

# ПРЕДИСЛОВИЕ

---

**В** семье, где первоочередная задача — помочь детям стать зрелыми, счастливыми людьми, взрослые стараются обучить детей навыкам, которые потребуются им для того, чтобы «справиться с жизнью». К сожалению, во всем мире есть такие (уже взрослые) дети, которые не по своей вине не обладают столь необходимыми им знаниями. Многие из них одиноки и подавлены, у них мало настоящих друзей и отсутствует настоящая близость. Даже если они женаты или живут с кем-то, их союз, скорее всего, достаточно хаотичен и не вполне удовлетворяет их. Мы называем таких людей «взрослыми детьми», поскольку, несмотря на цифры своего биологического возраста, они довольно незрелы эмоционально, как дети. Их взросление оказалось неудачным, так как они происходят из глубоко дисфункциональных семей.

Есть разные факторы, которые могут вызвать проблемы в семье, но самый распространенный из них — это химическая зависимость. Это могут быть алкоголь или наркотики, из-за которых нормальное функционирование семьи становится невозможным, или же какие-то иные нарушения, в результате которых дети из этих семей вырастают, так и не научившись некоторым важнейшим вещам.

Если вы считаете себя таким взрослым ребенком, очевидно, вы находите, что с вами что-то не так, и вы лишены того, что есть у других. Но вы ошибаетесь. С вами все в порядке, но вам действительно *чего-то* не хватает. То, чего вам не хватает, — это определенные

навыки, позволяющие нормально общаться с другими людьми; это то, что большинство из нас умеет благодаря своим родителям.

Мы написали эту книгу — *Навыки для взрослых детей* — именно для того, чтобы научить вас этому. Это те навыки, которым вы никогда не учились; те, которым не могли научить родители: навыки, которые вам жизненно необходимы. Среди них — умение выстраивать отношения с людьми и заводить новых друзей, входить в контакт со своими чувствами и уметь выражать их, определять границы и защищать их, а также решать свои проблемы с другими людьми.

Итак, посмотрите, есть ли у вас трудности с каким-то из следующих навыков:

- начать разговор
- заинтересовать других тем, что вы хотите сообщить
- выражать эмоции
- попросить то, что вам нужно
- дать другим то, что хотят они
- решать проблемы
- попросить других относиться к вам иначе
- справляться с критикой
- говорить «нет»
- завершать разговор, встречу или отношения

Если хотя бы в одном из пунктов ваш ответ «да», тогда эта книга — для вас.

Навыки, которым вы научитесь по данной книге, можно сравнить с набором инструментов. Представьте, что вы пытаетесь испечь блины молотком или подмести пол ложкой. Конечно же, вы можете пытаться, делая

это вновь и вновь, но вряд ли из этого что-то получится. Однако, при наличии нужных средств вы сможете сделать это — испечь блины или подмести пол — достаточно быстро, не прилагая особых усилий. То же самое и с навыками, о которых вы узнаете благодаря данной книге. Используя их на практике, вы сможете гораздо эффективнее общаться и ладить с другими людьми. Вы сами удивитесь, насколько изменятся все ваши отношения! Они станут более теплыми и сердечными.

Мы желаем вам успехов на этом пути!

*Дженет Войтиц и Алан Гарнер*

# УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА С ДРУГИМИ

---

# 1

*У меня такое чувство, будто я присутствую на банкете. Меня окружают люди, с которыми я всегда мечтал познакомиться, но я не позволяю себе вступить с ними в контакт. Нас отделяет друг от друга всего несколько шагов, но мне кажется, что это сотни миль. Все остальные чувствуют себя вполне уверенно и с легкостью заводят друзей. Если бы только я знал, с чего мне начать!*

*Терри*

**У** взрослых детей алкоголиков (ВДА)<sup>1</sup> все просто сжимается внутри, когда им нужно вести светскую беседу. Поскольку они выросли в неблагополучной семье, у них недостаточно развиты социальные навыки. Мало кто по-настоящему любит светскую болтовню, но ведь это — необходимая часть нашей социализации.

