

- *Доктор, меня все игнорируют!*
- *Следующий!*

Основатель транзактного анализа Эрик Берн, описывая человеческое общение, ввел единицу коммуникативного взаимодействия и назвал ее поглаживанием. Поглаживания, как физические, так и коммуникативные, совершенно необходимы человеку для развития и сохранения хорошего самочувствия. Если не удастся получить позитивные поглаживания в виде признания и похвалы, человек ищет негативные поглаживания: пинки и наказания. Особенно отчетливо это можно наблюдать у детей, которым не хватает родительской похвалы, и они плохим поведением нарываются на наказания, негативные поглаживания лучше, чем их отсутствие. Если обойтись без терминов, получится, что поглаживание – это глоток внимания. Что же нужно делать, чтобы окружающие охотнее давали нам свои поглаживания, например, если мы выступаем с докладом или пришли на новое место работы?

1. Учитывайте запросы Вашей аудитории

На тренингах продаж обязательно рассказывают, что акцент нужно делать не на том, что мы хотим продать определенный товар, а на том, зачем он нужен покупателю. Человек расстается с деньгами, когда надеется удовлетворить какую-то свою потребность. С вниманием происходит то же самое. Нас внимательно слушают, когда наш рассказ помогает удовлетворить какую-то потребность слушателя. Если мы потратим силы и время, чтобы соотнести нашу информацию с потребностями аудитории, мы будем вознаграждены ее вниманием и интересом. Научиться делать такие связующие мостики нетрудно, надо всего лишь не забывать об этом. Вспомните анекдот про студента, который знал к экзамену вопрос про блох, а вытащил про рыб и начал свой ответ: «Рыбы живут в воде, у них не бывает блох, а блохи...»

2. Задавайте вопросы

Чтобы что-то получить, нужно что-то отдать. Если мы приходим в новый коллектив и интересуемся опытом коллег и здешними традициями или читаем лекцию и запрашиваем пожелания слушателей, тем самым мы проявляем свое к ним внимание и, как правило, получаем больше внимания в наш адрес. Мы показываем, что мы открыты для контакта и взаимодействия. Исключение составляет ситуация, когда мы занимаем такую позицию, что нам самим ничего не нужно, а для других мы готовы сделать все, лишь бы нас терпели. Тогда окружающие прекрасно это чувствуют и начинают нас односторонне использовать, нередко даже не осознавая этого. От подобного соблазна очень трудно удержаться.

3. Позволяйте себя разглядывать

Не прячьтесь, не бойтесь обращенного на Вас внимания. Позволяйте другим видеть Ваши личностные особенности, интересы, реакции на те или иные ситуации. Если мы спрячемся в глубокую нору, чтобы никто не увидел наших недостатков, наших достоинств тоже никто не увидит. Если на проявления внимания к нам мы реагируем напряжением и смущением, окружающие могут перестать проявлять к нам внимание из самых лучших побуждений, чтобы не доставлять нам дискомфорт. Моя клиентка с отличием закончила престижный вуз, устроилась на перспективную работу, где превосходно справлялась со своими обязанностями, но в отличие от коллег не продвигалась по служебной лестнице. Когда мы начали исследовать, в чем же дело, оказалось, что девушка настолько незаметно ведет себя на работе, что сливается со стенами. По этой причине о ней просто забывали.

4. Сохраняйте дистанцию

Чтобы на нас обращали внимание, нужна интрига. Часть нашей личности должна быть видимой, а другая часть скрытой, чтобы ее каждый мог додумывать, как хочет. Если мы прибегаем к избыточному самораскрытию и все о себе простодушно рассказываем нашим коллегам, студентам и ученикам, интереса и внимания будет меньше.

5. Стремитесь к оптимальному уровню тревоги

Когда мы выступаем перед большой аудиторией или приходим на работу в новый коллектив, вполне естественно испытывать некоторую тревогу. Она помогает нам мобилизовать свои резервы и показать себя с лучшей стороны. Если тревога слишком сильна, она уже не помогает нам, а мешает, мы становимся скованными, несобранными, неуверенными, делаем больше ошибок, а то и вовсе впадаем в ступор. Поэтому избыточную тревогу нужно снижать. Но не бороться с ней. Если мы боремся и запрещаем себе тревожиться, стыдим себя за это, тревога только усиливается. Если же мы признаем в ней нашу помощницу, уже одно это может помочь тревогу снизить. Американский автор Рон Хофф назвал свою книгу об искусстве публичных выступлений «Я вижу вас голыми». Такое представление в некоторых случаях помогает снизить тревогу, представляя это, мы проецируем на аудиторию свое чувство незащищенности и сами меньше от него страдаем. Можно воспользоваться и другими многочисленными способами или придумать свой собственный. Чтобы снизить значимость ситуации, можно подумать о том, какое место занимает сегодняшнее выступление в контексте всей нашей жизни в целом, будет ли оно для нас важно через пять лет, через десять, через пятнадцать. Можно представить свою тревогу в виде отдельного от нас существа, поговорить с ним, узнать, чего оно хочет, и прийти к какой-то договоренности. Можно ее нарисовать. Можно представить, что это не я сейчас должна выступить с докладом, а мой друг, который сам очень боится и попросил меня сделать вид, что я это он. Если тревога зашкаливает и ничего не помогает, остается возможность обратиться за помощью к психологу. В частности, это показано тем, чья самооценка крайне хрупкая и почти всецело зависит от окружающих, как столбик термометра от погоды.

