

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNI

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Siła argumentów. Sztuka konwersacji i potyczki językowe

Autor: Carole Honeychurch, Angela Watrous

Tłumaczenie: Urszula Sornat

ISBN: 978-83-246-1080-8

Tytuł oryginału: [Talk to Me: Conversation Tips
for the Small-Talk Challenged](#)

Format: A5, stron: 144



Życie ukryte w słowach

Słowa, słowa, słowa... są wokół nas, są w nas, tworzą nasz świat. Mogą przynieść otuchę, zranić bardziej niż cios, zmienić punkt widzenia. To one są odpowiedzialne za miłe chwile spędzone z przyjaciółmi, fascynujące nowe znajomości, czułe szepty kochanków albo przeprowadzoną z sukcesem rozmowę kwalifikacyjną; za kłótnię, wyznanie, dyskusję, dowcip, wykład, polemikę, flirt.

Znasz to uczucie, kiedy nie można odnaleźć w głowie odpowiednich słów? Patrząc z zazdrością na brylujące gwiazdy wieczoru, bawiące towarzystwo rozmowami o niczym? Nie możesz się przełamać, by w pełni wyrazić siebie, swoje pragnienia, poglądy i spostrzeżenia? Czas zabrać głos w dyskusji, która może się wcale nie kończyć. Zaczniij czytać i zobacz, o ile łatwiej przychodzi Ci mówienie! Kiedy kolejny raz otworzysz usta:

- rzuć pyszną anegdotę rozładowującą napięcie,
- stwórz trzymającą w napięciu opowieść z mocną puentą,
- baw słuchaczy błyskotliwą pogawędką, okraszoną salwami śmiechu,
- przeprowadź poważną rozmowę na tematy zawodowe,
- zrewanżuj się ostrą repliką, która rozłoży przeciwnika na łopatki,
- zaczerpuj audytorium interesującym sprawozdaniem,
- zaskocz wyrafinowanym komplementem podbijającym serce.

„Okolo pięciuset lat przed nadejściem ery chrześcijańskiej w Wielkiej Grecji wydarzyła się najlepsza rzecz, jaką rejestruje historia powszechna – odkrycie dialogu. Niektórzy Grecy wprowadzili wówczas – nigdy nie dowiemy się, w jaki sposób – osobliwy zwyczaj konwersacji.”

J.L. Borges

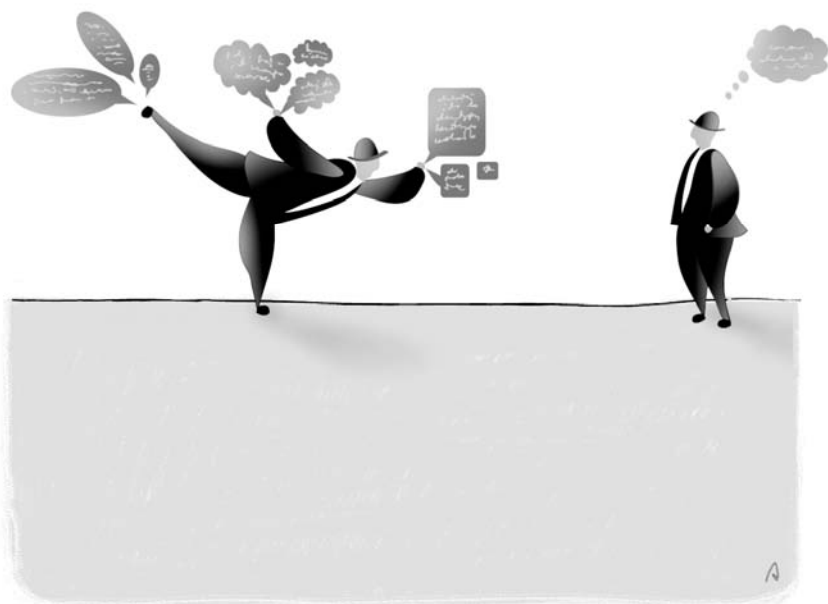
Spis treści

Wprowadzenie	5
Część I Zrobić wrażenie	7
Rozpal ogień	8
Śpiewająco	10
Ostrożnie z PDP	12
Słuchaj!	16
Do rzeczy	18
Zręczna podmiana	22
Chwila oddechu	26
W cieniu	28
Bacz na ton!	30
Ten, tego, no wiesz	32
Przyblokowanie	34
Wyrzuć to z siebie, małeńka	36
Powściągliwość (nie gadaj głupstw)	38
Próżnia	40
Rozładuj nastrój	44
Przemilcz	48
Upokorzenie	52
Komplement	54
Do granic	56
Dyskrecja i umiar	60
Zaskoczyć przeciwnika	64

Uległość	66
Przecież wiesz!	68
Za mną!	70
Nic do śmiechu	72
Tak lubię	74
Wszystko już było, ale...	76
Część II Co się mówi	79
Między wierszami	80
Cokolwiek!	84
Wdzięczność	88
Uciec, gdzie pieprz rośnie!	92
Z powrotem	96
Sflaczały balon	100
Wymowne milczenie	102
Nie bójmy się łez	104
Nie ma mowy	106
Prywatna sprawa!	108
Na pół gwizdka	110
Część III Ku wygranej	113
Spokojnie	114
Zbliżenie	118
Mistrz puenty	122
Stary nudziarz	124
Równaj krok	126
Mowa ciała	128
Zatrzymać się na chwilę	130
Wypracować	132
Sprytne rozdanie	134
Do posiadaczy długiego języka	136
Analiza sytuacji	138
Nadgorliwość niewskazana	142

część I

Zrobić wrażenie



Rozpal ogień

Wiele przemawia za tym, żeby wyrażać się wprost, bez owijania w bawełnę. Aby za wszelką cenę uchodzić w towarzystwie za osobę opanowaną, łatwo nam ulec pokusie kamuflażu i udawania, zaś nadmierna powściągliwość sprawia, że nasze przesłanie bywa często mylnie odbierane. Przykład Sandry jest tego najlepszym dowodem.

Sandra miała bzika na punkcie swojej znajomej Wandy. Spotykały się regularnie na szlakach wędrówek organizowanych przez klub „Sierra”, podczas których Sandra z lubością wsłuchiwała się w fantastyczne opowieści podróżnicze, jakie snuła jej koleżanka, przy czym najbardziej imponujące było osobliwe poczucie humoru narratorki. Z jednej strony Sandra miała wielką ochotę nawiązać bliższą znajomość z uwielbianą towarzyszką wędrówek, z drugiej zaś nie chciała pokazać, że bardzo jej na tym zależy, udawała więc obojętność — co wcale nie pomagało jej w zdobyciu sympatii Wandy. Ten stan rzeczy postanowiła zmienić podczas najbliższej wspólnej wyprawy.

Tym razem trasa wiodła szlakami Patagonii. W licznej grupie czekającej na wymarsz, na tle rozległej panoramy, Sandra wypatrzyła upragnioną przyjaciółkę. „Cześć, miło cię znowu widzieć”, rzuciła, przeciskając się w stronę Wandy. Wymieniły pozdrowienia i podążyły za grupą kierującą się w górę szlaku. Sandra przed wyruszeniem w drogę wspomniwała o obiecanej relacji z wyprawy po kontynencie afrykańskim.

Przez całą drogę Sandra świetnie bawiła się w towarzystwie koleżanki, w żaden sposób nie dając jej do zrozumienia, jak bardzo liczy na bliższą zażyłość. Niestety, wciąż pozostawała tą samą dziewczyną pełną rezerwy w kontaktach z otoczeniem, oczekującą, że druga strona wystąpi z inicjatywą. Można było się domyślać, że Wanda również nie należy do zdecydowanych i odważnych w kontaktach koleżeńskich. A może Wanda gardziła jej towarzystwem i dlatego nie wyszła z propozycją spotkania przy kawie? Całkiem prawdopo-

dobne. Sandra nabrała przekonania, że nigdy się tego nie dowie, jeżeli nie wyjdzie ze swojej skorupy i nie powie wprost, czego oczekuje.

Gdy już cała grupa dotarła do kresu wędrówki i towarzystwo zaczęło się żegnać, Sandra zdecydowała się na szczerość. Wzięła głęboki oddech, wyrzucając z siebie: „Wiesz, chciałabym częściej słuchać twoich wspaniałych opowieści, ale te nasze wyprawy trwają zbyt krótko! Może mogłybyśmy wybrać się wspólnie na kawę w ciągu tygodnia? Co o tym myślisz?”.

Zrobiła to! Wyszła z inicjatywą, szczerze wyraziła swoje intencje. Przez moment czuła, jak wystawia swoje rozdygotane nerwy na mroźny powiew wiatru. Jej serce biło tak mocno, że prawie nie usłyszała przychylniej odpowiedzi Wandy, która z radością zgodziła się na wspólne spotkania. Kiedy wymieniały numery telefonów, Sandra czuła się, jakby strzeliła decydującą bramkę. Od tego czasu są nierozłącznymi przyjaciółkami.

Większość z nas niechętnie zdradza swoje prawdziwe uczucia, bo łatwo nas wtedy zranić. Jeśli okazemy komuś sympatię, ta druga strona może pomyśleć, że się narzucamy. Jeżeli mamy odmienne zdanie niż nasz rozmówca, boimy się dać temu wyraz nawet w najbardziej delikatny sposób, żeby nie wyjść na ignoranta lub gburę. Ukrywając prawdziwe intencje, sami się oszukujemy i znajdujemy się wtedy na prostej drodze do tego, aby nie osiągnąć zamierzonego celu. W przypadku Sandry celem tym była przyjaźń, w innych okolicznościach może to być nieodparta chęć zakneblowania ust jakiegoś natarczywemu gadule, który rzuca nam w twarz swoje niepodważalne racje. Jeżeli wyrażamy nasze poglądy i oczekiwania w sposób otwarty i zdecydowany, nie zapominając o szacunku dla rozmówcy, to możemy mieć pewność, że rozmowa potoczy się gładko, a my pocujemy się nieskrępowani i swobodni. Możemy dostać więcej niż to, na co liczyliśmy. Odkrycie wszystkich kart jest ryzykownym posunięciem, ale jak inaczej pokażesz, do czego zmierzasz. Zrób to. Niech wiedzą.

Śpiewająco

Szczerłość na pewno wymaga odwagi. Osoby nieśmiałe czują się w niektórych sytuacjach tak skrępowane, że zamiast mówić wprost, odbiegają od tematu, kluczą, licząc jednocześnie na to, że słuchacz jakimś cudem zrozumie ich intencje. Taka postawa świadczy o braku asertywności i nie należy do rzadkich przypadków.

Wojtek nie umiał postawić na swoim i cechowała go widoczna bojaźń w kontaktach z ludźmi. Wychowano go w przekonaniu, że nie należy otwarcie artykułować swoich potrzeb, bo taka szczerłość mogłaby świadczyć o nadmiernym egocentryzmie, co prawdopodobnie w opinii Wojtki nie było cnotą. Taka postawa miała swoje konsekwencje. Dzisiaj Wojtek nie potrafi zdobyć się na szczerłość nawet w gronie najbliższych mu osób, a co dopiero w zetknięciu z nowym otoczeniem. Czasami ma wrażenie, że nikt nie zauważa jego obecności.

Wojtek potrzebuje wielkiego zastrzyku asertywności. Asertywność w jego przypadku to odwaga wyraźnego artykułowania swoich intencji i potrzeb, a także wypowiadanie własnych racji bez poczucia winy i bez skrupułów, jakkolwiek z szacunkiem wobec rozmówcy. Jest to odwaga zajęcia stanowiska wobec obiegowych opinii i stereotypów, które już z góry przesądzą, co dobre, a co złe.

Asertywność polega na tym, że:

- otwarcie oceniamy sytuację,
- wyrażamy prawdziwe uczucia, jakie się z nią wiążą oraz
- jasno formułujemy nasze oczekiwania.

Poznając nasze prawdziwe opinie i uczucia, nasz słuchacz nie będzie zwiedziony pozorami i będzie wiedział, na czym stoi. Ciekawe, jak Wojtek poradzi sobie z takim wyzwaniem?

Towarzystwo na przyjęciu urodzinowym jego siostry było liczne, raczej mu nieznane. Na szczęście dostrzegł wśród gości piękną Laurę, do której wzdychał już od tygodni. Tym razem zdecydował się na podjęcie śmiałych kroków wobec kobiety, z którą wcześniej zamienił tylko kilka słów. Ale zauważył, że miał rywala. Był nim Jerzy, kobieciarz kręcący się wokół Laury jak pszczoła wokół wonnego kwiatu lilii. Ten przykry natręt każdemu na poczekaniu serwował oklepane formułki. Należało więc wątpić, że tak niepozorna i cicha dziewczyna jak Laura poleci na takiego pyszałka. Był pewien, że sprawy zaszyby dalej, gdyby tylko udało mu się zbliżyć do Laury.

Kiedy goście zasiedli do kolacji, Wojtek triumfował, ponieważ udało mu się zająć miejsce przy Laurze. Lecz gdy oddalił się na chwilę, aby obsłużyć gości, po powrocie okazało się, że Jerzy wykorzystał sytuację i zajął jego miejsce!

I tym razem Wojtek mógł dać za wygraną. W końcu nie był typem awanturnika towarzyskiego. Zależało mu jednak na Laurze, a Jerzy traktował go jak popychadło. Tym razem nie da się zepchnąć do takiej roli! Znacząco spojrzał na łakomy kąsek, jakim była dziewczyna, i trzymając nerwy na wodzy, wycedził: „Spadaj stąd, człowieku”. Jerzy podniósł wzrok i z uśmiechem odparł: „Grzałem dla ciebie miejsce obok”. Po czym poklepał siedzenie po swojej drugiej stronie, co tylko utwierdziło Wojtkę w jego postanowieniu. „Nic z tego, wracaj na swoje miejsce. U Zuzanny nie podkłada się miejsce”. Niewzruszony czekał, aż Jerzy ustąpi mu miejsca. Tyle tylko wystarczyło, aby jego rywal wyszedł na osła. Wojtek usadowił się przy boku Laury, za co w zamian otrzymał od niej szczery uśmiech. Wyglądało na to, że przyszedł jej z odsieczą. Ryzyko zostało wynagrodzone.

Dzięki rozwadze oraz uświadomieniu sobie pragnień i nazwaniu uczuć Wojtek mógł zdecydowanie rozprawić się z takim szelmą jak Jerzy. Reszta wieczoru przyniosła przyjemność obcowania z miłą mu osobą. Tym razem nie wracał do domu sam z poczuciem kolejnej przegranej. Zrobił znaczne postępy.

Ostrożnie z PDP

Zapewne nieraz byliśmy świadkami pewnej sytuacji, może nawet odegraliśmy w niej jedną z ról. Wyobraźmy sobie jakąś okoliczność towarzyską — płaczemy się w gronie prawie nieznanym nam osób i czujemy się nieswojo. Na szczęście trafiamy na znajomą twarz. Może jest to świeża miłość? Może dobry kumpel? W każdym razie łączy nas zażyła znajomość i wszyscy muszą się o tym dowiedzieć. Zapytani, jak długo trwa ta przyjaźń, stwierdzamy zgodnie, że „sięga daleko w przeszłość”. W rozmowach podnosimy głos bardziej niż inni w towarzystwie. Jak tonący, który przywarł do szalupy ratunkowej, tak i my czepiamy się jedno drugiego. Zachowanie takie mogliśmy określić mianem PDP, czyli Publicznej Demonstracji Przywiązania. Okazuje się, że takie nienaturalne manifestowanie sympatii nie zawsze wychodzi nam na dobre.