Если вы только начинаете общаться с другими людьми, делая первые шаги на пути к выздоровлению, вы учитесь говорить о личных проблемах и своей боли. В рамках программы 12 шагов для ВДА и групп поддержки это вполне естественно, но ведь, по правде говоря, существует жизнь и вне этих групп.

В других ситуациях (даже с людьми из программы, но общаясь вне групп поддержки) свои проблемы и боль лучше обсуждать, когда уровень близости между

---

<sup>1</sup> ВДА (ACA, ACoA, англ. Adult Children of Alcoholics) — здесь и далее Взрослые Дети Алкоголиков. — Прим. Переводчика.

вами достаточно высок. Достижение близости — часть долгого процесса, который начинается с небольшой светской беседы и постепенно вырастает из неё. Легкий непринужденный разговор — наиболее безопасный способ, позволяющий людям постепенно узнавать друг друга. Люди реагируют на стиль и общий энергетический посыл так же, как и на содержание. Переход на более глубокий уровень — в сферу личного — раньше времени создает ощущение близости еще до того, как она реально возникнет. И, как это ни странно, говорить о пустяках может быть даже весело.

Вам станет гораздо проще устанавливать контакты с другими людьми, когда вы узнаете несколько простых правил и разовьете необходимые для этого навыки. Первое правило: большинство людей так же, как и вы, в самом начале разговора чувствует себя не в своей тарелке. Они лишь стараются выглядеть непринужденно, впрочем, как и вы. Второе: многим хотелось бы, чтобы друзей у них было гораздо больше. Вы — не исключение. Третье: большинство людей радуется, когда кто-то обращается к ним, так как это позволяет снять напряжение. Эта глава научит вас навыкам, которые помогут правильно начинать разговор, поддерживать его и говорить о себе.

## Начало разговора

Вам, как и Терри, вовсе не нужно изо всех сил «пытаться найти те самые правильные слова». Дело в том, что самое простое, обычное начало может оказаться лучше всяких изощренных вступлений. Главное — с *чего-то* начать. Когда вы что-то говорите, вы вступаете в контакт, и у вас появляется возможность установить от-

ношения, которые могут перерасти в дружбу. Если других это заинтересует, они откликнутся, и тогда вы сможете применить навыки, описанные в этой книге, чтобы использовать реакцию собеседника для начала разговора. Есть три главных темы, с которых можно начать разговор: вы сами, другой человек и ситуация.

Разговор о нем самом или о ситуации, в которой вы оба находитесь, скорее заинтересует другого человека, чем разговор о вас. Почему? Потому что для других они сами и то, чем они занимаются, гораздо интереснее, чем вы, особенно в начале знакомства. Если вы проанализируете следующие отрывки, то увидите, что фразы из правой колонки, — там, где говорится о другом человеке или ситуации, — скорее будут способствовать дальнейшему диалогу. Лучше начать с Я-утверждений, чтобы показать свою готовность поделиться информацией и не выглядеть навязчивым.

<b>НАЧНИТЕ</b>	<b>ПРОДОЛЖАЙТЕ</b>
«Я с нетерпением жду этого фильма!»	«Что вы слышали о нем?»
«Я опоздал на работу»	«Как вы думаете, почему задержался автобус?»
«Я друг хозяина»	«Как вы оказались среди приглашенных на эту вечеринку?»

Вот три основных варианта, как можно начать разговор: задать вопрос, высказать свое мнение или что-то констатировать. Чтобы другие захотели присоединиться к вам в этой беседе, вам нужно заинтересовать их и вовлечь в дискуссию. Задавая вопросы, вы с большей вероятностью добьетесь этого, чем просто излагая свое

мнение или констатируя факты. Например, задумайтесь о том, что вопросы справа могут вызвать гораздо больший интерес, чем мнения или факты слева:

НАЧНИТЕ	ПРОДОЛЖАЙТЕ
«Здесь столько людей»	«Как вы думаете, почему столько людей пришли послушать этого докладчика?»
«Не совсем понятно, как работает эта стиральная машина»	«Вы можете мне показать, как с ней управляться?»
«Кажется, это очень интересная книга»	«О чем она?»

