**Эффективное общение на корпоративных вечеринках и светских раутах**

Продолжим наш разговор об основах лидерского поведения. Тому, кто хочет выработать в себе лидерские навыки, надо запомнить принципиальное правило:

ОСНОВА ЛИДЕРСТВА — ВЛАДЕНИЕ ИСКУССТВОМ ОБЩЕНИЯ.

УСПЕХА ДОБИВАЕТСЯ ЛИШЬ ТОТ, КТО УМЕЕТ ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ОБЩЕНИЯ С ЛЮДЬМИ

Будь то «междусобойчик» на работе или дипломатический прием, ищете ли вы приятных личных знакомств или стремитесь расширить деловые контакты — вы должны стремиться занять активную позицию в общении. Активность — основа лидерства. Уточняем — сейчас мы учимся занимать именно активную, а не доминирующую позицию. Вы не должны стремиться к доминированию, к подчинению других своей воле, к демонстрации своих лидерских качеств. Не торопитесь. Скорее всего, вы пока и не сможете этого сделать, а любые попытки приведут лишь к обратному результату. Ваши попытки, в лучшем случае, могут быть расценены как элементарное бескультурье, а в худшем… Впрочем, о плохом говорить не будем. Приведем лишь слова древнекитайского философа Лао-Цзы, который все сказал за две тысячи лет до нас:

Кто поднялся на цыпочки, не сможет долго стоять. Кто делает большие шаги, не сможет долго идти. Кто сам себя выставляет на свет, тот не блестит. Кто сам себя восхваляет, тот не добудет славы. Кто нападает, не достигнет успеха. Кто сам себя возвышает, не сможет стать старшим среди других. Все это называется тщеславным желанием и бесполезным поведением. Таких ненавидят и презирают все живые существа. Поэтому человек, обладающий мудростью, не делает этого.

Помня эти слова, приступаем к отработке практических навыков.

С кого начать?

Вы попали на прием, деловую встречу, корпоративную вечеринку, раут и т. п. Люди, разбившись на группы, беседуют. Здесь важно решить: в какую компанию влиться, с чего (с кого) начать общение.

Обычно мы прекрасно чувствуем себя в компании двух-трех приятелей, но неуютно — в окружении незнакомых людей. Часто нам бывает очень трудно завести с ними разговор. Боязнь общения — так можно определить этот своего рода недуг. Избавиться от него можно. Сделать это крайне необходимо, тем более что это под силу даже болезненно стеснительным людям. Овладеть искусством общения для многих становится в наши дни профессиональной задачей и первым шагом на пути к лидерству. Итак, вы решились? Тогда начинаем. Не забывайте, что все нижеизложенное носит характер именно практических рекомендаций. Все, о чем вы узнаете, вы должны обязательно испробовать на практике. Простое чтение «ради интереса» не даст никаких результатов

Следует придерживаться элементарного и проверенного на практике принципа: чем больше людей, тем меньше риск все испортить. Чем многочисленнее выбранная вами группа, тем больше шансов встретить человека, который отзовется (отреагирует) на вашу первую реплику и поможет начать разговор. Впрочем, если ваше появление окажется незамеченным и ваша реплика останется без ответа — не беда. У вас будет время присмотреться, прислушаться и, выбрав момент, вступить опять в общий разговор или незаметно ретироваться и повторить попытку в другой компании.

Как «включиться» в разговор

Метод «я — новенький». Осмотритесь, выберите среди присутствующих приятного вам человека (даже в самом неблагоприятном случае, когда гости разбились по группам в 2-3 человека и беседуют в узком кругу «своих людей»), подойдите и станьте рядом. Произведите какое-либо движение (действие) и, когда вас заметят, обратитесь к заранее намеченному вами гостю со словами: «Извините, Бога ради. Надеюсь, вы не будете против. Я здесь никого не знаю. Меня зовут... Не могли бы вы подсказать мне…» По реакции гостя вы сразу определяете, с кем имеете дело и можно ли рассчитывать на беседу. Любой ответ, кроме «какое вам дело?», годится для того, чтобы разговор завязался.

