

Лейл Лаундес

автор бестселлера «Как влюбить в себя любого»



ПРОЩАЙ, ЗАСТЕНЧИВОСТЬ!



85 способов преодолеть робость
и приобрести уверенность в себе

Лейл Лаундес

ПРОЩАЙ, ЗАСТЕНЧИВОСТЬ!

85 способов
преодолеть робость
и приобрести
уверенность в себе

УДК 111.159.9
ББК 88.37

Л 28 Лаундес Л.

Прощай, застенчивость/ Лейл Лаундес; пер. с англ. — М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2013. — 280 с.

ISBN 978-5-98124-338-7

Неуверенность в себе — наш главный враг, основной источник наших бед и неудач в жизни. В своей новой книге Лейл Лаундес, автор бестселлеров «Как влюбить в себя любого» и «Как говорить с кем угодно о чем угодно», рассказывает о том, как победить нашего главного врага — неуверенность в себе. Используя 85 проверенных приемов, вы сможете преодолеть застенчивость и повысить самооценку, чтобы в полной мере использовать ваш личный потенциал, раскрыв перед окружающими свои многочисленные таланты и возможности. Вы узнаете:

- как общаться с людьми, пока вы еще не избавились от застенчивости;
- как бороться с румянцем, потливостью, торопливостью и другими симптомами недуга под названием робость;
- как пережить былые неудачи без негативных последствий для собственной самооценки, забыть о них навсегда самому и заставить сделать это окружающих;
- как разработать собственную программу преодоления застенчивости;
- а также три основополагающих принципа, которым надо неукоснительно следовать, чтобы раз и навсегда избавиться от стеснительности.



Издательство «ДОБРАЯ КНИГА»

Телефон для оптовых покупателей: (495) 650-44-41

Адрес для переписки/e-mail: mail@dkniga.ru

Адрес нашей страницы в Интернете: <http://www.dkniga.ru>

Все права защищены. Любое копирование, воспроизведение, хранение в базах данных или информационных системах или передача в любой форме и любыми средствами — электронными, механическими, посредством фотокопирования, записи или иными, включая запись на магнитный носитель, любой части этой книги запрещено без письменного разрешения владельцев авторских прав.

СДЕЛАНО В РОССИИ

ISBN 978-5-98124-338-7

© 2006 by Leil Lowndes.

© Издание на русском языке, перевод на русский язык. ООО «Издательство «Добрая книга», 2007

Содержание

Предисловие.....9

ЧАСТЬ 1. Как общаться с людьми, пока вы еще не избавились от застенчивости 15

1. Говорить ли окружающим, что я стесняюсь? 16
2. Как сообразительные Стесняшки выпутываются из ситуаций, в которых чувствуют себя неловко... пока!... 20
3. Как бороться с румянцем, потливостью и другими симптомами застенчивости..... 23
4. Как вести разговоры о застенчивости с самим собой..... 26
5. Если дела идут плохо 30

ЧАСТЬ 2. Что на самом деле думают о вас люди. 33

6. Заметно ли со стороны, что я стесняюсь? 34
7. Протрите очки..... 38
8. Убейте монстров памяти 41
9. Избегайте тех, кто вас игнорирует 47
10. Умные Стесняшки не ввязываются в дурацкие игры..... 50
11. Кино под названием «Я» 52
12. Как справиться с былыми неудачами 55

ЧАСТЬ 3. Ваш план игры в три хода. 57

13. Увлеченные прятками 58
14. Сократите ваши мучения 62
15. Эксцентричная разминка для уверенности 72

**ЧАСТЬ 4. Семь шагов к уверенности
для начинающих. 75**

- 16. Пора на сцену!76
- 17. Кто в доме хозяин — разум или тело?78
- 18. Зрительный контакт — легко и просто.82
- 19. Испытанное средство для избавления от боязни
зрительных контактов87
- 20. Быстрая улыбка — и медленная реакция.92
- 21. Снобы не улыбаются96
- 22. Потерпел фиаско — поклянись!101

**ЧАСТЬ 5. Четыре *особых* шага к уверенности,
которые творят чудеса! 105**

- 23. Стесняшка в маске.106
- 24. Вам помочь? — Помогите!109
- 25. Прodelки на чужой территории111
- 26. Одевайтесь как героиня своих фантазий.114

**ЧАСТЬ 6. Совет вечным мученикам:
начните жить (заново) 117**

- 27. Пища для размышлений118

ЧАСТЬ 7. Вечеринки и другие круги ада 125

- 28. Готовимся к грандиозной вечеринке126
- 29. Не ворчите на гостей.131
- 30. Индивидуальность притягивает.133
- 31. Стесняшки и спиртное несовместимы137

ЧАСТЬ 8. Болтайте без стеснения 141

- 32. Бойтесь банальностей?142

33. А если мне нечего сказать?	145
34. Воодушевленные ответы на шаблонные вопросы	146
35. Голос — это очень важно	148
36. О чем бы еще поговорить?	150
37. Обращение по имени — важное преимущество.....	153
38. Все слишком предсказуемое	155
39. А теперь — ваш ход	157
40. Заключительный аккорд.....	159
41. Некоторые интересные собеседники вообще никогда не открывают рта!	161
42. Как забыть о застенчивости	165

ЧАСТЬ 9. Восемь продвинутых и проверенных методов борьбы с застенчивостью 169

43. По шагу в день выполняйте — застенчивость прогоняйте	170
44. Немного застенчивости на обед	173
45. Растраним застенчивость... в магазинах	175
46. Лапа помощи лучшего друга человека	177
47. Ошибкотерапия	179
48. Сценическая уверенность.....	184
49. Уверенность в бодром темпе	188

ЧАСТЬ 10. Секс и одинокие Стесняшки 191

50. Любить легко — найти любовь труднее	192
51. Кто не смотрит — не находит	198
52. Репетиция взаимоотношений	206
53. Знакомства онлайн — шанс для Стесняшек или ловушка?.....	210

54. Ищите тех, кто разделяет ваши интересы 214
55. Еще два сексуальных шажка для «почти Уверенных» . . . 218
56. Соблазнительный наряд для Стесняшек. 220
57. Не путайте секс с любовью. 223

**ЧАСТЬ 11. Пытливый родителям и Стесняшкам —
тем, кто хочет знать причины своей
застенчивости и как ее преодолеть. 227**

58. Врожденная застенчивость? 228
59. Наследственная застенчивость? 234
60. Кто вы — скрытый экстраверт или ситуационный
Стесняшка? 236
61. Задиры давно минувших дней? 238
62. Родительская гиперопека? 242

**ЧАСТЬ 12. Как познать себя, полюбить себя
и стать уверенным в себе 247**

63. Пять минут в день ради бесценного дара. 248
64. Выпускной бал 252

Приложение А. Письмо Черил. 256

Приложение Б. Сто вопросов для самопознания 258

Благодарности. 264

Примечания. 268

Об авторе 274

Предисловие

«Застенчивость — это наказание. Из-за нее я чувствую себя незванным гостем в чужом мире. Несомненно, застенчивость — наихудшая из черт характера. Уж лучше быть назойливым и грубым, чем робким. По крайней мере, надоедливый грубиян имеет дело до собственной надоедливости и грубости».

Дейв Б., Толедо, Огайо

Вспомним времена наших дедушек и бабушек, когда о виртуальных знакомствах даже и не мечтали, а выражение «снять» относилось только к одежде. Если бы бабушка стеснялась бывать на званых вечерах, а дедушка от смущения прятался в спальне, подглядывая за гостями из-за неплотно прикрытой двери, вы сейчас не читали бы эту книгу.

С тех пор в жизни Стесняшек мало что изменилось. Желающие им только добра друзья и близкие по-прежнему твердят: «Ну, давай же, пересиль себя... сходи на вечеринку... пригласи ее на свидание... заговори с ним... потребуй повышения... вмешайся в разговор... выступи на собрании...»

Неужели они не понимают, как это трудно? А беспокойство? А желание стать невидимкой? А страх сболтнуть глупость? А искрометные диалоги, которые ведутся лишь мысленно, но никогда вслух? И все-таки вы убеждены: вам есть что предложить миру, стоит только попрощаться с застенчивостью — и все будет в полном порядке. В жизни вы преуспеете.

Я не понаслышке знаю, как мучительна застенчивость. Даже через несколько лет после поступления на работу я все равно заливалась свекольным румянцем, когда была вынуждена заводить разговоры с незнакомцами. Помню, на вечеринках

я подпирала стенку, мечтая, чтобы мое платье слилось по цвету с обоями и я стала бы невидимой.

Очень жалею о том, что в то время у меня не было такой книги. И я рада возможности предложить ее вам теперь.

Новые факты о застенчивости

В 40-х годах XX века исследователи преподнесли нам подарок, который спас миллионы жизней, — пенициллин. Исследования последних лет ознаменовались открытием, способным спасти миллионы измученных Стесняшек. К этому открытию привело изучение феномена застенчивости, предпринятое исследователями — первопроходцами в сфере социологии, психиатрии, генетики, биологии, физиологии и фармакологии.

Исследования застенчивости неразрывно связаны с именами Филиппа Зимбардо, Бернардо Кардуччи, Джерома Кагана и еще нескольких специалистов. Я чрезвычайно признательна им: их важные открытия помогут вам проникнуть в самую суть проблемы. Все сведения, которые содержатся в книге «Прощай, застенчивость!», подкреплены данными современных исследований, проведенных специалистами в области медицины и психиатрии. На основании этих данных я разработала восемьдесят пять шагов к уверенности — упражнений для исцеления от стеснительности. (Если вам понадобится дополнительная информация по той или иной методике, обратитесь к первоисточникам, список которых приведен в конце книги.)

Не поленившись освоить каждый шаг к уверенности, вы вскоре обнаружите, что от вашей застенчивости и воспоминаний не осталось. Мне можно верить: из болезненно застенчивого подростка, шарахающегося от людей, я превратилась в уверенную в себе женщину, которая разъезжает с лекциями по всей стране, дает многочисленные интервью СМИ и чувствует себя в обществе как рыба в воде. Если шаги к уверенности преобразили девчонку, стесняющуюся даже собственной тени, то наверняка помогут и вам!

Для начала несколько замечаний. В последнее время фармакология достигла феноменальных успехов: изобретены медикаменты, помогающие при самых разных недугах. Но когда я боролась с робостью, таких волшебных пилюль еще не существовало. Я справилась без них, самостоятельно, и в книге «Прощай, застенчивость!» обращаюсь именно к тем Стесняшкам, которые выбрали тот же путь. Если вы посещаете психотерапевта, следуйте его рекомендациям. В этой книге такой вариант не рассматривается.

Сторонники самостоятельности, сейчас вы узнаете, как извлечь максимум пользы из книги «Прощай, застенчивость!». Прежде всего прочтите ее всю по порядку и постарайтесь понять смысл каждого шага к уверенности. Затем в зависимости от того, какие упражнения представляют особую трудность именно для вас, решите, в каком порядке будете выполнять их, — разумеется, двигаться надо от простого к сложному. И приступайте к работе!

Не пропускайте часть 11 «Пытливым родителям и Стесняшкам — тем, кто хочет знать причины своей застенчивости и как ее преодолеть». В ней вы найдете заставляющие задуматься ответы на вопросы о своей застенчивости. А если у вас есть дети, которые уже заметно стесняются или обещают с возрастом стать слишком робкими, из этого раздела вы почерпнете сведения о том, как помочь им справиться с застенчивостью или избежать ее.

Кто виноват?

В детстве я задавала уйму самых обычных детских вопросов: «Почему небо голубое?», «У Евы был пупок?», «А что ели люди, когда еще не было нарезанного хлеба?».

Но мне и в голову не приходило спросить: «Почему я такая стеснительная?» Меня интересовали не причины робости, а средства избавления от нее. Однако теперь, когда моя стеснительность осталась в прошлом, я поняла, что выявление ее причин тоже очень важно. Это поможет составить реалистич-

ное представление о самом себе, понять, чего следует ожидать и как надо действовать.

Мне доводилось слышать, как Стесняшки высказывают предположения: «Во всем виноваты родители», «Просто меня дразнили противные соседские дети», «Наверное, это наследственное».

Читая эту книгу, вы постепенно поймете, откуда взялась ваша робость. Но сначала я приведу высказывание одной великой актрисы: теперь-то мне ясно, что эта всю жизнь борováшаяся с застенчивостью женщина — великий философ.

«Нас учат винить отца, сестер, братьев, школу, учителей. Можно винить кого угодно, только не себя. Ты ни в чем не виноват. Но на самом деле виноват именно ты, потому что если хочешь измениться, меняться придется не кому-нибудь, а тебе. Предельно просто, правда?»

Кэтрин Хэпберн

Вскоре вы узнаете, что истоки застенчивости у каждого свои. Кроме того, определите, к какому типу Стесняшек вы относитесь. Возможно, вы — гиперчувствительный Стесняшка (ГЧС) с врожденной склонностью к робости. Или ситуационный Стесняшка (СС), сформировавшийся под влиянием родителей и событий юности.

Этот ключевой раздел я поместила в конце книги, потому что вы, скорее всего, броситесь искать чудодейственное средство, а уж потом зададитесь вопросами — точно так же, как сделала бы я в свои застенчивые годы. Но если ваша цель — углубленное понимание описанной методики, читайте все по порядку.

Говорят Стесняшки

Случаи из жизни, приведенные в этой книге, взяты из моего болезненного прошлого и опыта других знакомых мне Стесняшек, в том числе и посещающих мои семинары. Поначалу мне казалось, что приглашать людей на семинар по преодолению за-

стенчивости — все равно что назначать сбор членов клуба «Я боюсь тигров!» в зоопарке в клетке с тиграми. К счастью, Стесняшки откликнулись на призыв и открыто поделились своим опытом.

Я попросила их прислать мне описание своих радостей и горестей по электронной почте, так что вы прочтете эти слова в авторской редакции. Кроме того, в книгу включены отрывки из писем, присланных читателями других моих книг и ежемесячного электронного журнала (на который сможете подписаться и вы, посетив мой веб-сайт lowndes.com). В конце книги приведен список имен тех, кто внес свой вклад в работу над ней. Лишь некоторые из моих помощников предпочли остаться неизвестными или выбрали себе псевдонимы.

И наконец, поговорим о терминах, которыми я буду пользоваться простоты ради. «Застенчивых людей» мы заменим «Стесняшками», «уверенных людей» — просто «Уверенными», а людей и ситуации, внушающие робость, будем называть «страшными» или «пугающими». И еще: можно мне ради удобочитаемости заменять постоянно повторяющиеся слова «он», «она», «они», «некоторые Стесняшки», «многие Стесняшки», «большинство Стесняшек» и так далее коротким «вы» (или «ты»)? Разумеется, не все местоимения «вы» в этой книге относятся к вам лично. Поэтому не принимайте их на свой счет, не думайте, будто я тычу в вас пальцем. Выводы этой книги основаны на результатах исследований и общей статистике по Стесняшкам. Вот и все. Вам будет гораздо проще читать книгу, если вы не будете обижаться на каждое «вы», под которым подразумеваются «читатели в целом». Договорились?

А теперь приступим к делу, чтобы вы как можно скорее смогли распрощаться со своей застенчивостью.

«Раньше я был ужасно стеснительным. Я не мог посмотреть собеседнику в лицо, чтобы не покраснеть. Я конфузился и в присутствии посторонних обливался потом. Из-за низкой самооценки я чувствовал себя неполющенным по сравнению с окружающими. Но однажды я задумался. И понял, что никто из окружаю-

щих ничем не лучше меня. Кто сказал мне, что я не-хорош? До меня дошло, что люди, которые вызывали у меня такое чувство, сами не заслуживают доверия и не слишком преуспевают. Так почему я должен верить в то, что они говорят обо мне? Они сами не настолько хорошо разбираются в жизни, чтобы осуждать меня».

Тони В., Сидней, Австралия

Часть 1

Как общаться с людьми, пока вы *еще* не избавились от застенчивости

Так и слышу ваш голос: «Я точно знаю: моя застенчивость не испарится, не исчезнет в мгновение ока, как падающая звезда. Что же мне теперь — мучаться, пока я не сделаю все шаги к уверенности, указанные в книге?»

Достижение любой значительной, достойной трудов цели требует времени, в том числе и для обретения уверенности в себе. Но вот вам и хорошие новости: скоро вы узнаете четыре правила общения с людьми (и еще три правила, применимых к самому себе!), благодаря которым ваша застенчивость станет менее мучительной.

Глава 1

Говорить ли окружающим, что я стесняюсь?

«Ты? Стесняешься?! Шутишь, что ли?»

Обычное дело: кто-нибудь из доброжелателей — друг или родственник — в блаженном неведении советует: «Просто объясняй людям, что ты слишком стеснительный. И почувствуешь себя рядом с ними гораздо комфортнее».

Вы задумались и представили себе:

Допустим, вы им объяснили, а скажут ли они в ответ: «О, стесняешься, бедняжка? Понимаем, это так ужасно! Но мы же твои друзья, мы поможем тебе преодолеть застенчивость!»

Вряд ли.

Предположим, вы открыли свою тайну потенциальному романтическому партнеру, а вот скажет ли он: «Чудесно! Застенчивые люди — они такие сексуальные! Давай встретимся, расскажешь мне о своей стеснительности».

Маловероятно.

Поразмыслив, вы решаете никому и ни в чем не признаваться.

И правильно! Мне по опыту известно, что вы услышали бы, если бы последовали совету. Над вами просто посмеялись бы со словами: «Ты? Ни за что не поверю! Ты шутишь. Разве ты застенчивый? Ты же такой славный, общительный...» и т. д. и т. п. Обычное дело.

Важное замечание. Если вы посещаете психотерапевта, который настоятельно советует вам открыться, признаться в своей застенчивости, — послушайте его. Выбирая между рекомендациями психотерапевта и советами книги «Прощай, застенчивость!», отдавайте предпочтение первым. Все Стесняшки разные, каждому — свой метод лечения.

«Я училась в аспирантуре. На первый взгляд, я не казалась застенчивой, но на самом деле была болезнен-

но робкой — настолько, что избегала людей, лишь бы не пришлось с кем-нибудь разговаривать. Оказавшись в компании, я просто сидела и слушала, но в разговор никогда не вступала и свое мнение не высказывала. Иногда я пыталась объяснить, что стесняюсь, но надо мной смеялись. Мне не верили. Никто не понимал, как я мучаюсь».

ЭНДЖЕЛА П., ХОМН, АРКАНЗАС

День, когда я поведала миру свою тайну

Когда я училась в старших классах, мама забеспокоилась о моей низкой самооценке и отсутствии подруг. Однажды в воскресенье после ужина она посоветовала мне объяснить одноклассникам, что я просто стеснительная.

Объяснить им? Да это все равно, что посоветовать боксеру подставиться под удар. (Забавно, что в боксе подобная тактика срабатывает.) Нет, таким признанием лишних очков я не зарабатую.

— Пообещай, что скажешь им, Лейли.

— Мама, я не могу!

Мама явно расстроилась.

— Ладно, обещаю, мама.

В ту ночь я не спала: глядя в потолок, утирала слезы, стекающие прямо в уши, и думала, как и когда обнародовать мою «постыдную тайну». Подходящий случай представился слишком скоро. Назавтра перед уроком физкультуры я сказала себе: *сейчас или никогда*. В этот «день О» (день огласки), когда я вошла в раздевалку, там уже господствовала королева школы — мисс Популярность. Переодеваясь в шорты и футболку, Пенелопа занялась излюбленным делом — болтовней ни о чем. В этой игре мне вечно не везло.

Трудное признание

— Ну что, Лейли, хорошо отдохнула в выходные?

Мой мозг вмиг пришел в состояние перевозбуждения. *Сказать правду, что я все выходные проторчала дома одна?*

Или жизнерадостно соврать: «Да, классно!» Нет, так не пойдет: а если она спросит, чем я занималась?

Между тем пора было реагировать на вопрос. На подачу собеседницы я ответила неловким: «Э-э... ага».

Само собой, мисс Популярность не упустила случая нанести решающий удар:

— А чем ты занималась?

Мое поражение было неминуемым, а выбор — небогатым: соврать или признаться. Помня, что я обещала маме, я выбрала второе.

Уставившись на собственные кеды, я выпалила:

— Я стесняюсь...

Пенелопа, похоже, удивилась и парировала так, как и следовало ожидать:

— Что?.. Не может быть. Ты не такая. Шутить, да? Ты ведь со мной нормально разговариваешь... Ну, ладно, пока, — и она убежала.

А я задумалась о том, правильно ли поступила.

Ответ на свой вопрос я узнала спустя сутки, практически минута в минуту. Когда на следующий день я вошла в раздевалку, девчонки хлопали дверцами шкафчиков и стрекотали как сороки.

— Привет, Лейли! — крикнула одна из противоположного угла раздевалки. — Говорят, ты стеснительная. Это правда?

Мне словно дали пинка в живот. Не успела я оправиться от удара, вмешалась другая:

— А чего ты стесняешься?

Промямлив, что меня тошнит, я опрометью выбежала из раздевалки, взлетела по лестнице и спряталась в пустом классе, чтобы выплакаться. В тот день я пропустила обед, но не жалела об этом. Я все равно не смогла бы проглотить ни крошки.

Вспоминая этот случай теперь, по прошествии времени, я понимаю, что банда из раздевалки вовсе не собиралась меня мучить. Напротив, мне хотели помочь. Но подобно большинству уверенных в себе людей, понятия не имели, как вести себя

со Стесняшкой. Как ни странно, тем, кто знаком с вами лишь поверхностно, нет никакого дела до вашей стеснительности!

Шаг к уверенности № 1.

Ничего не говорите незнакомым

Не надо объяснять людям, что вы стесняетесь, — за исключением случаев, когда это порекомендовал специалист-психотерапевт. Приберегите это откровение для тех, кто вам особенно дорог, например, для родных и близких друзей.

Глава 2

Как сообразительные Стесняшки выпутываются из ситуаций, в которых чувствуют себя неловко... пока!

Говори полуправду, только полуправду и ничего, кроме полуправды

Как и у любого другого, у правила «помолчи» есть свои исключения. В некоторых случаях упоминание о застенчивости может оказаться необходимым по тем или иным причинам.

Предположим, одна из подруг решает устроить у себя девичник для совместного просмотра церемонии награждения «Оскар». Одной гостье предстоит купить сыр и крекеры. Второй — привезти несколько лишних стульев. Третьей — запастись попкорном и вином. А вам поручено обзвонить остальных гостей и пригласить их.

Но вы слишком застенчивы, чтобы беседовать с малознакомыми людьми. Перед вами стоит дилемма: как быть? Признаться в стеснительности? Или под каким-нибудь предлогом отвернуться от поручения?

Ни то и ни другое. Лучше избрать третий путь: легко и непринужденно *намекнуть* подруге, что вы стесняетесь. При этом вы не поставите ее в неловкое положение и в то же время дадите понять, в чем дело. И никто не подумает, что вы просто отказываетесь помочь только потому, что не желаете тратить время и усилия.

В таких ситуациях не бойтесь слова «стеснительность». Упомяните о ней мимоходом. Например, скажите: «Ой, нам, застенчивым девушкам, не вынести столько разговоров с незнакомыми людьми в один день». Или: «Будь ты такой стеснительной, как я, такое множество разговоров было бы для тебя смерти подобно». А потом обязательно предложите дружью помощь.

Шаг к уверенности № 2.

Если намекать на свою застенчивость, то с юмором

Порой вы понимаете, что застенчивость мешает вам справиться с той или иной задачей. Если вы рискуете прослыть недобросовестным или даже непорядочным человеком, лучше всего сказать *полуправду* — намекнуть, в чем дело. Улыбнитесь и в двух словах объясните, что единственная причина вашего отказа — робость. Объяснение должно быть располагающим и кратким, в одну фразу.

«Да, я стесняюсь, ну и что такого?»

Бывают случаи, когда наилучшее решение — с самого начала упомянуть о своей застенчивости. Допустим, вам поручили работу над проектом вместе с несколькими коллегами, и обстоятельства складываются так, что этим коллегам следует знать о вашей стеснительности. В такой ситуации найдите способ поднять этот вопрос заранее, пока он не загнал вас в тупик. Например, в дружеской беседе словно невзначай спросите, бывали ли у коллег приступы застенчивости. Потом признайтесь, что с вами такое случалось. Но заявите об этом с улыбкой, с позиции «Ну и что? Подумаешь!».

Откройте свою тайну легко, без излишней серьезности, точно так же, как сказали бы: «Сегодня у меня сказочное настроение!» Тон и язык жестов значат для окружающих гораздо больше, чем слова. Впрочем, вам это уже известно.

Шаг к уверенности № 3.

Упоминайте о застенчивости непринужденно, с позиции «ну и что?»

В беседе воспользуйтесь случаем и заговорите о стеснительных людях. Мимоходом заметьте, что и вы застенчивы, и это признание проскользнет перед вашими слушателями как атласная ленточка. Легкость, с которой вы произнесете эти слова, очень пригодится впоследствии. Когда вас попросят что-нибудь сделать или куда-нибудь съездить, со смехом напомните: «Я же говорил вам, что стесняюсь!» Это звучит гораздо лучше, чем «Не смогу. Я слишком робкий».

Не пользуйтесь этим шагом как оправданием на все случаи жизни! Это временный костыль — до тех пор, пока вы не научитесь пользоваться кнопкой «Режим уверенности».

Глава 3

Как бороться с румянцем, потливостью и другими симптомами застенчивости

Некоторые Стесняшки потеют, краснеют, ощущают другие признаки застенчивости и приходят к выводу: пора признаться окружающим, что они слишком стеснительные. «Не факт!» — мог бы сказать Фрейд. Иногда пот — это просто пот. А румянец — всего лишь румянец.

Если хотите, можете предупредить, что слишком легко краснеете. Или сослаться на другой симптом. Но связывать его с застенчивостью совсем не обязательно. Застенчивость? Это что такое?

Попадите в точку — но с юмором

От синдрома «потные руки» страдают не только Стесняшки. Даже очень уверенные в себе люди краснеют и потеют, порой их не слушаются пальцы. Среди моих клиентов есть вполне уверенный в себе руководитель высокого ранга, который то и дело краснеет.

Местные телестудии часто приглашают Бернарда прокомментировать экономическую ситуацию. Съёмки на телевидении без избыточного румянца не обходятся. Бернард прекрасно знает, что во время интервью будет багроветь. А густой румянец его отнюдь не красит. Но Бернарду, похоже, даже нравится, когда над ним подшучивают.

Стоит Бернарду появиться в дверях телестудии, охранник в холле торопится нажать на кнопку селектора и объявить:

— Внимание, всем гримерам! Повторяю: внимание, всем гримерам! Девочки, готовьте штукатурку, и побольше. Идет Берни Краснолицый.

Бернард отвечает смехом и охраннику, и другим сотрудникам студии, которые приветствуют его возгласами:

- О, привет, Красношек!
- Как дела, мистер Румянец?

И никого это не тревожит, потому что всем известно: Бернард ничуть не обижается. Без ложного стыда он заранее предупредил этих людей, что способен покраснеть в любую минуту. Он усмехается: «Моя жена не выносит приступы красноты, поэтому они случаются со мной».

Бернард с гордостью называет себя экспертом мирового класса по румянцу. Вот лишь несколько малоизвестных фактов, которые наверняка будут интересны другим легко краснеющим людям. Способность часто краснеть передается по наследству, но младенцы ею не обладают. Этот признак встречается у 51 % людей, но многие из них отнюдь не застенчивы [1]*. Женщины краснеют чаще мужчин, и от цвета кожи способность легко краснеть не зависит.

Бернард притворяется, будто завидует своему начальнику финансовой службы Джолану — североамериканскому индейцу.

— Он краснеет так, что мне за ним ни за что не угнаться, — ворчит Бернард. — Но этого никто не замечает!

Может, ваша проблема — потливость ладоней? Прежде чем пожать кому-нибудь руку, пощупайте: «Минутку, только сначала вытру ладони, иначе рукопожатие вам не понравится». Или предупредите: «Имейте в виду, вы рискуете. У меня вечно влажные руки». Подчеркните это «вечно» — и никто не подумает, что причина в застенчивости.

Маленький секрет: когда я опасаясь, что в самый неподходящий момент у меня взмокнут ладони, я наношу на них антиперспирант и слегка припудриваю. Легкое рукопожатие пройдет превосходно. (Но никому не говорите, что у вас руки в пудре.)

* В квадратных скобках даны ссылки на источники, список которых приводится в конце книги.

Шаг к уверенности № 4.

Смейтесь над симптомами, а не над застенчивостью

Зная, что приступы застенчивости сопровождаются у вас физическими симптомами, шутливо предупредите окружающих о том, что можете густо покраснеть, подать потную руку или взмокнуть. Но совсем необязательно объяснять, что эти явления связаны с застенчивостью.

Глава 4

Как вести разговоры о застенчивости с самим собой

Ярлыки — бич

Вряд ли вы будете ходить по городу с плакатом «Я — Стесняшка». Чем больше людей узнают о вашей застенчивости, тем сильнее придавит вас эта огласка. И потом, ярлык «Стесняшка» некорректен. Вам присуща сложная комбинация бесчисленного множества качеств. Выбрать одно из них — значит придать ему значение, которого это качество не заслуживает.

Называя себя застенчивым человеком, мы рискуем создать так называемое сбывающееся пророчество. Объясняя людям, что вы стесняетесь, вы не просто говорите об этом окружающим — вы и себе втолковываете то же самое. *Подумайте об этом.*

Как ярлык заставил меня умолкнуть

Вряд ли мне было суждено стать великой певицей. Так или иначе, когда я училась в седьмом классе, ярлык заклеил мне рот. После этого из него долго не вырывалось ни единой ноты.

В седьмом классе я пела в церковном хоре. Однажды на распевке хормейстер со строгим видом повернулся ко мне и сказал:

— *Кто-то* фальшивит. И я хочу, чтобы этот *кто-то* беззвучно открывал рот.

Кто именно фальшивит, было совершенно ясно. С тех пор я пела как простуженная ворона. Страшно смущаясь, я беззвучно открывала рот, даже когда приходилось петь «С днем рожденья тебя».

Несколько лет назад я слушала радио вместе с бывшей одноклассницей, которая была в курсе моих музыкальных проблем. Звучало сорок песен, пик популярности которых

пришелся на то время, когда я училась в шестом классе. Ради забавы я начала подпевать радио. Когда я замолчала, подруга воскликнула:

- Лейл, это же замечательно!
- Ты про что?
- Ты ни разу не сфальшивила.
- Не может быть!
- Еще как может!

Робея, я попробовала спеть еще несколько мелодий, которые знала до седьмого класса. Результат ошеломил нас обеих, потому что я совсем не фальшивила. Но оказалось, что у меня есть психологический барьер: я не сумела спеть ни единой песни из тех, которые услышала после рокового дня, когда узнала, что «кто-то фальшивит».

Хормейстер навесил на меня ярлык «медведь на ухо наступил». И я потеряла слух: пророчество сбылось.

«У меня просто больше багажа»

Американская ассоциация людей с ограниченными возможностями не позволяет своим членам клеймить себя словом «калеки». Они мудро объясняют: «Тот, кто сидит в инвалидном кресле, — не инвалид и не калека. Он ничем не отличается от других людей. Просто у него есть лишняя ноша — его физические недостатки» [2]. Некоторые члены ассоциации просят в их присутствии вообще не произносить слово «инвалид».

Не называйте себя застенчивым. Воспринимайте себя как уверенного человека, который несет дополнительный багаж под названием «стеснительность», но очень скоро избавится от него.

Шаг к уверенности № 5.

Беседа с самим собой, забудьте слово «СТЕСНИТЕЛЬНОСТЬ»

У каждого есть свой внутренний голос. Он может быть неприятным, но его невозможно не слышать. Он способен начисто лишит вас самоуважения. Немедленно заставьте его замолчать! Никогда не говорите себе: «Я стесняюсь». Лучше скажите: «Метод шагов к уверенности работает, скоро я стану уверенным в себе».

При мне даже не произносите слово «застенчивость»!

Не только в детстве вредно слушать, как вас называют застенчивым. В любом возрасте такие слова — удар по самолюбию. Задумайтесь об этом. Все время слыша от окружающих, что вы уродливы, вы рано или поздно поверите в это, даже если вы красивейший человек в мире.

Заставить замолчать надо не только внутренний голос. Объявите слова «стеснительность» и «застенчивость» вне закона в кругу людей, с которыми вы общаетесь каждый день — родителей, сестер и братьев, детей, племянников, двоюродных братьев и сестер, близких друзей. Не позволяйте им называть вас стеснительным в лицо (и за глаза тоже).

Шаг к уверенности № 6.

Запретите родным и друзьям называть вас застенчивым

Каждый раз произнося что-нибудь вроде «да ты не стесняйся» или спрашивая «ну что ты стесняешься?», окружающие бережат вашу рану. Порой им кажется, что, добавляя «тебе абсолютно нечего стесняться», они помогают вам. А вот и нет. Никакой пользы их слова вам не принесут. Еще хуже, когда вы слышите, как у вас за спиной говорят о том, что вы застенчивы. Введите в своем доме на слова «застенчивость» и «стеснительность» такой же строгий запрет, как на нецензурную брань!

Глава 5

Если дела идут плохо

Ищите обходные пути

К моменту ошеломляющего открытия, что хормейстер одним своим замечанием уничтожил мои музыкальные способности, я уже избавилась от стеснительности, но по-прежнему чувствовала себя неуверенно в присутствии поющих людей.

Решив наконец прекратить муку беззвучного шевеления губами под музыку, я села, взяла ручку и бумагу и составила список собственных положительных качеств, способных помочь мне обыграть хриплый вороний голос.

Актеры музыкального театра пользуются выражением «продать песню», когда речь идет об исполнителях, которые поют не всегда безупречно, но выглядят настолько уверенно и жестикулируют так заразительно, что песня имеет успех у публики.

Вот оно, подумала я. Если стеснительность я поборола, значит, и с этой задачей справлюсь. Для начала можно просто установить с людьми визуальный контакт и улыбаться. Я не смущаюсь, когда на меня смотрят. Теперь мне хватает смелости даже на то, чтобы пошалить; порой я не прочь и порисоваться — это верный признак того, что я исцелилась. Иными словами, и я могу «продать песню». Я назвала этот способ «обходным путем» для преодоления моей исполнительской неуверенности.

Вскоре мне представился подходящий случай, чтобы опробовать новую методику. Меня пригласили на ужин в честь дня рождения близкой подруги. В зале ресторана приглушили свет. Сам шеф-кондитер в высоком колпаке вынес еще более высокий торт-башню. Все мы вскочили и запели «С днем рождения тебя!».

Ну и поиграла же я на публику! Широко разевала рот, улыбалась налево и направо, шутиливо дирижировала хором.

И никому даже в голову не пришло, что из моего широко открытого рта... не вылетало ни звука.

Продемонстрируйте свои достоинства

Предположим, вам предстоит вечеринка, а на вас вдруг волной накатила застенчивость. Чтобы избавиться от нервозности, возьмите ручку и составьте список ваших достоинств. Например, он может быть таким:

1. Я одеваюсь с безупречным вкусом.
2. Я люблю кино и видела почти все современные фильмы.
3. Я неплохо езжу верхом.
4. Мне говорили, что у меня красивые зубы.

Покончив со списком, задумайтесь о том, какое применение можно найти каждому достоинству на вечеринке. Например:

1. **Одеваюсь со вкусом:** надену новый костюм и буду блистать.
2. **Разбираюсь в кино:** подниму тему кино в разговоре, попрошу собеседников порекомендовать мне что-нибудь из новинок.
3. **Езжу верхом:** спрошу собеседников, какие виды спорта нравятся *и.м.* А потом расскажу про свои занятия верховой ездой.
4. **У меня красивые зубы:** буду почаще улыбаться!

Обдумывание способов демонстрации достоинств — мощное оружие в борьбе со страхом.

Шаг к уверенности № 7.

Составьте список ваших тем

Политики и продавцы планируют разговоры так, чтобы они все время вращались в сфере их интересов. В следующий раз, когда вас встревожит предстоящее событие, составьте список своих достоинств. Покончив со списком, задумайтесь о том, как можно обратить каждое достоинство себе на пользу.

Часть 2

Что *на самом деле* думают о вас люди

Если вы похожи на большинство Стесняшек, тогда мнение окружающих стоит на первом месте в списке ваших страхов. Но вам уже известно, как быть с чужим мнением, пока ваша застенчивость не осталась в прошлом: главное — не говорить о ней людям... и даже самому себе. Мало того, вы уже умеете действовать в трудных ситуациях и в случае проявления симптомов стеснительности.

Теперь поговорим о том, каким *на самом деле* видят вас окружающие.

Малоприятно услышать от кого-нибудь: «Вы все превратно поняли». Но вы наверняка испытаете радостный трепет, узнав, что «превратно поняли» не только мнение окружающих о вас, но ваше собственное мнение о себе.

Читайте дальше!

Глава 6

Заметно ли со стороны,
что я стесняюсь?

Надо мной все потешаются

Вероятно, вам кажется, будто на лбу у вас написано: «Синдром социофобии» (так специалисты по психиатрии называют застенчивость). Поэтому все вокруг или смеются над вами, или избегают вас. Если вы похожи на большинство Стесняшек, всякий раз, когда кто-нибудь на вас смотрит, задает вопрос, улыбается вам, вы воспринимаете случившееся как повод превратно истолковать чужие действия. Я не шучу!

Вот ход мыслей большинства Стесняшек:

— *Наверное, все вежливы и милы со мной потому, что они знают: я стесняюсь.*

— *Наверное, они просто хотят посмотреть, как яотреагирую, — ведь я такой застенчивый.*

— *Скорее всего, я неприятен и хуже потому, что стесняюсь, и они просто пытаются привлечь внимание к моей застенчивости.*

Стесняшкам кажется, будто все вокруг осуждают их. Но это не так. Большинство людей не обращают внимания на чужую застенчивость. Догадываетесь, о ком они думают? Правильно: о себе.

«Когда мне было лет четырнадцать, отец вылечил меня от застенчивости, объяснив: люди настолько заняты мыслями о себе и так обеспокоены тем, что о них подумают, что им некогда обращать внимание на окружающих. И я сразу понял, что он прав. Вдумайтесь — это же ошеломляюще очевидно!»

Пеннингт Л., Лондон, Англия

Когда сердце в груди стучит, как пулемет, трудно поверить, что этого никто не слышит. Неужели никто не замечает,

что по цвету лица вы напоминаете стореvшего на солнце омара? Тем не менее уже доказан и не вызывает сомнений тот факт, что большинство окружающих даже не подозревают о вашей застенчивости. Скорее всего, они и сами из породы Стесняшек.

«Около 13% жителей стран Запада всю жизнь страдают от застенчивости. 80% признаются, что у них бывают периоды стеснительности. И 40% утверждают, что по-прежнему беспокоятся о том, какое впечатление производят» [3].

«АРХИВ ОБЩЕЙ ПСИХИАТРИИ»

Великие притворщики

Некоторые Стесняшки виртуозно скрывают свою застенчивость. Мои семинары по стеснительности часто проходят в крупных отелях одновременно с другими семинарами и конференциями. Иногда я замечаю среди желающих записаться на семинар чрезвычайно общительных людей. Они болтают с соседями по очереди, шутят с человеком, производящим запись. В таких случаях я подхожу к этим «экстравертам» и тихонько спрашиваю, не ошиблись ли они семинаром. И, как правило, мне широко улыбаются и уверяют, что не ошиблись.

Поначалу это приводило меня в замешательство, но чем больше я вела семинары, тем лучше понимала, что многие внешне общительные люди, или «уверенные», как мы договорились называть их, болезненно застенчивы, но прекрасно скрывают это. Никому не догадаться, какие бури на самом деле бушуют в душе этих компанейских ребят. Внешне уверенные, в глубине души они бывают чрезвычайно стеснительными и постоянно критикуют самих себя [4]. Даже смеясь и болтая, они одержимы тягостными мыслями о том, что подумают о них окружающие.

«Свою застенчивость я не назвал бы типичной. Мне тридцать два года, меня считают уверенным в себе и дружелюбным, но если со вторым я еще могу согласиться, то в первом сомневаюсь. К примеру, знакомясь с людьми где-нибудь на вечеринке, я невозмутимо здо-

роваюсь с ними, но в глубине души смущаюсь и потому не решаюсь завести серьезный, исполненный глубокого смысла разговор. От общения с незнакомыми людьми меня бросает в дрожь, но спросите любого из моих сверстников и друзей, и вам скажут, что я открытый человек, душа компании. А на самом деле я тряусь, как желе. Притворство требует огромных усилий (терпеть не могу взмокшие ладони!)».

Майкл Д., Лондон, Англия

Имитаторы уверенности порою выглядят так, словно происходящее доставляет им удовольствие, но при этом мучаются сильнее большинства Стесняшек. Спрашивается, зачем? От них часто ждут помощи в работе над проектом, их приглашают на различные мероприятия, а им из-за стеснительности приходится отклонять приглашения. Сколько раз вам приходилось выдумывать предлоги, чтобы отказаться от выгодной работы или дружеской вечеринки? Рано или поздно окружающие перестают доверять псевдоуверенным или начинают недолюбливать их.

Люди недогадливы

Результаты множества последних исследований подтверждают, что ни Стесняшки, ни те, кто к ним не относится, не умеют распознавать застенчивость. Наугад выбрав один метод из десятков возможных, ученые подвергли пристальному изучению группу лиц, поддерживающих довольно близкие отношения друг с другом. Участниками эксперимента стали сорок восемь студентов, проживающих в одном и том же общежитии колледжа [5]. Эти студенты вместе ходили в столовую и на занятия. Они общались друг с другом на территории кампуса, вместе занимались по вечерам и даже устраивали вечеринки по выходным. Другими словами, обитатели этого общежития были очень близко знакомы.

Прежде всего исследователи установили наблюдение за каждым отдельным студентом с целью сбора информации о том, насколько он или она стеснительны на самом деле. Получив эти данные, ученые попросили всех студентов анонимно

оценить степень застенчивости каждого из соседей по общежитию.

Результаты оказались удивительными. Выяснилось, что 85% соседей по общежитию не считали *застенчивых* студентов таковыми. И наоборот, тех, кто не сомневался в собственной уверенности, некоторые товарищи назвали *стеснительными*.

Думаете, ваша застенчивость бросается в глаза, словно прыщ на носу? Не угадали. В 90% случаев ее никто не замечает. А если и заметят случайно, вряд ли проникнутся к вам неприязнью. Скорее, посочувствуют вам. Окружающим было бы приятнее видеть вас выбравшимся из своей раковины.

В следующий раз, когда приступ застенчивости застигнет вас в разгар беседы, постарайтесь понять: никто не замечает того, что творится у вас в душе. Застенчивость — предельно внутренняя, скрытая мука, как, к примеру, боль в желудке от избытка острой пищи. Если не хвататься за живот и не стонать, никто и не заподозрит, что внутри у вас разразилась катастрофа.

Шаг к уверенности № 8.

Напоминайте себе: «О моей застенчивости никто не знает»

Это сущая правда. Никому и в голову не придет, что вы не уверены в себе, конечно, если вас не трясет, как голодного кота перед чашкой сметаны. Повторяйте мысленно: «Если 85% людей, *живущих вместе*, не в состоянии распознать, кто из них застенчивый, а кто нет, значит, меня не разоблачат и 99% знакомых».

Глава 7

Протрите очки

Общаясь с кем-нибудь, вы наверняка стараетесь скрыть свою застенчивость. Вы изо всех сил поддерживаете зрительный контакт с собеседницей. Но даже если это вам удастся, управлять мыслями все-таки нелегко. Так и кажется, будто собеседница считает вас идиоткой, думает, что одежду вы покупаете на дешевых распродажах и причесываетесь граблями. Вас не покидает ощущение, что мысленно она потешается над вами, а потом напропалую сплетничает о вас с подружками, называя ничтожеством.

Нет, нет и нет! Подавите параною в зародыше, постарайтесь понять, что вы заблуждаетесь. В девяти случаях из десяти собеседница не обращает на вас никакого внимания. Она просто шебечет, упиваясь звучанием собственного голоса. А если она думает все-таки о вас, то наверняка беспокоится о том, что вы подумаете о ней!

Это подтверждено десятками исследований. Стесняшкам лишь *кажется*, что окружающие негативно настроены по отношению к ним.

«Сигналы неодобрения или отталкивания, которые мерещатся застенчивым людям, поступают не от внешних раздражителей, а из глубинной памяти и внутренней ключевой информации. Оценка таких людей необъективна: им свойственно исказить действительность в негативную сторону или проявлять предрасположенность». [6]

«Журнал исследований по веденческой терапии»

«Я просто знаю, что меня терпеть не могут»

Каким образом проводились первоначальные исследования? Несколько ученых наняли актеров и операторов, а затем сняли, как актеры произносили в камеру «привет» или «здравствуйте», словно обращаясь к незнакомому человеку [7].

Исследователи разделили актеров на три группы. Первую попросили держаться дружелюбно, приветливо, всем видом давая понять, что собеседник им нравится. Задачей другой группы было сохранять при мнимом знакомстве совершенно нейтральное выражение лица. И наконец, третья группа должна была излучать холод по отношению к собеседнику: «Вы мне неинтересны. Откровенно говоря, неприятны».

Разумеется, изобретательные исследователи не стали всецело полагаться на актерские способности нанятых лицедеев. В интересах научной достоверности рядом с актерами первой группы ставили ароматный букет цветов — чтобы добиться более приятного и располагающего выражения лиц. Актерам, от которых требовалось нейтральное выражение, не создавали настроение никакими запахами. Актеров третьей группы снимали, придвинув поближе к ним источник омерзительной вони.