Nikommu jeszcze nie zaszkodziła odrobina czułości. Ale nie każda sytuacja sprzyja demonstrowaniu uczucia. Nie twierdzimy, że trzymanie się za ręce w miejscu publicznym jest niestosowne, a całus, którym obdarzymy naszą sympatię w kinie, czy nawet dwa całusy, będą zbrodnią. Zdolność obdarzania ludzi sympatią jest cnotą i możemy być z niej dumni. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby dać świadectwo naszego oddania przez publiczną demonstrację uczuć. Pozostaje nam tylko zachować miarę stosownie do okoliczności. Wracając do sytuacji opisanej na wstępie, można wyciągnąć wnioski, że ceną zapłaconą za wygodę, jaką daje strategia PDP, będzie nasze wyobcowanie.

O ile Natalia uwielbiała swoich przyjaciół, Roberta i Marylę, o tyle wieczór sam na sam z nimi był nie do zniesienia. Małżeństwo z dziesięcioletnim stażem wciąż emanowało tym samym gorącym uczuciem. W czasie wspomnianych wieczorów, rozmawiając, para ta miała zwyczaj wchodzić sobie w słowo, przerywać się żartami, gadać jedno

przez drugie, „deptać sobie po piętach”. Nie dość, że zawsze trzymali jeden front, to nie dawali dojść do słowa innym. Trudno też było nawiązać rozmowę z każdym z nich oddzielnie. Tak dobrze było im razem, że Natalia nie znajdowała już miejsca dla siebie. Najgorzej było w momencie, gdy Robert i Maryla, dwa gruchające gołąbki, przerywali rozmowę, obdarzając się nawzajem długim, powolnym pocałunkiem. Natalia nie mogła wyobrazić sobie gorszej męczarni: „I nie chodzi tutaj wcale o języczek czy coś w tym rodzaju, po prostu ciarki przechodzą. To jest jak czekanie na uderzenie pioruna, zaczynasz odliczać i w końcu słyszysz *trach!* A potem siedzę tam, patrząc, jak rozkoszują się swoją miłością, i wcale nie jestem pewna, czy mam być obserwatorem ich umizgów, co prawdopodobnie trwa sekundę, choć dla mnie to wieki, czy też powinnam zniknąć, nie zakłócając ich prywatności. Tylko że oni wybrali się ze mną”.

Jeżeli obawiamy się spotkań z ludźmi lub jeśli po prostu obecność określonej osoby sprawia nam większą przyjemność niż towarzystwo innych, wtedy skupiamy swoją uwagę na tej właśnie osobie. Nasze zainteresowanie może przejawiać się różnie. Czasami są to dotknięcia, innym razem jakieś potyczki słowne lub nawet bezustanne droczenie się z naszym wybrańcem. Często nie zdajemy sobie z tego sprawy. Jeśli jednak znajdują się takie dwie nierozłączki, to między nimi nie ma już miejsca na trzecią osobę.

Jeśli podejrzewamy, że zbyt często ulegamy strategii PDP, warto, byśmy skorzystali z następujących rad:

- **Spróbujmy siadać oddzielnie.** Podczas małych spotkań, które odbywają się przy stole, znajźmy miejsce z dala od naszego partnera lub partnerki. Odnosi się to szczególnie do osób nieśmiałych, a i takich, które lubią zrobić wrażenie. Pokusa spędzenia wieczoru razem może być wtedy tak silna, że trudno będzie się jej oprzeć. Duże okazje wymagają wmieszania się w tłum gości, najlepiej osobno.

- **Samokontrola.** Radzimy uraczyć gości najwyżej dwiema opowieściami o ukochanej partnerce, pamiętając o zainteresowaniu się sprawami innych. Warto osobiście poznawać nowych ludzi, nie jako strona tandemu.
-



Słuchaj!

Strzał w dziesiątkę! Zaproсили go. Będzie się bawił z „bandą”. W firmie funkcjonowało takie określenie pewnej grupy ludzi. Trzymali się razem, a wdarcie się do tego towarzystwa graniczyło z cudem. Właściwie to Piotr nie przepadał za tłumami — znał ten rodzaj współzawodnictwa ze studiów, nie miał ochoty znów zaczynać — gdyby powodem nie była pewna dziewczyna należąca do „klubu”. To ona go przyciągała. Będzie wreszcie miał okazję porozmawiać z Moniką, dziewczyną od marketingu.

Samo zaproszenie jeszcze nie otwierało mu drogi do serca dziewczyny. Właściwie to obawiał się, jak wypadnie w jej oczach. W grupie nie najlepiej sobie radził, nie umiał zabłysnąć. Należał do osób nieśmiałych, a na spotkaniach towarzyskich najczęściej ginął w tłumie i często czuł się jak młodszy brat ciągnący się na szarym końcu wyprawy. Nie tym razem! Postanowił, że w rozmowie będzie jak pocisk trafiający w sam środek pola bitwy. Długo pracował nad tym, aż znalazł sposób.

W piątkowy wieczór grupa siedmiu osób wybrała się do baru nieopodal firmy. Na początku Piotr czuł się trochę nieswojo. W grupie nie miał jeszcze ustalonej pozycji. Już w drodze do baru powinien wiedzieć, przy kim stanąć, a cóż dopiero na miejscu. Tam ogarnęło go jeszcze większe zakłopotanie, należało przysiąść się do właściwej osoby. Ale Piotr bacznie obserwował towarzystwo, udało mu się nawet zająć miejsce przy Monice, gdzieś na końcu stołu.

Rozmowa zaczęła się typowo, od plotek o ludziach z firmy, potem towarzystwo przeszło do komentarzy na temat nowego filmu Thomasa Andersona. Nawet Piotr wtrącił kilka uwag. Nie zdołał przyciągnąć tym uwagi Moniki. Dopiero gdy towarzystwo wyszło na zewnątrz i zaczęło się powoli rozchodzić, Piotr zrobił następny krok. Pamiętając o utrzymaniu kontaktu wzrokowego, co konsekwentnie

czynił przez cały wieczór, uśmiechnął się do niej i po prostu zapytał o jej wrażenia z nowej pracy. Pozostali, którzy znali już tę historię, nie zwracali na nich uwagi, zajmowali się własnymi sprawami. Piotr wysłuchiwał komentarzy Moniki na temat jej nowego miejsca pracy. Nawet wtedy, gdy każdy zaczął szukać swojego auta, oni ciągle rozmawiali. I wtedy Piotr pomyślał: „Udało mi się! Lody zostały przełamane”. W poniedziałek mógł już swobodnie nawiązać rozmowę z Moniką.

Jakim sposobem udało mu się skruszyć tę górę lodową? Po pierwsze, był miły i nie zbłaźnił się, a po drugie, zastosował kilka chwytów, które skutecznie przyciągają uwagę słuchacza. Nie chodzi o to, aby popisać się sztuką zonglerki lub stroić się w barwne pióra. Wystarczy pamiętać o pewnej strategii:

- **Obdarzmy spojrzeniem.** Kontakt wzrokowy jest warunkiem podtrzymywania rozmowy. Przede wszystkim pomaga on nam zwrócić uwagę słuchacza: przyciągnąć wzrok, po czym obdarzyć ujmującym uśmiechem. W ten sposób objawiamy nasze zainteresowanie. A potem zostaje nam już tylko rozmowa.
 - **Dotknijmy.** Nie radzimy zagarniać w objęcia, ale jeśli nie będzie to zbyt nieczgrabny lub wymuszony gest (lepiej mieć adresata naszej czułości w pobliżu, niż wykonać jakiś chwyt na odległość), to delikatne dotknięcie ramienia zmusi słuchacza do skierowania wzroku w naszą stronę. I to jest najlepszy moment, aby oślepić rozmówcę naszym spojrzeniem i oczarować uśmiechem.
 - **Zapytajmy.** Warto dać szansę naszemu rozmówcy, aby opowiedział o sprawach związanych z jego pracą. Przecież chętnie mówimy o sobie — w końcu na tym znamy się najlepiej. Takie zainteresowanie drugą osobą jest najprostszym sposobem rozpoczęcia rozmowy. Dodajmy do tego kontakt wzrokowy oraz urzekający uśmiech, a w zamian zdobędziemy sympatię. *Voilà!* Lody przełamane.
-

Do rzeczy

Ilość często nie idzie w parze z jakością. Specjalność kuchni serwującej steki w karcie dań widniejąca pod nazwą „Kolacja dla Głodomora”, prawdopodobnie zawiera zdecydowanie więcej tłuszczu i chrząstek, niż moglibyśmy się spodziewać. Natomiast danie o nazwie „Uczta Dla Zdrowia i Urody” zapewni nam podobną dawkę jadalnego mięsa, z którego wycięto jednak wszelkie zbędne dla naszego zdrowia fragmenty. Tak samo mają się sprawy z rozmową towarzyską. Zręcznie prowadzona jest jak niskokaloryczne, zdrowe danie, zawiera tylko niezbędne składniki.

Jakub zawsze czuje się niezręczne na przyjęciach. Wszystkie te misternie przyrządzone dania, bogata zastawa i ta kłopotliwa cisza, która towarzyszy w czasie posiłku przy stole... Jego przyjaciel, Wiesio, potrafi oczarować gości niebanalną historyjką czy inteligentnym dowcipem. Jakub, choćby nie wiem jak się starał, nie dorówna konwersacyjnemu mistrzostwu swego przyjaciela. Nie domyśla się, w czym tkwi jego własna słabość.

Wreszcie kiedyś, po kolejnym wieczorze, na którym Wiesio błyszczał swoimi opowieściami, zaś historie jego samego jak zwykle wywołały znany mu uśmiech politowania, któremu zawsze towarzyszy zdziwione spojrzenie, był gotów postawić sprawę jasno. Wracając z przyjęcia razem z przyjacielem, zapytał: „No dobrze. Powiedz mi, w czym tkwi mój problem? Dlaczego jestem taki beznadziejny?”.

Na twarzy Wiesia pojawił się grymas współczucia. Trzymał kierownicę, a więc nie odrywał oczu od drogi. „Nie byłbym taki krytyczny na twoim miejscu. Przecież wszyscy cię uwielbiają”.

„Akurat! To dlaczego w momencie, gdy zacząłem opowiadać historię swojej przepukliny, wszyscy zaczęli rozglądać się, jakby w poszukiwaniu wyjścia awaryjnego. Przecież każdy dobrze zna twoją opowieść o stercie naleśników meksykańskich, którymi napakowałeś

zołądek, a wciąż wszyscy się przy niej dobrze bawią. Dlaczego ja rozkładam każdą opowieść?”. („Muszę to wiedzieć”). Wiesio był wyraźnie zakłopotany.

„Chodzi o to, żeby powiedzieć tylko *tylę, ile trzeba*, w odpowiedni sposób”. Nawet jeśli szczerą odpowiedź miałyby zranić Jakuba, chciał mieć to już za sobą. „Uwielbiam twoją opowieść o przepuklinie, mogłaby być przebojem wieczoru, ale serwujesz przy tym zbyt wiele niepotrzebnych szczegółów o tym, jak zgłosiłeś się do lekarza, o problemach rodzinnych pielęgniarki czy też o zaległościach w pracy. Cała ta historia... Cóż, prawdę mówiąc, staje się nudna. Dobrze byłoby, gdybyś zaczekał z nią, aż *skończymy* kolację. Obraz wysuwających się wnętrzności, kiedy siedzisz nad talerzem spaghetti, jest mało apetyczny. Choć to tylko sugestie...”.

Z jednej strony Jakub czuł się zakłopotany tym, że jego przypuszczenia potwierdziły się. Po prostu był marnym narratorem, a jego historie były nużące. Z drugiej strony poczuł ulgę — taka szczerą oceną pozwoli mu podjąć nowe wyzwanie. Wiesio wytknął mu jego słabości i nauczył, jak należy prezentować swoje opowieści. Odtąd przyjęcia zaczęły sprawiać mu radość. (Wciąż jednak nie znosi tych różnych widelczyków!).

Jeśli odbieramy nadmierną ilość informacji (NI), znajdujemy się w niezręcznej sytuacji. Ktoś do nas ciągle mówi o sprawach, które nas wcale nie obchodzą lub, co gorsza, należą do niezmiernie osobistych. Warto pamiętać, aby:

- **Zawsze brać pod uwagę otoczenie.** Jeżeli na przyjęciu mieszmamy się z tłumem gości, nie należy raczyć rozmówcy długimi, zajmującymi historiami. Wybieramy taką, która ma związek z rozmową lub pasuje do sytuacji i szybko kończymy pogawędkę (chyba że rozmówca nalega na więcej). Rozmowa przy stole może mieć bardziej zobowiązujący charakter, możemy zagłębić się w detale lub snuć dłuższe opowieści. Zawsze jednak należy bronić się przed nadmierną ilością szczegółów w naszej opowieści.

- **Przyjmować sygnały z zewnątrz.** W przypadku wątpliwości radzimy ocenić, w jakim stopniu inni wdają się w szczegóły, i z grubsza porównać.
 - **Znać miarę.** Kiedy nasi słuchacze zaczynają patrzeć w górę, to znak, że należy skończyć.
-



Zręczna podmiana

Czy kiedykolwiek zdarzyło nam się zabrnąć w rozmowę, która jest nam zupełnie obojętna? Jeśli tak, to powodem naszej niechęci na pewno nie była osoba rozmówcy, ale jakiś mało interesujący, przyziemny i niesmaczny temat, który nieopatrzenie podjęliśmy. W jaki sposób sprowadzić rozmowę na właściwe tory?

Tadeusz nie mógł uwierzyć, że znowu stoi przed Pawłem, wysłuchując szczegółów na temat jego niestrawności żołądka. Kiedyś przyjemnie im się rozmawiało — wspólne zainteresowanie narciarstwem, lewicowe poglądy i Prowansja, ale z czasem Paweł zaczął poruszać temat swoich przypadłości i mówiąc szczerze, było to bardzo nieprzyjemne.

„I powiem ci, że nie wiedzieć dlaczego, upieram się przy hamburgerach. Okropne! Przez całą noc mam w związku z tym sensacje. A o trzeciej nad ranem spotkała mnie...”

„Boże broń” — Tadek wiedział, że za chwilę nastąpi opowieść o epizodzie, którego akcja rozgrywa się w łazience. Jak mógłby ustrzec się przed tym, co ma nastąpić, nie sprawiając jednocześnie przykrości swemu rozmówcy? W końcu miał ochotę pogawędzić z Pawłem. Nie miał jednak ochoty dotykać kwestii łazienki.

„Powoli, chłopie. Zróbmy sobie małą przerwę, a resztę opowiesz mi, jak wrócimy z przekąski”, pomyślał. „A jak udała się ostatnia wyprawa na narty?”

Paweł uśmiechnął się, nagle uświadamiając sobie, że bufet to nie jest najlepsze miejsce na jego historie. Tadeusz był wyraźnie zainteresowany rozmową z przyjacielem — nie chciał jednak wysłuchiwać zwierzeń o nadwrażliwym układzie trawiennym — pospiesznie więc zmienił temat, dając początek nowej historii.

Umiejętność delikatnej a zarazem sprytniej zmiany tematu rozmowy wymaga wprawy, ale dzięki takiemu zabiegowi nie będziemy musieli rezygnować z towarzystwa. Nawet jeśli już nawiązaliśmy rozmowę z kimś, kogo chcielibyśmy uniknąć, sama zmiana tematu złagodzi nasz ból do momentu, w którym nadejdzie sposobna chwila do wycofania się z gry. Jeżeli nie mamy ochoty ciągnąć tematu słabości naszego przyjaciela w rozmowie z jego sympatią, należy zastosować zręczną podmianę!