Такое начало общения почти гарантирует успех. «Чистосердечное признание» срабатывает потому, что практически всем знакомо ощущение неловкости и растерянности в незнакомой компании. Ваше признание дает чувство превосходства человеку, к которому вы обратились. Ведь ему предоставляется роль покровителя, а это — приятная роль. Применяйте этот прием, если вы действительно ни с кем не знакомы, и не чаще двух раз за один вечер. Иначе можно лишиться доверия присутствующих. К тому же, необходимо учитывать уровень вечеринки и вероятный социальный статус вашего потенциального визави. Например, вряд ли стоит так подходить к какому-нибудь министру или другой высокопоставленной персоне. Скорее всего, это вызовет только легкое недоумение — а кто вы, собственно, такой и что делаете в компании «солидных людей»? А может, вам здесь не место? В таких случаях вам сможет помочь другой метод.

Метод «я — свой» подобен тактике «втирания» в очередь, которую нередко используют хитрые покупатели. Вы как можно незаметнее пристраиваетесь к выбранному кружку гостей, чтобы никто не понял, что вы «новенький». Еще это очень похоже на присоединение к пению: вы гармонично сливаетесь с общим звучанием голосов.

Первым делом попытайтесь наладить визуальный контакт с лидером группы или тем человеком, кто в данный момент говорит. Здесь вам поможет один прием. Замечено, что рассказывающий что-либо нескольким слушателям всегда больше смотрит на того, кто ему периодически кивает. Это вполне объяснимо — ведь именно от него он получает психологическую поддержку: «Раз я вам киваю, значит вас понимаю, полностью согласен с вами». Используйте это. Психологи знают, что при разговоре с приблизительно равными по статусу лицами говорящий обычно обращается чаще к тому члену группы, кто кивает. При этом возникает интересный психологический эффект: у остальных создается впечатление, что именно он — самый значимый среди них. Ведь обращаясь к группе, больше внимания обычно уделяют более значительному лицу в ней. Таким нехитрым образом, кивая, вы можете поднять свой статус слушателя в группе. Разумеется, старайтесь не походить при этом на игрушечного китайского болванчика, кивающего головой без остановки. Все должно быть естественно.

Также учитывайте взаимное расположение в пространстве. Хорошо знающие люди предпочитают располагаться сбоку друг от друга. Подобное расположение подсознательно ассоциируется с благорасположением беседующих и взаимной симпатией. И наоборот, при прочих равных условиях конфликты чаще всего возникают между людьми, находящимся друг против друга. Понятие «противостояние» существует отнюдь не случайно. Такая позиция подспудно провоцирует чувство соперничества и соревновательно-оборонительные отношения. Поэтому вам лучше находиться рядом или под углом к самому активному члену группы.

При достаточном внимании с вашей стороны к ведущему разговор вы сможете уловить удачный момент и спокойно включиться в него. При этом важно правильно подстроиться к общему темпу, громкости и ритму беседы. (Например, не нужно громко говорить, если все остальные беседуют вполголоса и т.д.) И тогда всем покажется, что вы все время были в их компании. Если же вам не удалось незаметно приблизиться к этому кружку (появление «чужака» заметили) — опять-таки не беда. Моментально, «сходу» подайте реплику, реагируя на то, что успели услышать, и вас почти наверняка признают за «своего». Главное — говорить спокойно, решительно и непринужденно. Напряженный голос и скованная поза сведут вероятность успеха к нулю, ибо соответствующее состояние мгновенно передастся всем остальным и вызовет всеобщее чувство неловкости. Впрочем, другая крайность — надменный вид, скрещенные спереди или сзади руки (позиция превосходства) — также недопустима. Если же у вас не хватит духу быстро познакомиться с незнакомыми людьми и вы станете в нерешительности перебегать от одной группы к другой, вы рискуете так ни с кем и не заговорить за весь вечер, и желанное общение не состоится.

