваших лучших качеств, мешать развиваться профессионально и творчески, и вы со временем превратитесь в незаметного, серенького, издерганного человечка. И вместо радости полноценной жизни вашим уделом станет подавленность и угнетенность. Будете плохо говорить потому, что стесняетесь и закомплексованы. А оттого что плохо говорите, будете комплексовать еще больше. Сможете общаться только с близкими вам людьми; контакты с незнакомыми окажутся сильно затруднены. Не сможете отстаивать свое мнение, отсюда - постоянные обиды и внутренние конфликты. Когда нужно будет публично выступить, обязательно возникнут мысли, подобные этой: "А вдруг что-нибудь не так скажу? Засмеют ведь". Духовная жизнь сильно обедняется. В общении вы начинаете необоснованно грубить, капризничать, кривляться. Станете замкнутыми, обидчивыми, ранимыми, будете избегать компаний. Вот что вас ждет, если вовремя не избавиться от закомплексованности в общении, и вот почему от нее нужно избавляться! Чем скорее, тем лучше!

Ну хорошо, избавились. Тогда что? О-о-о! Получите действительно многое. Заживете нормальной, полноценной жизнью. Почувствуете себя более спокойно и уверенно в общении. Сможете на равных говорить со многими. Прекрасно же! Одно это уже дорогого стоит. Видели бы вы радость тех, кому удалось вырваться из оков закомплексованности в общении и приобрести столь драгоценные качества! Самое удивительное, что оценить приобретенное становится возможно, только когда недуг преодолен.

Но это, как говорится, одна сторона медали, а есть еще и другая. Вчитайтесь повнимательнее в вышеприведенные отзывы -и заметите, что все закончившие курсы не только почувствовали себя в общении намного свободнее и непринужденнее, но также могут теперь выступать в аудитории, читать стихи, петь, танцевать на публике. Им уже ничего не мешает свободно раскрыть свой внутренний мир. Это же здорово! Жизнь предстает в ином, радужном свете! Такие возможности открываются! Зжатость, внутренний страх уже не будут сдерживать проявления способностей, оригинальности, профессионализма. Может быть, отсюда прямой путь

- на большую сцену, в широкие аудитории! К восхищению и славе! А если не дано так много, то и просто возможность перед друзьями, коллегами уверенно и ярко выступить, раскрыться, принесет ни с чем не сравнимые ощущения! Наслаждение!

Образно говоря, мне представляется так: закомплексованность, зажатость в общении - замок, на который закрыт ваш внутренний потенциал. "Золотой ключик" - аутотренинг, основные принципы которого изложены в книге, или наши недельные курсы. Взяли "золотой ключик", повернули его, и раскроется все заложенное в вас внутреннее богатство. Поделитесь им с людьми, а они поделятся своим - обогатитесь обоюдно.

Особый разговор о людях талантливых. Как правило, их психика наиболее ранима, а отсюда и сильно подвержена закомплексованности в общении. Психологи даже задаются вопросом: а нужно ли в подобных случаях снимать ее? Не навредит ли? И, как следствие, не потеряем ли мы талант? С одной стороны, вопросы вроде бы правильные. Только однозначных ответов на них нет. Вместе с тем возникают встречные вопросы. Можете представить себе талантливого, но закомплексованного артиста на сцене? Или выдающегося ученого, теряющегося в общении и перед аудиторией? Ученый, конечно, имеет возможность выразить себя в написанных книгах. Но ведь если он не нашел признания у людей, живой связи с ними, то и талант остается не оцененным, не замеченным. И чахнет он, по-моему, без непосредственного восхищения. Давайте вопрос, избавляться талантливым людям от закомплексованности в общении или нет, оставим открытым. Пусть они сами думают и решают.

КАК СКОРО ВЫ СМОЖЕТЕ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ЗАКОМПЛЕКСОВАННОСТИ?

Вопрос далеко не праздный. Дело в том, что, не почувствовав немедленных результатов, вы можете растерять энтузиазм, уверенность и забросите тренинги. Скажете или подумаете: "Ну-у, нафантазировал тут автор. Стараешься, стараешься, а результат где? Как мучился раньше, так мучаюсь и теперь". Вы и сами тогда не избавитесь от закомплексованности в общении, и к моей методике потеряете доверие. Что ни для кого из нас совсем не желательно, как понимаете.

Но разберемся на примерах.

Провожу учебу в милиции. Представляете, ГИБДД, патрульная служба, уголовный розыск. Крепкие мужики! Опасность может возникнуть в любую минуту: в большинстве случаев преступники вооружены и риск для жизни огромный. Спрашиваю: "Не боитесь?" Пожимают плечами: "Работа. Привыкли". Но когда спросил: "Кто боится выступать перед аудиторией?", сколько человек, вы думаете, подняли руки? Точно. Почти все.

Другой пример. На занятия пришла учительница начальных классов с двадцатилетним стажем. Сколько же ею проведено уроков, родительских собраний, выступлений на педсоветах! Казалось бы, уже все испытала, чего бояться? Но... не смогла выполнить простейшее действие - пройти несколько раз перед первыми рядами слушателей. Вся вспыхнула, заалела, как-то согнулась, сконфуженно засмеялась и... быстро опустила на свое место, обхватив голову руками.

Сравните свою закомплексованность в общении с этими примерами. В большинстве случаев вы обнаружите, что ваша - далеко не самая тяжелая, и вы сможете избавиться от нее, как только последовательно и без перерыва пройдете все тренинги.

Теперь о случаях тяжелых. Например, у вас была легкая форма закомплексованности. Вы пытались не обращать на нее внимания и не особенно чурались общения в непривычной обстановке. Но вот попали в неловкую ситуацию, или что-то сказали несуразное, или неудачно пошутили и все окружающие над вами посмеялись. Сразу внутреннее смятение, кровь в лицо, "хоть сквозь землю провались", как говорится. Со временем все прошло, сгладилось, но в памяти какая-то зарубочка осталась. Еще две-три такие ситуации, и вы вдруг начинаете осознавать, что уже внутренне страшитесь и избегаете непривычной обстановки. Сделали новую попытку как-то избавиться от закомплексованности в общении, может быть, обратились к психологу или усилием воли очень смело стали вести себя в незнакомом окружении. И вдруг - снова срыв, тяжелейшие переживания. Все! Закомплексованность эта укоренилась в вашем сознании. И если не будете от нее избавляться, она перерастает в хроническую. Теперь вы уже и подсознательно и осознанно всегда избегаете непривычных ситуаций.

На моих курсах такие слушатели были не столь уж редки. Один из них, фамилию называть, естественно, не буду, пришел, когда мы еще только начинали работать. На первом занятии каждый представляет самого себя. Уже все выступили, остался мужчина лет сорока. "А вы?" - спрашиваю. Он, оказывается, ждал моего обращения, как толчка: пересилить себя и выйти сам не мог. Встал перед аудиторией, весь как сжатая пружина, кулаки стиснуты намертво, костяшки пальцев - белые, еле разлепляет губы. Так сильно боялся. До сих пор его побледневшее лицо перед глазами. Говорит: "Я бывший алкоголик. Два года как избавился. Хочу научиться хорошо говорить, чтобы помогать другим, попавшим в такую же беду..." Слушаю его и думаю: "Ничего себе оратор. Что же я с ним делать буду?" И что вы думаете? Занимался он упорно, самоотверженно. И через двадцать занятий так прочел небольшую лекцию, что группа заплодировала. Преодолеl себя! Победил! Благодарность его не ослабевала долгие годы. Недавно снова звонил, просил, если возможно, взять на курсы его сына.

Другой пример. Молодая женщина, фамилию тоже, конечно, лучше не называть, - лаборантка в научно-исследовательском учреждении. Работа, как сами понимаете, не располагает к постоянному общению, делай себе опыты - и все. Когда девушка первый раз встала перед аудиторией, по ее собственным словам, она не различала даже лиц слушателей. Я провел рукой перед ее глазами, но она никак не отреагировала. Попросил: "Расскажите о себе". И она через силу, с трудом выдавливая слова, так представила себя: "Однажды мы оперировали подряд трех кроликов. Спешили. Оперируя одного, обычно накрываем клетки с остальными плотной тканью, чтобы не слышали криков. В этот раз - не накрыли. Последний кролик был настолько напуган, что от звона упавшего на каменный пол скальпеля у него отказало сердце. Примерно так же чувствую себя сейчас и я..." После того как эта слушательница прошла курс, я пригласил ее выступить на организационном занятии следующей группы. И она, не до конца еще веря самой себе, рассказала, довольно удачно, как у нее проходило избавление от закомплексованности. Пройдя же еще раз этот же курс, она практически совсем перестала чувствовать себя закомплексованной в общении и угнетенной.

Какие же выводы можно сделать исходя из этих и других подобных примеров?

Во-первых, степень закомплексованности в общении значительно различается у разных людей: от, можно сказать, нормальной, возрастной до вызывающей сильнейшую угнетенность.

Во-вторых, она зависит от вашей индивидуальности. От того, насколько ранима психика, от тех обстоятельств, при которых вы приобрели закомплексованность в общении и дали ей возможность укрепиться, а также от жизненного опыта.

И в-третьих, многое обусловлено возрастом, который накладывает отпечаток на протекание психических процессов. Чем старше человек, тем сложнее произвести преобразования в его сознании.

Учитывая все это, можно сформулировать один важный принцип: в зависимости от степени закомплексованности в общении, индивидуальности и возраста избавление от нее у одних происходит быстрее, у других - медленнее.

А дальнейшие выводы делайте сами. То есть не все получают результаты сразу и немедленно. Соотнесите вышеприведенные факторы со своей личностью и степенью закомплексованности в общении. И сразу станет ясно: у кого она тяжелая или хроническая, укоренилась с возрастом - придется потрудиться дольше, упорнее и настойчивее. Может и не получиться с первого раза даже после завершения всей программы аутотренинга. Тогда нужно будет найти силы проделать ее еще раз или прийти к нам на курсы. Одно только не должно вызывать сомнений - настойчивость не пропадет даром. Результат все равно будет.

И еще одна особенность, связанная со временем. Скажем, пройдя все тренинги, вы успешно избавились от закомплексованности в общении. Однако говорить, что "навсегда", еще рановато. Много зависит от вашего образа жизни. Если год-полтора вы не будете попадать в центр внимания в непривычной обстановке, выработанные умения просто-напросто не закрепятся. Сформированные навыки могут утратиться. И тогда, как бы это ни было неприятно, закомплексованность снова станет диктовать вам свои условия. Она вползет незаметно и вновь начнет укреплять свои позиции до тех пор, пока не подчинит себе всю вашу психику. Таковы уж свойства нашего сознания. Чтобы этого не произошло, старайтесь постоянно и интенсивно общаться, ведите активный образ жизни. Знакомьтесь с новыми людьми, посещайте общественные мероприятия, ходите в гости к родственникам и друзьям, смелее произносите соответствующие поздравления, речи, читайте стихи, танцуйте, пойте. Сами приглашайте гостей, устраивайте встречи, творческие вечера. Будьте в центре внимания! А как только почувствуете, что закомплексованность в общении вновь берет верх, пройдите еще раз тренинги. В этот раз они подействуют заметно быстрее.

ВНЕШНИЕ ПРИЗНАКИ ЗАКОМПЛЕКСОВАННОСТИ В ОБЩЕНИИ

Интересно, сможете ли вы по внешним признакам в поведении и действиях человека определить, есть у него закомплексованность в общении или нет? Попробуйте. Понаблюдайте внимательно за окружающими, сверстниками, друзьями. Мне кажется, вы сразу заметите, кто подвержен этому недугу, а кто - нет. Или лучше сделайте так: выберите хорошо знакомого вам человека, присмотритесь и решите, комплексует ли он, общаясь. Помните: особенно явно это проявится, когда он окажется в центре внимания в непривычной обстановке. Дождитесь такой ситуации, а затем, не откладывая в долгий ящик, в тот момент, когда он немного успокоится, спросите, как он себя чувствовал, оказавшись под пристальными взглядами. Если скажет: "Ужасно!" или что-то в этом роде, то тут все сразу становится понятным. А вот если отделается каким-либо неопределенным ответом, то убедите честно признаться, страдает ли закомплексованностью в общении, как сильно и давно ли? Скажите, что для него это тоже полезно будет узнать. Вроде несложной диагностики. Несколько раз ошибетесь - не страшно. Но после недолгой практики научитесь уже точно определять то, что тщательно скрывается от других и в чем бояться признаться даже самому себе.

Ошибаетесь, если думаете, что это - бесполезное занятие, годное лишь для забавы. Оно помогает со временем с легкостью распознавать большинство внешних признаков закомплексованности в общении. Для чего?

Во-первых, чтобы выделять людей, не страдающих закомплексованностью, зажатостью в общении. Наблюдая их естественность и легкость в общении в непривычной обстановке, вы сможете сформировать свой эталон поведения, к которому нужно стремиться, осваивая тренинги. Кстати, подсознательно вы это уже делаете. Раскованно ведущие себя люди вам просто нравятся, и вы пытаетесь подражать им.

Во-вторых, знание внешних признаков закомплексованности в общении поможет вам осознать и полностью выделить свои, чтобы уже целенаправленно контролировать их.

И в-третьих, заметив их у своих друзей и близких, вы можете помочь им избавиться от комплексов с помощью аутотренинга.

Теперь назовем сами внешние признаки. Справедливости ради отмечу, что большинство из них подсказали слушатели курсов. Каждый из них называл свои, а в результате получился солидный перечень. Оставалось только систематизировать и почетче сформулировать. Внимательно читая список, обязательно соблюдайте одно условие: каждый признак соотносите со своим поведением в непривычной обстановке и отметьте присущие только вам. Может получиться так, что в перечне вы не найдете своих проявлений закомплексованности в общении. Тогда смело дополняйте его, он отнюдь не всеобъемлющий.

У более сильных людей (обычно это мужчины), когда они попадают в центр внимания в непривычной обстановке, наблюдается примерно следующее: все тело напряжено и сковано. Ноги не идут, а буквально волочатся, к ним будто "гири привязаны". Руки согнуты в локтях, пальцы сильно сжаты в кулаки. Туловище закрепощено и постоянно стремится застыть в какой-то одной позе. Во рту все пересыхает, слова произносятся с трудом, можно сказать, выдавливаются.

У более слабых людей (скорее это будут женщины) реакции могут быть несколько иные: липкий страх заполняет все внутри. Руки-ноги дрожат. Сердцебиение или учащенное, или, наоборот, замедленное, аритмичное: сердце как бы "замирает". В голове туман, сидящие в зале различаются с трудом, все движения становятся "ватными". Прошибает пот, у некоторых потеют только руки, у других взмокает спина, на лбу - испарина. Они могут заламывать руки, комкать платок, салфетку, скатерть, кусать ногти или губы, потирать нос или подбородок. Дыхание учащенное или прерывистое. Просто нестерпимо желание уменьшиться в размерах, стать незаметным.

У многих, и сильных и слабых, наряду с перечисленными могут проявляться также следующие признаки: покраснение, нередко пятнами, или бледность. Неестественные движения. Вцепляются руками в спинку стула, согнувшись, опираются обеими руками на стол, облокачиваются на что-либо или прислоняются к стене, шкафу и т. п. Нервно теребят в руках какой-либо предмет, часто пуговицу своего пиджака, а иногда и пиджака собеседника, галстук или пояс. Могут быть: излишняя бравада, неестественный, немного похожий на истеричный, смех, подхихикивание; подыгрывание залу, подмигивание знакомым - мол, "все нормально", какое-то скованное приветственное помахивание рукой, дерганные ответы на шутки и реплики, зачастую не попадая и неумно. Искаженные интонации, спазмы, голос становится глухой, "садится", может пропасть совсем или "дать петуха". Неадекватная мимика, вместо приветливости и доброжелательности - гримасы и ужимки. Взгляд - невидящий, избегает смотреть в глаза собеседникам или

слушателям, бродит по стенам, потолку, подолгу фиксируется на не имеющих отношения к разговору предметах. Речь сбивчивая, нить рассуждений теряется, мучительно трудно вспомнить отдельные слова, иногда ускользают целые фразы или они вообще не произносятся.

И практически все, кто ощутил закомплексованность в непривычной ситуации, потом очень долго отходят от этого состояния, переживают, еще и еще раз, как видеофильм, прокручивают в сознании свои ощущения и действия. Чаще всего стыдятся, а стыд, конечно, - переживание не из лучших. При этом чем сильнее закомплексованность в общении, чем чувствительнее, раннее человек, тем дольше он "переживает". И если не находит противодействия, то как бы позволяет комплексам еще сильнее внедриться в сознание.

А теперь сравните наши примеры с описанием внешних признаков закомплексованности в общении, которое привел мудрый Дейл Карнеги в своей книге "Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично". Правда, все примеры взяты только из одной сферы общения - публичных выступлений. Но все равно - очень любопытно! И познавательно:

"Даже те, кто со временем становился самым красноречивым представителем своего поколения, в начале своей карьеры страдали безотчетным страхом и застенчивостью.

Закаленный в боях ветеран, политический деятель Уильям Дженнингс Брайан признавался, что во время первых выступлений у него тряслись поджилки.

Когда Марк Твен впервые поднялся на кафедру, чтобы прочитать лекцию, он почувствовал, словно роту него набит ватой, а пульс такой, как будто он участвует в каком-нибудь состязании на кубок.

Генерал Грант взял Виксберг и привел к победе одну из величайших армий, созданных в мире к тому времени, но когда он попытался выступить перед публикой, то, по его собственным словам, у него возникло нечто, похожее на динамическую атаксию.

Жан Жорес, самый выдающийся французский политический оратор своего поколения, в течение года заседал в палате депутатов, не произнес ни слова, пока, наконец, не собрался с мужеством, чтобы произнести свою первую речь.

"Когда я впервые попытался выступить перед аудиторией, - признавался Ллойд Джордж, - то, уверяю вас, я находился в ужаснейшем состоянии. Это не преувеличение, а чистейшая правда, - язык мой присох к гортани, и первоначально я не мог произнести ни слова".

Знаменитый английский государственный деятель Джон Брайт, который во время Гражданской войны в США выступал в Англии на стороне юнионистов и за освобождение рабов, произнес свою первую речь перед группой крестьян, собравшихся в помещении школы. Он так волновался по пути туда, так боялся провалиться, что умолял своего спутника аплодировать, чтобы ободрить его, в случае, если его волнение станет слишком заметно.

Видный ирландский политический деятель Чарлз Стюарт Парнелл во время своих первых публичных выступлений, по словам его брата, от сильного волнения часто сжимал кулаки с такой силой, что ногти впивались в ладони до крови.

Дизраэли признавался, что ему было легче возглавить кавалерийскую атаку, чем впервые выступить в палате общин. Его первая речь с треском провалилась. То же самое случилось и с Шериданом.

Поскольку очень многие знаменитые ораторы начинали неудачно, в парламенте теперь считается плохим предзнаменованием, если первая речь молодого человека проходит с явным успехом.

Когда Чарли Чаплин выступал по радио, его речи были всегда заранее написаны. Еще в 1912 году он объездил всю страну с водевилем под названием "Вечер в мюзик-холле". До этого он работал в профессиональном театре в Англии. И все же, когда он в помещении с мягкой обивкой стен увидел микрофон, у него возникло примерно такое же ощущение в желудке, как во время плавания через Атлантику в бурную февральскую погоду.

Знаменитый киноактер и режиссер Джеймс Керквуд переживал то же самое. Он играл главные роли в театре, но, когда он вышел из радиостудии после выступления перед невидимой аудиторией, он вытирал пот со лба. "Премьера на Бродвее - ничто по сравнению с этим", - признавался он".

Согласитесь, невольно приходит мысль: "Такие знаменитости, а тряслись от закомплексованности в общении так же, как и я". Но преодолели же. Да еще как! А может быть, так же случится и с вами? Просто успех притаился и ожидает, пока вы не преодолеете свою зажатость.

Но... не будем отвлекаться. Справились с условием, которое было поставлено в начале главы? Есть среди этих признаков такие, которые проявляются только у вас? Или все же как-то не очень удастся четко осознать их? Тогда попробуйте несколько по-другому: дождитесь ситуации, когда окажетесь в центре внимания в непривычной обстановке, и сразу после этого, пока еще не остыли ощущения, просмотрите перечень. Выделите свои признаки, дополните их, если необходимо, и запомните. От них анализ пойдет к причинам, способам преодоления и аутотренингу.