Когда съемки завершились, исследователи показали получившийся фильм группе лиц, одну половину которой составляли уверенные в себе люди, а другую — застенчивые. И Стесняшек, и уверенных попросили представить себе, что люди на экране знакомятся с ними лично. С карандашом в руках зрители оценивали отношение каждого актера к ним.

И каковы же были результаты? Стесняшки сочли, что большинство актеров «нейтральной группы» относятся к ним пренебрежительно. Даже кое-кто из актеров «доброжелательной группы» показался им настроенным неодобрительно. Застенчивые зрители правильно оценили только отношение тех актеров, которые вели себя подчеркнуто неприязненно.

С другой стороны, двенадцать Уверенных пришли к выводу, что большинство актеров настроено по отношению к ним или положительно, или, в худшем случае, нейтрально.

«Присяжные» вынесли вердикт: *чаще всего нам только кажется, что люди испытывают к нам неприязнь.*

Шаг к уверенности № 9.

Не верьте в то, что вы кому-то неприятны

В следующий раз, знакомясь с кем-нибудь и подозревая, что новому знакомому вы неприятны, напомните себе: вероятность того, что вы заблуждаетесь, очень велика! У вас просто разыгралась фантазия.

Делайте осознанно то, что Уверенные делают инстинктивно — подмечайте признаки доброжелательности в поведении новых знакомых, улыбки, сердечность в глазах, одобряющие жесты. Ищите — и обрящете.

Глава 8

Убейте монстров памяти

«Он сказал, она сказала...»

В вашей жизни бывали неприятные события, связанные с общением и намертво врезавшиеся в память? Ну конечно. Как у любого Стесняшки. Это наша отличительная особенность. Мы можем без конца вспоминать, что сказал *он*, что ответили *вы*, что заявил на это *он*, что произнесли *вы*... и т. д., пока не опротивеет. И каждый раз, когда этот эпизод всплывает в вашей памяти, он выглядит еще мучительнее, чем в предыдущий раз.

Моя лучшая подруга по пансиону, на редкость симпатичная девчонка, виртуозно умела заикливаться на неприятных событиях. Несмотря на всю свою миловидность, она отличалась застенчивостью — совсем как я.

Раз в месяц наш женский пансион устраивал вечеринки совместно с соседним мужским. И конечно, на вечеринках мы со Стеллой держались в стороне, сохраняя холодный и неприступный вид. А между тем почти все девочки не сводили глаз с красавца по имени Шон. Летом он поссорился с самой популярной девочкой нашего класса — к вящему удовольствию всего женского пансиона.

На первой вечеринке в новом учебном году, несмотря на написанное у нас на лицах заявление «да кому они нужны, эти мальчишки!», Шон улыбнулся Стелле, стоя в противоположном углу зала. Затем подошел и изобразил низкий поклон.

— Позвольте пригласить вас на танец, мадам!

Стелла оторопела.

Должно быть, сообразив, что она потрясена, Шон улыбнулся, мягко взял ее за руку и вывел на середину зала. Спрятавшись за колонной, я наблюдала за ними.

Во время танца, глядя поверх плеча Стеллы, Шон заметил кого-то из знакомых, извинился и отошел. Стелла мгновенно поникла, словно опавшее суфле. Она поспешила ко мне.

- Пойдем отсюда, Лейл.
- Что?
- Скорее! Сейчас же уходим!

«Я такая нудная!»

Всю обратную дорогу Стелла страдала и ныла:

— Я так и знала, что он сбежит. Я ему надоела. Просто он пожалел девчонку, с которой никто не танцует. Или выполнял недельную норму добрых дел, осчастливил приبلудную соба-чонку, чтобы ей было не так обидно. Наверное, у него уже есть новая подружка, и он не хотел, чтобы его увидели танцующим с другой. А может, он...

По мнению Стеллы, произошла катастрофа.

«У людей с высокой степенью социальной тревож-ности нередко возникают многочисленные, чрезвычайно навязчивые мысли о прошлом, как правило, неудов-летворительном опыте общения. Эти мысли вынуж-дают их придавать событиям прошлого более негатив-ную окраску, чем они имели в действительности» [8].

«Журнал исследований поведенческой терапии»

Через несколько недель мы со Стеллой лакомились мороженым с горячим карамельным сиропом в местном кафе. Вдруг Стелла смертельно побледнела и круто повернулась на своем табурете лицом ко мне и спиной к двери.

- Стелла, что с тобой?
- Тс-с-с! Говори тихо. Он только что вошел.
- Он?! Кто?
- Шон! *Тот самый* парень, который бросил меня на танцах посреди зала.

Я осторожно выглянула из-за плеча Стеллы — и точно, Шон направлялся напрямик к ней. Приблизившись, он подал мне знак — приложил палец к губам, чтобы я не предупредила Стеллу.

Шон подошел и шутливо подергал Стеллу за хвостик.

— Эй, красавица, что это стряслось с тобой на вечеринке? Стелла словно язык проглотила, поэтому отвечать пришлось мне:

— Э-э... сразу после того, как ты ушел, нам тоже пришлось... ну, чтобы успеть... в одно место... к половине девятого.

Шон удивился.

— Никуда я не уходил. Просто заметил, как косо на меня поглядывает тип, которому я задолжал десять долларов, вот я и решил рассчитаться с ним, вернуть ему веру в человечество.

Он понизил голос и улыбнулся Стелле.

— Затем я отошел к буфету, хотел принести что-нибудь перекусить нам обоим. А когда вернулся, ты уже исчезла, — он прижал ладонь к груди и понурил голову в притворном отчаянии.

Я взглянула на часы.

— Ох, ну и засиделась я! Мне срочно надо бежать, иначе опоздаю на встречу, — солгала я.

— Какую еще встречу? — запинаясь, выговорила Стелла.

Вот *глупая!*

— Да я же тебе говорила, — но само собой, торопиться мне было некуда.

Через несколько часов Стелла влетела в нашу комнату и прошлась по ней в танце. А потом объявила, что Шон пригласил ее на свидание в следующую субботу.

Не портите праздник! (Самому себе!)

Увы, счастье Стеллы было недолгим. Через несколько недель после свидания Стеллы с Шоном мы пообедали с ней и еще с одной подругой. Меган не виделась со Стеллой с тех пор, как та начала встречаться с Шоном, и потому умирала от любопытства. Под шквалом вопросов Стелла держалась стойко, утверждала, что не помнит, как познакомилась с Шоном, и в конце концов рассердилась на Меган.

Когда мы вернулись в комнату, я спросила Стеллу:

— Почему ты не рассказала Меган о том, как познакомилась с Шоном?

— Лейл, я сказала правду: подробностей я на самом деле не помню.

— А что ты помнишь?

Она на минуту задумалась.

— Помню, как он сбежал, не дождавшись, когда кончится танец.

На этом я не успокоилась.

— А почему? Как ты думаешь, почему он сбежал?

— Не знаю, но, наверное, ему просто надоело танцевать со мной.

— Стелла! — возмутилась я. — Ты что, забыла про того парня, которому Шон задолжал десять долларов? Нисколько ты ему не надоела. Он ведь пригласил тебя на свидание.

Стелла закатила глаза.

— Да, но я понятия не имею, долго мы с ним будем встречаться или нет.

Моя подруга была несправима. Как и свойственно Стесняшкам, она напрочь забывала приятные моменты, зато накрепко запоминала неприятные. К сожалению, она так часто думала опоследних, что в конце концов уверовала: она вела себя неправильно. И *больше* у нее в памяти не осталось ничего.

«Люди, страдающие социофобией, помнят негативные впечатления и события дольше, чем позитивные» [9].

«Социофобия: клинические
и исследовательские перспективы»

«Все было не так ужасно, как вы думаете»

Феномен «негативного восприятия» усугубляется. Стеснительным людям не только мерещится неприязнь окружающих: подробности ситуаций искажаются в их памяти. Вспоминая прошлое, они видят в нем несуществующих монстров.

«Приятные впечатления и события, связанные с общением, застенчивым людям вспоминаются более негативными, чем они были на самом деле [10]».

«Журнал исследований поведенческой терапии»

Все начинается в детстве

Спутанные негативные воспоминания о событиях характерны даже для Стесняшек, едва научившихся ходить. В ходе исследования «Индивидуальные различия в восприятии у детей: влияние интеллекта и застенчивости» воспитатели и учителя оценивали степень развития интеллекта и застенчивости у детей [11]. Все дети были приглашены на день рождения к одному из сверстников. Это был настоящий детский праздник: с воздушными шариками, тортом, подарками, пением «С днем рожденья тебя», в общем, со всеми полагающимися атрибутами.

Спустя неделю исследователи проверили, какие воспоминания об этом празднике сохранились у детей. Каждому гостю задавали вопросы: «Каким был торт? В какие игры вы играли? Вам было весело?» Ученые закидывали и такие пробные шары: «Что случилось после того, как невезучий клоун выронил шарик?» Но на празднике не было ни клоуна, ни шариков.

Протрите очки

Результат эксперимента: интеллект практически не влияет на точность детских воспоминаний. Определяющим фактором является степень уверенности детей в себе. Уверенным детям праздник запомнился приятным, с более точными подробностями, нежели маленьким Стесняшкам. Все внимание застенчивых детей сосредоточилось на негативных моментах, особенно с участием самих детей. Казалось, Уверенные малыши видели праздник сквозь прозрачное стекло, а малыши-Стесняшки — сквозь мутное, запачканное грязью. Пессимистические представления о собственном «я» мешали им отчетливо видеть происходящее.

«Люди, страдающие социофобией, зачастую забывают приятные события или запоминают их в искаженном виде».

«Журнал исследований поведенческой терапии»

К результатам этого исследования хотелось бы добавить: «Не смотря на детский возраст».

Со взрослыми Стесняшками дело обстоит точно так же. Чем чаще вы вспоминаете какое-либо событие, тем более негативную окраску оно приобретает у вас в памяти. Лучший способ в точности запомнить что-либо — описать это событие в дневнике, прежде чем разыграется ваше циничное воображение. Таким способом вы получите объективную оценку реальных событий.

Шаг к уверенности № 10.

Будьте сами себе летописцем

После события, связанного с общением, сразу же запишите свои *первые* впечатления. Если позднее вам вспомнятся какие-либо негативные подробности, найдите свои записи и перечитайте их. Если в них не упомянуто ни единого конфуза или разочарования, *забудьте о нем*. Его не было.

Глава 9

Избегайте тех, кто вас игнорирует

Если ты признаешь меня, я не признаю тебя

Граучо Маркс*, попыхивая трубкой, заявлял: «Я не желаю принадлежать к клубу, в который меня согласны принять». Подсознательно некоторые Стесняшки соглашались с ним — особенно юные, которые еще учатся в школе. Они сами выбирают «элитную» группу учеников и стремятся войти в нее. Когда же их не принимают, Стесняшки приходят к выводу, что с ними не все в порядке.

Люди, которые недвусмысленно отвергают вас, недостойны вашего восхищения. Не пытайтесь пробиться в их круг. Вас втянут в игру в уверенность, в которой вы проиграете.

При проведении исследования «Популярность, дружба и эмоциональная адаптация» выяснилось, что реальное или воображаемое неодобрение со стороны человека, которым вы восхищаетесь, придает негативную окраску вашим чувствам по отношению к самому себе [13]. Такова человеческая натура. В школе у детей формируется своя иерархия, как у кур на ферме. Спросите любого первоклассника: «Кто самый популярный в вашем классе? А кто совсем не пользуется популярностью?» — и получите мгновенный ответ, подобный коленному рефлексу.

Большинство детей легко переносят как свое попадание в первую десятку, так и отсутствие в ней. Увы, если Стесняшка не окажется в «списке предпочитаемых», он может окончательно утратить веру в себя.

То же самое происходит со взрослыми, которые считают себя «отверженными» (как правило, ошибочно) более общительными посетителями клуба, церкви, сообщества.

* Граучо Маркс (1890–1977) — один из братьев Маркс, известных комических американских артистов эстрады и кино. — *Прим. ред.*

Скорее всего, вы восхищаетесь чьим-либо характером, манерой одеваться, умением выбирать друзей. И если этот человек не считает нужным водить дружбу с вами, кажется, что вами пренебрегают из-за ваших недостатков. Такие мелочи могут полностью изменить оттенки ваших представлений о себе. И такие искаженные представления сохраняются надолго, живут еще длительное время после того, как вы забудете имена и лица людей, которые вас «отвергли».

Мне нужна лишь та, которой я не нужен

Мужчины особенно подвержены синдрому «стремления к той, которой ты не нужен». Мистер Стесняшка приходит на вечеринку и высматривает первую красавицу, которой ставит за привлекательность десять баллов из десяти возможных. Полвечеринки он фантазирует, как подойдет к ней и заговорит. Наконец, набравшись смелости, он подходит к избраннице и говорит: «Привет!» А она поворачивается к нему спиной.

Какой удар! От самооценки мистера Стесняшки камня на камне не осталось. Бочком он отползает к бару, чувствуя себя раздавленным и вконец застенявшимся.

Между тем, с него весь вечер не сводит глаз прелестная девушка из противоположного угла — ей мистер Стесняшка поставил бы семь баллов. Только представьте себе, как воспрял бы он духом, если бы заговорил с незнакомкой и обнаружил, что к нему неравнодушны.

Шаг к уверенности № 11.

Стремитесь к взаимности в отношениях с людьми

Не наносите вред своей самооценке: не пытайтесь общаться с людьми, которые не готовы принять вас с распростертыми объятиями. Лучше поищите тех, которые охотно реагируют на попытки сблизиться. Не ждите, когда друзья появятся сами собой. Стройте дружеские отношения с теми, кто вам нравится, а также с теми, кто сам нуждается в друзьях.

А что если ваш избранник не принадлежит ни к какому сообществу, не «часть толпы»? Популярность некоторых людей не означает, что они достойны вашего внимания. Билла Гейтса не признавали крутые и популярные сверстники, но он не стал сокрушаться по этому поводу. Над парнями, собиравшими у себя в гараже первые компьютеры, тусовщики посмеивались. Догадываетесь, кто посмеялся последним?

Глава 10

Умные Стесняшки не ввязываются в дурацкие игры

Вам когда-нибудь доводилось видеть, как актер на сцене забыл слова? Что вы почувствовали тогда? Переполнились к нему презрением? Конечно, нет! Вам просто стало неловко за актера.

Точно так же некоторые Уверенные чувствуют себя в присутствии Стесняшек. Нет, Уверенные не испытывают к ним неприязни. Им просто *неловко*, они не знают, чем могут помочь. Кроме того, несведущие и нетактичные зачастую боятся таким образом попасть впросак.

Поддразнивание и подтрунивание — отличительные особенности разговора среднестатистических американцев, особенно молодых и недостаточно образованных. Но Стесняшкам не свойственно подшучивать над кем-либо, пусть даже добродушно.

Чаще всего друг над другом посмеиваются парни.

— Ты всегда такой болван или сегодня специально постарался?

— Я-то знаю: ты любишь природу, хоть она и здорово тебя обидела. Ха-ха!

Они осыпают друзей шутками на грани оскорблений, ждут, когда те перевалят их и ответят остроумием того же пошиба.

Разумеется, этот глуповатый стеб — не только мужская привилегия. Женщины развлекаются тем же способом. Только вместо того чтобы подтрунивать друг над другом, они высмеивают отсутствующих коллег. Фрэнк Синатра еще давным-давно назвал этот обряд «поливанием подружек грязью». Но женщины делают это не со зла. Просто они придерживаются стереотипов, распространенных в среде американских подростков.

Что, не нравится?

Подтрунивание — некрасивая игра, но забавная с точки зрения тех, кто ее ведет. Однако она может прийти по вкусу и объектам насмешек — *если* те умеют щелкать обидчиков по носу. Профессиональному теннисисту неинтересно играть с новичком, не способным попасть по мячу ракеткой. И так же скучно дразнить того, кто не умеет парировать удары.

Обидно видеть, как народ развлекается, а вас в компанию не принимает. Пожалуй, вы были бы *не прочь* поддержать веселье. Но поскольку вы более чутки и ранимы, игры этих людей могут показаться вам глупыми. Вместе с тем вы же не считаете себя никчемным на том основании, что не умеете профессионально играть в футбол. Зачем же сокрушаться о своей «неполноценности» только потому, что вы не участвуете в агрессивной игре в насмешки?

Шаг к уверенности № 12.

Держитесь подальше от людей, которые высмеивают друг друга

Поддразнивание — игра не для Стесняшек. Вступая в борьбу с застенчивостью, вы наверняка будете слишком ранимы, чтобы пропускать обидные насмешки и оскорбления мимо ушей. И, скорее всего, насмеяться над окоружающими вам тоже не по душе. Как же быть? Избегать таких шутников.

Если в вашей компании разговор вдруг перешел в ехидную пикировку, не возмущайтесь и не пытайтесь незаметно ускользнуть. Не переступая границ приличия, посмейтесь вместе с остальными. А затем под каким-нибудь предлогом быстро удалитесь!

Глава 11

Кино под названием «Я»

Если бы вы были режиссером и дважды снимали фильм по одному и тому же сценарию, с теми же актерами, костюмами и декорациями, но с разных точек зрения, получились бы две совершенно разные версии одного и того же фильма. Подобно этому, Уверенные видят реальную жизнь под иным углом, отличающимся от вашего. Порой даже не верится, что у них перед глазами — те же самые эпизоды. Ваш мозг ведет съемку ситуаций иначе, чем мозг уверенного в себе человека.

Представьте себе, что вы грызете попкорн, удобно устроившись на своем месте в зале кинотеатра. Все ваше внимание приковано к персонажам на огромном экране. Вы оцениваете героев фильма: одни вам нравятся, другие — нет. Хочется надеяться, что положительному персонажу достанется эта девушка, а отрицательный получит по заслугам. Свое мнение у вас складывается и о второстепенных героях: этот — болван, та — куколка, он — глубокая натура, она — пустышка.

О себе вы не вспоминаете. Вам нет никакого дела до того, что думают о вас персонажи. Вы просто наблюдаете *за ними*. Вам комфортно выглядывать из своего тела. Социологи называют такую позицию «взглядом изнутри».

В целом, именно так уверенные люди воспринимают мир. Находясь внутри собственных тел, они обращают взгляд вовне. Составляя мнение об окружающих, они не слишком заботятся о том, что подумают о них самих другие. Уверенные люди просто *убеждены* в том, что их никто не отвергнет.

Со Стесняшками дело обстоит иначе. Они исходят из предположения, что окружающие отвергнут их. Вспоминая неловкие ситуации, многие Стесняшки мысленно «покидают» свои тела и смотрят на себя со стороны глазами других людей.

Впечатления от «выхода из тела»

В некотором странном смысле слова вы действительно проплываете по комнате, наблюдая со стороны за собой, составляя мнение о себе, критикуя себя. Назовем это «выходом из тела». Специалисты-психологи предпочитают термин «позиция стороннего наблюдателя» — потому что вы, по сути дела, смотрите на себя со стороны, притом излишне придирчиво. Но в ситуациях, в которых вы ощущаете полный комфорт, вы тоже смотрите на мир «взглядом изнутри».

«Как правило, люди смотрят на мир “взглядом изнутри”. Социофобам же свойственна “позиция стороннего наблюдателя”. Очутившись в той или иной социальной ситуации, люди, страдающие социофобией, мысленно представляют себя и свои поступки так, как могут видеть их окружающие [14]».

«ЖУРНАЛ ИССЛЕДОВАНИЙ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ТЕРМИИ»

Вспомните какое-либо недавнее событие, при котором вы сохраняли уверенность в себе. Допустим, это летний пикник в кругу родных. Все вы сидите за деревянным столом под деревьями, с аппетитом уплетая хот-доги и кукурузу. Наблюдая, как стекает струйка горчицы по подбородку маленького племянника, вы думаете: «Ну и грязнуля!»

Ваш свояк разглагольствует о приготовлении хот-догов, а вы еле слышно бормочете: «Тоже мне специалист. Лучше бы помолчал». За вашей спиной на гриле благоухают поджаренные сосиски. «Пахнет так, что язык проглотишь. Съем-ка еще одну». И вы встаете, чтобы взять очередную сосиску.

Все это — «взгляд изнутри». Другими словами, вы видите происходящее со своей точки зрения, составляете о нем собственное мнение.

Но в ситуации, в которой вы держитесь напряженно, — например, на пикнике с малознакомыми людьми — ваши мысли будут другими: «Все наверняка заметили, что я молчу, как рыба. Наверное, думают, что я совсем тупой. Есть хочется. Попросить

еще один хот-дог или взять самому? Нет уж, лучше не буду, а то решат, что я обжора. Чего доброго, заляпаю шорты горчицей, совсем опозорюсь. А я здесь и без того лишний».

В следующий раз, когда задумаетесь о том, какое впечатление вы производите, разверните воображаемую камеру в другую сторону. Начните осознанно оценивать окружающих — вместо того чтобы гадать, что они думают о вас. Это полезное упражнение научит вас уверенному «взгляду изнутри».

Шаг к уверенности № 13.

Заставьте себя наблюдать за окружающими

Нелегко из конфузливой актера превратиться в уверенного режиссера. И тем не менее заставьте себя сознательно отмечать, как одеты окружающие, насколько уверенными они выглядят, как реагируют на те или иные ситуации, — наблюдайте за *другими* людьми, а не за собой.

С чистой совестью дайте себе разрешение «судить». Представьте, что смотрите фильм, следите за персонажами и составляйте свое мнение о них. Задаваясь вопросом «что я думаю об этих людях?», вы и не заметите, как он вытеснит из головы вопрос «что эти люди думают обо мне?».

Глава 12

Как справиться с былыми неудачами

Станьте реалистом

«Ну, спасибо, Лейл, удружила, — должно быть, думаете вы. — Сначала объяснила, что социальные ситуации я вижу как сквозь заляпанное грязью стекло. Затем заявила, что я запоминаю только плохое, а поскольку я пессимист, то со временем мои воспоминания становятся все тягостнее! И наконец, пригвоздила меня словами, что ничего, кроме негатива, я не в состоянии помнить. Спасибо за “хорошие” новости».

Да нет же, Стесняшки, неужели вы не понимаете? Это действительно хорошие новости. Мало того — замечательные! С точки зрения социологини я доказала вам следующее:

1. Стесняшки убеждены, что их отвергают или относятся к ним неприязненно, даже если это не соответствует действительности (см. № 6).
2. Стесняшки считают свой прошлый опыт более негативным, чем на самом деле (см. № 10).
3. Стесняшки искажают или забывают приятные впечатления (см. № 12).
4. В напряженной обстановке Стесняшки наблюдают за собой со стороны, с позиции негативно настроенных зрителей (см. № 14).

И что во всем этом хорошего? А вот что: ваши былые и нынешние поступки лучше, чем вам кажется. Невозможно вернуться в прошлое и уничтожить боль, которую причинила вам неуверенность в себе, зато можно по-другому отнестись к будущим

ситуациям и истолковать их иначе. Отныне вы будете действовать и реагировать на события увереннее, чем прежде.

Шаг к уверенности № 14.

Вы лучше, чем вам кажется

Постарайтесь усвоить одно простое правило: людям вы нравитесь гораздо больше, чем представляется вам. В прошлом вы вели себя гораздо успешнее, чем вам казалось. Вы лишь воображали себя «отверженными».

Задумайтесь об этом в следующий раз, когда столкнетесь с ситуацией, внушающей вам робость. Повторяйте себе: «Я нравлюсь людям гораздо больше, чем мне кажется. Я действую гораздо успешнее, чем мне представляется. Мне только мерещится, что меня отвергают». Повторение этих трех доказанных утверждений подкрепит вашу уверенность в себе при встрече с новыми трудностями.

Единственная плохая новость: до сих пор вы понятия не имели, как это здорово — бывать среди людей. *Иначе вы чаще появлялись бы в компаниях!*

Часть 3

Ваш план игры в три хода

Существуют ли магические числа? Возможно. Для меня всегда очень много значило число три. Например, когда я оказывалась в щекотливом положении, план действий являлся ко мне, как по волшебству, в трех частях. В моей войне с застенчивостью тоже было так.

Есть три основополагающих принципа, которым надо следовать, чтобы побороть стеснительность:

1. Не избегайте людей.
2. Составьте личную Программу возвращения в общество. Все люди разные.
3. Что же на третье?.. А это будет сюрприз!

Глава 13

Увлеченные прятками

Первый принцип касается излюбленного занятия Стесняшек — игры в прятки. Скоро вы поймете, насколько она рискованна. Эта игра вызывает привыкание и зависимость. И чем дольше вы в нее играете, тем труднее остановиться.

Вы когда-нибудь ускользали от людей, лишь бы избежать бессодержательной болтовни? С каждым Стесняшкой такое случалось. Когда я видела идущую навстречу мне знакомую, я поскорее переходила на другую сторону улицы, искренне надеясь, что меня не заметили. Если поблизости оказывался магазин, я ныряла туда и отсиживалась, пока не убеждалась, что путь свободен.

Говорят, некоторые люди достигают прозрения на вершинах Гималаев или в ашрамах. Я же прозрела прямо на центральной улице своего города.

Однажды, когда я еще работала воспитательницей в детском саду, как-то в субботу утром я разглядывала витрины магазинов — пока не заметила направляющегося ко мне коллегу. Мистер Фуллер очень нравился мне, поэтому мысль о встрече с ним повергла меня в ужас. Запаниковав, я юркнула в дверь ближайшего магазина.

Я уже собиралась вздохнуть с облегчением, как вдруг услышала за спиной голос:

— Что вы здесь делаете, мисс Лаундес?

Я попала в ловушку, как муха под перевернутым стаканом. Медленно оборачиваясь, чтобы слабым голосом поздороваться, я вдруг поняла, где нашла убежище. В секс-шопе. Когда я, наконец, набралась смелости взглянуть в глаза мистеру Фуллеру, на его лице играла широчайшая усмешка.

Подмигнув мне, он спросил:

— Ищете что-нибудь *особенное*, мисс Лаундес?

Я вылетела в дверь, пронеслась по улице и нырнула в первый попавшийся магазин, лишь бы избежать новой встречи.

Незачем говорить, что после этого фиаско я старалась не попадаться мистеру Фуллеру. Взглянуть ему в глаза я больше ни разу не решилась. Но когда мы встречались где-нибудь в коридоре, его «доброе утро, мисс Лаундес» звучало слишком игриво для второсортного педагога.

Слушая ехидный голос мистера Фуллера, я злилась — но не на коллегу, а на собственную застенчивость. Я объявила ей войну и твердо решила победить. И поклялась себе, что больше никогда не поступлюсь своими принципами, избегая людей, которые внушают мне робость.

Сдержать эту клятву оказалось непросто. Мой случай был почти безнадежен, я страдала от рецидивов. Вскоре я вернулась к привычному образу действий: завидев человека, которого я по каким-либо причинам опасалась, я убеждала саму себя, что мне обязательно нужно купить что-нибудь в магазине, мимо которого я в тот момент проходила — неважно какого. Успешно избежав встречи, я вздыхала с облегчением. Но радости хватало всего на несколько минут. Я обманывала себя. В сущности, я действовала себе во вред.

Лишите уловку притягательности

Не только спортсменам — всем людям свойственна острая физическая реакция на победу. Такой триумф дает удивительные ощущения, высший кайф, сродни опьянению. Увы, застенчивые люди ловят этот кайф, когда успешно избегают встреч с теми, кого опасаются.

Избегать кого-то — это более коварная вещь, чем чувство психологического облегчения. Как героиновая зависимость не относится только к психическим явлениям, так и ускользание от знакомых имеет не только психическую составляющую. «Прятки» — наркотик, вызывающий привыкание.

«Стоило мне избежать очередной встречи на улице, у меня будто сваливалась гора с плеч. Мне становилось легче уже потому, что меня не заметили. И я говорила

себе: “Ладно, в следующий раз — ни за что!”. Но я всегда нарушала это обещание».

Дана Н., Рено, Невада

Чудом избежав встречи, вы облегченно вздыхаете, думая: «Уф, пронесло!» На самом же деле вы только навредили себе: этого облегчения вы теперь будете жаждать постоянно. Вы роете себе глубокую яму — кроличью нору, выбираться из которой будет с каждым разом все труднее. Словно наркоман, вы возненавидите себя за слабость.

«У людей, страдающих социофобией, тревожность утихает после проявления реакции избегания, таким образом, подкрепляя и усиливая эту реакцию избегания [15]».

«ЖУРНАЛ ИССЛЕДОВАНИЙ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ»

Как же быть? Немедленно приступить к программе реабилитации. Страхнуть с шеи обезьяну по имени Застенчивость. Прекратить избегать *любых* встреч с другими людьми.

Допустим, навстречу вам идет человек, с которым вы едва знакомы. Не пытайтесь сделать вид, будто вы его не заметили. Улыбнитесь и поздоровайтесь. Поначалу изменять привычному порядку действий будет неудобно. Но я вам обещаю: реакция знакомого окажется для вас поощрением. Постепенно вам станет легче. А когда вы увидите, как радостно вам отвечают, то почувствуете себя гораздо лучше, чем в тех случаях, когда избегали встреч.

«Когда идешь по улице, а к тебе приближается кто-нибудь из знакомых, это ужасно. Помогает только одно: просто поприветствовать знакомого на ходу — улыбка, кивок, возглас “здравствуйте!” творят чудеса, ломают лед неловкости и даже прибавляют уверенности (“ух ты, я поздоровался, и ничего страшного не произошло — мне даже улыбнулись в ответ!”)».

Коос В., Претория, ЮАР

Шаг к уверенности № 15.

Прятки — игра для остывших индеек*

В следующий раз, заметив знакомого, внушающего вам робость, и испытывая искушение сделать вид, будто вы его не заметили, не поддавайтесь. Не переходите на другую сторону улицы. Не надвигайте шляпу на лоб. В следующий раз будет еще хуже! Как бы трудно вам ни было, искренне улыбнитесь и поздоровайтесь. Терять вам нечего, а приобрести можно очень многое.

* Индейка — традиционное американское блюдо и один из синонимов тупости. — *Прим. ред.*

Глава 14

Сократите ваши мучения

Уверена, вы не раз слышали от окружающих: «Со временем ты просто перерастешь свою застенчивость». Правы ли они? Отчасти. Вдумайтесь сами. Чем дольше вы живете на земле, чем чаще попадаете в различные ситуации. И само собой, по ходу дела приобретаете навыки общения. Так что в каком-то смысле вас не обманули.

Но стоит ли ждать долгие годы, пока застенчивость пройдет сама собой? С помощью этой книги вы сможете начать новую жизнь уже сегодня, используя индивидуальную специализированную программу немедикаментозного лечения, эффективность которой уже доказана.

Специалисты-психологи называют этот процесс «терапией постепенного воздействия», сокращенно ТПВ. В одном из многочисленных исследований, доказывающих эффективность постепенного воздействия, про ТПВ говорится следующее:

«У пациентов с социофобией, получающих комбинированное лечение методом постепенного воздействия в ситуациях, провоцирующих страх, и усваивающих навыки общения, способность функционировать в обществе совершенствовалась заметнее, чем у пациентов, получающих все другие виды лечения» [16].

«Журнал консультирования
и клинической психологии»

Мы уже говорили о первом важном шаге на пути к уверенности — о том, что *не следует избегать встреч*. Теперь переходим ко второму: к *выходу из тени*, к постепенному увеличению количества ситуаций, провоцирующих ваш страх. Внимание! Это чрезвычайно важный этап кампании по искоренению вашей застенчивости.

«Пугливые люди — чудаки»

Несмотря на все психологические и социологические доказательства, некоторые Стесняшки по-прежнему уверены, что ТПВ не избавит их от застенчивости.

На это есть две причины. Первая: вполне естественно находить оправдания для отказа от участия в деле, в котором не желаешь участвовать. Вторая: некоторые охочие до рекламы самозванные терапевты уже успели сделать из постепенного воздействия сенсацию. А вот и неприятный пример этого явления.

Однажды, бесцельно блуждая по телеканалам, я наткнулась на отвратительную передачу — одно из ток-шоу, больше похожих на цирк, где на всеобщее обозрение выставляются беды и горести участников. В передаче, которую увидела я, клеймили страдающих физическими и психическими недугами. Бессердечный ведущий изображал сочувствие. Он питал нездоровое любопытство к сложным семейным драмам, странным сексуальным пристрастиям и прочим причудам и недостаткам. Гости со слезами на глазах изливали душу перед миллионами телезрителей, а зрители в студии свистели и улюлюкали, усугубляя унижение жертв. В такой обстановке в студии появился очередной гость, страдающий необычной фобией.

— Ральф боится персиков, — жизнерадостно объявил ведущий.

— О-о! — откликнулся зал.

— Он к ним даже не подходит.

— О-о-о! — еще громче отозвались слушатели. На огромном экране за спиной Ральфа возникла корзина с персиками. Ведущий указал на нее. Ральф обернулся, выругался (звук подчистили), вскрикнул и вскочил. Сто двадцать килограмм чистого ужаса пронеслись через всю студию, преследуемые съемочной группой.

Зал истерически хохотал.

В сопровождении трех камер Ральф спрятался за кулисами, в дальнем углу. По сигналу ведущего зрители в студии

принялись скандировать: «Ральф, вернись! Ральф, вернись!»
Еще дрожащего Ральфа привели в студию.

Зрители разразились аплодисментами.

Подмигивая им, ведущий спросил Ральфа:

— Почему вы не любите персики?

— Они мохнатые, склизкие... — еле слышно произнес Ральф и добавил что-то про подружку с персиковым шампунем.

В этот момент две пышнотелые красотки внесли две больших корзины с персиками.

Зал взорвался ликующими воплями: «Ага, теперь-то он попляшет!» На появление персиков Ральф отреагировал точно так же, как в первый раз. Но теперь он бросился бежать через зал. Зрители пытались удержать его и ухитрились стащить с него брюки. Камера показала, как Ральф уползает прочь от веселящихся зрителей на четвереньках, в спущенных до колен штанах.

В углу за кулисами Ральф вновь скорчился в позе эмбриона. Ведущий и там нашел его и язвительно объявил:

— Знаете, кто вы такой? Вы — мужчина ростом 183 см и весом 120 кг, съжившийся в углу!

От продолжения меня избавил телефонный звонок. Я успела заметить появившуюся внизу экрана бегущую строку: **«Лечу фобии — от акрофобии до зоофобии*». С гарантией. Без предварительной записи».**

Когда я вернулась к телевизору пятнадцать минут спустя, Ральф с радостным видом сжимал в руке спелый персик. Широко улыбаясь, он поднес плод к губам.

В кадре появился самозванный «консультант и фобиотерапевт», с отеческим видом восседающий подле Ральфа. «Специалист» объяснял легковерному залу, что исцелил Ральфа методом постепенного воздействия и что больше Ральф никогда не будет бояться персиков.

* Акрофобия — боязнь высоты. Зоофобия — боязнь животных. — *Прим. ред.*

Верная мысль, неверные сроки

Помните фильмы о жизни природы, где крохотный росток за считанные секунды прорастает из-под земли? Еще две секунды — и разворачиваются листья. Еще пять секунд — и навстречу солнцу распускаются хрупкие лепестки. Съемка такого фильма может занять несколько недель. Но мы увидим, как совершается чудо, меньше чем за тридцать секунд. Будь благодетель Ральфа садоводом, а не шарлатаном, склонным к сомнительным демонстрациям, он попытался бы убедить нас, что цветы и вправду расцветают за полминуты.

Что касается Ральфа, мысль была верной — в отличие от сроков. Постепенное воздействие пугающего предмета или ситуации — эффективный метод, но для его применения недостаточно телепередачи продолжительностью один час.

«При успешном воздействии информация, получаемая при социальных ситуациях, перестает истолковываться как потенциально опасная и не вызывает тревоги» [17].

«Журнал биологической психиатрии»

Тише едешь — дальше будешь

Известный психотерапевт, доктор Бернардо Кардуччи, посвятивший исследованиям застенчивости двадцать пять лет, рассказывает о Маргарет, которая так боялась пауков, что могла гулять только по широким бетонным дорожкам и тротуарам [18]. Из-за арахнофобии она не входила ни в какие здания, кроме собственного дома.

В ходе лечения психотерапевт сначала попросил Маргарет несколько раз просто написать слово «паук». Через несколько недель она получила следующее задание: посмотреть на изображения пауков в книге. Это был гигантский скачок вперед, а спустя еще некоторое, довольно долгое время пациентке удалось понаблюдать за пауком, находящимся в стеклянном ящике в другом углу комнаты. Мало-помалу Маргарет под-

ходила к чудовищу в ящике все ближе и ближе. И наконец, она одержала окончательную победу: удобно сидела в кресле, по подлокотнику которого ползал паук.

Но это произошло не за один час, как в телевизионном ток-шоу. К концу первого часа работы у Маргарет, пытающейся написать слово «паук», все еще вываливалась из пальцев ручка. Фильм о фобии и исцелении этой пациентки мог бы стать настоящей сенсацией, хотя его показ по телевизору занял бы несколько месяцев. Но, по крайней мере, зрители увидели бы чистую правду.

Психотерапевт применил настоящую терапию постепенно-го воздействия, а для этого требуется гораздо больше времени, чем для того, чтобы заставить персикофоба съесть пушистый плод. *ТПВ — самый эффективный на сегодняшний день немедикаментозный метод лечения застенчивости и фобий.*

«Метод постепенного воздействия заключается в создании ситуаций, пугающих пациентов; постепенно их опасения рассеиваются сами собой. Пациенты точно интерпретируют ситуации и обретают элементарные навыки поведения в них. Чувство защищенности дает пациентам отнюдь не бегство от социальных ситуаций и не избегание таковых» [19].

«СОЦИОФОБИЯ: ИССЛЕДОВАНИЯ И ПРАКТИКА»

Разработайте индивидуальную программу ТПВ

Второй обязательный шаг в борьбе с застенчивостью — разработка индивидуальной, предназначенной только для вас программы, учитывающей ваши конкретные особенности. В данном случае вы подвергаетесь постепенному воздействию людей и ситуаций, внушающих вам робость. Наипростейшие и самые трудные ситуации широко варьируются для каждого Стесняшки. То, что один считает непреодолимым препятствием, для второго — сущие пустяки.

Одна из причин, по которой Стесняшки подолгу борются с застенчивостью, — укоренившееся среди них мнение, что надо сразу принуждать себя к самому страшному. Им кажется,

что они обязаны осуществить невозможное — например, сегодня же подмигнуть мужчине своей мечты или завтра пригласить неприступную красавицу на свидание. Или прямо сейчас вломиться в кабинет начальника и потребовать повышения.

Эту технику психотерапевты называют «погружением» [20]. Но погружаясь в бурный поток, недолго и утонуть. Не проще ли сначала попробовать воду одним пальцем?

Как?

Прошлые страхи: для начала составьте список людей и ситуаций, из-за которых в прошлом вы испытывали чувство неловкости. Например, запишите, что у вас словно пропал дар речи от просьбы «выступить перед собравшимися». Что в последнюю минуту вы передумывали идти на вечеринку, испугавшись шумной компании. И что вы избегаете общения с людьми, к которым равнодушны.

Будущие страхи: составив список прошлых страхов, переходите к будущим кошмарам. Вам когда-нибудь предлагали подготовить презентацию проекта своей команды? Может быть, вы с ужасом ждете неумолимо надвигающегося обязательного мероприятия? Или в вашей жизни есть человек, с которым вы хотели бы почаще проводить время, но бонтесь даже заговорить?

Все страхи: а теперь составьте общий список ситуаций, при одной мысли о которых вы вздрагиваете. Незачем включать в список случаи из прошлого или предстоящие вам в недалеком будущем — просто представьте себе, в каких случаях ваши ноги точно станут ватными.

Шаг к уверенности № 16.

Составьте список страхов

Внесите в список людей и ситуации — прошлые, будущие и наиболее часто встречающиеся, — при мысли о которых ваше сердце гулко бухает в груди, а в руках словно возникают две мокрые губки. Список должен быть подробным и конкретным, даже с именами пугающих вас людей.

Возможно, у вас возникнет желание узнать, нет ли в вашем списке таких же пунктов, как у других Стесняшек. Исследователи провели среди пациентов с социофобией опрос о ситуациях, внушающим наибольший страх [21]. В число трех самых зловещих вошли встречи и разговоры:

- с незнакомыми людьми — 70%;
- с представителями противоположного пола — 64%;
- с представителями власти — 48%.

А теперь перетасуйте пункты списка: наименее пугающие поместите в начале, наиболее пугающие — в конце. Если вы в состоянии побеседовать с незнакомыми людьми за коктейлем, но при необходимости вести один на один диалог на званом ужине сидите словно на битом стекле, поставьте разговор за коктейлем перед диалогом на званом ужине. Если же в вашем случае дело обстоит иначе, диалог за ужином поставьте на первое место, а беседу за коктейлем — после него.

Шаг к уверенности № 17.

Классифицируйте страхи

В шаге к уверенности № 16 вы составили список ситуаций, одна мысль о которых вызывает у вас дрожь. Теперь перетасуйте список в порядке возрастания сложности: сначала перечислите наименее страшные ситуации, а за ними те, от которых вас бросает в холодный пот.

Примените творческий подход

Переходим собственно к творчеству. Вам предстоит разработать индивидуальную программу ТПВ. Это проверенная методика борьбы со страхом и застенчивостью. Берем первый пункт из списка и разбиваем действия на небольшие шаги. Представим себе предстоящую работу как подъем по лестнице, где каждая ступенька выше предыдущей. Мышцы постепенно окрепнут, и вскоре вы сможете легко подниматься по ступенькам любой высоты.

Допустим, к примеру, что вас пугает необходимость общаться с людьми. В лифте на работе вы каждый раз трясетесь от страха, ожидая, что вот-вот войдет генеральный директор компании. Итак, вы все-таки попались. Как вы себя поведете? Что скажете?

Лестница, ведущая на новый уровень комфорта, может выглядеть так:

Первая ступенька. Заведите разговор с шефом другого отдела. Это не так страшно, как беседовать с тем, кто руководит именно вами.

Вторая ступенька. Побеседуйте с вашим непосредственным начальником. После первой ступеньки преодолеть вторую будет гораздо проще. Высота обеих одинакова.

Третья ступенька. Побеседуйте с главой вашего отдела. Перебросьтесь с ним или с ней несколькими дружескими

словами — это будет выглядеть гораздо естественнее после предыдущих разговоров с другим начальством.

Продолжайте возводить лестницу, пока не почувствуете, что с легкостью разговоритесь в лифте даже с целым советом директоров.

Шаг к уверенности № 18.

Постройте лестницу из выполнимых этапов-ступенек

Каждую ситуацию из списка, составленного согласно шагу к уверенности № 17, разбейте на несколько менее пугающих этапов — ступенек лестницы. Ступеньки должны быть такими, чтобы вы без труда могли по ним подняться. Даже если на каждой ступеньке вы чувствуете себя уверенно и ничего не боитесь, не перескакивайте через следующую. Лучше просто поднимитесь на нее и, не задерживаясь, переступите на следующую. Выполняя этот план, вы обретете прочный фундамент для дальнейших действий.

Может оказаться, что успеха вы добьетесь медленнее или быстрее, чем Маргарет поборола арахнофобию. И для этого вам незачем сто раз писать слово «вечеринка». Я не стану требовать, чтобы вы завтра же вечером посетили шумное сборище. Двигайтесь вперед с той скоростью, которая вас устраивает. В любом случае, хуже не будет.

Прощание с главной музыкальной темой Стесняшек «Ах, как я робок!»

Подобно тому, как гномы из мультфильма «Белоснежка и семь гномов» пели во время работы, можно мурлыкать мотив «Про-

щай, застенчивость!», собираясь с духом перед новым испытанием. Слова складываются сами собой: «От простого — к сложному, от почти не страшного — к самому жуткому». Положите эти слова на любимую музыку — классическую, кантри, тяжелый рок — главное, не меняйте сами слова. Пойте эту песню, выполняя по порядку все шаги к уверенности из этой книги.

Вскоре вы даже не сумеете ответить на вопрос, *что именно* внушает вам робость. Вы научитесь смотреть окружающим в глаза, улыбаться, непринужденно беседовать с теми, кого раньше боялись как огня — с новыми знакомыми, высшим начальством, случайно встреченной кинозвездой, даже сказочно красивым мужчиной или женщиной вашей мечты, в присутствии которых вы раньше напрочь теряли дар речи.

«Делай то, чего боишься больше всего, — и страх исчезнет».

МАРК ТВЕН

Глава 15

Эксцентричная разминка для уверенности

Наш ответ энергетическому кризису

А теперь поговорим о третьем ингредиенте, необходимом для борьбы с робостью. О качестве, без которого не выиграть ни одной серьезной битвы. Оно известно под множеством названий: страсть, напор, оптимизм, воодушевление, убежденность, энтузиазм, пыл. Короче говоря, это *энергия*. Она нужна, чтобы выдержать любое испытание. К сожалению, именно энергии Стесняшкам обычно недостает.

Энергичные люди, как правило, привлекательны. Исследователи Американской социологической ассоциации поскребли в ученых затылках и задались вопросом: «К каким людям особенно тянутся окружающие?»

Ответ нашелся быстро: к энергичным и оптимистичным. Увы, с *застенчивостью* эти черты не ассоциируются. Наоборот, исследования показали, что одно из самых очевидных личностных различий между Уверенными и Стесняшками — степень энергичности [22].

Под энергичностью я подразумеваю не скачки на манер необъезженного коня и не трубный голос. Существует другая разновидность энергии, которая пользуется у людей гораздо большим уважением, — мощная, но не демонстративная, она связана с внутренним миром человека.

К чему бы вы ни стремились — стать жизнерадостным экстравертом или обрести больше внутренней уверенности в себе — следующее упражнение, каким бы странным оно ни выглядело, наполнит вас энергией, необходимой для борьбы с застенчивостью. Это упражнение придаст вам уверенный вид. А, как вы узнаете из следующего раздела, когда мы выйдем уверенными в себе и действуем уверенно, — что происходит? Мы и сами верим в то, что видим, и становимся уверенными.