**Не тратьте время зря**

Порой бывает просто невозможно отделаться от неинтересного (или неприятного) собеседника, и многие просто сдаются, обрекая себя на его компанию до самого конца вечера. Но такой исход вам не подходит. Ваша цель — смешаться с массой гостей, поднять себе настроение, успеть со всеми переброситься репликами, обменяться визитками, и получить от этого удовольствие. А также завести полезные в будущем знакомства, связи.

Если вы топчетесь на одном месте, не представляя себе, как отойти, когда обсуждаемая тема вас не интересует, вы рискуете потерять вечер и не достичь цели. Прелесть светского общения в том, чтобы свободно курсировать от одного гостя к другому. А для этого необходимо знать, в какой момент и каким образом можно «менять стоянку».

Оптимальное время светской беседы на многолюдной вечеринке — 5-20 мин на одну «душу». Предел — 30 мин. Помните: вы здесь для того, чтобы учится знакомиться с людьми и завязывать новые контакты. Если собеседник интересный — дате себе слово вернуться к нему после того, как познакомитесь с десятком гостей. Можно взять у него визитную карточку и договориться о встрече в другом месте.

**Двигайтесь, двигайтесь…**

…но двигайтесь не хаотически, а с целеустремленным видом. Движение, активность и целеустремленность всегда привлекает к вам внимание. Если, отойдя от собеседника, вы остановитесь в нерешительности, не зная куда направиться, вашу растерянность заметят многие. А те, кого вы только что покинули, могут подумать, что вы попросту брезгуете их обществом и предпочитаете провести вечер в одиночестве, чем остаться с ними. Это, по меньшей мере, невежливо.

Психологическое обоснование движения «на виду у всех» состоит в следующем. Двигаясь, вы обращаете на себя внимание окружающих. А место «на виду у всех», в центре внимания, большинством людей подсознательно воспринимается как более престижное. Ведь большего внимания всегда удостаиваются люди с более высоким статусом. И поэтому уже само нахождение человека в центре внимания многие воспринимают как указание на его значительность. Кроме того, психологи установили, что чем больше времени человек находится «на виду», тем выше к нему симпатия окружающих. Разумеется, у отдельных людей может возникнуть негативное ощущение, что вы им «мозолите глаза». Это как раз те люди, которые сами претендуют на лидерство и повышенное внимание к своей персоне. В результате у них может появиться чувство враждебности и соперничества по отношению к вам. Но в целом рост симпатии у окружающих идет гораздо более быстрыми темпами, чем рост враждебности.

Помните, маршрут движения легче всего выбрать в тот момент, когда говорите вы, особенно если у вас всего один или два собеседника. Невежливо отводить глаза, когда говорят с тобой. Если же вы окружены группой гостей и внимание не сосредоточено на вас, можете осмотреться и выбрать маршрут. Но делать это следует так, чтобы никто не заметил, как ваш взгляд перемещается по залу. Это может быть расценено и так: «Вам здесь уже скучно», а это обидно для окружающих. Как красиво уйти? Существует несколько способов.

«Ваше время истекло». После по крайней мере десятиминутной беседы надо как можно искреннее сказать: «Как с вами хорошо, а надо и остальных поприветствовать» или «Я не хочу узурпировать ваше время, к тому же мы договорились о встрече». В этом нет ничего зазорного.

«Уходим по-английски». Дождитесь момента, когда никто из собеседников с вами не говорит и не смотрит на вас в упор, и незаметно исчезайте. При этом будьте готовы адекватно отреагировать в случае, если разговор неожиданно коснется вас. Когда же вы окажетесь вне поля зрения бывших собеседников, — «бегите».

