

Патрик Кинг

Как легко находить друзей

Patrick King

Make Friends Easily:

How to Charm and Connect
in Record Time

By Patrick King
Social Interaction and Conversation
Coach at
www.PatrickKingConsulting.com

Патрик Кинг

Как легко находить друзей

Умение моментально очаровывать
и устанавливать контакт

Москва
Библос
2024

УДК 316.6
ББК 88.5
К 41

ПАТРИК КИНГ

К 41 Как легко находить друзей. Умение моментально очаровывать и устанавливать контакт : пер. с англ. М. : Библос, 2024. 154 с.

ISBN 978-5-6049561-8-2

Находите новых друзей играючи! Мы научим вас это делать быстро, эффективно и плодотворно. Нетворкинг? Банкеты? Караоке-вечеринки? Нет проблем.

Больше никакой утомительной светской болтовни — налаживайте с окружающими тесные контакты!

Найти настоящих друзей... непростая задача, не так ли? Но почему так происходит в наш современный век? Слишком много отвлекающих факторов — почему же люди должны обращать внимание именно на вас? Такова стоящая перед вами проблема. Жизнь бросает вам вызов — и эта книга поможет дать достойный ответ. Вы узнаете, как заявить о себе и заставить окружающих устремиться к вам; как избавиться от пустой болтовни; как налаживать прочные и долговременные отношения.

Станьте самой магнетической и притягательной персоной в обществе. Узнайте о методах формирования вашей персональной ауры доверия и шарма.

- Формула дружбы, ее четыре компонента и как их использовать.
- Мастерство взаимной любознательности: как подобрать к человеку ключик.
- Как помогать людям думать вслух.
- Структура вопроса, работающего в любой ситуации.
- Как рассказывать истории и остроумно шутить для налаживания контакта.
- Что такое коэффициент нарциссизма.
- Разговорное «правило трех».

УДК 316.6
ББК 88.5

Данный перевод книги «Как легко находить друзей. Умение моментально очаровывать и устанавливать контакт» печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

Возрастная категория 12+.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав.

ISBN 978-5-6049561-8-2 (рус.)
ISBN 979-8-85631-320-7 (англ.)

© 2023 by Patrick King
© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2023.
© Ольга Поборцева, перевод, 2023.
© ООО «Библос», 2024.

Оглавление

Глава 1. Давайте познакомимся	7
Формула дружбы.	11
Создайте личное поле искажения реальности	20
Взаимная любознательность.	28
Выводы.	40
Глава 2. Мироззрение дружбы	43
Искусство активного слушания.	43
Как задавать вопросы	55
Активное и конструктивное реагирование	67
Выводы.	79
Глава 3. Включайте шарм	81
Как рассказывать истории в процессе разговора	81
Остроумные шутки как средство наладить контакт	91
Принципы самораскрытия	99
Выводы.	110

Глава 4. Когда Эго встает на пути.	112
Коэффициент нарциссизма	112
Карл Альбрехт и разговорное «правило трех»	122
Перебивание — или одновременное говорение?	133
Выводы	144
Основные положения	147

Глава 1

Давайте познакомимся

Одиночество приобретает характер настоящей эпидемии. Более половины американцев заявляют, что одиноки (*Cigna Loneliness Report, 2020*). Пятьдесят пять процентов лондонцев, проживающих в этом одном из самых густонаселенных городов мира, говорят об ощущении изолированности (*City Index Survey, 2016*). Шестьдесят два процента австралийской молодежи с ними согласны (*APS, 2022*). А принимая во внимание катастрофические последствия ковид-локдаунов, не удивительно, что миллионы людей по всему миру жалуются, что у них нет друзей, и социализация в наши дни дается труднее, чем когда-либо (*Roots of Loneliness Project*).

Вы чувствуете то же?

Тогда эта книга для вас, если вы хотите:

- активнее налаживать контакты с людьми, причем контакты аутентичные;

- найти новых друзей;
- улучшить качество уже имеющихся дружеских отношений;
- комфортнее и увереннее чувствовать себя в социальных ситуациях;
- стать мастером разговорного общения;
- выйти из зоны комфорта;
- превратиться в ослепительного и притягательного светского льва (или львицу).

Да, последний пункт, возможно, уже перебор! И все-таки существует реальная надежда, что, дочитав эту книгу до конца, вы увидите, что цель превратиться в очаровательную, симпатичную и уверенную в себе «душу компании» не так недостижима, как вы подумали сначала.