Большинство людей *реактивны*, если речь идет о начале разговора. Как и Терри, встретившись с людьми, с которыми мечтали познакомиться и подружиться, они ничего не делают. Социально успешные люди же обычно *проактивны*. Они не сидят, сложа руки и ожидая, когда к ним подойдут другие; они говорят, они добиваются своих целей. Если вы хотите преуспеть в дружбе — или в чем бы то ни было — вы должны быть *проактивными*.

**Упражнение:** Запишите 10 лучших событий, которые случились в вашей жизни. Далее напишите, чьи действия привели к этим событиям — ваши или кого-то другого. Скорее всего, вы увидите, что многие или все ярчайшие события вашей жизни случались именно потому, что вы действовали и были *проактивны*.

***Марика:** У меня было невероятное чувство, когда я выполнила это упражнение. Мне, конечно же, хотелось, чтобы в моей жизни произошло что-то важное и значительное, и вот выясняется ... что моя поездка в Европу, путешествие на остров Мауи, моя встреча с мужем, дружба с Лесли, моя работа — практически все, что было позитивным и прекрасным в моей жизни, произошло благодаря мне!*

Проявлять активность в начале разговора часто бывает трудно, особенно женщинам, которых всегда учили, что «девочка должна» быть пассивной. Зачастую это «должна» принимает крайние формы, и женщины не только ничего не говорят людям, с которыми хотели бы познакомиться, но и совсем не улыбаются, не смотрят на них и не проявляют никаких иных признаков интереса. Следуя этому правилу, они лишаются возможности реальных контактов. Но это также дает им оправдание: им не нужно винить себя за то, что они не получили желаемого. Виной тому все эти «должна».

Если вы раньше придерживались этих правил (или любых других, похожих), задайте себе вопрос: «Кто придумал эти правила?» Вероятно, ваша мать, учитель или иная авторитетная фигура в раннем детстве велели вам следовать им. Постарайтесь объяснить себе, что это только их мнение. Они это придумали или, скорее всего, узнали от *своих* родителей. Это не какая-то прописная истина. И вы вовсе не должны этому подчиняться. Скажите себе, что вы уже достаточно взрослый человек и способны принимать самостоятельные решения. Итак, смело идите вперед и не бойтесь высказывать собственное мнение.



Многим людям трудно начать разговор, им кажется, что если они не смогут заинтересовать других, это будет «мерзко», «ужасно» и «унизительно». Если вы вдруг поймаете себя на подобных мыслях, спросите себя: «Что самое худшее может случиться, если я заговорю?». Скорее всего, худшее, чего вы можете ожидать от других, — то, что они извинятся или уйдут. Объясните себе: «Если так произойдет, в этом не будет ничего страшного. Я лишь буду сожалеть об этом. Я не хочу, чтобы это случилось, но я как-то с этим справлюсь. На самом деле ничего страшного не произойдет. Раньше этот человек не обращал на меня никакого внимания, не будет он этого делать и дальше». Кроме того, не забывайте напоминать себе и о том, что лучше практиковать свои новые навыки независимо от реакции. Делая это вновь и вновь, вы их все больше оттачиваете. Затем задайте себе вопрос: «А что же самое лучшее может произойти?». Посмотрев под таким углом, вы удивитесь, насколько больше вы получаете, чем теряете, вступая в разговор.