- Pamiętajmy o przysługującym nam prawie do wyboru tematu konwersacji. Nagła zmiana tematu może być czymś zaskakującym, ale dzięki temu, nie obrażając nikogo, skutecznie wyegzekwujemy swoje racje, bez konieczności zakończenia rozmowy.
- Rozmówca prawdopodobnie nie jest świadom faktu, że wybrany przez niego temat nie wywołuje naszego zainteresowania. W takiej sytuacji nie pozwalajmy sobie na ironię wobec nadawcy. Stwierdzenie: „To karygodne, aby tutaj rozmawiać o polityce” będzie mniej skuteczne, a zarazem bardziej przykre niż coś w rodzaju: „Wiesz, ostatnio zbyt dużo mówi się o polityce, coraz bardziej męczą mnie takie rozmowy. Czy ktokolwiek widział najnowsze reality show *Awantury u fryzjera?*”.
- Najbardziej skutecznym sposobem na zmianę tematu jest zawłaszczenie go sobie. Innymi słowy, przechodząc do innego tematu, należy użyć zaimka „ja”: „To musi być wspaniała historia, ale ja chciałbym dowiedzieć się, jak ci się udało wydostać z jaskini w Czechach”, ewentualnie: „Przykro mi z powodu zabiegu chirurgicznego, ale bardzo ciekawi mnie, jak twój bratanek radzi sobie w lotnictwie”. Słowo „ja” ma wydźwięk osobisty, a tak sformułowaną prośbę trudno zlekceważyć.
- Najlepiej jednak zmienić temat na taki, który ma związek z naszym rozmówcą, by wykazać zainteresowanie jego osobą. Będzie to oznaczało, że nie próbujemy zamknąć mu ust, a tylko sygnalizujemy

konieczność zmiany tematu. Spróbujmy zapytać o sprawy interesujące dla obu stron. Można wspomnieć wspólnego znajomego, odwołać się do sytuacji, której doświadczyły obie strony lub do aktualnego wydarzenia. Odwołanie się do spraw interesujących obie strony ułatwi nam zmianę przedmiotu rozmowy. Będziemy mieć wtedy pewność, że nikt nie poczuje się tym dotknięty.

Ćwiczenie czyni mistrza, a więc warto wprawiać się w umiejętności zręcznej podmiiany.



Chwila oddechu

Wycieczka do toalety bywa czasami jedynym sposobem na wyrwanie się z krępującej rozmowy. Ale co zrobić w sytuacji, kiedy toczy się interesująca pogawędka, a my musimy „poprawić makijaż”? Jak złapać krótki oddech, aby nasz rozmówca nie poczuł się zlekceważony? Należy stawiać sprawę otwarcie.

Już w drzwiach Joanna ogarnęła wzrokiem towarzystwo w poszukiwaniu Lany. Przyszła na to poranne spotkanie literatów, bo wiedziała, że Lana też tam będzie. Była to jej ulubiona autorka zamieszczająca swoje artykuły w alternatywnym piśmie muzycznym. Ponieważ Lana uchodziła za osobę nieśmiałą, to jej obecność w tak liczным gronie przedstawicieli tej profesji była okazją, z której Joanna postanowiła skwapliwie skorzystać. W bojowym nastroju ruszyła, aby upolować rzadką zwierzynę!

Po półgodzinie zarzucania haczyka (i dwóch szklaneczkach, które dodały jej odwagi) Joanna wreszcie dopadła Lanę samotną w kuchni. Co za radość! Miała ją! Pogawędka była tak serdeczna, że nieśmiałość Lany została przełamana, a Joanna była gotowa zwrócić się do niej o pomoc w zrobieniu kariery pisarskiej. Pożałowała jednocześnie owych dwóch szklaneczek, które w tej chwili dały o sobie znać. Rozpraszała ją konieczność udania się na stronę — nie chciała przerwać tej tak szczęśliwie rozpoczętej rozmowy.

„Sytuacja staje się nie do zniesienia”, pomyślała Joanna. Uśmiechnęła się przez zaciśnięte zęby, po czym wydusiła z siebie: „Muszę iść”. Oczekwała, aż Lana skończy swoją kwestię, i wtedy powiedziała: „Lano, tak wielką radość sprawia mi rozmowa z tobą, że chętnie powrócę do niej po wyjściu z toalety. Daj mi pięć minut. Znajdę cię po powrocie?”.

Nieśmiałość Lany była tak wielka, że czuła się odrzucona nawet, kiedy nikogo przy niej nie było. Tym razem nie miała wątpliwości

co do szczerych intencji nowej przyjaciółki. Uśmiechając się, wzniosła szklankę i odparła: „Oczywiście. Spotkamy się na tarasie”.

Czasami zbytnia szczerość wobec osób nowo poznanych może być przez nich potraktowana jako wyraz zbytniej natarczywości („Podejrzewam, że wkrótce zostaniemy przyjaciółmi, ale w tym momencie potrzebuję wolnej chwili”). Lub odwrotnie: „No wiesz, muszę na chwilę” brzmi jak nieśmiałe wyznanie. Kluczem do udanych kontaktów z otoczeniem jest uczciwość, bezpośredniość i jasne formułowanie naszych potrzeb. Taka otwarta postawa może być też krępująca. Najważniejsze, że zaprowadzi nas do celu. Jak to zrobić? Wystarczy, że skorzystamy z kilku dobrych rad:

- **Bądźmy szczerzy.** Warto zacząć od stwierdzenia, że bardzo zależy nam na rozmowie („Rozmowa z tobą to wielka przyjemność” lub: „Nie pamiętam, kiedy ostatni raz zdarzyła mi się taka wspólna rozmowa”).
- **Wyrażajmy się jasno.** Mając już za sobą ten pierwszy krok, można jasno postawić sprawę, że potrzebna nam chwila przerwy. Sprawdzone kwestie to: „Muszę do łazienki” lub: „Obiecałam skontaktować się z opiekunką przed 11.00”. Jednak nie zawsze musimy podać przyczynę, szczególnie, gdy wymaga to dłuższego tłumaczenia.
- **Bądźmy bezpośredni.** Ważne jest wyrażenie chęci powrotu do rozmowy po określonym czasie („Czy mogę wrócić tutaj za dwieście minut?”). Wtedy rozmówca potraktuje nas poważnie i będzie mógł liczyć na naszą obecność.

Możemy bezpiecznie oddalić się na chwilę, jeżeli zakomunikujemy naszemu rozmówcy taką potrzebę w sposób szczerzy, jasny i bezpośredni.

W cieniu

Czasami najtrudniej jest zacząć. Jeśli, będąc w towarzystwie, masz zwyczaj usuwać się w cień, to nie jesteś wyjątkiem. Każdy z nas ma takie chwile słabości. Kilka sprawdzonych rad pomoże nam z nich wybrnąć.

Dziobiąc kawałek ciasta, Szymon rzucał ukradkowe spojrzenia w stronę osób gawędzących przy kominku. Nie chciał już dłużej krążyć wokół stołu, miał ochotę wyjść do gości, porozmawiać z nimi. Właśnie przeprowadził się w nowe miejsce, a mała feta zorganizowana przez jego brata była okazją do zawarcia nowych przyjaźni. Jednak w czasie przyjęcia ogarnęło go znane uczucie, jakby chłodne macki nieśmiałości trzymały go w swoich kleszczach.

Do diabła z tym! Całą godzinę zastanawiał się, jak zbliżyć się do gości. Miał już dość samotności. Stanowczo postanowił, że skończy z samotnością, wyjdzie do ludzi, zaryzykuje otwarcie się na świat. Przystąpił do natarcia.

Opanował swoje emocjonalne rozedrganie spowodowane obawą odrzucenia. Uświadomił sobie, że jego nerwowa reakcja była czymś zupełnie normalnym w takiej sytuacji. Gdyby nawet nie udało mu się, to jeszcze nie koniec świata. Zawsze może próbować dalej. Pamiętał o mowie ciała, ma być otwarta i przyjazna — żadnego krzyżowania ramion, ukradkowych spojrzeń. Z takim nastawieniem ruszył w stronę gości!

Spokojnym krokiem zbliżył się do grupki siedzących przy kominku. Z rozmowy wynikało, że dyskutują o lokalnym rynku nieruchomości. W porządku! Temat nie był mu obcy. Ciągłe jednak trzymał się w pewnej odległości. Gdy usłyszał kobietę mówiącą: „Zastanawiam się, gdzie można dzisiaj kupić, ceny są tak wygórowane”, podjął temat: „Właśnie kupiłem na Wzgórzu Dębowym. I była to niezła okazja”. Kobieta uśmiechnęła się zachęcająco, a towarzystwo zrobiło mu miejsce. Nagle znalazł się wśród ludzi. Rozmawiał z nimi.

Nawiązywanie kontaktów jest trudną sztuką, a rozmowa z nieznajomymi bywa kłopotliwa bez względu na okoliczności. Nieważne, czy dzieje się to podczas przyjęcia, w pracy, czy też w autobusie. Pierwszym krokiem w przezwyciężeniu uczucia wstydu będzie nabranie pewnego dystansu do siebie, zrozumienie, że każdy czuje się nieswojo w nowej sytuacji. Następnie możemy zastosować tę prostą, ale jakże przydatną taktykę przełamywania lodów. Wkrótce staniemy się ozdobą towarzystwa.

- Zbierając siły na nowe wyzwanie towarzyskie, należałoby określić stan naszych emocji. Jeśli jesteśmy spięci, to należy wziąć głęboki oddech i uspokoić nerwy. Jeżeli wmawiamy sobie brak szans na nową znajomość, pozbądźmy się tego przeświadczenia na korzyść myśli pozytywnej, takiej jak: „Rozmowa na pewno się powiedzie” lub: „Polubię ich”.
- Powinniśmy uświadomić sobie i zwalczyć wszelkie paraliżujące nas obawy przed nieuchronną klęską towarzyską. Odmowa ze strony otoczenia nie jest dla nas wyrokiem. Zawsze czeka nas kolejne wyzwanie. Nawet jeśli tym razem potraktowano nas obojętnie, każda następna próba może zakończyć się sukcesem.
- Pamiętajmy o języku ciała. Nie stójmy z dala od osób, z którymi chcielibyśmy nawiązać kontakt. Rozmowa na odległość, jakkolwiek bezpieczna, nie ułatwi nam akceptacji przez grupę. Rozmowa w cztery oczy wymaga postawy otwartej, mimika twarzy nie powinna kłócić się z naszą reakcją słowną. Kontakt wzrokowy musi być zachowany.
- Jeżeli chcemy coś wtrącić do rozmowy, zacznijmy od argumentu, który będzie zaprzeczeniem lub potwierdzeniem postawionej tezy. Możemy też skierować rozmowę na aktualne tematy lub zdobyć się na komplement. A dowcip rzucony na wstępie czyni cuda.

Zastosowanie takiej techniki sprawi, że ryba połknie haczyk, a my staniemy się gwiazdą wieczoru, o czym zawsze marzyliśmy.

Bacz na ton!

Ton, jaki nadajemy naszym słowom, może wiele powiedzieć o nas samych i o naszych emocjach. Może decydująco wpłynąć na bieg rozmowy.

Wiktor jakimś cudem przeżył ten długi lot. Kiedy dotarł do hotelu, był zlany potem, a zmęczenie sięgnęło zenitu. Na dodatek złego pokój hotelowy okazał się ciasną i mroczną klitką położoną nad samym garażem. Był zmuszony wyruszyć w interesach, ale ze względu na panujące upały podróż wydała mu się nierozsądnym posunięciem.

Brak przestrzeni oraz hałas silników nie pozwoliły mu przespać spokojnie nocy, a do tego nie działała klimatyzacja. Wiktor powlókł się na planowaną konferencję. Ogarniała go wściekłość z powodu ostatniej nocy i czuł, że jego żołądek gotuje się jak czajnik na rozgrzanej płycie. Ale gdy tylko Alicja Samson wyłoniła się z sali konferencyjnej, zrozumiał, że zaczyna mu wreszcie dopisywać szczęście. O Alicji mówiło się, że to guru w sprawach marketingu. Wiktor, który zetknął się z nią kilkakrotnie, miał nadzieję na bliższy kontakt.

„Alicjo!”, zawołał. Ona posłała mu uśmiech, potem podeszła i zaczęli rozmowę. Alicja była w radosnym nastroju. Zaczęła od zabawnej historii o tym, jak to wpadła na swoją starą miłość. W normalnej sytuacji jowialny nastrój koleżanki byłby i jego udziałem, ale on był wściekły z powodu nieprzespanej nocy. Kiedy na zabawny fragment opowieści zareagował donośnym i szorstkim śmiechem, Alicja nagle zatrzymała się, mrużąc oczy ze zdziwienia. Zrozumiał, że poczuła się dotknięta i że musi zapanować nad swoimi emocjami. Podczas dalszej rozmowy miał się na baczności. Wiedział, że jego wściekłość nie jest warta utraty towarzystwa. Nie będzie manifestować swoich negatywnych emocji w momencie, gdy jego towarzyszka jest w tak dobrym nastroju. Skupił uwagę na rozmowie, pilnując jednocześnie, aby głos, jakim przemawiał do Alicji, był miękki, przyjemny i radosny.

Poczuł ulgę. Dopasował się do nastroju Alicji, przez co jego radość i śmiech stały się zupełnie naturalne. Odpowiednim tonem głosu podkreślił szacunek, jakim darzył swoją rozmówczynię. Pomogło im to razem czerpać przyjemność z tego oficjalnego spotkania.

Umiejętność dopasowania brzmienia głosu do charakteru prowadzonej rozmowy zależy w dużym stopniu od poziomu wrażliwości. Jednocześnie okoliczności towarzyskie wymagają, abyśmy taką sztukę posiadli. Nieodpowiedni ton może sugerować, że nie dbamy o uczucia naszego partnera lub że nie zależy nam na dłuższej rozmowie. Dopasowanie tonu wypowiedzi nie musi być sztucznym zabiegiem dokonanyym wbrew naszym prawdziwym odczuciom. Jest to odpowiedź na stan emocjonalny partnera, któremu chcemy zapewnić komfort w trakcie rozmowy. Nadanie właściwego tonu świadczy również o naszym zainteresowaniu i kulturze.

Posługując się określeniem „ton”, mamy na myśli nie tylko skalę głosu, ale również treść przekazu. Przeważająca ilość rozmów wymaga neutralnego brzmienia głosu. Ostre i gniewne tony lub łamiący się głos dopuszczalne są tylko w bliskich kontaktach przyjacielskich.

Wyobraźmy sobie sytuację, w której odwracamy role. Tym razem to nasza rodzina ma kłopoty. Czy nie oczekivalibyśmy rozmowy w tonie łagodnym i zatroskanym? Czy dzieląc się z rozmówcą jakąś niebywale zabawną historią, dowcipem, nie oczekivalibyśmy podobnie lekkiej reakcji?

Praktyczna rada jest taka, aby rozmowie towarzyszył umiarkowany i spokojny głos. Rozkoszujmy się łagodnym brzmieniem jednostajnych tonów, brońmy się przed głosem wznoszącym się do krzyku lub ginącym w cichym bełkocie.

Ten, tego, no wiesz

Wata, wata i jeszcze raz wata. Wiadomo, co mamy na myśli?

Gawędząc z nieznajomymi, staramy się, aby ujrzeni w nas szalenie dowcipnych, błyskotliwych oraz interesujących rozmówców. Jednocześnie wielu z nas posiada ten irytujący, niewinny nawyk wtrącania między słowa nic nieznaczących słówek, które sprawiają, że nasza wypowiedź brzmi jak kwestia z *Zemsty* Aleksandra Fredry, „Mocium Panie”.

Adam nie uświadamiał sobie, że do każdego zdania dodawał „no wiesz”. Aż do momentu, kiedy uprzejmie zwrócono mu uwagę na tę jego nieznośną manierę. Zaczął dbać nie tylko o własny język, ale zauważać takie wtrącenia w wypowiedziach innych. Jeden z przyjaciół zaczynał każdą najprostsza odpowiedź słowem „hm”. Jego brat nadużywał „jakby”. Te liczne wtrącenia, które okraszały język jego znajomych, trudno było nazwać kunsztowną formą stylistyczną.