Давайте говорить откровенно: чем дальше, тем сильнее наш мир становится странным, разобщенным местом, где люди страдают от нарастающего чувства отчуждения. Жизнь проходит в суете. Даже те, кто считает себя дружелюбными экстравертами, временами сталкиваются с обстоятельствами, когда выстроить для себя надежную «группу поддержки» бывает очень сложно. После появления определенных технологий и формирования соответствующего им образа жизни вполне простительно думать, будто искусство разговорного общения и установления дружеских контактов начинает увядать...

Но ничего еще не потеряно! Умение находить друзей — вовсе не таинственное темное искусство; его способен освоить каждый (да, и вы тоже!), и неважно, насколько вы продвинуты в этом деле.

В последующих главах мы посмотрим, во-первых и главных, как люди вообще становятся друзьями и как самостоятельно конструировать нужные обстоятельства. Изучим методы формирования вашей персональной ауры доверия и привлекательности с помощью простых техник, которые вы немедленно начнете практиковать. Расскажем, как задавать вопросы, активно слушать, рассказывать истории, остроумно шутить, а еще — раскрывать информацию о себе правильным образом и в нужное время. Вы узнаете, почему ваши прежние попытки завязывания дружбы не удавались и как гарантированно устранить в будущем препятствия на пути к истинным отношениям, быстро и надежно устанавливая раппорт (доверительный контакт) с окружающими.

Только одно замечание. На этих страницах вы не найдете старых добрых советов в традиционном духе, вроде «Присоединитесь к местной группе для встреч» или «Попробуйте найти любовь всей жизни на курсах по изготовлению глиняной посуды в вашей общине». Истина заключается в том, что жизненные обстоятельства уникальны, они только ваши, и ни одна книга никогда и не претендовала на то, чтобы в точности указать, где именно вы встретите потенциальных друзей или как они будут выглядеть. Большинству из нас уже известны стандартные рекомендации — вступите в группу по интересам, активнее участвуйте в жизни местного сообщества, запишитесь в волонтеры, станьте членом церковной общины, родительского комитета, клуба одиноких сердец и тому подобное. Сами по себе эти советы неплохи — и лучше всего они работают, если им последовать!

Однако для многих встреча с людьми — это лишь первый шаг; труднее всего то, что должно происходить дальше, верно? Наша книга — как раз по это.

Принципы и методы, которые вы найдете здесь, помогут грамотно отработать самые первые критически важные моменты знакомства с кем-то новым так, чтобы постепенно, от беседы к беседе, закладывать фундамент крепкой дружбы.

Только не превращайте эту книгу в легкое чтение — прочитал и отложил в сторону. Изучение новых техник и подходов — необходимое, но не достаточное условие для того, чтобы жизнь реально переменялась. Никому не удастся это сделать в отсутствие главного магического ингредиента под названием **ДЕЙСТВИЕ**.

Идеи, обсуждаемые на страницах этой книги, — не просто занимательные интеллектуальные изыски, а стимулирующие подсказки для тех, кто действительно намерен выйти из зоны комфорта и попробовать нечто новое. Как же сработают эти идеи, если их применить в ваших личных и уникальных жизненных обстоятельствах? Есть единственный способ это выяснить!

Опыт в реальном мире — вот что генерирует перемены. Поэтому в конце каждого раздела я буду побуждать вас выйти в мир и поэкспериментировать. Какие-то советы и упражнения покажутся вам простыми и очевидными... пока не придет время действовать. Магия происходит в процессе последовательного применения на практике определенной идеи, а не интеллектуального ознакомления с ней.

На ком практиковаться? Если вы человек застенчивый, в компании вам тревожно, если вы трудно сходитесь с людьми в социуме — расслабьтесь. Совершенно не нужно совершать квантовые скачки за один день. На каком бы этапе вы ни находились, прямо отсюда и начинайте. Если необходимо, всегда можно практиковать короткое и необременительное

общение с продавцами в магазинах, людьми, стоящими вместе с вами в очереди, случайными знакомыми. Подумайте о своем социальном окружении и определите, кто находится, так сказать, на его периферии — от вас сейчас требуется устанавливать самые скромные контакты. А возможности для них безграничны!

Все, что нужно, — это открытость ума, желание сделать небольшой шаг из зоны комфорта вовне, а еще чуточку искреннего любопытства в отношении окружающего мира и людей, которые в нем живут. Все мы разные, у всех имеются собственные барьеры и слепые пятна, блокирующие нашу способность быть гибкими. Но помните: **человеческие существа рождены для общения**. Вы уже знаете больше, чем полагаете!