*Элис: Я хотела познакомиться с парнем, который жил в другом здании нашего комплекса. Улыбка и «привет» не помогли, поэтому я решила задать себе следующий вопрос: «Что самое худшее может произойти, если я начну разговор?». В худшем случае он скажет, что ему нужно идти, или что он занят. Тогда я спросила себя: «В таком случае — самое лучшее?» Самое лучшее — если бы мы полюбили друг друга, поженились, и впереди у нас была бы целая жизнь, полная поцелуев, объятий и счастья. Таким образом, был только единственный разумный выбор — его я и сделала!*

**Упражнение:** В следующий раз, когда вы будете чувствовать себя «не в своей тарелке», постарайтесь мысленно довести это до предела. Например, если вы подумываете о том, чтобы начать с кем-то разговор, и боитесь отвержения, представьте себе, что этот человек не только отвергает вас, но и громко сообщает всем окружающим, что вы пытались завязать с ним дружбу. Представьте себе, что этот человек сообщает все вашему боссу — и вас увольняют! Представьте себе, что он звонит вашим родителям или детям — и вас отвергают за ту «ужасную» вещь, которую вы сотворили. Мысленно представляя себе максимально негативное развитие ситуации, вы сможете взглянуть на свои самые худшие страхи и увидеть, насколько абсурдно большинство из них.

**Домашнее задание:** Поставьте себе цель — вступить в диалог на следующей неделе. Начните с того, в чем вы чувствуете себя наиболее уверенно. Если вы не привыкли сами начинать разговор, для начала можно попробовать просто улыбнуться другому человеку. Возможно, ваша цель будет заключаться в том, чтобы раз в день начать разговор с тем, кого вы уже знаете. Вот несколько примеров целей на следующую неделю, вы можете выбрать одну из них, объединить несколько или изменить формулировку:

- Просто улыбнитесь кому-то (один раз в день в течение недели). Не пытайтесь завязать разговор.
- Улыбнитесь двум людям (один раз в день в течение недели). Не пытайтесь завязать разговор.
- Улыбнитесь трем людям (один раз в день в течение недели). Не пытайтесь завязать разговор.

Напишите свою цель на неделю — любую цель — и повесьте этот листок там, где вы будете чаще видеть его и вспоминать об этой цели (это может быть ванная комната, список необходимых дел или ежедневник). Достигнув какой-то цели, поставьте рядом с ней галочку. Старайтесь ежедневно вознаграждать себя за то, чего вам удалось достичь, просто поздравив себя или сделав что-то, отличное от ежедневных дел, — это может быть расслабляющая теплая ванна с пеной или получасовая прогулка. Такое вознаграждение может быть как незначительным, так и существенным; единственное требование — это должно быть то, что вам по-настоящему нравится.

Вы достигаете своей цели, когда делаете то, что хотели, независимо от реакции другого человека. Если в какой-то из дней это вам не удастся, не браните себя. Вам нужно просто вернуться на шаг назад, продолжив с того места, где вы остановились. Если вам сложно помнить о своих целях, старайтесь выполнить одну из них прежде, чем вы займетесь чем-то другим — например, пойдете обедать.

После завершения первой недели переходите ко второй, и так далее, строго следуя списку. Вы станете опытнее и увереннее, и ваша социальная жизнь расцветет, если вы продолжите выполнять эти задания. Однажды вы дойдете до конца списка, и ваша цель на данном этапе будет состоять, например, в том, чтобы поддерживать этот уровень.

Старайтесь пять минут в день ежедневно, — независимо от того, над какой целью вы работаете сейчас, — тратить на то, чтобы отчетливо представлять себе, как вы достигаете поставленной цели, и как это радует вас. Представьте себе тех, с кем вы разговариваете сейчас, — как они выглядят, во что одеты. Представьте, что они улыбаются вам в ответ и с удовольствием отвечают. Подобные мысленные репетиции могут в значитель-

ной степени способствовать успеху. Баскетболисты, футболисты, хоккеисты, ораторы — успешные люди из самых разных сфер — подтверждают огромную ценность воображения успеха, представления его вновь и вновь прежде, чем переходить к реальным действиям (То, что вы мысленно представляете себе, — возможно, именно то, что вы получите потом).