A może my też padliśmy ofiarą takich wtrąceń? Jeżeli nie mamy pewności, warto poprosić kilku dobrych znajomych, aby kontrolowali nas w czasie wspólnych spotkań towarzyskich, wyłapując natrętne zwroty.

Adam skorzystał z takiej metody, pozwalając swojej dziewczynie, aby śledziła jego zmagania słowne w czasie przyjęcia, na które wybierali się wspólnie. Na początku miał tę świadomość, że znajduje się pod baczным okiem swojej przyjaciółki, ale po jakiejś chwili poczuł się zupełnie swobodnie, wracając jednocześnie do swojego zwyczaju. W czasie powrotu, w samochodzie, jego dziewczyna kręciła głową z niedowierzaniem. „Nie tylko ty popełniłeś te swoje ‘jakby’ i ‘no wiecie’ tysiące razy, ale czy zauważyłeś, jak często Jerzy i Ben mówią ‘hm’? Ja sama złapałam się na czymś takim wiele razy. To niewiarygodne, jak słabo radzimy sobie z językiem”.

Jeżeli w końcu przyszedł czas na przeprowadzenie akcji, która pozwoli nam wyeliminować wtrącenia, to najlepiej zacząć od zidentyfikowania tych, których najczęściej używamy. Są nimi na pewno: „um”, „jakby”, „no wiesz”, „hm”, „nie wiem”, „to znaczy”, „cóż”, „bla, bla, bla”, „et cetera, et cetera, et cetera”.

Rozpoznawszy przedmiot naszych zmagień, łatwiej nam będzie wyeliminować niepotrzebne zwroty. I nie znaczy to, że musimy od razu przystąpić do dzieła. Po prostu powinniśmy zwracać baczną uwagę na nasz sposób wysławiania się i wyłapując niepożądane wtręty, powoli „oczyszczyć nasz język”. W okresie przejściowym będziemy skrępowani tą samokontrolą, ale po kilku tygodniach zaczniemy prowadzić swobodne rozmowy, pozbawione zbędnego balastu.

Innym sposobem może być zawarcie paktu z przyjaciółmi o wzajemnej kontroli. Będziemy wtedy wzajemnie wytykać sobie w czasie towarzyskich pogaduszek owe natrętne zwroty. Po pewnym czasie stwierdzimy, że możemy bez nich żyć.

A co w zamian? Czym zastąpić ulubione frazy? Każda rozmowa obfituje w chwile zastanowienia, które trzeba jakoś wypełnić. Oto kilka powiedzonek do wykorzystania w takich momentach. Radzimy je stosować z umiarem.

- To interesujące.
- Nigdy bym nie pomyślał.
- To rozsądna uwaga.
- Racja.
- Tak.

Zwróćmy uwagę, że wszystkie one niosą jakąś treść, która jest nacechowana pozytywnie. Nie bójmy się też chwili milczenia. Czasami warto przytaknąć skinieniem głowy lub przechylić ją w bok, taki gest obrazuje chwilę zastanowienia nad odpowiedzią. Zanim coś powiemy, zastanówmy się. Nigdy odwrotnie.

Przyblokowanie

Wścibska Nela jest wszędobylska, lubi wsadzać nos w nie swoje sprawy. Na takie osoby, które chcą wiedzieć za dużo i za wszelką cenę, jest tylko jeden sposób. Należy je przyblokować.

Kasia nie spuszczała oczu ze swojego męża. Tobiasz stał przy bufcie i nakładał na talerz kawałki sushi. Z uśmiechem podeszła do niego. Już od trzech lat byli małżeństwem, a dopiero teraz zaczęli myśleć o dziecku. Kasia powiedziała o tym przyjaciółkom, a one nie mogły utrzymać języka za zębami.

Właśnie miała rozprawić się z jakimś długim kawałkiem pieczywa, kiedy nagle stanęła obok niej Danusia, nowa sympatia dawnego kolegi z ławy szkolnej. Kasia nie pojmowała, co on widzi w tej drobnej okularnicy. Zwykle Kasia unikała wścibskich osób — tym razem wpadła.

„Cześć, Kasiu, jak się masz, Tobie! Widzę, że nie macie oporów przed sushi?”. Wpatrywała się w nich badawczym spojrzeniem zza ciężkich szkielek, które ciągle próbowała umieścić na właściwym miejscu. Nie dając Kasi szansy na odpowiedź, od razu wytoczyła następną broń, tym razem ciężkiego kalibru. „Mówi się, że staracie się o dzidziusia. Jak wam idzie?”.

Kasia miała powód trzymać się z dala od takiego drapieżnika. Obydwoje z Tobim jeszcze nie zdążyli wspomnieć o tym rodzicom, a oto proszę, ta obca osoba już depta im po piętach. Kasia nie chciała obrazić natrętnego intruza słowami: „Pilnuj swego nosa!”. Miała ochotę pociągnąć za sobą męża, zostawiając dociekliwą znajomą samą sobie. Nie zdecydowała się jednak na zbyt srogie potraktowanie tego „niefortunnego wyboru” kumpla z klasy. Postanowiła natomiast wytrącić ogara z toru.

Uśmiechając się, stwierdziła: „Wiesz, to, o czym się dzisiaj czyta w gazetach, nie pozwala nawet myśleć o dzieciach. Słyszałaś, co prezydent mówił o NATO?”. Kasia zrobiła mały wykład o stanie

bezpieczeństwa na świecie, a kiedy już skończyła, niewiarygodnym aktem woli byłby powrót Danusi do poruszonego przez nią wcześniej tematu. Zadanie wykonane!

Takie rzucenie kłody pod nogi wścibskiemu rozmówcy wydaje się bardziej radykalne niż jakakolwiek inna próba odejścia od tematu. Blokada potrafi zamroczyć przeciwnika, skierować go na inne tory, tak aby powrót do punktu wyjścia wymagał użycia niezwyklej siły. Najbardziej dociekliwe typy nie przebrną przez taką zaporę.

Jeżeli przyjdzie nam zmierzyć się kiedyś z niezłomnie wścibską naturą, możemy przyblokować takiego osobnika w następujący sposób:

- **Dowcip.** Nakłaniania do osobistych zwierzeń możemy rzucić: „Wiesz, to przypomina mi o dwóch pingwinach na krze lodowej”. I w tym momencie ustawiamy przeszkodę. Czyli z entuzjazmem opowiadamy jakiś dowcip. A im bardziej głupi czy niedorzeczny, tym większą możemy mieć pewność, że Wścibska Nela nie preforsuje takiej zapory.
- **Slogan.** Daje on do zrozumienia, że poruszyliśmy nieodpowiedni temat. Gdyby Kasia wykorzystała powiedzonko: „Nie chwal dnia przed zachodem słońca” to, wprowadzając Danusię w zakłopotanie, miałaby temat dziecka z głowy. Gdyby i to zawiodło, Kasia mogłaby liczyć na jeszcze jeden fortel.
- **Radykalna zmiana tematu.** Tylko że gdyby ostatecznie chciała zastosować taki chwyt, musiałaby mieć pewność, że trud się opłaci. Zmiana tematu wymaga dużego zaangażowania emocjonalnego, a próba powrotu do pierwotnego wątku stawia natręta w trudnej sytuacji — musi pokazać, jak bardzo pozbawiony jest dobrych manier.

Wymienione metody mogą wydawać się dość karkołomne. Należy jednak pamiętać, że służą grzecznemu poskromieniu ciekawości ludzkiej. Wydają się nienaturalne, tak jak niezręczna jest sytuacja, z której próbujemy się wyzwolić. Wystarczy tylko sięgnąć po nie ze smakiem.

Wyrzuć to z siebie, maleńka

Celinę nużyła już praca w zarządzie firmy, postanowiła zapisać się na jakieś wieczorowe zajęcia w miejscowej uczelni. Prowadziła dziennik, co sprawiało jej wielką przyjemność, miała nawet kilka mocnych tematów, którymi mogłaby kogoś uraczyć. Wybrała zajęcia poświęcone właśnie tej pasji, a więc pisaniu pamiętników.

Na pierwszym spotkaniu w poniedziałek nauczyciel kazał usiąść wszystkim w kole, po czym każdy miał przedstawić interesujący go temat. Celina pomyślała, że najchętniej pisałaby o tym, jak szef molestuje ją seksualnie. Ale wolałaby raczej zapaść się pod ziemię. Nie mogła przecież zdradzić obcym swojej tajemnicy!

Miała pecha. Poproszono, aby wypowiedziała się jako pierwsza. Zdecydowała się na temat, który знаła od podszewki, a mianowicie sprawy zawodowe. Nie namyślając się długo, rzuciła: „Mam zamiar pisać o firmie”.

„Świetny temat”, podjął nauczyciel, „ale pamiętniki to bardzo osobista forma wypowiedzi. Jaki więc element *osobistego doświadczenia* ma pani zamiar umieścić w swojej pracy?”.

„Ach, takie tam. Wie pan, co to znaczy być kobietą w męskim świecie. Głównie to strategia przetrwania”, powiedziała, wpatrując się bezmyślnie w zegarek.

„Czy mogłaby pani dokładniej to określić? W końcu będziemy wszyscy czytać pani prace w najbliższej przyszłości. Proszę się nie krepować”.

Ale Celina nie mogła tego zrobić. Po kilku takich rundach, kiedy to nauczyciel próbował wyciągnąć z niej coś konkretnego, a ona wciąż plątała się, zrezygnował i przeszedł do następnej osoby. Był nią mężczyzna, który stwierdził: „Planuję pisać o tym, jak w dzieciństwie byłem wykorzystany seksualnie i jak musiałem walczyć z konsekwencjami, które się zwykle z tym wiążą”.

Celina była zaskoczona tak szczerym wyznaniem, ale potem okazało się, że każda kolejna osoba wspominała o podobnie bolesnych sprawach. Zrozumiała, że warunki sprzyjały takim zwierzeniom, i ona powinna skorzystać z tej okazji, aby zdradzić kilka prywatnych sekretów. W końcu liczyła na to, że kiedyś wszyscy dowiedzą się o jej doświadczeniach z pamiętników, które zostaną opublikowane i przyniosą jej sławę pisarską. Już nawet wiedziała, kogo zaangażuje do roli Celiny w filmowej adaptacji...

W tym momencie powinniśmy zadać sobie pytanie: „Kiedy szczere wyznanie może zniechęcić do nas otoczenie, a kiedy będzie dowodem na to, że nie próbujemy zrzucić z siebie długo skrywanej tajemnicy?”. Jak to rozstrzygnąć? Aby stwierdzić, jak daleko możemy posunąć się w swojej szczerości, należy po prostu obserwować otoczenie. W terapii grupowej dzielimy się swoimi intymnymi sprawami już na pierwszym spotkaniu. Na przyjęciu radzimy rozważyć, w jakim stopniu inni pozwalają sobie na szczerości, i wyjawić tylko to, co nie przekracza granic dobrego smaku, tak abyśmy nie musieli czuć się nieswojo z powodu szczerego wyznania.

Powinniśmy rozważyć, w jakim stopniu możemy wgłębiać się w szczegóły podczas rozmowy. Przykład mężczyzny na zajęciach w grupie Celi pokazuje, że można być szczerym i otwartym, jednocześnie zachowując umiar w przedstawianiu szczegółów. O swoim przykrym doświadczeniu mówił ze spokojem, bez łez czy dramatycznych gestów. Rozumiał różnicę, jaka istnieje pomiędzy zajęciami z literatury, na których ważna jest prawda, a sesją terapeutyczną, gdzie ważne są emocje mające związek z prawdą.

Uważa się, że wyjawianie intymnych szczegółów w obecności obcych lub mało znanych nam osób nie jest dobrze postrzegane. Z drugiej strony, nadmierna skrytość może prowadzić do wyobcowania. Tak więc powinniśmy zawsze ocenić charakter otoczenia oraz powód naszej obecności w danym środowisku i to, w jakim stopniu zachowanie towarzyszących nam osób pozwala mówić szczerze o naszym osobistym doświadczeniu.

Powściągliwość (nie gadaj głupstw)

Jeśli mamy skłonność do wyolbrzymiania, a każde zdarzenie ma dla nas wydźwięk pozytywny, to znak, że najwyższy czas skończyć z przyprawianiem naszych opowieści zbytnią afektacją i z wygadywaniem głupstw. Zachowując autentyczność, pocujemy się znacznie zdrowsi, taka postawa wpłynie też jednocześnie pozytywnie na relacje z innymi. Kiedy ludzie wyczuwają, że nie jesteśmy autentyczni w kontaktach z nimi, trudno im zbliżyć się do nas.

Marianna nie potrafiła narzekać, co wynikało z jej wychowania. Kiedy przechodziła ostry atak grypy, a ktoś wyrażał jej swoje współczucie, oferując pomoc, zwykła odpowiadać: „Dziękuję! Czuję się świetnie. Na szczęście jest to tylko grypa, nie zapalenie płuc”. Kiedy zwolniono ją z pracy, każdemu powtarzała, że to lepiej dla niej, choć wewnątrz dławił ją strach. A kiedy opowiadała jakieś historie, upiększała je do takiego stopnia, że graniczyły z fałszem, przy czym wydawała z siebie *histeryczny* śmiech, gdy zdradzała swoim kolegom z pracy, jakie to *najzabawniejsze* w życiu zdarzenie przytrafiło się jej i jak się przy tym *ubawiła* (z takim samym entuzjazmem relacjonując każdy miniony weekend).

Jej próby nadania zdarzeniom pozytywnego wydźwięku każdy przyjmował jako coś sztucznego. Nawet jej bliscy przyjaciele z reguły nie mieli pewności, co ona naprawdę myśli, co odczuwa. Opowieści, które im serwowała, wydawały się w znacznej mierze przesadzane, może nawet zmyślane. Czasami nawet nalegali, by zdradziła im swoje prawdziwe myśli i uczucia, ale ona stawiała się wtedy nieprzejednana w swoim uporze, twierdząc, że wszystko idzie świetnie.

Ten nadmierny wysiłek, jaki towarzyszył jej za każdym razem, kiedy próbowała udowodnić, że jest osobą o radosnym i przyjaznym usposobieniu, obrócił się przeciwko niej. Marianna odgrodziła się tak szczelną fasadą, że nawet jej mąż nie umiał odróżnić prawdy od kłamstwa.

Optymizm i przyjazne nastawienie są szczególnie przydatne w momencie prowadzenia niezobowiązującej rozmowy z ludźmi, których dopiero poznaliśmy lub w kontaktach wynikających z przygodnej znajomości. Ogólnie przyjmuje się, że nie należy obarczać kogoś zaledwie poznanego własnymi problemami najcięższego kalibru. Prawdą jest też to, że sztuka uwodzenia słuchacza czarującą historią opiera się na celnym i błyskotliwym wyeksponowaniu istotnych szczegółów. Ale u podstaw nawiązywania udanych kontaktów z ludźmi leży subtelność i delikatność, połączone z odrobiną wyrafinowania i sprytu.

Jeśli stwierdzimy u siebie tendencję do przerysowywania faktów, należy:

- **Ściągnąć cugle.** Bądźmy świadomi różnicy pomiędzy barwną opowieścią a zwykłym kłamstwem. Nie przyporządkujmy opowieści sensacyjnymi szczegółami, wymyślonymi na poczekaniu. Jeśli coś nas szczerze rozbawiło, nie ulegajmy pokusie zastosowania określeń wykraczających poza zdrowy rozsądek. Jeśli popadamy w manierę używania określeń zbyt dosadnych, to gdy staje się to regułą w rozmowie z obcą nam osobą, tracimy wiarygodność w oczach otoczenia.
- **Nie bójmy się autentyczności.** Można być uczciwym, nie tracąc nic z uprzejmości w każdej niemal sytuacji. Załóżmy, że nadszedł moment oznajmienia nieprzyjemnej wiadomości o zerwaniu stosunków — nie bądźmy nazbyt szczerzy, mówiąc: „No cóż, tak będzie najlepiej. W każdym razie nie jesteśmy już sobie potrzebni”. Można inaczej: „Cóż, to trudne. Jakoś będziemy musieli sobie poradzić, z każdej sytuacji jest jakieś wyjście”.