Формула дружбы

Хейли вспоминает о своей лучшей подруге, с которой она познакомилась в первом классе школы, Китти. Они сразу уселись рядом в классной комнате и стали проводить вместе каждый день занятий... а вскоре и выходные. Они могли часами разговаривать, делали вместе уроки, вместе шли домой после школы. Хейли вспоминает, что подруга стала для нее чем-то вроде спасательного круга по жизни. Она тогда только переехала, родители развелись, все в жизни пошло наперекосяк — кроме Китти. С ней Хейли могла говорить обо всем. Девочки стали так близки, что практически не разлучались, были ближе, чем родные сестры, и поклялись, что навсегда останутся лучшими подругами.

Китти по-прежнему присутствует в жизни Хейли, хотя теперь они проживают в разных концах света. Сейчас Хейли тридцать четыре года, и она понимает,

что заводить друзей во взрослом возрасте... в общем, все по-другому. Хейли считает себя добрым и дружелюбным человеком, не жалеющим усилий для знакомства с новыми людьми. Поэтому ей невдомек, почему же после стольких лет проживания в новом месте она не ощущает, что по-настоящему с кем-то дружна.

Женщина по имени Алекс, с которой бы ей реально хотелось подружиться, замужем за человеком, с которым познакомилась на курсах живописи. Хотя Хейли думает, что между ней и Алекс завязались определенные контакты, Алекс по-прежнему ведет себя отстраненно, их общение в мессенджерах довольно сдержанное, и дальше дело не движется. Социальная жизнь Хейли, по сути, ограничилась неловкими посещениями группы для встреч, многообещающими знакомствами, которые быстро сходят на нет, и «друзьями», с которыми они выпивают по паре коктейлей раз в четыре месяца. Хейли быстро устала от фраз вроде «я так занята!» или «конечно-конечно, давай как-нибудь попьем кофейку...»

Почему было легко завязать прочную дружбу в первом классе — и почему это так трудно теперь?

Теория, которую предлагает доктор Джек Шафер, бывший агент ФБР и автор книги «Включаем обаяние», возможно, даст нам ответ. Шафер — эксперт по вопросам поведенческой психологии; именно он впервые ввел понятие «формула дружбы». По его словам, умение подобрать к человеку ключик и стать его другом — это не взмах волшебной палочки, а следование предсказуемому паттерну. Вот как выглядит формула:

**Дружба = Близость + Частота + Длительность +
+ Интенсивность.**

Иными словами, дружба развивается быстрее всего и становится прочнее всего, когда присутствуют все четыре фактора в соответствующей мере. Без них дружба обречена. Давайте рассмотрим их по очереди и увидим, как они себя проявляют в дружеских контактах Хейли.

Близость

Это дистанция между вами и другим человеком. Если задуматься, то **установление дружеских отношений – это всего лишь вопрос укрепления близости**, и вовсе не в метафорическом смысле. Чем ближе вы физически, чем больше у вас общего контекста, тем выше шансы на завязывание дружбы.

Хейли и Китти сидели за одной партой — часами, каждый день, весь первый класс. Это очень много времени! Сравните это присутствие подруг в жизни друг друга с отношениями, сложившимися с ее приятельницей Алекс, с которой Хейли может увидеться, только приложив усилия, чтобы договориться о встрече.

Психология данной ситуации ясна и однозначна. **Человеческие существа склонны любить уже знакомое**. Если вы проводите с кем-то много времени, человек становится вам знаком. Конечно, постоянно находиться в одном жизненном пространстве *не всегда* означает, что вас будут любить (с этим горячо согласятся братья и сестры всего мира!). Но это определенно означает, что вы даете человеку шанс себя разглядеть, и если для дружбы есть хоть какая-то возможность, то из этого вполне может что-то вырасти.

С другой стороны, Алекс и Хейли просто не присутствуют в мире друг друга. Они ведут совершенно разную, не совпадающую жизнь, и, чтобы каждая из

них нашла в своей жизни место для другой, нужны активные усилия — усилия, которые люди, к сожалению, далеко не всегда готовы прикладывать.

Частота

Возможно, вы уже осознали, что дружба Хейли и Китти родилась из общения более частого, чем большинство дружеских контактов взрослых людей. **Чем выше частота общения, тем больше шансов на укрепление дружбы.** Даже если вы не можете проводить вместе много времени, все равно это что-то означает, если вы видите *регулярно*.