## Поддержание разговора

Самые важные навыки, которые вы можете использовать для поддержания разговора: задавать вопросы и фиксировать сигналы, которые вы получаете в ответ.

### Вопросы

*Лорейн: Я завела разговор со своей новой соседкой и через какое-то время решила узнать о ней чуть больше.*

*— Так чем вы занимаетесь?*

*— Я преподаю.*

*— Что именно?*

*— Французский.*

*— В старших классах, средней школе или колледже?*

*— В средней школе.*

*— Вам это нравится?*

*— Да, вполне.*

*И так далее, и тому подобное. Я пыталась и так, и сяк, но все равно у меня было ощущение, что мы топчемся на месте. Через какое-то время я уже чувствовала себя полицейским, допрашивающим*

*подозреваемого. Наконец, я сказала: «Приятно было познакомиться» — и ретировалась.*

Когда на свои вопросы вы получаете односложные ответы, это не значит, что другие не заинтересованы в разговоре с вами. Проблема может быть в том, что вы задаете неверные вопросы.

## **Закрытые вопросы**

Закрытые вопросы позволяют нам узнать конкретную информацию — и это, как правило, всё. На закрытые вопросы можно получить ответ «да» или «нет», и обычно они начинаются со слов: «Кто», «Когда», «Где» и иногда «Что». Например:

- *Вы планируете зайти в книжный магазин?*
- *Вас интересуют акции и облигации?*
- *С кем вы пойдете на вечеринку?*
- *Когда возвращается Мадж?*
- *Какой фильм вы хотели бы посмотреть?*
- *Куда вы планируете поехать в отпуске?*

Чтобы другие могли ответить на ваши закрытые вопросы, иногда полезно смоделировать ответы, которых вы ожидаете:

- *Меня зовут Дебора. А вас?*
- *Я живу в Лексингтоне. А вы?*
- *Мой номер 555-8215. А ваш?*

Закрытые вопросы позволяют получить ценную информацию, которую вы можете взять за основу в даль-

нейшем разговоре. Но если вы будете задавать слишком много вопросов, то, подобно Лоррейн, скоро начнете говорить, как следователь.

## Открытые вопросы

После закрытых вопросов задавайте открытые, если хотите продолжить разговор. Открытые вопросы — это такие, которые требуют развернутого ответа и каких-либо пояснений. На них невозможно ответить «да» или «нет», нужны объяснения и уточнения. Открытые вопросы обычно начинаются с вопросов «Как», «Почему» и «Расскажите мне о...», а иногда и с «Что».

Например:

— *Как вы оказались в благотворительной программе «Старшие сестры»?*

— *Почему вам было трудно уйти с Уолл-Стрит?*

— *Расскажите о самом непростом испытании, с которым вы столкнулись.*

— *Как вы думаете, что заставило Джошуа передумать?*

Чтобы получить более развернутые ответы, поинтересуйтесь самым ярким опытом вашего собеседника. Например, спросите у него, что было «самым захватывающим», «самым лучшим», «самым трудным», «наиболее запоминающимся»:

— *Какая сцена была самой захватывающей в этом фильме?*

— *Расскажите о своих достижениях в гольфе.*

– *Расскажите о самом трудном участке восхождения.*

– *Что было самым запоминающимся в вашей поездке?*

Довольно часто приходится начинать с закрытого вопроса («Чем вы занимаетесь?»), прежде чем будет задан открытый вопрос («Правда?! И как же вам удалось туда попасть?»). Всегда помните о том, что не следует считать закрытые вопросы «плохими» или «неправильными». Они играют очень важную функцию в разговоре. Проблема может возникнуть только тогда, когда вы задаете три или более закрытых вопроса подряд.

### **Слишком открытые вопросы**

Старайтесь не задавать слишком открытых вопросов. Такие вопросы, как «Что нового?» и «Расскажите мне о себе» требуют очень много информации, поэтому на них, как правило, мы получаем закрытые ответы типа «Ничего» или «Да, в общем, рассказывать особо нечего».

