Лучший ход – найти подход

Как познакомиться с человеком и произвести на него хорошее впечатление

Солнце. Оживленная улица. Ты идешь по дороге и разглядываешь (а может, и не разглядываешь) прохожих. И вдруг случается то самое, о чем ты так много слышал, но, может, еще не испытывал сам: ты видишь человека, к которому непременно хочешь подойти и заговорить... Но в итоге проходишь мимо. Потому что стесняешься. А потом весь день прокручиваешь в голове варианты, что бы было, если бы смелости все-таки хватило...

Фото Бориса Семавина.

Случайное знакомство может обернуться настоящей дружбой, а может, и чем-то большим...

По большей части люди по нашим улицам ходят хмурые, все в мыслях о своих заботах. Поэтому расположить их одним из методов знаменитого американского психолога Дейла Карнеги «Улыбайтесь» не так-то просто. В лучшем случае они могут подумать, что ты – сумасшедший. А в худшем, что ты – аферист, и улыбкой отвлекаешь внимание. Поэтому то, что иногда мы боимся подойти познакомиться или просто спросить дорогу, вполне естественно. Но есть и другие причины.

–В подростковом возрасте появляется способность смотреть на себя со стороны, – говорит детский психолог, кандидат психологических наук Оксана Темнова. – Именно с этим связаны наши переживания. Мы начинаем задумываться, как выглядим по сравнению с другими людьми, хуже мы или лучше. Чтобы бороться с застенчивостью, можно начать посещать какие-нибудь кружки, где много людей и общения. Театральный, например.

Это, несомненно, разовьет чувство уверенности в себе, даст какие-то навыки общения. Но как быть, если подойти-то ты подошел, а как произвести хорошее впечатление, не знаешь? В психиатрии и практической психологии есть такое направление, называется НЛП – нейролингвистическое программирование. Звучит жутковато, но смысл у него довольно прост – это психологическое воздействие на человека, то есть манипулирование. Бизнес-тренер Уральского центра НЛП технологий Елена Гольдберг рассказала о том, как, используя его методы, можно познакомиться с человеком:

–Один из самых простых, первоочередных способов, – подстройка по дыханию. Как человек дышит, видно по движению плеч. Долго подстраиваться не надо, минутки полторы хватит. Благодаря этому методу, у тебя будут задействованы те же группы мышц, что и у него, и это автоматически сделает вас похожими. Пусть внешне это не очень заметно, но на психологическом уровне он это почувствует и будет настроен не так враждебно. Далее нужно установить контакт глазами. Но не просто смотреть, а человек должен увидеть в твоем взгляде дружелюбие, может быть, даже нежность или заботу. Как этого добиться? Вызови в своей голове воспоминания, например, как ты гладишь щеночка или котенка. В этот момент хорошо и тебе, и ему. И в твоем взгляде отразятся эти чувства. После того как поздоровался и представился, лучше всего найти что-то, что делает тебя похожим на нового знакомого. Найти сходство можно в зависимости от ситуации. Даже простая фраза: «Я тоже учился(ась) в третьем классе», вызовет расположение. Потому что тогда ты сможешь сказать про себя и нового знакомого «мы», а «мы» по определению не могут быть плохими.

Для разговора лучше подбирать темы эмоционально ломкие, те, что вызывают позитивные эмоции. Про первую любовь, к примеру. Если же разговор не клеится и ты не можешь найти общую тему, можно попробовать перефразировать слова твоего собеседника. Допустим, он сказал: «Зеленые ежики, которые плавают в пруду, мне очень нравятся». И ты понимаешь, что это полный бред, зеленых ежиков не бывает, и уж тем более они не плавают в пруду, можно ответить: «Зеленые зверьки из болот вообще очень милые». Ведь на самом деле есть зеленые звери, обитающие в прудах. Таким образом ты не рассердишь собеседника резким или насмешливым ответом. Пример глупый, конечно, но, думаю, ясно, что я имею в виду.

Кроме невербальных методов, есть также и вербальные, то есть когда мы задействуем прикосновения. С их помощью тоже можно расположить человека к себе и даже ввести его в легкий транс. Есть в НЛП такой термин – «разрыв шаблона», это когда подходишь к человеку и, например, делаешь движение, как будто снимаешь ниточку с его плеча. Он, естественно, впадает в ступор: как это, подошел незнакомый человек и дотрагивается! Нужно не упустить этот момент и сразу же его заболтать. Или другой метод – «прерванное действие». Тоже довольно прост: подходишь к человеку, протягиваешь цветы, а потом резко нюхаешь их сам. И снова человек будет в недоумении: что происходит? А ты тем временем опять же начинаешь говорить: «Как вы похожи на этот цветок!» и тому подобное. Эффект неожиданности срабатывает очень хорошо. Тот, с кем ты хотел познакомиться, даже может дать свой номер телефона.

Насколько действенны эти методы, трудно сказать. Но, наверное, взгляд действительно важен. По крайней мере, многие на вопрос «на что в незнакомом человеке вы обращаете внимание в первую очередь?» ответили – глаза. А потом уже на лицо в целом или телосложение. Кто-то также сначала разглядывает нос, а кто-то волосы и прическу.