ПРИЧИНЫ ЗАКОМПЛЕКСОВАННОСТИ

Логичнее, наверное, было бы сделать наоборот: вначале рассмотреть причины, а затем их внешние проявления. Но так шло на практике: сначала фиксировались бросающиеся в глаза внешние признаки. Они систематизировались и анализировались, а затем уже выявлялись и формулировались вызывающие их причины. Эту последовательность и оставляю, мне кажется, она легче для восприятия и понимания. Теперь же, следуя ей, попытайтесь сначала сами, исходя из своих внешних признаков, которые уже определили, задаться вопросами: почему у вас возникает закомплексованность в общении и какие именно причины ее вызывают? Это будет небольшим сеансом самоанализа, еще до прочтения главы. Интереснее же потом будет сравнивать с моими выводами и формулировками.

Сеанс самоанализа, полагаю, провели. А сейчас давайте проанализируем причины вместе, подключая мой опыт и практику. Условие прежнее: каждую причину и ее формулировку соотносите со своими ощущениями, а также выводами самоанализа и определяете присущие вам. Впоследствии это поможет выбрать более подходящие именно вам приемы преодоления закомплексованности в общении.

Итак, прежде - первопричина. Для ее определения еще раз вспомним, что закомплексованность в общении жестко связана с непривычной обстановкой. Вот вам такой жизненный пример. Вы - в своем классе, студенческой группе или трудовом коллективе, занимаетесь обычным делом. Отношение к вам доброжелательное. Можно ли говорить о какой-либо закомплексованности? Вопрос даже улыбку вызывает, согласитесь.

Но представьте, что возникли непредвиденные обстоятельства, сделавшие привычную ситуацию непривычной, и вы оказались в центре внимания. Вас вызвали

отвечать к доске или вы выступаете на собрании. Что происходит? Все или большинство взглядов коллег обращается к вам. И внешность, и слова, и поведение, причем малейшие их оттенки, фиксируются и придирчиво оцениваются, словно вы под микроскопом. От этого вы прямо-таки физически ощущаете некое психическое напряжение. Соответствует ваш ответ или выступление представлениям людей о каких-то канонах или пределах допустимого в этих действиях - значит, все нормально. Сразу же внимание аудитории перестает быть критичным и психическая напряженность спадает, свидетельствуя о том, что в ином качестве, иной, непривычной роли - отвечающего или выступающего - вас, в общем-то, приняли.

Но чуть что-то не так - и лица сразу же становятся насмешливыми, ироническими или даже презрительными. Кто-то может просто засмеяться или, хуже, откровенно унизить, а то и оскорбить каверзными репликами, вопросами. Иногда критик старается остаться доброжелательным: свой же. Но суть одна - класс или группа, коллектив уже не воспринимает вас в не свойственной вам роли и даже как бы отторгает. Психическое воздействие резко возрастает, и под его натиском вы начинаете почти ощутимо "вибрировать". Комплексовать! То есть мутится сознание и напрягается все тело, проявляются присущие вам внешние признаки закомплексованности в общении. Кстати, если в дальнейшем ваши неудачные ответы или выступления повторятся несколько раз, они станут для членов вашего коллектива привычными, и напряженность практически перестанет возникать. Обыденное дело!

А теперь представьте совсем непривычную обстановку. Вы первый раз приходите в незнакомый класс, группу или коллектив. Вот вы вошли, вас представляют... Казалось бы, ну что здесь такого! Но... нет и в помине доброжелательного фона. Взгляды еще более критичные, с оттенками пристального любопытства, некоторой агрессивности, оценки намного придирчивее. То есть психическое напряжение достигает высокой степени накала, прямо-таки искрит, как оголенный электрический провод. Естественно, оно вызывает и наибольшую закомплексованность. Но... привыкнет к вам коллектив, напряженность спадет и закомплексованность в общении уменьшится.

Вспомните и проанализируйте любые другие ситуации, в которых замечалась подобная закомплексованность. Наверняка согласитесь, что аналогичное происходит и при выходе молодого спортсмена на старт или ринг, начинающего артиста - на сцену, неопытного преподавателя - в аудиторию, политического деятеля - на трибуну и т. п.

Отсюда выводы: основная причина закомплексованности - это психическое воздействие, которое люди оказывают на вас посредством взглядов, мимики, вопросов, реплик, когда вы находитесь в центре внимания в непривычной обстановке, и чем непривычнее обстановка, чем больше людей оказывает воздействие, тем сильнее закомплексованность.

Интересный пример в связи с этим. После лекции слушательница спрашивает: "Мне вообще не нравится быть в центре внимания. Не нравится, когда меня коллектив поздравляет с днем рождения. Я испытываю дискомфорт. Я не хочу быть лидером. Считаете ли вы, что у меня есть закомплексованность в общении и надо ли ее преодолевать?" Действительно, очень тонкий момент. Исходя из моих наблюдений и практики я ответил так: "Раз возникло сомнение, есть ли закомплексованность, значит, она есть. Когда ее нет, то подобные мысли просто не возникают. Усиьте непривычность обстановки, попробуйте спеть, станцевать на людях, - и сразу получите ответ более определенный. И тогда уже решайте, насколько она вам мешает в жизни и нужно ли от нее избавляться".

Другая не менее важная причина - в вас самих. У вас тонкая, очень ранимая, впечатлительная и чувствительная психика. В большинстве случаев - это положительное качество. Благодаря этому вы предрасположены к науке, творчеству, восприятию музыки, живописи и других видов искусства; вы эмоциональны и способны сопереживать. Однако в этом качестве содержится и негативное начало. Из-за повышенной впечатлительности вы зачастую болезненно реагируете на внешние раздражители, непривычную обстановку. Почти за каждой шуткой, репликой, замечанием подозреваете какой-то "подвох", направленный против вас. В результате становитесь очень подверженными психическому воздействию и вспыльчивыми в общении, что не так уж редко перерастает в соответствующую закомплексованность. То есть повышенная впечатлительность и чувствительность - тоже одна из основных причин закомплексованности в общении. И чем тоньше, ранимее душа, тем больше вы подвержены этому недугу. Хоть и не возводя в правило, возьму на себя смелость обобщить: чем талантливее человек, тем сильнее он закомплексован в общении. Сам талант побуждает его раскрыться людям, донести до них создаваемое им новое и прекрасное, донести радость познания или сопереживания. А зажатость ставит преграду, преодолевать которую просто мучительно.

Есть еще одна причина, которую отнести к основным, может быть, было бы и неправильно. Однако она играет тоже далеко не последнюю роль. "Всю жизнь боюсь насмешек и косых взглядов па свою хромоту. Ощущаю их даже тогда, когда никто на меня и не смотрит", - с грустью поделилась пожилая учительница, пришедшая на недельные курсы. То есть закомплексованность в общении значительно усугубляется, если у вас есть какой-то явно заметный для окружающих изъян, недостаток, особенно физический: пятно на лице или косоглазие, кривой рот, неровные зубы, горб, хромота, карликовый рост и т. п. Может быть, врожденные недостатки речи - картавите, шепелявите, гнусавите, вообще плохо говорите. Высокая женщина, например, рассказала, что из-за сного роста испытывала настоящие муки, живя в Якутии среди не очень, так скажем, рослого местного населения. Не замечали, что в большинстве случаев по этой же причине высокие люди сутулятся? Или присмотритесь еще: нередко люди с явными физическими недостатками ведут себя нарочито шумно, задирают окружающих, изощряясь, осыпают насмешками, необоснованно грубят. А все из-за чего? Да, как ни грустно, из-за повышенной ранимости и закомплексованности в общении. У женщин дискомфорт вызывают также и несообразие, изъяны в одежде, причёске, несоответствие их обстановке, например, бедно одетая среди одетых роскошно. Или вот еще смешные фамилии, к примеру, которые я когда-то собирал специально: Пидрыло, Простиперденко, Слабопердев, Жопабасв. В детстве и юности из-за физического недостатка или нелепой фамилии к вам почти сразу же приклеивают соответствующую кличку, которую употребляют и за глаза, и в глаза. Взрослые, как вы понимаете, редко используют клички, но если уж кого-то сильно рассердите, - приклеят такую и так прочно, что будет не отделаться. Вывод: наличие явно выраженных изъянов во внешности, одежде, вызывающие смех фамилии являются дополнительной причиной, усугубляющей закомплексованность в общении.

Это причины объективного характера, не зависящие от вас. Но есть и субъективные, которые с опытом, возрастом могут пройти сами. Проведите, скажем, такой эксперимент. Возьмите мольберт, бумагу, краски или карандаши и расположитесь рисовать или писать картинку где-нибудь в людном месте. Так, чтобы привлекать внимание, чтобы люди собрались вокруг, наблюдали и втихомолку обсуждали вашу живопись. Если хорошо знаете это дело, то внимание окружающих может даже доставлять удовольствие. А если - нет? Опять руки-ноги становятся ватными, глаз не поднимаете, все настойчивее мысль: "Скорее бы уйти".

То есть вот она, зажатость, в полной мере. Вспомните еще подобные ситуации, и сами придете к выводу, что закомплексованность в общении также проявляется, если вы плохо знаете или умеете то, что делаете на людях. Например, вышли читать лекцию, а материалом владеете слабо. Или не очень умеете играть на музыкальном инструменте. Отсюда прямо изнутри поднимается неуверенность и... зажатость. Причем зал очень тонко чувствует это и своим скепсисом еще больше вводит вас в замешательство. Но если вы хорошо знаете материал, уверенно владеете инструментом, то и зажатость преодолеть гораздо легче.

Интересно, что закомплексованность в общении зачастую могут вызывать также некоторые эмоциональные состояния и их проявления, а также темы разговора. Например, нередко молодые мужья стесняются в кругу друзей проявить нежность по отношению к супруге, а из-за этого стремятся показать себя такими восточными султанами. У некоторых людей язык не поворачивается говорить о своих достижениях или недостатках, о любви и сексе, сокровенном, произнести публично слова "люблю", "ненавижу" и т. п. Но, мне думается, в этих случаях, может быть, и не надо избавляться от закомплексованности в общении. Как ни странно, но слушатели курсов с этим почему-то почти всегда не согласны.

Еще одна причина закомплексованности не всегда исчезающая и с возрастом: у вас нет опыта поведения в непривычной обстановке и соответственно нет иммунитета к оказываемому психическому воздействию. Привычная обстановка в семье, такая же привычная - в школе, затем - в институте. Вот, собственно, и весь круг общения в молодости у большинства людей. А вышли в жизнь, пошли на работу - почти каждый день новые люди и непривычные ситуации. Находите удачные выходы самостоятельно - опыт и иммунитет постепенно накапливаются. Наконец, их набирается столько, что в один прекрасный момент вы вдруг чувствуете, что перешли какую-то грань, и сразу даже в самой непривычной ситуации начинаете ощущать себя намного свободнее и раскрепощеннее. Не справляетесь - пойдет процесс обратный, будут накапливаться закомплексованность в общении и зажатость!

И вот это накопление формирует в вашем сознании еще одну причину, можно сказать, противоположную предыдущей, как бы негативный опыт. Неоднократные неудачи и срывы в непривычной обстановке создают довольно стойкое представление о том, что вам уже никогда не справиться с закомплексованностью в общении. Возникают психический барьер, ощущение обреченности и страха. И уже при одной только мысли о том, что вы окажетесь в центре внимания в непривычной ситуации, вас начинает колотить, состояние становится каким-то мутным, учащается сердцебиение, пропадает сон, и вы с большим трудом, иногда лишь прибегнув к помощи успокоительных лекарств, можете взять себя в руки, чтобы хоть немного успокоиться. Тяжелейшее состояние!

Таковы, на мой взгляд, основные причины закомплексованности в общении. Совпадают ли они с вашим опытом и самоанализом? Может быть, вы считаете нужным что-то добавить, переформулировать или конкретизировать? Пожалуйста! Лишь бы это помогло вам в дальнейшем.

СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Согласитесь, что любое дело осуществляется намного успешнее, если с самого начала поставлена цель и вы четко представляете конечный результат, то есть знаете, к чему стремитесь. Так и здесь. Каким вы представляете себя в общении: незакомплексованным и раскованным? Важнейший вопрос! Правильно сформированное представление о себе - и есть цель, которую надо поставить перед

собой, а затем достичь с помощью аутотренинга. Давайте вместе очертим ее хотя бы общие контуры.

Задумайтесь, проанализируйте свой жизненный опыт, суммируйте наблюдения за людьми и вначале сами попытайтесь сформировать образ своего нового, раскрепощенного поведения. Ну как, получилось? Наверное, с вашим образом совпадет примерно следующая формулировка: "Будучи незакомплексованным, я в любой ситуации, в том числе и непривычной, веду себя естественно, непринужденно и расковано". Так и произойдет. Ведь закомплексованность, зажатость уже не будут сковывать и искажать ваше поведение и действия.

Так-то оно так. Вроде все верно, но что-то мой опыт не дает с этим полностью согласиться. И вот почему. В начале моей практики не так уж редки были следующие случаи: мать привела и уговорила меня взять во взрослую группу по преодолению закомплексованности в общении своего сына восьмиклассника. На все мои возражения, что, мол, ему еще рановато, что группа не его возраста и другие примерно такого же содержания, она почти умоляла: "Ну пожалуйста! Очень прошу, возьмите его. Он стесняется отвечать в классе у доски, стесняется даже просто говорить с одноклассниками. Я боюсь за его будущее". Трудно было отказать.

Что же получилось? Парень оказался по-юношески донельзя закомплексованным в общении, но неглупым и способным. Он быстро схватывал суть тренинга, добросовестно исполнял упражнения и через пять занятий как-то сразу избавился от зажатости. Спрашиваю на шестом занятии: "Ты сделал домашнее задание? А он, стоя у доски перед взрослой группой, совершенно незакомплексованно, чуть ли не с блаженной улыбкой: "Гы-гы-гы. А я его и не делал. Гы-гы-гы". Ни тени стыда, смущения или хоть какого-нибудь неудобства. Вот уж действительно лучше бы прежним остался. Никак не хотел бы, чтобы и у вас избавление от закомплексованности в общении привело к подобному результату.

Этот и другие подобные примеры сразу вызвали сомнения и колебания. Может быть, я что-то делаю неправильно? Ведь у взрослых уже более-менее устоявшаяся психика, и преодоление закомплексованности в общении им только на пользу. А вот нужно ли в таком молодом возрасте избавляться от нее? Не навредим ли? Не станет ли молодой человек впоследствии развязным, наглым, беззастенчивым? Получится: одно лечим, другое - калечим. Однако жизненные наблюдения существенно скорректировали эту позицию. Очень многое зависит от характера личности. Кому суждено, как говорится, станут наглыми и бессовестными и без специальных тренингов по преодолению закомплексованности в общении. Не снимали же, например, зажатость у девушек, свободно раздевающихся в многочисленных эротик-шоу. Но давайте к ответу на поставленный вопрос вернемся несколько позже. А пока поищем правильный выход в жизненных ситуациях. Понаблюдайте и согласитесь: незакомплексованное поведение должно сочетаться с соблюдением определенных норм и правил поведения. Скажем, парень без комплексов привык громко смеяться, вести себя грубо, развязно, постоянно высказывать недовольство, цинично сплевывать или, еще хуже, ругаться нецензурно. Так же он будет вести себя в любой обстановке. Что получится? Его или осудят за глаза, или выскажут прямо и выставят за дверь, а может быть, сдадут в милицию. Следовательно, ваша формулировка раскованности в чем-то неверна.

Тогда давайте разберемся: что такое "нормы и правила поведения"? И ваш и мой жизненный опыт упрямо подсказывают, что они специфичны для каждой группы людей. Вспомните: казалось бы, все стараются придерживаться общешкольных, общеинститутских правил поведения, однако в каждом классе и студенческой группе они все равно реализуются по-своему. А уж различия норм и правил поведения в

молодежных и взрослых коллективах, женских и мужских, рабочих и интеллигентских просто разительны. Так что тот парень с хулиганским поведением, которого мы собирались выставить за дверь в вышеприведенном примере, наверняка окажется своим в каком-нибудь грубоватом, молодежном, мальчишечьем коллективе.

Тогда интересно получается. Чтобы избежать закомплексованности в общении, но не впасть в чрезмерную раскованность в непривычной обстановке, нужно знать специфичные нормы и правила поведения в каждой группе людей или коллективе, куда вы попадаете, и следовать им. Да! Так оно и есть! Как только вы начинаете вести себя "правильно" - становитесь своим. К вам перестают присматриваться и одергивать, упрекать в несоответствии, вы выпадаете из центра внимания. Обстановка становится привычной - закомплексованность в общении исчезает!

"Но это же невозможно - знать нормы поведения каждого коллектива!" - воскликнете вы. И... будете правы. Действительно, это практически невозможно. И тогда единственное, что может выручить, - общепринятые нормы и правила поведения. Вышлифованные веками и постоянно корректируемые современностью, они благожелательно воспринимаются большинством людей. "Большинством" - потому что есть, и немало, таких групп, особенно среди молодежи, которые к "политесу" относятся довольно прохладно, если не сказать - презрительно.

Значение имеет и еще одна немаловажная деталь. Если все будут жестко придерживаться только общепринятого, то станут попросту схожими, одинаковыми в своем поведении, стандартными. Большую глупость даже трудно придумать! То есть какими бы ни были общепринятые рамки, ваша индивидуальность в них ни в коем случае не должна потеряться. Наоборот, естественное, незакомплексованное соблюдение общепринятых норм и правил поведения должно помочь ей проявиться особенно ярко и выпукло. И в речи, и в стихах, и в песнях, и в танцах.

Вот теперь, мне кажется, наша формулировка может принять законченный вид: будучи незакомплексованными, вы в любой ситуации, в том числе и непривычной, ведете себя полностью естественно, непринужденно и раскованно, соблюдая нормы и правила поведения, принятые в данном коллективе, и ярко проявляя при этом свою индивидуальность. Высшее проявление раскованности - вести себя в непривычной обстановке так же непринужденно и естественно, как и в любой привычной. Вот это и есть цель или тот конечный результат, которого вы должны достигнуть с помощью аутотренинга и который так необходим во многих жизненных ситуациях.

А отсюда и оценка ситуации с "чрезмерно раскомплексовавшимся" восьмиклассником становится более определенной. Одновременно с преодолением зажатости, обретением свободы и непринужденности нужно учить молодежь правильному поведению в обществе. Тому, что взрослые уже, в общем-то, освоили. Только так мы предохраним ребят от излишней и зачастую нарочитой развязности. Кстати, подлинный интерес у них к "нормам и правилам" появляется где-то в старших классах. Вот и пожалуйста, с этого времени, непосредственно перед выходом в жизнь, приступайте к аутотренингу или приходите на курсы. Очень пригодится!

К формулировке цели нужно бы добавить небольшое, но важное уточнение из практики. Все, кто успешно закончил наши курсы и преодолел свою закомплексованность в общении, впоследствии отмечали еще такой момент. Незадолго до того, как попасть в центр внимания в непривычной обстановке, они всегда испытывают легкое волнение. И спрашивают: "Как быть? Нужно ли избавляться?" Ни в коем случае! Это легкое волнение помогает вам. Оно мобилизует, концентрирует усилия, заставляет внутренне собраться, тщательно

подготовиться и заранее продумать все действия. Вы настраиваетесь! Поэтому не бойтесь его! Хотя и отслеживать нужно, чтобы оно не усилилось чрезмерно и не перешло в закомплексованность. Поговорите, например, с опытными преподавателями или учителями. Даже те, у кого очень большой стаж работы, идя на лекцию или урок, все равно слегка волнуются. Они привыкли к этому. Легкое волнение им нужно!

Что ж, цель сформулирована и причины известны. А их взаимосвязь и правильное соотнесение выведет на способы преодоления закомплексованности. То есть стать раскованным и непринужденным можно, устраняя или нейтрализуя причины, вызвавшие закомплексованность в общении.