Похож на Стесняшку, говорит, как Стесняшка, ходит, как Стесняшка, — значит, это он и есть!

Вы можете представить себе, чтобы футболист высшей лиги выбежал на поле без разминки? Да его затопчут насмерть в первые же пятнадцать минут. Не разогревшись перед выступлением, балерина приковыляет домой в гипсе. Певец, который не удосужился распеться, пустит петуха. А разве застенчивый человек чем-нибудь отличается от них? Ему тоже необходимо размяться перед тем, как дать миру спектакль под названием «Я».

Возьмем, к примеру, среднестатистический день. Вы просыпаетесь. Чистите зубы. Принимаете душ. Одеваетесь. Завтракаете. И сразу за дверью сталкиваетесь с соседом. Невнятно поздоровавшись, вы спешите отвести взгляд.

«Хм-м, — размышляет сосед, — с виду он/она совсем как Стесняшка. Говорит, будто стесняется, ведет себя так же, значит — Стесняшка!»

А теперь внесем в сценарий поправки: вы просыпаетесь. Чистите зубы. Принимаете душ. Но надеваете только нижнее белье. Крадучись, возвращаетесь к себе в спальню и запираете дверь. Закрываете окно и задвигаете жалюзи, чтобы вас случайно не увидели и не услышали соседи.

Само собой, без мер предосторожности вам не обойтись. Если вы живете с родителями, супругом, соседями по квартире, детьми, объясните свое странное поведение. И не забудьте постепенно приучить собаку спокойно переносить ритуал, который станет для вас ежедневным. А теперь...

Проснитесь и чокнитесь

Обегите вокруг комнаты в одних трусах, махая руками, как ополумевшая утка крыльями.

Издайте дикий вопль футбольного фаната.

В темпе попрыгайте вверх-вниз по-кроличьи.

Посмейтесь, как сумасшедший.

Завертитесь на месте волчком.

Упадите на кровать, задрав ноги высоко в воздух, и выкрикните во всю мощь своих легких: «Хо-хо, хо-хо, хо-хо! Да, я смешон! А кому какое дело?»

Та-ак. Теперь встаньте. Выпрямитесь. Поправьте трусы. Оденьтесь. Причешитесь. Позавтракайте. Поцелуйте жену и детей, попрощайтесь с собакой. И энергично выйдите из дома навстречу миру.

А любопытный сосед уже тут как тут. Но поскольку вы размялись, разогрели тело, лицо, голос и теперь полны энергии, вам ничего не стоит помахать ему рукой, улыбнуться и выдать сердечное «привет!».

«Хм... — подумает сосед. — Он похож на уверенного в себе человека. Говорит, будто уверен в себе, ведет себя так же... значит, он Уверенный».

Шаг к уверенности № 19.

Выполните упражнение «Полоумная утка»

Думаете, насчет этого упражнения я пошутила? Ничуть не бывало! С утра пораньше изобразите безумную утку. Ведите себя по-идиотски, вопите во все горло, дайте себе волю — забудьте о застенчивости. Позаботьтесь о том, чтобы с самого утра поднять уровень энергии до небес, а затем, в течение дня, постепенно успокаивайтесь. Это гораздо проще, чем собираться с силами в случае необходимости.

Потанцуем нагишом?

Освоив упражнение в сумасшествии для прилива энергии, можно начинать день, танцуя голышом перед зеркалом. И только попробуйте после этого застесняться!

Часть 4

Семь шагов к уверенности для начинающих

Тем из вас, кто читал и другие мои книги, знаком один из принципов, которому я никогда не изменяю. По сути, для меня он — кредо, догма, убеждение, символ веры. Вот он (звучат фанфары): *не умеешь — притворяйся*.

На первый взгляд, совет из разряда пустых, таких, какие можно вычитать в «Космо» или глянцевого журнальчике попроще. Тем не менее в нем заложена вековая мудрость.

Этот совет самой матери-природы. Его обсуждали древние философы. Он подтвержден принципами гештальта*. А недавно группа ученых, получившая грант отдела исследований поведения Фонда Форда, доказала необходимость следования этому совету для успешного существования индивидуума в современном обществе [23]. Теперь у вас есть полная программа действий: пора поднять жалюзи и взглянуть на себя — обновленного, уверенного. Вам предстоит притворяться, пока вы и в самом деле *не преисполнитесь уверенности в себе*.

* Гештальт — разновидность психоанализа, в которой делается упор на целостность личности. — *Прим. ред.*

Глава 16

Пора на сцену!

Бородатая шутка «у вас не будет второго шанса произвести благоприятное первое впечатление» — отличная новость для Стесняшек. Как и другая: «Первое впечатление — самое яркое и запоминается навсегда». Значит, достаточно поднапрячься и выгодно подать себя в первые десять секунд знакомства, чтобы воспоминания о нем сохранились надолго.

Почему в первые десять секунд? Потому что именно за такое время складывается первое впечатление. На столь короткий срок можно разбудить даже самого сонного и апатичного библиотекаря.

Не забывайте подхлестывать себя

Если вы добросовестно начинаете день с упражнения «Полоумная утка», вам уже известно, как приятно ощущать прилив чистой энергии. Но незачем оставаться таким же чересчур жизнерадостным, бодрым и эмоциональным весь день. Рано или поздно обман всплывет, а вас доставят домой на носилках. Однако в течение дня вам понадобится восстанавливать энергию — как правило, в стратегически важные моменты.

Один из них — приход на работу. Перед тем как шагнуть через порог, расправьте плечи, изобразите на лице непринужденную улыбку и войдите, дружески приветствуя всех знакомых. Таким образом, вы закрепите свою принадлежность к самой ценной и любимой всеми категории человеческих существ — к энергичным оптимистам.

Но болтать весь день без умолку и развивать бешеную скорость вам незачем. Первой волны приветствий хватит, чтобы коллеги сочли вас уверенным в себе человеком своего круга, молчание которого означает, что он погружен в работу.

«Я немногословный человек, в компании мне почти нечего сказать. Работаю я на почте, где одна из со-

трудниц, каждое утро бурно здоровается со всеми. Ее все любят, вот и я решила последовать ее примеру. Наверное, в первый раз коллеги очень удивились. Но я не сдавалась и вскоре убедилась, что ко мне стали относиться лучше — несмотря на то что после радостных приветствий я веду себя тихо, как раньше».

Тина Г. Конкорд, Нью-Гемпшир

«Рад познакомиться. Я только что выиграл в лотерею!»

Взрыв энергии особенно важен, когда встречаешься с кем-нибудь в первый раз. Допустим, некто представляет вас Арчибальду на конференции в Торговой палате. Ваша реплика: «Здравствуйте, Арчибальд! Рад с вами познакомиться». А теперь произнесите ее так, словно вы только что выиграли в лотерею. И Арчибальд запомнит вас как Личность, а последующее молчание истолкует как умение слушать.

Приливы буйной энергии понадобятся вам в разных случаях, например: при встрече с коллегой в коридоре, разговорах по телефону, ответах на вопросы, обмене приветствиями со знакомым, комплименте незнакомцу. В каждом случае десятисекундная вспышка воодушевления еще долго будет приносить вам пользу.

Шаг к уверенности № 20.

Выдайте десятисекундную «ВСПЫШКУ ВООДУШЕВЛЕНИЯ»

Да, это непросто. Но разве плохо десять секунд побыть в состоянии воодушевления? Время от времени зажигайте внутренние фейерверки — и вы увидите, как стремительно разгораются их искры. Заметив, как теплеют лица окружающих, вы невольно будете зажигать их вновь. При желании таким способом можно превратиться в сгусток энергии.

Глава 17

Кто в доме хозяин —
разум или тело?**Борьба тела и разума за объединение**

Ваши разум и тело инстинктивно стремятся жить в гармонии друг с другом, в противном случае вы ощущаете дисбаланс.

Когда ваш разум твердит «Я стесняюсь», ваше тело подстраивается к нему и действует соответственно. А когда тело ведет себя так, будто принадлежит застенчивому человеку, разум заявляет: «Понял: я стесняюсь».

Вот какие беседы разум и тело ведут ежедневно:

Р а з у м: Слушай, Тело, а чего это ты так сутулишься? Что ты этим хочешь мне сказать?

Т е л о: То, что мы стесняемся, Разум.

Р а з у м: М-да, и вправду все факты налицо... Похоже, ты не ошиблось, Тело. Мы действительно стесняемся.

Т е л о: Стой, Разум! Ты действительно сказал, что мы стесняемся, или мне послышалось?

Р а з у м: Нет, не послышалось. Да ты само внимательно посмотри, как ты сутулишься! И боишься взглянуть людям в глаза.

Т е л о: И верно, Разум. Ладно, будь по-твоему: станем вести себя, как положено Стесняшкам. Для пущей убедительности надо бы еще научиться краснеть и заикаться.

Р а з у м и Т е л о (хором): Чудесно! Мы опять в полной гармонии.

Как ни парадоксально, такое положение вещей вас устраивает. Ваш разум и тело едины.

Психологи называют это явление «когнитивной согласованностью», к которой инстинктивно стремятся человеческие существа.

Так каким же образом избежать этой «Уловки — 22»*? У вас есть два пути. Первый — убедить собственный разум, что вы не стесняетесь, следовательно, и тело должно вести себя соответственно. Такой путь потребует долгих часов, проведенных на кушетке психоаналитика, огромных денежных затрат и, возможно, медикаментозного лечения.

Второй путь — приучить тело вести себя уверенно, чтобы мозг подстраивался к нему. Именно этот метод рекомендуют специалисты. Привести в форму тело гораздо проще, чем настроить мозг. Основные принципы этой настройки вам известны. Стойте прямо, смотрите людям в глаза, улыбайтесь, говорите внятно и отчетливо. И тогда диалог будет развиваться иначе:

Т е л о : Слушай, Разум, пойдем на вечеринку.

Р а з у м : Ура! С удовольствием. А ты неплохо выглядишь. Идем, повеселимся!

«Я где-то вычитал, что негативная психологическая установка порождает негативный язык тела, но вместе с тем справедливо и обратное — можно изменить психологическую установку с помощью позитивного поведения. И я решил попробовать для начала следить за осанкой и держать голову высоко поднятой, но все-таки избегал смотреть окружающим в глаза. Постепенно набравшись смелости, я начал поглядывать на людей, затем поставил перед собой цель ненадолго устанавливать с собеседниками зрительный контакт и, наконец, добился того, что половина людей, на которых я смотрю, первыми отводят глаза».

Коос В., Претория, ЮАР

Как выглядят суперуверенные люди

Понятие «выглядеть уверенно» складывается из множества примечательных факторов. Нам просто не хватает места, чтобы

* «Уловка — 22» — «замкнутый круг», парадоксальное действие — от названия одноименной повести американского писателя Джозефа Хеллера. — *Прим. ред.*

рассмотреть тысячи нюансов, свидетельствующих об уверенности*. Но в языке тела есть несколько секретов, которыми самоуверенные важные персоны пользуются интуитивно, и эти секреты вам пригодятся для начала.

- Очутившись в обществе, не жмитесь к стене или к столу с угощением. Идите прямиком к центру комнаты — именно центр притягивает самых важных из присутствующих.
- Если вам предстоит пройти через широкую или двустворчатую дверь, идите точно посередине, а не ближе к косяку — это говорит об уверенности в себе.
- Если у вас есть возможность выбрать место за столом в ресторане, садитесь в конце стола, лицом к двери — это место для сильнейшего.
- На совещании занимайте самый высокий стул или садитесь на подлокотник дивана, но не старайтесь сесть выше босса!
- Движения должны быть широкими и плавными. Тело уверенного человека занимает достаточно обширное пространство. Стесняшки стараются съежиться, всем видом говоря: «Простите, что я занимаю так много места на земле».
- Не подносите руки к лицу. Избегайте суетливых, нервных движений.
- Соглашаясь с кем-нибудь, кивайте, поднимая голову *вверх* из нейтрального положения (нижняя челюсть параллельна полу), а не опуская ее вниз.
- Следите за тем, чтобы человек, мимо которого вы проходите, первым разорвал зрительный контакт с вами.

* Подробнее об этом: Лейл Лаундес. Как говорить с кем угодно и о чем угодно. Психология успешного общения. Технология эффективных коммуникаций. М., «Добрая книга», 2006. — *Прим. ред.*

- Для мужчин: не петушиться. Но если хотите иметь вид лидера, свободнее размахивайте руками при ходьбе. Сядься, кладите одну руку на спинку стула.
- Для женщин: чтобы выглядеть уверенной в себе, слегка подавайтесь телом к человеку, с которым разговариваете, и вставайте чуть ближе к нему. Само собой, не забывайте почаще улыбаться, но делайте это немного медленнее, чем обычно. При этом улыбка выглядит искренней, а не нервной.
- И разумеется, незачем напоминать о том, как важно следить за осанкой.

Сознательно практикуйтесь в уверенном поведении до тех пор, пока оно не войдет у вас в привычку. Если вы целый день ведете себя, как подобает Уверенному, ваш разум в конце концов поверит, что вы и вправду уверены в себе.

Шаг к уверенности № 21.

Занимайте «положение хозяина»

Обнаружив, что ваше тело снова всем видом показывает «накажи меня, хозяин», немедленно положите этому конец. Расправьте плечи. Встаньте в центр комнаты. Сядьте на самый высокий стул. Займите «позицию власти» за столом. Войдите в дверь ровно посередине, не жмитесь к косякам. Не суетитесь. Следите за тем, чтобы ваши широкие и плавные движения свидетельствовали о непоколебимой уверенности. Приучайте тело к этим движениям, пока они не войдут в привычку.

Глава 18

Зрительный контакт — легко и просто

«Подолгу сохраняйте зрительный контакт». Такие рекомендации для Стесняшек — все равно что обращенный к вампиру приказ пристально посмотреть на солнце. «А если этот человек остановится и заговорит со мной? А я растеряюсь? И он сочтет меня болваном? Или увидит, как я краснею? А если?.. Нет уж, лучше сделаю вид, будто не заметил его».

Знакомо? Ваши глаза должны принять живое участие в кампании по искоренению робости.

Некоторые доброжелатели советуют: «Смотрите людям не в глаза, а на брови». (А разве можно вести содержательную беседу с бровями?) Или: «Смотрите в переносицу». (И скоро вся округа узнает, что у вас косоглазие). Фокусы не срабатывают.

Обходного пути здесь нет. Вам *придется* научиться устанавливать зрительный контакт.

Если бы мы брали пример с жителей азиатских стран! Для них сведение зрительных контактов до минимума — признак почтительности. Увы, нельзя просто взять и перенести на новую почву чужие обычаи и во время разговора с боссом полировать взглядом собственные ботинки. Но в нашей свободной стране смельчаков приходится соразмерять частоту зрительных контактов с культурными традициями, т. е. демонстрировать уверенность в себе, смелость, склонность к доминированию и риску, в общем, все качества первопреходца. Увы, отведенный взгляд в нашей культуре говорит совсем не о почтительности. Неуверенный зрительный контакт можно истолковать как признак нечестности, робости, хитрости, снобизма или коварства. Одно это — достаточно веская причина, чтобы научиться поддерживать зрительный контакт.

Детка, какие у тебя чудесные глаза!

Я не устаю удивляться способности детей к зрительному контакту. Дети бесстрашно смотрят мне прямо в глаза. При этом они излучают непоколебимую уверенность. Хватая себя за пальцы ног и довольно взвизгивая, младенцы не мучаются сомнениями от того, что ступни у них слишком большие или маленькие. А когда я щекочу ребенку животик, ему и в голову не приходит, что я намекаю на лишний вес. И конечно, дети не упрекают себя за то, что перемазались яблочно-персиковым пюре.

Малыши убеждены в своей исключительности — неважно, как они при этом выглядят. Подразумевается, что и окружающие должны придерживаться того же мнения. Именно поэтому дети так пристально смотрят в глаза взрослым, пока это занятие им не надоедает. «Хватит с меня, — наконец решают они, — посмотрю теперь на другое глупое взрослое лицо».

Разумеется, и взрослым людям, даже самым застенчивым, детский взгляд не внушает робости. Следовательно, привыкать к зрительному контакту удобнее всего глядя в глаза младенца — точно так же, как он сам таращится на вас. Глаза останутся глазами, будь их обладателю шесть месяцев или шестьдесят лет от роду. Хорошенько рассмотрев крохотные реснички, зрачки, радужку, вы научитесь спокойнее смотреть в глаза подросткам. Затем можно переходить к глазам взрослых людей, начальства и, наконец, к глазам мужчины или женщины вашей мечты.

Шаг к уверенности № 22.

Посмотрите в глаза ребенка

Если вам трудно устанавливать зрительный контакт с окружающими (а кому из Стесняшек это дается легко?), начните с малого. Загляните в глаза ребенка. Крошечные младенческие глазки позволят вам сделать первые шаги на этом пути. Самособой, не следует смотреть на малыша,

как на разъяренного быка. Тем не менее благодаря длительному визуальному контакту с ребенком младше двух лет вы привыкнете к актуальной игре «в гляделки».

На всякий случай — не смотрите в глаза малышу слишком долго, иначе его мать вызовет полицию.

Вверх по цепочке глаз

Научившись смотреть в младенческие глазки и не обливаясь при этом потом, переходите к детям младшего дошкольного возраста, затем к школьникам и подросткам. Не останавливайтесь на достигнутом. Овладев искусством установления зрительного контакта с подростками, учитесь смотреть в глаза своим ровесникам. Скорее всего, перехода вы даже не заметите. Но если обнаружится, что вы не в состоянии смотреть в глаза людям конкретной возрастной группы, примите дополнительные меры.

На очереди — старики

Выяснив, что даже мимолетного взгляда в глаза людей моложе вас достаточно, чтобы бросить вас в дрожь, на время забудьте о них и переключайтесь на пожилых. Научитесь смотреть в глаза старикам.

Начните с людей старше семидесяти лет, смотрите на них в общественном транспорте, в очередях, всегда и повсюду. В больших городах многие пожилые люди чувствуют себя одинокими и никому не нужными. Посмотрите им в глаза, улыбнитесь, помогите вновь почувствовать себя людьми. Этим вы окажете услугу не только старикам, но и себе.

«Учась в старших классах, я никому не мог смотреть в глаза. Я старался ни с кем не общаться, на переменах уходил в дальний угол школьного коридора. При любом разговоре со сверстниками страх буквально парализовал меня.

Как ни странно, у меня не возникало подобных проблем с людьми намного моложе или старше меня:

я не стеснялся детей или ровесников моих родителей. Но чем ближе человек был ко мне по возрасту, тем большую робость он мне внушал».

СКОТТ С., УОТЕРГАНН, Южная Дакота

Шаг к уверенности № 23.

Учитесь смотреть в глаза старикам

Попрактиковавшись во взглядах в глаза детей и почувствовав себя увереннее, займитесь группой, находящейся на другом конце возрастного спектра. Устанавливайте зрительный контакт с людьми старше семидесяти лет. Затем переходите к шестидесятилетним и т. д., пока не научитесь без страха смотреть в глаза своим ровесникам.

Ответьте чужому взгляду

А теперь поднимем планку, установленную для зрительных контактов начинающих. Выполнив упражнения «Глаза детей/стариков», переходите к глазам незнакомых людей, которые сами стремятся к зрительному контакту с вами.

Например, продавцов в универсаме учат улыбаться покупателям. Помогите им выполнять эту обязанность! Они жаждут зрительного контакта с вами. Вместо того чтобы на оживленной улице глазеть на незнакомых людей, отнюдь не ждущих от вас улыбки, попробуйте встретиться взглядом с продавщицей в косметическом или обувном магазине.

«Вы спрашивали об “историях успеха”, связанных с застенчивостью. Мне никак не удавалось улыбаться людям и смотреть им в глаза. И я начал встречаться взглядом с людьми, которых не боялся. Я смотрел в глаза водителям, входя в автобусы, кассирам, покупая что-нибудь, официанткам, которые меня обслуж-

живали. Чем больше я привыкал смотреть в чужие глаза, тем легче мне было устанавливать зрительный контакт со знакомыми и незнакомыми людьми».

Кен К., Бивер-Фоллс, Пенсильвания

Шаг к уверенности № 24.

Смотрите на тех, кто ждет вашего взгляда

Зайдите в универмаг и установите непродолжительный зрительный контакт со всеми продавцами по очереди. Они ждут вашего взгляда и улыбки. Женщины, когда вы немного привыкнете к этому упражнению, войдите в отдел мужской одежды и посмотрите в глаза продавцам. Мужчины, когда вы научитесь легко устанавливать зрительный контакт с продавщицами косметики, то поймете, что первую часть пути уже преодолели.

Как и в случае с другими упражнениями из этой книги, наблюдение со стороны никому не мешает. Если у вас есть подруга, знающая о вашей застенчивости, пройдите вместе с ней по магазинам. Заключите пари: если вам не удастся установить зрительные контакты с определенным количеством людей, вы ведете подругу в кафе.

Глава 19

Испытанное средство для избавления от боязни зрительных контактов

Позже я расскажу вам о том, как в буквальном смысле устами младенца мне был преподнесен совет поработать с людьми. И я стала стюардессой компании «Пан-Ам» (к сожалению, сейчас ее уже не существует). Очередной шаг к уверенности мне подсказала одна из коллег, моя лучшая подруга сегодня.

Это случилось во время международного рейса, вскоре после того как мы закончили разносить ужин 200 пассажирам. Вернувшись в кухню и вытирая следы ростбифа с формы, моя напарница участливо спросила, не страдаю ли я застенчивостью — оказалось, она заметила, что я стараюсь не смотреть в глаза пассажирам. Тронутая ее деликатностью, я подтвердила, что она права. В этом рейсе мы успели о многом поговорить и подружились к тому моменту, как в иллюминаторы ворвалось солнце.

Триумф доктора Даффи

Дафнис (для друзей просто Даффи) жила вместе с братом в Астории, в штате Нью-Йорк, известной под названием «Малой Греции». Однажды, когда я навещала Даффи в выходной, она объявила:

— Лейл, кажется, я знаю, как научить тебя смотреть людям в глаза.

— Правда?

«Ничего из этого не выйдет», — подумала я, но попросила:

— Рассказывай.

— Будем смотреть друг другу прямо в глаза. Посмотрим, сколько мы выдержим.

Так мы и сделали, но я несколько раз со смехом отводила взгляд.

— Лейл, прекрати! Я несколько не шучу, — рассердившись, Даффи вскочила. — Впрочем, можешь стесняться хоть всю жизнь. Мне-то какое дело.

Этими словами она образумила меня. После пяти–шести неудачных попыток мне, наконец, удалось в течение тридцати секунд смотреть на Даффи в упор и не смущаться.

— И давно ты знаешь про этот способ, Даффи?

— Со студенческих времен. Нам объясняли, как важен зрительный контакт. Однажды преподаватель велел нам разбиться на пары, только не с друзьями, а с теми, кого плохо знаешь, и посмотреть друг другу в глаза. Почти никто из нас не выдержал. Всю неделю он заставлял нас меняться партнерами и смотреть все дольше и дольше, чуть ли не целую минуту. А потом мы начали учиться вести разговоры, ни на секунду не прерывая зрительный контакт.

Упражнения дали поразительные результаты, Лейл. Когда мы обсудили их в начале следующей недели, все признались, что в выходные смотрели в глаза каждому, с кем разговаривали.

«В 1988 г. в Нидерландах была основана Ассоциация застенчивых людей (VVM), оказывающая помощь тем, кто страдал острой застенчивостью. Все участники тренингов учились подолгу смотреть друг другу в глаза. Оказалось, благодаря таким упражнениям стеснительные люди меньше краснеют и охотнее берут в свои руки инициативу в разговоре» [24].

«Обзор мировой прессы»

— Даф, но мы-то с тобой подружки. А смотреть в глаза незнакомому человеку я бы не отважилась.

Она улыбнулась.

— Сейчас проверим.

Ее брат Николас, с которым я еще не успела познакомиться, занимался у себя наверху. Даффи подошла к лестнице и позвала:

— Никки, ты не сможешь нам?

Когда я повернулась, чтобы поздороваться, я думала, сердце выскочит у меня из груди. Николас оказался выли-

тым греческим богом. Даффи объяснила ему, чем мы заняты, и попросила поиграть со мной в «зрительный контакт». Трудно смотреть в упор даже на обычного человека, а на Адониса — практически невозможно! Чем более привлекательным Стесняшка находит собеседника, тем труднее посмотреть ему в глаза.

По команде Даффи наши взгляды скрестились. Жгучий румянец мгновенно вспыхнул на моем лице, сердце загрохотало, как отбойный молоток. Но я заставила себя смотреть Николасу в глаза. Медленно-медленно жар угас, отбойный молоток вернулся к привычному ритму.

Дождавшись, когда с моего лица сойдет румянец, Даффи объявила: «Стоп». Николас вернулся к себе в комнату. Я схватилась за голову:

— Даффи, поверить не могу, что я справилась!

Шаг к уверенности № 25.

Впивайтесь в собеседника ВЗГЛЯДОМ

Объясните близкому другу или родственнику, что вы не свихнулись. Затем попросите помочь выполнить упражнение «Взгляд в упор». Пристально смотрите друг другу в глаза, с каждым разом все дольше. Когда выдержите целую минуту, заведите разговор, не прерывая плотный зрительный контакт.

Обещаю вам: в следующий раз, когда вам понадобится заговорить с незнакомым человеком, у вас не возникнет ощущение, что вы смотрите в глаза разъяренному быку.

Благодаря этому упражнению зрительный контакт (который, как вы понимаете, в данном случае утрирован) скоро станет для вас естественным делом. Смотреть кому-нибудь в глаза

для Стесняшки — все равно что заглядывать в ствол направленного на него оружия. Но не опускайте руки: еще немного — и вы забудете о том, что раньше вам не давалось.

Очевидно, подсознательно я поняла: если я выжила после того как целую минуту смотрела в прекрасные глаза божества, выдержать несколько секунд контакта с обычными глазами для меня пара пустяков.

Невысказанное «вы мне нравитесь»

Почему доля секунды кажется вечностью, когда смотришь в глаза незнакомым или тем, кто внушает тебе робость? Это чем-то похоже на кадры дорожной аварии или удара в замедленной съемке. Вот кто-то избивает положительного героя. Звук пропадает, действие замедляется. От удара медленно поворачивается голова. Тело оседает на пол.

Точно так же Стесняшки воспринимают взгляд в глаза. Эти несколько секунд кажутся целым часом.

«Я стараюсь улыбаться и смотреть в глаза каждому, потому что это моя обязанность. Но как же это мучительно! Иногда мне кажется, что незнакомым людям я улыбаюсь, как гиена. Мысли несутся с бешеной скоростью, меня так и подмывает “сбросить” улыбку и отвести взгляд. Однажды я попыталась досчитать до трех, но не выдержала — это было слишком долго. Боюсь, кому-нибудь покажется, что я на него пялюсь. Но если я перестану улыбаться и смотреть людям в глаза, меня сочтут неприветливой».

Клэр М., Блумфилд, Вермонт

Метод Клэр — считать до трех, когда смотришь кому-нибудь в глаза, — неплох. Но скучное перечисление чисел кажется невообразимо долгим. Более того, при таком счете на лице вряд ли появятся теплое выражение или улыбка, необходимые для эффективного зрительного контакта.

Попробуйте другую технику. Здороваясь с кем-нибудь, загляните ему в глаза и *мысленно* произнесите: «Вы мне нравитесь». У этого метода есть три преимущества.

1. Чтобы произнести про себя «вы мне нравитесь», потребуется ровно столько времени, сколько должен продолжаться неторопливый зрительный контакт.
2. На лице при этом возникает дружеское выражение. Надо очень постараться, чтобы одновременно думать «вы мне нравитесь» и сохранять на лице выражение «боюсь-боюсь!».
3. Внутренний монолог отвлекает от других мыслей, вроде «интересно, что думают обо мне окружающие».

Шаг к уверенности № 26.

Мысленно произносите «вы мне нравитесь» во время зрительного контакта

Не отводя взгляда, мысленно скажите: «Вы мне нравитесь». Вот теперь вы точно выдержали идеальную продолжительность зрительного контакта и улыбки. Скоро они войдут у вас в привычку, и вы научитесь обходиться без этого костыля.

Глава 20

Быстрая улыбка — и медленная реакция

Не спешите

Зрительный контакт без улыбки — все равно что хлопнушка без хлопка. От него никакого толку. Но не стоит сверкать мимолетной улыбкой и думать, что ваши обязанности выполнены.

Ваши ощущения от собственной улыбки редко совпадают с улыбкой, которую видят окружающие. Вам *кажется*, что улыбка широкая, как ломтик арбуза. А вашим собеседникам она напоминает куриную гузку.

В данном случае в действие вновь вступает феномен замедленного движения. Даже если вам самому улыбка кажется бесконечной, на самом деле она может промелькнуть так быстро, что ее и не заметят.

Улыбка: взгляд с двух сторон

Возможно, вы уже умеете обстоятельно улыбаться окружающим. И все-таки вас не покидает ощущение, что ваши улыбки какие-то вымученные и неестественные. Мне часто пишут люди, которые признаются, что пытались улыбаться, но ответной реакции так и не дождались. Согласно моей терминологии, они наверняка страдают «синдромом Стивена», который писал:

«Я редко ходил на свидания. Правда, в колледже у меня были хорошие друзья. А когда я нашел первую работу и переехал в Бостон, мне стало так одиноко, что захотелось познакомиться с какой-нибудь девушкой. Я начал бывать в барах и клубах, улыбался симпатичным девушкам, но мне никогда не улыбались в ответ. Так я и не стал ни с кем встречаться.

Затем я переселился в Лос-Анджелес. В Калифор-

нии мне нравится. Народ здесь приветливее, чем в Бостоне. Женщины сами приглашают меня танцевать. Я стал завсегдатаем одного клуба в Лонг-Бич. Однажды во время танца партнерша спросила меня, почему я всегда такой грустный. Изумившись, я переспросил, действительно ли выгляжу грустным. Моя собеседница призналась, что несколько недель украдкой наблюдала за мной в клубе, но все время видела меня только опечаленным. И я вспомнил, как в последние годы слышал то же самое от других людей. Я решил впредь улыбаться почаще — видимо, людям я кажусь грустным, даже когда у меня все в порядке».

Стивен С., Лос-Анджелес, Калифорния

Со Стивеном я ни разу не встречалась, но, похоже, ему только казалось, что он улыбается. А женщины его улыбку просто не видели.

Чтобы исправить положение, вам достаточно хорошо освещенного зеркала, например, в ванной. Не помешает и чувство юмора. Запритесь в ванной, чтобы никто из домашних не увидел, как вы гримасничаете перед зеркалом, словно мартышка. А теперь посмотрите на свое отражение и широко улыбнитесь. Изобразите легкую улыбку. Сексуальную улыбку. Грустную улыбку. Саркастическую улыбку. Игривую улыбку. Испуганную улыбку.

И завершите демонстрацию напыщенной и фальшивой улыбками. Зачем? Чтобы прочувствовать, как эти улыбки ощущаются *внутри* вас. Иначе вы рискуете выдать ехидную улыбку вместо дружелюбной.

Шаг к уверенности № 27.

Улыбайтесь перед зеркалом

Изучите собственную улыбку изнутри, снаружи, слева и справа. Почувствуйте разницу между усмешкой и ухмылкой. Узнайте, что видят окружающие, когда говорят, что вы развратно ухмыляетесь или хищно усмехаетесь. Только привыкнув к ощущениям, вы научитесь управлять улыбкой, вкладывать в нее уверенность, приветливость и доброжелательность. Показатель успеха — улыбка, в которой примут участие ваши глаза.

Улыбка: взгляд изнутри

Еще раз попрактикуйтесь в самых разных улыбках, от простейшей до испуганной, повторите путь, которым вы шли, когда учились устанавливать зрительный контакт. Начните улыбаться своей кошке, собаке, золотой рыбке, младенцам. Как и в случае со зрительным контактом, продолжайте улыбаться милой пожилой даме в автобусе или чудаковатому старичку, живущему на вашей улице. Эти «улыбки новичка» важны не только для кампании по искоренению застенчивости: они радуют всех, кому вы улыбаетесь.

Постарайтесь понять, что в глубине души каждой морщинистой старушки таится прелестная юная девушка. А в каждом неопрятном старике — звезда футбольной команды колледжа. Вашу улыбку они воспринимают как знак внимания к тем, кто прячется у них внутри. В итоге обе стороны остаются в выигрыше.

Шаг к уверенности № 28.

Чаще улыбайтесь окружающим

Попробую объяснить подробнее, без излишней эмоциональности. Ищите в каждом, кого увидите, нечто особенное, забавное или приятное. Сосредоточьтесь на своей находке — и улыбка сама собой заиграет у вас на губах. Находите *всевозможные* поводы для улыбки! Симпатичный малыш у той женщины, стоящей в очереди в банк, правда? Улыбнитесь ей. Водитель соседней машины чихнул? Улыбнитесь ему. Вам кто-то улыбается? *Обязательно* ответьте на улыбку! Как и любые другие упражнения, улыбки надо почаще повторять, и чем дольше это происходит, тем легче они вам даются.

Превратите упражнение в игру. Подсчитывайте, сколько раз вы улыбнулись за день. А затем поставьте перед собой цель сегодня улыбаться чаще, чем вчера.

Сделайте из улыбки шоу в прямом эфире

Пора пустить улыбку в ход в общении со знакомыми людьми. Сначала улыбайтесь тем, кого не боятся, — например, стажеру в вашей компании. Постепенно переходите к тем, кто внушает вам легкую робость, — например, к коллегам или внешне приятным людям, к которым вас, однако, не тянет. Затем одарите улыбкой своего непосредственного начальника. Далее — начальника своего начальника. Словом, идея понятна. Продолжайте улыбаться людям, которых вы побаиваетесь, — от не самых страшных до самых страшных.

Глава 21

Снобы не улыбаются

Нам известно, как передается ветряная оспа, как чувствуют себя пацпенты, сколько длится болезнь, как ее лечить. Никому и в голову не приходит всмотреться в покрытое красными пятнами лицо и спросить: «А это что еще за сыпь?»

Застенчивость не столь очевидна. Со стороны незаметно, что вас одолевают головокружение, тошнота, ступор, потливость, как в сауне. Однако воображение может подсказать кое-что похуже. Манеру не смотреть в глаза и не улыбаться от застенчивости люди часто путают с высокомерием [25].

«Кое-кто считает стеснительных людей недружелюбными или высокомерными. Но это неправда. Это вопиющее недоразумение, поскольку в большинстве своем нам, застенчивым, не все равно, что думают о нас окружающие. Например, я часто беспокоюсь о том, не поймут ли меня превратно, не ранят ли кого-нибудь мои слова».

ВЕНДИ Т., ЛИТТЛ-ФОРД, МИННЕСОТА

«Кто сноб? Я?!»

Смотрите. Снобы не обращаются к людям первыми. И Стесняшки тоже. Снобы не приветствуют окружающих, не называют их по именам. Как и Стесняшки. Снобы сторонятся компаний. И Стесняшки. Зачем же удивляться тому, что люди часто путают Стесняшек со Снобами?

Если бы я знала об этом, когда училась в колледже, то была бы избавлена от множества бессонных ночей. На первом курсе я со всего разбега втрескалась в сексуального парня из нашей группы художников. Это был француз из Парижа. Мне часто представлялось, как Жак мчится на велосипеде, в берете на макушке, с длинным батоном под мышкой. Я фантазировала, как мы целуемся под мостом Неф, на берегу реки Сены. (По-

чему-то поцелуй под мостом Гаррисон-авеню, на берегу реки Арканзас, пленяли меня значительно меньше.)

Мне нравилась его речь. С подростковых лет у меня подкашивались ноги от иностранного акцента. (В то время я еще не знала, что акцент — просто ломаный английский.) Но способна я была лишь робко, украдкой поглядывать на Жака из-за мольберта.

Сразу после рисования у нас в расписании стояла химия, в корпусе на другом конце кампуса. Едва звенел звонок, я мигом собирала кисти и неслась на следующее занятие. Прodelать тот же путь с Жаком я не решалась: боялась онеметь или ляпнуть глупость.

Однажды во время такого спринтерского забега я услышала за спиной шум шагов и грассирующий голос:

— Лили, Лили! Лили, куда ты так спешишь?

Я замерла, как перепуганный зверек. Казалось, слова превратились в древесные стружки, а мой язык — в наждак.

Жак догнал меня и продолжал:

— Лили, мы ходим этой догогой каждый ден, но ты идешь одна, не со мной. Я тебе не нгавлюсь?

— О, нет. Конечно, нет.

— Вот, тогда гешено, — с показной бравадой продолжал он. — Отныне ми будем ходить на химию вместе, да?

У меня так колотилось сердце, что Жак наверняка слышал грохот. Несколько секунд мы шагали молча: он улыбался, а я старалась не расплакаться. Наконец я больше не смогла удерживать слезы.

— Лили, что с тобой? — спросил Жак.

Этот вопрос стал последней каплей, и я выпалила:

— Я стесняюсь!

— Пгости, что ты сказала?

— Стесняюсь, понимаешь? — всхлипнула я.

Он положил ладонь мне на плечо.

— Лили, какое счастье! А я думаль, ты избегаешь меня потому, что я тебе не нгавлюсь. Пгости, но я считал тебя... как это говогите вы, амьериканцы... снабом.

— Что-что? — выговорила я.

Он рассмеялся.

— То есть снобкой.

Я не верила своим ушам: Жак думал, что я воображала!

Это нужно им, а не вам

Стесняшки, вы более чувствительны и ранимы, чем Уверенные, и потому вам особенно неприятно ранить чужие чувства — например, презрением. Долгие годы я мысленно прикрикивала на себя: «Не смей стесняться!» Само собой, в первую очередь потому, что быть застенчивым — это очень мучительно.

А теперь перевернем бинокль. Рассмотрим ситуацию с другой точки зрения. Внесите разнообразие в свой внутренний диалог, скажите себе: «Я должен улыбаться людям не ради себя, а ради них. Иначе они подумают, что я их игнорирую и презираю».

«Тяжелее всего мне пришлось в первый год учебы в старших классах. Из-за стеснительности я не могла заставить себя глядеть людям в глаза. Я старалась даже не смотреть им в лицо, отводила взгляд. Случалось, что я проходила мимо одноклассников, не замечая их — так я боялась поднять голову. В классе решили, что я зазнайка, поэтому у меня так и не появились друзья».

Сони П., Сиэтл, Вашингтон

Шаг к уверенности № 29.

Улыбайтесь людям не ради себя, а ради них

Отодвиньте свою застенчивость на второй план. Отказ от зрительных контактов, взгляд в другую сторону, неулыбчивость, нежелание здороваться — все это признаки

высокомерия и снобизма. Таковы факты. Застенчивость трудно поддается распознаванию, так чего же вы ждете от окружающих? Улыбайтесь, ведите себя дружелюбно, чтобы не обидеть их и чтобы *они* не подумали о чем-то худшем, чем стеснительность!

Комплименты — знак уверенности

Если продолжительные, широкие и радушные улыбки по-прежнему остаются для вас серьезным испытанием, подкрепите их. Чем? Самый простой и эффективный способ — искренние комплименты. Старайтесь находить в окружающих то, что вам по-настоящему нравится, — «изумительное ожерелье», «потрясающая рубашка», «цвет вам к лицу» и т. д. и т. п. — до бесконечности. Этими похвалами вы дадите людям понять, что вы отнюдь не сноб.

Шаг к уверенности № 30.

Делайте комплименты, чтобы вашу застенчивость не истолковали превратно

В самом начале кампании по искоренению застенчивости вам наверняка будет нелегко улыбаться часто, подолгу и сердечно. Но улыбку можно усилить — к примеру, комплиментами. Так вы дадите окружающим понять, что ваше поведение — всего-навсего застенчивость, а не презрительное высокомерие по отношению к ним!

Привлекательность — очко не в пользу застенчивости!

Симпатичные Стесняшки, вы гораздо чаще рискуете прослыть надменными. Людям свойственно считать, что у красавцев и красавиц весь мир в кармане. Потому, мол, вы и не смотрите ни на кого.

«Когда я училась в колледже, то часто страдала от недоразумений. Природа наградила меня привлекательной внешностью, а мою робость многие воспринимали за высокомерие и оскорблялись. Хуже всего было то, что я все понимала и пыталась исправить положение. Но при этом я ужасно боялась с кем-нибудь заговорить. Однажды я услышала шепот сверстниц: оказывается, они считали меня зазнайкой, которая остальных людей ни в грош не ставит. Ничего более далекого от истины и представить себе было невозможно».

Дарлин Н., Лос-Анджелес, Калифорния

Привлекательные Стесняшки, запомните раз и навсегда: вас понимают превратно гораздо чаще, чем нас, простых смертных. Следовательно, каждому из вас придется приложить вдвое больше стараний, чтобы приобрести репутацию приветливого и дружелюбного человека.

Глава 22

Потерпел фиаско — поклянись!

Столько труда, и все напрасно

Если с предыдущими шагами к уверенности вы поначалу потерпели неудачу, дайте себе клятву не сдаваться. Среди этих упражнений невыполнимых нет. Торжественно пообещайте себе, что будете пробовать снова и снова, пока не добьетесь успеха. Я рано усвоила этот урок, но, к сожалению, не всегда помнила о нем. А если бы помнила, то избавилась бы от застенчивости гораздо раньше.

В двенадцать лет я страдала телефонофобией. Нашла, чего бояться! И тем не менее я передергивалась и отворачивалась всякий раз, проходя мимо телефона. Он был таким зловещим, и шнур свивался ядовитой черной змеей.

Когда телефон звонил, я опрометью бросалась прочь. Моим привычным убежищем была ванная. Иногда я забиралась в пустую ванну, делая вид, будто купаюсь. Даже в то время я понимала, как жалко выгляжу, — двенадцатилетняя девчужка, съжившаяся в пустой ванне и дрожащая, как больной котенок.

Каждый вечер я молилась: «Господи, пожалуйста, сделай так, чтобы я больше не боялась телефона!» Однажды после молитвы мне приснилось, что я снова сижу в ванне. И вдруг стены ванной комнаты задрожали. Я услышала густой голос — такой отчетливый, словно в каждую кафельную плитку был вделан динамик: «Дитя мое, я помогаю лишь тем, кто помогает себе сам». Я проснулась в холодном поту и решила сразиться с чудовищем.

На следующее утро я спускалась по лестнице, словно святая на зов Божий. Подойдя к телефону, я набрала первые семь цифр, которые пришли в голову, и тут же повесила трубку.

Потом предприняла еще одну попытку. Гудок... Я бросила трубку.

Еще раз. Один гудок... второй... третий...

Никого нет дома. Я с облегчением вздохнула и отошла, чувствуя себя победительницей.

В сущности, так оно и было! Хотя я никуда не дозвонилась, я шла по верному пути. Увы, многие Стесняшки о нем и не помышляют. Первые неудачи еще не означают, что вы ни на что не способны. Не стоит уползать обратно в свою раковину с твердым намерением просидеть в ней всю жизнь. Успех приходит только к упорным.

«Когда я была маленькой, мы жили во Флориде. Из-за стеснительности я так и не обзавелась друзьями. Но улицы в городе были ровные и гладкие, а я хорошо каталась на роликах. Это занятие мне нравилось. Затем мы переехали в один городок в Аризоне, где не было удобных мест для катания. В Финиксе, правда, работал каток для роллеров, но ездить туда я стеснялась, потому что там на меня все глазели. Пару раз я все-таки переборола страх, а потом махнула на катание рукой. Целый год я не вставала на ролики и очень тосковала по ним. Наконец, я собралась с духом и отправилась на каток — и до сих пор радуюсь этому, потому что меня взяли в аризонскую женскую сборную роллеров. И мне стало просто не до застенчивости! Упорство всегда приносит плоды».

Бэбс Б., Чендлер, Аризона

Второй раунд моей борьбы с телефоном выглядел так: сначала я сделала несколько коротких звонков — в продуктовый магазин, чтобы узнать режим его работы, на автовокзал с тем же вопросом и в универмаг, чтобы выяснить, есть ли в продаже шлепанцы.

Третий раунд: к концу следующей недели я была готова к настоящему телефонному разговору. Мой обожаемый снамский кот Луи в последнее время стал слишком вялым. Я позвонила ветеринару и записалась на прием.

Луи жил долго и счастливо. Это была моя награда за успешную борьбу с телефонофобией.

Спасибо, Господи, ты сдержал обещание «помочь тому, кто помогает себе сам».

«А эту ступеньку я просто пропущу»

Если какое-либо из заданий показалось вам особенно трудным, не поддавайтесь соблазну *пропустить его, чтобы выполнить потом*. Среди шагов к уверенности в этой книге нет ни одного невыполнимого. Строго придерживаться порядка номеров не обязательно. Но чтобы работа продвигалась успешно, непременно выполните каждое задание — столько раз, сколько понадобится. Первая неудача, вторая, и даже третья, и последующие — шаги, которые в конце концов приведут к успеху.

Вы наверняка слышали поговорку: «Главное — не победа, а участие». Возможно, американский комитет по бейсболу со мной не согласится, но на начальных стадиях борьбы поговорка справедлива. Если положение осложнилось и вы проиграли, не отчаивайтесь. Сделайте глубокий вдох и пообещайте себе добиться успеха сегодня же, до захода солнца. А если не выйдет, завтра выполните два задания вместо одного.

Шаг к уверенности № 31.

Не пропускайте задания, не уваливайте от работы и не миритесь с поражением

Если задание показалось вам слишком трудным, не пропускайте его и не оставляйте на потом. Это может войти в привычку, и застенчивость вновь вступит в свои права.