Как это ни странно, среднестатистические муж и жена разговаривают друг с другом не более пяти минут в день. Часто причиной тому являются слишком открытые вопросы. Например, жена возвращается вечером домой, а муж спрашивает ее: «Ну и как у тебя сегодня прошел день, дорогая?» Возможно, в этот день она попала в пробку, пока добиралась на работу, пыталась завершить девять продаж, разбиралась с клиентом, обсуждала структуру комиссионных вознаграждений с боссом и вот, наконец, она дома. Какова вероятность того, что она даст развернутый ответ на поставленный вопрос и расскажет мужу обо всем, что с ней происходило? Вряд ли. Это займет час или два. Так как же она

поступит? Вероятно, ответит на этот слишком открытый вопрос закрытым ответом: «Ну, как обычно».

Многие мужья и жены, столкнувшись с такого рода закрытыми ответами, часто упрекают другого в нежелании говорить, хотя всё, что им нужно, — правильный инструментарий, а именно открытые вопросы. Муж в вышеупомянутом примере мог бы получить более емкий ответ, спросив у жены: «Какая сделка оказалась сегодня самой успешной?»

Возможно, вы уже задумывались о том, что на закрытые вопросы иногда следуют открытые ответы. Например, вы могли задать кому-то вопрос: «Хорошо ли вы провели время?» И ваш вопрос настолько воодушевил человека, что он решил немного рассказать вам о своей поездке. Хотя периодически это случается, чаще всего люди отвечают на закрытые вопросы одним словом «Да». Открытые вопросы — это правильный инструмент, он позволяет другому открыться, что в целом улучшает диалог, делая его более последовательным.

Очевидно, имеет смысл подготовить некоторые вопросы заранее, если это возможно. Тогда меньше вероятность того, что какие-то темы смогут вас смутить. Давайте рассмотрим пример Зои:

*Девушка, которая обычно сидит рядом со мной в группе ВДА, занимается продажами. Я хотела поговорить с ней во время перерыва, но так и не смогла этого сделать. По дороге на встречу я стала придумывать вопросы. «Что я могу спросить у человека, который занимается продажами?» Мне стали приходить в голову самые разные вопросы, например: «Как вы начали заниматься продажами?»*



*«Расскажите о самой удачной из своих продаж (как вариант – самой легкой продаже)». И это было то, что нужно! Единственной проблемой было завершение разговора, когда пришло время возвращаться в группу!»*

## **Необходимость обращать внимание на определенные сигналы во время разговора**

В процессе разговора другие люди часто предоставляют вам больше информации, чем вы просили. Рассмотрим такие примеры, а также дополнительную информацию и сигналы во время разговора, выделенные курсивом:

**Джоан:** Ты выглядишь такой спортивной в этой футболке Royal Cruise Line. Ты когда-то совершала этот круиз?

**Джейн:** Да, я была когда-то в круизе по Карибскому морю.

**Дэйв:** Давно у тебя этот компьютер?

**Луи:** Год. Моя жена настояла, чтобы я его купил.

**Сибел:** Ты ведь недавно в этой церкви?

**Скотт:** Да, меня только что перевели сюда из Чарльстона.

Следуя этим сигналам во время разговора, вы даете другим понять, что вам интересно, продолжая разговор в нужном вам направлении. Всё, что вам нужно, чтобы уловить эти разговорные сигналы, – комментировать

или задавать соответствующие вопросы (предпочтительно открытые). Например, Джоан, Дэйв и Кибел могут отреагировать на вышеприведенные реплики следующим образом:

**Джоан:** *Как интересно. И какой же самый яркий момент ты можешь вспомнить?*

**Дэйв:** *Почему она настаивала на этом?*

**Сибел:** *Как так случилось, что они перевели тебя сюда?*

В дополнение к тому, что говорят другие, сигналами, которые вы можете уловить, могут быть одежда, украшения, акцент, книги, трофеи, фотографии и произведения искусства. Как ни странно, именно эти сигналы могут способствовать ведению диалога в нужном русле. Рассмотрим пример Марши.