Spróbujmy nawiązać rzeczywisty kontakt, nawet w pogawędce z ludźmi, których nigdy wcześniej nie spotkaliśmy i z którymi prawdopodobnie nigdy więcej się nie zetkniemy. Należy zawsze dążyć do wzajemnego poznania się, tak aby znaleźć wspólny język. Nie osiągniemy celu za pomocą kłamstw czy nieuczciwości. Przyjazna postawa i autentyczność wywierają na ludziach lepsze wrażenie.

Próżnia

Marcin szczycił się swoją szczerością i odwagą w wyrażaniu opinii. Zachowywał się śmiało wobec każdego człowieka. Uważał się też za dość zabawnego faceta, który gotów był bezceremonialnie obrócić każde słowo w żart, co nie zawsze wywoływało radość u słuchaczy. Ostatnio poznawał wiele nowych osób, a jego opinie — a raczej sposób, w jaki je wyrażał — nie zjednywały mu nowych przyjaciół. Czasami, w apogeum wygłaszanej przez Marcina tyrady, jego słuchacz wycofywał się do toalety, po czym już nie wracał. Marcin zaczął się więc zastanawiać, czy nie chodzi o kwestie higieny. Nieprzyjemny oddech? Nie uświadamiał sobie, że wchodząc w interakcje z ludźmi, wytwarza wokół siebie próżnię.

W ostatnią sobotę, bawiąc na małym, popołudniowym przyjęciu, w czasie rozmowy z grupą przyjaciół swojej nowej dziewczyny Marcin został obłany kubłem zimnej wody przez jednego z obecnych tam gości. Jak zwykle opowiadał, tym razem o swojej niedawnej wizycie u lekarza — jak to dopadł go bakcyl grypy grasujący po okolicy — przy okazji używając sobie co nie miara na profesji medycznej. „Potem, jak już wyczekałem się dobre pół godziny, doktor wpada, poświęca mi może dwie minuty. Uff! Cóż, znacie lekarzy — zależy im tylko na kasie. Facet prawdopodobnie wykombinował, że może na mnie zarobić dobrych pięćdziesiąt złotych, jeśli tylko krótko mnie potraktuje. Chciwe dranie, każdy z nich, bez wyjątku”.

Osoba, wobec której wypowiadał te słowa, obdarzyła go lodowatym spojrzeniem i odparła: „Cóż, może pański doktor ogląda się tylko na pieniądze, ale nie wszyscy są tacy sami. Moja mama jest lekarzem — i to całkiem niezłym lekarzem. Pracuje w grupie Lekarzy Bez Granic, którzy niosą pomoc ofiarom na obszarach objętych konfliktami zbrojnymi, docierają praktycznie do najdalszych zakątków kuli

ziemskiej. W zeszłym roku została postrzelona w ramię. A teraz, proszę mi wybaczyć, żona na mnie czeka”.

Ups. Marcin spłonął ze wstydu. Poczuł się, jakby przykuto go do podłogi. Pomyślał, że ma na czole wypisane słowo „idiota”, i tak właśnie się czuł. Ostatnio zdarzało mu się to coraz częściej, dlatego zaczął się zastanawiać, jak dalece musi zapanować nad swoim nierozważnym gadulstwem. Coraz częściej, przy różnych okazjach, dochodził do wniosku, że nie musi za każdym razem próbować dowieść swojej błyskotliwości, a raczej zważać na to, z kim rozmawia.

Każdy z nas doświadczył goryczy, kiedy zmuszony był „trzymać język za zębami”. Nie zawsze jest to przyjemne i często prowadzi nas do alienacji. Ale jak inaczej zdobędziemy pewność, że nie obrażamy słuchacza jakimś nieopatrznie wypowiedzianym słowem?

Należy zawsze uważać na odbiorców naszego przekazu. Pamiętajmy, że zwracając się do nowego słuchacza, nie jesteśmy pewni, do kogo tak naprawdę kierujemy nasze słowa. Nieważny jest wygląd, okoliczności spotkania, ważne, aby nasz rozmówca pozwolił nam się poznać. Dlatego wsłuchujemy się w jego słowa i trzymamy na wodzy naszą chęć wypowiedzenia najbardziej bulwersujących opinii oraz podkreślenia uprzedzeń, zanim nie nabierzemy pewności, z kim rozmawiamy. Oto kilka wskazówek, o których należy pamiętać:

- **Ryzykując wypowiadanie opinii w obecności osoby, której dobrze nie znamy, należy zacząć ostrożnie.** Nawet jeśli wszystko w nas się burzy, pamiętajmy, aby panować nad emocjami.
- **Zaczekajmy na reakcję tej drugiej strony.** Jeśli dostajemy przyzwolenie typu: „No dalej!”, prawdopodobnie możemy sobie pozwolić na bardziej ostry ton wypowiedzi. Jeśli jednak rozmówca odniesie się do nas z powagą, należy uważać na następny krok.
- **Okażmy zrozumienie i szacunek.** Nie znamy doświadczeń życiowych ani okoliczności, jakie ukształtowały opinie naszego interlokutora, dlatego nie osądzajmy cudzych poglądów zbyt pochopnie,

nawet jeśli się z nimi nie zgadzamy. Każdy ma prawo do własnych opinii i odczuć. Jeśli nasze opinie kłócą się z opiniami naszego rozmówcy, to nie znaczy, że możemy brutalnie narzucać swoje własne zdanie, atakując i nie dając drugiej stronie szansy na obronę.

- **Pamiętajmy o istnieniu tematów drażliwych.** Ostra krytyka ostatniego filmu Johna Woo niesie mniejsze ryzyko niż atak na jedną z partii politycznych.
-



Rozładuj nastroj

Sara nie była w stałym związku przez dwa lata, wobec tego zdarzyło się jej miewać w tym czasie liczne przygody. Lubiała ten dreszczyk emocji przed pierwszą randką, to nerwowe wbijanie się w najlepsze ciuchy, sensacje żołądka, oczekiwanie, co przyniesie wieczór. Nie znaczy to jednak, że nie miała udziału w pewnej ilości koszmarnych doznań.

Wśród tych ostatnich najgorszym był Zachariasz. Poznali się za sprawą wspólnej znajomej. Umówili się w pobliskim barze, aby pogawędzić, poznać się bliżej. W połowie pierwszego drinka Zach zaczął opowiadać jej o rozmaitych sprawach, w większości osobistych dramatach, które nie powinny ujrzeć światła dziennego już na pierwszej randce. „Przyznam, mój tata w dużym stopniu nadużywał alkoholu. Myślę, że dlatego sam jestem taki ostrożny. Nie więcej niż dwie szklaneczki. Na uniwersytecie byłem niezłym hulaką. Raz zatrzymali mnie za jazdę pod wpływem alkoholu. Termin jednego z moich kończących egzaminów przesiedziałem w pace. No, no! Muszę na siebie uważać”.

Cóż, Sara nie należała do osób, które chętnie ferują wyroki. Nie od razu skreśliła potencjalnego partnera ze względu na jego burzliwą przeszłość. Jednak w tym przypadku taka nadmierna szczerość kazała jej przypuszczać, że pretendent nie radzi sobie z problemami tak dobrze, jak mu się wydaje. Nie chciała wspólnie z nieznanym dokonywać na nim wiwisekcji już na pierwszym spotkaniu, dlatego spróbowała delikatnie przejść do lżejszych tematów: „To gdzie kończyłeś uniwersytet?”.

„Uff! Byłem na tutejszym uniwerku. To znaczy, powinienem zaliczyć lepszą uczelnię, ale musiałem pozostać w domu, pomóc matce przejść przez rozwód i, musisz mi uwierzyć, nie było to wcale

przyjemne”, ciągnął Zachary, nie bacząc na próby, jakie czyniła Sara, aby przejść do typowej rozmowy towarzyskiej.

„To fatalnie”, Sara próbowała ponownie. „Ja mile wspominam uczelnię wyższą w moim mieście”. Tym razem Sara próbowała zainteresować Zacharego swoją osobą, zachęcając go, aby podążył tropem zainicjowanym przez nią — mógłby zadać jej szereg pytań typu: gdzie jest to wspomniane „miasto” albo dlaczego mile wspomina uczelnię lub też czym się aktualnie zajmuje.

Niestety, Zachary nie dorastał do takiej rozmowy. Ani razu nie zadał jej osobistego pytania, zamiast tego brnął w szczegóły dotyczące swojego uwięzionego brata oraz zniechęconej pracy. Nie trzeba dodawać, że następna randka nie doszła do skutku.

Taktyka Sary okazała się zbyt subtelna wobec takiego partnera jak Zachary. W momencie, kiedy rozmowa zdążyła ku ciemnej stronie życia, należy zdecydowanie i bezpośrednio ożywić ją jasnymi akcentami.

- „Wow! Atmosfera staje się zbyt ciężka. Porozmawiajmy o czymś bardziej przyjemnym. Jaki ostatnio widziałeś film?”.
- „Ależ to przygnębiające. Ani słowa więcej. Opowiedz mi o swoich zainteresowaniach. Czy kiedykolwiek próbowałaś sportów ekstremalnych?”.

Dobra rada

Starajmy się prowadzić pierwszą rozmowę z nieznanym w tonie lekkim i optymistycznym. Nie znaczy to, że należy uciekać się do kłamstw — po prostu należy kierować rozmowę na takie tematy, do których obie strony mogą odnieść się z entuzjazmem. Nienawidzisz pracy? Wspomnij, że rozglądasz się za nową, a jednocześnie skup się na swoim hobby. Może jesteś po przejściach? Jeśli ktoś zadaje nam takie pytanie w sposób bezpośredni, można odpowiedzieć: „Nie układało mi się z tatą w wieku młodzieńczym, dlatego teraz

niewiele nas łączy. Natomiast bardzo dobrze rozumiemy się z mamą”. Nie wpadnij w schemat Zacharego, który przerzucił cały ładunek klęski osobistej na nowego słuchacza. Warto na początku zjednać sobie rozmówcę, wzbudzić w nim zaufanie, dopiero potem można otworzyć przed nim księgę swego życia.



Przemilcz

Czasami najlepsza forma komunikacji międzyludzkiej nie ma nic wspólnego z rozmową. Milczenie może być demonstracją naszych uczuć lub sygnałem, że rozmowa wkracza na grząski grunt. Milczenie jest znany, a można by nawet powiedzieć, najlepszym sposobem na uprzedzenie rozmówcy, że coś się zbliża.

Marta drżała na myśl o tym spotkaniu w małym gronie już od tygodni. Nadszedł w końcu moment, kiedy znalazła się na wiosennym wieczorku zorganizowanym, jak co roku, przez babcię. Marta uwielbiała większość przyjaciół swojej babci, niestety, wiedziała, że stary Karol — cieszący się sławą rozpustnika — który przez cały rok nie dawał znaku życia, prawdopodobnie za chwilę pojawi się również. Karol poczytywał sobie za szczyt szarmancji obdarzanie kobiety, którą sobie wcześniej upatrzył, pożądliwymi spojrzeniami, czego starsze panie z jego kręgu wydawały się nie zauważać, a co w Marcie budziło wściekłość.

„No i jest”, pomyślała Marta, widząc Karola tuż za rogiem — kierował swoje kroki prosto na nią. Jego kraciaste spodnie robiły tyle hałasu, że Marta chętnie użyłaby zatyczek do uszu, ale babcia jakby nic sobie z tego nie robiła. „Hej, hej, oto piękne damy!”. Kobiety stojące w małej grupce z Martą uśmiechnęły się pobłaźliwie, chociaż Marta zauważyła, że jedna po drugiej zaczęły niepostrzeżenie odpływać. Pożałowała, że nie poszła w ich ślady. Ale już było za późno. „Cóż za miłe spotkanie, Marto! Jaka radość mieć przy sobie młodą krew”. Marta posłała sztuczny uśmiech i odparła: „Dzięki, Karol. Właśnie przed chwilą rozmawialiśmy o nowym instruktorsze sztuki w domu seniora. Elżunia twierdzi, że te lekcje są świetne”. Na to Karol z pewną dozą afektacji: „Cóż, sztuka, jakiej potrzebuję, stoi właśnie przede mną w całej krasie. Marto, w tej bluzeczce jesteś jak

z portretu Michała Anioła. Cudowna! Uwielbiam młode dziewczęta w opiętych bluzkach. Ale prawdę mówiąc, jestem tylko starym cymbałem”.

„Stary cymbał”. Stary cymbał?! Marta poczuła, jak cała spłonęła, zauważyła, że wszyscy aż oniemieli z zaskoczenia. O nie, to nie może ująć mu na sucho. Tyle tylko, że Marta nie miała pojęcia, jak odpowiedzieć poczwarnemu dinozaurowi, wołała więc milczeć. Wbiła w Karola swój spokojny, acz przeszywający wzrok (jego szeroki uśmiech wyraźnie zniknął z twarzy), trwało to kilka sekund, po czym zwróciła się do babci: „Powiedz mi, babciu, czy razem z Elą pobierasz lekcje rysunków?”. Tymczasem Karol wymknął się chyłkiem — może wreszcie zrozumiał, że musi być bardziej ostrożny.

Kiedy ktoś posunie się zbyt daleko, mamy ochotę odparować mu jakąś celną ripostą. Czasami nawet ogarnia nas pragnienie wyrządzenia takiej osobie krzywdy cielesnej. Ale musimy pamiętać, że czasami silny argument słowny nie stanowi skutecznej broni. W takiej sytuacji najlepsze jest milczenie, jest ono sygnałem, że odmawiamy swego udziału. I tak, bez jednego słowa, odbijamy piłeczkę na boisko przeciwnika, obarczając go odpowiedzialnością za wcześniej użyte słowa. Taka strategia milczenia pozwoli nam zająć zdecydowane stanowisko, jako że niestosowne uwagi pozbawione odpowiedzi tracą swoją rangę.

Są sytuacje, kiedy wyrażanie własnego zdania nie leży w naszym interesie — najlepiej nic wtedy nie mówić. Do takich okoliczności można zaliczyć rozmowę z ludźmi, którzy z racji zajmowanego stanowiska lub starszeństwa mają nad nami władzę (w pracy, w rodzinie) oraz z takimi, którzy mają znikomy wpływ na nasze życie.

Jeżeli chcemy użyć milczenia jako argumentu z pozycji siły, dobrze jest utrzymać z rozmówcą kontakt wzrokowy. O ile milczenie ma być zabiegiem biernym (powiedzmy, że chcemy uniknąć zaangażowania się w dyskusję na temat rasizmu z naszym teściem, który jest doskonałym przykładem rasisty), to w takiej sytuacji należy

unikać kontaktu wzrokowego, co sprawia, że milczenie jest wyrazem raczej obojętności niż dezaprobaty.

Lepiej unikać argumentu milczenia wobec bliskich. Oni zasługują na szacunek z naszej strony, a więc należy im się odpowiedź, nawet taka, której nie chcieliby usłyszeć. Podsumowując, otwarta rozmowa, na jaką zasługują nasi bliscy przyjaciele oraz rodzina, jest o wiele cenniejsza niż zwykle stawianie tezy.



Upokorzenie

To, do czego nie powinniśmy dopuścić na początku rozmowy, to start z pozycji osoby bojaźliwej, nieśmiałej lub po prostu nic nie znaczącej. Wielu z nas popełnia tego rodzaju błąd poprzez wpisanie się w schemat osoby o *niskim statusie* lub przez wybór zachowania, które informuje odbiorcę, że ma on do czynienia z osobą o niskim poczuciu wartości.