Чтобы обрести уверенность, выполняйте задания согласно индивидуальной программе. Вы сами составили ее. Поклянитесь не отступать от нее! Если пропустили один этап, вернитесь к нему на следующий день и сделайте вдвое больше.

«Важно не сейчас же добиться успеха, важно представить, как добьешься, и со временем сделать это».

Джордж Балаганц

Часть 5

Четыре особых шага к уверенности, которые творят чудеса!

Далее мы поговорим о четырех необычных шагах к уверенности, основанных на одном малоизвестном, но чрезвычайно полезном принципе. Они позволят вам взаимодействовать с людьми в самых разных ситуациях и при этом не бояться, что вас осудят. Эти люди даже не узнают, кто вы! Примерять личностные качества можно точно так же, как туфли.

В основе принципа лежит «эффект анонимности», действенность которого уже доказана.

«Временная анонимность — удачное решение для чрезмерно застенчивых» [26].

Филипп Зимбардо

В долгих автобусных поездках мне случалось сидеть рядом с пассажирами, которые подолгу рассказывали мне свою биографию, иногда с таким скандальными подробностями, которыми не решились бы поделиться даже с близким другом. Они *унусли* одну деталь: собственное имя. Воспользуйтесь преимуществом смелости, которую дает эффект анонимности.

Первое из четырех особых, «безболезненных» заданий предусматривает применение настоящей маски. Для следующих двух вам понадобится маска психологическая. В четвертом случае сбросьте психологическую маску — и все поймут, каким вы стремитесь быть, пусть даже подсознательно.

Глава 23

Стесняшка в маске

Больше всего мучений застенчивым людям причиняют мысли о том, что подумают о них окружающие. Но если вас никто не узнает, общаться с людьми становится гораздо проще. Можно вести себя и говорить, как сочтешь нужным, и не бояться, что тебя осудят.

«Кто я? Мистер Никто»*

Один известный во всем мире специалист по застенчивости с огромным успехом применил метод масок для лечения своего патологически стеснительного младшего брата [27]. Маленький Джордж Зимбардо был таким робким, что когда в дом приходили гости, убегал и прятался. Школьная учеба стала для него наказанием. Он никому не мог посмотреть в глаза, он никогда не играл с другими детьми.

Однажды его старшего брата Филиппа осенило. Он предложил Джорджу странную игру, для которой надо было надеть на голову бумажный пакет с прорезями для глаз и рта. Носить пакет маленькому Джорджу понравилось настолько, что он попросил, чтобы и в школу ему разрешили ходить с пакетом на голове. Учитель согласился, пообещав объяснить остальным ученикам, что это просто шутка. Когда одноклассники спрашивали Джорджа, кто он такой, он гордо выпячивал грудь и объявлял: «Мистер Никто».

Маска из бумажного пакета позволила Джорджу пережить учебный год и без опасений играть с другими детьми. В этой же маске он даже участвовал в ежегодном школьном спектакле.

И вот вам последнее доказательство тому, насколько силен эффект анонимности: на следующий год Джордж сыграл в цир-

* Никто — так назвал себя Одиссей циклопу Полифему, и спас таким образом жизнь свою и товарищей. — *Прим. пер.*

ковом представлении одну из ведущих ролей — на этот раз уже без пакета на голове. К старшим классам школы у Джорджа появилось несколько близких друзей. А в последний год учебы его даже выбрали на одну из классных должностей.

Я не предлагаю вам ходить за покупками в маске, тем не менее задумайтесь о доказанном терапевтическом эффекте временной анонимности. Когда люди не знают, кто вы такой, общаться с ними гораздо проще. Вместе с тем и вы получаете бесценный опыт общения с людьми, которых в других ситуациях стесняетесь. Подобно маленькому Джорджу, вскоре вы будете готовы сбросить маску.

Если представится возможность, посетите костюмированный бал — например, новогодний или в канун Хэллоуина. Это будет удачное начало.

Вечер в образе кролика

Лично мне этот способ очень помог. Когда я работала воспитательницей, однажды на Хэллоуин директор предложил нам сопровождать детей во время традиционной игры «Откупись, а то пожалеешь!». При мысли о том, что мне предстоит стучаться в чужие двери, заводить разговоры с незнакомыми людьми и ждать, когда они разложат по детским пакетам драже M&M, я запаниковала. Но отказаться было невозможно.

Перед праздником мне понадобилось зайти в местный универсам за украшениями и пластмассовыми тыквами. Пока я смотрела на развешенные по стене маски, меня вдруг осенило. Если я пойду с детьми по домам, надев маску, ни одна живая душа меня не узнает!

Идея имела невероятный успех. В маске кролика я непринужденно болтала с незнакомыми людьми, пока те наполняли сладостями детские карманы. Пару раз во время таких разговоров я даже снимала маску. Без нее я чувствовала себя незащищенной, мне все-таки было трудно устанавливать зрительный контакт. Но главным достижением было другое: на следующий год я смогла сопровождать детей в походе по домам уже без маски.

«Прошлым летом я работала в компании, занимающейся организацией торжеств. Все сотрудники были обязаны носить костюмы дворецких, поваров и служанок. Мне достался наряд горничной-француженки: короткая юбка с оборками и высокие каблуки. К моему изумлению, несмотря на всю застенчивость, в такой одежде я чувствовала себя совершенно свободно! Видимо, это происходило потому, что в домах, где мы работали, я никого не знала, да и меня в костюме никто не узнал бы. Словом, я была не похожа сама на себя».

САИДРА В., ЛЕКСИНГТОН, МИС СИСИНИ

Шаг к уверенности № 32.

Ищите возможности побыть анонимом

Если приближается бал-маскарад или вечеринка по случаю Хэллоуина, выберите себе костюм, который преобразит вас до неузнаваемости. Появитесь в гостях сразу в костюме. Представьтесь в зависимости от того, какой наряд выберете: «Привет! Я Бэтман», «Добрый вечер! А вот и я, фея-крестная!», «Здрóво! Я Годзилла». Если вы все-таки предпочитаете дать окружающим понять, что под нелепым костюмом скрывается обычный человек, выберите себе простое человеческое имя. Анонимность — бесценный и проверенный способ приобрести навыки общения и уверенность.

Однако самая удачная возможность надеть маску представляется только раз в году. Как же воспользоваться эффектом анонимности в остальные 364 дня?

Глава 24

Вам помочь? — Помогите!

С полной анонимности можно переключиться на частичную анонимность. Как? Организовать ситуации, в которых вы будете общаться с людьми, не объясняя, что вы — это вы.

К примеру, работа неполный день кассиром, разносчиком, служащим на автостоянке и т. д. связана с постоянным общением. У вас появится возможность поупражняться в зрительных контактах, улыбках, бессодержательных беседах. И самое главное — вас никто не станет судить. Людям будет гораздо важнее знать, что вы правильно отсчитали сдачу, доставили заказ вовремя, не хлопали дверцей их машины.

Учась в старших классах и в колледже, я подрабатывала кассиром в аптеке, официанткой в забегаловке, мыла головы клиенткам в парикмахерской. Каждая новая работа подразумевала все более продолжительное общение с клиентами. Никто не осуждал мой характер или внешний вид. Для окружающих я оставалась безымянной кассиршей, официанткой, девушкой с флаконом шампуня.

Работая в парикмахерской, я научилась непринужденно болтать с посетительницами. Наверное, меня просто не пугал вид женщин, пахнущих составом для химической завивки, с головами, сплошь усеянными розовыми бигуди. Так или иначе, эта работа помогла мне сделать заметный шаг вперед по пути избавления от застенчивости.

Если у вас нет возможности работать неполный день в будни, подрабатывайте в выходные. В ресторанах и магазинах по вечерам в пятницу и в субботу, в период наплыва посетителей, не хватает рабочих рук. Даже краткие разговоры прибавляют уверенности в себе: «Вам с горчицей и майонезом?», «Не желаете подарочную упаковку?», «Вам какие джинсы — обычные, за девять долларов, или дизайнерские рваные за сто?».

«Я довольно крупный человек — ростом 180 см и весом 99 кг. С такой комплекцией быть застенчивым тяжело.»

У одного из моих приятелей своя дискотека. Однажды он позвонил мне и сказал, что его вышибала куда-то пропал — не мог ли бы я заменить его? Я согласился и весь вечер не чувствовал никакого стеснения. Меня воспринимали как вышибалу, а не как Фредди. С тех пор я подрабатывал там пару раз, в выходные, и, по-моему, это мне здорово помогло».

Фред Х., Балтимор, Мэриленд

Шаг к уверенности № 33.

Найдите работу на неполный день

По вечерам или в выходные подрабатывайте там, где есть возможность общаться с людьми. Создавайте такие ситуации, в которых вас будут оценивать не как личность, а как функцию: продавца в универмаге, разносчика, водителя такси. Опыт из категории «это не совсем я» очень полезен: привычка к общению приобретается в безопасной, доброжелательной среде.

Если у вас нет возможности найти работу на неполный день, вам поможет еще один несложный способ. Ему посвящен следующий раздел.

Глава 25

Проделки на чужой территории

Этот раздел можно было бы назвать «Извините, я не местный, поэтому могу вести себя по-идиотски, и никто мне слова не скажет». Но для заголовка, пожалуй, длинновато.

«Извините, я не местный»

Вернемся к списку страхов (шаг к уверенности № 16), которые вы уже расставили по порядку, начиная с наименее страшного. Допустим, ваш список выглядит примерно так:

- Задавать незнакомым людям вопросы на улице.
- Ничего не купить в магазине и разочаровать продавца.
- Встречаться взглядом с незнакомыми людьми и улыбаться им.
- Вступать в продолжительную и бессодержательную беседу с незнакомцем.
- Вести неприятные разговоры или споры.

Уберите список в карман или в сумочку. А затем прыгайте в машину, автобус или поезд и отправляйтесь в ближайший город, где шансы встретить знакомых — ничтожные, минимальные, нулевые. Слово отправившись за покупками, достаньте список и выполните все его пункты.

Если ваш список похож на приведенный выше, поставьте перед собой следующие задачи:

- **Спросите у пяти человек, как пройти куда-нибудь.** Подойдите на улице к пяти прохожим, задайте вопрос. Для облегчения задачи можно застесняться картой и растерянным выражением лица. На это общение отведите час.

- **Попробуйте примерить что-нибудь.** Примерьте по три пары обуви в нескольких обувных магазинах, но ничего не купите. Эта задача займет у вас еще час.
- **Улыбайтесь продавцам.** Зайдите в универмаг. Устанавливайте зрительный контакт с каждым продавцом, улыбайтесь не только продавцам, но и покупателям, мимо которых проходите. Сделайте вид, что вы пришли за покупками, расспросите продавцов о различных товарах. На все это потратьте два часа.
- **Получите рекомендации специалиста.** Спросите в аптеке, какая мазь лучше помогает при дерматите. Обойдите аптеки города за час.
- **Ознакомьтесь с меню.** За обедом попросите официанта рассказать вам, как готовятся указанные в меню блюда. При желании это задание можно растянуть на пять минут.
- **Заведите разговор с пассажирами.** Во время поездки в автобусе заговорите с пассажиром, сидящим рядом. Растяните разговор на десять минут. Пересядьте на другой автобус и повторите упражнение. То же самое сделайте в третьем автобусе. И в четвертом.

Прибавьте еще час-другой на выполнение пугающих заданий, и если я не ошиблась в подсчетах, у вас получится восемь часов почти непрерывного общения. Могу поспорить, что после целого дня в чужом городе на следующий день у себя дома вам будет гораздо проще общаться даже с незнакомыми людьми.

Наверное, вы уже хотите спросить: «А если кто-нибудь захочет узнать, как меня зовут?» Будем рассуждать так: в обществе не принято спрашивать у женщины, сколько ей лет. Всем известно, что заядлый рыбак обязательно прибавит пару сантиметров к длине самой здоровенной рыбины, какая ему попадалась. Значит, и вы можете с полным правом назваться вымышленным именем. То, что доктор прописал!

Шаг к уверенности № 34.

Отправляйтесь в город, где вас никто не знает

Это еще удобнее, чем носить маску: там, где вы очутились впервые, риск узнавания сведен к нулю. Поучитесь действовать в ситуациях, которые обычно воспринимаете как критические. Поговорите с продавцами, спросите прохожего, как пройти куда-нибудь. Выясните у официанта, как готовится фирменное блюдо. Когда вы вернетесь домой, на знакомой территории вам будет гораздо легче общаться с людьми.

Глава 26

Одевайтесь как героиня своих фантазий

Утром мы подходим к шкафу и сонно спрашиваем себя: «Ну и как я себя сегодня чувствую? Что бы мне надеть?» Слышали выражение «человек есть то, что он ест»? А более очевидный вариант — «как ты одет, так себя и чувствуешь».

Руководитель крупной корпорации требует уважения к себе, потому и облачается в строгий темный костюм. Чтобы почувствовать себя сексуальной, женщина выбирает из гардероба самое пикантное платье, подчеркивающее все ее достоинства. Подростки, желающие выглядеть круто, одеваются точно так же, как их крутые сверстники.

Как одет, так себя и чувствуешь

И вы, подобно всем людям, по утрам подходите к шкафу и боретесь: «Ну и как я себя сегодня чувствую?»

Я провела компьютерный поиск по словам «я» и «чувствую» в текстах электронных писем, которые получила от Стесняшек. Увы, нашлось только «чувствую себя уныло», «глупо», «по-дурачки», «неполноценным», «ничтожеством», «никчемным придурком».

Если и с вами такое бывало, значит, по утрам, стоя перед шкафом, вы подсознательно говорите себе: «Понщем одежду, в которой я буду выглядеть уныло, глупо, по-дурачки, неполноценным, ничтожеством или никчемным придурком». Ваши руки сами тянутся к самой тусклой и невыразительной одежде, и конечно, по ней вас и оценивают окружающие.

Наряд в стиле «взгляните на меня!»

Как же быть? Вспомните, как воодушевляют детей игры с переодеванием: «Я буду принцессой!», «А я — пиратом», «А я — по-

лицейским!». И вытаскивают из сундуков костюмы принцессы, пирата и полицейского.

Последуйте их примеру. Потянувшись за привычными шмотками, остановите себя и скажите: «Сегодня я чувствую себя уверенно». Оденьтесь так, как Уверенные, которыми вы восхищаетесь, а еще лучше — оденьтесь стильно или забавно. Так, чтобы вслед вам оборачивались прохожие.

В наше время носят все. Мужчины, вы всегда мечтали о плаще, как у Жана Вальжана в «Отверженных»? Дамы, вы с детства восхищаетесь педикюром и сандалиями из тоненьких ремешков на высоких шпильках? Так купите их! А если не позволяет жесткий бюджет, у вас в шкафу наверняка найдутся аксессуары, которые придадут вам стильный вид. Например, женщины могут элегантно повязать на шею яркий шарф. Он во всеуслышание заявляет от вашего имени: «Я собой довольна».

Стоит только немного привыкнуть, и вы поразитесь тому, сколько уверенности вам придаст яркая, выразительная одежда.

«Будем откровенны: хороший костюм и добротные ботинки способны творить чудеса, особенно если предстоит выход в свет. Я убежден, что вложение средств в гардероб придаст уверенности кому угодно. А зачем, по-вашему, Джеймс Бонд всегда носил костюм?».

Димитрий Д., Афины, Греция

Разумеется, уверенность придают не только хорошие костюмы. Но Димитрий верен созданному имиджу, а это именно то, к чему мы все должны стремиться.

Шаг к уверенности № 35.

Долой скучные шмотки

Попробуйте представить себе, кем вы хотели бы выглядеть. Яркой личностью? Счастливым и удачливым

человеком? Профессионалом? Панком? Воплощением гламура? Аристократом?

Господь, сохрани нам свободу. Сегодня мы можем быть кем угодно и каким угодно. Обдумайте свой будущий имидж. А потом подберите соответствующие вещи и аксессуары.

«Мы с мужем женаты восемнадцать лет. В прошлом шале нас пригласили на ужин, и я, как обычно, надела скромную наглухо застегнутую блузочку. Столики выставляли на улицу, мы с мужем сидели рядом. Под блузку я надела лифчик и комбинацию, было так жарко, что я растегнула несколько верхних пуговиц. Муж уставился на мою ложбинку такими глазами, что я думала, они выскочат из орбит. Помолчав, он сказал: "Дорогая, вот так роскошь! Почему же ты все время прячешь ее?". Не знаю, что на меня нашло. В то время в моде были топики, похожие на комбинации. Я сняла блузку, но никто и не заметил, потому что многие были одеты в том же стиле. А от мужа мой жест не ускользнул. Тем вечером, вернувшись домой, мы впервые занимались любовью при свете, и я совсем не стеснялась. Он так распалился, что и я завелась. Теперь дома я иногда хожу в одной комбинации и лифчике, а еще я купила сексуальных нарядов. Мои представления о себе заметно улучшились. Я почти перестала стесняться собственного тела. Иногда я даже из дома выхожу в сексуальной одежде».

Донна Л., Порт-Гурон, Мичиган

Так держать, Донна!

Часть 6

Совет вечным мученикам: начните жить (заново)

К сожалению, эту главу придется начать с тревожных фактов. Но вы сами этого хотели. Или нет? Надеюсь, вы понимаете: вся последующая информация приведена здесь с единственной целью — побудить вас наконец-то распрощаться с застенчивостью.

Отчет Американской ассоциации психологов свидетельствует о том, что застенчивость — серьезный недостаток в профессиональной сфере. В документе «Социофобия и трудности профессиональной адаптации» приводится обзор результатов десятков исследований, проведенных лучшими в мире специалистами по социофобии [28].

Основная мысль: как правило, Стесняшек недооценивают и платят им меньше, чем они заслуживают. У них меньше возможностей найти работу, соответствующую их образованию и способностям. Карьера застенчивых людей менее стабильна на всем протяжении среднего возраста.

Удручающие факты.

Глава 27

Пицца для размышлений

Туалетные озарения

Когда я работала воспитательницей в детском саду, мне нравилось уверенно входить в комнату, слышать радостные голоса и видеть счастливые детские личики. Теперь-то я понимаю, что непринужденно чувствовать себя в обществе четырех-пятитеток — не Бог весть какое достижение. И все-таки в кругу гномиков мне было очень уютно.

В этом и заключалась проблема: я начала подражать им в разговорах. С взрослыми я общалась только раз в месяц, по понедельникам, во время родительских собраний. На одном из этих саммитов воспитателей и родителей мне понадобилось выйти. Я встала и объявила:

— Извините, мне надо сделать пи-пи.

И под приглушенное хихиканье отправилась «на горшок».

Этого случая мне хватило. Прямо в туалете я приняла решение бросить нынешнюю работу в конце семестра и выйти в мир взрослых. Общение с детьми младше шести лет так и не избавило меня от застенчивости и не слишком обогатило лексикон. Я просто засиделась в наезженной колее. Но я понимала: если я хочу стать уверенной в себе, пора выбираться из этой колени.

В последний день работы мы устроили небольшую вечеринку. Обнявшись и поцеловавшись, мы сказали друг другу: «Пока! Я люблю тебя!» И я вышла в пугающий взрослый мир.

Если застенчивость вконец измучала вас, а работа не приносит облегчения — пора ее менять. Но на этом прискорбные факты не заканчиваются.

В мире профессионалов застенчивых могут просто съесть

Вероятно, вы недооцениваете себя как профессионала, и судя по статистике, ваш работодатель тоже. Работодатели нередко обделяют Стесняшек.

Если вы готовы подвергнуть придирчивому изучению свою карьеру, устройте самому себе собеседование. Серьезно задайте себе следующие вопросы и ответьте на них:

1. Усугубляет ли мою застенчивость работа с девяти до пяти?
2. Выполняю ли я более простую работу, чем мог бы?
3. Находят ли в работе применение мои способности и образование?
4. Трудно ли мне было приспосабливаться к моей нынешней работе?
5. Способен ли я добиться большей гармонии моей работы и жизненных целей?

И конечно, самый главный вопрос:

6. Позволяет ли мое нынешнее положение сменить работу?

Большинство людей в тот или иной момент не могут позволить себе сменить работу. Тем не менее выполните следующий шаг к уверенности.

Шаг к уверенности № 36.

Придирчиво изучите свою работу

Ответьте на шесть перечисленных выше вопросов. Затем тщательно обдумайте результаты в зависимости от того, какими они получились. Возможно, вы решите, что пора сменить работу. Даже если сейчас вы не можете себе этого позволить, изучение собственной профессиональной жизни позволит вам действовать разумнее, пусть и на нынешней работе. Семена, посеянные во время работы над вопросами, в будущем прорастут и дадут плоды. И может оказаться, что этот шаг к уверенности изменит всю вашу жизнь.

Стресс безработицы

Не стоит прыгать за борт корабля, если там нет спасательной шлюпки. К сожалению, этому совету я сама следовала далеко не всегда. Переступив порог детского сада, я получила статус безработной и осталась без средств к существованию. Вдобавок я как огня боялась собеседований. К началу осени мне во что бы то ни стало требовалось найти работу, иначе я оказалась бы на улице и от застенчивости не смогла бы даже просить подаяние!

Мне все-таки перепало несколько приглашений на собеседования. Вопросы задавали одни и те же: «Каковы ваши достоинства и недостатки?» Мысленно я отвечала: «Люблю маленьких детей, но умираю от застенчивости в присутствии взрослых».

«Какой вы видите себя через пять лет?» Не могла же сказать правду: «Какой угодно, только не стеснительной!»

«Вам случалось учиться чему-нибудь сложному за короткое время?» Рассказ о том, как *мне пришлось собирать большую*

движущуюся куклу Микки-Мауса за пять минут, прямо перед началом занятия, вряд ли впечатлил бы кадровика.

Вскоре я поняла, что чтение сказок Матушки-Гусыни и игра в догонялки с двадцатью дошколятами не подготовили меня к стремительным темпам современной жизни.

Как получить вожденную работу нечестным путем

После полдюжины собеседований, так и не услышав заветных слов «вы приняты», я вконец извелась. Вместе с тем я обнаружила, что даже у неудачных собеседований есть свои достоинства. С каждым разом проходить их становилось все легче, потому что кадровики задавали одни и те же вопросы, чуть ли не слово в слово!

Подозреваю, все профессиональные кадровики посещают один и тот же семинар «Как запугать претендента на работу». Сначала вам устраивают разминку, задают несложные вопросы, иногда даже предлагают кофе. Но едва расслабишься, ваш собеседник откидывается на спинку стула, прищуривается и открывает шквальный огонь «вопросами на интуицию».

Стесняшки, если вы ищете работу, купите или возьмите у кого-нибудь почитать пособие для кадровиков. А еще лучше — поберегите деньги, все эти избитые вопросы на засыпку вы найдете в Интернете.

Подготовиться к собеседованию довольно просто. Отрепетируйте несколько глубокомысленных ответов на sacramентальное «ваши достоинства и недостатки?». Затем потренируйтесь в отражении «хуков слева», которыми кадровик наверняка попытается свалить вас с ног. К примеру, меня было легко выбить из колен вкрадчивой просьбой: «Итак, расскажите о себе». Произнеся эти слова, мой собеседник откидывался на спинку кресла, а я теряла дар речи.

Шаг к уверенности № 37.

Подготовьтесь к каверзным вопросам

Проведите в Интернете поиск по словам «работа» или «вопросы на собеседовании» и тому подобным вариантам. Море полезных советов вам обеспечено. Подготовьтесь к обычной разминке: «Где вы работали раньше?», «Как долго?» и «Почему вы ушли с прежней работы?». Но будьте настороже: вперемешку с этими вопросами могут прозвучать и по-настоящему каверзные. Как правило, они везде одинаковы: «Ваше главное достоинство?», «Худший из ваших недостатков?», «Назовите причины, по которым мы могли бы взять вас на работу» и т. д. и т. п. Порепетируйте ответы дома, в уютной привычной обстановке. Помните: «Лучшее лекарство от паники — подготовка».

Отправляйтесь в компанию, работать в которой вы не согласились бы ни за какие блага мира

Но вопросы — лишь часть впечатлений, остающихся от собеседования. Вы наверняка слышали стандартный совет, который дают всем ищущим работу: «Потренируйтесь дома, с друзьями и родными».

Правильно, а затем переходите к следующему этапу, как это интуитивно сделала я. Стесняшки, вот наш план: *будем мошенничать!*

Да, я утрирую. Мухлевать не обязательно. Просто этим замечательным окольным путем можно получить работу, которую вы заслуживаете. Чем будем жертвовать? Разве что собеседованием в пяти–шести компаниях, работать в которых вы не согласились бы ни за какие коврижки.

- Собеседование в первой из них будет сущим кошмаром.
- Собеседование во второй — ужасом.
- Собеседование в третьей нагонит на вас страх.
- Но к моменту собеседования в четвертой компании вы уже адаптируетесь к ситуации. Вызубрите вопросы. Поймете, чего следует ожидать. Разберетесь в правилах игры.

Еще несколько проигранных всухую партий с компаниями, которые вам не нужны, — и вы готовы к допросу в вожаемой фирме.

Шаг к уверенности № 38.

Проходите собеседование в компаниях, в которых не собираетесь работать

Чтобы получить работу, которой вы достойны, пройдите собеседование по меньшей мере в шести компаниях, не заслуживающих вашего внимания из-за низкой предлагаемой оплаты. Когда разберетесь в правилах игры, отправляйтесь за главным призом — на собеседование в компанию, где вы действительно хотели бы работать.

В поисках работы я то и дело возвращалась мыслями к своей подростковой мечте — стать стюардессой. В те дни такая работа считалась роскошной. От стюардесс еще не требовали бдительно следить за выданными наушниками или поддерживать на минимальном уровне потребление арахиса на душу пассажира. Словосочетание «еда из самолета» еще не стало таким привычным понятием, как сейчас.

Чем дольше я размышляла о своей детской мечте, тем более притягательной она казалась. Моя самая большая беда — застенчивость, а справиться с ней можно, став стюардессой. Мне придется иметь дело с полным салоном взрослых пассажиров — сначала произносить «Добрый день! Добро пожаловать!», а потом «Всего хорошего, спасибо за то, что выбрали нашу авиакомпанию», притом сотни раз подряд.

Моей заветной мечтой была авиакомпания «Пан-Американ». Но когда меня осенило, что прежде неплохо бы пройти собеседование в других, неинтересных мне компаниях, я обратилась в компании «Американ», «Юнайтед», «ТWA» и еще в несколько менее известных. К тому времени, как очередь дошла до «Пан-Ам», я уже усвоила главное требование авиакомпаний. В те времена им было умение непрестанно улыбаться. Явившись на собеседование с приклеенной к лицу улыбкой, я получила работу.

И занялась обеспечением тысяч пассажиров кофе, чаем и приятными беседами.

Шаг к уверенности № 39.

Выберите «работу с людьми»

Подыскивая работу, старайтесь заранее представить, как часто вам придется общаться с людьми. Чем чаще контакты, тем эффективнее процесс искоренения застенчивости. Если на работе вам постоянно придется говорить, во внерабочее время вести разговоры будет гораздо проще.

Разумеется, как только с застенчивостью будет покончено, у вас появится возможность поискать более интересную и желанную работу, которая бросит вам новый вызов. Ищите применение своим знаниям и способностям.

Часть 7

Вечеринки и другие круги ада

Слово «вечеринка» колом вонзается в сердце Стесняшек, идущих по пути исцеления. Пригласите их в незнакомую компанию, и они вновь ощутят симптомы давно знакомого недуга. Опять улыбаться, знакомиться, болтать ни о чем, кокетничать... бр-р-р!

Минутку. Давайте по порядку. Сначала выполните следующие шаги к уверенности, и я обещаю: вскоре вы станете заправским тусовщиком.

Глава 28

Готовимся к грандиозной вечеринке

Несмотря на тесное общение с пассажирами среди облаков, наземные сборища оставались для меня кошмаром. Как стюардесса, я играла свою роль, выполняла определенные обязанности и знала, что мое присутствие в самолете необходимо. При этом все, что заставляло меня съеживаться, потеть и дрожать одновременно, было воплощено в одном-единственном ужасном слове «вечеринка».

Впрочем, это вы знаете не понаслышке. Будучи, вероятно, самым робким из людей, когда-либо произносивших «пристегните ремни», я поселилась в доме, где веселились в режиме нон-стоп. Дом находился неподалеку от аэропорта, в нем жили сотни бортпроводниц. Легионы рьяных поклонников прозвали наше общежитие «заповедником стюардесс».

Как любое место обитания девушек-красавиц, наш дом буквально кишел исполненными надежд мужчинами. Увы, многие обжигались — как мотыльки, прилетавшие на пламя свечи. Но несмотря на то что на этом рынке предложение превышало спрос, я слишком робела, чтобы заговорить даже с самыми благопристойными завсегдатаями нашего дома.

Мои соседками были Анника и Улла — две умопомрачительные скандинавские красавицы. Между рейсами по вечерам они чутко улавливали смех, музыку, звон стаканов, в какой бы комнате они ни раздавались. Опрыскавшись духами и мазнув по губам помадой, Анника и Улла неслись на очередную тусовку. А у меня быстро иссякли все отговорки и объяснения, почему я хочу побыть дома.

Однажды вечером Анника подробно изучила наши расписания полетов:

— Смотрите-ка! В четверг через две недели все мы будем в городе. А давайте закатим вечеринку!

Черт, я так и знала, что этого не миновать.

— Звучит заманчиво, — отозвалась я.

Наступил злополучный вечер. С половины седьмого взбудораженные Анника и Улла возились с кнопками, застежками-молниями и макияжем. А я сидела на своей кровати как приклеенная.

Наконец Анника вспомнила обо мне.

— А ты почему не одеваешься, Лейл?

— Понимаешь... одна моя подруга сильно простудилась, — соврала я. Добавив какую-то невнятицу про куриный бульон, я сбежала из комнаты.

Сидя в полном одиночестве в китайском ресторане, я чувствовала себя раздавленной. И обещала себе хотя бы один раз явиться на вечеринку стюардесс.

Прошло несколько недель, я десятки раз нарушила данную себе клятву — и вдруг у меня случилось озарение. Я изобрела план борьбы с собственной боязнью вечеринок.

Задним числом я назвала его...

«Будь как птица»

Вы когда-нибудь кормили голубей в парке? Для начала надо бросить на дорожку парка немного хлебных корок. Откуда ни возьмись, прилетает целая стая голубей и боязливо приземляется поодаль. Спустя некоторое время какой-нибудь голубь-смельчак стремительно налетает на корки, хватая одну и уносится прочь. Остальные голуби видят, что их пернатый товарищ не пострадал. Теперь надо бросить горсть крошек. К ним приблизятся несколько птиц побойчее. Постепенно голуби осмелеют, расстояние между ними и вами сократится. И вскоре вы уже будете со всех сторон окружены голубями, высматривающими новые порции крошек и готовыми клевать их с вашей ладони. Они и не подозревают, что вы только что опробовали на них методику постепенного воздействия. Результат налицо: голуби вас больше не боятся.

Почувствуем у птиц, будем погружаться в вечеринку постепенно. Если броситься в нее как в омут с головой, немудрено утонуть. Не надо морщиться и объявлять себе: «А я справ-

люсь — легко и с улыбкой!». Такой подход деструктивен уже потому, что боль усилит страх перед вечеринками. Вы взвалите на себя слишком тяжелую ношу и сделаете это чересчур рано. Лучше пообещайте: «Я пробуду на вечеринке десять минут, только и всего».

Можно ли измучиться за десять минут? Ведь вы способны десять минут терпеть неприятные ощущения, пока дантист сверлит зуб? Но если он объявит «не волнуйтесь, сверлить я буду всего три часа», вы наверняка броситесь прочь, унося на своей шее дантистов нагрудник.

Поначалу не заставляйте себя проводить в компании целый час, чтобы потом не убегать со всех ног, по-собачьи поджав хвост. Запланируйте провести на первой вечеринке только десять минут. Справившись, похвалите себя и удалитесь. Вы вправе гордиться собой, потому что добились поставленной цели.

На следующей вечеринке пробудьте двадцать минут, на третьей — тридцать и т. д.

«Я не прочь познакомиться с девушкой и встречаться с ней, мне известно, что проще всего завязать знакомство на какой-нибудь вечеринке. Но для меня подобное знакомство — нечто из области научной фантастики, поскольку при мысли о вечеринках меня трясет, а ходить по барам я не люблю. Один приятель недавно пригласил меня на тусовку, а я к таким развлечениям не привык. Я пытался держаться поближе к нему, но только разозлил его, и тогда я сказал, что ухожу. Через неделю приятель снова потащил меня развлекаться, на этот раз мне было легче... Теперь я выбираюсь в люди каждую неделю и стараюсь задерживаться в компании подольше. Наверное, эти походы идут мне на пользу: меня уже не трясет, как в первый раз».

ДЖЕРЕМИ Б., АБАЙЛНИ, ТЕХАС

Шаг к уверенности № 40.

Правило вечеринок «10–20–30»

Не надо скрипеть зубами и клясться: «Ладно, ладно, схожу я на эту вечеринку». Это слишком серьезный шаг, слишком велико будет искушение нарушить обещание под каким-нибудь неубедительным предлогом. Лучше разбейте испытание на этапы. Пообещайте себе, что на первой вечеринке пробудете всего десять минут. На второй — двадцать. На третьей — тридцать и т. д. Принцип «от малого — к большому» эффективно исцеляет боязнь тусовок.

«Терпеть не могу многолюдные вечеринки»

Одна из причин, почему многие Стесняшки избегают вечеринок, — слишком большая толпа гостей. Если приглашено лишь несколько гостей, Стесняшка будет чувствовать себя более непринужденно. Однажды мне прислали письмо, в котором объяснялось, как перестать бояться многолюдных сборищ.

«От аллергии на вечеринки мне помогло простое правило: приходить пораньше. Благодаря этому я успеваю разговориться с гостями, пока их было еще немного».

Иан Э., Балтимор, Мэриленд

Отличная мысль, Иан! У ранних появлений есть и еще одно преимущество: к тому времени как вечеринка будет в разгаре, у вас уже появится несколько знакомых среди гостей. Если вас снова станет тревожить многочисленность чужих людей, можно подойти к кому-нибудь из знакомых. Скорее всего, они представят вас другим тусовщикам. Это проще, чем рисковать, пытаясь познакомиться самостоятельно с первым попавшимся гостем.

Шаг к уверенности № 41.

Приходите пораньше, пока гостей еще мало

Не любите многолюдные вечеринки? Никто из Стесняшек поначалу не любит их. Но никому не приходит в голову явиться в гости пораньше: все предпочитают раствориться в толпе. Однако именно толпы Стесняшки и боятся! Выходит бессмыслица.

Решение: прийти на вечеринку пораньше, пока народ еще не собрался. Это идеальный способ «превратить многолюдное сборище в малолюдное». В дальнейшем вы будете встречать прибывающих и по ходу дела знакомиться с ними. Или же вас представят остальным гостям те, с кем вы познакомились вначале.

Глава 29

Не ворчите на гостей

На любой вечеринке, будь она скромной или многолюдной и шумной, недостаточно просто оказаться. Если вы похожи на большинство Стесняшек, вы начнете сутулиться, хмуриться, скрещивать руки на груди. Такая поза не располагает к дружелюбию. В ней вы наверняка простояте в одиночестве весь вечер и всей душой возненавидите тусовки.

Женщины, задумайтесь вот о чем: заметив на улице котенка, даже самые строгие из вас вряд ли удержатся и не приласкают его. Если зверек не испугается, большинство дам не устоит перед искушением погладить и потискать его. Но если котенок вдруг преобразится в адского кота с Хэллоуина, прищурит глаза и выгнет горбом спину, вы, скорее всего, передумаете гладить его и поспешите отойти.

Само собой, на гостей Стесняшки не шипят. Они отпугивают окружающих хмурым и неприступным видом. Всем своим поведением Стесняшки заявляют: «Уж лучше свалить отсюда на край света!»

Не стоит хвалить себя за посещение вечеринки, если на ней вы предпочитали неприветливые позы и ни разу не пытались завязать разговор. Длительное пребывание на вечеринке чревато еще одной проблемой: когда стеснительный человек долго чувствует себя несчастным, его речь может стать быстрой, поза — напряженной, пальцы сожмутся в кулаки, чтобы никто не увидел, как они дрожат.

Психологи называют нервные привычки, призванные замаскировать стеснительность (отведение взгляда, быструю речь, сжимание дрожащих рук), «мерами безопасности». В «Журнале терапии поведения» были опубликованы результаты исследования «Стабильность тревоги и негативные убеждения», где говорилось: чем чаще мы прибегаем к этим методам защиты, тем упорнее развивается наша застенчивость [29].

Некоторые Стесняшки убеждены, что, появившись на вечеринке, они уже справились с задачей. Но припарковаться

посреди шумной компании — еще не значит потусоваться. Если вы выглядите настороженно, как индейка накануне Рождества, вы потратили время впустую.

Шаг к уверенности № 42.

Поставьте перед собой конкретные цели для вечеринки

Собираясь на тусовку, поставьте перед собой несколько целей: «посмотреть в глаза каждому гостю», «сохранять на лице выражение приятной расслабленности», «широко улыбнуться нескольким людям — хозяину, знакомому, симпатичному гостю». Соразмеряйте количество целей и время, которое вы намерены пробыть на вечеринке (шаг к уверенности № 40). За десять минут можно успеть познакомиться с одним человеком, за двадцать — с двумя и т. д. Десять минут живого общения более полезны для развития социальных навыков, чем напряженное и молчаливое присутствие в компании в течение часа.

Глава 30

Индивидуальность притягивает

Хамелеонам следует вдумчиво выбирать цвета

Распространенное убеждение, что хамелеоны, эти симпатичные ящерицы, меняют цвет в зависимости от окружения, — вымысел. А вот люди действительно подстраиваются к окружающей обстановке. Если у вас есть компанейский и уверенный в себе друг, вы тоже станете более общительным — только потому, что часто бываете рядом с другом. Если он легко заговаривает с незнакомыми людьми, спустя некоторое время и вы последуете его примеру. Если ваши крутые друзья часто бывают на вечеринках, вы тоже привыкнете к таким сборищам. Все просто: обезьяна видит — обезьяна делает (это не оскорбление!).

Моя подруга Даффи была ярко выраженным экстравертом. А я — застенчивой, но благодарной мартышкой, старательно подражающей общительной подруге. Я точно знаю, что в борьбе с моей застенчивостью Даффи сыграла огромную роль. Если же среди ваших друзей нет экстраверта вашего пола, поставьте перед собой цель найти его.

«В нашем отделе работает на редкость общительная девушка Рейчел. Мы подружались, однажды вечером она затащила меня в клуб, где танцевали до двух часов ночи. Я порывалась уйти, но не могла, так как подвезти меня до дома должна была подруга. К счастью, в клубе нашлись темные углы — там я и пряталась, наблюдая за танцующими в центре зала.

Рейчел сама подходила к парням, заговаривала с ними и вела танцевать. Мне всегда хотелось стать такой, как она, но мешала стеснительность.

Увидев меня мающейся в углу, Рейчел рассердилась. Пришлось уже в тысячный раз объяснять ей, что я стесняюсь. Наверное, она выпила лишнего, поэтому что вполне серьезно заявила: домой она меня

не повезет, если я не подойду к кому-нибудь из парней и не позову его танцевать. Но самое большее, что мне удалось, — поболтать с одним незнакомцем. После этого я почувствовала себя увереннее и завела еще несколько разговоров. Мне казалось, мужчины радовались, когда я к ним подходила».

Даниэль Б., Гринвич, Коннектикут

Думаю, в следующий раз, отправившись в клуб вместе с Рейчел, Даниэль не станет прятаться в темном углу. Кампании по искоренению вашей застенчивости не помешает поддержка внимательного и уверенного в себе друга. Будь Рейчел тоже стеснительной, обе девушки весь вечер просидели бы в углу, чувствуя себя несчастными.

Шаг к уверенности № 43.

Найдите общительного друга того же пола, что и вы

Осознанным подражанием это назвать нельзя, но мы «принимает цвета» тех, с кем общаемся, — точно такое же умение мы приписываем хамелеону. Не стоит жалеть времени на поиски друга-экстраверта того же пола, что и вы. Объясните ему, что в незнакомой обстановке вам поначалу не по себе. Но придя с другом на вечеринку, не ходите за ним по пятам. Поставьте перед собой задачу познакомиться с несколькими гостями.

Воспользуйтесь «системой взаимопомощи»

Неуверенность в себе легко скрыть лишь в том случае, если вы — высококвалифицированный тайный агент. По языку тела обычно удается распознать «эмоциональную утечку» — эмоции,

которые вырвались наружу, несмотря на все ваши старания замаскировать их.

Помните письмо из главы 20 — от Стивена, который в калифорнийском клубе думал, что он улыбается? Он еще удивился, узнав от новой знакомой, что выглядит грустным. Автор еще одного письма, Дайна из Чикаго, страдала тем же синдромом, но нашла любопытный метод борьбы с ним. Ее подружка постоянно наблюдает, сутулится Дайна или нет, и подает ей сигналы.

«Я очень высока для девушки — 183 см, а поскольку я застенчива, то свой рост ненавижу. У меня вошло в привычку сутулиться. Бывают на вечеринках я себя заставляла, тем не менее никто меня на свидания не приглашал. Однажды подруга посоветовала мне не сутулиться так сильно. Заметив свое отражение в витрине, я поняла, что подруга права. Выпрямившись, я чувствовала себя лучше и стеснялась меньше. И я попросила подружку помочь мне выправить осанку: толкать меня в бок всякий раз, когда я снова подниму плечи.

P.S. Кажется, подруге это нравится!»

Дайна Ф., Чикаго, Иллинойс

Вы тоже можете заручиться помощью друга или подруги. Попросите его периодически поглядывать на вас, обращать внимание не только на сутулость, но и на другие нервные привычки. Если ваш друг заметит, что вы держитесь неприветливо или избегаете зрительных контактов, пусть предупредит вас — или намекнет!

А еще полезнее разработать программу бонусов. Как авиакомпания, начисляйте подруге несколько призовых очков за каждое предупреждение. За определенное количество набранных очков угостите подружку обедом или разрешите ей самой выбрать награду. Поощряя ее таким образом, вы и сами получите приз — ее доверие.

Шаг к уверенности № 44.

Поручите другу следить за языком вашего тела

Можно ли принять вашу улыбку за ухмылку? Вы разрываете зрительный контакт быстрее, чем ящерица прячет язык? А язык вашего тела — что он говорит? «Частная территория»? «Вход воспрещен»?

Попросите друга периодически поглядывать на вас, убеждаясь, что вы имеете общительный и уверенный вид. Составьте для него список: скрещенные на груди руки, недружелюбное выражение лица, плохая осанка, хмурый взгляд в сторону, отсутствие улыбки и т. д., включите в список присущие только вам нервные привычки или «меры безопасности». Можно даже продумать систему денежных и иных поощрений, чтобы друг не забывал следить за вами.

Глава 31

Стесняшки и спиртное несовместимы

Когда мы испытываем физическую боль, мы принимаем лекарство. Стесняшки, страдающие от сильного дискомфорта, обращаются за медикаментозным лечением к психиатрам. Но поскольку мы решили быть самостоятельными людьми, мы избавляемся от застенчивости проверенными немедикаментозными методами. Увы, для некоторых Стесняшек девиз «помоги себе сам» означает употребление пива, крепкого спиртного или наркотиков. Вот тревожная статистика.

«У людей, страдающих социофобией, в два–три раза выше риск развития алкоголизма и других заболеваний, связанных со злоупотреблением психоактивными веществами. Они зачастую «прописывают» себе спиртное, чтобы приглушить опережающую тревожность и реже избегать пугающих социальных и/или рабочих ситуаций [30]».

«Журнал психиатрических исследований»

Наркотики и алкоголь способны придать Стесняшке уверенность, но лишь на очень короткое время. Легко прийти к выводу, что окружающим вы по душе — ведь они улыбаются и хлопают, пока вы пляшете гавайские танцы на журнальном столике. Мужчины, напрасно вы считаете, что вашим шуткам смеются потому, что вы такие остроумные. На самом деле смеются над вами.

Женщины, вы наверняка возомните себя роковыми красавицами — ведь все присутствующие мужчины увиваются вокруг вас. Но на следующий день, когда вы поймете, в чем дело, по вашему самолюбию будет нанесен сокрушительный удар. Вы рискуете прослыть доступной или распушенной.

С плачевным примером именно такого явления я столкнулась несколько лет назад, приехав в родной город навестить

подругу. Пока я блаженствовала на веранде Ринни, из дома напротив вышла изумительно красивая рыжеволосая девушка.

Ринни едва удостоила ее взглядом.

— Это Саманта, моя новая соседка. Пустое место. Да еще зазнайка! С ней здороваешься, а она отворачивается. Я, конечно, не торчу целыми днями у окна и не шпионю за соседями, но заметила, что ни один парень у нее не задерживается дольше двух недель. Потом он исчезает, вместо него появляется другой, третий, четвертый... Похоже, ей ничем не угодишь.

— С такой внешностью можно привередничать.

— Да уж, — проворчала Ринни. — Могла бы быть полюбезнее с нами, простыми смертными...

— Придумала! — перебила я. — Почему бы не пригласить ее к нам в субботу на барбекю? Мы же хотели отпраздновать Четвертое июля у тебя. А Саманта — твоя соседка. Может, и нам перепадет кто-нибудь из ее бывших ухажеров.

И мы бросили в почтовый ящик Саманты приглашение, не рассчитывая получить ответ.

Днем в субботу мы разогрели гриль и выкладывали пиво в ведро со льдом, когда услышали за спиной голос:

— Привет! А вот и я, Самми.