А теперь - несколько приемов, предложенных знаменитым Дейлом Карнеги в его книгах "Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей" и "Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично". Они весьма эффективны и восхищают своей простотой, не требуют специальных тренингов. Один из них: до того, как войти в аудиторию или (добавим от себя) попасть в центр внимания в непривычной обстановке, представьте, что окружающие люди должны вам очень крупную сумму денег и не хотят отдавать. Попробуйте! Сразу наполнитесь яростью и гневом, которые напрочь вытеснят закомплексованность в общении. Ваша речь становится громкой и необычайно эмоциональной. Вы так начинаете напирать на слушателей, что они уступают, поддаются, правда, не понимая, в чем дело и что с вами случилось.

Другой способ - аналогичный. Только нужно представить, что кто-то сильно ударил вас кулаком по лицу. Эффект получите тот же. Никакой закомплексованности. Только ярость и гнев! И еще один - постоянно практиковаться в публичных выступлениях, до тех пор, пока закомплексованность в общении не отступит. Тогда вы станете выступать и общаться свободно и непринужденно. Пожалуйста, применяйте, если подходит и если нравится.

Но все-таки познакомьтесь и со способами преодоления закомплексованности в общении из практики наших недельных курсов. Может быть, они больше подойдут вам. Постарайтесь глубже вникнуть в их суть и особенно сосредоточьтесь на том способе, который поможет нейтрализовать именно вашу причину закомплексованности. Но при этом не упустите из виду, что в сочетании друг с другом они действуют более эффективно.

Прежде всего очень четко уясните, что вы никак не сможете избежать или устранить саму непривычную обстановку. Теоретически, правда, избежать ее можно. Например, совсем не ходить туда, где вы неизбежно в нее попадете. Но практически это означает - никогда и нигде не выходить из дома. То есть, если хотите, похоронить себя заживо.

В жизни так не бывает. Представьте сами или вспомните из своего опыта: во-первых, в непривычную обстановку вы зачастую попадаете вынужденно: пришли к другу домой, а там новые люди, или вызвали отвечать урок у доски, или вы перевелись в новую школу, сдаете выпускные или вступительные экзамены, поступили на работу и т. п. Во-вторых, регулярное возникновение трудных ситуаций может обуславливаться особенностями выбранной профессии: учить, петь, танцевать, играть на сцене и так далее невозможно, не попадая в центр внимания. Ну а в-третьих, по молодости, да и не только, нередко самому под настроение хочется привлечь к себе интерес ярким выступлением, стихами, песней, танцем. Есть и еще один фактор. С возрастом человек становится мудрее, опытнее. Его больше слушают на семейных торжествах, обращаются за советом свои и чужие, приглашают

выступать, и вы невольно попадаете в непривычные ситуации. Так что избежать общения никак не получится, не обольщайтесь!

Поэтому пересиливайте себя и, даже зная заранее, что предстоит серьезное испытание, не пытайтесь увильнуть, а сознательно идите на риск, понимая, что подобные трудности закаляют характер и способствуют преодолению комплексов. Но! Настраивайтесь на ситуацию! Не поддавайтесь унижающей вас панике, страху, нервозности. Каждый раз вызывайте у себя более спокойное и твердое отношение к вступлению в новый коллектив, выходу на сцену, каким-либо переговорам и т. п. Ведь с моей помощью вы уже узнали, что произойдет и как этому успешно противостоять, что все это временное и неизбежно проходит, что свое смятение необходимо преодолеть. И вы сможете!

А отсюда и основной способ: заранее настраивайтесь на непривычную ситуацию, вызывая у себя более твердое и спокойное отношение к ней. Это такой внутренний настрой. Если можно так выразиться, для собственного потребления. Но есть еще и внешнее - обаяние! Намного доброжелательнее люди воспринимают обаятельного человека. Не случайно американцы сделали девизом слова: "Улыбайтесь! Улыбайтесь! Улыбайтесь!" Поэтому к твердому и спокойному настрою на предстоящую непривычную ситуацию прибавьте все обаяние, на какое способны. Отношение к вам будет ощутимо дружелюбнее, что значительно облегчит вашу участь. И еще: предварительно освоите пространство, как говорят психологи. То есть, если возможно, заранее побудьте в той обстановке, в которой вам предстоит оказаться в центре внимания. Так делают артисты, спортсмены, проводя по несколько репетиций и тренировок в новых залах и на стадионах непосредственно перед выступлением.

Есть еще одно правило, которое добавит вам уверенности, позволит найти внутреннюю опору, когда силы воли не хватает: постарайтесь хорошо знать и насколько возможно следовать в непривычной обстановке общепринятым нормам и правилам поведения. Вот и осваивайте их! Постепенно и настойчиво! До привычного, уверенного применения!

Однако мы с вами уже разобрались, что общепринятое часто неприменимо в специфических и особенно профессиональных коллективах. Там свои правила. Поэтому, чем больше вы знаете типичных стилей общения, чем больше у вас опыта поведения в различных ситуациях, тем увереннее вы будете держаться в любой непривычной обстановке. Такие умения и опыт приходят, конечно, со временем. Но активный образ жизни, постоянные встречи с новыми людьми, обогащение от общения с ними ускоряют этот процесс.

Согласен, согласен! Все равно, как ни старайся, все ситуации предугадать попросту невозможно. Жизнь, как известно, полна неожиданностей. Не ждешь не гадаешь и вдруг прямиком оказываешься в такой обстановке... И тут ваша впечатлительная психика сразу подводит. Для подобных ситуаций предназначен способ выработки постоянного иммунитета против оказываемого психического воздействия. И чем более силен иммунитет, тем увереннее вы будете держаться в самой неожиданной и непривычной обстановке. На это как раз преимущественно и направлен аутотренинг.

Есть еще один, можно сказать, универсальный способ преодоления закомплексованности в общении. Понимаю, что не всякому он, наверное, доступен, но стремиться овладеть им пожелал бы каждому, особенно стесняющимся своих физических недостатков. Это - стать яркой, оригинальной личностью. Так, чтобы люди сами тянулись к вам, искали общения, восхищались. Они все тогда простят - зажатость, и неумение себя вести, и физические изъяны. А их доброжелательность

наполнит вас таким внутренним подъемом, вдохновением, что закомплексованности в общении просто не останется места. Почему я так уверен? Да просто знал я одного ученого, преподавателя, который читал нам лекции по философии для соискателей ученой степени кандидата наук. Не в обиду будь сказано, он был горбатым карликом. Но когда начинал говорить, делал это необычайно умно, тонко, интеллигентно, с яркими философскими обобщениями, великолепным юмором и иронией. Сразу чувствовалось - неординарная личность! И мы, слушая раскрыв рот, переставали замечать его физический недостаток и восхищались им. А он впитывал это и, было явно заметно, забывал о своем физическом недостатке, ощущал себя не только равным, но и выше нас. Учителем!

А как быть в случае хронической закомплексованности в общении? Ни один из вышеприведенных способов здесь не поможет, - слишком уж въелся негативный опыт в ваше сознание. И тогда, как бы ни было это огорчительно это для вас, преодоление сильной, хронической закомплексованности возможно только с помощью опытных педагогов.

Вот те способы, которые в совокупности помогут нейтрализовать причины вашей закомплексованности в общении и преодолеть ее. А теперь, не откладывая в долгий ящик, вперед к упражнениям и тренингам.

АУТОТРЕНИНГ

Ну, теперь беритесь за аутотренинг! Это значит, что все упражнения и ситуации вы должны выполнять самостоятельно, не ожидая помощи. Кроме того, анализируйте, что получилось удачно, а что не совсем, и корректируйте дальнейший ход выполнения. И сами же оценивайте достигнутое. Теоретическую часть не забывайте! Периодически перечитывайте ее. Она все время должна ориентировать и подсказывать правильные выходы из непредвиденных ситуаций. И учебных, и, впоследствии, жизненных.

Для выполнения большинства упражнений и ситуаций вам будут нужны два-шесть, а может быть, и больше помощников. Поэтому лучше сразу подберите небольшую группу таких же страдальцев от закомплексованности в общении и с самого начала проводите совместные занятия. Результат будет веселее.

Теперь - несколько более жестких наставлений:

- * внимательно вчитайтесь в текст упражнения, которое наметили выполнить, четко представьте и детально осмыслите предстоящие действия;

- * внутренне настройтесь, что с первого раза упражнение может не получиться. Не теряйте из-за этого напористости и желания избавиться от закомплексованности в общении;

- * повторяйте каждое упражнение до тех пор, пока не ощутите результат или не сможете выполнить его без напряжения,

свободно;

- * выполняйте все упражнения последовательно, не перескакивайте и не пытайтесь взяться сразу за самые сложные. Это может привести к срыву и усилению закомплексованности в общении.

А теперь смелее вперед! Всего двадцать с небольшим упражнений и ситуаций! Преодолейте их, и прощай, закомплексованность и зажатость. Вас ждет свободное и раскованное общение, которое поможет раскрыть ваши лучшие личностные качества.

ОСНОВНЫЕ УПРАЖНЕНИЯ

Разберитесь в них хорошенько, читайте не спеша и вдумчиво. Серьезно потренируйтесь. Упражнения помогут установить степень вашей закомплексованности в общении и правильно сформировать представление о раскованности. Подберите себе самовнушающую фразу, помогающую несколько ослабить страхи, и выработайте иммунитет к прямым взглядам. В этом - основа основ преодоления закомплексованности в общении! Она проходит через все учебные, а затем и жизненные ситуации. После выполнения только этих упражнений вы почувствуете некоторую уверенность и пусть еще слабое, но уже ощутимое освобождение от закомплексованности в общении.

Самодиагноз

Сразу установите, насколько вы закомплексованы. Для этого в учебных группах предлагался шуточный, но, по оценкам слушателей, безошибочный тест. Думается, он хорошо сработает и в самодиагностике.

Сосредоточьтесь на внутренних ощущениях и представьте: в аудитории ваша учебная группа или класс в 20-30 человек, все ждут начала занятия. Какие из нижеперечисленных действий вы смогли бы выполнить в этот момент? Действие, первым вызвавшее вашу улыбку или смущение, запомните.

А. Пройти два-три раза перед первыми рядами и в проходах, изучающе посмотрев в глаза каждому. Затем встать перед группой и неестественно громко крикнуть: "Здравствуйте, друзья!"

Б. Приветственно помахивая рукой (как президент), также пройти два-три раза перед первыми рядами и в проходах, изучающе посмотрев в глаза каждому. Затем встать перед группой и громко, властно крикнуть: "А вы зачем сюда пришли? Ну-ка все вон отсюда!"

В. Приветственно и радостно помахивая двумя поднятыми вверх руками (как футболист), также пройти два-три раза перед первыми рядами и в проходах, изучающе посмотрев в глаза каждому. Затем встать перед группой и горячо, громко сказать: "Дорогие друзья! Вы даже не представляете, как я вас всех люблю!"

Г. Сжав кулаки на уровне груди и напряженно всматриваясь в глаза каждому (как боксер), пройти два-три раза перед первыми рядами и в проходах. Затем встать перед группой и с презрением, тяжелой ненавистью громко сказать: "Негодяи! Как же я вас всех ненавижу! Убил бы на месте!"

Д. Постоять перед первыми рядами пять-десять секунд, пристально посмотрев в глаза каждому из сидящих непосредственно перед вами. Затем громко сказать: "А сейчас я вам станцую! Или спою!" И молча, сосредоточенно исполнить какой-либо танец или спеть.

Е. Постоять также перед первыми рядами пять-десять секунд, пристально посмотрев в глаза каждому из сидящих непосредственно перед вами. После чего два-три раза присесть, повернуться кругом на одной ноге и громко пропеть: "Ку-ка-ре-ку!" или "Я сошел с ума!". Затем вновь посмотреть в глаза сидящим на первых рядах и оценить произведенное впечатление.

Ну что? На каком действии вы споткнулись, улыбнулись или засмутились? Другими словами, ваш внутренний барьер не дал бы его исполнить? Это и есть степень вашей закомплексованности в общении.

Сделайте из этого практические выводы:

* если не можете выполнить самые первые действия, значит, у вас сильнейшая закомплексованность в общении и, чтобы

преодолеть ее, необходимо с особой тщательностью отработать всю программу аутотренинга. Если результаты будут

неудовлетворительны, пройдите ее еще раз;

* если не можете выполнить только средние действия, значит, у вас закомплексованность в общении в норме, как у большинства людей и, чтобы преодолеть ее, достаточно один раз усердно отработать всю программу аутотренинга;

* если не можете выполнить самые последние действия, значит, у вас закомплексованность в общении слабая и, чтобы совсем от нее избавиться, больше сосредоточьтесь на сложных упражнениях аутотренинга во второй части программы;

* если вы сможете выполнить все действия, причем не только мысленно, но и в аудитории, значит, вы человек без комплексов и тогда аутотренинг вам вряд ли нужен.

Формирование представления о своей раскованности

Конечно, оно может образоваться в вашем сознании и само, без осознанных усилий. Но, как правило, это - довольно долгий процесс, причем не гарантирующий, что вы сможете избежать рецидивов или каких-либо искажений. Поэтому лучше формировать представление о своей раскованности целенаправленно. Аутотренинга при этом не прерывайте и продолжайте параллельно выполнять последующие упражнения.

Но вначале вернитесь к предыдущей главе, вдумчиво прочитайте еще раз формулу незакомплексованности, а если необходимо, то и ее обоснование. Учтите, формула - общая для всех. А вам нужно сформировать собственное представление о раскованности, учитывающее вашу индивидуальность, личностные качества. По оценкам слушателей учебных групп, для этого наиболее эффективны были такие действия:

* постоянно анализируйте свое поведение в привычной и не привычной обстановке. Выявляйте и запоминайте особо понравившиеся вам проявления раскованности и неприятно поразившие факты, явно свидетельствующие о наличии закомплексованности в общении;

* наблюдайте, как ведут себя раскованные и закомплексованные в общении люди в непривычной обстановке. Также запоминайте особо понравившиеся проявления раскованного поведения и бросающиеся в глаза - негативного, закомплексованного;

* выберите среди раскованных людей образец для подражания. Наблюдайте за его поведением в непривычной обстановке и впечатлившие вас проявления раскованности запомните;

* почитайте книги по культуре поведения и общения. Выучите основные общепринятые нормы и правила поведения, выделяя при этом особенно импонирующие вам, и постепенно осваивайте их, применяя на практике;

" постепенно складывайте из всей этой мозаики образ собственного раскованного поведения, а также противоположное ему представление о нежелательном для вас, закомплексованном поведении. Понравившиеся проявления раскованности - как раз те, что больше всего соответствуют вашим личным предпочтениям;

* органично сочетайте формирование представления о своей раскованности с аутотренингом. Перед выполнением каждого упражнения постарайтесь четко представить, как бы вы хотели чувствовать себя и выглядеть в данной ситуации.

В конечном счете вам нужно четко представлять, видеть себя как бы со стороны, глазами других - сколь раскованным вы будете в самой непривычной обстановке и какие действия нежелательны, так как свидетельствуют о закомплексованности в общении.

Самовнушающая фраза

Это и есть, наверное, тот единственный инструмент, который помогает сформировать более уверенный предварительный настрой на непривычную обстановку, несколько ослабить страхи и успокоиться. Немало из тех самовнушающих фраз, которые приведены ниже, сформулировано самими слушателями учебных групп. Выберите и вы для себя подходящую.

Для этого вдумчиво прочитайте предлагаемые фразы, и если на какой-нибудь у вас внутри что-то как бы "замкнет", затронет, возникнет какое-то еле заметное ощущение, которому трудно подобрать подходящее слово, то остановитесь и прочитайте еще раз, проверьте себя. Если эта фраза действительно ваша, вы должны почувствовать ее. Пожалуйста, читайте:

- * если буду бояться, получится еще хуже;
- * надо осмелиться в первый раз, потом будет легче;
- * если буду держаться понахальнее, будет лучше;
- * что такого, если получится неудачно, я же еще учусь;
- * все когда-то боялись;
- * я не боюсь провала, я от этого ничего не теряю;
- * я не боюсь, не боюсь, не боюсь;
- * мне необходимо хорошо исполнить упражнение;
- * здесь все мои друзья, чего же бояться;
- * я смогу выполнить упражнение хорошо, чего же бояться;
- * я смогу сделать это не хуже других;
- * это же не самое страшное в жизни;
- * это же унижительно - так бояться;
- * пошли вы к черту, чтобы вас еще бояться;
- * нахальство - второе счастье;
- * смелее нужно быть, вот и все;
- * где наша не пропадала;
- * Господи, помоги.

Замкнуло-затронуло? Значит, это ваша фраза и она будет действовать только на вас. Ничего не получается? Тогда по аналогии с этими фразами придумайте собственную, пусть даже она будет какая-то специфическая.

Как пользоваться самовнушающей фразой? Она универсальна для всех ситуаций, в которых у вас проявляется закомплексованность. Например, нужно встать и выступить с поздравлением. Чувствуете, что вот-вот вам предоставят слово, сосредоточьтесь, обязательно сделайте два-три глубоких вдоха и несколько раз

повторите про себя свою фразу. Уже одно это несколько отвлечет и уменьшит страхи, добавит некоторой уверенности. Если привыкнете так делать каждый раз, фраза приобретет большую внушающую силу и будет действовать эффективнее. Но предостерегаю: панацеей она быть не может и надеяться, что с ее помощью вы полностью справитесь с закомплексованностью в общении, - пустое дело. Когда же вы действительно избавитесь от своих страхов, фразу можно и не употреблять.

В какой-то степени это соответствует и известной рекомендации Дейла Карнеги: "Воспользуйтесь советом профессора Джеймса. Чтобы выработать в себе смелость перед лицом аудитории, ведите себя так, как будто вы уже обладаете этой смелостью... Решительно встаньте и сделайте глубокий вдох. Дышите глубоко в течение тридцати секунд... Повышенный приток кислорода взбодрит вас и придаст вам смелости. Знаменитый тенор Жан де Решке говорил, что если у вас есть такое дыхание, то вы "можете сесть на него, и волнение исчезнет"".

Если коротко сформулировать, то получится следующее:

- * найдите свою самовнушающую фразу и вместе с глубоким вдохом активно используйте ее в процессе аутотренинга и в жизненных ситуациях;

- * по мере избавления от закомплексованности в общении почувствуйте момент, когда этот способ перестает быть нужным, и постепенно откажитесь от его применения.

Сильный - интеллектуальный взгляды и гляделки

Цель этого упражнения с шуточным названием проста: вы боитесь прямых взглядов - надо, чтобы вы их не боялись, чтобы у вас против них был стойкий иммунитет. Слушатели учебных групп успешно достигали этого путем выполнения представленных ниже упражнений.

Сильный взгляд

Под этим понимается вот что: внутренне напрягитесь, сконцентрируйте волю и вложите ее в силу своего взгляда. Пытайтесь только ею заставить другого человека уступить, подчиниться. Это и есть "сильный взгляд". Чем сильнее он будет, тем успешнее вы сможете противостоять, выдерживать направленные на вас взгляды, тем слабее будет ваша закомплексованность в общении.

Гляделки

Силу взгляда можно повысить упражнением "кто кого пересмотрит". Оно проводится в парах, и здесь очень важен выбор партнера. Вы легко пересмотрите человека со слабым взглядом, который обычно бывает у младших по возрасту или у закомплексованных. Однако в этом случае ваш партнер получит более сильный тренинг, чем вы сами. Конечно, на начальной стадии можно и согласиться. Но после нескольких повторов упражнения найдите партнера с равным вам по силе взглядом, чаще - среди ваших сверстников, а затем и с более сильным, как у многих взрослых мужчин. Тогда удастся достичь лучших результатов.

Теперь инструктаж, как правильно выполнять упражнение.

- * Сядьте за столом или без него прямо друг напротив друга на расстоянии около метра между глазами. Руки опущены на колени или по-ученически лежат на столе. Ими не нужно закрывать лицо, протирать глаза или подпирать подбородок. По команде или договоренности смотрите прямо в глаза партнеру и, увеличивая силу

взгляда, попытайтесь пересмотреть его. Моргнул, отвел глаза, улыбнулся-засмеялся, резко изменил позу - значит, проиграл. Упражнение прекращается. Передохнули - выполните его снова.

Два-три раза выполните упражнение как бы вполсилы, предварительно. Но затем три-пять раз вдень нужно работать по-настоящему. И, кроме того, отсчитывайте по секундомеру, или, еще лучше, пусть вслух считает секунды кто-то третий, и каждый раз фиксируйте в тетради, сколько времени выдерживался взгляд. По опыту знаю, что результаты будут расти изо дня в день, и это вас будет подбадрывать. Когда продолжительность выдерживаемого взгляда превысит сорок-пятьдесят секунд, упражнение можно прекратить.