«Смена караула». Как только кто-нибудь из гостей обратится к вашему собеседнику, который вам уже в тягость, в ту же секунду «испаряйтесь»: появление нового собеседника открыло вам путь к отступлению. Это довольно пассивный прием, но к нему прибегают практически все.

«Подставь ближнего своего». Представьте ситуацию: вам приходится выслушивать абсолютно неинтересные разглагольствования подвыпившего собеседника. При этом обращаются непосредственно к вам, а стоящий рядом гость предпочитает отмалчиваться. Нет никакой возможности «уйти по-английски». Что делать? Продолжая кивать и усердно поддакивать, постарайтесь похитить из соседней компании кого-нибудь, с кем уже пообщались. Тут же представьте его вашему собеседнику так, будто вы оказываете огромную услугу им обоим: у них масса общих интересов, и они обязательно понравятся друг другу! Будьте внимательны — как только их взгляды встретятся, вы быстро уходите.

\*\*\*

Описанные приемы светского общения помогут вам проявить инициативу в незнакомом обществе. Двух одинаковых обществ не бывает. Поэтому точно моделировать ситуацию не представляется возможным. Но, владея навыками общения, вы наверняка будете чувствовать себя увереннее в любой ситуации.

А теперь небольшое практическое упражнение для самоконтроля.

Ситуация. Вы пришли на корпоративную вечеринку (светский раут и т.п.). Вы хотите завести новые знакомства, стать «душой компании», показать себя интересным и компетентным собеседником, а если получится — то и возглавить и повести за собой разговор, проявив некоторую степень лидерства в группе.

Вот вы, наконец, набрались решительности и пытаетесь присоединиться к группе, обсуждающей какую-либо проблему. Ее участники — солидные люди, занимающие высокое положение. Все они имеют большой жизненный и профессиональный опыт, достигли многого, знают себе цену, привыкли руководить и быть в центре внимания. Поэтому ведут себя спокойно и уверенно, постоянно демонстрируя собственную значимость.

Вы, к сожалению, пока не достигли больших вершин в своей жизни. Собеседники чувствуют, что ваш социальный статус не слишком высок. Поэтому на все ваши попытки проявить себя, сказать что-либо важное или интересное остальные реагируют холодно и недоуменно (мол, кто еще такой объявился?). На вас смотрят «сверху вниз», слушают невнимательно и без интереса. Кроме того, стоит вам на секунду замешкаться и замолчать, чтобы перевести дух, как кто-то моментально перебивает вас на полуслове и «перетягивает одеяло на себя». Солидные дяди и тети, не снисходя до ответа на ваши робкие реплики, продолжают светскую беседу, полностью игнорируя ваше присутствие. Вы для них — пустое место, не представляющее никакой ценности и интереса.

Задание. Подумайте, каким образом можно изменить ситуацию в свою пользу? Как оказаться в центре беседы? Как заставить относится к себе, как к равному, с должным вниманием и уважением? Помните: проявить лидерскую инициативу — совсем не значит вести себя нагло и вызывающе. Результаты такого поведения будут плачевны (см. цитату Лао-Цзы).

Используйте ту информацию, которую вы почерпнули из данных заметок, но попытайтесь не зацикливаться на ней. Придумайте свои собственные «хитрые» методы и приемы достижения поставленной цели. Возможно, у вас уже имеются какие-то собственные наработки, которые вы давно и успешно применяете в подобных ситуациях?. Вы дошли до них «собственным умом» или почерпнули из психологической литературы. В таком случае подумайте об уместности их применения. Обязательно сообщите нам о своих впечатлениях, как позитивных, так и негативных.

Если же вы хотите:

1) Узнать о специальных коммуникативных и поведенческих приемах, используемых профессионалами;

2) Отработать навыки эффективного общения в различных ситуациях;

3) Овладеть методами перехвата лидерской инициативы в больших и малых социальных группах;

4) Развить в себе конкретные лидерские качества