Мы с Ринни круто обернулись и удивленно уставились на гостью. А Саманта чуть скороговоркой продолжала:

— Бог ты мой, хот-доги пахнут обалденно. А с пивом как хороши! Можно?

Она спрашивала про пиво, а не про хот-доги. Не дожидаясь ответа, она направилась напрямиком к ведру.

Ринни придвинулась ко мне и прошептала:

— Похоже, она навеселе, а еще и двенадцати нет!

Спустя несколько часов, после нескольких банок пива — мы выпили по две, Самми шесть, — завязался разговор. О мужчинах, разумеется.

Ринни завела извечную песню:

— Да где они, настоящие мужчины?

Шутливо утирая слезу, я пошутила:

— Как где? Встречаются с Самми.

Потрясенно уставившись на нас обеих, Самми кивнула:

— Да, но меня всегда бросают.

Мы с Рини синхронно поперхнулись пивом.

Наша гостья потупилась:

— Обычно я знакомлюсь с парнями в барах. Мы несколько раз куда-нибудь ходим вместе и расстаемся. Меня обвиняют в алкоголизме и перестают звонить.

— А ты... — осторожно начала Рини, — ... много пьешь?

— Трезвой мне невесело. Боюсь, что новый знакомый увидит, что на самом деле я нудная и стеснительная. На работе я больше помалкиваю.

Мы с Рини переглянулись.

Самми продолжила:

— Я с самого детства одиночка. И не потому, что сама так захотела, — просто никому не могу посмотреть в глаза. В старших классах я начала встречаться с парнями только после того, как научилась пить и расслабляться. Под хмельком я веселилась вовсю, а когда снова накатывала стеснительность, я просто заказывала еще порцию...

Мы всем сердцем посочувствовали Самми.

Уверенность растворяется в спиртном

Алкоголь и вправду поначалу придает уверенности, но ненадолго. По сути дела, он лишь усугубляет ситуацию. Вы не только рискуете заработать зависимость от спиртного или наркотиков, но и лишитесь удовольствия самостоятельно ориентироваться в социальной ситуации. В следующий раз ваша неуверенность лишь усилится, от спиртного она неизбежно снизается. О подмоченной репутации и отчаянном похмелье распространяться не будем.

Шаг к уверенности № 45.

Лучше недопить, чем перепить

У каждого своя норма спиртного — количество порций, не вызывающее опьянения. Если ваша норма — три банки пива, откажитесь от третьей. Если два бокала вина — ограничьтесь одним. Если ваша норма — единственный бокал, лучше пейте колу или минералку. Это признак уверенности. Окружающие зауважают вас, убедившись, что вы не нуждаетесь в алкогольных «костылях».

Рини рассказывала мне, что за два года, прошедшие после нашей встречи, Самми сильно постарела. Рыжеволосой красавицей ее уже не назовешь. Поток поклонников иссяк, Самми выходит из дома разве что на работу.

А вот и еще одна, не менее печальная статистика. «Журнал тревожных расстройств» опубликовал исследование, в ходе которого выяснилось: гиперзастенчивые люди, избавляющиеся от робости с помощью спиртного, гораздо реже вступают в брак, чем Стесняшки-трезвенники [31]. Очевидно, такова и участь Самми.

Часть 8

Болтайте без стеснения

Считается, что чем более умны и образованны люди, тем неприятнее им бессодержательная болтовня. И это вполне понятно. Если можно найти столько глубоких тем для обсуждения, зачем же тратить драгоценное время на замечания о погоде или выяснение, как поживает собеседник (в сущности, кого это волнует?).

Судя по всему, вы так и не поняли, какую важную роль бессодержательные беседы играют в процессе общения. Они служат увертюрой к диалогу, исполненному глубокого смысла, объединяют собеседников. Воспринимайте эту болтовню как музыку, копяче мурлыканье, детский лепет, хоровое пение. Она дает возможность настроиться на собеседника, уловить его настроение, особенности характера и подсказывает, в каком направлении будет развиваться разговор.

Но большинство людей забывают о том, что в песнях важна в первую очередь *мелодия*, а не слова.

Глава 32

Бойтесь банальностей?

«Я первый!»

Допустим, вы увидели, что к вам направляется кто-нибудь из знакомых. В голове вихрем взвиваются мысли: «А если я ляпну глупость? Она подумает, что я кретин или зануда. А если спросит о чем-нибудь, а меня заклинит? Нет уж, лучше сделаю вид, что не вижу ее».

Вот вам еще одна идея: почему бы просто не поздороваться? «Привет! Как дела?» Банально, конечно, но именно такой ритуал приветствия сложился в нашей культуре. Естественно, в таких случаях никто не ждет серьезного и обстоятельного ответа. Никому не хочется слушать про вашу грыжу и обострение геморроя. Достаточно простого «хорошо».

Если речь идет о встрече знакомых людей на улице, выигрывает определенно тот, кто начинает разговор первым. При этом человек, к которому обратились, понимает, что к нему относятся с уважением, он не вызывает неприязни. Все это придает уверенность. Таким образом мы подсознательно даем понять, что не испытываем страха ни перед встречей, ни перед последующим разговором. Даже если мы все-таки стесняемся, когда мы делаем первый шаг, мы излучаем положительную энергию.

Шаг к уверенности № 46.**Заговаривайте первым**

В диалоге Стесняшкам полезно придерживаться позиции «я первый!». Встретившись где-нибудь со знакомым, первым произнесите: «Привет! Как дела?», «Рад тебя

видеть», «Как живешь?» и т. д. Воодушевление неразрывно связано с приветливостью и уверенностью в себе. Не забывайте, что мнение окружающих о вас складывается в первые десять секунд. И меняется с каждой новой встречей. Зачем же тратить первые пять из этих десяти секунд на неловкое молчание в ожидании, когда с вами поздороваются?

«О, прекрасно! А у вас?»

Услышав привычное «Привет! Как дела?», незачем повторять как попугай: «Прекрасно, спасибо. А у вас?» (Собеседник ответит «отлично», вы оба умолкнете, беспомощно глядя друг на друга и не зная, что еще сказать.)

Не бойтесь показаться грубым, не задав жизненно важный ответный вопрос о делах собеседника. Быстренько преодолите этап почти обязательного ответа «прекрасно», переведите дух и придайте беседе развитие каким-нибудь замечанием про сегодняшний день. Например:

О н : Привет, как дела?

В ы : Прекрасно! Не могу дождаться вечернего матча.

(Пауза после «прекрасно» почти незаметна.)

А затем перебросьте мяч диалога через сетку вопросом: «А вы собираетесь смотреть его?» Теперь вопрос задали вы, отвечать предстоит вашему собеседнику. Эту схему я называю «замечание — вопрос».

Хотите — верьте, хотите — нет, но сойдет даже разговор о погоде. Прислушайтесь к чужим беседам, и вы убедитесь, что большинство диалогов во всем мире начинаются с погоды.

О н а : Привет! Как дела?

В ы : Прекрасно! Говорят, идет потепление, а воскресенье будет солнечным.

Это ваш *комментарий*. Затем продолжите: «А у вас какие планы на выходные?». Это *ваш вопрос*.

Увлекательная беседа может состояться даже после незамысловатого вступления о погоде. Чем дольше длится бессодержательный разговор, тем больше шансов, что он перерастет в интересную дискуссию. Бессодержательные реплики — предвестники содержательных.

Шаг к уверенности № 47.

Пользуйтесь схемой «замечание—вопрос»

На вопрос «как дела?» незачем отвечать традиционным «прекрасно, а у вас?» При этом разговор завершается, не успев начаться. Продлите его, добавив фразу-другую о вашем дне. Затем задайте связанный с замечанием вопрос — и место в списке «уверенных и дружелюбных знакомых» вам обеспечено.

(Примечание: если собеседник ответил на ваш вопрос односложно, «да» или «нет», продолжайте поддерживать разговор вопросами — о них мы поговорим чуть позже, см. шаг к уверенности № 51.)

Глава 33

А если мне нечего сказать?

Наверное, вас уже одолевают мысли: «А если события моего дня ничем не примечательны? Если со мной не произошло ничего интересного... не происходит... и не произойдет вообще?» Не забивайте себе голову. Просто преподнесите любую, даже самую банальную новость радостным, подрагивающим от нетерпения голосом. После предсказуемого «Как дела?» энергично, но с насмешливой досадой произнесите: «Прекрасно, только вот пришлось обойти весь город в поисках нового портфеля, а я не люблю этого! (это замечание) А вы? (это вопрос)».

Вероятно, собеседник ответит, что ему портфель подарил на день рождения зять. Конечно, от такого разговора заснуть недолго. И все-таки улыбайтесь и реагируйте на слова собеседника как на новость, достойную внимания. Поинтересуйтесь, где живет его зять. Живо отреагируйте на известие, что тот из Захолустинска. Спросите, что это за город. (Вы и опомниться не успеете, как завяжется самый настоящий разговор — игра, которая повергает большинство Стесняшек в ужас.)

Шаг к уверенности № 48.

Реагируйте как на сенсацию даже на самые скучные новости

Какими бы скучными ни казались вам собственные слова, подайте их как самую сенсационную новость со времен изобретения застешки-липучки. И знаете, что из этого выйдет? Слушатель заинтересуется. И соответственно, какими бы нудными ни были *ваши разглагольствования* для собеседника, он отреагирует на них как на самую громкую сенсацию недели. *Вы* станете для него интересным рассказчиком.

Глава 34

Воодушевленные ответы на шаблонные вопросы

Это беспроигрышный ход. Минут через пять после начала разговора собеседник непременно поинтересуется: «Чем вы сейчас занимаетесь?» Незачем мучаться, каждый раз заново подбирая слова. Отрепетируйте четкое и бодрое описание должностных обязанностей — такое, чтобы собеседник поверил, что вам досталась самая увлекательная работа в мире.

Увы, многие Стесняшки, выслушав неизбежный вопрос, опускают голову и бормочут: «Да я всего лишь...» Придя в офис одной компании, я заблудилась в коридорах. Проходящая мимо женщина указала мне дорогу. Я поблагодарила и поинтересовалась, в каком отделе она работает.

— Да я просто секретарь, — ответила незнакомка.

За такое пренебрежительное отношение к собственной работе мне захотелось встряхнуть ее.

— Нет, вы не «просто секретарь», — с мягкой укоризной возразила я. — Вы — «секретарь».

Женщина посмотрела на меня как на чужачку.

Услышав от кого-нибудь вопрос «чем вы занимаетесь?» или «кем вы работаете?», улыбнитесь и с воодушевлением начните рассказывать о своей работе. Руководителя известной международной фирмы, который ненавидит свою работу, окружающие сочтут неудачником. Но если вы зарабатываете себе на жизнь разведением опарышей и увлечены этим делом, вас будут воспринимать как победителя. Победителем в жизни считают того, кто живет так, как ему нравится. Весь мир лежит у ног удачливого человека.

Шаг к уверенности № 49.**Гордитесь своей профессией**

Отвечая на неизбежный вопрос «кем вы работаете?», не ограничивайтесь одним-двумя словами. Заранее отрепетируйте воодушевленный мини-монолог перед зеркалом. В разговоре произнесите его оживленно, с таким видом, будто ответ на шаблонный вопрос доставляет вам неподдельное удовольствие.

Глава 35

ГОЛОС — ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО

Чем застенчивый человек выдаст себя? Ответив «избегает смотреть людям в глаза», вы будете правы. Но не все Стесняшки догадываются, что голос — столь же, если не более важная улика против них. Громкость, быстрота, тембр — все эти показатели свидетельствуют о вашей уверенности в себе или ее отсутствии. Голоса уверенных людей отличаются большим разнообразием и звучностью. Люди, которые держатся уверенно, реже делают неловкие паузы.

Зачастую слушатели обращают внимание не на *смысл* слов, а на *манеру* их произношения. Если вы говорите нерешительно, они слышат только одно: «Мои слова не заслуживают внимания».

Вы сделали паузу посреди фразы, а окружающие услышали: «Никак не могу собраться с мыслями».

Вы колеблетесь, а все вокруг слышат: «Никак не могу сосредоточиться на собственных словах — потому что отвлекаюсь, гадая, что думают обо мне люди».

Вы тараторите без умолку, и это воспринимается как заявление: «Закончу-ка я поскорее эту фразу, пока опять не отвлекся и не забыл, о чем речь».

Расскажите золотой рыбке, что вы ели на завтрак

Вам опять очень пригодится ваша золотая рыбка. И пусть отсутствие ушей у нее вас не смущает: вы просто учитесь говорить гладко и ровно. Воспринимайте это упражнение как обучение игре на музыкальном инструменте. С каждой новой репетицией звучание будет более глубоким и ровным.

Шаг к уверенности № 50.

Развивайте талант рассказчика, беседа с золотой рыбкой

Само собой, не обязательно говорить только о том, что вы ели на завтрак. Выберите любую тему.

В течение пяти–шести минут энергично, но не монотонно, почти не делая пауз, рассказывайте что-нибудь своей золотой рыбке (собаке, кошке, сумчатой мышью или зеркалу). Разумеется, в беседах с себе подобными вам придется делать паузы для реплик собеседника. Но поскольку золотая рыбка вряд ли сможет сообщить вам что-либо заслуживающее внимания, продолжайте рассказ.

Глава 36

О чем бы еще поговорить?

Лучше, чем мычание

Благодаря следующему шагу к уверенности вам больше никогда не придется в муках выдавливать из себя очередную фразу. Большинство людей, выступая в роли слушателей, издают различные звуки: «хм-м», «ага», «угу», «да-да», «да ну?», «и не говорите!». Увы, Стесняшки на такие шумовые эффекты не способны — слишком уж они озабочены тем, что подумает о них собеседник. Далее описан метод, который пригодится не только застенчивым людям. А для Стесняшек он является гарантией безболезненного поддержания разговора.

Вместо заурядного мычания держите наготове наводящие вопросы. Я называю их «шестью вопросами — 6-В»: «кто? что? когда? где? почему? как?». Эти вопросы творят чудеса, благодаря им разговор течет гладко, без томительных пауз. К примеру, можно задавать вопросы:

- *Кто* подарил тебе это?
- *Что* она после этого сказала?
- *Когда* ты это понял?
- *Где* ты это нашел?
- *Почему* ты выбрал этот колледж?
- *Как* ты этого добился?

В такой ситуации не проиграет никто. Любимая музыка для большинства людей — их собственный голос. Вопросы дают им возможность говорить подольше, а вас не будет мучить синдром «Ах, о чем теперь говорить?».

Вот пример патентованного средства 6-В в действии. Мистер Храп хвастается отпуском, проведенным в Италии. Ваши вопросы:

- Кто ездил вместе с вами?
- Что вы видели?
- Когда именно вы побывали в Италии?
- Где вы останавливались?
- Почему вы выбрали Италию?

Недавно я болтала с одним знакомым и вдруг сообразила, что не даю ему вставить ни слова. И я сделала паузу специально для его реплики. Но он ограничился кратким: «Ты продолжай, Лейл, расскажи еще что-нибудь».

Ура! Второго приглашения мне не понадобилось. После двадцатиминутного монолога в собственном исполнении я была убеждена, что мой знакомый — на редкость интересный собеседник.

«Раньше я опасался неделовых разговоров, мне всегда казалось, что люди сторонятся меня потому, что я такой молчун. Преодолеть страх перед беседами ни о чем с незнакомыми людьми мне помогло понимание, что моим мнением никто всерьез не озабочен. Какое им дело? Я узнал, что людям нравятся подробные расспросы и уточнения».

Ральф Г. Гринвуд, Кентукки

Шаг к уверенности № 51.

Чтобы продлить разговор, задавайте вопросы

Все «угу» и «ага» оставьте роботам. Задавайте вопросы «кто?», «что?», «когда?», «где?», «зачем?» и «как?». Вашему собеседнику польстит, что вы жаждете подробностей, а вы не будете находиться под гнетом необходимости поддерживать оживленную и содержательную беседу.

Банальность — хорошо, краткость — плохо

Поддерживая монолог собеседника с помощью б-В, заодно и сами подготовьтесь к неизбежному банальному допросу. Только не давайте односложных ответов — например, таких:

— Где вы провели отпуск в этом году?

— *Во Флориде.*

— Как дела у вашей мамы (отца, детей, брата, сестры, супруга, понугая)?

— *Прекрасно.*

Слишком сжатые ответы — гарантированный способ задуть разговор в зародыше. Предусмотрите более развернутые варианты: «Мы собрались было на Карибы, а потом решили, что получится дороговато. И тут нам попался проспект о Флориде. Но оказалось, там столько интересных мест, и мы...» и т. д. и т. п.

Шаг к уверенности № 52.

Лучше банальность, чем краткость

Не терзайтесь сомнениями по поводу банальности собственных ответов на расхожие вопросы. Продумайте возможные вопросы заранее, подготовьте развернутые, а не односложные ответы.

Поразит ли собеседника ваша напряженная мыслительная работа, увенчавшаяся гениальным решением посетить Диснейленд? Вряд ли. Но как мы помним, важна музыка, а слова не в счет. Длинный ответ звучит как приветливая мелодия.

Глава 37

Обращение по имени — важное преимущество

Несмотря на то что каждый человек слышал из чужих уст свое имя миллионы раз, от обращения к нему по имени он неизменно становится добрым и пушистым. А известно ли вам, что обращение к собеседнику по имени многое говорит о вас? Окружающие воспринимают его как заявление: «Я уверен в себе. Вы мне нравитесь. Я вас уважаю. Мы друзья».

Разумеется, как и при овладении любым новым навыком, поначалу нелегко подсчитать, сколько раз за один разговор следует назвать собеседника по имени. Но вскоре вы поймете, когда обращение по имени бывает уместным. А пока приберегите его для ритуалов приветствия и прощания.

- Доброе утро, (имя).
- Рад видеть вас, (имя).
- Пока, (имя).
- Приятно было поговорить, (имя).

Но будьте осторожны: при слишком частых повторах имя собеседника станет звучать неискренне и снисходительно. Не говоря уже о том, что вызовет раздражение.

Несколько месяцев назад у меня забарахлил компьютер. Я позвонила в службу поддержки и сообщила: каждый раз, когда я пытаюсь открыть папку, компьютер выдает сообщение об ошибке. Разговор развивался приблизительно так:

М а с т е р : Ясно. Как вас зовут?

Я : Лейл.

М а с т е р : Вы сейчас рядом с компьютером, Лейл?

Я : Да, сижу перед ним.

М а с т е р : Хорошо, Лейл. Дважды щелкните по иконке «Мой компьютер».

Я : Готово.

М а с т е р : Лейл, теперь попробуйте пощелкать по значкам папок. Получилось, Лейл?

Я : Да.

М а с т е р : А теперь, Лейл, прокрутите экран до директории, в которой находится эта папка.

Я : Сейчас... (еле сдерживаясь, чтобы не выкрикнуть: «Да знаю я, знаю, как меня зовут!»)

М а с т е р : Хорошо. А теперь дважды щелкните на папке, которая не открывается, Лейл.

К этому моменту я была готова дважды ударить мастера молотком.

Немного попрактиковавшись, вы поймете, когда следует обращаться к собеседнику по имени, а когда лучше воздержаться. Вместе с уверенностью будет расти и восприимчивость к подобным нюансам. А пока достаточно двух раз.

Шаг к уверенности № 53.

Введите квоту на использование имен

Произносите имя собеседника при встрече и расставании. Польщенный, он почувствует себя добрым и пушистым. Но будьте осторожны: злоупотребление именами подозрительно напоминает нервозность и вызывает желание не распушиться, а ошетиниться.

Глава 38

Все слишком предсказуемое

Домашние заготовки

Недавно, вернувшись с вечеринки, я вдруг осознала очевидное. Прозрение было таким ярким, словно в голове у меня вдруг вспыхнула лампочка. Почти *все* разговоры на вечеринках — об одном и том же: переезды, браки, дети, домашние животные, отпуск, спорт, знаменитости, недавнее стихийное бедствие национального масштаба.

Иногда гости обращаются к более возвышенным предметам — таким, как тринадцать гробниц династии Мин или теория «большого взрыва». Но для большинства разговоров характерна приземленность и полнейшая предсказуемость. И это на руку Стесняшкам. В результате моего сенсационного открытия появился шаг к уверенности № 54.

Мысленно составьте список всех возможных тем для разговоров на вечеринке. В Интернете поищите информацию по каждой теме. Если речь идет о недавних событиях, обратитесь к предпочитаемым вами СМИ — телевидению, радио или газетам. Заранее сформулируйте свое мнение о недавнем политическом скандале или разводе знаменитости. Заблаговременно решите, что вы можете сказать по поводу этих потрясших всех событий. Если полагаться только на импровизацию, слушатели разбегутся прежде, чем вы откроете рот.

Шаг к уверенности № 54.

Продумайте разговор заранее

Мало знать, что «в Африке воюют, в Испании голодают, во Флориде ураган, а в Техасе засуха». Составьте подробный список возможных тем. Незачем готовить речи, достойные эрудита, или планировать полемику в духе Гарварда. Тем не менее четко сформулируйте свое мнение по каждой теме из списка. Ежедневно обновляйте сам список и свое мнение, чтобы вступить в разговор, как и полагается уверенному человеку, — не дожидаясь официального приглашения.

Глава 39

А теперь — ваш ход

Вперед, к самоуверенности

А теперь будем учиться предлагать тему разговора, а не просто высказываться по теме, предложенной другими.

Вы слышали, как окружающие сетуют, что кое-кто «излишне самоуверен»? Скорее всего, это не про вас. Большинству Стесняшек самоуверенности как раз недостает. Тогда учимся формулировать четкое мнение по самым разным вопросам.

Начните со списка своих принципов и интересов. Возможно, вы убеждены, что глобальное потепление — миф или что компьютерные игры — прекрасное средство обучения для детей. Или же вам кажется, что от глобального потепления наша планета рано или поздно поджарится, а повальное увлечение компьютерными играми приведет к появлению безногого поколения.

Затем обдумайте каждое мнение и аргументы в его защиту. Доводы и факты поищите в Интернете. Изложите свое мнение самому себе. А затем поразмышляйте, как можно перевести разговор на темы, для которых у вас имеются домашние заготовки.

Шаг к уверенности № 55.

Задавайте темы (конечно, близкие вам!)

Не ждите, пока кто-нибудь предложит тему разговора, — захватите инициативу. Выберите темы, в разговоре на которые вы можете сказать свое веское слово, и заранее продумайте это слово. А затем найдите способ незаметно перевести разговор на эти темы. Беседовать о предметах, в которых вы подкованы, значительно проще!

Это еще не все.

Коротко повторим пройденное. Итак, теперь вы:

- Первым здороваетесь и задаете вопрос «как дела?» (шаг к уверенности № 46).
- Ответ «прекрасно, спасибо» сразу дополняете замечанием (шаг к уверенности № 47).
- После замечания задаете вопрос, чтобы вовлечь собеседника в разговор (шаг к уверенности № 48).
- Воодушевленно рассказываете о любимой работе, отвечая на неизбежный вопрос «чем вы занимаетесь?» (шаг к уверенности № 49).
- Для продолжения разговора задаете собеседнику наводящие вопросы 6-В (кто? что? когда? где? почему? как?) (шаг к уверенности № 51).
- Обращаетесь к собеседнику по имени в начале и в конце разговора (шаг к уверенности № 53).
- Заранее продумываете свои слова на случай, если всплывут распространенные темы разговора (шаг к уверенности № 54).
- Никогда не отвечаете сжато на банальные вопросы, но даете развернутые ответы (шаг к уверенности № 52).
- И наконец, заранее формулируете свое мнение по тем или иным вопросам (шаг к уверенности № 55).

Но уверенным в себе и обаятельным собеседникам присуща еще одна черта.

Глава 40

Заключительный аккорд

А теперь о том, чего нельзя забывать. Высказав свое мнение, поинтересуйтесь мнением собеседников. Многие Уверенные пренебрегают этим элементом, в итоге тем, кому тоже есть что сказать, разговор кажется скучным.

Для исследования «Поведенческая оценка социальной компетентности мужчин» ученые выбрали две группы участников мужского пола [32]. В первую группу вошли популярные в своей среде мужчины, часто встречающиеся с женщинами. Вторую группу составили из мужчин, не пользующихся популярностью.

Исследователи попросили всех участников во время танцев завести беседу с партнершами, а затем пригласить их на свидание. Разговоры записывались с помощью скрытых микрофонов.

Как правило, пользующиеся популярностью мужчины, высказывая мнение по тому или иному вопросу, интересовались и мнением партнерш. Непопулярные этого не делали. Почти все партнерши мужчин из первой группы приняли приглашение на свидание, а во второй группе согласия удостоились лишь некоторые мужчины.

Этот совет годится не только для диалога мужчины с женщиной. Чтобы вас любили и уважали, не забывайте уважать собеседника.

Шаг к уверенности № 56.

Давайте слушателю возможность высказаться

Воспользовавшись всеми шагами к уверенности, чтобы стать прекрасным собеседником, не забывайте о самых важных моментах разговора. Спрашивайте у собеседника, какого он мнения по тому или иному вопросу, внимательно выслушивайте его. Затем продолжайте говорить, упоминая только что высказанные собеседником мысли. Далее снова передайте ему слово. Это и называется непринужденным и уверенным общением.

Если вы и впредь будете выполнять шаги к уверенности, когда-нибудь среди ночи вы спохватитесь и рывком сядете на постели. «Невероятно! Сегодня я вел разговор, не задумываясь. Все получалось само собой!». В эту ночь триумфа вы уснете с мыслью, что совсем скоро избавитесь от застенчивости.

Глава 41

Некоторые интересные собеседники вообще никогда не открывают рта!

Я хочу поделиться с вами обнадеживающими фактами. По мере применения различных методов ведения разговора вы обнаружите, что с каждым разом чувствуете себя все непринужденнее. Но пока вы еще не совсем уверены в своих силах, поэтому помните: чтобы произвести благоприятное впечатление, говорить порой совсем необязательно.

Через несколько месяцев после того как Даффи устроила мне тренинг по зрительному контакту, изменивший всю мою жизнь, мы вспомнили об этом случае, беседуя по телефону.

— Даф, ты себе представить не можешь, как мне теперь легко смотреть в глаза пассажирам! Представляешь, прямо в глаза, в упор!

Пока я восторгалась, Даффи заговорила многозначительным голосом — явный признак того, что она задумала что-то.

— Можешь примерно через час подъехать ко мне? — спросила она.

— Конечно, а что... — но она уже повесила трубку.

Даффи встретила меня словами:

— Сегодня ты сделаешь следующий шаг к диплому в области уверенности — похоже, ей очень нравилась новая роль моего психотерапевта. — Мама устраивает званый обед, и ты... — очевидно, на моем лице отразился ужас, потому что Даффи поспешно заверила: — Не бойся, Лейл, это не страшно. Просто вдобавок к зрительному контакту я хочу научить тебя внимательно слушать собеседника. Слушать молча, только улыбаться и в случае необходимости кивать.

— Но я не умею разговаривать с незнакомыми людьми, я не знаю, о чем с ними говорить!

— В том-то и соль, Лейл. Говорить тебе не придется. Мама работает волонтером в организации, которая помогает недавно

прибывшим в страну иммигрантам. Сегодня мама пригласила к обеду четырнадцать подопечных, никто из них не говорит по-английски. Теперь понимаешь? Тебе нечего бояться. Ни слова от тебя не потребуется. Просто улыбайся, веди себя дружелюбно и смотри гостям в глаза.

Мы прибыли в переполненный греческий ресторан, где все посетители разом болтали на языке, который показался мне абракадаброй. Мать Дафнис и иммигранты сидели за большим столом. Даффи поцеловала мать и представила меня. Мне предложили место рядом с хозяйкой застолья, поскольку я не знала ни единого слова по-гречески.

Зрелищ от вас не ждут

Но Даффи подмигнула мне и покачала головой:

— Ни в коем случае! Лейл сядет между Леонидасом и Скопасом.

Я почувствовала себя мученицей, которую вот-вот бросят в клетку со львами.

Пока нас знакомили, гости широко улыбались. Я же изображала слабое подобие улыбки.

— Не волнуйся, — шепнула мне Даффи. — Я предупредила их, что ты не говоришь по-гречески. А я сяду рядом с мамой.

— Даффи, не бросай меня!

Но она уже отошла.

Официант поставил передо мной тарелку с чем-то похожим на осьминога с холодным соусом. Жестами Леонидас спросил, нравится ли мне еда. С трудом проглотив один склизкий кусочек, я энергично закивала. И даже похлопала в ладоши, нахваливая незнакомое блюдо.

Собственная непринужденность изумляла меня. Моя самозванная психологиня без диплома могла гордиться пациенткой. Впервые в жизни я не мечтала стать невидимкой, сидя за столом среди незнакомых людей. Напротив, я гордо выпрямилась, откинула со лба волосы и даже улыбалась симпатичным грекам с другого конца стола.

А потом случилось самое страшное. Обаятельный грек что-то сказал соседям и направился прямо ко мне. Я запаниковала. *А если он говорит по-английски? И мне придется разговаривать с ним?*

Незнакомец учтиво поклонился и представился по-гречески. Даффи поспешила ко мне на помощь. Он что-то сказал ей, и Дафна с улыбкой объяснила мне:

— Лейл, Тиллссос хочет пригласить тебя на свидание.

— Что?.. Кто?..

— Он настроен серьезно.

— Зато ты, наверное, шутишь. Даф, скажи ему, что это очень любезно с его стороны. Я польщена. Но объясни ему, что я замужем. Или что у меня заразная болезнь. Или придумай хоть что-нибудь!

Даффи сумела как-то выкрутиться. Обед близился к концу, все пожимали мне руку, улыбались и прощались по-гречески. Никто и не замечал, что я не издаю ни звука, — потому что я вела себя, как полагается заинтересованному слушателю. Многие гости даже не поняли, что по-гречески я не знаю ни слова.

Когда мы возвращались к Даффи, я объявила, что за обедом не чувствовала никакой скованности.

— Само собой! — согласилась она. — От тебя же не ждали торжественных речей.

Меня словно волной накрыло. А ведь она права! Зрелищ от меня не требовали. Никто не просил меня говорить. Никто не собирался осуждать меня за сказанное.

Ваше молчание никто не заметит

Вот бы и вам, Стесняшки, когда-нибудь очутиться в компании людей, не говорящих на вашем языке. Можно не бояться, что ляпнешь глупость или бестактность. А если все вокруг незнакомые, да еще понимаешь, что больше никогда их не увидишь, расслабиться еще легче.

Знаете, что я вам скажу? Даже если все вокруг говорят на вашем родном языке и среди присутствующих есть несколько

ваших знакомых, выступлений с речами от вас не ждут. Можете вообще молчать, если захотите. Просто слушайте, улыбайтесь и кивайте. Так вы дадите понять, что настроены дружелюбно. Чем больше достанется окружающим ваших кивков и улыбок, тем более благоприятное впечатление вы на них произведете.

Шаг к уверенности № 57.

Просто смотрите в глаза, улыбайтесь, кивайте

Если вы не готовы участвовать в разговоре — не волнуйтесь. Возьмите на вооружение бесприигрышный метод: смотрите собеседникам в глаза, улыбайтесь, по мере необходимости кивайте. Уверяю, такое поведение будет на ура воспринято окружающими, потому что все любят хороших слушателей. Вас сочтут дружелюбным и тактичным. А вам не придется произносить ни единого слова, пока вы не подготовитесь к этому.

У меня есть близкий друг Нейт. Он немногословен, но когда я рассказываю ему *что-нибудь*, неважно что, он широко улыбается и время от времени поощряет меня — «вот как?» или «класс!», каким бы бессвязным ни был мой рассказ. Общаться с Нейтом — одно удовольствие. Преуспевающий адвокат и просто красавица Дебора тоже так считает. Она даже вышла за Нейта замуж.

Однажды я спросила Дебору, как она познакомилась с мужем, и узнала, что Нейт — один из ее клиентов.

— Я впервые видела такого прекрасного слушателя. С ним так весело, — призналась она. — А его глуповатая улыбка!

Я поняла, что она хотела сказать «приятная».

Глава 42

Как забыть о застенчивости

Энтузиазм убивает стеснительность

Когда мы чем-нибудь страстно увлечены, мы говорим, ничего вокруг не замечая. У нас одна цель: донести свои мысли до слушателей. Когда мы принимаем что-либо близко к сердцу, наша застенчивость скромно отступает на второй план, а чаще бесследно улетучивается.

Это благотворное воздействие страсти на стеснительность я открыла, когда мне было двенадцать лет. По соседству с нами жили два мальчика, Донни и Бобби Бейкер, которые немилосердно и непрестанно изводили меня. Когда они играли на улице, к себе домой я проносилась стрелой.

Однажды в субботу днем, делая уроки на веранде, я вдруг услышала доносящийся с соседского двора гогот. Я привычно сгребла в кучу книги и тетради, собираясь скрыться в доме, и тут услышала пронзительный вопль животного. И обернулась.

Гадко ухмыляясь, Бобби крутил за хвост орущего бродячего кота, а Донни поливал его из садового шланга. О своей застенчивости я и не вспомнила. Отшвырнув разлетевшиеся по веранде книги и тетради, я закричала на мальчишек, словно ястреб, преследующий добычу.

Они лишь расхохотались и повыше подняли измученное существо, чтобы мне было лучше видно. Это было уже слишком. Рассвирепев, я выхватила из гаража лопату, вскинула ее над головой и ринулась в атаку.

Ошарашенные мальчишки бросили кота и удрали. Бедное животное поспешило прочь — надеюсь, туда, где его сумели утешить.

Только вернувшись на веранду, я заметила, что по-прежнему держу лопату наперевес. Не веря своим глазам, я уставилась на нее. Любовь к животным мгновенно пересилила мою застенчивость.

«Несколько лет назад я был диджеем на вечеринках у нас в студенческом клубе. Музыка так увлекала меня, что я без стеснения разговаривал с девушками, на которых раньше боялся посмотреть. Ко мне даже обращались с просьбами. Так я научился вести себя более раскованно».

Балди К., Лос-Анжелес, Калифорния

«О себе я не думал весь вечер»

В книгах часто упоминается посещение семинаров как эффективная стратегия борьбы с застенчивостью. Рекомендуется включаться в раздачу программ, проверку билетов и т. д. Это полезный совет. Даже очень полезный. Если ваша главная цель похода на семинар — попрактиковаться в общении, значит, вы все еще смотрите фильм «Я». Только вдумайтесь: если бы я не сидела на веранде дома, а присутствовала на собрании организации защитников животных, к моменту появления Бобби и Донни я по-прежнему была бы сосредоточена на себе, а не на их жертве.

Дело в том, что когда мы полностью сосредоточены на чем-либо, мы забываем о себе — нас полностью поглощает цель.

«Мне сорок восемь лет, одиннадцать лет назад я развелась и с тех пор ни с кем не встречалась. Я слишком стеснялась бывать на вечеринках и даже не мечтала заговорить с мужчиной. Вино я любила всегда и даже считала себя знатоком. Недавно я начала посещать винные дегустации и познакомилась с несколькими очень приятными мужчинами. Общаться с ними оказалось легко, потому что и они любят вино — у нас našлась масса общих тем для беседы».

Донна Ф., Мартинсберг, Западная Виргиния

А вы? Чем вы увлечены?

- Защитой окружающей среды? Вступайте в клуб «Сьерра»*.

* Клуб «Сьерра» (The Sierra Club) — старейшая американская организация по защите окружающей среды, основана в 1892 году, насчитывает сотни тысяч членов в Америке и Канаде. — *Прим. ред.*

- Борьбой с голодом во всем мире? Для развоза гуманитарной помощи и раздачи пищи нужны добровольцы.
- Заботой о здоровье? Для сбора донорской крови и проведения лекций нужны координаторы.
- Любите детей? Вызовитесь развозить подарки детям из малоимущих семей или отвечать на письма «дорогому Санте».
- Как живет ваш родной город? Примите участие в работе общества, которое борется за сохранение природы и против строительства очередного торгового центра.

Внося свой вклад в дело, которым вы увлечены, вы перестанете гадать, что думают о вас окружающие. Вы сосредоточитесь на мысли о том, что вы с товарищами можете предпринять. Когда на первом плане стоит цель, застенчивость отступает на второй. Общее дело объединяет людей, между ними естественным образом возникают дружеские узы.

Шаг к уверенности № 58.

Найдите себе увлечение и цель

Всесторонне обдумайте вопрос о том, что для вас важно в этой жизни. *По-настоящему* важно. Затем поищите в Интернете и в газетах информацию о деятельности групп и организаций, имеющих те же ценности. Если в вашем городе выходит альтернативная пресса, в ней наверняка публикуют сведения о всевозможных организациях и собраниях.

Но не вступайте куда попало: найдите организацию, цели которой вам особенно близки, и включитесь в ее работу. Увлеченность избавит вас от застенчивости.

Сила увлечения бесконечна

Страсть так полно владеет человеком, что помогает повысить степень уверенности даже человеку, который давным-давно забыл о былой застенчивости.

Например, спустя долгое время после того как я одержала победу над стеснительностью, при мысли о выступлении перед публикой у меня подкашивались ноги.

Когда-то мне принадлежала небольшая компания под названием «Морские развлечения». Вместе с партнером, замечательным парнем нетрадиционной ориентации по имени Чип, мы организовывали развлекательную программу для пассажиров круизных судов. Вместе мы путешествовали по миру, Чип был моим самым близким другом.

Чип был болен СПИДом, и я ухаживала за ним вплоть до его страшной, мучительной смерти. На похоронах его сестра спросила, не хочет ли кто-нибудь сказать несколько слов. Пока трое четверо родственников Чипа рассказывали о том, каким замечательным он был, я вдруг поняла, что о профессиональных достижениях покойного никто из собравшихся не знает. Для родных он остался просто сыном Джен и Ника.

Усидеть на своем месте я не смогла. Рука сама собой взвилась вверх, и я почти выбежала на возвышение в глубине зала для похоронных церемоний. В течение двадцати минут звучал мой страстный и простой рассказ о том, каким одаренным, любящим и умным человеком был Чип.

Впервые в жизни я выступала перед довольно большой аудиторией. Но о том, что происходит, я не задумывалась ни на секунду. Моей задачей было поведать родным Чипа о его особых талантах.

Несмотря на то что первое выступление прошло почти неосознанно, оно стало серьезным достижением. Благодаря такой терапии постепенного воздействия я превратилась в профессионального оратора и теперь выступаю перед зрителями, численность которых порой достигает десяти тысяч человек.

Поставьте перед собой цель. Ваша увлеченность поможет бесстрашно устремиться к ней.

Часть 9

Восемь продвинутых и проверенных методов борьбы с застенчивостью

Вам случалось играть в классическую настольную «Монополию»? Неудачный бросок игровой кости — и вот вы уже пропускаете ход, недосчитываетесь двухсот долларов, а под конец попадаете в тюрьму.

Конечно, никто не посадит вас в тюрьму, если вы так и не сумеете выполнить все шаги к уверенности с 1 по 58. И все-таки пропускать ходы не следует. Вернитесь к началу книги и отметьте галочкой те шаги, которые вам удалось. А затем, как вы уже наверняка догадались, придется выполнить все остальные и лишь затем двигаться дальше.

Далее мы попробуем применять самые разнообразные продвинутые методы: например, будем воспитывать в себе смелость, заведем собаку, научимся общаться с друзьями, преодолевать последствия глупых ошибок, правильно вести себя за столом, ходить по магазинам, слушать внутренний голос и многое другое.

Эти шаги к уверенности объединяет одно — все они эффективны!

Глава 43

По шагу в день выполняйте — застенчивость прогоняйте

Для начала соберите списки, которые составляли для шагов № 16 и 17 из части 3. Для шага к уверенности № 16 вы составили перечень ситуаций, в которых у вас потеют ладони, прыгает сердце и вы всем существом жаждете только одного: раствориться в воздухе. Затем, выполняя шаг № 17, вы перетасовали список: в первые строчки вынесли наименее пугающие ситуации, в последние — самые страшные для вас.

Разложите списки своих испытаний с одной стороны стола. Ежедневник положите с другой стороны. А теперь наметьте себе подвиг на каждую неделю, а между самыми простыми испытаниями оставьте промежуток поменьше, в несколько дней. Естественно, следует позаботиться о том, чтобы задания были в принципе выполнимыми. Попробуйте-ка объяснить работодателю, что вам надо провести целую неделю в спа-салоне — потому что массаж вас нервирует! Лучше приберегите это на субботы.

Усложняйте задачу

Всякий раз, добившись цели, намечайте на следующий день чуть более пугающую задачу. Например, если вам труднее всего поддерживать непринужденную беседу, поставьте перед собой задачу, связанную с подобным общением.

Первая неделя: побеседуйте со знакомыми, пока едете в лифте. Немного освоившись, начните заводить разговоры с малознакомыми людьми. Затем переключайтесь на общение в лифте с незнакомцами или с начальством.

Вторая неделя: после работы прогуливайтесь и улыбайтесь прохожим. Очевидно, что одним людям улыбаться легко, а другие внушают робость. Постепенно усложняйте задачу: начните с умиленных улыбок, обращенных к любопытным малышам,

только научившимся ходить, и постепенно начните улыбаться подозрительным ухмыляющимся типам или привлекательным незнакомцам, с которыми вы хотели бы подружиться.

Третья неделя: на работе вступайте в разговоры у кулера. Через день-другой предложите кому-нибудь из коллег пообедать вместе.

Четвертая неделя: теперь можно узнать у незнакомых людей время или как пройти куда-нибудь: «Простите, вы не подскажете, который час?» Научившись с легкостью задавать подобные вопросы, переходите к более продолжительным беседам в очереди к банкомату или к кассе. Сделайте собеседникам комплимент — похвалите их одежду или симпатичных малышей. В продуктовом магазине у покупательницы в корзине лежат какие-то экзотические азиатские овощи? Спросите у нее, что это за овощи и как их готовят.

Пятая неделя: подавайте голос на собраниях на рабочем месте. Когда понемногу освоитесь, предложите на собрании новую тему для обсуждения.

Шестая неделя: позвоните знакомому противоположного пола, не обязательно тому, кто вам нравится. Предложите ему вместе сходить куда-нибудь. Дамы, сейчас XXI век, вам это позволительно.

Когда соберетесь с духом, снова усложните себе задачу и позвоните тому, кто вам нравится. Если же вы состоите в браке или у вас уже есть партнер, возьмите на себя задачу позвонить знакомой паре и пригласить ее на ужин.

Запланировав на каждый день по определенному достижению, вы составите индивидуальную программу терапии постепенного воздействия — самое эффективное из существующих оружие против застенчивости.

Шаг к уверенности № 59.

Разработайте собственную программу «В день по испытанию»

Поставьте перед собой цель создавать каждую неделю по одной внушающей робость ситуации, список которых вы составляли для шага к уверенности № 16. Затем разделите испытания на отдельные задачи на каждый день и выполняйте по порядку.

Если своими достижениями вы остались недовольны, приготовьтесь выполнить ту же задачу второй раз. А потом и третий, и четвертый — пока не добьетесь удовлетворительных результатов. Стесняшки, не пропускайте этот этап работы. Он чрезвычайно важен для искоренения застенчивости.

Совет: человеку свойственно находить оправдания, чтобы отвертеться от выполнения каких-либо дел или обещаний. Оправдания отменяются! А чтобы увильнуть от ежедневной работы было труднее, объясните другу или родственнику, какую программу вы выполняете, и ежедневно отчитывайтесь перед ним.

Глава 44

Немного застенчивости на обед

Самая полезная диета

Упражнения на развитие уверенности, которые можно ежедневно выполнять в одно и то же время, чрезвычайно эффективны. А какое время может быть лучше обеденного? Запланируйте дополнительное маленькое испытание на середину каждого дня.

Допустим, вы каждый день обедаете в кафетерии компании. В вашем ежедневнике должны появиться записи вроде следующих:

Понедельник: утром зайти в кафетерий и поинтересоваться, будет ли к обеду что-нибудь особенное.

Вторник: заведите более продолжительный разговор с сотрудниками кафетерия. Расскажите им, что вчера вам очень понравился тыквенный пирог, и попросите когда-нибудь снова испечь его. Признайтесь, что не прочь узнать рецепт заправки к фирменному салату. Спросите, нельзя ли заменить картофельное пюре кукурузой. И т. д.

Среда: остановитесь у столика, где сидит коллега, и спросите, стоит ли брать сэндвич с ветчиной, который он ест.

Четверг: пригласите кого-нибудь за свой столик в кафетерии.

Пятница: если за одним столиком разместились несколько ваших знакомых, спросите, можно ли присоединиться к ним.

Возможности безграничны. Как и преимущества. Тем не менее следует придерживаться программы. Происходящее чем-то напоминает тренировки по боди-билдингу, где постепенное воздействие заключается в поэтапном увеличении поднимаемого веса. Но если резко увеличить вес, недолго заработать серьезную травму. Тренируйтесь понемногу, но каждый день, и вскоре вес, способный причинить травму, покорится вам.

Точно так же и в борьбе с застенчивостью: пытаясь сходу выполнить серьезную задачу, вы рискуете получить психологическую травму. Увеличивайте нагрузку понемногу ежедневно и вскоре нарастите уверенность. Простите за напоминание, но почти все профессиональные психоаналитики соглашаются с тем, что терапия постепенного воздействия — самый эффективный метод исцеления застенчивости.

Шаг к уверенности № 60.

Съешьте свою робость на обед

Каждый день на обеденное время планируйте выполнение небольшой задачи. Как всегда, двигайтесь от простого к сложному.

А чтобы пройти этот путь до конца, разработайте систему штрафов за невыполненные задания. Например, сегодня вам предстоит пригласить кого-нибудь за свой столик. Введите правило: не выполнил задание — сиди голодным. Вы не поверите, но голод — мощный стимул.