Интеллектуальный взгляд

Он прямая противоположность сильному. Если в том энергию и силу воли вы направляли на кого-то, то здесь, наоборот, - воспринимаете, поглощаете энергию и силу воли других и, превращая их в информацию, гасите в своем сознании. Интеллектуальный взгляд в силу своих особенностей позволяет тверже и дольше противостоять сильным взглядам. Кроме того, он не несет в себе вызова, агрессии, не провоцирует конфронтацию.

Упражнение и инструкции по его выполнению такие же, но суть противоположна: старайтесь как бы поглотить, впитать взгляд партнера, понять по выражению лица его настроение, его мысли. Изучайте его спокойно и доброжелательно.

На каждом занятии сразу после тренинга с сильным взглядом переключайтесь на три-пять повторов с интеллектуальным. Почувствовав уверенность в овладении им, усложните упражнение: смотря в глаза партнеру, рассказывайте что-нибудь, например о себе, своей работе, какой-нибудь анекдот, и фиксируйте реакцию по выражению лица. Кстати, это пригодится в последующих тренингах.

Можно еще усложнить упражнение: тренируйте оба вида взглядов сразу с тремя или четырьмя партнерами. Рассадите их по разные стороны стола и дайте задание - пытаться пресмотреть вас. Сами же по очереди переводите взгляд с одного на другого: три-пять раз сильным взглядом, затем столько же интеллектуальным. Потом то же самое, но с рассказом и наблюдением за реакцией на него.

Если посчитаете удобным, взгляды можно тренировать и с незнакомыми людьми. Входите в автобус, трамвай с передней площадки, идете по проходу, а часть пассажиров смотрит на вас. Не прячьте и не отводите взгляд, смотрите на них поочередно лучше интеллектуальным, но можно попытаться - и сильным взглядом. Также можете использовать ситуацию и перед началом концерта, кино, собрания и т. п. Пройдите перед первыми рядами и в проходах и попересматривайтесь с теми, кто на вас посмотрит.

Для сильно увлекшихся есть еще один тренинг взгляда -с хищниками. Замечали, наверное: у львов, тигров, волков, сильных собак очень волевой, даже гипнотизирующий взгляд. Попробуйте выдержать взгляд своей немецкой овчарки. Вы поймете, что вам это удастся, по тому, как она сразу заворчит, зарычит, шерсть начнет дыбиться, то есть собака проявит явную агрессивность. Но упаси вас бог проделать это с незнакомым псом. Запросто может наброситься. Лучше в зоопарке поймите взгляд какого-нибудь хищника. Все-таки он за решеткой, и достаточно прочной. Сможете выдержать и как долго? Сильным или интеллектуальным взглядом? Если нет, хищник равнодушно отвернется, вы для него не противник. Обидно, но что поделаешь.

Несколько практических советов:

- * доводите владение обоими видами взглядов до совершенства, то есть до быстрой концентрации и свободного переключения с одного на другой;

- * тренинг сильного взгляда периодически возобновляйте, иначе его сила слабеет;

- * в общении преимущественно пользуйтесь интеллектуальным взглядом, с его помощью вы расположите к себе окружающих, тогда как сильный обычно настораживает;

- * сильный взгляд используйте в ситуации, когда необходимо заставить другого человека подчиниться или дать отпор его подчиняющему взгляду. Но при этом имейте в виду: если ваши взгляды по силе примерно одинаковые, конфликт почти неизбежен;

- * убедите себя, что уверенное владение методикой взглядов уже не позволит вам впасть в ступор при малейшем изменении обстановки.

ТИПИЧНЫЕ СИТУАЦИИ ОБЩЕНИЯ

Тренинг всегда дает более высокие результаты, если проводится в ситуациях, максимально приближенных к жизненным. Так вам предлагаю и я. Разберитесь с основными типичными ситуациями общения, с которыми вы раньше или позже, но обязательно столкнетесь в жизни. Некоторые из них специально усложнены, чтобы более эффективно бороться с закомплексованностью в общении. Расположены они традиционно - от простого к сложному. И в каждой из ситуаций вам отведена наиболее активная роль.

Наши обучающиеся подтверждали, что зачастую закомплексованность в общении возникала еще и потому, что они не знали, как правильно себя вести в той или иной ситуации, или не умели этого. Поэтому по каждой из них приводится подробный анализ и алгоритм наиболее приемлемых в современном обществе действий. В анализ вникните, а действия потренируйте. Не забывайте применять глубокий вдох, самовнушающую фразу и сильный - интеллектуальный взгляды.

Творчески подойдите к ситуациям. Считаете, что они недостаточно жизненны, а действия и поведение в них не совсем приемлемы, - дополните чем-либо или измените. Только, очень прошу, не облегчайте, как бы это ни манило, иначе проку не будет. Можете добавить новые ситуации, какие посчитаете нужным, но игнорировать какие-либо из имеющихся - нежелательно. По ним уже работали многие группы, и их оценки и результаты были однозначно высокими. Акцентируйте внимание на тех ситуациях, которые, как вы считаете, помогут нейтрализовать именно вашу причину закомплексованности в общении. И живее, эмоциональнее работайте в них! Раскрепоститесь! Уверяю, что с каждой освоенной ситуацией закомплексованность в общении будет уменьшаться.

Простые ситуации

Согласитесь, общение состоит в основном из череды повседневных простеньких типичных ситуаций: поздороваться, согласиться с чьей-либо просьбой или отказать, попросить самому, поблагодарить, извиниться и т. п. Не комплексуете, не зажимаетесь в них? Давайте посмотрим.

Здравствуйте

Доброе утро, добрый день, добрый вечер, привет, здравствуйте - есть закомплексованность при пользовании этими важнейшими инструментами общения?

Конечно-конечно, с близкими и друзьями не бывает. Но вот входите вы, например, в офис, где находится человек десять-двенадцать. Открываете дверь, и к вам обращаются все взгляды. Вы улыбаетесь и жизнерадостно, громко произносите: "Здравствуйте!" Так делаете? Или, потупив глаза, буквально прошелестите приветствие и скорее-скорее, бочком, к кому-нибудь из сотрудников или в укромный уголок? То есть все-таки стесняетесь и комплексуете.

Это хоть и незначительная закомплексованность в общении, а все равно неприятно. Преодолейте ее. Упражнение для этого очень простое. Входите в пустую комнату, представляете, что она заполнена людьми, которые смотрят на вас, и громко и звонко, жизнерадостно улыбаясь, говорите: "Здравствуйте!" Так десять-пятнадцать раз, пока не почувствуете, что освоили приветствие. Потом то же самое с "Доброе утро-день-вечер!" и т. п. Повторите тренинг в учебной группе, и пусть партнеры поправят вас своими замечаниями. А затем наработанное перенесите в жизнь. Прежде - два-три глубоких вдоха и самовнушающая фраза. Затем входите в аудиторию или какое-либо другое помещение с людьми, может, они и не ждут, а вы все равно громко и звонко: "Здравствуйте!" Или другое приветствие. И рукой так тепло помашите. Да улыбнитесь обаятельно.

Кто должен здороваться первым? Штришочек, на первый взгляд вроде бы совсем незначительный, а на самом деле постоянно портит отношения, а иногда и подогревает закомплексованность в общении. К сожалению, не так уж мало людей считает, что если они старше по возрасту, должности, имеют ученую степень, или богаче, или приобрели хоть какую-то известность, то все остальные должны здороваться с ними первыми. Этим якобы проявляется уважение. Наверное, так. Не знаю, не знаю... Зато на основании своего жизненного опыта могу уверенно сказать: люди поистине высокой культуры всегда здороваются первыми. В том числе и с теми, кто ниже их по социальному статусу или чему-либо другому.

Открою один секрет. Будете незакомплексованно, жизнерадостно и приветливо здороваться, да еще всегда первым, обязательно настанет момент, когда вы вдруг почувствуете, что люди в ответ излучают тепло и дружелюбие. Вы же уважение им оказываете. Разве может это не нравиться? А их расположение, в свою очередь, уменьшит вашу закомплексованность в общении. Хотите убедиться в этом? Прямо с завтрашнего дня начните и два-три-четыре месяца здоровайтесь первыми со всеми соседями по подъезду. Поначалу на вас будут смотреть несколько удивленно: "Не заболел ли?" Но потом станут отвечать с видимым удовольствием. Даже те, кто никогда не здоровался, воротил нос. И вы уже не будете чураться друг друга, стараясь проскользнуть при встрече, потупив или отведя в сторону глаза. Создается доброжелательная атмосфера, и зажатость сразу уменьшается.

Да-нет

С "да", конечно, справляетесь. Даже удовольствие получаете, отвечая так на чьи-либо просьбы. Потому что помогаете людям! А вот сказать "нет" - язык как-то не всегда поворачивается. Бойтесь отказом, пусть даже по пустячному поводу, обидеть близких, друга, да и незнакомому отказать тоже не всегда приятно. А начальству сказать "нет"... Да этого же вообще нельзя делать! Потом, думаете, откажешь одному-другому, завтра они тебе тоже откажут со спокойной совестью. И страдаете от этого внутреннего конфликта... И комплексуете, комплексуете!

Зачастую бывает, что просьбу исполнить никак невозможно. Казалось бы, надо четко и ясно сказать "нет". Но вы мямлите, говорите так непонятно и невразумительно, что попросивший обижается даже больше, чем если бы вы ему

просто отказали. Почему же это получается? Ну конечно, опять стесняетесь и комплексуете. И по одной простой причине: не умеете и не приучены говорить "нет".

Пора научиться! Существует расхожий афоризм: есть десятки способов сказать "да" и только один способ сказать "нет". Таким образом подчеркивается сильная отрицательная заряженность слова. Никак не могу согласиться! Способов сказать "нет", думаю, ни в коем случае не меньше, если не больше. Поэтому знайте хотя бы основные и хорошо заучите их, чтобы не комплексовать.

* Твердое "нет" - жестко, бесповоротно и, может быть, чуть грубовато. Не оставляет сомнений: просить об этом бесполезно, ни на какие уступки вы не пойдете и даже несколько возмущены, почему к вам посмели обратиться с такой просьбой. В большинстве случаев попросивший обескуражен и сразу отступает. Лишь наиболее нахальные могут

сказать: "Да брось ты. Давай поговорим". Но повторенный в таких же интонациях отказ заставит стушеваться и их.

Обычно сразу вспыхивает обида: "Ну и не надо!", но держится она не так долго, и, как правило, прежние отношения через некоторое время восстанавливаются. Однако заметьте: если после такого "нет" вас все-таки уговорят, а просьба исполнится, то вера в категоричность последующих отказов будет сильно поколеблена, и тогда ждите постоянных упрашиваний.

* Мягкое "нет". Примерно так: "Извини, пожалуйста. Но я не смогу выполнить эту просьбу". Или: "Слушай, я просто не смогу это сделать. Даже если ты обидишься". Или: "Ты, конечно, обидишься. Но у меня ничего не получится с твоей просьбой". И сразу убедительно объясните, почему, иначе все равно об этом спросят. Весомая аргументация не вызовет никаких обид, человек поймет, даже если вы немного слукавили. Но неубедительное, еще хуже - явно лживое обоснование обидит сильнее, чем жесткий отказ.

* Отложенное "нет". Скажем, вот так: "Пожалуйста, извините. Но я как-то не готов сейчас к вашей просьбе. Может быть, дня через два-три?" Или такой вариант: "Не обижайтесь, но для такого решения надо бы дождаться лучшей ситуации". Однако готовьтесь! Время отсрочки пройдет, и просьба, естественно, возобновится. Думайте, что говорить-то будете. Можно еще отложить один-два раза, нередко случается, что за это время проблема разрешается сама собой. Но если этого не произойдет, а вы не готовы с ответом, то обид и натянутостей в отношениях не избежать.

Вдумайтесь, и к этим основным формам отказа вы сможете изобрести или подслушать, найти в художественной литературе другие формулировки, которые вам больше понравятся или точнее будут соответствовать вашему характеру. Если вы хорошо их выучили, отработали интонационно, то специальный тренинг здесь и не требуется. Смелее - и в практику общения. Проявится закомплексованность, с трудом будете проговаривать слова отказа - немного потренируйтесь в учебной группе. Главное, добейтесь совершенно свободного владения формами отказа и применяйте их по ситуации. Но не злоупотребляйте. Если есть хоть малейшая возможность выполнить просьбу, то не упускайте ее. Ответная благодарность дает ощутить себя человеком нужным, что тоже уменьшает закомплексованность в общении.

Прошу вас

А теперь поставьте себя на место просящего. Знаю-знаю, просить не любите. Да никто не любит, но вот жизнь с этим как-то не очень считается... Бывает, ну просто

позарез надо обратиться к кому-то с просьбой! Но все равно вы мучаетесь, сомневаетесь:

"А вдруг откажут? Или посмеются? Как тогда выглядеть буду? Да и вообще просить унизительно". Знайте, муки эти тоже от закомплексованности в общении. Несколько приемов помогают ее эффективнее преодолеть.

" Приучите себя как можно легче относиться к отказу. Лучше заранее настройтесь на него. А если действительно откажут, не обижайтесь. Не делайте из этого трагедии! Мало ли какие обстоятельства мешают выполнить вашу просьбу, может быть, она вообще невыполнима. Учтите, нет обиды - нет и закомплексованности в общении. И потом, практически всегда находится и иной выход: обратиться к другому человеку, сделать самому, отказаться вообще от обращения с такой просьбой и т. п.

* Научитесь как можно легче обращаться к людям с просьбой.

Как бы невзначай, мимоходом, полушутя, вроде не придавая большого значения. И формулировки найдите облегченные:

"Хотел вот вас попросить... Сможете помочь?" или "Как здорово было бы, если бы вы помогли мне..." Тем самым давая понять, что не будете обижаться, если откажут. Тогда в подавляющем большинстве случаев получите ответ искренний и тотчас же, без дипломатии, отсрочивания и т. п. Смогут помочь - "да", "нет" - отказ прозвучит неизбежно и доброжелательно.

* Выучите как можно больше словесных формул обращения с просьбой. Это - очень осторожные, особенно если вы заранее предполагаете, что откажут: "Даже и не знаю, как обратиться к вам с просьбой...", "Вам не тяжело будет сделать, если я попрошу...", "Можно вас попросить?.. Вы не откажете?", "Даже как-то неудобно вас просить...". Или более твердые, если удовлетворение просьбы очень значимо: "Я вас очень прошу...", "Не откажите мне...", "Войдите в мое положение...". Отшлифованные временем слова "пожалуйста", "будьте добры", "будьте любезны" общеприменимы и вызывают положительную реакцию. Однако есть еще почти безотказная формула. Волшебное слово детства - "пожалуйста".

И самое чудодейственное средство, могу подтвердить из своей практики, - "помогите, пожалуйста". Редко кто сможет отказать при таком обращении. Попробуйте!

Приемы и формулировки заучите и по десять-пятнадцать раз произносите с партнером или в учебной группе. Особое внимание обратите на интонацию: она должна быть именно просящей, без грубости, фамильярности и ни в коем случае не звучащей как приказ. Иначе отказ неминуем.

Все! Теперь активнее и не стеснясь, смелее внедряйте полученные советы в жизнь. Может быть, даже с несколькими надуманными просьбами обратиться, чтобы потом почувствовать себя увереннее. Поверьте, через некоторое время сможете почти свободно, никоим образом не унижаясь, обратиться с любой просьбой к любому человеку. И это ощущение практически вытеснит закомплексованность в общении в данной ситуации.

Благодарю

Не стесняйтесь благодарить! Вам помогли, сделали хорошее дело, что-либо ответное вы сделать сейчас не можете, вполне достаточно просто поблагодарить по-человечески. Однако в этот момент на вас, как ступор, находит закомплексованность. Смотрите признательно, а сказать ничего не можете.

Преодолевайте, преодолевайте это состояние! Приемы, которые могли бы помочь в этой ситуации, примерно следующие.

Выработайте в себе понимание, когда можно и нужно благодарить. Если вам помогли явно, подарили что-то, хорошо обслужили, то здесь нет особых затруднений. А вот если незаметно поддерживали в разговоре, сказали комплимент, приятные слова, пропустили вперед, да и просто отнеслись доброжелательно, то запросто можно не придать этому значения. Но не упустите момент, поблагодарите, и сразу почувствуете, что отношение к вам заметно улучшится. Ваше ответное чувство легко вытеснит закомплексованность.

Храните в памяти как можно больше форм выражения благодарности - это поможет выбрать более точную в зависимости от ситуации. Словесные формы: "Спасибо!", "Благодарю вас!", "Я вам очень признательна!", "Вы так добры. Спасибо большое!", "Вы бы знали, как я вам благодарен" применяются наиболее часто. Иногда действеннее другие виды благодарности: букет цветов, сувенир, ответная помощь и т. п. В последнее время все чаще стремятся отблагодарить деньгами, говорят, что так принято в ряде культурных стран. Можно, конечно. Но не уходит ли тогда что-то теплое, человеческое? Сунул деньги - и никаких эмоций. Откупился! И еще. Наверное, какая-то соизмеримость помощи и благодарности должна быть. Но мне в качестве ориентира больше нравится известная народная мудрость - "долг платежом красен".

Твердо усвойте, что поблагодарить - это дело вашей чести и внутренней культуры. Будете часто и искренне благодарить - приобретете больше друзей и хорошо относящихся к вам знакомых, чем можете это представить. Неблагодарность же незаметно, но неизбежно оттолкнет людей. Дождаться помощи от них тогда придется долго. А чуть ощутимая недоброжелательность, которая почти обязательно будет сквозить в их взглядах, лишь усилит вашу закомплексованность в общении.

Поупражняйтесь в употреблении словесных форм благодарности так же, как и в предыдущей ситуации. Опять-таки обратите особое внимание на интонацию, старайтесь голосом передать то чувство благодарности, которое испытываете, делая это искренне, уважительно и выразительно. Но избегайте, ради бога, слащавости, сюсюканья и других неверных и для многих просто неприятных и неприемлемых оттенков. Остальные приемы придут с жизненным опытом. Только не откладывайте применение полученных сведений на практике, ведь каждый день предоставляет для этого массу возможностей.

Извините

Понаблюдайте за собой и другими: для многих из-за закомплексованности это очень тяжелое слово. Особенно для начальства. Даже правило такое негласное существует: если что-то не так сделали, ошиблись, обидели невзначай, то никогда не признавайтесь. Себя якобы унижите. Вот глупость-то невероятная! А если по отношению к вам так поступят, все внутри закипит: "Как это? Он же не прав! И как ни в чем не бывало! Или наглый такой, или глупец, ничего не понимает". Вот и примеряйте эти характеристики на себя, если не умеете или, еще хуже, не хотите извиняться. Но с учетом, что и отношение к вам у окружающих сформируется соответствующее. Обстановка сразу примет недоброжелательный оттенок. А закомплексованность в общении только и дожидается "косых" взглядов.

Чтобы избежать этого, возьмите себе за жесткое правило -извиняться надо! Как бы закомплексованность в общении ни мешала. Здесь имеют большое значение следующие навыки.

* Нужно суметь определить момент, когда какая-либо неловкость или бестактность совершена вами и не замечена. Это могут быть неудачное слово или шутка, а то и интонация.

А может быть, невзначай толкнули, задели, но не осознали, не увидели. И вдруг сразу поймали на себе вопрошающие и несколько удивленные взгляды. "Что-нибудь не так? Извините, пожалуйста!" - вот фраза, которая выручает почти во всех случаях.

* Если неловкость совершена и замечена, извинение должно последовать тотчас же: "Пожалуйста, простите!", "Извините, ради бога", "Примите мои извинения" и т. п. Иногда, в зависимости от ситуации, можно дополнить извинения объяснениями: "Извините, не заметил.., не подумал.., посчитал, что так будет лучше, а получилось наоборот.., никак не хотел обидеть". В более тяжелых случаях: "Что я должен сделать, чтобы вы извинили меня?" - с последующим объяснением.

В большинстве случаев желаемый результат достигается сразу. Вас прощают, и неловкость сглаживается. В ответ обычно звучит: "Да ничего страшного. Я не придаю этому значения" или что-либо подобное.