Wsiadając do auta, Darią zdziwiła się na widok osoby trzeciej. Cieszyła się na wspólne śniadanie z przyjaciółką, ale wyglądało na to, że Paulina zaprosiła kogoś jeszcze.

„Hej, Dario, to jest Mariola, moja koleżanka z reklamy, często opowiadałam ci o niej, jest fantastyczna. Miałam nadzieję, że porozmawiacie o sprawach zawodowych, o tym, w jakim stopniu Mariola jest w stanie pomóc ci zahaczyć się w firmie”.

Daria uśmiechnęła się, przywitała się z Mariolą, a w środku zamarła. Nie była gotowa na zdobywanie względów Marioli. Ponad wszystko nie znosiła przypochlebiania się, została zupełnie zaskoczona taką sytuacją.

W Krakowie siedziała przygarbiona nad kawałkiem omletu i nie mogła wymówić ani słowa, ogarniała ją trwoga na myśl o spojrzeniu w stronę Marioli. Czuła, że jej nie dorównuje, a jej zachowanie zdawało się to potwierdzać. „Masz rację! Plotę głupstwa” — z góry stawała na straconej pozycji.

Do końca spotkania Darii udało się uniknąć prawdziwej rozmowy na temat jej zawodowych ambicji, ale czuła się podle. Czy mogła postąpić inaczej?

Wielu z nas podczas spotkania z osobą, która nas onieśmiela, ma chęć uciec, gdzie pieprz rośnie. Wydaje się nam, że sytuacja nas przerasta, a gesty zdradzają nasze kompleksy. Uciekamy w zachowanie określane mianem niskiego statusu. Oto szereg symptomów

takiego zachowania — sprawdźmy, czy w sytuacjach stresowych możemy zauważyć któryś z nich u siebie:

- unikanie kontaktu wzrokowego,
- chowanie głowy w ramiona,
- krzyżowanie i wiązanie ramion,
- nerwowe gesty rękoma, poprawianie włosów lub dotykanie twarzy,
- cichy głos, przyzwalający na ucinanie naszej wypowiedzi lub przerywanie nam,
- zaplatanie i wykręcanie dłoni.

Wymienione gesty są potwierdzeniem naszego braku pewności siebie i onieśmienia. W efekcie odstepujemy naszemu rozmówcy pozycję tzw. wysokiego statusu. Nasz partner może się poczuć niezręcznie, sądząc, że jesteśmy mało zainteresowani rozmową lub, co gorsza, może nabrać przekonania, że łatwo damy się wykorzystać. A to jest ostatnia rzecz, jakiej byśmy chcieli!

Kiedy następnym razem będzie nam dane zmierzyć się z sytuacją lub osobą, które nas onieśmielają, spróbujmy postąpić przeciwnie do typowego zachowania wynikającego z przyjęcia pozycji niskiego statusu. Weźmy głęboki oddech i startujmy z wysokiego pułapu, pamiętając o kontakcie wzrokowym, dopasowaniu tembru głosu (jeśli nas na to stać), wyprostowanych ramionach i uniesionej głowie. Oby gesty czynione przez nas nie umniejszały naszej wartości. Chcąc zdobyć zaufanie i szacunek rozmówcy, należy tym samym obdarzyć siebie.

Komplement

Sztuka prawienia komplementów oraz przyjmowania ich z wdziękiem jest podstawą udanej rozmowy o drobiazgach. Właściwy komplement sprawia, że ludzie czują się swobodniej, że czują się dowartościowani, że uświadamiają sobie, iż ktoś, kto z taką sympatią odnosi się do nich, na pewno liczy na bliższą zażyłość.

Eleonora była mistrzynią w prawieniu komplementów. Mama Nory doradziła jej kiedyś, że powinna ludziom mówić miłe rzeczy. Jeśli więc Nora zauważyła, że jakaś kobieta ma na sobie piękną bluzkę lub była u fryzjera czy też ma duże poczucie humoru, nigdy nie przegapiła momentu, aby głośno to podkreślić.

Istnieje kilka zasad dotyczących prawienia komplementów:

- Bądźmy szczerzy. Jeśli coś się nam nie podoba, to nie mówmy, że jest to ładne.
- Nie szczędźmy komplementów, ale wystrzegajmy się też zasypywania kogoś ich nadmiarem. Powiedzenie więcej niż jednego komplementu lub, jeśli to absolutnie konieczne, więcej niż dwóch osobie obcej czy nowo poznanej może sprawić, że osoba ta będzie podejrzewać nas o brak szczerości, a miłe słowa przyjmie jako wyraz uprzejmości lub natarczywości.
- Bądźmy taktowni. Powiedzenie poznanej przed chwilą osobie: „Rany, masz piękny biust!” nie zostanie odebrane jako komplement. Jeśli spotkany rozmówca stracił dużo na wadze, to powiedzenie: „Świetnie wyglądasz” jest o wiele bardziej stosowne niż pytanie: „Ile schudłeś?”. Komplement jest sposobem na otwarcie człowieka, ale decyzja należy do niego.
- Miłe jest też nawiązanie do rozmowy z przeszłości. Warto więc zadać pytanie: „Kiedy ostatnio rozmawialiśmy, zaczynałeś pracę na nowym stanowisku. Jak sobie radzisz teraz?”. Takie pytanie

jest swego rodzaju komplementem, udowadnia ono, że uważnie słuchaliśmy rozmówcy oraz że interesujemy się jego dalszym losem.

A jeśli u osoby, z którą rozmawiamy, zauważymy coś, co się nam szczególnie nie podoba? Czy należy to komentować? Jeśli tak, to co należałoby powiedzieć?

Jeżeli dana osoba nie jest nam dobrze znana lub jeśli stwierdzimy, że nasz komentarz nie będzie miał żadnego istotnego znaczenia, lepiej powstrzymać się przed wypowiedzeniem go. Widząc najohydniejszą koszulę, nie mów: „Jaka ładna”. Zatrzymaj taką opinię dla siebie (jeśli sprawa wymaga takiego komentarza, to tylko w gronie przyjaciół). Należy też przemilczeć okropną fryzurę. Stwierdzenie: „O, byłeś u fryzjera” bez dodania, że fryzura jest ładna, jest ukrytą drwiną. Po prostu — jeśli nie możemy powiedzieć nic miłego, to lepiej nie mówmy nic.

Dobra rada

Życzliwe przyjmowanie komplementów jest niezmiernie ważne. Wysmakowany komplement, który ujawnia dobre intencje rozmówcy, zawsze zasługuje na wdzięczność, nawet wtedy, kiedy nasza samoocena nie pozwala nam uwierzyć w wypowiedziane słowa. Eleonora umiejętnie rozdawała komplementy, natomiast przyjmowanie miłych słów było dla niej problemem. Kiedy na miłą uwagę skierowaną do niej odpowiadała: „Ależ skąd”, zauważyła, że nie sprzyja to dalszej rozmowie. Zaczęła więc dziękować za każdy, nawet nieodpowiedni komplement wypowiedziany pod jej adresem. Taki udawany entuzjizm po usłyszeniu miłych słów pod swoim adresem znacznie ułatwił jej przyjmowanie komplementów.

Do granic

Któż nie ceni sobie dobrze opowiedzianej historii? Już pierwotni ludzie zdradzali zamiłowanie do ustnego przekazywania wydarzeń, dlatego tak chętnie wsłuchujemy się w zapierające dech w piersiach opowieści. Aby nasza historia była interesująca, należy przestrzegać kilku zasad. Oto jak Matylda radzi sobie w tym względzie.

Przyjęcie miało się zacząć dopiero o ósmej, a Matylda nie mogła się już doczekać, kiedy będzie mogła uraczyć swoich przyjaciół powalającą historią — choć raz! — chciała widzieć ich urzeczone twarze, zasluchane w jej opowieści. Jadąc na przyjęcie, przypominała sobie najlepsze fragmenty swojej historii: wygraną podróż na Florydę, siwiejącego i trochę szalonego mężczyznę z Everglades, aligatory, walkę z aligatorami, romans z siwiejącym mężczyzną z Everglades. O rany! Ta historia będzie wstrząsająca.

Godzinę później — przyjaciele zebrani wokół niej, historia spalona. Co się stało? Typowa Matylda, zaczęła od środka historii („Spotkałam w Everglades tego szalonego faceta — i zrobiliśmy to!”), a całe napięcie zniknęło z powodu braku smakowitych szczegółów („Jedliśmy kolację w jego szałasie, a potem on musiał walczyć z tym aligatorem i byliśmy tacy pełni”). Ponadto niepotrzebne detale sprowadziły ją na manowce („Wiecie, jak to jest z tym wilgotnym powietrzem, włosy skręcają się w prawdziwe kędziorki”). W rezultacie Matylda nikogo nie zachwyciła swoją opowieścią, nawet jeśli potencjalnie był to znakomity materiał na porywającą historię.

Widać, że Matylda zapomniała, jak należy opowiadać historie. Są pewne zasady, które pomagają zachować pewien rytm narracji, budują nastrój, trafiają w oczekiwania i odwołują się do emocji słuchaczy. Przez swoje roztargnienie Matyldy zawiadła oczekiwania słuchaczy, pozostawiła ich zdeorientowanymi i trochę rozczarowanymi („Ale dlaczego ten facet musiał walczyć z aligatorem?”).

Jeśli następnym razem zechcemy, aby nasi słuchacze zaniemówili z zachwytu, nie zapominajmy o paru przydatnych radach:

- **Zacznijmy od początku.** Nadanie opowiadaniu odpowiedniego tempa wymaga położenia gruntu pod przyszłą akcję. Jak znalazłeś się w danej sytuacji? Czego się spodziewałeś? Jakie były relacje między ludźmi? Rozpoczęcie opowiadania od kluczowych informacji zwiększa zainteresowanie słuchaczy dalszą częścią historii.
- **Emocje muszą być obecne.** Suche fakty, choćby nie wiem jak fascynujące, nie wciągną słuchacza. Historia musi być nasycona emocjami, dlatego należy opisać, w jaki sposób wydarzenia wpłynęły na nas oraz na innych uczestników wydarzeń. Wyrażenie emocji w opowieści pozwoli słuchaczom na identyfikowanie się z bohaterami wydarzeń, jest to haczyk, na który na pewno złapiemy naszych odbiorców. Emocje ożywiają narrację.
- **Nie dajmy się zwieść niepotrzebnym detalom.** Czy ktokolwiek interesował się kędziorkami Matyldy? Jej słuchacze oczekiwali szczegółów o szalonym mężczyźnie i aligatorach. Trzymaj się wątku, który będzie nośnikiem całej historii.
- **Budujmy napięcie.** Już na początku opowiadania należy umieścić pewne drobne akcenty, które pozwolą domyślać się dalszego rozwoju akcji, konsekwentnie powtarzając ten zabieg aż do końca. Matylda mogła rozpocząć swoje opowiadanie od słów: „Kiedy wygrałam wycieczkę na Florydę, byłam szczególnie podekscytowana. Wtedy jeszcze nie miałam pojęcia, że będę miała do czynienia z aligatorami”. Po takim wstępie jej słuchacze będą siedzieć jak na szpilkach w oczekiwaniu na „aligatora”. Tak budowane napięcie będzie w stanie utrzymać ciekawość słuchaczy aż do końca opowieści.
- **Dodaj zakończenie.** Każda fabuła potrzebuje rozwiązania, dlatego nie ucinajmy nagle, gdy tylko soczyste szczegóły wyjdą na jaw. Ludzie zechcą się dowiedzieć, jak ta cała historia wpłynęła

na nasze życie, czy zmieniła nasze odczucia i czy pozostawiła jakiś niezatarty ślad. Ubranie takiej opowieści w sprytne zakończenie pozwoli naszym słuchaczom rozładować emocje, zaspokoi ich ciekawość — satysfakcja gwarantowana po obu stronach.

A teraz do dzieła, niechaj nasz dar i siła narracji będą użyte z rozsądkiem — i ku naszej chwale!



Dyskrecja i umiar

Czy kiedykolwiek poczuliśmy się zmuszeni, aby pokazać się od naszej najgorszej strony? Czy zdarza się nam dzielić całą historią naszego życia z kimś, kogo zaledwie poznaliśmy, zdradzając nasze najintymniejsze szczegóły? Jeśli tak, to czas nauczyć się dyskrecji i umiaru.

Jacek na przykład miał zawsze pecha, idąc na pierwszą randkę. Świetnie się ubierał, zawsze był na czas i starał się być zupełnie szczerzy i otwarty. Mimo to nigdy nie spotkał dziewczyny, która chciałaby się z nim umówić ponownie. Każda z nich mówiła, że nie jest jeszcze gotowa na związek lub że nie czuje, żeby między nimi zaiskrzyło. Słyszac podobne argumenty po raz kolejny, Jacek doszedł do wniosku, że musi w nim być coś takiego, co sprawia, że dziewczyny nie dają mu tej drugiej szansy.

W końcu doszedł do wniosku, że musi o to zapytać, nawet jeśli odpowiedź miałyby się okazać rozdzierająca. Na szczęście dziewczyna potraktowała go dosyć łagodnie i powiedziała: „Na pewno jesteś miłą osobą, ale nie chciałam usłyszeć całej historii o alkoholizmie w twojej rodzinie *ani* o twoim problemie z łysieniem, i to już na pierwszej randce! Może gdybym cię nie знаła, mogłabym znieść te wszystkie informacje, ale przyjęcie ich wszystkich naraz, i to w pierwszej godzinie naszego spotkania, przekroczyło moje możliwości”.

Jacek stanowi klasyczny przykład syndromu ZDI (zbyt dużo informacji), ponieważ ujawnia swoim przyszłym partnerkom więcej informacji o swoich problemach niż o swoich mocnych stronach. Jego zamiarem była całkowita szczerowość i uświadomienie dziewczynom, na jakiego rodzaju związek się decydują. Ale Jacek pomylił szczerowość ze zbyt dużym otwarciem się na obcą osobę.

Kluczem do nawiązania zdrowej znajomości jest umiejętność oceny, kiedy i do jakiego stopnia możemy otworzyć się przed drugą osobą. Dobrze jest podzielić się swoimi najgłębszymi tajemnicami

z osobami, które bardzo dobrze znamy i którym ufamy. Można wtedy zdradzić swoje błędy i słabości. Lecz jeśli ujawnimy zbyt dużo, zbyt wcześnie, ryzykujemy, że nasi rozmówcy przestraszą się zbytnej szczerości, a my sami wypadniemy bardzo źle. Chociaż nie istnieje żadna żelazna reguła określająca, ile możemy powiedzieć o sobie w różnych sytuacjach, o jednym należy pamiętać — należy zachować umiar i rozsądek.

A oto przewodnik, który wskaże właściwą miarę odkrycia swojego wnętrza w przytoczonych sytuacjach:

- **Zawsze miejmy na uwadze słuchaczy.** Zwierzenie się kasjerce w sklepie z tego, jak to partner nas oszukał lub zasypywanie kolegów z pracy szczegółami na temat naszych eskapad seksualnych na pewno nie jest rozsądne. Podobne zwierzenia czynione w obecności przyjaciela lub przyjaciółki, którzy ponadto wykazują zainteresowanie i zrozumienie, mogą tylko pogłębić związek. Podobnie szczerość wobec przyszłego szefa, kiedy na rozmowie kwalifikacyjnej mówimy o swoich problemach z depresją, nie jest dobrym pomysłem, jakkolwiek podzielenie się tym problem z przyjaciółmi w celu szukania wsparcia w chorobie jest czymś wskazanym.
- **Pytajmy i obserwujmy.** Jeśli podejrzewamy u siebie syndrom chronicznego zdrajcy — który nie jest w stanie zachować tajemnicy wobec kogokolwiek, żywi przekonanie, że nawet najmniejsza doza prywatności jest nieuczciwa, obawia się negatywnej reakcji ze strony rozmówcy — to przede wszystkim powinniśmy zwrócić się z pytaniem do kilku zaufanych osób, jak wypadamy w oczach obcych. Ich ocena pozwoli nam trzeźwo spojrzeć na siebie, a na takiej podstawie możemy dokonać pewnych zmian. A potem należy obserwować siebie i swoich słuchaczy w trakcie rozmów, sprawdzić, jak czujemy się, będąc jednocześnie słuchaczem i rozmówcą.