Глава 45

Растрянжим застенчивость... в магазинах

Я просто смотрю

Общение с продавцами — превосходная возможность развить навыки общения (а для шопоголиков — совместить полезное с приятным!). Сотрудники магазинов, стоящие за прилавком, ждут, когда потенциальные покупатели заговорят с ними. Воспользуйтесь случаем и попросите помощи, причем обращайтесь за помощью почаще, пока бродите по магазинам.

«Я терпеть не могу ходить по магазинам, потому что мне неудобно объяснять продавцам, что именно я ищу. Мне неловко просить разрешения посмотреть что-нибудь, а затем уходить, ничего не купив. По каталогам я покупаю уйму вещей, но далеко не все они мне подходят, многое приходится отсылать обратно. Хорошо еще, при этом не приходится общаться с продавцами».

ПАМЕЛА Г. ТАЛСА, ОКЛАХОМА

Я написала Памеле по электронной почте, уговаривая ее забыть о нелепых угрызениях совести. Я объяснила ей, как вскоре объясню и вам, что продавцы вовсе не ждут от вас покупки. Из двадцати человек, присматривающихся к тому или иному товару, в среднем лишь один наконец достает кошелек. Кроме того, далеко не все продавцы получают процент с продаж, поэтому им все равно, купите вы что-нибудь или нет.

Даже если вы твердо намерены купить товар и уже сделали выбор, попросите продавца показать вам и другие варианты, а затем выясните, какой из них продавец мог бы порекомендовать.

Думаете, он обидится, если, выслушав его рекомендации, вы сделаете по-своему? Если да, то совсем чуть-чуть, а вам представится удобный случай отстоять свое мнение.

Шаг к уверенности № 61.

Станьте шопоголиком, который ничего не покупает

Посвятите походам по магазинам несколько вечеров и выходных. Многие завсегдатаи торговых центров заходят туда исключительно ради удовольствия, редко что-либо покупая, так что и вы не обязаны делать покупки. Поболтайте с продавцами, попросите посоветовать вам что-нибудь. Немного освоившись, купите что-нибудь, а на следующий день верните покупку в магазин. Если удалось, значит, вы взяли застенчивость за рога. И помните: от недовольства продавца еще никто не умирал.

Глава 46

Лапа помощи лучшего друга человека

Новый взгляд на старый рецепт

Да, беседы с незнакомцами — превосходный способ обрести уверенность в себе. Но не проще ли будет, если заговаривать с ними первым вам не понадобится? Не лучше ли, если восхищенный прохожий сам улыбнется вам, сделает комплимент, спросит о чем-нибудь?

Уверена, вас уже засыпали советами, и в первых строках списка наверняка значится «заведите собаку». Но мы усовершенствуем эту тривиальную рекомендацию — выберите необычное четвероногое. Такое, чтобы прохожие, неизбежно останавливающие вас на улице, могли услышать из ваших уст цветистый рассказ о достоинствах и родословной питомца. В этой области вы вскоре станете экспертом.

Заведите собаку, похожую на вас

Вот именно: найдите породу, подходящую вам по внешности и по характеру. «Как это?» — удивитесь вы.

Поверьте, есть неизъяснимая прелесть в идущих рядом хозяйке и похожем на нее (условно, конечно) пуделе. Никогда не забуду, как однажды увидела на Пятой авеню в Нью-Йорке изумительную красавицу с афганской борзой. Волосы девушки развевались на ветру — как и длинная шерсть собаки кашемирового оттенка. (Между прочим, у афганов тазобедренные суставы расставлены довольно широко, поэтому их походка напоминает дефиле манекенщиц.)

Дамы, сучка обязательно должна быть стильной (расслабьтесь, в данном случае «сучка» — просто самка собаки). По примеру той владелицы афганской борзой выберите собаку с оттен-

ком шерсти в тон вашим волосам. Это вызовет у окружающих невольное восхищение (даже если вам в этом не признаются).

Мужчины, забудьте о существовании французских пуделей и прочих декоративных мосек. В зависимости от своей внешности отдайте предпочтение далматинцу или доберман-пинчеру. Если вы невысоки ростом, вам подойдет бульдог зловещего вида, победитель собачьих боев. (Какими бы «мужскими» собаками вам ни казались питбули, откажитесь от них. Выбор этой породы будет иметь обратные последствия: незнакомцы станут шарахаться от вас.)

Собаки некоторых редких и экзотических пород обходятся чересчур дорого. Забудьте о них, потому что на свете есть тысячи симпатичных и забавных метисов. Вы сделаете одолжение миру четвероногих, выбрав собаку, на которую больше никто не польстится, и заодно обретете лучшего друга.

Шаг к уверенности № 62.

Приманка на поводке

Мужчины, крупная дворняга на цепи придаст вам мужественности, как ничто другое. Дамы, с эффектным животным на стильном поводке вы окажетесь в центре внимания.

Заранее подготовьтесь к продолжительным беседам о вашей псине. А потом предоставьте восхищенным незнакомцам возможность заводить эти беседы.

Глава 47

Ошибкотерапия

Синдром Цыпленка Цыпы

Представим себе, что мисс Стесняшка и ее коллеги пригласили на обед в ресторан нескольких новых сотрудников. Наша героиня нерешительно застывает в дверях: «Пожимать им руки или нет? Где мне сесть, если никто не покажет мое место? Куда девать сумочку?» В голову приходят все новые воображаемые бедствия: «А если я пролью воду и все устанут на меня? Если неправильно произнесу чье-нибудь имя? Или сяду не на свое место? А если?.. А если?.. А если?..»

Помните сказку про Цыпленка Цыпу, который уверял, что небо падает на землю, только потому, что ему на голову упал желудь? Увы, и среди Стесняшек встречаются такие. Если они не уверены хоть в чем-нибудь, в компании они будут бояться сделать что-нибудь не то, не вовремя, не так — практически в любой ситуации [33].

Но есть и отличная новость: скорее всего, вы точно знаете, как действовать во всех ситуациях. Просто вам кажется, что вы этого не знаете. Проводя одно исследование, ученые предлагали Стесняшкам справиться с различными затруднительными обстоятельствами [34]. Застенчивые участники эксперимента изумили исследователей хладнокровными, правильными, точными ответами.

Стесняшка, гадающая, надо ли обмениваться рукопожатиями, ответила бы: «Пожалуй, я подожду и посмотрю, будут ли пожимать друг другу руки все остальные».

Правильно!

И с л е д о в а т е л ь : А если вы прольете воду?

С т е с н я ш к а : Я постараюсь как можно аккуратнее и незаметнее вытереть ее.

Правильно!

Исследователь: А если вы неправильно произнесете чье-нибудь имя?

Стеcняшка Просто извинюсь и продолжу разговор.

Правильно!

Если вы знаете верные ответы (а вы наверняка их знаете!), паника мешает вам вспомнить их в нужный момент. Пролив горячий напиток на колени коллеге, вы, скорее всего, почувствуете себя так, будто вас привязали к стулу партизаны из джунглей. Вам светят в глаза слепяще-яркой лампой и засыпают вопросами о том, как устранить последствия катастрофы «пролитый напиток». Что предпринять в этом случае?

Напишите ужастик

Уверена, вам прекрасно известно, что визуализация используется не только спортивными психологами, помогающими своим клиентам добиться желаемого. Помимо всего прочего, визуализация помогает правильно вести себя при каких-либо конфузах в обществе.

Допустим, вам предстоит побывать на деловом ужине.

Шаг № 1: Прежде чем выйти из дома, напишите ужастик — страшную историю о том, какими способами можно выставить себя на посмешище. «А если я громко рыгну? А если разобью стакан? А если пролью суп?»

Шаг № 2: Закончив перечисление катастроф, задайте себе вопрос, как поступил бы кто-нибудь, если бы рыгнул, разбил, пролил. Думая об этом *бесстрастно*, вы сразу поймете, как надо поступить.

Шаг № 3: Закройте глаза и представьте, как вы совершаете ошибку или промах. Затем перейдите к визуализации, вообразите, как вы устраняете последствия. Продолжайте воображать действия в случае катастроф из списка, пока не развеете все опасения.

Теперь, если ошибка все-таки будет допущена, вам не придется холодеть от ужаса, гадая, что же вам теперь делать. Благодаря вашему воображению, ваше тело сработает на автопилоте и вы лихо выпутаетесь даже из неловкой ситуации.

Все обладатели золотых медалей — пловцы, бегуны, яхтсмены — пользуются визуализацией, представляя, как приходят к финишу первыми под радостный гул зрителей и взволнованную скороговорку телерепортеров. Воображение. Если оно помогает олимпийцам — поможет и вам.

Шаг к уверенности № 63.

Снимите воображаемый фильм о том, как вы с честью устраняете собственные промахи

Вообразите себе все ужасные и унижительные ситуации, какие только могут случиться с вами в компании. Затем трезво и хладнокровно изучите их по отдельности и спросите себя, как поступил бы в такой ситуации кто-нибудь другой. В девяти случаях из десяти вы сразу найдете ответ. А теперь представьте себе, как вы справляетесь с каждой ситуацией в точности так, как сделал бы это кто-нибудь другой. Призрак Эми Вандербильт* устроит вам овацию. А вы подготовитесь к любому повороту событий.

«Понятия не имею, что делать»

Однако неизбежны и ситуации, мгновенного выхода из которых не найдут ни Стесняшки, ни Уверенные. Допустим, на званом

* Эми Вандербильт — в 1950–1960 гг. ведущий специалист по этикету в США, опубликовала капитальный труд «Этикет». — *Прим. ред.*

ужине вы уронили вилку. Несносные внутренние голоса подзуживают:

— Да подними же ее, растяпа.

— Тебя манерам не учили? Позови официанта.

— Балда, тогда о твоём промахе узнают все. Пусть себе лежит.

— Минутку! Просто пни ее под стол, чтобы никто не увидел. И доешь ростбиф ложкой.

Пока вы переживаете это унижение и ужас, кто-нибудь замечает паническое выражение у вас на лице и спрашивает: «Что случилось?» Все, вы готовы провалиться сквозь землю.

Однажды и я попала в безвыходное положение, уронив вилку. Она отлетела прямо под мой стул. Я понимала, что есть горошек ложкой нелепо, не знала, что предпринять, и больше не съела ни крошки. Дома, жуя бутерброд, я стащила с полки пропыленную книгу об этикете, написанную Эми Вандербильт в 1956 году. Эврика! На пожелтевшей от времени странице нашелся ответ — это был второй совет внутреннего голоса — позвать официанта и попросить принести другую вилку.

Пока вы не считаете себя уверенным и не доверяете собственному чутью, в книгах по этикету можно найти совет для любой социальной ситуации или катастрофы. Я знаю, что слово «этикет» звучит слишком напыщенно. Но в этих книгах говорится не только о том, как должна одеваться мать невесты или какими должны быть визитные карточки. В моей любимой — «Правила этикета на рубеже тысячелетий» — есть глава под названием «Как не оказаться в глупом положении» [35].

Мужчины, не переворачивайте страницу, не дочитав. Вас это тоже касается. (Даже так: вас — *в особенности*.)

Шаг к уверенности № 64

Прислушайтесь к советам знатоков хороших манер

Прочтите хорошую книгу об этикете. Это прекрасная подготовка к решению на первый взгляд ужасающих проблем вроде «что делать, если я случайно опрокину чашку кофе на сидящую рядом женщину?». Узнав, что советуют в таких случаях специалисты, вы избавитесь от беспокойства. Вам уже незачем будет бояться, что за вами явится полиция нравов. Или что вас поднимут на смех.

Глава 48

Сценическая уверенность

Разглядите свет в конце туннеля

Сделав бóльшую часть шагов к уверенности, о которых мы уже говорили, я почувствовала, как тучи мучительной застенчивости постепенно начинают рассеиваться. Помимо шагов, моя работа с людьми (как вы помните, целых два года я исполняла прихоти сотен пассажиров самолетов) принесла огромную пользу... Я видела свет в конце туннеля, мне недоставало лишь сложной, рассчитанной на профессионалов ситуации, чтобы убедиться, что я исцелилась навсегда. И я два лета подряд устраивалась распорядительницей на круизный лайнер.

(Чтобы заполучить вожеленную работу, я воспользовалась шагом к уверенности № 19: необычная утренняя разминка придавала мне энергии перед каждым собеседованием. Кроме того, как предписывал шаг № 38, я прошла собеседование в четырех круизных компаниях и, наконец, нашла ту, о которой мечтала.)

В обязанности судовой распорядительницы входило собирать вместе одиноких пассажиров и развлекать их в пути. Когда дождь конфетти оседал на палубу, а берег и провожающие, машущие платочками, оставались далеко позади, я приглашала одиноких пассажиров на дискотеку. Каждую неделю я видела широкие ухмылки мужчин и унылые лица женщин, обнаруживших, что одиноких пассажиров дамского пола на корабле втрое больше, чем мужского. (Дамы, отправляясь в круиз, на большой выбор не рассчитывайте. Мужчины, в круизах вы на острове любви.) Женщины набрасывались на немногочисленных мужчин мгновенно, как стервятники на баранью отбивную.

Не каждый заметит

На таких сборищах в одиночестве оставался только один гость, сидящий в углу. Я подошла, чтобы поздороваться, и он ответил

мне тихим голосом идеального библиотекаря. Далеко не каждый способен с первого взгляда распознать Стесняшку, но поскольку я сама боролась с застенчивостью, то поняла, что этот пассажир судна болезненно стеснителен.

Я понимала, что за одну неделю мало чем сумею помочь Неде, но все-таки решила попытаться. И предложила ему на следующее утро вдвоем выпить кофе на палубе. Выслушав рассказ о том, как успешно я сражалась с застенчивостью, Нед явно вздохнул свободнее. И признался, что подумывает о посещении логопеда, чтобы научиться говорить увереннее и громче.

В старших классах школы я тоже думала, что мое спасение — в поставленной речи. Моя мама как раз была логопедом и считалась одним из лучших специалистов в стране. Я попросила маму поучить меня говорить, чтобы мой голос не звучал так застенчиво.

Она возразила, что уроки правильной речи мне не помогут. И она была права. Исследования показали, что занятия с логопедом — ошибочный путь [36]. Существует другая, более прямая дорога к уверенному и звучному голосу. Не просто дорога, а скоростное шоссе.

— Нед, хотите, я предложу вам гораздо более эффективный метод? — участливо спросила я.

Он ответил скептическим взглядом:

— Какой?

Я объяснила.

— Я подумаю, — промямлил он.

В субботу круиз закончился. Я попрощалась с пассажирами, обняла Неда, и он направился к трапу.

— Нед, не пропадайте! — крикнула я вслед.

Я думала, что больше о нем никогда не услышу, но при очередном прибытии в порт Нью-Йорка следующим летом стюард внес в мою каюту дюжину роз. На карточке было написано: «С любовью от Неда, вашего прошлогоднего застенчивого пассажира. Мы можем встретиться в порту? У меня важные новости».

Я сбежала по трапу, уверенная, что найду моего робкого друга где-нибудь подалее от толпы. Но вдруг услышала голос,

перекрывающий портовый гул: «Лейл, Лейл, сюда!» Какой-то парень бежал ко мне, энергично размахивая обоими руками.

— Нед? — ахнула я. Нет, этот жизнерадостный человек не может быть нервозным Недом!

Попа в клещи, мыслишь быстрее

Сидя за столиком в портовой кофейне, Нед сообщил, что всерьез воспринял мое предложение заняться актерским мастерством. Он уже принял участие в трех постановках и теперь играл развязного болтуна Стенли в «Трамвае “Желание”». Представить Неда на сцене, одетым в майку, стучащим банкой пива по столу и рвякующим на жену, оказалось мне не под силу.

— Лейл, это замечательно, — заверил он. И рассказал, как учился говорить так, чтобы его голос был слышен в последнем ряду, как осваивал выразительную сценическую жестикуляцию.

— А зрительный контакт с другими актерами полностью преобразил меня! — Нед излучал ликование. — Если я сумел притвориться тремя разными людьми на виду у ста зрителей, значит, мне по плечу и роль уверенного человека перед двадцатью с лишним гостями на вечеринке.

«Мне кажется, с застенчивостью я справилась потому, что лучшая подруга записалась в школьный драмкружок и захотела, чтобы и я туда записалась. В одной из сцен мне досталась роль очень эмоциональной и общительной дамы. Поначалу я умирала от ужаса, но после того как сыграла эту героиню на сцене, мне стало легче общаться в реальной жизни».

Элайза Л., Вашингтон

«Неужели это я?»

Я искренне порадовалась за Неда, а впоследствии, на семинарах по застенчивости, предложила уроки сценического мастерства моим слушателям. Иногда я слышала возражения:

— Но если я буду притворяться экстравертом, это буду уже не я!

Само собой, поначалу вам будет непривычно без прежней застенчивости. Но разве вы не хотели избавиться от нее? Вы же стремитесь к уверенности.

Играя свою роль, вы сохраните большинство основных черт, присущих вам, — ваши убеждения, ценности, принципы. Просто индивидуальность персонажа и его уверенность позволят вам заявлять о себе чаще и громче, добиваясь, чтобы вас услышали. Как выяснилось в ходе одного исследования, «застенчивые люди нередко с беспокойством задумываются о том, отражают ли поступки их истинное “я”. Подобно актеру, работающему по системе Станиславского, вы должны научиться отделять так называемое “подлинное я” от роли, которую вы играете» [37].

Известная комедийная актриса, певица и танцовщица, когда-то болезненно застенчивая, подтверждает правоту этих слов — игра на сцене стала для нее спасением:

«Возможность забыть о себе и войти в роль, стать персонажем в маске обезличенности помогает застенчивому человеку вести себя более уверенно».

КЭРОЛ БЕРНЕТТ

Шаг к уверенности № 65.

К уверенности — через сцену

Изображая на сцене совсем другого человека, мы чудесным образом преобразуемся и получаем шанс лучше сыграть самую важную роль в своей жизни — самого себя, уверенного человека. Запишитесь на курсы актерского мастерства. Привыкнув широко жестикулировать, громко говорить и устанавливать зрительный контакт на сцене, вы поведете себя так же и на вечеринке после окончания курсов, а также во многих других социальных ситуациях.

Глава 49

Уверенность в бодром темпе

Приучите барабанные перепонки к уверенности

О чем вы думаете, когда ведете машину?

- Я вела себя слишком робко. И это заметили все.
- Там не было ни единого знакомого. Я постоянно озирался по сторонам, как дурак.
- Это был кошмар. Я не сумела даже взглянуть ему в глаза.
- Я так и не пригласил ее на свидание. Она высмеяла бы меня.

В попытке заглушить язвительные внутренние голоса некоторые Стесняшки наглухо закрывают окна и до предела увеличивают громкость магнитолы. Им кажется, что так они перестанут заикливаться на себе. Но уже вторая песня становится шумовым фоном для разрушительных разговоров с самим собой.

Выключите музыку, включите уверенность

Слышали поговорку «клин клином вышибают»? Внутренние голоса можно заглушить только другими голосами. Миллионы позитивных голосов, записанных на компакт-диски, ждут шанса влиться в ваши уши и вытеснить негативные мысли.

«Недавно, покупая музыку специально в машину, я прихватил несколько дисков с позитивными немзыкальными записями. Моим любимым стал диск “Как говорить с кем угодно и о чем угодно”, затем “Психология продаж” Брайана Трейси. Они очень помогли мне в работе и самое главное — заставили забыть обо всем, кроме полезных и позитивных рекомендаций, которые даете вы и Трейси».

Уилл Х., Чикаго, Иллинойс

Со стороны Уилла было очень любезно упомянуть про мою аудиокнигу об искусстве общения, но я предлагаю слушать и другие книги, не имеющие отношения к уверенности или навыкам общения. Найдите аудиокнигу о ремонте автомобиля, об устройстве дома по системе фэн-шуй, о том, как избавляться от лишнего хлама, — список бесконечен. Благодаря аудиокнигам вы не только приобретете новые навыки, но и станете более разносторонним человеком и интересным собеседником.

Шаг к уверенности № 66.

Слушайте в машине ПОЗИТИВНЫЕ ГОЛОСА

В библиотеках и на полках магазинов насчитываются тысячи аудиокниг. Они же таятся в Интернете и ждут, когда вы скачаете их и будете слушать, ведя машину, занимаясь бегом, просто бродя по городу. Эти книги вытесняют мучительную внутреннюю критику, заменяя ее любопытными мыслями. Перейдите на здоровую интеллектуальную диету, откажитесь от вредного образа мышления.

Не забывайте и о художественных аудиокнигах: увлекательные сюжеты вытеснят ужастики, созданные вашим разыгравшимся воображением.

Часть 10

Секс и одинокие Стесняшки

Нетрудно предположить, что секс представляет для Стесняшек проблему. Так оно и есть — для тех, у кого возникают затруднения с выполнением тех или иных задач. Но лишь небольшой процент Стесняшек испытывает трудности собственно с сексом [38]. *Им гораздо сложнее найти подходящего партнера.*

Стесняшки ощущают обостренную потребность во взаимопонимании, поскольку они более восприимчивы [39]. Возможны и сложности в отношениях, поскольку Стесняшки зачастую излишне серьезно воспринимают отношения с партнером [40].

«Как правило, застенчивые люди вступают в брак позднее тех, кто не страдает застенчивостью и не испытывает трудностей в общении» [41].

«Британский журнал психиатрии»

Одинокие Стесняшки, далее я поделюсь с вами советами из ряда обязательных, которые помогут вам найти подходящего партнера. Те из вас, кто читал мою книгу «Как влюбить в себя любого», наверняка узнают несколько приемов, адаптированных специально для робких искателей любви. Кроме того, я могу вам разработать индивидуальную программу постепенного воздействия, чтобы вы более непринужденно чувствовали себя на свиданиях.

Глава 50

Любить легко —
найти любовь труднее

Несколько лет назад я работала волонтером на одном благотворительном мероприятии, моей напарницей была индианка Аастха. Проведя вместе немало часов, мы с ней подружились и болтали обо всем на свете, в том числе и о сексе.

Незадолго до этого Аастха вышла замуж. Я спросила, как она познакомилась с мужем.

— Стивен учился на курсах рисования, которые я посещала, — объяснила она.

— Он никогда и ни с кем не разговаривал, — она улыбнулась. — Он казался мне очень симпатичным, и я однажды поздоровалась с ним. Стивен не ответил, но я поняла, что он рад. На следующем занятии мы перебросились парой слов. Затем в город привезли выставку Модильяни. Мне хотелось пойти, и я спросила, не составит ли Стивен мне компанию. Он согласился. Так постепенно мы и начали встречаться, — Аастха снова улыбнулась.

— Остальное — достояние истории, — она понизила голос. — С людьми Стивен по-прежнему робок, но кое в чем смелости ему не занимать.

Она огляделась по сторонам, убеждаясь, что нас не подслушивают:

— Он бесподобен!

Было совершенно ясно, что она имеет в виду.

Если бы Аастха не сделала первый шаг, сегодня они со Стивеном не были бы женаты.

«Я вдруг понял: если бы не агрессивность моей жены, мы бы не сблизились. Нам устроили свидание вслепую. Я играл в гольф с человеком, жена которого работала вместе с моей нынешней женой. Впервые мы поцеловались исключительно по инициативе жены. Меня влекло к ней, но если бы она не заявила напрямик, что я ей

нравлюсь, я, вероятно, предположил бы, что она ко мне равнодушна, и больше никогда не позвонил бы».

Дэвид Д. ГРЕЙГ-Фоллс, МОНТАНА

В любви гарантии не предоставляются

Среди множества книг одна-единственная всегда лежит под рукой у большинства психiatров и психологов. Эта книга — «Диагностический и статистический справочник по психическим заболеваниям»*, или Библия психиатра, как ее называют. В минуту сомнения рука специалиста в первую очередь тянется к этой книге. Быстро пролистав страницы, он находит ответ почти на любой вопрос из области психологии — например, почему Стесняшкам найти партнера труднее, чем большинству людей.

«Застенчивые люди гиперчувствительны к возможным отказам, унижительным или постыдным ситуациям. Люди, избегающие общества, стараются не попадать в положения, где им не гарантирована доброжелательность окружающих» [42].

«Диагностический и статистический справочник по психическим заболеваниям»

Нельзя на первом же свидании спросить партнера: «Если мы встретимся вновь, ты поклянешься любить меня и быть верным мне вечно?» Однако именно этого подсознательно жаждут многие Стесняшки.

Конечно, умом все мы понимаем, что для Стесняшек нет никаких гарантий в любви. (Как и для Уверенных, и даже для богатых и знаменитых. Особенно для последней категории!) Тем не менее практически все Стесняшки способны влюбляться, всей душой любить партнеров, поддерживать длительные и насыщенные близкие взаимоотношения.

* «Диагностический и статистический справочник по психическим заболеваниям» — фундаментальный труд Американской психиатрической ассоциации, регулярно переиздается, используется как официальный справочник в судопроизводстве. — *Прим. ред.*

Хорошие новости о Стесняшках и любви

Хорошие новости в следующем: Стесняшки способны на глубокую преданность партнеру, если найдут его. Взаимная любовь, которой дорожат, доставляет обоим гораздо больше радости, чем способны испытать Уверенные, чаще меняющие партнеров.

Кроме того, любящие партнеры Стесняшек высоко ценят их восприимчивость и чувствительность.

«Когда чрезмерно восприимчивые Стесняшки, наконец, находят партнеров, те, как правило, высоко оценивают их качества. Мужья и жены Стесняшек считают своих супругов скромными, предусмотрительными, порядочными, чувствительными, искренними и вежливыми» [43].

«ОСОБЕННОСТИ, ИССЛЕДОВАНИЯ
И ЛЕЧЕНИЕ ЗАСТЕНЧИВОСТИ»

Стесняшки влюбляются стремительно, раз и навсегда

Почему Стесняшки переживают любовь гораздо острее, чем те, кто к ним не относится[44]? Потому, что многие стараются окружить свою личную жизнь неприступной крепостной стеной. Но человек, которого *впустили* внутрь этой крепости, становится для Стесняшек самым дорогим и близким. Некоторые Стесняшки любят партнеров больше или так же крепко, как самих себя.

Почему застенчивые люди влюбляются быстрее, чем уверенные в себе? Потому, что ходят на свидания реже, а если на них обратил внимание тот, кто им нравится, — раз, и готово. Стесняшка уже влюблен.

Наверное, вы не прочь задать себе несколько вопросов.

— Неужели моя обостренная потребность в любви происходит от заниженной самооценки?

— Значит, я рискую влюбиться в первого же, от кого услышу «я тебя люблю»?

— Нужен ли мне партнер для полноты жизни?

— Не задушю ли я партнера своей любовью?

— Будут ли мои отношения непрочными потому, что я слишком стесняюсь общаться и выходить в люди вместе с партнером?

— Будут ли меня преследовать страхи и фантазии о благополучии или неверности партнера?

Если на большинство вопросов вы ответили утвердительно, вот вам домашнее задание. Сначала задумайтесь о том, насколько незащищенным вы окажетесь в ситуациях, которые могут иметь плачевные последствия для ваших отношений с партнером. Затем сосредоточьтесь на вытеснении опасных и вредных мыслей. Тем же способом вы избавлялись от разрушительных мыслей, о которых шла речь в части 2. Только после этого можно переходить к выполнению следующих шагов к уверенности, которые помогут вам найти подходящего партнера.

Шаг к уверенности № 67.

Устройте себе эмоциональную проверку

Приступая к поискам любви, задайте себе важные вопросы, приведенные выше. Утвердительные ответы на них — симптомы эмоциональных потребностей. Старательно обдумывайте вопросы и свои ответы, поскольку именно с такими затруднениями чаще всего сталкиваются Стесняшки [45].

В общем и целом, Стесняшкам гораздо труднее построить прочные взаимоотношения. На пути к ним опасности встречаются на каждом шагу. Но если приложить все старания, чтобы благополучно обходить препятствия, за все былые страдания вы будете вознаграждены немислимым блаженством. Отношения доставят вам радость, о которой многие Уверенные не могут и мечтать!

Стесняшки и гомосексуалисты — одинокие странники

Читатель по имени Пол напомнил мне, что в мире есть множество людей нетрадиционной ориентации — застенчивых, одиноких, ищущих любовь. Спасибо вам, Пол, за деликатный упрёк и горькое письмо.

«Много лет мне причиняет страдания чрезвычайно низкая самооценка. Я понимаю, что должен развивать уверенность в себе. Прежде всего, я хотел сообщить вам, что ваши книги и записи изменили мою жизнь. Я то и дело соглашался с вами, постоянно встречая себя, свои проблемы и ошибки в ваших примерах и историях из жизни. Но стремясь к лучшему, я был вынужден искать собственный маршрут гораздо чаще, чем большинство ваших читателей. Сообщаю вам об этом в надежде, что вы задумаетесь о моих бедах и проблемах миллионов других людей.

Видите ли, дело в том, — и я удивлюсь, если вы еще не догадались, — что я гей. Мне сорок два года, за всю жизнь я так и не нашел постоянного партнера и вообще мало с кем встречался. Я знаю, многие убеждены, что любой гей без труда найдет себе пару. Кое-кто даже считает, что гомосексуалисты только тем и занимаются, что прыгают из постели в постель, от одного партнера к другому. Но многие живут иначе, особенно те, кто постарше, а также люди, выросшие в небольших городах и консервативных районах страны. И все это несмотря на то, что геи и лесбиянки составляют около 10% населения. Нам нужна помощь, мы тоже хотим знать, как найти подходящего партнера.

Какими бы замечательными ни были ваши книги и диски, они ориентированы исключительно на гетеросексуальных читателей. Я понимаю, что вы пишете в первую очередь о себе и о большей части своей аудитории. И я, разумеется, вовсе не прошу вас издать серию книг специально для геев (или лесбиянок, или меньшинств любого другого цвета радуги).

Но прошу вас, объясните читателям, что мы не просто похожи на них: трудностей на нашем пути встречается больше, потому что мы геи. Я не единственный застенчивый гомосексуалист в мире, мы нуждаемся в помощи не меньше, чем другие люди. Это касается в первую очередь мужчин и женщин нетрадиционной ориентации, живущих в провинциальных городках и деревнях, где не найти ни консультантов, ни психотерапевтов, способных и готовых принимать гомосексуалистов. В итоге мы чувствуем себя одинокими изгоями и остро нуждаемся в помощи во всем, что касается навыков межличностных отношений.

Большинство геев, моих знакомых в реале и в сети, живущих как в США, так и в других странах, мечтают найти близкого человека, который ответит взаимностью на их любовь. Того, кто готов к длительным и прочным взаимоотношениям. Уверен, я не единственный гей в США, который не желает состариться в одиночестве».

ПОЛ М., ДАЛЛАС, ТЕХАС

Хотелось бы подчеркнуть: несмотря на то что на протяжении всей книги я пользуюсь гендерно дифференцированными выражениями, шаги к уверенности предназначены и для тех, кто предпочитает однополую любовь.

Английский — громоздкий язык, любой автор сражается со словами «он» и «она», когда корректно и то и другое. Выяснилось также, что выражение «потенциальный партнер» тоже смотрится тяжело. С точки зрения лингвистики, гендерная дифференциация гораздо удобнее. Такие выражения, как «противоположный пол», не являясь политкорректными, тем не менее остаются одним из элементов нашего языка. Пожалуйста, постарайтесь понять: я пользуюсь ими исключительно в интересах удобочитаемости. Надеюсь, со временем наш язык изменится и будет в равной степени относиться ко всем, не говоря уже об упрощении труда писателей!

Глава 51

Кто не смотрит — не находит

Мне, в прошлом застенчивой, никогда не надоедает наблюдать за окружающими. Я делаю это везде: в аэропорту, в кафе «Старбакс», на собрании. И увы, сотни раз я вижу, какие душераздирающие драмы разыгрываются повсюду.

Взгляды мужчины и женщины встретились. Гармония между ними почти осязаема. Для них заиграла музыка, в комнате зазвучало «Наша любовь будет жить вечно».

Но мужчина стеснителен, он быстро отводит глаза, делая вид, будто ничуть не заинтересовался. И женщина робкого десятка — она придирчиво проверяет, нет ли на полу пыли. Как и следовало ожидать, примерно через тридцать секунд она украдкой бросает взгляд на мужчину — а вдруг он все еще смотрит на не? Увы, по причине застенчивости он глядит совсем в другую сторону. Проходит еще минута, и мужчина, набравшись смелости, решается еще раз посмотреть на незнакомку... Она уже ушла. Если бы хоть одному из них хватило храбрости удержать взгляд и улыбнуться, миллионы подобных сцен имели бы счастливый финал.

«Один взгляд на хорошенькую женщину — и я каменею. Мне известно: влюбившись, я буду совершенно беззащитным. Даже если моя возлюбленная будет топтать меня, я буду лишь твердить “еще, еще!” Власть над собой я потеряю полностью.

Именно поэтому я даже не смотрю на женщин, к которым меня влечет. Терпеть не могу себя за это, но изменить не в силах. Страшно подумать, сколько шансов создать прочные взаимоотношения я упускаю».

Дон Г. Линденхерст, Нью-Йорк

Оттого, что не было улыбки

Слышали стишок?

Не было гвоздя — подкова пропала,

Не было подковы — лошадь захромала.
 Лошадь захромала — командир убит.
 Конница разбита, армия бежит.
 Враг вступает в город, пленных не щадя,
 Оттого что в кузнице не было гвоздя!*

Вот именно: не было улыбки — не завязался разговор. Не было разговора — не состоялось свидание. Не было свидания — не вспыхнула любовь. А без любви был упущен шанс всю жизнь счастливо прожить вместе. И все из-за одной улыбки.

Улыбнитесь и скажите: «Привет!» И вся ваша жизнь изменится.

Улыбнуться привлекательному потенциальному партнеру — одно из серьезнейших испытаний для Стесняшек. Лишь немногие одинокие люди, как застенчивые, так и уверенные в себе, понимают: в ту секунду, когда кто-либо замечает вас и находит привлекательным, он или она задается вопросом, насколько вы готовы к общению с ним или с ней. Поскольку даже Уверенные боятся отказа, необходимо сразу дать потенциальному партнеру понять, что ответ будет положительным, а для этого достаточно просто улыбнуться.

Только для мужчин

Мужчины, начнем с вас. Вы увидели женщину, которая вам нравится. Заранее отрепетировав свою улыбку перед зеркалом, вы не сомневаетесь в том, что она выглядит сердечно и дружелюбно. А теперь сделайте глубокий вдох, расслабьте мышцы лица и продемонстрируйте незнакомке одну из своих самых обаятельных улыбок.

Только помните: если женщина отвернется, это не обязательно означает, что она не заинтересовалась. Еще на заре цивилизации женщины научились опускать трепещущие ресницы и отводить взор. Для них это кокетство.

Но *вам* отворачиваться не следует. Даже на знаменитом полотне «Грехопадение», изображающем начало времен, Адам

* Перевод С. Маршака. — *Прим. пер.*

смотрит Еве прямо в глаза. А она робко отводит взгляд — и при этом продолжает соблазнять его запретным яблоком!

Встретившись взглядом с женщиной, женщины скромно (или в стратегических целях) отводят глаза — это почти закон природы. Стесняшки, не тушуйтесь. Воспользуйтесь шагом к уверенности №9 — не верьте в то, что вас отвергают. Даже в ответ на взгляд самого завидного холостяка мира женщина уставится в пол.

Вот тут-то и начинается самое захватывающее. Доктор Тимоти Перпер посвятил долгие годы изучению ритуала ухаживания. Думаете, в своей лаборатории? В обычном баре. Он выяснил, что если мужчина не оставил женщину равнодушной, она сначала отвернется, но самое большее через сорок пять секунд снова бросит на него взгляд. Мало того, джентльмены: о реакции дамы можно судить по тому, *как* она отвернулась. [46]

Если вы прозеваеете очередной взгляд избранницы, отношения погибнут еще в зародыше. Не сводите с нее глаз, чтобы встретить ее второй взгляд дружеской улыбкой. Ручаюсь, что на этот раз ее реакция будет гораздо менее холодной.

Следующий шаг — подойти к избраннице (только, *пожалуйста*, без фривольных подмигиваний!) и либо представиться, либо задать какой-нибудь безобидный вопрос для начала разговора.

Шаг к уверенности № 68.

Мужчины, улыбаться симпатичным женщинам следует дважды

Улыбнитесь понравившейся женщине *дважды!* Не забывайте: еще с тех времен, как она сидела на коленях у папочки, она научилась робко прятать лицо при виде мужской улыбки. Если женщина не повернулась к вам спиной, значит она, скорее всего, ждет второй улыбки и примет ее благосклонно.

Только для женщин

Застенчивые дамы, даже сегодня, в XXI веке, большинство женщин убеждено, что первый шаг в отношениях обязан делать мужчина. И напрасно! Проводя исследование «Невербальные ритуалы ухаживания у женщин: контекст и последовательности», ученые с помощью скрытых камер в потолке засняли вечеринку одиночек [47]. Впоследствии, просматривая пленки, исследователи обнаружили, что мужчины не подходили к женщинам, не получив от них завуалированного невербального приглашения. Какой сигнал повторялся чаще всех? Обыкновенная улыбка.

Удивленные и заинтригованные результатами, исследователи провели наблюдения за сотнями постоянно встречающихся и супружеских пар. К их изумлению, выяснилось, что в двух случаях из трех женщина улыбалась, подавала еще более явный сигнал или заговаривала с партнером первой. Иными словами, делала первый шаг.

Разумеется, улыбнуться мужчине, который тебе нравится, не так-то просто. Утешайтесь мыслью, что мужское самолюбие просто не даст ему вспомнить, что его побудил к действию ваш невербальный сигнал. Ведь мужчина приписывает честь первого шага самому себе!

Шаг к уверенности № 69.

Женщины, первыми улыбайтесь мужчинам, которые вам нравятся

Улыбайтесь всем привлекательным мужчинам, которых видите. Постепенно эта задача будет даваться вам все легче. Благодаря этой тренировке, когда встретитесь со *своим* единственным, а ваше сердце загрохочет, как отбойный молоток, вы не впадете в ступор. Несмотря на все волнение, вам удастся обольстить избранника манящей улыбкой.

«Чем больше мне нравился мужчина, с которым я встречалась, тем сильнее я стеснялась. Я увлеклась двумя парнями из тренажерного зала, в котором бывала, но не могла ни взглянуть им в глаза, ни заговорить. Мне пришлось даже поискать в магазине книги о том, как правильно флиртовать и общаться. Как следует подготовившись, я тщательно выбрала день для решающего разговора. А когда он наступил, у меня началось удушье. Я просто не могла пересилить свою болезненную застенчивость, меня охватил ужас. Раздосадованная и встревоженная тем, что так и не сумела завязать разговор, я поспешила домой... чтобы выплакаться».

Дайна Б., Тошника, Канзас

Зрительный контакт и флирт

Одно можно утверждать наверняка: без зрительного контакта не вспыхнет ни любовь, ни влечение. А вот при минимальном зрительном контакте — уже может вспыхнуть. Если же этот контакт продолжителен, ваши шансы велики как никогда.

Во-первых, вам понадобится безоговорочная уверенность в том, как важен долгий зрительный контакт для любви. Ис-

следование под названием «Влияние зрительного контакта на романтические чувства» показало, что у мужчин и женщин, которые подолгу смотрели друг другу в глаза во время обычного разговора, развивалась «гораздо более возвышенная привязанность, чем у участников эксперимента, которые реже прибегали к зрительному контакту» [48].

Почему? Антрополог Хелен Фишер считает, что это первичный животный инстинкт [49].

Неотрывный взгляд вызывает острое эмоциональное состояние, которое сродни страху. Если внимательно смотреть кому-либо прямо в глаза, в организме этого человека происходят химические процессы, подобные выработке адреналина, а они порождают то же возбуждение, которое чувствуют люди, когда влюблены или охвачены вождением!

Психологи, изучающие любовь, нередко пользуются так называемой шкалой Рабина, определяя силу чувств, которые люди испытывают друг к другу. Известный психолог Зик Рабин, разработавший эту шкалу, проводил исследование «Оценка романтической любви» [50]. Он обнаружил, что люди, влюбленные всей душой, гораздо дольше смотрят друг на друга, чем не влюбленные. Когда беседуют незнакомцы, их взгляды встречаются в среднем на 30–60 % общего времени разговора. У раскованных и уверенных в себе влюбленных этот показатель возрастает до 75 %.

Я не стану обещать, что искусством флирта взглядами вы овладеете безболезненно. Однако оно дастся вам без труда, если (да, только в этом случае!) вы освоили упражнения на зрительный контакт — шаги к уверенности № 22, 23 и 24. Если нет — возвращайтесь обратно и сначала займитесь этими упражнениями. В противном случае флирт не принесет вам ничего, кроме обескураживающей неудачи.

Если же зрительный контакт представляет для вас значительную трудность, обратитесь к шагу № 26: мысленно повторите «вы мне нравитесь», глядя кому-нибудь в глаза.

«Честное-честное-пречестное слово, вы мне нравитесь»

Итак, ставки постепенно растут. Следующий шаг к уверенности сделает ваш взгляд манящим и чувственным. И хотя он годится для всех, гораздо чаще этот способ срабатывает, когда мужчина смотрит в глаза женщине.

Здороваясь с представителем противоположного пола, который вам нравится, добавьте к мысленному «вы мне нравитесь» еще несколько фраз:

- Честное слово, вы мне нравитесь.
- Честное-честное слово, вы мне нравитесь.
- Честное-честное-пречестное слово, вы мне нравитесь.

Шесть раз повторив «честное», вы добьетесь серьезного и чувственного зрительного контакта. О вашей победе будет свидетельствовать легкое, но приятное волнение собеседника.

Лишние секунды зрительного контакта красноречивее пространственных объяснений. Неважно, смотрите вы на потенциального партнера из противоположного угла комнаты или беседуете с ним — долгий зрительный контакт непременно станет мощным романтическим сигналом.

Шаг к уверенности № 70.

Воспользуйтесь методом флирта взглядами «честное-пречестное слово»

Если перед вами человек, который вам интересен и вы хотите установить с ним продолжительный зрительный контакт, мысленно произнесите «вы мне нравитесь», затем «честное слово, вы мне нравитесь» — и так до тех пор, пока не повторите шесть раз слово «честное». Вскоре вы научитесь подолгу смотреть в глаза мужчине или женщине, при виде которых у вас мгновенно потеют ладони, а горло словно натерли наждачной бумагой.

Если отношения между вами уже сложились, замените «вы мне нравитесь» на «я вас люблю». Только представте себе свой взгляд, когда вы мысленно произносите, глядя на партнера в упор: «Честное-честное-честное-честное-честное-честное слово, я тебя люблю»?

Глава 52

РЕПЕТИЦИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

«Законы джунглей»

Всем известно, что знакомства и свидания — нелегкое и опасное дело. Даже Уверенные твердят, что отношения часто развиваются по законам джунглей, где выживают наиболее приспособленные (в эмоциональном плане). Ответьте на несколько каверзных вопросов.

Мужчины, чем красивая женщина отличается от, скажем так, не очень привлекательной?

Ответ: одна красива, другая нет.

Женщины, чем принц отличается от лягушонка?

Ответ: один из них принц, другой — лягушонок.

А теперь вопрос и для мужчин, и для женщин: почему мы нервничаем, собираясь на свидание не со вторыми, а с первыми из них?

Ответ: принято считать, что пользующиеся успехом люди «не такие, как все». Но на самом деле это ошибочное мнение.

Мужчинам особенно часто свойственно считать красивых женщин экзотическим видом. Напрасно. Можете мне поверить, ведь я работала и в среде прекрасных стюардесс компании «Пан-Ам», и моделью — к счастью, совсем недолго. Все эти неземные создания страдают от одиночества и мечтают найти родственную душу.

В любом уголке мира красавица способна превратить мужчину, исполненного достоинства, в умственно отсталого осьминога. Один бизнесмен из Москвы писал мне:

«Признаться, я никогда не испытывал трудностей в общении с женщинами. До тех пор, пока не заинтересовался одной симпатичной девушкой, которая работала в обувном магазине недалеко от моего офиса. Каждый вечер, отправляясь домой, я видел ее через окно магазина. Несколько раз она улыбнулась мне,

а я думал, что скажу ей, когда мы, наконец, познакомимся. Я заранее отрепетировал вступительные поэтические реплики, достойные Ромео, и неотразимый взгляд. Я старался предугадать, какой будет ее реакция, придумать ответы на любой случай и в конце концов предложить девушке встретиться. Все шло прекрасно — до тех пор пока я не поздоровался. Язык перестал слушаться меня, ладони взмокли, я начал глотать целые слоги. Ее насмешило и мое красное лицо, и то, как я шиш целый стенд с женской обувью в ее магазине. Я поспешно ушел и теперь обхожу этот магазин за целый квартал».

Борис З., Москва, Россия

Так как же научиться вести себя непринужденно в присутствии самых желанных потенциальных партнеров? С помощью «учебных свиданий» с людьми, которые с точки зрения романтических отношений «пустое место», уж извините за прямоту.

Совершенство достигается практикой (свиданий)

Дорогие читатели, умоляю, простите, если мой совет покажется вам циничным. Мужчины, на свете есть десятки женщин, которые вас ничуть не интересуют, но сторают от желания встречаться с вами. Просто приглядитесь — и вы увидите, кто из них улыбается вам, пытается заговорить, короче, всех, кто на предложение встретиться охотно ответит «да!».

Подарите ей неделю счастья. Сводите в хороший ресторан, делайте комплименты, расспрашивайте, как она живет. Поучитесь дегустировать вино, подавать спутнице пальто, предлагать руку, помогая выбраться из такси. Это не просто генеральная репетиция выхода в свет со звездой, но и возможность сделать приятное Дурнушке Джейн.