* Если вы вынуждены совершить неловкость - например, срочно нужно уходить, а собеседник все говорит и говорит или присутствие кого-либо стало нежелательным; или мешают, когда нужно срочно оказать помощь... Тогда просите извинения до совершения соответствующего действия: "Простите, что перебиваю вас, но мне срочно нужно уйти", "Извините, но вам лучше покинуть наше общество", "Разрешите, я пройду вперед", "Простите, но я должен сделать это" и т. п. Неплохо бы и после действия добавить: "Еще раз прошу прощения!" или что-то в этом роде.

* Увы, случаются и более тяжкие ситуации, когда ваша вина очень серьезна, а ее последствия непоправимы: из-за вас погиб человек, возник пожар, нанесен громадный ущерб. Да мало ли какие несчастные случаи возможны. Что делать? И тяжесть вины, и страх перед наказанием, и, может быть, горечь утраты, и еще закомплексованность смешиваются тогда в гнетущий психику комплекс. Спрятаться бы куда от осуждений и обвинений! Какой тут может быть совет? Лишь один: нужно собраться с мужеством и, глядя в глаза, попросить прощения, найти пути хоть как-то возместить непоправимое, проявить готовность понести наказание - такие действия характерны для мужественного и благородного человека. А как вы поступите?

Но не будем сильно отвлекаться, разговор у нас все-таки о закомплексованности в общении. Тренинг, нужен тренинг. Понаблюдайте в жизненных ситуациях за тем, кто и как извиняется, и наиболее понравившиеся формулировки запомните, запишите. Чем больше, тем лучше! Хорошо выучите их. А затем отработайте самостоятельно или с партнером, обязательно отслеживая, чтобы звучали они в интонации и извинительной, и уважительной. Ни в коем случае не допускайте покровительственного, панибратского, грубоватого тона. Иначе ваше извинение не только не будет принято, но еще и прозвучит оскорбительно. Всячески избегайте слова "извиняюсь", которое всего-навсего означает, что вы извиняете сами себя, а не просите прощения. Отработали формулировки, и - в дело. Дождитесь случая и, учитывая особенности ситуации, применяйте ту или иную. Со временем извинения станут потребностью. Это будет означать, что ваша внутренняя культура выросла и закомплексованности в общении еще более сдала свои позиции.

Давайте сформулируем некоторые выводы по простым ситуациям.

* находите для себя удовольствие в том, чтобы проявить уважение даже к незнакомым людям и поздороваться первым. Их реакция всегда будет одобрительной, что упростит вам дальнейшее общение с ними;

* старайтесь использовать любую возможность помочь людям, особенно если они просят вас об этом. Но научитесь и мягко, и жестко отказывать, если выполнить просьбу невозможно.

Люди поймут это и будут относиться к вам по-доброму;

* научитесь легко и свободно, не унижая себя, обращаться с просьбой к любому человеку. Не обижайтесь и не затаивайте обиды, если откажут. Это существенно поможет вам в делах и установлении хороших отношений;

* обязательно благодарите за любую оказанную помощь и проявленную любезность. Тогда вам будут помогать намного охотнее и относиться доброжелательнее;

* приучите себя просить извинения за малейшую совершенную бестактность или неловкость. Люди простят, и у вас не будет накапливаться чувство вины.

Мал золотник, да дорог - так и эти простые ситуации. Мы рассмотрели повседневные общепринятые нормы и правила поведения. Если вы уверенно овладеете ими, то почти на треть избавитесь от закомплексованности в общении.

Более сложные ситуации

Представьте самого себя

С этого на курсах всегда начиналось первое практическое занятие. Всего несколько фраз, и о самом себе. Родился учился, работаю, увлекаюсь... Ну что тут такого трудного! Но надо видеть, с какой невероятной тяжестью, прямо-таки выталкивались эти слова у многих слушателей, когда они стояли перед аудиторией. А почти обязательный вопрос: "Женаты? Замужем?" - да еще с характерным смешком, повергал их в полнейшее смтение. Собственно, так и в жизни. Хотите познакомиться с девушкой, а не можете. Она ждет, что вы хоть немного расскажете о себе, а вы мямлите что-то невразумительное, в душе ненавидя себя и проклиная свою зажатость. Да и во многих деловых ситуациях нужно суметь скромно, но с достоинством представить самого себя, рассказать о своих достижениях или потенциальных возможностях. Это помогает успешнее находить новую работу, продвигаться по службе, приобретать друзей.

Справьтесь и с этой ситуацией. Сложностей никаких! Продумайте, что можно вкратце рассказать о себе. Основа, конечно, - обычные анкетные данные. Можно - когда и где родились, кто родители. Поинтереснее - в каких школе, институте учились, нравятся - не нравятся учеба, преподаватели, специальность и т. и. О работе - подробнее, если она того заслуживает. И ярче, конечно, - об увлечениях: спорте, театре и др. Вроде все! Но хочется как-то пооригинальнее все это подать. Скучно же рассказывать и слушать, когда "все как у всех". Поэтому поищите в своей биографии что-либо, не вписывающееся в привычное, нечто интригующее, необычное. А может, такое найдется у ваших друзей, брата-сестры, родителей? Также придумайте, подслушайте, подберите в литературе какую-либо шутку к своей анкете. Да и вообще, если биография обычная, попытайтесь подать ее как можно более юмористично. Запишите все это и подработайте текст. Не забудьте, что если вы хотите познакомиться и представить себя сами, то он должен начинаться примерно следующими фразами: "Можно познакомиться?", "Разрешите представиться?", "Вы не будете возражать, если я сам себя представлю?" и т. п.

Хорошо выучите текст, потренируйтесь произносить его перед партнером или группой. Внесите поправки в соответствии с их замечаниями. И... представляйтесь, как только появится возможность. Можно - с глубоким вдохом и самовнушающей фразой. Даже если в первые разы вы застесняетесь, закомплексуете, то заученное

будете проговаривать почти автоматически. А на третий-четвертый - уже все будет нормально, да еще сможете добавить импровизации, да так, что самим понравится. Отступится и здесь закомплексованность в общении!

Научитесь свободно и непринужденно знакомиться. Это существенно расширит круг общения, поможет приобрести новых друзей и знакомых, а также заметно уменьшит закомплексованность.

На приеме

Давайте проследим, как нарастает ваша закомплексованность по мере усложнения этой ситуации. Вот вы за обеденным столом дома... Чувствуете закомплексованность в общении? Да что вы! Какая закомплексованность? Скорее свехраскованность. Обедаете с друзьями где-то в столовой... Тоже чувствуете себя вроде свободно, однако уже несколько сдержаны в проявлениях чувств. Та же столовая, но за столиком - незнакомые люди... Раскованности как не бывало. Полная сдержанность, носом в тарелку, не поднимая глаз или изредка взглядывая на сидящих рядом. Закомплексованность в общении начинает проявляться! На семейном торжестве - за большим столом, где много гостей... Необычность обстановки, некоторая официальность, гости старше вас, столовые приборы - уже прямо-таки сковывают. И наконец, на официальном приеме! Куда только подевались ваша живость, веселый взгляд, мимика, речь? Все деревенеет! Потянулись положить салат - уронили вилку. Попытались на лету подхватить ее - повалили фужер с напитком. Поймали неодобрительный взгляд соседа - и совсем потерялись. Почти со слезами на глазах: "Ну почему, почему все вот так получается?"

Причины закомплексованности в общении в этой ситуации совершенно ясны:

- * не знаете предназначения и не умеете пользоваться незнакомыми столовыми приборами;
- * не умеете поддерживать беседу за столом;
- * недостаточно практики общения на официальных приемах и торжествах.

Прибегните к тренингу, чтобы справиться с этими причинами. Прежде всего научитесь правильно и красиво пользоваться ножом в правой и вилкой в левой руке. Упорно, изо дня в день, дома и в столовой, кафе и ресторане не прячьте потихоньку ножик под тарелку, а берите его, как положено, и упражняйтесь, упражняйтесь. Невзирая на возможные подначки и иронию. Научитесь не так быстро, может быть, через месяц-два-три, но добейтесь своего. Освойте также владение приборами на приеме "а-ля фуршет", когда, положив на тарелку еды, нужно свободно передвигаться по залу и есть стоя, а не сидя за столом. Поизучайте книги по правилам поведения за столом и освойте другие необходимые приемы. Не подумайте, что я сбился с темы аутотренинга и проповедую теперь хорошие манеры. Наоборот, это самое что ни на есть полезное упражнение по снятию закомплексованности в общении. Из практики своей и других точно знаю, что, как только вы достигнете свободного обращения со столовыми приборами, половину закомплексованности в общении на официальных приемах как рукой снимет.

Научитесь также поддерживать "светскую" беседу. Если вы интересный человек, вам есть что рассказать собеседникам. И тогда особых усилий не требуется, они сами засыпят вас вопросами. Но когда такого багажа нет, лучше заранее подумать, о чем можно поговорить с новыми знакомыми. Представьте и расскажите о себе, ведь вы уже умеете это делать. Или, скажем, и интересно и полезно обменяться мнениями о последних ярких событиях политической, культурной или спортивной жизни, новой книге. Впрочем, надеюсь, что вы и без моих подсказок сможете определиться с актуальными и интересными каждому

темами. Главное - не робейте знакомясь! Но!.. Если пришли со спутницей или спутником - основное внимание, конечно, им.

Понимание всех этих тонкостей приходит с опытом и практикой общения. Поэтому побольше наблюдайте, воспринимайте и перенимайте. И не выдумывайте причин, когда их на самом деле нет, чтобы отказаться от приглашения. Как можно чаще бывайте на различных торжествах и приемах, званых вечерах и по возможности устраивайте их сами. Это прямой путь к раскованности и свободному общению. Итак, обобщим все вышесказанное.

* Научитесь уверенно пользоваться столовыми приборами и постарайтесь освоить большинство тонкостей светского этикета.

* Старайтесь непринужденно и раскованно вести себя на торжествах и приемах, званых вечерах, заводите и поддерживайте интересные и полезные знакомства. Это очень помогает в жизни и существенно снижает закомплексованность в общении.

Унижение - оскорбление

"Вы меня оскорбить не можете, я и не такие оскорбления слышала" - эта запавшая в память фраза классика и легла в основу данного тренинга. На вас кричат, вас ругают, оскорбляют, унижают. Не так уж это редко бывает в жизни. Надо бы отреагировать достойно, не сорваться, попытаться снизить до нормального градусы начинающегося конфликта и спокойно разобраться, в чем его причина. А вы что? Вконец угнетены, сказать ничего не можете, и только в сознании лихорадочно мечутся мысли: "За что?" и "Почему со мною вечно так?" Или с трудом подавляете страстное желание в ответ надерзнуть, нагрубить, наорать, а то и наброситься с кулаками, вцепиться в волосы. Конечно, выдержки, самообладания вам не хватает. Но и закомплексованность в общении не на последнем месте. Если вы не знаете, как вести себя в подобной ситуации, то не только боитесь, но и не умеете высказать возражения и лишь потом сетуете: "Словно язык к нёбу присох".

Поправить все это можно с помощью тренинга. Вдумайтесь: что вас больше всего задевает или оскорбляет? То, что все видят, как вас унижают, а вы даже ответить не можете? Громкий крик? Оскорбительные слова (и какие именно)? Зафиксируйте все эти слова, их, кстати, будет не так много, как кажется. Не забудьте вписать свою фамилию, если она смешна или вычурна, обидную кличку или прозвище. Скажем, "очкарик", "горбун", "хромой", "жирняк", "буржуй", "жадина", "старая дева" и др. Затем сосредоточьтесь. Представьте, что перед вами человек, которого вы люто ненавидите, и с бешенством наорите в поставленный на запись магнитофон зафиксированные прозвища и ругательства. Записали? Теперь дождитесь, чтобы рядом никого не было, включите запись, да погромче, и слушайте. Раз, два, десять... Столько и до тех пор, пока ругань не станет попросту привычной, а вы, слушая ее, - спокойным и равнодушным. Вспомните: "...я и не такие ругательства слышала". Как бы на вас теперь ни орали, в панику и смятение уже не впадете. Кстати, у своей дочери обида на данное в школе прозвище прошла за неделю, в течение которой я постоянно называл ее "очкарик". Может быть, это и было несколько жестоко, но в слезах из-за прозвища она из школы больше не приходила.

Но готовьтесь к настоящему поединку. Заучите перечисленные ниже приемы.

* Ни один человек не может кричать более одной-трех минут без перерыва. Поэтому спокойно, глядя в глаза кричащему, молча дождитесь, пока он выдохнется.

* В момент паузы ни в коем случае не повышайте ответно голос, не прибегайте к колкостям и грубостям, иначе крик начнется снова. Наоборот, тихо и спокойно

скажите: "Не кричите, пожалуйста!" или "Зачем вы так кричите? Мне даже жалко вас". Или придумайте сами что-либо подобное.

* Если вы действительно виноваты, то так и надо сказать: "Да! Я знаю, что виноват. Извините, пожалуйста!" Или, если очень большая вина: "Пожалуйста, простите, если сможете!" Действует безотказно.

* А если вины нет, то переводите обвинения в сферу спокойного разбирательства: "Вы, знаете, никакой вины я за собой не чувствую. Это какое-то недоразумение. Давайте разберемся без нервов".

Все дальнейшие действия - по вашему усмотрению или как совесть подскажет.

Перенесите упражнение в учебную группу. Дайте задание партнерам, не стесняясь особо, кричать и оскорблять вас, как они только могут придумать. (Кстати, из практики занятий на курсах: стесняться они все равно будут, слишком уж непривычна роль.) Сами же спокойно и с достоинством применяйте заученные приемы. Повторяйте столько раз, пока не почувствуете уверенность, что более-менее справляетесь с ситуацией. Вот теперь, можно сказать, вы приобрели некоторый иммунитет против закомплексованности в этой ситуации. Скорее бы закрепить его в жизни! Но, сами понимаете, не могу же я желать вам постоянных оскорблений и ругани. Так что терпеливо дожидайтесь сами. А лучше бы их вообще не было. Но, увы...

Немного советов:

* никогда специально не ищите конфликтов, жизнь сама преподносит их достаточно;

* всегда будьте готовы выйти из них с честью, уверенно применяя отработанные приемы и преодолевая закомплексованность в общении.

Анекдотчик

Согласитесь, иногда просто непреодолимо желание самому рассказать анекдот в веселящейся компании. Но так, чтобы хохот стоял и слезы на глазах повыступали. Сразу же попадаешь в центр внимания, одобрительно похлопывают по плечу, по несколько раз повторяют вызвавшие смех фразы, восхищаются. И ждут еще. А несколько удачных анекдотов - и вы уже душа компании. Но... Не всегда получается. Не задумывались, почему? Ответ опять тот же самый - закомплексованность в общении. Вы уже пытались, наверное, рассказывать анекдоты. Хотели подать блестяще, а получалось как-то несвязно, приглушенно, да никто и не смеялся, так, чуть улыбнулись. И в дальнейшем не можете преодолеть барьер. Кажется, что будет не смешно, что уже слышали и т. п. Так закрепляется мысль: "Да не умею я рассказывать анекдоты".

Научитесь! Не такое уж тяжелое дело! Осознайте и с помощью аутотренинга преодолите следующие создающие вам закомплексованность в общении причины:

* неумение выбрать действительно смешной анекдот;

* неумение его рассказать и подать.

По порядку. Задумайтесь: как вы выбираете анекдот? Кто-то рассказывал, и всем было смешно. Или прочитали в газете, журнале, книге, и вам показалось смешно. Но этих критериев мало! Подумайте сами: "кто-то рассказывал...", но ведь тогда уже было определенное настроение, определенный состав слушателей - или больше мужчин-женщин, или молодежи, преимущественно такой-то профессии, социального положения, еще не слышавших этот анекдот и т. п. Все это влияет на восприятие юмора. Совершенно точно скажу, что анекдот, воспринятый одной

аудиторией с восторгом, в другой может произвести даже неприятное впечатление. А если вы его вычитали в свежей газете, то, надо полагать, с ним знакомы все читатели этого издания. Тогда вас могут с улыбкой спросить: "А вы не знали мою бабушку? Она умерла в 50-х годах. Нет? А почему тогда такие же анекдоты, как и она, рассказываете?"

Верный способ - подобрать для начала семь-десять-двенадцать анекдотов, показавшихся вам смешными и не слишком известных. Потрудитесь! Поизучайте сборники анекдотов и смешных случаев, особенно ранних лет издания. Запишите прозвучавшие в компаниях и понравившиеся, просмотрите их через месяц-другой, уверяю, восприятие будет совершенно иное.

Теперь, что значит рассказать анекдот? Прежде всего подготовьте его к рассказу. Суть выявите. Проанализируйте ряд действительно интересных анекдотов и поймете, что смех в них вызывает парадоксальность, неожиданность хода мысли или событий. И чем парадоксальнее, тем смешнее, так уж наше сознание устроено. Не надо далеко ходить за примерами:

Встречаются два друга. Один спрашивает:
- Ты что такой опечаленный?
- Да вот, понимаешь, жену недавно потерял.
- А-а-а... Понимаю. Жену потерять - это тяжело. Очень тяжело. Практически невозможно!

Сочувствующий ход мысли неожиданно превратился в парадоксальный: свою-то он, оказывается, хотел бы потерять, но практически не может. Ничего себе жена! И муж тоже!

А вот в этом анекдоте попробуйте определить парадоксальность мысли сами:

Мужчина вбегает в оружейный магазин и кричит:
- Мне нужен пистолет...
- Вы хотите убить жену? - спрашивает продавец.
- Нет, тещу!
- Тогда приходите завтра. Сегодня вы в таком состоянии, что можете промахнуться.

Поработайте с текстом анекдота. Сделайте так, чтобы он весь был направлен на создание почти зримо присутствующей, выпуклой парадоксальности, соподчинен ей. Чтобы она схватывалась слушателями мгновенно, безо всяких раздумий, иначе эффект теряется. Другое правило: чем короче анекдот, тем сильнее впечатляет. Как выстрел! Поэтому, карандашиком чирк-чирк - лишние слова уберите. И еще сделайте, чтобы анекдот легко проговаривался. Громко-громко произнесите его. Чувствуете какие-то, может быть еле заметные, затруднения? Это - длинные фразы. В письменной речи они нормально читаются, а в устной - несколько сложнее произносятся и воспринимаются. Сделайте так, чтобы предложения одно-двухсловные чередовались бы с пятью-семьюсловными. Вот тогда будете проговаривать анекдот, как говорится, на одном дыхании.

Подать анекдот - что значит? Особенно ярким он становится, когда его не просто рассказывают, а как бы проигрывают интонацией, мимикой и, может быть, меньше - жестами. Понаблюдайте за лучшими рассказчиками. Это не стопроцентная актерская игра, которая бы только мешала восприятию, а легкое, почти намеком изображение персонажей.

Коммерсант говорит (фраза от рассказчика, поэтому интонация и мимика нейтральные):

- Ты сколько можешь заплатить за мою жену? (По-коммерсантски нахально, напористо.)
- Нисколько! (Удивленно: как это можно свою жену продавать и зачем мне она нужна?)
- Договорились! (Торжествующе, радостно-облегченно: состоялась-таки сделка, и от жены избавился).

А вот другой анекдот. Но теперь интонационно и мимически вы его обработайте уже сами:

В	толпе	у	храма	громкий	крик:
- Братья,	я	снова	могу	ходить!	Я снова хожу!
Сразу		вокруг		собралась	толпа.
- Расскажи,	брат,	как	произошло	это	чудо?
- У меня украли машину.					

Проработайте примерно в таком ключе все выбранные вами анекдоты и заучите.

Проведите теперь тренинг в учебной группе. Попросите не просто выслушать, а оценить' действительно ли у вас получилось смешно или не смешно, насколько ярко, профессионально подано, и высказать замечания. Подшлифуйте. Учтите, это тренинг не только одного анекдота, а вообще практики их рассказывания.

