

**Легко ли вы знакомитесь с людьми? Или испытываете застенчивость, мандраж, скованность?** Какими бы переживаниями ни сопровождались знакомства, они – часть нашего общения. Это наши возможности – и не только для решения прагматических задач. Новые связи могут стать началом интересного этапа жизни, вдохновением на важные поступки, толчком для развития – если они правильно начаты и закреплены.

### ПРОДУКТИВНОЕ ЗНАКОМСТВО

Продуктивное знакомство имеет определенную цель, которая достигается на взаимовыгодных интересах и равных позициях. Цель обязательно должна быть осознанной – получить нужную информацию, убедиться в своих предположениях, понравиться будущей свекрови... Осознание цели, как нить Ариадны, поможет не угодить в ловушки общения, выйти из тупика, если вы туда попали. Продолжение контакта – желательный, но не обязательный финал продуктивного знакомства. Его ценность в том, что оно никого не обременяет, но позволяет получить желаемое и укрепляет уверенность в себе.

Принципы продуктивного знакомства:

- неприкословенность личности, благожелательность, уместность действий и слов;
- отказ от монополии на истину, уважение чужого мнения, готовность к компромиссу;
- открытость, искренность, неиспользование приемов манипуляций.

Не только вы, но и тот, с кем хочется познакомиться, должны быть готовы к контакту. Вам обоим должно быть комфортно.

### КАК НАЧАТЬ?

Говорят, для знакомств есть удачные и неудачные места. В действительности познакомиться можно всюду: в пробке, на детском празднике, во время утренней пробежки, в аптеке, в банке... Просто нужно почувствовать атмосферу момента и понять, как сделать первый шаг.

Улыбка – верный помощник знакомства. Но улыбнитесь участнику траурного мероприятия, и вас на-



## Как завести полезное знакомство

зовут ненормальным. Странно улыбаться тому, кто ждет окончания операции близкого человека. Здесь уместны сочувствие, поддержка, готовность помочь. Важны слова, которые прозвучат. Но еще больше – как их произнесут: искренне или формально.

При знакомстве не стойте к человеку вполоборота или боком, не смотрите мимо него или по сторонам. Не подходите слишком близко и не касайтесь его без надобности (исключение – рукопожатие и другие жесты приветствия).

Беседу легче начинать с оценки ситуации. Но не высказывайте мнение первым.

Привлеките внимание человека вопросом. Услышали развернутый ответ? Хороший знак.

Бывает, ситуация не располагает к позитиву. Тогда не будьте слишком критичны. Не сетуйте на обстоятельства, не занимайтесь публичным самоуничижением. Ваша задача – вызвать не жалость, а симпатию.

Начало разговора – «разведка». Сейчас решается, стоит ли продолжать беседу и знакомство в целом. Если все идет гладко и вы хотите бо-

лее доверительных отношений, то пора представиться. Не пренебрегайте отчеством и обращением на «вы»: они устанавливают желаемую дистанцию и атмосферу взаимного уважения.

Избегайте «трудных» тем, учитывая ситуацию, но никогда не обсуждайте с малознакомыми людьми политику, финансовые возможности, религию.

Если разговор получил отрицательную тональность, попробуйте отвлечь собеседника. Используйте эффект внезапности: задайте вопрос не по теме, переключите внимание на окружающие предметы. Если попытки провалились, вы вправе прекратить общение. Подойдут любые поводы – окончание перерыва, внезапное срочное дело. Но не упрекайте нового знакомого в занудстве, неосведомленности и грубости. Поблагодарите его за внимание и сразу же уходите.

А если захотите продолжить знакомство, не будьте навязчивы. Пока это только ваше желание. Скажите новому знакомому, что вам было бы интересно продолжить разговор. А еще лучше – что вам важно узнать его мнение, к примеру, о событии, которое относится к теме беседы.

Проявите максимум такта и не будьте слишком настойчивы. Это любовь может быть с первого взгляда, а дружеским отношениям требуется время, чтобы завязаться и окрепнуть.

Татьяна ЧЕРЕПАНОВА