И конечно, не забывайте про терапию постепенного воздействия: встречайтесь со все более желанными женщинами. Незачем говорить, что после такой подготовки вы почувствуете себя гораздо увереннее, спрашивая избранницу, не согласится ли она «составить вам компанию».

Женщин это тоже касается: в вашем распоряжении полным-полно лягушат, жить с которыми долго и счастливо вы не собираетесь. Но что мешает снизойти до некоторых, воспользоваться ими как тренажерами для пробных свиданий? Если они не приглашают вас, предложите им встретиться сами. И черт с ними, старорежимными предрассудками.

В следующий раз улыбнитесь и пококетничайте с тем, кто внушает вам больше робости. Повторяйте это до тех пор, пока не почувствуете себя уверенно рядом с мужчиной своей мечты.

Я прошу вас только об одном: отнеситесь по-доброму к тем, кто послужит вам трамплином, постарайтесь не ранить их чувства. Даже если свидания с ними для вас ничто иное, как практические занятия, радуйтесь этим событиям, а когда решите, что пришло время двигаться дальше, расстаньтесь мирно, без обид.

«Такое ощущение, что со мной хотят встречаться только неудачники, а я не желаю тратить на них время. По-моему, я заслуживаю большего. И потом, я влюблена в Карла, с которым мы едва знакомы. Он работает в нашем офисе на восемнадцатом этаже, а я — на двадцатом. Кажется, я ему нравлюсь: каждый раз при встрече он улыбается мне. Однажды мы с Карлом столкнулись в лифте, а я не знала, что ему сказать. Мы работаем в высотном здании, ехать вниз пришлось долго. Это время показалось мне вечностью. Карл улыбнулся мне и заметил: “Что-то вы сегодня все молчите”. Терпеть не могу, когда мне такое говорят.

Я просто смотрела в пол, а он продолжал: “Наверное, стесняетесь?” Мне хотелось ответить “нет”, но я так волновалась, что не смогла. Тогда он сообщил, что его друзья со своими девушками в выходные собираются на матч. Может, и я составлю ему компанию? Я хотела согласиться, но на футбольных матчах я никогда не бывала и не знала, как там принято вести себя. В этот момент лифт остановился и я почти выбежала из него. Ужас! С тех пор я не могу смотреть Карлу в глаза, а он мне больше не улыбается».

Лорел Х., Смирна, Делавэр

Сдается мне, Лорел, вам не помешало бы походить на футбол с другими мужчинами — просто так, для опыта. О футболе умеют болтать даже лягушки. Научитесь вовремя вскакивать с места и снова садиться, подбадривать свою команду яростными воплями — и без колебаний примете приглашение Карла.

Шаг к уверенности № 71.

Не отказывайтесь от «свиданий ради практики»

Начните встречаться с людьми, которых вы не только не стесняетесь, но и не испытываете к ним личного интереса. Научитесь подходить к ним, приглашать на свидание или хотя бы намекать, что неплохо бы встретиться. Научитесь наряжаться, беседовать, флиртовать, танцевать, заказывать ужин, разбираться в столовых приборах. Благодаря «свиданиям ради практики» к моменту встречи с Единственным или Единственной все, что прежде так пугало вас, станет простым и привычным.

Предостережение и подарок

Можно предостеречь вас и преподнести подарок? В сущности, это одно и то же.

Итак, предостережение: не стоит «остепеняться» ради удобства, если в глубине души вы убеждены, что партнер для «практических свиданий» вам не подходит.

А теперь подарок: есть шанс, что вы влюбитесь в один из «трамплинов». Вполне возможно, он или она любит вас, ценит, вызывает приятные чувства, с ним или с ней приятно общаться. Не пренебрегайте бриллиантом без оправы. Лучше жить с таким близким человеком, чем по-прежнему блуждать в одиночестве в поисках недостижимой мечты.

Глава 53

Знакомства онлайн — шанс для Стесняшек или ловушка?

Нам посчастливилось жить в эпоху поразительных изобретений и прогресса. Разве не удивительно, к примеру, что родственную душу можно найти в Интернете? Увы, приятелей по сети Стесняшки редко знают в лицо.

Замечательно, что работать можно удаленно, поддерживая связь по электронной почте. К сожалению, Стесняшки при этом теряют возможность поболтать с коллегами у кулера.

В Интернете можно найти и узнать что угодно, и это прекрасно. Увы, Стесняшки вряд ли разовьют навыки общения, проводя поиски в сети.

«Я ничуть не стесняюсь писать и посылать письма по электронной почте. Этим я занимаюсь уже три года, за это время я познакомилась с отличными парнями. Над ответами я могу думать сколько угодно, вносить поправки, переписывать, а затем перечитывать, убеждаясь, что меня поймут правильно. Благодаря этому люди, с которыми я переписываюсь, знают, какая я на самом деле, а я знаю, какие они».

САРА Ф., НОРТГЕМПТОН, МАССАМУСЕТС

А вы уверены, Сара? Беседуя с кем-нибудь вживую, нельзя позволить себе подумать над ответом минут пять. Нельзя стереть слово, букву или весь ответ, чтобы написать другой. Характер и таинственные химические реакции любви в киберпространстве не распространяются.

А еще следует задуматься о том, что «отличные парни», с которыми вы общаетесь в Интернете, вполне могут приврать, рассказывая о себе. Действительно ли высок, темноволос, красив, умен, внимателен, заботлив и порядочен каждый высокий, темноволосый, красивый, умный, внимательный, заботливый

и порядочный мужчина, с которым вы переписываетесь по электронной почте?

Я написала Саре и попросила подробнее рассказать об этих «отличных парнях». Оказалось, «в реале» она еще не успела познакомиться ни с одним из них. Хм...

Совет романтичным и смекалистым Стесняшкам

На мониторе компьютера зародилось немало отношений длиной в жизнь. Всем известно, как это происходит. Сначала — анкета или объявление на сайте знакомств. Затем общение в сети. Обмен фотографиями. Телефонные звонки. Знакомство вне сети. Свидания. Чувства. Свадьба.

Но как ни прискорбно, в онлайн-игре «Любовь» Стесняшкам не везет. Прячась за мониторами, они не встречаются со своими сетевыми знакомыми. А если все-таки отваживаются, но безрезультатно, пучина застенчивости окончательно затягивает их. Такие фиаско способны поколебать уверенность даже такого человека, которому вообще чужда застенчивость.

Моя близкая подруга Энн симпатична и умна, известна в кругу коллег, умеет одеваться со вкусом и знает об этом. Поскольку свою половинку она еще не встретила, Энн дала объявление на сайте знакомств и получила несколько десятков писем. На шесть из них она ответила, с четырьмя отправителями побеседовала по телефону, с тремя обменялась фотографиями и согласилась встретиться с двумя из них.

Местом первой встречи был выбран популярный ресторан в семь часов вечера. Энн сообщила, что придет в желтом брючном костюме с длинным оранжевым шарфом, чтобы ее увидели издали и ни с кем не перепутали.

В ресторан Энн явилась вовремя и решила подождать в баре. Несколько прошедших мимо мужчин показались ей похожими на человека с присланной фотографии, но она могла и ошибиться.

После сорока пяти минут ожидания Энн расплатилась по счету и ушла.

В восемь у меня зазвонил телефон. Судя по голосу, Энн была на грани истерики:

— Так со мной еще никогда не поступали, я этого не вынесу!

Обычно уверенность в себе не изменяла Энн, но когда она добавила: «Лейл, он наверняка был там, рассмотрел меня издалека и решил не подходить», — я поняла, что события этого вечера отгрызли изрядный кусок от ее самолюбия.

Но этой психологической травмы как будто ей было мало — Энн увлеклась сетевыми знакомствами. С одним из новых приятелей, врачом, она встретилась в дорогом ресторане. За коктейлем потенциальный доктор Единственный объявил, что его экстренно вызывают в больницу, поэтому остаться на ужин он не сможет.

— Он извинился, — рассказывала Энн, — и даже пообещал позаботиться об оплате счета за ужин. Какова пощечина! Он что, принял меня за нищенку? Знаю я, в чем дело: он просто откупился от меня — я ему не понравилась.

Не будь у Энн с самого начала прочных и нормальных представлений о себе, эти эпизоды навсегда лишили бы ее уверенности.

Не подвергайте риску первые бутоны своей уверенности, пока она не набрала силу. Прежде чем искать любовь в киберпространстве, поупражняйтесь в искусстве флирта и свиданий согласно шагам к уверенности.

Шаг к уверенности № 72.

Знакомства в Интернете — игра для Уверенных

Знакомясь в сети, вы действуете на свой страх и риск. Первый этап, пока вы переписываетесь с потенциальным партнером по электронной почте, увлекателен и даже забавен. Однако встреча в реале подобна крутому виражу. Если вас отвергнут, ваше самолюбие неизбежно будет уязвлено.

Когда вы присоединитесь к группе Уверенных, все эти обиды будут скатываться с вас как с гуся вода. А пока будьте очень осторожны, прежде чем нажать кнопку «Отправить». Вы еще успеете насладиться старой игрой в свидания на новый лад, когда получите диплом об окончании школы «Прощай, застенчивость!».

Глава 54

Ищите тех, кто разделяет ваши интересы

Высказывание «противоположности притягиваются» справедливо, но, к сожалению, практика показывает, что интерес быстро проходит. «Два сапога пара» — вот пожалуй, более верное утверждение [51]. Всем, кто мечтает о любви, следовало бы просматривать газеты и Интернет в поисках людей с теми же интересами и увлечениями. А если любви жаждет Стесняшка, это условие становится почти обязательным. Только вдумайтесь, сколько преимуществ мы получаем:

1. Гораздо проще подойти к человеку и заговорить с ним, если у вас с ним есть общие интересы.
2. Свидания получаются сами собой — опять-таки на почве общих интересов.
3. Вам не придется мучиться мыслью, что вы явились на свидание специально, чтобы завязать отношения. Вас просто объединяют общие интересы!

Для знакомства сойдут и грибы

Несколько лет назад, после лекции в одном колледже, меня пригласили на пикник преподавателей. Мы устроились на лужайке кампуса, болтая и уплетая гамбургеры. В беседе с одной из преподавательниц я упомянула о мужчине лет сорока с хвостиком, который весь день просидел в сторонке, в полном одиночестве.

— А, это профессор Вагнер, глава кафедры биологии, — ответила моя собеседница. — Добряк, каких мало. Но он такой застенчивый, что из него слова не вытянешь. Только перед аудиторией или в профессиональных спорах он чувствует себя в своей стихии. — Она рассмеялась. — Не вздумайте заговаривать с ним о грибах — не отвяжется.

Мне захотелось познакомиться со стеснительным джентльменом, и я решила сама представиться ему. Судя по его поведению, он был патологически робок.

Разговор я начала так:

— Мисс Тернерговорила, что вы специализируетесь на грибах.

— Э-э... д-да, — с запинкой отозвался он.

— Всю жизнь интересуюсь грибами! — солгала я. — Не могли бы вы меня немного просветить?

Он заговорил нерешительно, но как и предупреждала мисс Тернер, вскоре плотину робости снесло потоком слов. Профессор сыпал непонятными словами — рядовки мацутакэ, лисички, семейство болетовых и еще множеством других — видимо, названиями грибов. Моим единственным вкладом в этот монолог стал вопрос:

— Скажите, а как отличить съедобный гриб от ядовитого?

Этим я выдала себя с головой: стало ясно, что грибы мне безразличны. Профессор Вагнер улыбнулся, уползая обратно в раковину застенчивости. После продолжительной паузы он пробормотал: «Прошу меня простить, я очень стесняюсь». И бросил в мою сторону типичный взгляд Стесняшек: «Простите, что я занимаю так много места на вашей планете».

Я объяснила, что как раз пишу о застенчивости и предложила побеседовать пару минут. Профессор опасливо согласился, но на большинство моих вопросов отвечал односложно.

Я перевела разговор на его личную жизнь. Выяснилось, что профессору сорок два года, что он рад бы жениться и даже завести детей, но слишком робок, чтобы приглашать дам на свидания.

— Но я не решаюсь знакомиться с ними. И потом, — добавил он, — поздновато мне уже думать о женитбе. У всех наших преподавателей дети ходят в школу или заканчивают ее.

— Профессор Вагнер, — заговорила я, — а нет ли поблизости каких-нибудь грибных клубов? Или общества знатоков грибов? Или каких-нибудь ассоциаций грибников? Иными словами, места, где собираются любители грибов. Любители в биологическом смысле, а не в кулинарном.

Как и следовало ожидать, мой собеседник растерялся.

— Кажется, есть... Но я никогда ими не интересовался — о грибах я знаю больше, чем все члены общества вместе взятые.

Намека он не понял.

— Профессор Вагнер, можно дать вам один совет? — спросила я. Он кивнул. — Мне кажется, вам будет приятно пообщаться людьми, которые интересуются грибами. А они, в свою очередь, будут благодарны, если вы поделитесь с ними знаниями. В разговоре вы будете не получать информацию, а выдавать ее. Настоятельно рекомендую вам попробовать.

Как раз в это время начал накрапывать дождь — верный признак завершения пикника. Пришло время прощаться.

Жаль, что профессор Вагнер без энтузиазма воспринял мое предложение посещать собрания или другие мероприятия в организации людей, с которыми его объединяют одни и те же интересы. Вспомнив письмо застенчивой ценительницы вина из Западной Вирджинии, которая без труда заводила знакомства на дегустациях, я надеялась, что встречи с любителями грибов привьют профессору Вагнеру вкус к общению.

Сюрприз от профессора

Прошло несколько лет, и меня вновь пригласили выступить в тот же колледж. После лекции я спросила у организатора, как дела у профессора Вагнера, и объяснила, что не прочь повидаться с ним.

— Сейчас найду номер, — моя собеседница заглянула в список телефонов преподавателей. — Можете позвонить ему домой, ничего неудобного в этом нет.

В трубке прозвучал женский голос — приятный, но очень тихий. Я спросила, можно ли поговорить с профессором Вагнером, и услышала негромкое: «Майк, милый, тебя к телефону».

Профессор явно обрадовался моему звонку. Во время разговора я мимоходом поинтересовалась, кем ему приходится обладательница чудесного голоса.

— Это моя жена. Она удивительный человек. Простите, Лейл, мне следовало самому позвонить вам. Несколько лет назад я долго думал о нашей встрече, вспоминал ваш совет и, наконец, решил побывать в местном обществе любителей грибов. Там я и познакомился с Сандрой. Сблизиться мы отважились не сразу — она такая застенчивая. Но однажды во время похода за грибами мы разговорились и все время держались рядом. Оказалось, что у нас столько общего...

Профессор Вагнер и Сандра одинаково страстно были увлечены грибами. К счастью, они увлеклись и друг другом.

Шаг к уверенности № 73.

Знакомьтесь с теми, кто разделяет ваши увлечения

Введите в поисковую систему Интернета название своего хобби. Затем задайте границы поиска, добавив слова «клуб», «общество», «организация» или «ассоциация», а также название местности, где вы живете. Скорее всего, где-нибудь совсем рядом собираются люди, интересы которых совпадают с вашими.

Выясните, когда проходят собрания или другие мероприятия этой группы, — и вперед! Невозможно предугадать, кто встретится вам в сообществе, деятельность которого вас интересует. А меня до сих пор посещают фантазии о том, как профессор Вагнер и Сандра вели романтический тет-а-тет — обсуждали споры, иными словами — половую жизнь грибов.

Глава 55

Еще два сексуальных шажка для «почти Уверенных»

Когда вы постепенно осмелеее, адресованные потенциальному партнеру томные взгляды (шаг к уверенности № 70) приобретут еще более сексуальный подтекст.

Если двое влюблены, возникает любопытное явление: в их взглядах, обращенных друг на друга, появляется мечтательность. Кроме того, влюбленные стараются как можно чаще смотреть в глаза друг другу [52].

Романтическая тактика для застенчивых мужчин

Мужчины, пристально смотреть на лицо вашей избранницы — это естественно. Ей будет особенно приятно нежное и восхищенное выражение вашей физиономии.

Если вам все еще трудно подолгу смотреть в глаза привлекательной женщине, воспользуйтесь обходным маневром. Когда наступает время разорвать зрительный контакт, *не* отворачивайтесь и не отводите глаза совсем. И уж совсем не стоит смотреть поверх ее плеча или в другую сторону! Оторвавшись от ее глаз, просто смотрите на ее лицо.

Шаг к уверенности № 74.

Мужчины, просто смотрите на лицо избранницы

Если вам необходимо разорвать зрительный контакт с избранницей, не отводите взгляд слишком далеко. Пусть он

и впредь будет устремлен на ее лицо. Сначала переведите взгляд на щеки своей дамы, затем спуститесь к губам, снова вернитесь к глазам. Когда расхрабритесь, пропутешествуйте вниз по шее и плечам — но ни в коем случае не ниже! (Конечно, если вы еще недостаточно близки.)

Тактика обольщения для стеснительных женщин

Застенчивые дамы, вы тоже можете придать чувственность зрительному контакту. Женщины, уверенные в своей неотразимости, пользуются одним дерзким, но чрезвычайно действенным приемом. Разрывая зрительный контакт, они переводят взгляд на грудь мужчины. Затем обводят глазами все его тело, снова смотрят мужчине в глаза и тонко, одобрительно улыбаются.

Стесняшки, когда вы немножко осмелеете, можете воспользоваться более утонченным вариантом того же приема. Беседуя с мужчиной, бросьте мимолетный взгляд на его грудь. А затем беглой улыбкой дайте собеседнику понять, что увиденное вам нравится. Можете даже улыбнуться чуть виновато, показывая, что вы слегка «устыдились» своего поступка.

Шаг к уверенности № 75.

Женщины, позвольте вашему взгляду опуститься чуть ниже

Разрывая зрительный контакт, скользните взглядом по груди собеседника. Затем с улыбкой посмотрите ему в глаза. Ваша маленькая вольность понравится мужчине.

Мужчины, ни в коем случае не применяйте этот прием! Нижняя граница перемещений вашего взгляда — шея.

Глава 56

Соблазнительный наряд для Стесняшек

А теперь поговорим об охотничьей экипировке специально для поисков родственной души. Одежду в стиле «унисекс» вычеркиваем сразу!

Дамы, если вам нравятся мужчины в хорошо сшитых костюмах, это еще не значит, что вашего избранника приведет в восторг ваш новый брючный костюм от известного модельера. Вряд ли. Гораздо больше мужчин прельщают сексуальные наряды.

Мужчины, если вам по вкусу сексуально одетые женщины, это не значит, что вашу избранницу пленит ваша майка и джинсы в обтяжку. Вряд ли. Большинство женщин предпочитают качественные ткани, гармонию цветов и хороший покрой.

Это не домыслы, а факты. Результаты исследования, опубликованного в журнале «Архивы исследований сексуального поведения», подтвердили, что для мужчин не имеет значения, как одета женщина, — лишь бы она выглядела желанной. В отличие от них, женщин гораздо сильнее влечет к мужчинам в высококачественной, со вкусом выбранной одежде [53].

Надеюсь, что вы уже давным-давно убрали с глаз долой прежние унылые тряпки и начали каждый день одеваться более ярко и привлекательно (если нет, вернитесь к шагу к уверенности № 35 «Долой скучные шмотки». Когда приобретете новые привычки в выборе одежды, можете продолжать чтение главы о том, как следует одеваться, отправляясь на поиски любви).

На этот раз пропускаем дам вперед

Женщины, большинство мужчин не отличат платье от супермодного дизайнера от тряпки, приобретенной на благотворительной распродаже, и поверьте мне, им действительно это все равно. Однако те же мужчины инстинктивно мгновенно замечают случайно обнаженные участки женского тела.

Само собой, выглядеть ночной бабочкой вы вряд ли хотите, значит, надо заранее продумать все эти маленькие изысканные секс-откровения. Попробуйте сочетать строгий жакет с очень открытой блузкой. «Случайно» расстегнувшись во время беседы или за столом, жакет явит миру парочку ваших достоинств.

То же самое относится и к длине юбки. Никто не осудит вас, если ее подол вдруг поднимется повыше, особенно в присутствии симпатичного джентльмена. Пожалуйста, не поймите меня превратно. Я вовсе не предлагаю вам забыть про всякий стыд — просто воспользуйтесь искусством обольщения.

Поначалу умышленное привлечение внимания к себе может стать для вас мукой. Но польза от него неизмерима. Вы научитесь не только обольщать мужчин, но и ценить собственное тело.

Шаг к уверенности № 76.

Женщины, оденьтесь посмелее

Одна из сложнейших задач для застенчивой женщины — привлечь к себе внимание. Посмотрим на эту задачу с практической стороны. Ведь занимаясь, например, уборкой, мы надеваем домашние брюки. Играя в теннис — короткую юбку. Собираясь прокатиться верхом — бриджи. А если мы ищем любовь, одежда как раз и должна в первую очередь свидетельствовать об этом. Разумеется, незачем жертвовать своими принципами, но чувственный наряд вам поможет — там, где он уместен.

Нужно ли мужчинам следовать тем же правилам?

Лучше не надо. Даже если вы считаете, что в откровенном облачении вы привлекаете внимание противоположного пола.

Вряд ли. Отправляясь на поиски любви, уберите подальше майки и обтягивающие джинсы.

К вашей одежде женщины предъявляют совершенно четкие требования. Посетители моих семинаров неизменно удивляются, услышав, что исследования подтвердили: то, как одет мужчина, имеет для женщины большее значение, чем одежда женщины для мужчины [54].

«Но какая ей разница, как я одеваюсь?» — спросите вы. А это, джентльмены, заложено в наших генах.

«Где-где?»

Повторяю: «в генах» — это значит, что инстинктивно женщина желает убедиться, что вы сумеете обеспечить и ее, и ваших будущих детей. Разумеется, это подсознательное желание, но продуманный внешний вид свидетельствует о том, что он вам безразличен, и выделяет вас из толпы. А качественные ткани — признак того, что дорогая одежда вам по карману.

Шаг к уверенности № 77.

Мужчины, ваши козыри — качество и гармония

В одежде отдавайте предпочтение не количеству, а качеству. Поскольку женщины лучше разбираются в одежде, возьмите с собой в поход по магазинам сестру или даже маму.

Купите несколько высококачественных рубашек, брюк и пар обуви. Если по долгу службы и образу жизни вам приходится носить костюм, не поспешите на хорошую вещь, которая прослужит долго. Не забудьте о сочетании цветов — не комбинируйте черные брюки с коричневым ремнем и ботинками. И выбирайте длинные носки, а не те, над которыми видны волосатые шиколотки, — кошмар средн бела дня.

Глава 57

Не путайте секс с любовью

Во время очередного приезда в родной город я случайно столкнулась с Линдой, которая жила напротив, когда я училась в старших классах. При встрече мы с ней со смехом обсудили некоторых персонажей, живущих по соседству, и детишек, нянчить которых нанимались. Сестра Линды, Карина, была настоящей красавицей. Учась в школе, я часто слышала, как она возвращается домой со свиданий за полночь. Я спросила Линду:

— А как Карина? По-прежнему живет в Бетезде*?

Линда увяла.

— По соседству, — ответила она и назвала один из бедных районов Вашингтона.

Заметив, что Линда расстроена, я сочла своим долгом сменить тему:

— А ваша мама? У нее все хорошо?

— Да, замечательно, только... беспокоится из-за Карины.

Я промолчала, сообразив, что Линде необходимо поговорить о сестре.

Она достала из бумажника фотографию, на которой Карина была запечатлена с мужчиной и тремя детьми.

— Карина занята тем, что меняет мужчин как перчатки.

Я не поверила глазам: девушка на снимке выглядела изможденной и осунувшейся; казалось, она старше нас с Линдой, вместе взятых.

— Милые малыши, — ничего другого мне не пришло в голову.

— Все от разных отцов. Я знаю, о чем ты думаешь, Лейл.

— Что случилось? — не выдержала я.

— На Карину всюду обращали внимание. Ее внешность говорила сама за себя.

* Бетезда — город в штате Мериленд, США. — *Прим. ред.*

— Да, верно. Я помню, как ее любили. Часто приглашали на свидания...

— Слишком часто. А все потому, что она «давала» любому, кто приглашал ее, пусть даже всего один раз, — Линда криво улыбнулась. — По-моему, она просто не умела говорить «нет».

Гиперсексуальность или неуверенность?

— Ничего не понимаю, — растерялась я. — У нее был такой бурный темперамент?

— Нет, она была очень не уверена в себе. И до сих пор такая. Однажды она призналась, что сам секс ей не особенно нравится, но от застенчивости она даже не может отказать парню — а вдруг он станет настаивать и домогаться ее? Вот она и соглашалась на все, что от нее требовали.

— Наверное, она считала себя никчемной и думала, что другим способом взаимности ей не добиться. И принимала секс за любовь, — сказал я.

Секс — естественная кульминация настоящей любви. Но не поддавайтесь на уловки одиночества, не верьте, что любовь может стать продолжением секса. Как следует подумайте, прежде чем соглашаться на секс — в первую очередь, это касается Стесняшек.

Шаг к уверенности № 78.

Не попадайтесь в секс-ловушку

Стесняшки, вы более чувствительны и ранимы, чем многие другие люди. Значит, вы уязвимы, вас легче обидеть. Секс — серьезный шаг, а у вас полно забот и без разбитого сердца. Прежде чем прыгнуть к кому-нибудь в постель, как следует подумайте.

Как узнать, подходит вам тот или иной человек или нет? Это сложный и зачастую длительный процесс. Он начинается с постепенного и взаимного знакомства и сближения. Убедитесь в том, что партнер относится к вам с любовью и уважением, и лишь потом соглашайтесь сделать следующий шаг.

Мужчины-Стесняшки, это и к вам относится. Конечно, судить вам, поскольку вы более ранимы, постарайтесь воздерживаться от секса до тех пор, пока не почувствуете, что его время пришло.

Застенчивая сестренка или школьная потаскушка?

Линда печально смотрела на фотографию сестры.

— Ее прозвали «школьной потаскушкой». Девчонки не хотели с ней дружить, ребята тоже. Нет, по ночам-то с ней охотно общались. Но потом в школе делали вид, что не замечают ее. Скоро дошло до того, что Карину уводили куда-нибудь, получали от нее все, что хотели, а потом провожали обратно. Иногда даже просто отправляли домой на автобусе.

— А она была такой милой...

Часть 11

Пытливым родителям и Стесняшкам — тем, кто хочет знать причины своей застенчивости и как ее преодолеть

Почему? Почему я такой стеснительный? Таким уродился? Кто в этом виноват? Мама с папой? Или хулиганы из соседнего квартала? Учителя? Прабабушка со стороны отца? Или Бог решил, что кто-то же должен быть стеснительным, — и выбрал меня?

Возможна любая из перечисленных причин (конечно, кроме последней). Как правило, у застенчивости есть один конкретный источник, для каждого Стесняшки — свой. Читайте дальше, чтобы узнать, по какой причине стали застенчивым именно вы, и можно ли переписать собственную биографию. Специально для родителей я привела здесь рекомендации, как определить, насколько велик риск вашего ребенка вырасти Стесняшкой, — и как помочь малышу преодолеть застенчивость.

Глава 58

Врожденная застенчивость?

Некоторые люди и вправду застенчивы от природы. Или, по крайней мере, предрасположены к стеснительности. Но гены — еще не судьба. К тому же гена застенчивости не существует. Не бывает так, чтобы ученый посмотрел в микроскоп и воскликнул: «Ага, вот этот шельмец и есть ген застенчивости». Тем не менее у 20–30 % младенцев химические процессы мозга происходят таким образом, что их обладатели, скорее всего, вырастут стеснительными [55].

Родители, если ваш ребенок принадлежит к числу впечатлительных детей, более предрасположенных к застенчивости, она проявится в самом раннем возрасте. Уже через месяц после того как вы, радостный, принесете домой конверт с младенцем, можно определить, пополнит ли ваш новорожденный список Стесняшек.

Определяем, наделен ли ваш ребенок врожденной застенчивостью

Проводя основополагающее исследование, которое подтвердило, что некоторые младенцы и вправду предрасположены к застенчивости в большей степени, чем остальные, две мировых знаменитости, два ведущих специалиста по застенчивости, исследовали 400 младенцев в возрасте одного месяца [56]. В каждую детскую кроватку ученые посадили по страшной игрушке, каждому младенцу дали понюхать каплю спирта на ватной палочке и послушать записанный на пленку незнакомый голос.

Почти треть малышей пришли в волнение, они раскричались и замолотили крохотными ручками и ножками. После этой маленькой драмы они настойчиво лънули к родителям. А потом, много лет спустя, ученые убедились, что именно эти дети страдают застенчивостью. Стесняшек такого типа мы будем называть «гиперчувствительными», или ГЧС.

Остальные две трети младенцев совсем иначе восприняли бесцеремонное вторжение в их личное пространство. Они просто оттолкнули неприятную игрушку и вонючую палочку, а незнакомому голосу улыбнулись.

Гипотеза исследователей подтвердилась.

«Химические процессы в организме примерно одной трети младенцев обуславливают их чрезмерную восприимчивость к непривычным событиям и людям и, следовательно, большую степень предрасположенности к застенчивости» [57].

ЖУРНАЛ «НАУКА»

Проведите «эксперимент с кроваткой»

Родители новорожденных малышей, вы можете воспроизвести эти опыты в домашних условиях и выяснить, предрасположен ли ваш ребенок к стеснительности.

Какое понадобится лабораторное оборудование? Во-первых, игрушка жуткого вида — например, противный черный резиновый паук. Во-вторых, какое-нибудь сильнопахнущее вещество (нет, испачканный подгузник ребенка не годится: ему этот запах привычен). В-третьих: почтальон, сосед, любой человек, которого ребенок никогда не видел. Проведите эксперимент и *понаблюдайте за реакцией* ребенка.

Первый этап: подержите над кроваткой игрушечное чудовище.

Второй этап: поведите ватной палочкой, смазанной сильнопахнущим веществом, перед младенческим носиком.

Третий этап: попросите незнакомца произнести «агу-агу-агушеньки». Впечатлительные малыши бурно реагируют на новые раздражители, в то время как не подверженные застенчивости ограничиваются кратким «фу, гадость» на своем младенческом языке и отталкивают то, что им не нравится.

«В раннем детстве наша дочь была настолько чувствительной, что не хотела идти на ручки ни к кому, кроме мамы с папой (а иногда вычеркивала из списка и папу).

Для нас это был очень трудный период. Наверное, поначалу малышку просто мучили колики, но время шло, наша дочь росла, а ее впечатлительность сменилась подобием застенчивости: она старалась не смотреть в глаза людям, которых впервые видела, не разговаривала с ними, пряталась за спины родителей и жалась к их ногам вместо того, чтобы общаться» [58].

Стив К., Ванкувер, БРИТАНСКАЯ КОЛУМБИЯ

Шаг к уверенности № 79.

Проведите «эксперимент с кроваткой» для своего младенца

Родители: чтобы определить, склонен ваш малыш к застенчивости или нет, понаблюдайте за его поведением в кроватке. Если малыш бурно реагирует на новые раздражители — скорее всего, он Стесняшка. Но чтобы ребенок не вырос застенчивым, можно применить шаги, описанные в этом разделе. Ребенок реагирует на раздражители достаточно спокойно? Скорее всего, врожденной стеснительности у него нет.

Стесняшки: чтобы выяснить, проявляли ли вы в детстве склонность к застенчивости, расспросите своих родителей или опекунов, как вы реагировали на новые раздражители, которые попадали к вам в кроватку.

Четыре года спустя

Но с точки зрения неутомимых исследователей, эксперимент был еще далек от завершения. Через четыре года после первых опытов ученые опять провели исследования тех же 400 малышей. Как и следовало ожидать, у большинства гиперчувствительных участников опыта обнаружился явные признаки застенчивости.

Почти половина гиперчувствительных детей со временем превратилась в чрезмерно робких подростков.

«Про мою дочь психолог говорит, что она “долго раскачивается”. Стоит ей познакомиться с кем-нибудь поближе, и застенчивость как рукой снимает, она успокаивается и ведет себя свободно, поэтому ее считают просто робкой. Но все не так просто. Ее застенчивость распространяется на все сферы жизни. В любой незнакомой ситуации она сильно нервничает даже из-за самых ничтожных мелочей. Например, когда она училась в четвертом классе, то отправилась вместе с товарищами на экскурсию в столицу штата. В этой школе наша дочь училась с подготовительного класса, она несколько раз участвовала в выставке лошадей в Лансинге. Но в столице штата она еще не бывала и не знала, чего ожидать. Накануне поездки она не спала, ее тошнило, и т. д.».

СТИВ К., ВАНКУВЕР, БРИТАНСКАЯ КОЛУМБИЯ

Интроверт от природы или «гиперчувствительный Стесняшка»

К сожалению, ГЧС свойственно считать, что с ними что-то не в порядке — ведь они не относятся к людям типа «вот я какой». Если вы принадлежите к числу гиперчувствительных людей, ваш мозг функционирует не так, как мозг экстраверта. Вы склонны глубоко задумываться. Вам требуется больше времени на обработку информации. Вы внимательнее слушаете и медленнее говорите.

Американцы слушают интервью скандальных персон по радио и телевидению. Мы выбираем общительных политиков. Слушаем крутые рок-группы, восхищаемся скудно одетыми девочками-моделями, толпами ходим в театры, чтобы увидеть на сцене величайших кинозвезд, а потом не спим всю ночь, чтобы снова узреть их на церемонии вручения «Оскара».

К сожалению, в нашем западном мире качества, присущие интроверту, не получают такого признания и похвал, как основ-

ные свойства экстраверта. В итоге некоторые ГЧС убеждены, что они не настолько талантливы и умны, как уверенные в себе люди. Стоп! Вы не туда повернули! Немедленно возвращайтесь! Бесчисленные исследования уже развенчали миф о том, что застенчивость — признак глупости. В сущности, во многих случаях дело обстоит прямо противоположным образом.

Подавляющее большинство одаренных детей (60%) — интроверты. В ходе исследований интеллекта выяснилось, что чем выше IQ, тем чаще его обладатель оказывается интровертом. Среди студентов, удостоенных национальной стипендии, интровертов гораздо больше, чем экстравертов, первые преобладают в университетах Лиги плюща* [59].

Все это свидетельствует: цените качества, дарованные вам Богом, и ни в коем случае не позволяйте никому обвинять вас в неполноценности лишь потому, что вам не нравится без удержу болтать в компании или вступать в разговор, не подумав. Даже абсолютно уверенным в себе гиперчувствительным людям требуется больше времени на формулировку мыслей. Отдайте должное своему внутреннему миру и примиритесь со своей немногословностью и медлительностью.

Уверенный интроверт

Не так давно одна преуспевающая обладательница тихого голоса по имени Черил уговорила меня прочесть лекцию в Финиксе, Аризона. По пути к месту проведения лекции я обмолвилась, что пишу книгу о застенчивости. Спустя несколько недель я получила по электронной почте письмо от Черил.

«Лейл, наш разговор задел меня за живое. Всю свою жизнь я борюсь с застенчивостью, чувствуя себя так, словно весь мир марширует под бой одного барабана, а я — другого. Я так и не поняла, почему моим одноклассникам и коллегам нравится общаться с целыми толпами людей и тратить кучу времени на обмен

* Лига плюща (Ivy League) — ассоциация восьми старейших американских университетов. — Прим. ред.

визитами. Мне было достаточно одной-двух близких подруг, интимной обстановки, разговоров на серьезные темы. Ума не приложу, почему мне необходимо держаться в тени и думать, прежде чем высказаться, в то время как все вокруг выражают свои мысли, не задумываясь ни на минуту. Даже мои ближайшие друзья признавались, что поначалу я показалась им холодной и высокомерной — но если мы с ними до сих пор дружим, значит, они поняли, что ошиблись? Я всегда отличалась способностями, входила в число лучших учеников, потом преуспела в бизнесе. К людям я не питаю ни малейшей неприязни. И тем не менее общение в привычном понимании не для меня. Хотелось бы понять, что со мной не так».

Черил М., Финикс, Аризона

В своем трогательном письме Черил продолжала описание попыток разобраться в самой себе с перечислением выводов. В завершение она объясняла, что живет счастливо и преуспевает — в рамках, приемлемых для ее чувствительной натуры. Письмо длинное, поэтому полностью оно приведено в приложении Б.

Помните, что в повседневной жизни гиперчувствительным людям свойственны цельность и чувство сострадания. Из них редко получают признанные лидеры, тем не менее эти люди — мыслители, консультанты, целители — для многих служат примером. Их обостренное чувство справедливости и многие другие достоинства оказывают положительное влияние на общество [60].

Глава 59

Наследственная застенчивость?

Мамины глаза и папина стеснительность

Можно ли унаследовать застенчивость? Это все равно что спрашивать, можно ли получить в наследство длинные ноги или карие глаза. Ну конечно, можно. Но не обязательно. Например, одна моя подруга вечно стонет: «Моему брату достались длинные черные мамыны ресницы, а мне — короткие и блеклые папины». Да, несправедливо, но тут уж ничего не поделаешь. Так распорядились гены.

С наследственной застенчивостью дело обстоит точно также. На все воля случая. Тем не менее исследованием под названием «Застенчивость детей и социофобия матерей» установлено, что дети стеснительных матерей в восемь раз чаще сами оказываются стеснительными. У 20 % Стесняшек есть близкие родственники, страдающие социофобией [61].

Выявляя происхождение своей застенчивости, можно научиться ставить перед собой более реалистичные цели. К примеру, тем, кто унаследовал застенчивость, не следует стремиться стать экстравертами: для этого у них слишком чувствительная натура. Согласно результатам исследований, эти люди превращаются в экстравертов исключительно редко. Мало того, быть экстравертами им не нравится.

Шаг к уверенности № 80.

Поищите застенчивость в своей родословной

Родители: вам случалось когда-нибудь стесняться? Если да, возможно, именно от вас ребенок унаследовал застенчивость? А другие родственники? Были ли стеснительными ваши родители (иногда застенчивость проявляется через поколение). Если на эти вопросы вы ответили утвердительно, не пожалейте сил на то, чтобы помочь ребенку справиться с застенчивостью.

Стесняшки: тщательно переберите по веточке свое генеалогическое древо. Нашлись подозреваемые? Если да, вам станет понятнее, как бороться с застенчивостью.

Глава 60

Кто вы — скрытый экстраверт или ситуационный Стесняшка?

Допустим, вы были бойким малышом, который не боялся ни страшных игрушек, ни вонючих ватных палочек. В вашем роду — ни единого Стесняшки. Но на формирование вашей личности влияние оказала обстановка, в которой вы выросли, — мы будем называть вас «ситуационным Стесняшкой», или СС.

Застенчивость заразна?

«Подхватить» застенчивость, как грипп, нельзя. Но даже если не ваши родители, а только опекуны отличались застенчивостью, есть вероятность, что с возрастом она разовьется и у вас. Нам свойственно подражать близким, особенно тем, кто заменяет нам родителей, или самим родителям.

Обычно ребенок даже не осознает, что его родитель застенчив [62]. Например, до меня лишь спустя много лет дошло, насколько стеснительной была мама. Однажды в День благодарения, когда мне было лет четырнадцать, мы навестили родственников, с которыми давно не виделись. Тетя Люси несла чушь. Дядя Чарли не стеснялся в выражениях и, видимо, был здорово навеселе. Остальные родственники болтали наперебой. А мама сидела тихо, будто язык проглотила, сложив руки на коленях. И я, тоже словно лишившись язычка, молча пристроилась рядом.

Я боготворила маму, поэтому, если бы она вдруг вскочила на новенький обеденный стол тети Люси и заплясала ирландскую джигу, я тут же очутилась бы рядом и застучала каблуками. Но в шумной компании мама чаще всего молчала. И я привыкла поступать точно так же.

«Друзей у нас не было: мы жили на ферме среди полей, в округе насчитывалось совсем немного детей моего возраста. Наши матери несколько раз устраивали для нас праздники, чтобы мы могли поиграть все вместе. Но моя

мама никогда не возила меня на эти детские гулянки. Когда я подросла, папа объяснил мне, что мама стесняется. Вспоминая прошлое, я гадаю, неужели у меня было мало друзей только из-за маминой застенчивости. Хотелось бы мне знать, по какой причине сама мама никогда не навещала — по той же самой или другой?».

АРИАНА Г., ТАОС, НЬЮ-МЕКСИКО

Мысленно вернитесь в свои дошкольные годы. Часто ли бывали среди людей ваши родители? Много ли друзей их навещало? Ваши родители состояли в каких-нибудь клубах, бывали на собраниях? Подолгу ли они говорили по телефону? А званые вечера у вас в доме бывали? Родители разрешали вам приглашать домой других детей и поощряли дружбу с ними? Если нет, возможно, этим и объясняется ваша застенчивость.

Шаг к уверенности № 81.

Остерегайтесь сценария «я как мама, я как папа»

Родители: помните, что для ваших детей вы — образец для подражания. Если вы стесняетесь, старайтесь не показывать этого в присутствии детей. Они будут рады видеть, что вам весело, и последуют вашему примеру. Общайтесь с другими родителями, организуйте детские праздники, обмен визитами и совместные поездки. Дети будут благодарны вам за это.

Стесняшки: напоминайте себе, что в детстве вы просто подражали родителям, потому что считали, что так полагается. Возможно, мысль об этом придаст вам уверенности и поможет избавиться от давних привычек. Ситуационные Стесняшки, постарайтесь припомнить все ситуации, когда ваши родители проявляли робость. Затем представьте себе, как действуете в подобных ситуациях более смело и уверенно.

Глава 61

Задиры давно минувших дней?

Стыдно вспомнить

Каждый Стесняшка, даже бывший, невольно корчится от стыда, вспоминая какой-нибудь особенно мучительный и унижительный случай из собственной жизни. Даже сейчас, собираясь писать о подобном эпизоде из моей жизни, я вся передергиваюсь.

В третьем классе самым страшным уроком для меня была математика — не потому, что природа обделила меня способностями. И не потому, что я ненавидела учителя математики. Всему виной были острые приступы застенчивости.

Учитель часто давал нам задания, а сам покидал класс на несколько минут. Хмуря брови, мои одноклассницы справлялись с заданием, а потом принимались стрекотать, как сороки, и не умолкали до возвращения учителя. Но я, застенчивый страусенок, зарывалась с головой в учебники и делала вид, будто все еще считаю.

В тот злополучный день учитель велел нам решить задачу, а сам, как обычно, вышел. Пока тянулись первые минуты молчания и напряженной работы, мне вдруг приспичило пукнуть (тогда было принято говорить «испортить воздух»). Меня уже распирало, и я поняла, что удержаться не сумею. Слава Создателю, мне удалось это сделать бесшумно. Когда все было кончено, я с чувством облегчения занялась математикой.

Но не прошло и полминуты, как одна из моих одноклассниц, Соня, вскинула голову и заявила:

— Кто-то испортил воздух.

Все засмеялись.

— Откуда несет? — встрепенулась ее соседка. Смех зазвучал дружнее.

— А мы сейчас узнаем! — с решимостью Шерлока Холмса объявила Соня. И начался сущий кошмар. Как заправская охот-

ница за пасхальными яйцами, Соня принялась искать источник противного запаха.

Начиная с противоположного от меня угла, она двинулась вдоль рядов мелкими шажками, останавливаясь возле каждой парты и многозначительно принохиваясь, — к бурному веселью девочек, которые не чувствовали за собой никакой вины.

Когда она приблизилась к моему ряду, я не выдержала. Схватив книжки, я бросилась прочь, чувствуя, как по щекам струятся слезы. Удирая по коридору, я слышала за спиной хор безжалостных голосов:

— Это Лейли! Лейли! Лейли навоняла!

«85% застенчивых людей могут вспомнить по меньшей мере один травматичный эпизод, по времени примерно совпадающий с первым проявлением у них симптомов стеснительности. 44% помнят особенно мучительный эпизод и убеждены, что после него стали застенчивыми» [63].

«ЖУРНАЛ ИССЛЕДОВАНИЙ
И ТЕРАПИИ ПОВЕДЕНИЯ»

«Еще до того как я пошел в школу, а значит, когда мне не исполнилось и пяти лет, мне пришлось некоторое время лежать в больнице — дня три или четыре, но пребывание там запомнилось мне как целая вечность. Я попал в детскую палату. Моя кровать стояла в углу. В палате я был единственным мальчиком среди девочек. Но я еще не понимал, в чем разница между нами. Мне не хотелось разговаривать ни с кем. Среди детей было несколько особенно шумных и общительных, они постоянно дурачились. Особенно девочка из противоположного угла палаты. Я часто плакал. Она заметила и громко известила об этом всю палату. Я лег лицом в подушку и притворился спящим.

Я стеснялся спросить, где находится туалет, и поэтому каждый день прудил в постель. Медсестры страшно злились и ругали меня за это перед всеми девочками».

НАТАН Ф., ГРИН-БЕЙ, ВИСКонсин

Виноваты задиры, а не вы

Большинство детей младшего возраста отнюдь не жестоки от природы. Но поскольку они не задумываются о своих поступках, то порой бывают безжалостными. В «Журнале клинической психологии» опубликованы результаты исследования «Неприятные сверстники в начальной школе», которое подтвердило, что подобные эпизоды из раннего детства надолго оставляют травму [64].

Если ребенок изначально не был чрезмерно чувствительным, один такой эпизод не превратит его в Стесняшку. Но и смельчаком не сделает! Даже если сам Стесняшка счастливо избежал подобных ужасов, в школе он может столкнуться с неприятием со стороны сверстников [65]. В будущем он станет подсознательно ожидать такого же неприятия от окружающих.