- **Pokażmy się od najlepszej strony.** Zanim rzucimy wyzwanie, dajmy się poznać ludziom od naszej najlepszej strony. Przyjęcia, randki i inne przypadkowe spotkania towarzyskie to sytuacje, w których powinny królować dowcipne opowieści, jakie można sprowokować ciekawym pytaniem — nie szukajmy przy takiej okazji bezpłatnej terapii psychologicznej.
-



Zaskoczyć przeciwnika

Nie jest trudną sztuką być duszą towarzystwa. Wystarczy pamiętać, aby nie rozprawiać na temat wyższości jednowarstwowego papieru toaletowego nad dwuwarstwowym, powstrzymać się przed demonstrowaniem naszej skłonności do fasolki po bretońsku lub wyliczaniem powodów, dla których wolimy ten płyn do mycia naczyń, a nie inny. Oto, co powinniśmy zrobić. Kiedy choć odrobinę poznaliśmy już ludzi, z którymi przyszło nam rozmawiać, i pierwsze lody zostały przełamane, nadchodzi wreszcie czas, nasz czas, by podjąć ryzyko. Powiedzmy coś nieprzyzwoitego, pikantnego albo pozwólmy sobie zakpić z cudzych słów.

Wioleta prowadzi całkiem przeciętne życie — sekretarka w dzień, pozeraczka seriali wieczorem. Prawdę mówiąc, posiada wielkie poczucie humoru, choć ci, którzy mają okazję zobaczyć ją po raz pierwszy, w szarym sweterku i luźnych portkach, nie spodziewają się po niej takiego talentu. Niezmiennie jednak, kiedy znajdzie się w nowym towarzystwie, które zaczyna serię ploteczek o znanych personach, jakby od niechcienia wyrzuca z siebie: „Wiecie? Pożyczyłam kiedyś tampon od Krystyny Jandy”. Zdaniem tym zawsze zwróci na siebie uwagę i wtedy opowiada całą historię o tym, jak to wpadła na Krysię w drzwiach damskiej toalety i jak potem plotkowały o tym przystojnym kelnerze. Historyjka o tamponie nie jest może w najlepszym guście w porównaniu z takim zagajeniem, jak: „Rozmawiałam kiedyś z Krystyną Jandą w restauracji”. Chodzi jednak o wybór niezwykłego, zaskakującego elementu danej opowieści i uczynienie z niego gwoźdźcia programu, zamiast umieszczania go w tle.

Możemy również szokować ludzi śmiałymi ripostami. Oto przykład: Wioleta miło spędzała czas na przyjęciu w Gdyni, zabawiając pewną damę rozmową, kiedy ta niefrasobliwie przyznała, iż miała by pewne obawy, przenosząc się na Południe, a to z powodu swego

przekonania, że mieszkańcy gór nie są aż tak zabawni, jak Pomorzanie. Wioleta, góralka z krwi i kości, wypaliła z udawanym jednak oburzeniem: „Niesłychane! To chyba o mnie, ale przecież mojemu cholernemu poczuciu humoru nic nie dolega!”. Kobietę ogarnęło rozbowienie. Niezwykły ton głosu i słownictwo Wiolety dodały pikanterii tej konwersacji, poprawiając im nastrój i budując więź, która zacieśniała się w miarę upływu wieczoru.

Kilka obowiązujących wskazówek przy dodawaniu odrobiny pikanterii:

- **Używajmy tych technik z rozsądkiem.** Nikt nie chce być uczestnikiem naszego jednoosobowego show, w czasie którego sypimy opowiestkami i żarcikami jak z rękawa, nie bacząc na to, że inni też mają coś do powiedzenia.
- **Ważni są słuchacze i otoczenie.** Przebywając w gronie przyjaciół i rówieśników, podczas imprezy dla dorosłych, nie stoi na przeszkodzie, by uraczyć ich pikantnymi opowieściami czy ognistymi dowcipami. Unikajmy natomiast rubasznych anegdot w towarzystwie dzieci, na oficjalnych rautach lub tam, gdzie atmosfera wydaje się sztuczna.
- **Pudło** (goście uśmiechają się sztucznie lub sprawiają wrażenie obrażonych) od początku! Powróćmy do neutralnej wymiany zdań. Kiedy się wprawimy i będziemy w stanie osądzić, czy coś działa, czy nie, kolejną próbę możemy ponowić. Kiedy podejmujemy ryzyko prowadzenia rozmowy, czasami strzał bywa celny, innym razem pudłujemy. Chybiając kilkakrotnie, trzeba liczyć się z tym, iż więcej razy nas nie zaproszą, więc ostrożnie aplikujmy naszym współbiesiadnikom te dawki pikanterii.
- **Działajmy z rozmysłem.** Nic nie zwojujemy, zaczynając przedstawienie już na wstępie. Na początek przysłuchujmy się, wejźdźmy w temat, przytakując i zadając pytania. Atakujmy, mając całkowitą pewność, że to właściwy moment.

Uległość

Wanda czuła się sztywna i wyprasowana wraz ze swoją gustowną granatową sukienką. Brała udział w obiedzie wydanym przez jej ukochaną ciotkę Beatę, niesłychaną formalistkę. Choć dziewczyna uwielbiała tę trochę staroświecką damę, to obawiała się jej wyreżyszerowanych, sztywnych przyjęć, które starsza pani tak sobie ceniła. Goście zawsze zachowywali pełną kontrolę, obserwowali każdy swój ruch, aby nikt nie powiedział i nie zrobił czegoś niewłaściwego. A kiedy każdy z gości usilnie starał się nie nadwerżyć etykiety, nie spodziewanie mógł zostać „z gracją” zaatakowany przez rozanielonego mopsa ciotki, Bobo. Złoty aranżowane przez Beatę nieodmiennie kojarzyły się więc dziewczynie z rygorystycznym kursem etykiety i dziką obsesją zwierzęcia.

Kątem oka Wanda spostrzegła pewnego nieszczęśnika, próbującego zachować resztki godności, kiedy usiłował strącić Bobo piętego do nogawki spodni. Westchnęła głęboko, doświadczyła już tego niejednokrotnie. Oczywiście nikt nie ośmielił się choćby napomknąć ciotce o zachowaniu jej pupila. Gdyby jednak ktoś miał śmiałość zhańbić jej czuły i dystygowany aparat słuchu, to taka uwaga przypominałaby zapewne wypełnianie pomyjami chińskiej porcelany. Zawsze gdy ciotce Beacie rzucił się w oczy widok pupila napaśtującego kolejną ofiarę, wołała odwrócić wzrok, imitując przy tym odgłosy suchego kaszlu, lub wołała swoje „cudowne kochanie”, aby skończył z tym czochraniem. Tak jak dobrą starała się być gospodynią, tak dalece ślepa pozostawała na wybryki ukochanego mopsa.

Próbując zlokalizować swego mężczyznę, który przebywał gdzieś w towarzystwie panów, Wanda napotkała Sylwię, narzeczoną jednego z protegowanych ciotki Beaty. Była to jej pierwsza wizyta w tym domu i dlatego dzieliła się ze wszystkimi swoimi wrażeniami. „Dom jest taki wspaniały! Jedzenie wprost wyborne. Cudowne przyjęcie,

cudowne. Tylko czy z tym psem nie dzieje się coś dziwnego?”. Zaśmiała się i spojrzała na grupę pytająco. Raptem wszyscy spuścili wzrok, przebierali nogami, uśmiechali się sztucznie, nastąpiła cisza. „Niech to”, pomyślała Wanda. „Musimy coś z tym zrobić”, brnęła dalej Sylwia — „Czy jest w sali ktoś, kogo ten pies jeszcze nie napałstował?”. Sylwia nie zdawała sobie sprawy z tego, że rozmowa na temat manier Bobo nie powinna się zdarzyć — nawet jeżeli wszyscy by tego chcieli. Stali teraz zakłopotani, a ona tkwiła tam, czekając na jakiegokolwiek wsparcie. To było zbyt bolesne!

Wanda nie chciała by nigdy zranić uczuć ciotki, kwestionując psie manieri, ale nie mogła pozostawić tej biednej dziewczyny na pastwę losu. „Moja droga, oczywiście, że masz rację. Ale w tym domu o tym się nawet nie wspomina, ponieważ, jak sądzę, byłoby to niegrzeczne; wystarczy, że na następną wizytę założysz pantofelki z odpowiednim noskiem. Słodki kopniak ostudzi zapal Bobo”. Sylwia zaśmiała się z ulgą. Była wdzięczna dziewczynie.

Czasami należy po prostu ulec. Jeżeli nasz rozmówca oczekuje od nas pomocy w formie aprobaty, ochoty do zabawy, podjęcia wątku czy zwykłej szczerości, dobrze jest mu takiego wsparcia udzielić. Hojność taka jest częścią naszego otwarcia się na innych, brania i dawania.

Nasze szanse na owocną rozmowę:

- postaramy się rozluźnić nawet wtedy, gdy ktoś nam dokucza, a my czujemy się zdenerwowani,
- przypieczętujemy żart uśmiechem — nawet jeśli nie jest to najzabawniejsza historia, jaką kiedykolwiek słyszeliśmy,
- przyznajmy się do podobnych doświadczeń, nawet jeśli jest to kłopotliwe czy krępujące.

Pamiętajmy, nie ulegajmy zawsze i każdemu. Nie możemy służyć ludziom za podnózek. Widząc jednak miotającego się delikwenta, szczerze poszukującego wsparcia, bądźmy otwarci. Czy nie godzi się wspomóc biedaka? Ułatwi to rozmowę, a nas uznają za bohaterów.

Przecież wiesz!

Już niewiele brakowało, by Julian odebrał swój dyplom z zarządzania. Dawno już planował uzupełnić wykształcenie, ale musiało potrwać, zanim zdobył się na odwagę. Czuł teraz, że jest panem sytuacji, że uczelnia wyposaży go w niezbędną wiedzę do tego, aby założyć własną firmę, zamiast komuś nabijać kieszenie.

W owym czasie przechodził samego siebie. Zaliczał wszystkie prace i egzaminy celująco. Często jednak miał wrażenie, że jednak nie idzie mu najlepiej. Za każdym razem gdy został wywołany przez profesora, denerwował się, mając świadomość, że za chwilę z jego ust padną niewłaściwe słowa. Mimo że zazwyczaj artykułował właściwe tezy, dręczyło go przekonanie, że nie grzeszy wielką inteligencją. Miał przeczucie, że dzieje się coś niepokojącego, ale nie potrafił nad tym zapanować.

Zdarzyło się raz, że profesorka przerwała jego wywód i zwróciła się do innego studenta, chociaż Julian czuł całą swoją mocą, że poradzi sobie z odpowiedzią. Wiedział, że promotorka orientowała się w jego możliwościach — dała mu to do zrozumienia w komentarzach do prac pisemnych, dlaczego teraz pozbawiła go szansy?

Po zajęciach nadszedł czas na obiad z kumplami, Jackiem i Romkiem. Zdecydował wtedy, że przedstawi im całą sytuację i poprosi o radę. Jacek, który był w tej samej grupie, zdawał się wszystko rozumieć. „Myślę, że wiem, w czym tkwi twój problem, i to nie ma nic wspólnego z poziomem twojej inteligencji, tylko niezręcznie mi o tym mówić”.

„Naprawdę? Proszę, powiedz mi, co robię źle?”, Julian zareagował z rozbijającą szczerością. Miał obawy, że usłyszy coś bolesnego pod swoim adresem.

„Oдноśnie twoich wypowiedzi, zaczynają się zawsze tak samo: Nie wiem, ale...’. A w tym jest coś takiego, co każe nam myśleć, że naprawdę nie wiesz, a jest przecież zupełnie inaczej. Po takim wyznaniu trudno komukolwiek skupić się na tym, co masz do powiedzenia. Nawet ja sam z trudnością śledzę twój dalszy wywód”.

Romek, kolega z drugiej grupy, również to zaobserwował. „Zgadza się, Jacek ma rację. Muszę przyznać, że ja także to widzę, ale nie czuję się ekspertem w wygłaszaniu jakichkolwiek porad w tej materii”.

Julian poczuł się zażenowany i jednocześnie wdzięczny swoim kolegom. Pracował ciężko, by dojść do tego, co już osiągnął. Wiedział również, że w interesach ważne jest umiejętne kreowanie własnego wizerunku. Zabrało mu trochę czasu zerwanie z tym nawykiem. W końcu udało mu się nigdy już nie wypowiedzieć „nie wiem”, chyba że naprawdę nie wiedział.

Wydaje się, że użycie niektórych słów, będących tylko dodatkiem, pozostaje bez konsekwencji. Jest to jednak błędne myślenie, ponieważ zwroty takie mają ogromny wpływ na tworzenie naszego wizerunku, mają wielką moc oddziaływania. Nie nadużywając takich wyrażen jak: „nie wiem”, „może”, „czy ja wiem”, poprawimy swój wizerunek, dodamy sobie trochę inteligencji i wiedzy.

Jeżeli nie znamy odpowiedzi na jakieś pytanie, to nie warto udawać, że jest inaczej. Dobrze jest wtedy powiedzieć: „To bardzo interesujące pytanie. Nigdy wcześniej o tym nie myślałem. A co ty o tym myślisz?” lub: „Szczepze, nie mam pojęcia”. Przyznanie się do niewiedzy — jeżeli taka jest prawda — utwierdzi nasze otoczenie w opinii, że jesteśmy osobą pewną siebie, o zdecydowanych poglądach. Pretendowanie do miana alfy i omegi nie zawsze stawia nas w korzystnym świetle.

Za mną!

Musimy być konsekwentni, by osiągnąć to, na czym nam zależy, nawet wtedy, gdy sytuacja wydaje się beznadziejna. Sztuka taktowej perswazji niejednokrotnie przyda się w takich sytuacjach.

Janka przekonała się o tym pewnego wieczoru, kiedy wybierała się na darmowy wykład cenionej artystki w miejscowym muzeum. Niestety, wszystkie bilety już rozdano i nawet przybycie cztery godziny wcześniej nic by nie zmieniło. Wielu zostało odprowadzonych z kwitkiem, a ona stała tam, patrząc, jak odchodzą. Wiedziała, że taka artystka nie bywa w kraju zbyt często i że taka okazja nieprędko jej się przytrafi. Pomyślała: „Jestem pewna, że jeżeli człowiek czegoś pragnie, znajdzie sposób, by to osiągnąć. W końcu wstęp był wolny, jakoś musi mi się udać”.

Podeszła do kasy biletowej z tym swoim czarującym uśmiechem na ustach, pytając: „Może któryś z zaproszonych gości zrezygnował z wykładu? Chętnie skorzystałabym z wolnego miejsca”. Odpowiedź była negatywna, co było do przewidzenia. „W takim razie poczekam tutaj na boku chwileczkę, może jednak coś się zwolni”.

Bileterka próbowała ją zniechęcić, wspomniała o wysprzedanych biletach, ale Janka nie odpuszczała, twierdząc, że jednak zaryzykuje, i dziękując za to, że kobieta nie pozbawiła jej nadziei (ku zdziwieniu bileterki). Przez następne dwie godziny tkwiła cierpliwie z boku i obserwowała zbierający się tłum. Gromadziły się setki ludzi, a ona z udawanym spokojem skrywała swoje zmieszanie. Uparcie czytała książkę i od czasu do czasu posyłała bileterce niewinny uśmiech.