Несомненно одно: случайное знакомство может впоследствии оказаться совсем не случайным.

–Мы с моим будущим мужем познакомились на улице, – вспоминает Катя Ушакова. – Помню, как сейчас: это было десятого марта, в субботу вечером. Мне тогда было шестнадцать. Вечером мы с подружкой вышли прогуляться вокруг нашего поселка. И когда шли по дороге, возле нас остановилась машина, и какой-то парень спросил: «Не подскажете, где тут у вас улица Кондушная?». А у нас сроду такой улицы не было. Я сразу поняла, в чем дело, и решила подшутить. Говорю, проезжайте туда-то и туда-то. А Надя не смекнула и отвечает: «Да ты что, куда они уедут, нет у нас такой улицы!». Тогда парни, их в машине было двое, не стали больше лукавить и предложили познакомиться. Поскольку они были старше нас, мы отказались. Но Леше я так понравилась, что он оставил свой номер телефона на случай, если я передумаю. Теперь у нас уже счастливая крепкая семья.

Так что, не стесняйся и не бойся заводить новые знакомства. Пусть это будут специальные методы НЛП или обычное «Как пройти в библиотеку?». Возможно, тебе не ответят, а может быть, напротив, с удовольствием вступят в разговор. В любом случае, никто тебя не съест.

Ксения ДУБИНИНА.

• РОДИТЕЛЯМ НА ЗАМЕТКУ

Тренер-психолог центра развития «Тинейджер Лидер Класс» Ксения Шатунова:

–Чтобы у ребенка не было проблем с общением, старайтесь чаще быть примером уверенного, гибкого и контактного поведения. Не навязывайте детям такие правила и обязательства, выполнить которые они не в состоянии. Гиперожидания родителей порождают у детей неуверенность в себе. Будьте способными к переменам и стремитесь к разнообразию контактов с окружающими людьми. Не демонстрируйте лишний раз склонность к беспокойству и сомнениям. Не читайте постоянно мораль о должном поведении и не стыдите по любому поводу. Не создавайте проблем там, где можно обойтись без них, и, прежде всего, не драматизируйте уже имеющиеся затруднения в общении.

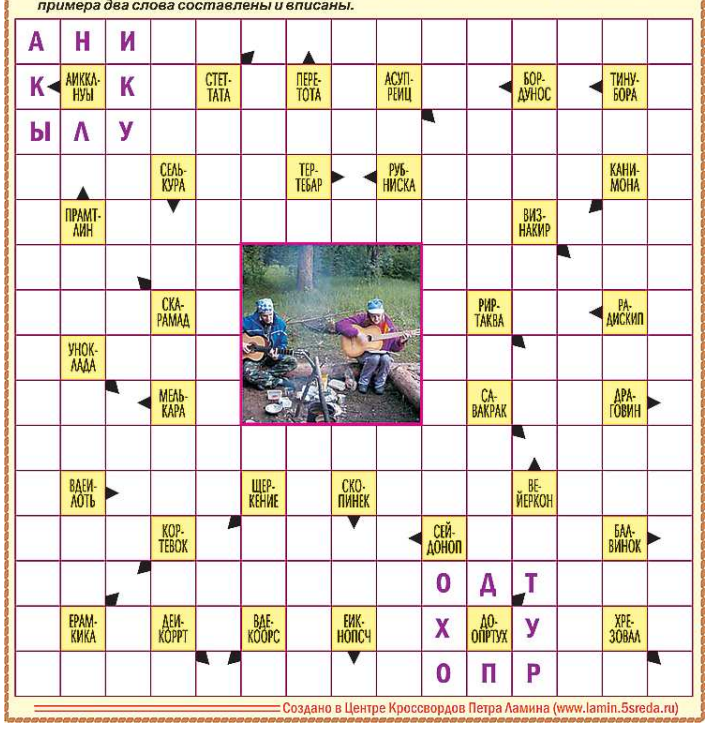
ОТВЕТЫ НА КРОССВОРД, ОПУБЛИКОВАННЫЙ 19 МАЯ

По горизонтали: 1. Молодка. 4. Ангарск. 8. Раб. 9. Мох. 10. Успех. 11. Апекс. 14. Абрикос. 16. Обжора. 18. Канонада. 22. Арфа. 24. Лов. 25. Вакса. 28. Пики. 30. Азот. 31. Аспид. 33. Ген. 34. Комод. 37. Ива. 38. Знамя. 39. Слово. 40. Тол. 41. Михалкова.

По вертикали: 1. Меньшова. 2. Даммара. 3. Архар. 4. Абрек. 5. Гаусс. 6. Реп. 7. Кухлянка. 12. Пиано. 13. Корд. 15. Бан. 17. Окапи. 19. Олигарх. 20. Аванзал. 21. Авокадо. 23. Рис. 26. Атом. 27. Сто. 29. Идиом. 31. Аист. 32. Пион. 35. Мята. 36. Дело.

ТУРПОХОД В КАНИКУЛЫ

Из наборов букв составляйте слова и вписывайте по часовой стрелке. Для примера два слова составлены и вписаны.



Создано в Центре Кроссвордов Петра Ламина (www.lamin.5sreda.ru)