Родители, важно как можно раньше заметить признаки того, что вашего ребенка третируют. Таким признаком может быть порванная одежда, пропадающие вещи, неизвестно откуда взявшиеся синяки и царапины, боязнь школьного автобуса, стремление добираться до школы кружным путем и т. д. Заметив нечто подобное, поговорите с ребенком по душам, убедите, что во всем виноваты задиры, а не он. Не подстрекайте его к физической расправе с обидчиками. Вместо этого посоветуйте в следующий раз решительно потребовать прекратить издевательства, а не бояться и не дрожать. Можно даже прорепетировать с ребенком поведение в этой ситуации. Если же задиры не унимаются, обратитесь к учителю ребенка.

Шаг к уверенности № 82.

Воспроизведите травмирующий эпизод

Родители: при подозрении, что вашего ребенка тиранят, обязательно примите меры, чтобы его вера в свои силы

не пострадала. Вам придется стать: 1) детективом (проанализировать ситуацию), 2) психологом (задавать вопросы и беседовать с ребенком), 3) консультантом (предлагать возможные действия), 4) режиссером (объяснить ребенку, как он должен играть свою роль). Если это не поможет, вам надо будет обязательно пообщаться с учителем. Иногда бывает полезно поговорить и с родителями задиры, сообщить о том, как ведут себя их дети.

Стесняшки: бессердечные дети способны посеять хаос в душе ранимого малыша. Если вы принадлежите к 58 % Стесняшек, способных вспомнить хотя бы один подобный эпизод из детства, мысленно прокрутите его в голове. И вы неизбежно придете к выводу, что всему виной жестокость других детей, а не ваше поведение. Задумайтесь об этом, убедите себя. Затем восстановите в памяти эту ситуацию и представьте, как справились бы с ней сегодня, располагая всеми нынешними знаниями и навыками.

Глава 62

Родительская гиперопека?

«Мамоська, а мой психоаналитик говорил...»

Сорок лет назад в Америке считалось шикарным иметь своего психоаналитика. Всякий, кто хоть что-то собой представлял (или считал, что представляет), в разговоре небрежно ронял: «Мой психоаналитик говорил...»

Зачастую эти заявления заканчивались словами: «Во всем виноваты мои родители».

Неважно, обвиняли психоаналитики родителей на самом деле или нет, главное, что к ним чаще всего обращались с затруднениями и проблемами (и расплачивались за такую возможность деньгами и временем).

Но на самом ли деле родители виноваты в вашей застенчивости? Известные и заслуживающие доверия исследователи, посвятившие жизнь изучению первопричин и последствий застенчивости, дали на этот вопрос такой ответ: «В некоторых случаях — да, но не во всех».

Однако у детей родителей, склонных к гиперопеке, риск вырасти стеснительным гораздо выше, чем у всех прочих. В ходе исследования «Развитие тревожности. Роль контроля в первые годы жизни» выяснилось:

«Родители, которые осуществляют максимально возможный контроль над деятельностью и решениями ребенка, могут оказывать негативное влияние на способность ребенка самостоятельно контролировать свое окружение» [66].

«Психологический бюллетень»

Я была бы рада, если бы о результатах данного исследования узнали двое моих давних друзей. Стив и Лидия — чудесная супружеская пара, у них один сын. После его рождения Лидия больше не смогла иметь детей, поэтому малыш Ленни стал

для родителей бесценным подарком судьбы. Когда я приходила к ним в гости, а трехмесячный Ленни начинал плакать, Лидия вскакивала, не дослушав меня, и стремглав неслась в детскую. До гостиной доносилось умиленное воркование: «А кто у нас тут плачет? Это не медведь укусил моего масика? Тише-тише, мамочка уже здесь!»

Откровенно говоря, от таких сцен меня подташнивало. Но это не значит, что собственного ребенка я готова запирать в детской на сутки — пусть, мол, кричит хоть до посинения. И все-таки бросаться к нему на каждый чих я не намерена.

Несколько раз мне довелось ужинать в ресторане с восьмилетним Ленни и его родителями. Увы, разговор взрослых не ладился. Стоило юному принцу рыгнуть, как вступал обеспокоенный дуэт: «Ленни, дорогой, с тобой все в порядке?», «Говорили мы тебе — не пей эту кока-колу, от нее одна отрыжка!»

Однажды Лидия предложила сыну:

— Давай закажем тебе апельсиновый сок.

Ленни скрестил руки и заявил:

— Ненавижу апельсиновый сок! Ненавижу! Ненавижу!

Я пожалела, что под рукой нет кляпа.

— А может, Ленни в следующий раз поужинать дома? — спросила я. — Я знаю одну отличную няню, которая замечательно готовит. Рекомендую.

— Ненавижу нянь! — захныкал маленький негодник.

Можете себе представить, как я восприняла такое заявление? Лидия склонилась ко мне и прошептала:

— Ленни не любит оставаться с нянями.

— Да я уже поняла, — отозвалась я.

— Хочу пить! Что еще здесь есть? — перебил Ленни.

Это требование прозвучало как объявление войны. Глядя на него в упор, я поинтересовалась:

— Ленни, а может, *сам* спросишь у официантки?

Лидия и Стив только засмеялись и подозвали официантку.

Глядя на мать, Ленни объявил:

— Хочу шипучки!

Лидия распорядилась:

- Принесите ему шпучки.
- Официантка не глухая, — проворчала я.

И где же Ленни теперь?

Со своими друзьями я не виделась десять лет — они переехали в Мичиган. Но недавно я выступала в Детройте и позвонила им. Как ни странно, в ресторан они явились без Ленни!

Когда я спросила о нем, Стив и Лидия виновато переглянулись, и Лидия объяснила:

- Он не захотел пойти с нами.

Аллилуйя!

- Какая досада, — отозвалась я.

Еще час Стив и Лидия жаловались, что Ленни «неловко чувствует себя в присутствии посторонних». У него нет друзей. Он не бывает на вечеринках. В свои восемнадцать лет он еще ни разу не ходил на свидания. Он стесняется и думает, что ровесники его не любят.

- Поэтому мы приглашали учителей на дом.

Мне пришлось прикусить язык. С моими друзьями все было ясно: окружив Ленни заботой и потакая всем его прихотям, они не дали ему возможности приобрести навык общения и осмелеть настолько, чтобы выходить в люди одному, без родителей.

«Иди, поиграй на проезжей части»

Ясно, что вы, родители, ничего подобного детям не скажете. Но не забывайте ставить перед ними все более сложные задачи. Допустим, вы привели в ресторан свою шестилетнюю Билли, которой подали печеный картофель со сметаной и маслом. Но маленькая Билли не любит картошку со сметаной и потому просит:

— Мама, я хочу только с маслом. Скажи им, пусть унесут обратно.

Мама, в вашем случае идеальный ответ звучит так:

— Попроси официанта об этом сама, Билли. Я подзову его, а про картошку скажешь ты.

Так, мало-помалу, ребенок будет усваивать уроки, соответствующие его возрасту.

«Мы с мамой всегда были очень близки — может, потому, что мой папа умер, когда мне было всего два года, и мы с мамой остались вдвоем. Не знаю, с чего это началось, но в школе я вдруг поняла, что мама опекает меня сильнее, чем мамы одноклассников. Мне не разрешалось даже перейти самой через улицу, чтобы поиграть с друзьями. Впрочем, запреты меня не огорчали: мама часто водила меня в кино, на каникулах мы всегда ездили вместе куда-нибудь. Это мне нравилось гораздо больше, чем играть с детьми, которые вечно дразнили меня. Наверное, меня считали задавакой, ведь я с ними не играла.

В старших классах я вела себя так робко, особенно в присутствии ребят, что мама перевела меня в частную школу, где в классе было всего пять или шесть учеников. Сейчас мне уже тридцать четыре, я по-прежнему живу с мамой. На свидания я ходила всего несколько раз: в присутствии мужчин так нервничаю, что вынуждена отклонять приглашения. Я понимаю, что мне давно пора изменить-ся, но никак не могу отвыкнуть от давних привычек и убеждений».

Линда Г., Кэрролтон, Огайо

А папы лучше?

Поздравляю вас, папы. Да, именно под вашим влиянием, а не под влиянием вашей жены, ребенок быстрее избавится от застенчивости. Почему? Да потому, что если к вашему сыну пристают задиры и он является домой со ссадинами на коленках, совет «когда в следующий раз встретишь его, сынок, скажи, чтобы больше не смел к тебе приставать» из отцовских

уст прозвучит куда внушительнее. А у мам лучше получается сочувственно ворковать и целовать «бобо».

В одном исследовании выяснилось: отцы проявляют такую жесткость, требуя, чтобы дети умели постоять за себя, что даже ученые были шокированы. Но им пришлось признать, что эти меры эффективны.

«Побуждая ребенка измениться, стать менее чувствительным и ранимым, отцы порой делают сыновей неуправляемыми» [67].

«Журнал психопатологии развития»

Но это вовсе не значит, что отцовские советы надо отвергать. Родителям, у которых сложились прочные узы с детьми (любовь, открытое общение, возможность положиться) и атмосфера умеренного контроля (другими словами, эти родители побуждают детей к самостоятельности), обычно удается воспитать в потомстве уверенность.

Шаг к уверенности № 83.

Не превращайте ребенка в беспомощного младенца

Родители: мамы и папы, само собой, вы любите своих детей, но это не значит, что вы должны делать за них все и всегда. Пусть дети знают, что на вас можно положиться, но давайте детям постепенно усложняющиеся задания. Если им понадобится поддержка или совет, постарайтесь предоставить их, проигрывая в спокойной обстановке различные ситуации.

Стесняшки: вам известно, как мучительна застенчивость. Теперь вам известно, как предотвратить ее развитие. Если у вас есть дети или вы планируете обзавестись ими — окажите им добрую услугу, не превращайте их в вечных младенцев.

Часть 12

Как познать себя, полюбить себя и стать уверенным в себе

На вопрос «кто ты?» многие люди отвечают «я мать», «я мексиканец», «я фокусник», «я мусульманка» и т. д.

Стоп! Минуточку, начнем все заново. Вы — это не просто ваша роль в жизни, национальность, профессия или религия. Человек — бесконечно разнообразное сочетание великого множества мыслей, чувств, качеств; он уникален. Секрет уверенности — точные представления о том, кто вы такой и чего хотите от этой жизни. Вот он, последний шаг на пути прощания с застенчивостью.

И мы сделаем этот шаг, а затем торжественно отметим это важное событие.

Глава 63

Пять минут в день ради бесценного дара

В 60-х годах XX века технический прогресс вывел нас в космос. В настоящее время та же техника дала нам возможность совершать путешествия совсем в другом направлении — вглубь самих себя. Чуть ли не каждую неделю ученые открывают неизвестные зоны мозга, которые содержат таинственные воспоминания и невероятные эмоциональные впечатления.

Вряд ли вы готовы побриться, броситься в лабораторию, оклентить голову датчиками и в поте лица выяснять, почему вы ведете себя так, а не иначе. Тем более, что можно обойтись и без этого. Мощное оружие в битве с застенчивостью — углубленное познание самого себя. Это недолгий и не слишком трудный путь. Он на удивление прост с учетом получаемых результатов.

Увы, несмотря на всю сосредоточенность на себе, лишь некоторые Стесняшки имеют твердое и подробное представление о собственном «я». Большинство застенчивых людей себя не знают. А разве можно любить того, кого не понимаешь?

«Многие люди, страдающие социофобией, ощущают как бы неполноту бытия, некий эмоциональный голод. Им никак не удастся испытать всеяющееся удовлетворение чувство собственного “я”» [68].

«ОБУЧЕНИЕ ОБЩЕНИЮ»

Смотрите, как далеко вы уже продвинулись на пути самопознания

Вы уже приступили к выполнению этой задачи, потому что:

- Знаете, что вас пугает (№ 16), составили список раздражителей — от наименее пугающего до самого страшного (№ 18).

- Убедились, что в социальных ситуациях действуете успешнее, чем вам казалось (№ 14).
- Теперь вам известно, что окружающие лучшего мнения о вас, чем вы думали (№ 9).
- Вы всерьез задумались о своей работе (№ 36).
- И изучили собственные гримасы и улыбки (№ 27).
- Поняли, как много значит язык тела (№ 44).
- Обдумали свое отношение к наиболее популярным темам разговоров (№ 54).
- Составили список тем, в которых ориентируетесь особенно свободно (№ 55).
- Наконец, задали себе серьезные вопросы: «Чем я увлекаюсь?», «Что волнует меня настолько, что ради достижения этой цели я готов пожертвовать драгоценным временем?» (№ 55).

А теперь пора приступить к самому важному поиску в деле самопознания. Я разработала его в самый страшный период своей жизни. Шаг № 84 вернул мне чувство уверенности и способность радоваться каждому дню.

«Что ты думаешь о...»

Самопознание — процесс изучения своего собственного отношения к целому ряду серьезных и глубоких вопросов.

Уделяйте ему время ежедневно — например, пока бреетесь, краситесь, добираетесь до работы. Или даже перед тем, как ложиться спать. Задавайте себе вопросы, как делал бы ведущий радиопередачи, берущий интервью. Каждый день отвечайте на один вопрос, ответ на который следует искать в глубине души. Тщательно обдумывайте вопросы. Даже если ответ придет в голову мгновенно, продолжайте думать над вопросом не менее пяти минут, чтобы глубоко запечатлеть его в душе.

Среди вопросов есть простые:

— Есть ли у меня цель пребывания на земле? Если есть, то какая?

— Кто такой Бог в моем понимании?

— Что означают для меня понятия «честь», «успех», «семья», «дружба»?

В вашем автоинтервью могут прозвучать и такие вопросы:

— *Будь у тебя много денег, чтобы пожертвовать их на благотворительность, какую именно ты выбрал бы?*

— Знаешь, об этом я как-то не задумывался. Но всякий раз, когда я вижу слепых людей, мое сердце обливается кровью. Всякий раз я думаю о том, что хорошо было бы вернуть им зрение — но увы, это мне не под силу. Пожалуй, я пожертвую деньги на исследования зрения и слепоты или школе для слепых.

— *Замечательно.*

— Спасибо. Постой-ка, это же я сам себя хвалю!

100 вопросов для самопознания вы найдете в приложении А. Они помогут вам в первые месяцы изучения своего «я».

Шаг к уверенности № 84.

Путешествие во внутренний космос

Каждый день на пять минут становитесь теле- или радиоведущим, который берет у вас интервью. Подробно отвечайте на все вопросы самопознания из приложения А. Вы удивитесь, обнаружив, как быстро складываются у вас представления о самом себе. Прислушиваясь к собственным ответам, вы поймете, что достойны восхищения. Благодаря этому осознанию ваша уверенность в себе мно-

гократно возрастет. У вас появится уверенность, которую дает только познание самого себя. Серьезные вопросы больше никогда не будут внушать вам робость.

Вы не только преподнесете себе один из самых ценных даров в жизни — прочное ощущение своего «я», но и поймете, что больше вас не будут смущать затронутые в разговоре темы, исполненные глубокого смысла. Вам не понадобится дополнительное время для формулировки мыслей, потому что вы уже сделали это заранее. Отвечать на вопросы вы будете быстро, высказывать свое мнение — уверенно.

Вопросы самопознания в конце этой книги — только начало. Разобравшись с ними, составьте список новых вопросов и ответьте на них. После этого запишите вопросы, касающиеся непосредственно вашей жизни и ваших близких. Например, спросите себя: «Как я на самом деле отношусь к шумливому зятю?» — и поймите себя на мысли, что он, в сущности, неплохой малый.

Глава 64

Выпускной бал

А теперь послушайте, как однажды вечером я исцелилась от застенчивости. Во время рейса в Лондон мы с Даффи болтали в кухне, и она призналась, что гордится мной.

— Почему? — улыбнулась я.

Но я уже знала ответ. Теперь я без смущения смотрела пассажирам в глаза, спрашивая: «Не желаете кофе? Или чаю?» (В те дни стюардессам полагалось изъясняться развернутыми предложениями.)

Словом, я чувствовала себя студенткой-отличницей. Но во время полета в Лондон Даффи вновь обратилась ко мне с уже знакомой заговорщицкой улыбкой.

Я насторожилась, но протестовать не стала, поскольку индивидуальный план терапии постепенного воздействия со-творил со мной чудо. Даффи объявила:

— Сегодня вечером мы куда-нибудь пойдем, и ты будешь со всеми так же дружелюбна и приветлива, как с греками на вечеринке у моей мамы.

Довольная своими достижениями, я расхрабрилась:

— Конечно, Даф, куда угодно.

Отоспавшись, побродив по магазинам и перекусив, мы сели в двухэтажный лондонский автобус — старомодный, ярко-красный. Даффи так и не сказала, куда меня везет. На каждой остановке я прижималась носом к стеклу и спрашивала:

— Нам сюда?

— Нет.

— Сюда?

— Не угадала.

В следующий раз автобус остановился перед клубом «Плейбой» на фешенебельной Парк-лейн.

— Сюда? — в шутку спросила я.

— Да!

Я словно приросла к креслу.

— Даффи, не может быть! Туда ты меня не затащишь.

Она потянула меня к выходу.

— Еще как затащу!

— А разве туда пускают без кроличьих хвостиков? — волновалась я, пока Даффи волокла меня к двери.

Пока мэтр вел нас через толпу к столику, я заметила, что кое-кто из посетителей сразу потеряли интерес к пушистым хвостикам и шелковым ушкам и уставились на нас во все глаза. Подбадривая себя воспоминаниями о греческом ресторане, я выпрямилась, откинула волосы за спину и улыбнулась.

Из Пугливых Крольчишек — в Храбрые Кролики

Одна из девушек в костюмах кроликов заметила, должно быть, как я волнуюсь. С грациозным поклоном подавая нам напитки, она шепнула мне:

— У меня есть пара запасных ушек. Хотите их надеть?

Даффи ахнула, когда я гордо водрузила на голову уши.

— Эй, притормози! — воскликнула она. — Ты уже слишком далеко зашла!

А у меня и вправду словно отказали тормоза, и это было замечательно. Из перепуганного крольчишки в маске, робко сопровождавшего детей в праздник, я превратилась в отважного кролика из клуба «Плейбой». Мне хотелось танцевать и петь: «Я свободна! Я больше не стесняюсь!» И я сразу решила устроить в день рождения Даффи вечеринку-сюрприз. Я — вечеринку? Да! *Чтобы* все знали, что эту битву я выиграла!

Весь вечер к нам подходили и подсаживались посетители, мы болтали без умолку. Пока нам заказывали напитки, Даффи придвинулась ближе и шепнула:

— Так держать, крошка. Теперь никто и не догадается, что совсем недавно ты была Стесняшкой.

Я подмигнула ей.

— Если понадобится — притворюсь.

Но даже притворяться застенчивой я уже разучилась.

Главный экзамен

Представьте себе, что вам предстоит экзамен на получение аттестата зрелости, получение звания адвоката или диплома. Есть экзамены на сертификат медсестры, бухгалтера, доктора философии и даже исследователя привидений и призраков. Почему бы не сдать экзамен на звание «уверенного в себе человека»? Он должен состоять из двух частей: 1) сначала необходимо сделать какую-нибудь глупость, 2) а потом торжественно отметить завершение учебы.

Шаг к уверенности № 85.

Сдайте экзамен на сертификат уверенности

Выполнив все шаги к уверенности, отметьте это достижение. Дайте волю фантазии. Выкиньте какой-нибудь безопасный, но безумный фортель, докажите, что вы уже не Стесняшка, а уверенный в себе чудак, каким может позволить себе казаться только абсолютно уверенный человек.

А затем устройте в офисе праздник в честь дня рождения кого-нибудь из коллег. Или пригласите к себе знакомых — посмотреть матч Суперкубка. И никто не узнает, что бокал вы поднимаете за успешную победу над застенчивостью. Доказательство тому — ваш переход из лиги паникеров в лигу тусовщиков, превращение из Стесняшки в человека, уверенного в себе.

Если пока вам не повезло, не отчаивайтесь. Просто вернитесь в начало книги и повторите несколько шагов к уверенности. Скоро и вы наденете если не шелковые кроличьи ушки, то уж наверняка мантию и шапочку выпускника. Выберите бейсболку,

берет, шлем, чалму, диадему или даже невидимую корону. В экстазе беззвучно прокричите: «Я свободен! Застенчивости больше нет!» Конечно, вас никто не услышит — кроме вашего уверенного «я». А это и есть самый главный человек в мире.

Прощай, застенчивость!

Приложение А

Письмо Черил

Дорогая Лейл,

наш разговор задел меня за живое. Всю свою жизнь я борюсь с застенчивостью, чувствуя себя так, словно весь мир марширует под бой одного барабана, а я — другого. Я так и не поняла, почему моим одноклассникам и коллегам нравится общаться с целыми толпами людей и тратить кучу времени на обмен визитами. Мне было достаточно одной-двух близких подруг, интимной обстановки, разговоров на серьезные темы. Ума не приложу, почему мне необходимо держаться в тени и думать, прежде чем высказаться, в то время как все вокруг выражают свои мысли, не задумываясь ни на минуту. Даже мои ближайšie друзья признавались, что поначалу я показалась им холодной и высокомерной, но если мы с ними до сих пор дружим, значит, они поняли, что ошиблись? Я всегда отличалась способностями, входила в число лучших учеников, потом преуспела в бизнесе. К людям я не питаю ни малейшей неприязни. И тем не менее общение в привычном понимании не для меня. Хотелось бы понять, что со мной не так?

Несколько лет назад я приступила к процессу познания самой себя и теперь больше, чем когда-либо убеждена, что застенчивость — симптом, а интроверсия — его источник. Интроверсия — не болезнь, совсем напротив, но в мире экстравертов ее считают недостатком.

Чтобы преуспевать в работе (а моя работа ориентирована на экстравертов, мне приходится почти целыми днями общаться с людьми), я научилась многому, что помогло мне справиться с интроверсией.

1. Со мной все в порядке. Мне есть что предложить людям, и то, что я интроверт, ничего не меняет и не может изменить. Но я могу эффективнее общаться с окружающими.

2. Я научилась в случае необходимости превращаться в экстраверта. Когда мне предстоит период активного общения,

трудная дискуссия или конфликт, я зачастую репетирую его мысленно или письменно. Но мне приходится планировать противовесы (тишину и уединение), чтобы восстановить душевные силы.

3. Мне приходится оценивать аудиторию, с которой я общаюсь, и адаптировать свое поведение специально для общения с экстравертами. Не следует ожидать, что экстраверт подстроится ко мне. Я подстраиваюсь к нему, чтобы успешнее общаться.

4. Я заранее обдумываю ситуации, которые требуют укрепления «экстравертивной мышцы». Например, я охотно соглашаюсь работать там, где чувствую себя неудобно, — чтобы набраться опыта в общении. Я заставляю себя выступать на собраниях, вместо того чтобы сидеть в углу.

5. Я ищу советы и методы, которые помогают мне чувствовать себя непринужденно в неформальных беседах с экстравертами. При необходимости я становлюсь «псевдоэкстравертом». К моему удовольствию, в разговорах обычно доминируют экстраверты. Поскольку я доброжелательно отношусь к людям, я слушаю и размышляю, стоит ли мне познакомиться поближе и подружиться с этим человеком. Если бы я не заговорила с ним, я упустила бы такую возможность.

6. Своих детей я побуждаю к экстраверсии, несмотря на то что временами мне это неудобно. Вместе с тем я учу их быть внимательными к интровертам, например к собственной матери, и с уважением относиться к потребности в одиночестве как одному из возможных подходов к жизни.

Спасибо вам за работу в наших краях. Я извлекла немало пользы из чтения ваших книг и теперь с нетерпением жду, когда в свет выйдет новая книга о застенчивости.

Черил Мостром

Приложение Б

Сто вопросов для самопознания

1. Что означают для меня «идеальные отношения»?
2. О чем я думаю чаще всего, когда стою в очереди?
3. Какими своими качествами я особенно горжусь? Меньше всего горжусь?
4. Если я выиграю в лотерею, как я поступлю с деньгами?
5. О чем я спорил в последний раз? Почему? Что полезного сказал мой оппонент?
6. Что мне нравится в детях в целом и что не нравится?
7. Каковы мои главные физические достоинства? А недостатки?
8. Какая деятельность или благотворительность наиболее важна для меня?
9. Что для меня честь? Я — человек чести?
10. Кто в моем понимании Бог?
11. Что для меня значит слово «успех»? Я преуспеваю?
12. Какое влияние оказали на меня родители? Братья и сестры? Другие родственники?
13. Если бы мне осталось жить несколько месяцев, на что бы я их потратил?
14. Что означает для всего мира слово «искусство»? А для меня?
15. Верно ли, что большинство людей лгут иногда? Или лгут часто?

16. Кто мой лучший друг? Почему?
17. Какой я человек — утренний, дневной или ночной? Как я чувствую себя в каждое время суток?
18. В какой исторический период я хотел бы жить? Почему?
19. Что означает для меня преданность? Я преданный человек?
20. Как, по-моему, была сотворена Вселенная?
21. Каково значение моей страны для всего мира?
22. Какой я вижу свою жизнь в старости?
23. Как я отношусь к загрязнению воздуха и прогрессу?
24. Что мне особенно нравится в моей работе? Меньше всего нравится?
25. Если бы я мог позволить себе коллекционировать что угодно, что бы я стал коллекционировать?
26. Что происходит с нами после смерти?
27. Какой мой любимый фильм? Телепередача? Почему?
28. Если бы я мог жить в любом городе мира, кроме того, в котором живу сейчас, какой бы я выбрал?
29. Как я отношусь к тому, что происходит в настоящее время с окружающей средой?
30. Из-за чего, по моему мнению, расстанется большинство пар?
31. Предопределены ли события жизни? Есть ли у нас свобода воли?
32. Что меня по-настоящему злит? Почему?
33. Что я думаю о роли компьютеров в будущем? Интернета?

34. Каковы основные черты лидера? А я — лидер?
35. Мои любимые книги, какие они? Кто их авторы? Почему эти книги мне дороги?
36. Где я предпочитаю жить — в большом городе или в провинции? Почему?
37. Какой исторической личностью прошлого или настоящего я больше всего восхищаюсь?
38. Кем я особенно восхищаюсь в своей личной жизни?
39. Какое определение я дал бы духовности? А я — духовный человек?
40. Каковы 10 моих любимых веб-сайтов? Почему?
41. Как я отношусь к проведению опытов на животных ради создания продуктов, полезных для человека?
42. Был ли я счастлив в детстве?
43. На что способен человеческий мозг?
44. Если бы я выиграл билет в любую точку мира, куда бы я отправился? Почему?
45. Если бы я прославился, то в чем?
46. Что для меня важнее — семья, работа, общество или что-то другое?
47. Каковы мои самые любимые блюда? Самые ненавистные? Хорошо ли я готовлю?
48. Моя любимая песня, исполнитель, группа? Почему?
49. В чем преимущества моего нынешнего возраста? Недостатки?
50. Насколько поколение, воспитанное с помощью Интернета, будет отличаться от других поколений?

51. Какого я мнения о самой популярной газете родного города?
52. Какие три черты своего характера я хотел бы изменить?
53. Чего я боюсь больше всего?
54. Одобряю ли я половую жизнь партнеров до брака? Почему?
55. Способен ли я определить, что тот или иной человек лжет? Как?
56. Не слишком ли я медлителен? Если да, то в каких случаях и почему?
57. Как я отношусь к медитации?
58. Обязательно ли нужны детям для нормального развития оба родителя?
59. Если бы я мог изменить в своей жизни что-то одно, что бы я изменил?
60. Что я вижу во сне? Что означают мои сны?
61. Какие изречения древних философов справедливы и для нынешней жизни?
62. Как я отношусь к школьным встречам выпускников?
63. Есть ли у меня запреты и ограничения? Если да, могу ли я изменить их?
64. Какую роль в моей жизни играет музыка?
65. Как я отношусь к насилию на телеэкране? А к сексу?
66. Я — кошатник, собачник или мне нравятся другие домашние животные?
67. Как я отношусь к институту брака в целом?

68. Как я отношусь к своему браку? Удачен ли он (был, есть, будет)?
69. Суеверен ли я? Если да, то в чем и почему?
70. Какой была моя первая работа, что она значила для меня?
71. Есть ли у меня фобии, например клаустрофобия? Часто ли у меня кружится голова?
72. Считаю ли я, что когда-нибудь численность населения планеты придется ограничивать?
73. Верю ли я в чистую любовь?
74. Если бы мне пришлось оставить себе всего одну вещь, то какую? Почему?
75. Люди в целом хорошие или плохие? Почему?
76. Надо ли запретить рекламу? Почему?
77. Каким спортом мне нравится заниматься? А какой — смотреть? Что мне в нем нравится?
78. Насколько я верю новостям по ТВ? А газетам?
79. Нужен ли нам закон, ограничивающий закупки товаров за рубежом в пользу отечественной продукции?
80. Честно ли проводятся политические выборы? Почему?
81. Верю ли я в эффективность популярных диет?
82. Кого из мировых лидеров я считаю наиболее влиятельным?
83. Если бы я учил другой язык, то какой? Почему?
84. Как я отношусь к мясоедению и вегетарианству?
85. Как я отношусь к эвтаназии?

86. Должны ли люди знать своих предков? Почему?
87. Какие телепередачи я люблю? Почему?
88. О чем мне особенно нравится беседовать?
89. Счастливы ли мои родители?
90. Верю ли я в реинкарнацию? Почему?
91. Как я отношусь к абортам?
92. Как я отношусь к поискам любви в сети?
93. Как я отношусь к нашей системе образования? Почему?
94. Как я отношусь к членам собственной семьи?
95. Счастлив ли я? Почему?
96. Доволен ли я своей сексуальной жизнью? Почему?
97. В каком возрасте надо выходить на пенсию? В каком возрасте хочу уйти на пенсию я сам?
98. Как я предпочитаю путешествовать — поездом, самолетом, автобусом, в автомобиле? Почему?
99. Кого я люблю и любил больше всех — отца, мать, братьев и сестер, супруга, лучшего друга, других? Почему?
100. Как я теперь отношусь к собственной жизни?

А теперь напишите новые вопросы, затем еще, чтобы иметь вопрос на каждый день жизни.

Благодарности

Я чрезвычайно признательна Стесняшкам, которые не пожалели времени, чтобы поделиться со мной историями из своей жизни. Надеюсь, книга «Прощай, застенчивость!» поможет вам и финал этих историй будет счастливым.

Александра Т., Мэннинг, Южная Каролина

Алексия П., Чикаго, Иллинойс

Алиса Л., Вашингтон, округ Колумбия

Алия П., Дарвин, Австралия

Аманда Р., Колумбус, Огайо

Анджела П., Хоуп, Арканзас

Анна И., Генби, Уэльс

Ариана Г., Таос, Нью-Мексико

Бадди К., Лос-Анджелес, Калифорния

Барб Г., Финикс, Аризона

Бен К., Кларксвилль, Теннесси

Берт Ф., Уилмингтон, Делавэр

Бет П., Карлоу, Ирландия

Боб И., Финикс, Аризона

Борис Э., Москва, Россия

Бригитта С., Инглвуд, Флорида

Бриттани В., Логан, Западная Виргиния

Брюс П., Боулдер, Колорадо

Бэбс Дж., Чендлер, Аризона

Гатса У., Кейптаун, ЮАР

Гейл Ф., Поуппси, Нью-Йорк

Гейл Х., Канзас-Сити, Миссури

Грег Л., Агура, Калифорния

Грег П., Лайонс, Небраска

Дайна Б., Топика, Канзас

Далтон Х., Веллингтон, Новая Зеландия

Дана Дж., Веллингтон, Новая Зеландия

Даниэлла Л., Гринвич, Коннектикут

Дарла П., Бивер, Пенсильвания

Дарлин Н., Лос-Анджелес, Калифорния
Дасты П., Брайтон, Англия
Джеймс С., Ванкувер, Канада
Дженни Х., Аїдахо-Фоллс, Айова
Джереми Б., Абайлин, Техас
Джеффри Ф., Окленд, Новая Зеландия
Джин С., Майами, Флорида
Джинни Д., Тампа, Флорида
Диана Л., Мельбурн, Австралия
Диана М., Чикаго, Иллинойс
Диана П., Линденхерст, Нью-Йорк
Диана Ф., Делта, Алабама
Димитрий Д., Афины, Греция
Дин П., Лондон, Англия
Диэна П., Клэрмонт, Нью-Гэмпшир
Дон Г., Линденхерст, Нью-Йорк
Дон М., Бейкер, Калифорния
Донна Дж., Мартинсберг, Западная Виргиния
Донна И., Порт-Гурон, Мичиган
Дрю П., Веллингтон, Новая Зеландия
Дуг С., Инвернесс, Шотландия
Дэвид Д., Грейт-Фоллс, Монтана
Дэйв Б., Толедо, Огайо
Дэйв Ф., Провиденс, Род-Айленд
Дэниз Д., Ситка, Аляска
Дэн Я., Лондон, Англия
Дэниел Т., Лондон, Англия
Жак К., Афины, Греция
Кен К., Бивер-Фоллс, Пенсильвания
Клэр Ф., Блумфилд, Вермонт
Коос В., Претория, ЮАР
Корал Б., Хадсон, Флорида
Кортни А., Лимерик, Ирландия
Крис А., Силвер-Спринг, Мэриленд
Крис О., Хартфорд, Коннектикут
Крис Т., Грейт-Бенд, Индиана

Курт Х., Юджин, Орегон
 Кэндас Л., Хьюстон, Техас
 Кэнди Г., Джексонвиль, Флорида
 Кэрри Б., Джексонвиль, Флорида
 Линда Г., Кэрролтон, Огайо
 Майкл Д., Лондон, Англия
 Пеннант Л., Лондон, Англия
 Ральф Г., Гринвиль, Кентукки
 Сандра В., Лексингтон, Миссисипи
 Сара Ф., Нортгемптон, Массачусеттс
 Стивен С., Лос-Анджелес, Калифорния
 Тони В., Сидней, Австралия
 Уилл Х., Чикаго, Иллинойс
 Фанни Т., Балтимор, Мэриленд
 Фелиция Г., Даллас, Техас
 Фелиция Х., Сан-Франциско, Калифорния
 Фред П., Балтимор, Мэриленд
 Фред Х., Балтимор, Мэриленд
 Хаана Р., Конуи, Уэльс
 Хэйли А., Эдинбург, Шотландия
 Холли К., Брисбейн, Австралия
 Холли П., Веллингтон, Новая Зеландия
 Челси У., Канберра, Австралия
 Черил М., Финикс, Аризона
 Элвин В., Сарасота, Флорида
 Элисон Д., Канберра, Австралия
 Элисон М., Сидней, Австралия
 Эмбер Т., Ньюкасл, Англия
 Эми П., Сидней, Австралия
 Энди Х., Клирвуд, Флорида
 Эндрю Д., Лондон, Англия
 Энтони Т., Ливерпуль, Англия
 Эрик П., Беверли-Хиллс, Калифорния
 Ян Х., Балтимор, Мэриленд

Особая благодарность — моему замечательному редактору Джудит Маккарти из издательства McGraw Hill (Джудит,

ты — лучшая!), а также моему превосходному литературному редактору Лайзе Стракс, которая привела в порядок не только мои мысли, но и мою ужасающую пунктуацию.

Примечания

1. Philip G. Zimbardo, *Shyness, What It Is, What to Do About It* (Reading, MA: Perseus Books, 1977).
2. *Enable* (the magazine of The American Association of People with Disabilities).
3. R. C. Kessler et al., "Lifetime and 12-Month Prevalence of DSM-III-R Psychiatric Disorders in the United States," *Archives of General Psychiatry* 51 (1994): с. 8–19.
4. Philip Zimbardo, "The Social Disease Called Shyness," *Psychology Today* (August 1975).
5. F. Schneider et al., "Subcortical Correlates of Differential Classical Conditioning of Adversive Emotional Reactions in Social Phobia," *Journal of Behavioral Research Therapy* 45 (1999): с. 863–871.
6. Schneider et al., "Subcortical Correlates," с. 863–871.
7. Zimbardo, *Shyness*.
8. L. Fehm and J. Margraf, "Thought Suppression: Specificity in Agoraphobia Versus Broad Impairment in Social Phobia?" *Journal of Behavioral Research Therapy* 40 (2002): с. 57–66.
9. R. P. Mattick, A. C. Page, and L. Lampe, "Cognitive and Behavioral Aspects," in *Social Phobia: Clinical and Research Perspectives*, ed. M. B. Stein, с. 189–229 (Washington, DC: American Psychiatric Press, 1995).
10. Fehm and Margraf, "Thought Suppression," с. 57–66.
11. Claudia M. Roebers, U. Wuerzburg, and Wolfgang Schneider, "Individual Differences in Children's Eyewitness Recall: The Influence of Intelligence and Shyness," *Applied Developmental Science* 5, no. 1 (2001): с. 9–20.

12. S. Rachman, J. Gruter-Andrew, and R. Shafran, "Post-Event Processing in Social Anxiety," *Journal of Behavioral Research Therapy* 38 (2000): с. 611–617.
13. W. M. Bukowsky, B. Hoza, and M. Boivin, "Popularity, Friendship, and Emotional Adjustment During Early Adolescence," *New Directions in Child Development* 60 (Summer 1993): с. 23–37.
14. L. Stopa and D. M. Clark, "Social Phobia and the Interpretation of Social Events," *Journal of Behavioral Research Therapy* 38 (2000): с. 273–283.
15. A. T. Beck and D. A. Clark, "An Information Processing Model of Anxiety: Automatic and Strategic Processes," *Journal of Behavioral Research Therapy* 35 (1997): с. 49–58.
16. Robin Foster Cappe and Lynne E. Alden, "A Comparison of Treatment Strategies for Clients Functionally Impaired by Extreme Shyness and Social Avoidance," *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 54, no. 6: с. 796–801.
17. Schneider et al., "Subcortical Correlates," с. 863–871.
18. John R. Marshall, M. D., *Social Phobia* (New York: Basic Books, 1994).
19. Mark Pollack, M. D., Naomi M. Simon, M. D., and Michael Otto, Ph. D., *Social Anxiety Disorder: Research and Practice* (New York: Professional Publishing Group, 2003).
20. Pollack, Simon, and Otto, *Social Anxiety Disorder*.
21. Zimbardo, *Shyness*.
22. Zimbardo, *Shyness*.
23. L. Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1957).

24. Margaret Bald, "Organizing the Shy: VVM, the Association of Shy People in the Netherlands," *World Press Review* (1 November 1998): c. 38.
25. Jonathan Berent, *Beyond Shyness* (New York: Simon & Schuster, 1993).
26. Zimbardo, *Shyness*.
27. Zimbardo, *Shyness*.
28. M. A. Bruch, M. Fallon, and R. G. Heimberg, "Social Phobia and Difficulties in Occupational Adjustment," *Journal of Counseling Psychology* 50 (2003): c. 109–117.
29. A. Wells, D. M. Clark, P. Salovskis et al., "Social Phobia: The Role of Insituation Safety Behaviors in Maintaining Anxiety and Negative Beliefs," *Journal of Behavioral Therapy* 26 (1995): c. 153–161.
30. M. R. Otto et al., "Alcohol Dependence in Panic Disorder Patients," *Journal of Psychiatric Research* 26 (1992): c. 29–38.
31. F. R. Schneier et al., "Alcohol Abuse and Social Phobia," *Journal of Anxiety Disorders* 3 (1989): c. 15–23.
32. H. Arkowitz et al., "The Behavioural Assessment of Social Competence in Males," *Behavioral Therapy* 6 (1975): c. 3–13.
33. Signe A. Dayhoff, Ph. D., *Diagonally Parked in a Parallel Universe* (Placitas, New Mexico: Effectiveness-Plus Publications, 2000).
34. Bernardo J. Carducci, Ph. D., *Shyness: A Bold New Approach* (New York: HarperCollins, 1999).
35. Judith Martin, *Miss Manners' Guide for the Turn-of-the-Millennium* (New York: Fireside, 1990).
36. Zimbardo, *Shyness*.

37. Zimbardo, *Shyness*.
38. Zimbardo, *Shyness*.
39. Elaine N. Aron, Ph. D., *The Highly Sensitive Person in Love* (New York: Broadway Books, 2000).
40. Aron, *The Highly Sensitive Person in Love*.
41. P. J. Cooper and M. Eke, "Childhood Shyness and Maternal Social Phobia: A Community Study," *British Journal of Psychiatry* 174 (1999): c. 439–443.
42. As cited in Berent, *Beyond Shyness*.
43. W. H. Jones, J. M. Cheek, and S. R. Briggs (Eds.), *Shyness: Perspectives on Research and Treatment* (New York: Springer, 1986).
44. Aron, *The Highly Sensitive Person in Love*.
45. W. J. Goode, "The Theoretical Importance of Love," *American Sociological Review* 2 (1959): c. 38–47.
46. Timothy Perper, *Sex Signals: The Biology of Love* (Philadelphia: ISI Press, 1985).
47. M. M. Moore, "Nonverbal Courtship Patterns in Women: Context and Consequences," *Ethnology and Sociobiology* 6 (1985): c. 237–247.
48. Joan Kellerman et al., "Looking and Loving: The Effects of Mutual Gaze on Feelings of Romantic Love," *Journal of Research in Personality* 23 (1989): c. 145–161.
49. Helen Fisher, *Anatomy of Love* (New York: Fawcett Columbine, 1992).
50. Zick Rubin, "Measurement of Romantic Love," *Journal of Personality and Social Psychology* 16 (1970): c. 265–273.

51. Donn Byrne, *The Attraction Paradigm* (New York: Academic Press, 1971).
52. Mark Cook and Robert McHenry, *Sexual Attraction* (New York: Pergamon Press, 1978).
53. John M. Townsend and Gary D. Levy, "Effects of Potential Partner's Physical Attractiveness and Socioeconomic Status on Sexuality and Partner Selection," *Archives of Sexual Behavior* 19, no. 2 (1992): c. 149–164.
54. Townsend and Levy, "Effects of Physical Attractiveness," c. 149–164.
55. Bernardo Carducci and Philip Zimbardo, "Are You Shy?" *Psychology Today* (November/December 1995).
56. Zimbardo, *Shyness*.
57. J. Kagan, J. S. Reznick, and N. Snidman, "Biological Bases of Childhood Shyness," *Science* 240 (1988): c. 167–171.
58. Steve Campbell, *Third and Long: Men's Playbook for Solving Marital/Relationship Problems and Building a Winning Team* (Bloomington, IN: Authorhouse, 2005).
59. L. K. Silverman, "Parenting Young Gifted Children," in *Intellectual Giftedness in Young Children*, ed. J. R. Whitmore (New York: The Haworth Press, 1986).
60. Carducci and Zimbardo, "Are You Shy?"
61. Cooper and Eke, "Childhood Shyness and Maternal Social Phobia," c. 439–443.
62. L. Ost, "Ways of Acquiring Phobias and Outcome of Behavioral Treatments," *Journal of Behavioral Research Therapy* 23 (1985): c. 683–689.

63. R. Stemmerger, S. Turner, D. Beidel et al., "Social Phobia: An Analysis of Possible Developmental Factors," *Journal of Abnormal Psychology* 104 (1995): c. 526–531.
64. A.R. Taylor, "Predictors of Peer Rejection in Early Elementary Grades: Roles of Problem Behavior, Academic Achievement, and Teacher Preference," *Journal of Clinical Child Psychology* 18 (1989): c. 360–365.
65. Taylor, "Predictors of Peer Rejection," c. 360–365.
66. B. F. Chorpita and D. H. Barlow, "The Development of Anxiety: The Role of Control in the Early Environment," *Psychology Bulletin* 12A (1998): c. 3–21.
67. J. Belsky, K.-H. Hsieh, and K. Crnic, "Mothering, Fathering, and Infant Negativity as Antecedents of Boys' Externalizing Problems and Inhibition at Age 3 Years: Differential Susceptibility to Rearing Experience?" *Journal of Developmental Psychopathology* 10 (1998): c. 301–319.
68. P. A. Pilkonis, C. Heape, and R. H. Klein, "Treating Shyness and Other Psychiatric Difficulties in Psychiatric Outpatients," *Communication Education* 29 (1980): c. 250–255.

Об авторе



Лейл Лаундес — всемирно известный эксперт в области психологии общения, коммуникаций и психологии межличностных взаимоотношений. Она — руководитель и владелец компании Applause, которая оказывает консультационные услуги, проводит подготовку персонала, тренинги по развитию навыков делового и межличностного общения и по технологиям эффективных продаж с руководством и сотрудниками

ведущих транснациональных компаний. В числе ее клиентов — компании, работающие в самых разных секторах экономики, «Уолт Дисней», «Кодак», «Кофе Фолджер», «Маттел», а также государственные организации: Торгово-промышленная палата США, американский «Корпус мира» и многие другие.

До того как начать профессионально заниматься психологией коммуникаций, Лейл Лаундес была популярной актрисой на Бродвее и ведущей ток-шоу. Она — основательница и директор «Проекта», некоммерческой организации со штаб-квартирой в Нью-Йорке, занимающейся исследованиями психологии межличностных взаимоотношений и консультациями в этой области. Лейл Лаундес — член Американской ассоциации сексологов, терапевтов и преподавателей сексологии.

Столь впечатляющий послужной список объясняется глубокими знаниями Лейл Лаундес в области психологии межличностных отношений и коммуникаций и тем энтузиазмом

и увлеченностью, с которыми она занимается своим делом. Лейл Лаундес — постоянный гость многочисленных теле- и радиопрограмм; она читает лекции во многих институтах и колледжах, ведет специализированные авторские семинары и тренинги по психологии общения. Ее статьи публиковались в специализированных научных изданиях и в популярных журналах, среди которых — *Cosmopolitan*, «Психология сегодня» и «Пентхаус». Лейл Лаундес — автор пяти книг, в том числе бестселлеров «Как говорить с кем угодно о чем угодно», «Как влюбить в себя любого», «Как влюбить в себя любого — 2», «С.С.С. (скрытые сексуальные сигналы)», «Друзья и любимые: как их найти и удержать».