Почувствовали себя увереннее - не тяните, начинайте рассказывать друзьям. Даже если неудачно получится, они все равно отнесутся доброжелательно. Выберите анекдот, исходя пока из одного критерия - знаком он им или нет. Подстрахуйтесь "Ребята, а о том-то анекдот слышали?" Можно и без этого, сориентируйтесь сами. Но, начав рассказывать, никогда не прибегайте к вставке: "Только вы слышали, наверное". Доскажите до конца, даже если по лицам разочарование пробежало. Потом только можно извиниться: "Вижу, уже слышали". И сразу другой, свежий и поинтереснее. Также не поддавайтесь искушению и не повторяйте, смакуя, по несколько раз концовку удачного анекдота - повторение хорошо только в учении.

Все! Хватит колебаний и сомнений! Теперь рассказывайте в любой аудитории, когда для этого появится возможность и общее настроение. Глубокий вдох, самовнушающая фраза, затем интригующе: "А можно анекдот?" и... преодолевая закомплексованность, посмелее, понахальнее. Какой рассказывать, поймите интуитивно. Чем больше практики, тем точнее сможете выбирать смешной именно для этой аудитории. Однако знать несколько ориентиров не помешает:

- * по уже прозвучавшим анекдотам можно определить, какие кажутся смешнее;

- * в кругу сослуживцев лучше принимаются профессиональные анекдоты, в интеллектуальной среде - сложные, с тонкой или глубокой мыслью, в юношеской - на молодежные темы, среди давно женатых - про измену и взаимоотношения супругов и т. п.;

- * аудитория, уже настроенная на веселый лад, смеется даже не особенно смешным и известным анекдотам;

- * но никогда не рассказывайте нецензурные и похабные анекдоты в присутствии женщин и детей, как бы они ни просили.

Впечатление все равно останется неприятным, даже если это вызовет смех.

Рассказывайте и наслаждайтесь - вниманием, одобрением, а то и восхищением. Должен сказать, что это - лучшие лекарства против закомплексованности в общении. Они формируют и закрепляют уверенность, что вы не хуже других можете увлечь людей, пусть пока только анекдотом.

В конце раздела - как всегда, советы.

- * не пожалейте усилий, чтобы научиться интересно, ярко, профессионально рассказывать анекдоты;

- * наиболее смешные из услышанных или прочитанных запоминайте, отработывайте интонационно, мимически и в жестах;

* не стесняйтесь рассказывать хорошо отработанные анекдоты при каждом удобном случае, это не только избавит от закомплексованности в общении, но и позволит легко стать своим в любой компании, быстро находить общий язык с малознакомыми людьми, снимать излишнюю напряженность и трения в коллективе.

Интервью

Вопрос "на засыпку": может ли у вас проявиться закомплексованность в следующей простенькой ситуации - вас спрашивают о чем-либо, а вы отвечаете? Вопрос - ответ. Глубже, глубже анализируйте! Ну, так что: да или нет? Учитывая, что на курсах большинство слушателей отвечали отрицательно, надо полагать, что и ваш ответ будет таким же.

А теперь конкретизируйте ситуацию. Вопросы задает не один человек, как вы подумали, а все слушатели учебной группы, перед которыми вы стоите. У них задача - смутить вас. О! На наших занятиях они знали, как это делается, и изобретали самые настоящие садистские вопросы, например: "Вы обманули кого-нибудь? Расскажите, как это происходило!", "Вы же наверняка хоть раз что-то украли. Как это получилось и мучают ли вас до сих пор угрызения совести?", "Какую самую большую подлость вы совершили в своей жизни и что при этом чувствовали?", "Ваши представления о сексе?", "Только скажите честно, были ли или есть ли у вас любовники и как вы совмещаете это с супружескими обязанностями?", "Кого вы ненавидите, как долго и в чем это проявляется?", "А почему вы покраснели?" и т. п.

Сможете достойно выкрутиться? Или - кровь в лицо, мысли мечутся: "Сказать правду, но как тогда будешь выглядеть? Соврать, а если не поверят и уличат еще? Молчать тоже нельзя". Словом, хоть сквозь землю провались. И теряетесь! Закомплексованность в общении заполняет и душит вас. Нереальная ситуация, скажете. Очень даже реальная и не так уж редко встречающаяся. К примеру, вы провинились и держите ответ перед собранием. Или друзья, не особо стесняясь, высмеивают вас. Или участвуете в разговорном шоу, в котором пытаются вопросами вроде тех, что вы по телевизору смотрите. Или попали в сферу общественного внимания, и корреспонденты просто атакуют вас. Или даете интервью...

Но дело не в самой ситуации, а в том, чтобы вы смогли достойно противостоять натиску и не впадать в панику. Здесь только аутотренинг поможет. Продумайте, очень хорошо продумайте и запишите все пришедшие в голову вопросы, ответы на которые могут вызвать у вас смущение и закомплексованность в общении. Понаблюдайте за аналогичными ситуациями в вашем окружении, трудовом коллективе, по телевизору, примерьте на себя прозвучавшие в них вопросы и по такому же принципу зафиксируйте. Учтите, что смущающие вопросы будут различаться в зависимости от вашего возраста, профессии, пола и конкретной обстановки.

А теперь, конечно, проработайте ответы. Добейтесь, чтобы они были по возможности лаконичными, яркими, вызывающими смех. Не обязательно отвечать прямо на вопрос, можно сделать это уклончиво, отшутиться, ответить вопросом на вопрос. Как у классика: "Вы хотите поставить нас в тупик своими вопросами, а мы поставим вас в тупик своими ответами!". "Обманывали, воровали? - Да! В детстве и по мелочи, как и каждый из вас. До сих пор стыдно. Поэтому на всю жизнь зарекся". "Насчет большой подлости - у меня еще все впереди. О чем я нисколько не жалею". "Представления о сексе? - Да, такие, как и у вас. Одни и те же фильмы смотрим. Или у вас совсем другие представления? Интересно бы послушать". "Любовники? - А что вы понимаете под словом "любовник"?" "Свою тещу я очень люблю. А больше ненавидеть мне некого!", "Краснею я из-за ваших бесстыдных вопросов". Не найдете

метких ответов сами - подсмотрите, подслушайте, прочитайте и понравившиеся примите. Их надо заучить! Пусть не слово в слово, но по смыслу.

Вот теперь объявляем готовность номер один к "интервью". Соберите свою учебную группу, разделите между ними вопросы и дайте установку - задать их вам и как можно наглее. Это не одно и то же - отвечать самому себе и даже заученное проговаривать, глядя в пытливые и насмешливые глаза. Преодолейте робость и смущение, сделайте голос твердым и звонким, а фразы отточенными. Глубоко вдохните, произнесите самовнушающую фразу. Смотрите прямо в глаза. И отвечайте понахальнее. Лучше даже с импровизацией.

Как только почувствуете, что держитесь заметно увереннее, усложните тренинг. Дайте задание группе - задавать как можно более каверзные вопросы. Тут уж держитесь, не поддавайтесь натиску, на ходу изобретайте достойные ответы, у вас есть уже какая-никакая практика, укрепите ее в импровизации. По очереди меняйте интервьюируемых, чтобы труднее было предугадать вопросы и заготовить ответы. Набрались уверенности - выходите в жизнь. Смелее участвуйте в различных КВН, ток-шоу и т. п.

Практические советы нужны?

- * Запоминайте ставящие вас в тупик вопросы, разрабатывайте яркие, остроумные ответы, затем заучивайте их.

- * Практикуйте учебно-тренировочные интервью или шуточные перепалки с друзьями, это поможет преодолеть ненужные страхи.

- * Смелее и даже нахальнее напрашивайтесь на роль интервьюируемого на радио и телевидении, в общественных мероприятиях, но возможности организуйте их сами, настойчиво преодолевая закомплексованность в общении.

Выступающий

Нравится это или нет, но жизнь приготовила вам целую палитру выступлений. На семейных торжествах, в учебных аудиториях, на производственных совещаниях, общественных мероприятиях и мало ли еще... Каких-то вы, конечно, сможете избежать. Но как, например, не поздравить родителей на юбилей или серебряной свадьбе, друзей с рождением сына-дочери, внука-внучки? Не можете также отказаться отвечать урок или выполнять задание у доски, защищать дипломную работу, написанную диссертацию, отстаивать свое мнение на производственном совещании...

Поэтому напористее преодолевайте закомплексованность в общении и выступайте. Чем чаще, тем лучше. Тем быстрее приобретете стабильную уверенность. Будьте решительны! Не ждите, пока кто-то спросит: "Ну а вы-то что молчите?" А чтобы легче было справиться с этой ситуацией, проанализируем причины закомплексованности в ней и способы их преодоления.

- * Возможно, у вас слабый голос, плохая дикция или врожденные недостатки речи. Из-за этого вы боитесь, что вас не услышат или не разберут, о чем вы говорите. Да вдобавок от закомплексованности голос "садится" еще больше, буквально пропадает, а заикание, картавость - усиливаются.

- * Возможно также, что у вас нет элементарных ораторских умений и навыков. Их отсутствие - распространенная причина робости. А тут вы еще боитесь, что слушатели заметят и обязательно осудят или посмеются: "Говорить совсем не умеет, а зачем-то вылез".

- * Если вы слабо знаете то, о чем собираетесь говорить, тогда мысли путаются и вы никак не можете подобрать нужное слово или фразу. Речь постоянно сбивается,

паузы затягиваются. Через это все проходят еще в школе, но у многих эти проблемы остаются на долгие годы.

* Иногда вы комплексуете при выступлениях на темы о собственных достижениях и недостатках, любви и сексе, о сокровенном и другом специфическом.

* Бывает, что воспоминания о случившемся провале оказываются настолько тяжкими, что вы чувствуете себя опозоренным и даже думать о каком-либо предстоящем выступлении - выше сил.

Вот и справляйтесь с этими причинами! Определитесь вначале с темами выступлений. Если у вас нет профессиональных или политических, то, мой совет, вначале сосредоточьтесь на бытовом красноречии. Поздравить с днем рождения, праздником, юбилеем, с новорожденным, на свадьбе, соболезновать на похоронах - без этого никак не обойтись в жизни. Можно, конечно, и промолчать или отделаться двумя-тремя словами. Но ведь вы же сами не раз наблюдали, как разваливается торжество без ярких и красивых тостов, в большинстве случаев превращается в обыкновенную пьянку, простите за грубость. А все потому, что закомплексованность в общении не дает проявиться духовному и интеллектуальному. Или провожаете в последний путь близкого человека. Как много значит здесь умное, сердечное слово! Однажды на похоронах вдова с горечью и обидой сказала: "Неужели мой муж ничего хорошего не сделал в своей жизни, что не нашлось добрых слов сказать про это". Как тягостно было слышать!

Поэтому долго не раздумывайте. Соберитесь с мыслями и разработайте небольшие, в три-четыре минуты, речи по каждому бытовому торжеству или печальному событию. Скажете: "Ничего не получится, потому что их каждый раз нужно готовить для конкретного события и конкретных людей". Это правильно. Но только и общего в них немало. На торжествах - это разделить радость, поддержать, а то и поднять настроение. Сказать, что помните и всегда помнили, очень цените дружбу и внимание, уважаете, восхищаетесь, преклоняетесь... Рассказать о наиболее ярких эпизодах, прочесть стихи, спеть, станцевать... И все это подать с юмором, может быть, с анекдотами или смешными случаями, ярко, красиво, празднично... На высоте будете, вне всяких сомнений! А на похоронах - соболезновать, разделить горе, поддержать родственников и друзей в тяжелую минуту, сказать, что такова жизнь, как бы горько ни было... И произнести обязательные, веками отшлифованные слова: "Спи спокойно. Пусть земля будет пухом!"

Разработали? Что, блекло как-то? Не переживайте, так всегда бывает, когда нет опыта. Послушайте, посмотрите, кто и как говорит на эти темы. Понравившееся запомните, запишите. Почитайте сборники тостов и поздравлений, выступлений на печальных событиях. Ох какие там есть интересные! И впечатлившее внесите в свои речи. Вот и стали они уже привлекательнее.

Заучите! Наговорите на магнитофон, внимательно прослушайте и по впечатлениям подкорректируйте. Теперь - перед учебной группой. Выступайте! Проследите, чтобы поздравления звучали радостно и торжественно, а соболезнования - горестно и печально. По замечаниям вновь подкорректируйте.

И... в жизнь! Дождитесь события. Заранее адресно подкорректируйте речь. То есть постарайтесь, чтобы она вобрала в себя особенности предстоящего торжества или печали и его участников. Например, этапы жизни юбиляра, особенные моменты серебряного или золотого супружества, не забудьте упомянуть успехи детей или внуков и т. п. И скромненько так, где-то в середине события: "А можно мне сказать?" - "Да, конечно же. Говорите, говорите" - обязательно так ответят. Вот и пробил ваш час. Все взгляды - на вас. Отступать некуда, позади - закомплексованность в общении. Начинайте! Если есть еще необходимость, то с глубоким вдохом и

самовнушающей фразой! Говорите, не отводя взгляда от слушателей! Пытайтесь по их лицам угадать, какое впечатление произвела ваша речь. Чтобы затем вновь подкорректировать ее и усилить.

Если хорошо отработали выступление и ярко произнесли его, сразу почувствуете, что уверенности прибавилось, а закомплексованности в общении убавилось. Да и голос посильнее как-то стал, дикция - почетче, заикание - уменьшилось, и воспоминания о былых провалах почти угасли. Считаете, этого недостаточно? Хотелось бы говорить и поинтереснее, и поярче? Что ж, вполне понятное желание. Тогда поизучайте пособия по технике речи и ораторскому мастерству. В том числе и мое, которое скоро уже будет издано. А затем смелее начинайте выступать на производственных собраниях и совещаниях, семинарах и конференциях. Все ближе и ближе подступайтесь к речам политическим - на митингах и встречах с людьми. Кто знает, может быть, со временем вы станете выдающимся оратором.

А чтобы окончательно убедить вас в этом, приведу только две цитаты из авторитетнейшего Дейла Карнеги: "Никакая другая способность, - говорил Чонси М. Депью, - которой может обладать человек, не даст ему возможности с такой быстротой сделать карьеру и добиться признания, как способность хорошо говорить". И другая: "Способность выступать, удовольствие, которое я при этом испытываю, дополнительная польза, которую я могу приносить обществу, - все это входит в число самых радостных явлений в моей жизни".

Выводы хочу предложить следующие.

* Увлечитесь на какое-то время бытовым красноречием. Научитесь радостно произносить поздравления и горестно - речи на похоронах. Одобрительная реакция собравшихся вдохновит вас и, может быть, побудит к овладению ораторским мастерством.

* Приобретенные ораторские умения и навыки смелее переносите в широкую аудиторию. Чаще выступайте и постоянно совершенствуйте свои речи. Это всегда поможет в преодолении закомплексованности в общении.

Учитель

Не хотите на время ощутить себя учителем? Нет? Зря-зря! Это поможет сильно продвинуться в избавлении от закомплексованности. Сама профессия практически искореняет этот недостаток. Все время на виду, перед детьми, родителями, учителями. И зачастую надо одновременно мыслить, говорить, следить за дисциплиной. Сможете? Или очень трудно? Хорошо! Учителем можете не быть, но тренинг соответствующий пройдите. А тем более если готовитесь стать педагогом.

Вспомните школьные годы. Какова примерная схема урока? Вначале учитель объясняет новый материал. Затем спрашивает: "Кому и что непонятно?" и терпеливо отвечает на вопросы. Ответы у доски. Домашнее задание. И звонок!!! Вот по этой схеме и готовьтесь. Выберите любую тему, которую лучше знаете. Разработайте по ней "объяснение нового материала" на десять-пятнадцать минут. Составьте также краткий план урока в соответствии со схемой. Все! Этого достаточно.

Соберите свою учебную группу. Думаете, ваши "ученики" будут сидеть спокойно и слушать ваши объяснения? Н-е-е-ет! Вспомните, как вам не хотелось внимать словам учителя. Как шептались-перешептывались, стреляли из резинки, писали записки, строили различные каверзы. Вопросы старались задавать поколочее и поехиднее. Из всех сил глупили при ответах у доски. И с каким плохо

скрываемым напряжением дожидались звонка. Дурачились! Вот и поставьте перед группой задачу -воспроизвести эту школьную атмосферу.

Ведите урок! Представьтесь, как новый учитель. Объясните материал урока. Постарайтесь вложить его в сознание слушателей. Ответьте с достоинством на все каверзные вопросы. Предложите учащимся выйти к доске и рассказать усвоенное. Задайте им вопросы, чтобы оценить, правильно ли они поняли новый материал. Следуйте плану! Следите за дисциплиной! Старайтесь никого не упустить из виду! Делайте замечания! Покрикивайте! И постарайтесь достойно довести урок до конца. Если это удалось с первого раза в расшалившемся классе, то в вас, несомненно, присутствуют задатки учителя. Но так редко бывает. Поэтому повторите урок два-три раза, возможно, по новой теме. Поищите его иные виды и формы, чем в предложенной схеме. Почувствуйте, как вам уже не до закомплексованности в общении. Может, про глубокий вдох, самовнушающую фразу и прямые взгляды забыли? Вспомните и используйте их, как всегда. Согласитесь, многие непривычные ситуации после исполнения роли учителя покажутся пустяковыми. Сделаем следующий вывод.

* Хотя бы ради интереса и тренинга ощутите всю тяжесть работы учителя. Тогда сможете понять, сколько сил и труда вложено, чтобы направить вас на путь истинный. Это обогатит ваш жизненный опыт и значительно уменьшит закомплексованность в общении.

Танцор

Только по-честному: боитесь девушку пригласить на танец? Или девушка - парня? Думаете почему? Какие бы отговорки вы ни изобретали, ответ тот же - конечно, закомплексованность в общении. А ее причин несколько:

- * танцуете не очень хорошо или вообще не умеете;
- * не сформировались манеры приглашения на танец и общения;
- * стесняетесь отношений с девушками или девушка - с молодыми людьми.

Кстати, неисправленное, это может сохраниться и усугубиться с годами. Понаблюдайте во время праздника: как только объявят музыкальную паузу или танцы, почти половина присутствующих парней и мужчин гуськом тянется к выходу. Якобы ненадолго, покурить. Да только курят-то до тех пор, пока снова не пригласят к столу. А если не курят, то забиваются в уголок подальше и незаметнее. Ясно же - чтобы не танцевать.

По одной или все вместе эти причины и создают вашу закомплексованность в танцах. Чтобы избавиться от нее, научитесь хорошо танцевать. Не сделаете этого в молодости, неудовлетворенность останется на всю жизнь и каждая вечеринка будет пыткой. "Да не переносу я танцы", - будете говорить с презрением, убеждая прежде всего самого себя. Что нужно делать, полагаю, вы знаете лучше меня. Пойдите в студию танцев или попросите свою сестру или знакомую позаниматься с вами. Но сделайте же! И не откладывайте надолго, как обычно, потому что получится - навсегда.

Научитесь хорошо танцевать - уверенности прибавится. Затем выберите подходящую формулировку для приглашения, например, официальную: "Разрешите вас пригласить на танец!" Или дружескую: "Можно потанцевать с тобой?" Не нравятся эти - придумайте свою. Но... обязательно добейтесь очень теплого, доброжелательного и привычного произнесения этой фразы. Не надо смеяться: "Что, неужели три слова без тренировки не смогу произнести?" Сможете, конечно, но как? Хотите докажу, что именно с этой фразы начинается ваша закомплексованность?

Представьте: танцевальный зал или площадка, у одной стены, как обычно, - парни, у другой - девушки. Чтобы пригласить, вы идете через открытое пространство, все взгляды на вас, идти тяжело, мышцы скованы, но вы справляетесь. Подходите к избранной, а она так смело и даже насмешливо взглядывает на вас, а рядом подружки подхихикивают. Редко кто не теряется. Но виду подавать нельзя, засмеют. Из-за этого вы закомплексованы полностью, внутренне напрягаетесь, во рту пересыхает, язык деревенеет, и вот, с напускной бравадой и ухарством, вы помимо воли совершенно грубо выдавливаете: "Ну, пойдём, что ли!" или нечто аналогичное. Осознаете, что не так бы надо, но дело-то сделано, и уже само осознание усиливает скованность. Да еще девушка подольет масла в огонь: "Ну и приглашение!" А если женщина с мужем, и еще нужно спросить разрешение у него, справитесь без предварительной отработки соответствующей фразы? Ну что, не прав я? То-то же.