6. Играть или быть собой? И то, и другое!

Если нам предстоит разовое публичное выступление или цикл лекций, мы можем сыграть кого-то, кем не являемся, представить желаемый образ и попробовать его воспроизвести. Если же мы приходим на работу в новый коллектив, вряд ли мы сможем постоянно быть в роли, если только не обладаем выдающимися актерскими способностями. Поэтому эффективнее не играть кого-то принципиально другого, а подчеркивать свои собственные выигрышные черты. Кто я? Харизматичный лидер, ироничный эксперт, знойный мачо, безупречный денди, чувственная красotka в стиле Мерлин Монро или отстраненная звезда в стиле Греты Гарбо, железная леди, как Маргарет Тетчер, или озорная клоунесса, как Вуппи Голдберг? Конечно, живой человек сложнее любого образа. Вместе с тем, если среди узнаваемых привлекательных образов найти один или несколько близких себе, это помогает выделить те свои черты, которые могут успешно привлекать внимание.

7. Показывайте свои разноплановые стороны

Слишком однородный образ быстро становится скучным. Поэтому так популярны фильмы, в которых герой или героиня преображаются, развивая в себе недостающие качества, поверхностная красавица становится умной, компетентной и самостоятельной, а вечно хладнокровный рыцарь без страха и упрека учится испытывать чувства. В обычной жизни происходит то же самое. Мы испытываем всплеск интереса, когда узнаем, что наш коллега с манерами плейбоя, оказывается, преданный муж и трогательный отец, а педантичный университетский лектор пишет песни и танцует фламенко, исполнительная и скромная девушка-секретарь ездит на работу на роликах, а мягкая и добрая начальница-хохотушка в критической ситуации быстро всех построит по стойке «смирно».

8. Используйте предметный план

Героиня романа Сомерсета Моэма «Театр» Джулия в нужный момент спектакля вынула ярко-красный платок и отвлекла внимание зрителей от другой актрисы, своей соперницы. В обычной жизни тоже не стоит пренебрегать предметным планом. Наша прическа, одежда, парфюм, аксессуары, рабочее место могут по нашему выбору помогать нам привлекать внимание или отвлекать его, что тоже бывает необходимо, например, оперативным сотрудникам, частным детективам, психоаналитикам, телохранителям. В зависимости от выбранного нами образа (см. пункт 6) предметный план тоже будет разным – классическим или авангардным, элегантным или экзотическим. Заботясь о своем внешнем облике и рабочем месте, мы радуем окружающих, помогаем им удовлетворить их потребность в созерцании красивого, тем самым опять-таки, проявляем внимание к ним, чтобы в ответ получить их внимание.

9. Наблюдайте за теми, кто привлекает Ваше внимание

Таким образом Вы можете находить все новые и новые способы привлечения внимания и примерять их на себя, заимствовать подходящие и видоизменять их удобным для Вас образом. Хорошим примером могут быть успешные коллеги или представители других сфер деятельности, но похожие на Вас по характеру.

10. Соблюдайте чувство меры, но в меру

Привлечь внимание очень легко. Достаточно, например, прийти на работу голым. Нужно ли такое внимание? В каких-то ситуациях да. Например, в рекламе сильные негативные чувства от просмотра предпочтительнее умеренных положительных, потому что запоминание лучше в первом случае. В частной жизни каждый сам решает, нужно ли ему негативное внимание. Если не нужно, тогда приходится учитывать грань между экстравагантностью и пошлостью, яркостью и нелепостью, самобытностью и самолюбованием. Неумеренное чувство меры также может приносить вред, лишая нас творческой реализации. Наши внутренние весы, на которых взвешивается мера, должны быть в исправном состоянии. Иначе мы можем впасть в ту или иную крайность – отказаться от всех поглаживаний и держать себя на голодной пайке или, наоборот, беспорядочно набирать любые возможные поглаживания, не учитывая последствия.

Источник:

Журнал "Лидеры образования", № 4, 2007 г.