**Марша:** *Босс пригласил меня в кабинет, чтобы поприветствовать (это был первый день моей работы). Я нервничала, как никогда! Совершенно не представляла, о чем с ним можно говорить. Войдя в его кабинет, я сразу увидела снаряжение для гольфа и заметила: «Вижу, вы играете в гольф». Не самое блестящее замечание, но это было поводом для разговора. «Какой ваш удар стал решающим?» — спросила я, и он просиял. И дальше понеслось. Вместо краткого «Добро пожаловать в компанию», он мне подарил целый час своего времени! Уже дважды, когда ему требовался партнер для игры в гольф между двумя парами, он приглашал меня. И всегда представляет меня как восходящую молодую звезду компании!*

**Домашнее задание:** В течение следующей недели по крайней мере раз в день старайтесь поддерживать разговор, задавая открытые вопросы и фиксируя сигналы в ходе диалога.

## Рассказ о себе

Инициировать разговор, задавать вопросы и обращать внимание на сигналы, — все это поможет вам лучше узнать других, но никак не поможет им лучше узнать вас. Люди, с которыми вы начинаете общаться, заинтересованы в том, чтобы говорить, но также и в том, чтобы слушать. Многие ВДА часто задаются вопросом, почему их беседы — и их отношения — как правило, ни к чему не ведут. Иногда причина в том, что они никогда не рассказывали о себе и не давали возможности другим лучше узнать их. Идя по улице, посмотрите на людей, проходящих мимо, и спросите себя, насколько вам есть дело до них. Конечно же, абстрактно все эти люди очень важны, но лично для вас они вряд ли что-то значат. Для всех нас важны только те, кого мы знаем лично, с кем нас что-то связывает. И вы тоже будете важными для них только в том случае, если будете ясно и откровенно говорить о себе.

Как правило, наше раскрытие происходит примерно одинаково. Кто-то рассказывает что-то о себе в надежде, что другой человек захочет узнать о нем чуть больше, и в ответ тоже раскроется. Вы можете поддерживать этот процесс, рассказывая что-то о себе и реагируя на то, что говорят другие, вопросами и комментариями. Один из примеров такого раскрытия мы приводим ниже:

**Мэри:** *Добрый день. Вы ведь новенькая в этой группе ВДА?*

**Карен:** *Да, я обычно посещала группу во вторник вечером, но та группа для меня слишком велика.*

**Мэри:** *Кажется, я понимаю, что вы имеете в виду. Я и сама перешла из той группы. Мне трудно общаться с людьми в больших группах. Меня зовут Мэри. А вас как?*

**Карен:** *Карен. Вы чем занимаетесь?*

**Мэри:** *Я диетолог. А вы?*

**Карен:** *Я логопед.*

**Мэри:** *Я работаю в школе в городе. А вы?*

**Карен:** *А я в пригороде. Интересно, в чем заключается ваша работа, как диетолога?*

Рассказывая что-то о себе, старайтесь четко следовать трем главным правилам, чтобы это было интересно вашему собеседнику: *использование двойной перспективы, конкретика и шеринг (обмен) мыслями и чувствами.*

## **Использование двойной перспективы**

Вы когда-нибудь замечали, что все происходило совершенно иначе, когда вам действительно удавалось заинтересовать других? Скорее всего, вы думали не только о том, что хотели сказать, но и о том, что другим, вероятно, может быть интересно, и что они будут готовы обсудить. Думать и о себе, и о другом человеке — значит использовать двойную перспективу. Использование двойной перспективы поможет вам успешно применять не только этот навык, но и все прочие, описанные в этой книге.

Конец ознакомительного фрагмента.  
Приобрести книгу можно  
в интернет-магазине  
«Электронный универс»  
[e-Univers.ru](http://e-Univers.ru)