Аналогичная ситуация и с разговором во время танца. Согласен, согласен, некоторые нынешние танцы и не предполагают его, так как перекричать гремющую музыку, да еще будучи друг от друга на расстоянии более метра, невозможно. Но есть же танцы сближающие, и не уверяйте меня, что они не модные, вам хочется именно их. И вот она, девушка, совсем рядом, а вы желаете показаться ей интересным и остроумным. Но на самом деле долго и мучительно молчите, напряженно подыскивая хоть какую-нибудь фразу или тему, или отделяетесь краткими и, на ваш взгляд, глубокомысленными замечаниями. Вот скука для нее, хотя она и делает вид, что все нормально!

Не поленитесь, заранее продумайте несколько интересных тем для разговора, разработайте их и хотя бы слегка заучите. Первые разговоры проведите более легкие, нейтральные, например о погоде, каких-либо последних событиях. По мере приобретения уверенности переходите к более серьезным темам, скажем, о прочитанной книге, театральной постановке, новом кинофильме, спорте и т. п. Расскажите и о себе, своей учебе, работе, увлечениях, тем более, надеюсь, это у вас уже отработано. Только начните так разговаривать, и примерно через десяток танцев почувствуете себя почти совершенно свободным от скованности и будете думать: "Почему я раньше не хотел этого делать?" Тогда уже больше импровизируйте.

И еще штрих: танец закончился, проводили девушку на место, слова благодарности... сможете нормально произнести? Если нет, то порепетируйте, порепетируйте! Подумайте и о самовнушающей фразе, может быть, она вас подбодрит непосредственно перед приглашением.

Ну а если откажут в танце? Ух как неприятно! Вас переполняет стыд и возмущение. Знайте, эти чувства обусловлены тоже закомплексованностью в общении. Не попадите вновь в ее цепкие когти! Что делать? Настройтесь заранее, что такие отказы не так уж редки и не вы первый. И трагедии, позора никакого нет! Это вам только кажется, что причина исключительно в вас. Может быть, иногда так оно и есть. Но на самом деле зачастую она совсем в другом: женщина боится ревности своего друга или мужа, танец уже обещан, что-то не в порядке с одеждой, устала, болеет, хочет уйти, совсем плохое настроение... да мало ли что, не все объяснишь. "Каприз в женщине - главное" - как я недавно услышал. Самый простой и достойный выход, не унижающий обоих, - улыбнуться и сказать: "Извините! Тогда в следующий раз". Можно и какой-либо свой, аналогичный, или еще лучше придумать, лишь бы не грубость. Но хорошо отрепетируйте его! Тогда только сможете не уступить закомплексованности в общении!

Давайте теперь сформулируем практические советы.

* Научитесь хорошо танцевать несколько современных танцев, которые танцуют в вашем окружении.

* Продумайте и отработайте искреннее, доброжелательное произнесение фразы приглашения, благодарности за танец.

Не забывайте о самовнушающей фразе.

* Найдите несколько интересных тем для разговора во время танца. Обдумайте их, заучите, оставляйте резервы для импровизации, и всегда начинайте разговор сами. Знайте, что девушка ждет этого от вас.

* Не делайте трагедии из отказа. Подготовьте заранее способ выхода из этой ситуации и постарайтесь справляться с ней достойно, не поддаваясь закомплексованности в общении.

* И танцуйте, танцуйте, обретая с каждым танцем необходимую уверенность в общении в целом.

Продавец

А как у вас обстоят дела с покупками? Стесняетесь лишний раз спросить продавца о качестве товара или, засомневшись в добротности, вернуть купленную вещь? Продавец явно забивает вас своей аргументацией и возражениями? Снова закомплексованность в общении. Верный способ избавиться от нее в таких ситуациях - поработать хоть немного продавцом. Сможете? Или в вас сидит непреодолимое презрение к этой профессии? А напрасно! Не так уж мало людей, ставших богатыми, начинали карьеру разносчиками и уличными продавцами газет. Попробуйте и убедитесь сами, что эта живейшая профессия начисто снимает закомплексованность в отношениях с людьми и хорошо учит общению.

Главное - знать свой товар. Отсюда возникает проблема выбора: что продавать? Сориентируйтесь примерно так:

* лучше продавать какой-либо знакомый товар. Когда знаете его хорошо, сможете убедить в полезности и преимуществах и получите выгоду, которая будет стимулировать;

* можно предложить себя торговым агентом в какую-либо фирму;

* можно взяться продавать театральные билеты или газеты, журналы;

* а для меня, конечно, полезнее было бы, чтобы вы взяли за активную продажу вот этой самой книжечки. Ведь вы теперь ее хорошо знаете;

* если предложенное не устраивает, поищите какое-нибудь свое решение. Но от подобного тренинга не отказывайтесь.

Хорошо подготовьте себя к самому процессу продажи. Это придаст вам первоначальную уверенность. Дело непростое! Найдите прежде всего зацепляющую покупателей фразу о своем товаре. Ну вот сами представьте: идете по торговым рядам, читаете рекламу и слышите выкрики продавцов. Все это как бы скользит в вашем сознании, не задевает. И вдруг! Даже осознать не успели, а какой-то выкрик зацепил. И сразу к этому продавцу. С любопытством, интересом и вопросами.

Вложите всю свою фантазию в создание такой фразы. И хорошо потренируйте ее выкрик. Чтобы громко и зазывно или, наоборот, вполголоса, интимно и задушевно, как бы: "Только для вас!" Попробуйте без тренировки и сами поймете: пето получается.

Зацепили покупателя? Помните: они разные. Один подойдет, сам засыплет вопросами, только успевай отвечать. С ним полегче, и закомплексованность в общении меньше ощущается. Но не поддавайтесь этой обманчивой легкости! Продумайте все возможные вопросы о товаре, его преимуществах и качестве, цене и

производящей фирме еще до выхода на рынок. Что бы вы, к примеру, сами спросили? И подготовьте в двух вариантах ответы, с помощью которых товар будете нахваливать: краткие - для спешащих покупателей и пространные - для обстоятельных. Заучите их достаточно хорошо.

С другим покупателем сложнее. Он обычно молчит вначале, присматривается к товару и продавцу, изучает, стоит ли терять время и деньги, опасается. В этом случае преодолите смущение и закомплексованность в общении и берите инициативу в разговоре на себя. Для этого составьте заранее основные положения, опять в кратком и пространном вариантах, и тоже заучите их достаточно хорошо, но оставляя резервы для импровизации.

Не упустите еще одну важнейшую составляющую эффективности - интонацию! Вот рассудите: в каких случаях вы охотнее покупаете товар, даже если он и не особенно нужен? Да когда продавец разговаривает с вами уважительно, тепло, задушевно, чуть ли не как самый лучший друг или подруга. И товар почти не навязывает, а как бы хочет просто помочь вам, оказать услугу. Но чуть-чуть неверная интонация, допущенная резкость, буркнул, потерял нотки доверительности - некоторые покупатели молча поворачиваются и уходят. У других это вызывает ответные упреки, не так редко перерастающие в оскорбления и грубый конфликт. О покупке тогда и речи быть не может. Поэтому при заучивании рекламных фраз сразу вырабатывайте нужные интонации. Следите за этим особенно тщательно, иначе желаемых результатов не добиться.

Разговор о цене - высочайшее искусство! Не отпугнуть, но и не продешевить; продать ниже себестоимости и все-таки получить выгоду; при максимальной цене добиться, чтобы покупатель ушел с покупкой довольным, благодарным и очастливленным, и в то же время не обмануть нагло, иначе у самого гадкое чувство останется. Но... оставим эту тему для другого разговора. Вы же будете продавать, чтобы избавиться от закомплексованности в общении, а не исключительно ради выгоды. Поэтому разговор о цене продумывайте, разрабатывайте, шлифуйте самостоятельно. Это полностью творческое задание. Справитесь удачно - объем продаж и прибыль будут расти, уверенность - прибавляться и соответственно быстрыми темпами уменьшаться закомплексованность в общении.

Но как быть, если даже при нормальной интонации покупатель сорвался, что-то ему не понравилось, показалось не так, закапризничал? А еще хуже - купленный товар вернули, точнее, почти швырнули в лицо. И... упреки, а то и оскорбления, стремительно перерастающие в конфликт. Вот оно, самое опасное место, создающее условия для вспышки закомплексованности в общении. Она только и ждет этого! Не дайте, не дайте ей снова овладеть вами! Соберите всю свою волю и сдержите эмоции! Не поддавайтесь панике, униженности, желанию заорать и вцепиться в разъяренного покупателя. Восстановить потерянное самообладание и уверенность в себе потом будет очень тяжело.

Готовьте себя к таким сценам еще до выхода за прилавок. Прочно усвойте, просто внушите себе, что возврат товара - обычное дело в торговле, что рано или поздно это с любым продавцом случается. И нечего из-за этого впадать в панику! Спокойно и достойно, не поддаваясь закомплексованности в общении, находите выход из случившейся ситуации. Для этого хорошо продумайте и даже заучите следующие совсем несложные и, скорее всего, известные вам действия и правила, которые напому.

* Возвращаемый товар забирайте безоговорочно и безропотно. Если возможно и согласен покупатель, обменяйте его на такой же, но качественный или аналогичный. Если - нет, верните полностью деньги. Это неперемное условие, чтобы ваши

извинения были приняты, а противодействие, даже малейшее, прямоком ведет к конфликту.

* Одновременно приносите искренние и как можно более пространные извинения и объяснения случившемуся недоразумению, не обманывая покупателя. Найдите и заранее отрепетируйте соответствующие слова и интонации. Очень важно, чтобы они произносились почти автоматически, иначе закомплексованность в общении затмит сознание и не даст осмысленно подобрать нужные выражения. Сможете только беспомощно лепетать или бороться с сильнейшим желанием сорваться на грубость.

* Сделайте все возможное, чтобы успокоить покупателя, как бы сгладить его обиды и недовольства, проявите к нему глубокое уважение-понимание, попытайтесь, насколько возможно, утешить его и улучшить ему настроение.

Теперь практические наставления.

* Настройтесь, что поработать продавцом - это не самоцель, а средство для избавления от закомплексованности в общении.

" Подберите хорошо знакомый вам товар или изучите предложенный фирмой. Составьте броские зазывные фразы, рекламные тексты, ответы на вопросы покупателей и произносите их с теплой, располагающей интонацией.

" Научитесь спокойно и достойно вести себя в конфликтных ситуациях. Добивайтесь, чтобы разгневанный покупатель после разговора с вами ушел довольным и умиротворенным.

* Знайте: если объем продаж и прибыль будут расти, количество конфликтов будет незначительным, а все же случившиеся вы сможете успешно уладить, значит, вы уверенно овладеваете не только профессией продавца, но и искусством раскрепощенного общения.

Деловые переговоры

Доводилось ли вам проводить их или хотя бы принимать в них участие? Никогда? Хорошенько-хорошенько подумайте. Все равно ответ отрицательный? Ну, не обижайтесь, если это вызывает улыбку. Просто, покупая или продавая что-либо в магазине, на рынке, вы уже ведете деловые переговоры. Конечно, они упрощены и привычны. Но на таких же принципах построены и переговоры в современных офисах с большим участием специалистов. Только вот обстановка здесь уже становится "непривычной", и, начав говорить, вы сразу попадаете в центр внимания. И тут вас снова поджидает закомплексованность в общении. Надо бы спорить, доказывать и отстаивать свои позиции, но зажатость держит, словно клешнями. И вы уступаете, уступаете... Но если в предыдущих ситуациях вы несли больше моральные потери, то здесь они уже явно заменяются материальными. Можете равнодушно смириться с этим? Если - нет, давайте будем думать, как приобрести уверенность и в этой сфере общения. Кое-кто может сказать: "А мне-то это зачем? Вряд ли я когда-нибудь вообще буду вести переговоры". Ну что ж, если абсолютно уверены, то пропустите эту ситуацию. А если такой уверенности нет (жизнь все-таки сложная штука!), то потренироваться, может быть, и не помешает.

При внимательном анализе выявляются примерно следующие причины закомплексованности:

* слабо владеете информацией, материалами по теме переговоров. Из-за этого больше стараетесь слушать, что говорят другие, невольно поддаваясь их влиянию;

* боитесь, что не сможете полно и правильно выразить свою позицию и отстоять ее, поэтому предпочитаете помалкивать;

* сильно теряетесь, когда вас постоянно перебивают и не дают высказаться так, как вы хотели бы. Если такое случается, то быстро сворачиваете свою речь.

Вот и преодолевайте эти трудности. Прежде всего одно правило - чем полнее и лучше вы владеете информацией по предмету переговоров, тем больше надежды, что завершите их успешно и с достаточной выгодой. Поэтому вопросами законодательства, мировой и отечественной практики, ценовой политики, энергетики, транспорта, если необходимо, конечно, специальными знаниями по обсуждаемому вопросу, о том, как идут дела у конкурентов, и другими необходимыми нужно владеть или хотя бы уверенно в них ориентироваться. Чтобы иметь такие познания, надо потрудиться. А если учесть, что большая часть этой информации быстро устаревает, то еще и отслеживать нужно бы происходящие изменения. Поэтому часто пользуются иным выходом - приглашают специалистов по отдельным вопросам и выслушивают их мнения. Но тогда в силу вступает другое правило: чем больше советников вовлечено, тем труднее идут переговоры. Вот и выбирайте, что для вас более приемлемо. Или - какая практика сложилась в вашей фирме, организации, учреждении. Или - что придает вам большую уверенность.

Все остальное преодолевается тренингами. Не пренебрегайте ими! Дайте задание и время своей учебной группе подготовиться к переговорам по такому-то вопросу. Причем придется выработать и отстаивать самую жесткую позицию. Затем, когда подготовятся, проведите переговоры, как положено. С представлением участников, обозначением предмета разговора, выслушиванием и обговариванием позиций, обсуждением различных вариантов решения и выработкой компромиссного, наиболее приемлемого для обеих сторон. После этого попросите высказать замечания по ведению, какие ошибки допустили и как было бы правильнее сделать. И... вновь учебный тренинг. Сразу же почувствуете, как нарастает уверенность и отступает закомплексованность в общении. Почитайте специальную литературу по технике ведения переговоров, понаблюдайте, как их ведут опытные менеджеры и руководители, и лучшее, понравившееся запомните, запишите. Потренируйтесь и внедрите в свою практику - еще увереннее себя почувствуете.

А затем - уже в фирме, в производственном коллективе проведите предварительное детальное обговаривание своей и противоположной позиции по конкретному вопросу. Если нужно -то неоднократно, до максимально подробного рассмотрения всех вариантов и деталей. Вот тогда уверенность вырастет до достаточно высокого уровня. И можно смело идти на настоящие переговоры. Для большей твердости - еще один эффективный прием. Когда в ходе переговоров возникнут непредвиденные обстоятельства, - объявляется перерыв или они переносятся на следующий день, а в это время вновь проводятся консультации со специалистами. Примерно подобной схемы придерживаются многие фирмы. Так постепенно накапливается опыт, закрепляется уверенность и отступает закомплексованность в общении.

Однако переговоры есть переговоры. Только что все разговаривали в нормальном тоне. И вдруг... всплеск эмоций. Нервы не выдержали, громкость голоса и интонации перестают контролироваться, собеседники кричат, перебивают друг друга, не дают говорить. Как вы будете чувствовать себя в данной ситуации? Думаю, что надо отрепетировать и ее.

Вот и дайте задание учебной группе: вы говорите - а они постоянно перебивают. Да еще громко и раздраженно. Вам же нужно довести свое выступление до конца. Причем, очень желательно, в спокойном, выдержанном тоне и так, чтобы позиция

была ясной и понятной для всех участников. Чтобы успешнее выдержать подобный натиск, предварительно запомните и освоите ряд приемов.

* **Пауза.** Начинают перебивать - приостановите речь и выдержите паузу до тех пор, пока разнервничавшиеся не поймут, что нужно дать высказаться, а потом уже возмущаться чем-либо.

* **Громкость голоса.** Слишком долго паузу держать нельзя.

Ваши оппоненты не поймут, почему вы молчите, и станут задавать вопросы, окончательно сбивая с невысказанной мысли. Поэтому, если пауза не действует, продолжайте говорить, но громче. Настолько громко, чтобы был слышен голос ваш, а не невыдержанного партнера.

* **Реплики.** Если предыдущие приемы не действуют, прибегните к репликам - примерно следующим: "Пожалуйста,

дайте мне изложить свою позицию!", "Прошу вас, не метайте!", "Я же не перебивал вас!". И более жесткие - "Прекратите вести себя, как вам вздумается!", "Мне не перекричать вас!" и т. п.

* Если вы не достигли нужного эффекта, объявляйте перерыв - чтобы улеглись страсти. Можно побеседовать с каждым невыдержанным наедине, дать им высказаться, успокоиться. А потом продолжайте переговоры. Не подействует - тогда, скорее всего, ваши переговоры зашли в тупик и надо бы поискать другие, компромиссные варианты разрешения проблемы или заключения сделки.

Потренируйтесь во владении этими приемами. Не поленитесь, соберите в записную книжку все реплики, применимые к данной ситуации, которые удастся услышать или прочитать. Заучите их! Испытайте в учебной группе! Внедряйте! Вот тогда вы будете действовать уверенно и не теряя самообладания при любых обстоятельствах.

* **Поизучайте и потренируйте технику ведения переговоров.**

Это наверняка пригодится в жизни.

* **Старайтесь всегда основательно готовиться к конкретным переговорам.** Овладейте необходимой информацией и прибегните к консультациям специалистов.

* **Научитесь доводить до конца свою речь, применяя приемы сдерживания недисциплинированных участников.** Это поможет активно противостоять речевой агрессии людей при любых обстоятельствах и заметно убавит закомплексованность в общении.

Артист

Вот бы выйти на сцену и так блеснуть мастерством, чтобы зал замер! Чтобы тишина - мертвая, и зрители боялись упустить хоть слово. А потом аплодисменты, бурные и несмолкаемые! И цветы, цветы, цветы... Для многих мечта, конечно! Хоть чуточку от нее воплотить бы! В принципе, это реально. Но путь к этому лежит опять через преодоление закомплексованности в общении. Попробуйте!

Выучите и хорошенько отрепетируйте перед зеркалом какие-либо понравившиеся вам, лучше модные или в чем-то необычные, стихи, песню и танец. Не идите по пути наименьшего сопротивления и не отвергайте сходу песню и танец, внутренне ссылаясь на расхожее: "А мне слон на ухо наступил". Учтите, что так, скорее всего, проявляется закомплексованность в общении. Преодолевайте ее, преодолевайте! И уж если действительно с песней и танцем совсем не получается - тогда только стихи. Затем терпеливо дожидайтесь удобного случая.

* В кругу друзей: собрались на вечеринку и уже обо всем переговорили. Настроение томно-усталое. Паузы все больше затягиваются. И вот в одну из них вдруг вы: "Ребята! Давайте я вам стихи почитаю?" Сразу - оживление одобрительное, все внимание на вас. Ждут и даже чуть удивляются: "Как это тихоня решилась?" А вы, глубоко вдохнув, повторив несколько раз самовнушающую фразу, затем, уйдя в себя, ярко так и чуть небрежно выдаете, скажем, ранних Ахматову или Гумилева. Даже не сомневайтесь, тишина будет мертвая и примут "на ура". Но потом попросят еще. А вы опять что-нибудь необычное или свое. Или песню, а при ситуации -танец. Уверяю, всем понравится, и все будут хвалить. Домой как на крыльях полетите! Как же, закомплексованность в общении преодолели и одобрение друзей заслужили. Однако на следующей вечеринке не оплошайте, - от вас уже будут ждать чего-то подобного, но новенького. Не подготовите - неловкая ситуация и... закомплексованность в общении.

* Среди незнакомых. Эта ситуация посложнее. Друзья поддержат, даже если что-то не получится. Здесь же не избежать настороженности, большей придиричivosti в оценках, а в случае неудачи - колкостей и ядовитых реплик. Но у вас уже должен быть какой-никакой опыт. Поэтому смелее, смелее! Выждите удобный момент и увереннее подавайте себя. Подбодрите себя самовнушающей фразой и примерно таким обращением: "Вы не будете против, если я прочту свои любимые стихи (или спою, станцую)?" Почти обязательно найдется кто-нибудь, кто скажет: "Конечно, конечно!". Заранее настройтесь, что после вашего выступления бурных восторгов не будет. Если все удачно - заметите легкое одобрение на лицах, которые станут чуть доброжелательнее. Но при хорошем исполнении нескольких стихов или песен симпатии возрастут, и вы сразу это почувствуете. Внутреннее удовлетворение даст вам знать, что новая высота в преодолении закомплексованности в общении взята.