Nagle tłum zakończył usadawiać się na widowni, a ona, podchodząc do kogoś przy drzwiach, odezwała się słodkim głosem: „Dzień dobry. Czy nie znalazłoby się jedno wolne miejsce, gdzieś w rogu? Może być stojące”. Portier natychmiast zwrócił się do kasjerki, która wspomniała o tym, że dziewczyna czeka tam już od kilku

godzin. Rozpoczęto nerwowe poszukiwania wolnego miejsca. Na szczęście coś się znalazło i Janka zajęła fotel w czwartym rzędzie. „Żle by było, gdyby pół tuzina krzeseł pozostało pustych. Co prawda niektórzy nieszczęśnicy nie wykazali się podobnym uporem, ale za to ja miałam głowę na karku. Oplacało się postawić na swoim!”.

Sztuka przekonywania innych polega na tym, aby być miłym, nie natarczywym. Oto kilka wskazówek, które pozwolą nam osiągnąć wybrany cel z poszanowaniem przeciwnika:

- **Wzbudźmy politowanie** („Rozumiem, że ma pan w tej chwili związane ręce, ale jeśli poczekam, to czy mogę mieć nadzieję, że coś się zmieni? Jeżeli w tej chwili nie może mi pan pomóc, to zaryzykuję następnym razem”).
 - **Nie bądźmy natarczywi.** Jeżeli ludzie czują, że próbujemy ich do czegoś zmusić, trudno liczyć na ich pomoc. Nie podnośmy głosu, nie rzucamy oskarżeń pod adresem tych, których usiłujemy przekonać. Nie żądamy, aby postavili się na naszym miejscu.
 - **Bądźmy twardzi.** Jeżeli naprawdę czegoś pragniemy, poświęćmy wszystko, aby to zdobyć. Robi wrażenie.
 - **Wmawiajmy coś komuś.** Dziękujmy za zrozumienie położenia, w jakim się znaleźliśmy, nawet jeśli nikt nie wyraził nam swego współczucia. Cóż, trudno, bywa też i tak, że nie możemy liczyć na ludzkie wsparcie.
-

Nic do śmiechu

Czy są chwile, kiedy po prostu nie możemy zamknąć ust? A dokładnie — chodzi nam o takie momenty, w których każde nasze zdanie kończymy wybuchem nerwowego chichotu. Szczególnie w sytuacjach stresujących. Wtedy mamy ochotę zakleić sobie usta, aby nasz nerwowy rechot więcej się z nich nie wydobył. Kamila na pewno by tak chciała.

Kamila była fenomenem. Wreszcie nadeszła ta chwila. Bała się nasiadówki organizowanej każdej wiosny przez jej kancelarię. Dla niej, jako nowego pracownika, był to moment, kiedy miała się spotykać ze wszystkimi współnikami. Towarzystwo służyło z topornego charakteru. Za każdym razem, kiedy myślała o spotkaniu choćby z jednym z nich, ogarniała ją panika. Stawała się płochliwa jak sarenka.

Ściskając swój kieliszek wina, jakby to była jej ostatnia deska ratunku, ośmieliła się przekroczyć próg sali konferencyjnej. Nagle poczuła delikatny uścisk na ramieniu. Stała twarzą w twarz z kobietą, w której rozpoznała szefową firmy. Wino i nerwy stępiły jej zdolność percepcji. Usłyszała jednak, jak kobieta zwana Żelazną Damą przedstawia się i pyta, czy udało jej się odnaleźć w nowym otoczeniu. „Świetne miejsce, pani Nowak!”, krzyknęła Kamila. „Ludzie przyjaźnie nastawieni, z wyjątkiem klientów, oczywiście!”. Ryknęła śmiechem. Kiedy szefowa delikatnie przypominała jej, że klienci to ich chleb, dziewczynę opanował niekontrolowany chichot, przytaknęła więc, wyrzucając z siebie: „Oczywiście, na pewno”. Czuła się potwornie upokorzona. Kiedy szefowa odeszła, Kamila zdała sobie sprawę, że *wciąż* chichocze.

Wielu z nas reaguje na stresujące sytuacje towarzyskie natrętym chichotem, który trudno poskromić. Każde wypowiedziane słowo wywołuje w nas wybuch hysterii. „Co się dzieje? Nawet nie próbowałem żartować!”.

Nie zawsze nerwowy chichot powinien niepokoić. Bywa dodatkiem, którym większość z nas wypełnia martwą ciszę zalegającą w czasie rozmów. Śmiech zdaje się też mówić: „Zgoda”, „Jestem zainteresowany i zamieniam się w słuch” oraz: „Jestem miłą osobą”. W takich sytuacjach jest uzasadniony i potrafimy ocenić, czy nie przytrafia się nam zbyt często bez przyczyny. Jeżeli jednak przyłapiemy się na tym, że siedzimy w domu, roztrząsając kwestię: „Czy było to aż tak zabawne? ”, możemy potrzebować kilku dobrych rad:

- Histeryczny śmiech jest spowodowany naszym ogólnym zdenerwowaniem. Wskazane jest, aby się uspokoić przed szczególnie stresującą okazją towarzyską. W wolnej chwili swobodnie i głęboko pooddychać — wdech i wydech. Przypomnijmy sobie, że jeśli nawet coś pójdzie nie tak, nie będzie to koniec świata — zawsze jest jakieś jutro.
 - Kiedy wzbiera w nas nerwowy wybuch chichotu, zwalczmy ten stan głębokim oddechem. Wsłuchajmy się w słowa partnera, co pomoże nam ostudzić nerwy i powstrzymać niechcianą wesołość.
 - Nie obawiajmy się ciszy. Milczenie jest nierozzerwalną częścią każdej rozmowy. Momenty ciszy występują częściej w gronie ludzi, którzy się dobrze nie znają. Kiedy nadchodzi spokojna pauza, bądźmy pewni, że jest ona stanem miłym i naturalnym i nie znaczy wcale, że rozmowa się nie klei. Nie musimy wypełniać każdej jej luki.
 - Zamiast sygnalizować śmiechem swoją dobroduszość, zainteresowanie i sympatię, nawiążmy kontakt wzrokowy, słuchajmy tego, co mówią inni, uśmiechajmy się i przytakujmy we właściwym momencie. Takie gesty są skutecznym przesłaniem.
-

Tak lubię

Ile razy pytaniem odpowiadamy na pytanie? A zamiast wprost mówić o własnych potrzebach, tylko dotykamy istoty sprawy? Nie ma recepty na udane spotkania towarzyskie. Z jednej strony chcemy zabłysnąć jako osoba elastyczna, potrafiąca dostosować się do sytuacji, gotowa na kompromis, z drugiej zaś musimy pokazać, że potrafimy zdecydowanie dążyć do celu, postawić na swoim. Umiejętność zachowania równowagi pomiędzy jednym a drugim będzie miała decydujący wpływ na to, jakie wrażenie zrobimy na ludziach, i to przy każdym kolejnym spotkaniu.

Jan był tym rodzajem faceta, który zawsze pragnął do kogoś się dostosować. Dużo podróżował służbowo, odwiedzał różne filie swojej firmy na całym świecie i pomagał usprawniać ich działalność. Spotykał wielu nowych ludzi i cieszyła go możliwość poznania ich bliżej, nawet jeśli miała to być krótkotrwała znajomość. Chciał spędzać z nimi chwile, podczas których wspólnie odkrywali by uroki różnych miejsc. Nie wstydził się prosić o taką przysługę, ale gdy do tego dochodziło, to druga strona zawsze wychodziła z pytaniem: „Dokąd chciałbyś się wybrać?”.

Skoro Jan był gościem w ich mieście, to do niego należała decyzja, a podejmowanie decyzji było jego słabą stroną. W takiej sytuacji rzucał sprawdzone: „Gdziekolwiek”. Kolejnym stałym punktem programu był wybór restauracji. Opowiadano mu o wadach i zaletach różnych miejsc, a do niego należała decyzja. Kierując się przeczuć, że nie byłoby to zbyt uprzejme, nigdy nie podejmował decyzji sam. Brał więc udział we wszystkich zaproponowanych mu wydarzeniach i ucztach, nawet w takich, które nie sprawiały mu przyjemności, tylko dlatego, że nie potrafił wyrazić nawet słowa sprzeciwu.

Lucjan natomiast zawsze chciał mieć ostatnie słowo. Gdziekolwiek się wybierał, wszystko planował. Był przekonany, że planując wieczór w najdrobniejszych szczegółach, jednocześnie udowadnia zdecydowanie i pewność siebie, ujawnia zalety dobrego stratega. Odnosiło się to także do planowania menu, kiedy miał spędzić wieczór z dziewczyną. Nie uznawał słowa sprzeciwu, więc zdarzało mu się zabrać wegetariankę na degustację wyrobów z wołowiny czy zmusić kobietę do skosztowania potraw, na widok których ścisnął się jej żołądek.

Sztuka owocnej komunikacji w takich drobnych sprawach polega na wypowiedzeniu naszych życzeń w sposób wyraźny, ale bez nacisku:

- Jeżeli zapytają nas, czego byśmy chcieli, śmiało zdradźmy swój pomysł: „Słyszałem, że ta nowa włoska restauracja jest bardzo dobra, ale nie będę nalegać, jeśli masz inną koncepcję”.
- Nie będąc pewnymi, co chcemy robić, spróbujmy: „Nie jestem pewien. Z przyjemnością wysłucham twoich propozycji i wspólnie podejmiemy decyzję”.
- Jeśli natomiast jesteśmy pewni, to spróbujmy: „Mam chrapkę na chińszczyznę. Możemy też pójść w inne miejsce, jeżeli tobie to nie odpowiada”.

Sposobem na ujawnienie swoich pragnień wobec osób, z którymi niedawno zawarliśmy znajomość, jest jasno formułowany przekaz. Ważne jest też zachowanie właściwej proporcji, kiedy każde stwierdzenie równoważone jest pytaniem. Jeżeli zbyt często będziemy „mówili wprost”, to nie będzie już miejsca na to, aby druga strona wyraziła swoje życzenia i opinie. Jeżeli jednak mamy opory przed artykułowaniem naszych potrzeb i pragnień w sposób jednoznaczny, inni niewiele się o nas dowiedzą. Zatem mów, co myślisz, i myśl, co mówisz, dając przy tym drugiemu podobną swobodę działania. W ten sposób każda ze stron dostanie swoją część.

Wszystko już było, ale...

Prawie wszystko już było, coś zielonego w zębach rozmówcy i rozmowa prowadząca donikąd. *Quel horreur!* I wcale nie oznacza to jeszcze końca świata. Są przecież inne wpadki, można tu choćby wspomnieć o zanieczyszczonym nosie czy (w tym momencie należy złapać oddech!) głośnym puszczeniu wiatrów. Mogą one wywołać prawdziwą konsternację wśród uczestników rozmowy. Cóż możemy uczynić jako niewinni świadkowie takich niezręcznych sytuacji?

Karolina cieszyła się na spotkanie z nową przyjaciółką, którą nie tak dawno poznała na jednym ze spotkań klubu dyskusyjnego. Siadając na podłodze wśród pozostałych miłośniczek filmu, radosnym uśmiechem powitała nową przyjaciółkę Janinę, która wchodząc, chwyciła tacę z zakąskami i skierowała się w stronę siedzącej grupy dam. Kiedy tylko przyjaciółki znalazły się obok siebie, uśmiechnęły się serdecznie. W tym momencie serce Karoliny zadrżało. Dostrzegła ona resztki przekąski przyklejone do przedniego uzębienia swojej koleżanki. Wyglądało to, jakby dwa przednie zęby ziały ogromną czarną dziurą, i z pewnością nie był to przyjemny widok. „Dlaczego do tej pory nikt jej o tym nie powiedział?”, pomyślała Karolina.

Karolina miała wyrobione zdanie na temat takich sytuacji. Na samą myśl, że miałyby prezentować resztki śniadania podczas jakiegoś oficjalnego spotkania bądź nawet towarzyskiej rozmowy, ciarki przebiegły jej po plecach. Nie mogła pozostawić przyjaciółki samej w potrzebie, tak jak ona nie życzyłaby sobie spotkać się z obojętnością w podobnej sytuacji. Postanowiła działać.

Zanim nieszczęsna przyjaciółka zdążyła dokończyć swoją opowieść, Karolina dotknęła delikatnie jej ramienia i nieznacznym gestem wskazała na swoje przednie zęby: „Przepraszam, ale masz tu coś...”. Janina aż otworzyła oczy ze zdziwienia i wydała z siebie „Och!”, a jej dłoń natychmiast powędrowała w kierunku ust. W tym

momencie Karolina podjęła rozmowę, dając tym samym do zrozumienia, że zalegające szczątki pokarmu nie są niczym hańbiącym, a jej koleżanka może wykorzystać chwilę na usunięcie przyczyny konsternacji. Zabieg udał się, Janka dyskretnie podziękowała swojej wybawczyni, po czym rozmowa mogła dalej toczyć się bezpiecznie.

Akceptacja fizjologicznych uchybień i niedoskonałości, jakie mogą przytrafić się naszym partnerom w rozmowie, wymaga jednocześnie taktu i delikatności. Łatwiej byłoby nam pominąć drażliwe sytuacje milczeniem w obawie przed wprowadzeniem rozmówcy w zakłopotanie. Trudno jednak zaprzeczyć, że „przybrudzony” uśmiech może niekorzystnie wpłynąć na tok rozmowy. Czy sami nie liczylibyśmy na uprzejmość rozmówcy i wskazanie nam takiego uchybienia? Wymagana jest przy tym dyskrekcja i takt. A oto kilka dobrych rad:

- Nie radzimy ostrzegać naszego partnera otwarcie, w obecności innych osób. Najlepiej zrobić to w cztery oczy. Jeżeli jednak znajdujemy się w większym gronie, to w takiej sytuacji radzimy zasygnalizować problem jakimś gestem. Możemy puścić oko lub wskazać dyskretnie dłonią, w ten sposób posyłając znaczącą wiadomość. Mimo że każdemu zdarzają się towarzyskie wpadki, to niektórzy przyjmują je z większym zażenowaniem. Jeżeli koniecznie musimy zwrócić komuś uwagę na popełnioną gafę, radzimy zachować dużą dozę dyskrekcji i delikatności.
- Nie powinniśmy przerywać rozmowy. Sprawca przewinienia będzie wtedy przekonany, że nie wprowadził świadków swojej gafy w zbytne zakłopotanie, tak abyśmy musieli wstydzić się za niego. Również natychmiastowe podjęcie dalszej rozmowy będzie stanowiło zasłonę dymną dla uskutecznienia koniecznej naprawy.
- Wszelkie grzeszki typu: brudny nos, zanieczyszczone kąciki oczu oraz niedomyte uszy należą do bardziej podstępnych wykroczeń i wymagają od nas dużej dyplomacji. W takiej sytuacji możemy zdobyć się na uwagę tylko wobec osób nam bliskich lub bardzo dobrych znajomych, ponieważ są to sprawy bardzo drażliwe.

- Szczególnym przypadkiem, który musimy potraktować oddzielnie, jest puszczenie wiatrów w towarzystwie. Tutaj wkraczamy na terytorium zarezerwowane wyłącznie dla bliskich przyjaciół. Jeżeli jednak *usłyszymy* coś takiego, a ta druga osoba *wie*, że byliśmy świadkiem jej gafy, trudno nam będzie zignorować takie zdarzenie. Najlepiej będzie wypowiedzieć typowe „ups”, co będzie znaczyło, że słyszeliśmy, co przytrafiło się naszemu rozmówcy, ale nie czynimy mu z tego tytułu wyrzutów, bo przecież — każdemu może się zdarzyć. Następnie przechodzimy do rozmowy jakby nigdy nic. *Voilà!*
-