А может быть, запевалой выступите? Да так, чтобы окружающие невольно потянулись за вами, поддержали. Общая песня ох как сближает! И приносит огромное внутреннее удовлетворение. Благородное дело! Не зря же гармонисты и запевалы всегда были в почете. Душа общества! Однако в этом деле есть несколько тонкостей, которые надо бы знать. Когда вы пели для себя, вам хотелось раскрыть душу, передать свои чувства, и вы мало обращали внимание на окружающих. Желая же подтолкнуть всех на совместное пение, вы должны уметь и сами петь, и людей побудить к этому, и организовать их пение. А когда они с удовольствием и активно подхватят песню? Ну, естественно же, если хорошо знают мелодию и слова, и песня нравится им. Вот и делайте выводы: ваша инициатива будет поддержана, если песни выбраны популярные, трогательные душу каждого стихами и напевностью. И еще - настроение подходящее. Когда все уже переговорили, а расходиться не хочется, "Душа песни просит!" - говорят. Но вот попали в настроение, и песня подходящая, а не распевается, как хотелось бы, вяло люди подхватывают. Сами почувствуете, что тогда уже никак не обойтись без каких-то дирижерских действий. "Дирижерских", конечно, громко сказано, если не учились этому. Но призывно жестикулировать в такт мелодии, взглядом и интонацией, а то и кратким словом обращай я к безучастным, - это заметно активизирует. И тогда запевайте! Запевайте! Ведите песню! Будет получаться, - к вам придет и вдохновение, и подъем внутренний - такая сила от одобрения людей исходит. А закомплексованность в общении? Вы, вероятно, о ней уже забыли. Но предварительно потренируйтесь. Хорошо потренируйтесь. Гениальная вещь придумана для этого, называется "караоке". Все популярные песни можно разучить. Тогда вы гарантированно избежите срыва, особенно важно это в первый раз. А то и самим неприятно, и закомплексованность в общении начнет возвращаться.

* На сцене. Предыдущие артистические ступеньки прибавят смелости и прямиком выведут на сцену. Не обязательно профессиональную. Пусть - любительскую, в художественную самостоятельность. Или просто перед началом собрания, кино, концерта выйдите перед зрителями, походите перед первыми рядами, посмотрите внимательно каждому в глаза. А потом, если сможете, наберитесь духу, поднимите руку вверх, привлекая внимание, и погромче: "Можно я вам сейчас стихи прочитаю или песню спою? Мне это нужно, потому что я хочу справиться со своей закомплексованностью в общении. Помогите, пожалуйста!" Как, слабо? Но попытайтесь все-таки. Аудитория, особенно молодежная, вас поймет. В ней таких, как вы, закомплексованных, половина, если не больше. Некоторые даже позавидуют вашей смелости.

Однако в этом случае выступать надо очень уверенно и хорошо. По нарастающему вниманию и постепенно устанавливающейся тишине поймете, что слушают с интересом и симпатией. А даже немного аплодисментов - это успех! Но предостерегаю: в большинстве случаев хлопать не будут, просто не осознают, что это нужно сделать. Очень поддержать в эту минуту могут друзья, которых неплохо было бы попросить постоять группой где-то рядом или рассестись в первом ряду. Заранее настройтесь, что-то может не получиться. Но не дайте, не дайте в этот момент вновь вползти в вас закомплексованности. Убедите себя, что следующая попытка будет удачнее, упражнение все-таки очень трудное. А когда выполните его, будто оковы спадут, настолько легче станет общаться.

* Странная прогулка. Чтобы поставить почти последнюю точку в преодолении закомплексованности в общении, попробуйте вот еще что. Оденьтесь ярко, пестро, похоже на клоуна. И идите по многолюдной улице. Но не просто! А громко пойте песню или декламируйте. И подтанцовывайте. Люди будут смотреть на вас, как на умалишенного, шарахаться в сторону. Но вы - невозмутимы! Никакой закомплексованности в общении! Никакой! Как, сможете? Не сделаете - тоже, конечно, не беда. Но... И вновь выводы.

* Смелее и настойчивее ищите в себе артистические способности. Подберите яркие, оригинальные стихи, несколько песен или танцев и хорошо отрепетируйте их.

* Попробуйте, а вдруг сможете блестяще выступить перед друзьями, в незнакомом обществе или на сцене.

Получится удачно - постепенно расширяйте репертуар и чаще выступайте, раз от разу совершенствуя исполнение. Вы даже не представляете, каким прекрасным стимулом к творчеству это станет. И к тому же поможет навсегда проститься с закомплексованностью в общении.

Ведущий

Без преувеличения - это самая сложная ситуация! Выступить ведущим какого-нибудь вечера, семейного или официального торжества с застольем, ток-шоу и других подобных мероприятий - это не только смелость и преодоление закомплексованности в общении, но и умение словами объединить людей, создать соответствующий настрой, слиться с залом и в то же время руководить им. И многое другое. А чтобы люди сказали: "Вот это да!" - требуется очень большое мастерство и колоссальные интеллектуальные усилия.

Но не пугайтесь! Москва не сразу строилась. Так и вы, начните с малого. Тренировок никаких теперь уже не надо. Вы достаточно хорошо подготовлены предыдущими упражнениями. Убедите себя в этом. Наполнитесь уверенностью. И... смелее вперед!

Представьте: у вашего друга день рождения. Гости стараются изо всех сил: поднимают бокал за бокалом, шутят, кричат, перебивают друг друга, а хорошего, праздничного настроения так и нет. Думаете почему? Да очень просто - нет человека, который бы направлял эту энергию в нужное русло. Тамады, как его называют восточные народы. Вот и вызовитесь! Берите ответственность на себя - вряд ли кто-нибудь будет возражать.

Теоретически все очень просто - поочередно предоставляете слово для поздравлений. И так - пока все не выступят и не закончится вечеринка. А вот практически... Есть масса правил, которых нужно придерживаться.

* Прежде всего, кому предоставить слово первым? Конечно, матери и отцу - в первую очередь. И близкие родственники тоже должны бы в числе первых поздравляющих. Если пришел руководитель фирмы, начальник, то официальный тост - ему сразу после родителей. Затем - друзья. Все остальные. Себя не забудьте. А завершает праздник сам именинник. Чепуха, по-вашему? Ну какая, собственно, разница, кто за кем поздравит? Не скажите... Нарушите очередность - обид, пусть невысказанных, не оберетесь. И настроение некоторых может быть испорчено!

* Как предоставлять слово для поздравления? Не будете же вы все время повторять совершенно дикую в данной ситуации фразу: "Слово предоставляется..." Продумайте заранее, а если это было невозможно, придумайте на ходу кратенькую и лучше шутливую характеристику каждому сидящему за столом. С нее и начните, а потом уже дайте слово. Ваш взгляд, обращенный на следующего выступающего, должен быть столь красноречивым, что человек сам догадается, что его черед поздравлять. Уважительные, яркие и вызывающие смех характеристики привлекут внимание. Собравшиеся сразу стихнут, а потом заулыбаются, засмеются. Вот он, первый шаг на пути к хорошему настроению, а это именно то, чего вы добиваетесь.

* Импровизируйте в ходе всего вечера, шутите, подтрунивайте, рассказывайте анекдоты, смешные случаи. Как только это начнет получаться хорошо, все потянутся к вам, будут поддерживать возгласами, смехом, улыбками, своими шутками и импровизациями. Тогда по праву можно будет приписать успех праздника себе и гордиться этим.

* Не оставляйте без внимания и организацию самой трапезы.

По согласованию с хозяйкой объявляйте перерывы, чтобы можно было убрать посуду перед подачей второго блюда, кофе-чая и десерта. Отслеживайте, чтобы никто не остался без внимания, чтобы за дамами ухаживали, как положено, чтобы рюмки и фужеры вовремя были наполнены и т. п.

Получилось? Такую оценку могут дать только гости и сам именинник. Если - да, они от души будут благодарить. И чем эмоциональнее, тем больше им понравилось. Если же нет, то благодарности получите только вежливо-уклончивые. Но не отчаивайтесь! На первый раз и это неплохо! А помните ли вы о самом главном? О своей закомплексованности в общении? Если вспомнили только после вечера, - значит, вы удачно выдержали этот экзамен. Если же она постоянно напоминала о себе, то не совсем, не совсем от нее избавились. Проведите, конечно, по возможности еще два-три таких вечера. А если понравится и будет хорошо получаться, - ведите их постоянно. Вас тогда еще и просить об этом будут!

Но как только вы почувствуете себя увереннее, переходите к более сложному. Скажем, юбилею. Это - солидное торжество! И гостей наверняка будет больше, и постарше они, как правило. Появляется официальная часть, потому как с работы придет целая делегация. И проводится торжество обычно в кафе, ресторане, столовой, где зал, музыка, микрофоны, место для танцев и т. п. Вот здесь уже нужна

основательная подготовка! Не обойтись без сценария, в котором расписана согласованная с юбиляром очередность поздравлений, уважительно-шутливые характеристики гостей, музыкальные вступления и паузы, танцы, общие песни, посвященные юбиляру инсценировки, стихи и песни поздравляющих, ваши шутки, анекдоты и импровизации, а может быть, и вплетенная в канву вечера концертная программа. Сложно!

А выходы те же - разработать или взять готовый сценарий, уже кем-то апробированный или опубликованный в каком-либо сборнике, и переделать с учетом состава гостей, обстановки и собственных возможностей. А если есть возможность, то заблаговременно понаблюдать, как проводятся юбилеи, посоветоваться с профессиональными ведущими, может быть, поработать с ними в паре. А затем уже разработать свой, авторский сценарий. Заучить его наизусть. Переговорить с гостями и попросить их исполнить вместе с поздравлением что-нибудь яркое. Скоординировать действия артистов, музыкантов и официантов. Но, как ни страшно, все равно стоит взяться. Это же интереснейшее дело! Проведете хотя бы один раз и неплохо - испытаете необъяснимое удовлетворение. Но не останавливайтесь! Беритесь провести свадьбу, официальные торжества, что-либо другое. Вот тогда будете вспоминать с улыбкой, что когда-то были закомплексованы в общении настолько, что не могли на публике произнести даже несколько слов. Выводы примерно такие:

- * Подготовьте интересный план или сценарий дня рождения.

Заучите его и потренируйтесь в учебной группе. Затем наберитесь смелости и напроситесь провести это мероприятие у кого-либо из своих друзей.

- * По своим впечатлениям, реакции гостей и хозяев, откликам и замечаниям откорректируйте сценарий и сделайте его еще более интересным. Уверенно проводите подобное торжество как только представится случай.

По аналогичной методике подготовьте сценарии и проводите юбилеи, свадьбы, официальные торжества. Если будет получаться удачно, станете тамадой, необходимым и желанным на любой вечеринке. Вряд ли после этого вы будете вспоминать о своей закомплексованности в общении.

Ток-шоу

Ну вот и пришла пора сдавать зачет! Сами понимаете, курс аутотренинга закончился. Согласитесь, вы научились многому: правильно вести себя в наиболее распространенных житейских ситуациях, продавать, рассказывать анекдоты, выступать, читать стихи, петь, танцевать.... А вот осталась ли закомплексованность в общении? Это-то и должен показать зачет. Все честь по чести, как в престижном учебном заведении! Можем и свидетельство об окончании выдать, если потребуется. Но лучше, конечно, аутозачет, если так можно назвать. То есть, как и в аутотренинге, вы его проводите сами и сами себя оцениваете. Разве могут быть гарантии сильнее!

Для зачета выбираем ток-шоу. По-русски - разговорное представление или речевой спектакль. Модное мероприятие сегодня - с телеэкранов не сходит. Но, может быть, это и к лучшему. Всегда под рукой яркие образцы, на которых можно было бы поучиться. Поэтому, пожалуйста, внимательно смотрите любое ток-шоу по телевидению, анализируйте и соотносите с методикой его подготовки и проведения, которая предлагается ниже.

Прежде всего определите, какой вид ток-шоу вам хотелось бы избрать для проведения. Вот они, зачетные билетки, выбирайте. Их всего четыре. В одном из них - развлекательные ток-шоу: от довольно несложных телепередач типа "С легким паром" или "Белый попугай", на которых рассказывают байки и анекдоты, до "Как

заработать миллион", "О, счастливчик", "Поле чудес", "Что? Где? Когда?", развлекательных интеллектуальных игр. Присмотритесь к ним внимательнее и выделите наиболее важные моменты. Наиболее значимый: чем привлечь зрителей-слушателей? Выбор не такой богатый, как может показаться на первый взгляд. Это - юмор, чтобы зрители от души посмеялись, отдохнули. Это также - интеллектуальный тренинг, в котором участники и сопереживающие им отвечают на неожиданные сложные или каверзные вопросы, что-то угадывают, вычисляют, блистают эрудицией и специальными познаниями. И это - призы, денежные и материальные. Или - все вместе для более сильного эффекта.

Второй по значимости фактор - подбор участников развлекательного ток-шоу. Здесь вступает в силу правило: чем известнее, популярнее, оригинальнее приглашенные для участия, тем интереснее, веселее проходит представление. Срабатывает закономерный интерес к таким людям. Немало резервов таят в себе также оборудование и оформление. Современные, яркие, грамотно вписанные в канву ток-шоу свет и цвет, музыкальные паузы, неожиданные эффекты, технические приспособления, -они как бы держат зрителей в напряжении, придают завершенность разговорному спектаклю. Ничего не пропустил? Ну, если что, дополните сами. А теперь объедините все эти составляющие в сценарий. Распишите подробно, кто и что делает, в какой последовательности и т. п. Сверьтесь с аналогичными телевизионными ток-шоу. Заучите, отрепетируйте. Затем выбирайте зал, подготовьте его, приглашайте зрителей и проводите...

В другом зачетном билетике - дискуссионные ток-шоу типа "Я - сама", "Моя семья" и др. В них зрителей привлекает возможность поучаствовать в дискуссии на актуальную проблему и извлечь полезное для себя, посопереживать, поплакать или порадоваться. Над этим и работайте. То есть проблема для обсуждения должна быть не просто актуальной, а животрепещущей, задевающей потаенные чувства или мысли людей. Тогда только зрители и соберутся, и включатся в обсуждение. Семейные и сексуальные проблемы, вечный конфликт отцов и детей, современные школа, вуз, наука - поизобретайте, поизобретайте тему.

Но вот проблема выбрана действительно жгучая. По объявлению собрался полный зал. Приглашаете: "Давайте подискутируем!" А никто и не пошевелился, не вызвался хоть что-то сказать, даже выражение лиц никак не изменилось. Приглашаете еще и еще раз. Реакция - та же. Вот он, самый тяжелый момент. Кто проводил дискуссии, очень хорошо это знает. Не расшевелится зал, - все, даже очень интересные, задумки обречены. Тогда что? Чувствуете, нужны какие-то приемы для "разогрева" зрителей. Но какие? А вы вновь к телевизору прильните и все дискуссионные ток-шоу внимательно проанализируйте. И найдете - спор двух-трех заранее подготовленных участников на сцене или в зале, загадочная маска, обычно высказывающая какие-либо парадоксальные и вызывающие внутренний протест мысли, мнения приглашенных психологов и других специалистов. А также постоянная работа с залом самого ведущего: обращения ко всем зрителям с просьбами высказать свое мнение, вопросы и реплики, адресованные конкретным людям, особенно тем, у кого на лице проявляется желание высказаться, подбадривание тех, кто поднял руку, чтобы попросить слово, готовность выслушать возражения и т. н. Интригуйте, шокируйте, подстрекайте зал - и он откликнется. Только не теряйте в этом уверенности и напористости!

Кстати, как вы сами считаете: нужен ли для проведения дискуссий предварительный сценарий и репетиции? Вроде бы многое здесь построено на импровизации. Но не сомневайтесь -и сценарий, и добротная подготовка самого ведущего, и вживание в роль и темы помогающих необходимы, как и оформление зала и оборудование. Парадоксально: чем опытнее ведущий, тем тщательнее он

готовится сам, и готовит всю дискуссию. Вот он, главный ориентир! Основывайтесь на нем и смелее проводите дискуссию...

Третий билетик самый сложный - политическое ток-шоу. Справитесь? Не мешало бы предварительно набраться опыта на предыдущих ток-шоу. Нужно обдумать манеру держаться, способы управления залом и контакта со зрителями, подготовить ключевые фразы, шутки и темы для речевой импровизации. Но попытайтесь...

Принцип подбора темы для обсуждения аналогичный, только аспект политический. Все они муссируются на телевидении, радио и в газетах, журналах. Сумейте только почувствовать, какая наиболее актуальна для вашего будущего зала. Молодежь ли это будет, взрослые люди, больше мужчин или женщин, какой профессии, партийной принадлежности и т. п. Поговорите с людьми предварительно, пусть они сами определяют, что предпочтительнее.

Во многом аналогична предыдущему ток-шоу и методика подготовки и проведения. Так же нужны два-три авторитетных участника, придерживающиеся различных позиций по обсуждаемому вопросу. Они должны расшевелить аудиторию. Именно к ним вначале преимущественно обращается ведущий, постепенно активизируя и подключая зал. Возможны и другие приемы. Смотрите, например, "Глас народа" и др. Выступают эксперты, непосредственные участники политических событий, приводятся выдержки из средств массовой информации, демонстрируются видеоролики, проводится голосование по разным точкам зрения и т. п. Смотрите и учитесь сами. Вы уже настолько натренированы многими ситуациями, что как-то даже неудобно подсказывать, особенно в деталях. Решайтесь и проводите!

И наконец, четвертый билетик. Берите-берите! Пустой? Да, но в этом смысл: придумайте сами свое ток-шоу. От начала до конца! Изобретите! Идею, проект, оригинальные приемы привлечения и активизации зрителей. И проведите. Будет удачно - у вас окажется свой прекрасный спектакль, могущий перерасти в постоянный и популярный. Тогда, может быть, слава от вас уже недалеко?

Как, провели ток-шоу по выбранному билету? Удачно оно прошло? А по мнению зрителей и опытных ведущих? Но самое главное: думаете, преодолели закомплексованность в общении? Тогда смело ставьте себе зачет и получите свидетельство.

Заключение

Ну что? Неужели всю программу аутотренинга прошли? Вот это да... А я специально ее делал с солидным запасом. Думал, что какое-либо упражнение может не понравиться и вы не захотите его исполнять. Или почему-то не справитесь, не доведете до конца. Видно, крепко припекла вас закомплексованность в общении.

А результат есть? У вас есть! Вы упорно и настойчиво работали, старались следовать всем рекомендациям. И теперь - никакого сравнения с тем, что было. Намного увереннее и раскованнее чувствуете себя даже в самой непривычной обстановке. Поздравляю!

А если у вас результат не совсем тот, который ожидали, но работали вы тоже упорно и настойчиво, значит, закомплексованность в общении сидит более прочно и поэтому тяжелее с ней расстаться. Или вы сильно растянули время выполнения программы аутотренинга. Попробуйте повторить еще раз отдельные, наиболее трудные упражнения и более основательно готовьтесь к ним. А может быть, повторите и всю программу. Если нужны консультации, - приходите, пишите. Точно результат будет!

Ну а если вы "сачковали", упражнения выполняли через одно, да и то кое-как, ожидание каких бы то ни было результатов будет напрасным. Тут никакая методика не поможет. Как говорится, извините... Или беритесь по-настоящему, или оставайтесь со своей закомплексованностью в общении до конца жизни. Но, может быть, вам не хватает силы воли для аутотренинга? Постоянно заставлять себя - это непростое дело! Тогда ждем вас на консультациях и занятиях. Возможно, так будет эффективнее.

И наконец, общие пожелания.

Ведите себя раскованно, непринужденно, но скромно. Это безотказный способ расположить к себе людей. Старайтесь быть максимально вписанным в любое общество, но в то же время не теряйтесь, проявляйте свои лучшие личностные качества. Так вести себя - большое искусство. И общайтесь! Поддерживайте старые знакомства и заводите новые. Сами будьте интересными для других. Это приносит радость и скрашивает многие невзгоды.

Удачи, и до встречи.