Представим себе гостевой брак, где пара проводит вместе всего один день в месяц. А теперь возьмем другой гостевой брак, где пара проводит вместе двенадцать дней в году, но подряд. Как думаете, у какой из них выше шанс остаться вместе?

Обе пары бывают рядом одинаковое количество времени, но у первой контакты регулярнее, что, естественно, формирует более тесные узы. Все упирается в повторение и близость. **Чем чаще вы с кем-то встречаетесь, тем полнее он входит в ваш мир.** Просто в этом случае у людей больше возможностей что-то делать вместе, взаимодействовать, разделять общий опыт.

Вы можете годами каждый божий день махать соседю рукой в знак приветствия, обмениваться парой фраз и искренне считать его добрым приятелем. Но в один прекрасный день вы встречаете кого-то, у вас завязывается глубокий, осмысленный разговор, вы беседуете несколько часов — и потом расстаетесь навсегда. Связь с этим человеком определенно глубже и приносит большее удовлетворение... но вы, скорее всего, не назовете его *другом*.

Длительность

Как мы видели, дружба может развиваться короткими, но регулярными всплесками. Но все же лучше, если люди могут позволить себе такую роскошь, как свободное время. Если подсчитать все время, которое Хейли и Китти провели вместе, мы, возможно, получим тысячи часов. Если же подсчитать время, которое провели друг с другом Хейли и Алекс... сколько там, минут тридцать? Даже если Хейли и Китти были подругами не разлей вода, все равно они вряд ли заинтересовались друг другом за полчаса! **Чтобы вступить в дружеские отношения требуется время.**

Возможно, читателю, знакомому с романом Джозефа Хеллера или с сериалом, снятым по этому роману, хочется спросить: уж не абсурдная ли это «Уловка-22»? Люди готовы тратить время только на тех, кто уже состоит у них в друзьях; но как можно стать друзьями, не проведя с человеком достаточно времени? Правда, что дружеские отношения во взрослом возрасте страдают как раз из-за этого. Однако, поняв это, вы получите хороший шанс как можно быстрее данную проблему решить (именно об этом мы и будем говорить на протяжении всей остальной части нашей книги).

Интенсивность

Последняя переменная в уравнении – это способность удовлетворить потребности другого человека в ходе социального взаимодействия. И чем выше эта способность, тем выше шанс на завязывание дружбы. Братья и сестры – прекрасный пример того, как даже люди, чье общение отличается большой продолжительностью, частотой и близостью, не обязательно дружат, потому что далеко не всегда удовлетворяют эмоциональные потребности друг друга (на самом деле, подчас активно им противодействуют!).

С другой стороны, общение братьев и сестер, ла-
дящих между собой, зачастую основано на взаим-
ной поддержке при решении общих проблем, или же
они помогают друг другу в соответствующих нуждах.
Этим и определяется интенсивность. Хейли и Китти
нашли друг в друге спасительную гавань. Они вели
длинные и увлекательные беседы о своих тайных
чувствах, поддерживали одна другую в трудные вре-
мена. Сравните это с ситуацией Хейли и Алекс: обе
являются независимыми, самодостаточными персо-
нами, у каждой есть муж, дети и хорошая работа. Они
живут полной жизнью. Скажем прямо, взаимная эмо-
циональная потребность в общении просто не слиш-
ком сильна.

Кстати, слабеющая интенсивность — немаловаж-
ная причина разрыва уже устоявшихся дружеских
и близких отношений. Поэтому пара жалуется на сла-
бую взаимосвязь, если приходится проводить каж-
дый день вместе. А дело в том, что, находясь рядом,
оба отвлекаются, уставясь в гаджеты, или перегова-
риваются ни о чем. Теряя интенсивность, они теряют
контакт.

Вернемся к нашему уравнению. Вы видите, что
**дружба развивается как сумма всех четырех элемен-
тов**. Это значит, что если один элемент относительно
слаб, его может компенсировать другой, очень силь-
ный. Вот вам примеры.

- Два человека вместе работают, а также прово-
дят вместе много времени, так как у них одина-
ковое хобби. Интенсивность общения невелика,
зато много близости, продолжительности
и частоты. Так что они считают себя хорошими
друзьями.
- Два старых приятеля по колледжу давно разъ-
ехались по разным странам и теперь видятся

лишь раз в год во время длинных рождественских каникул. Они проводят вместе целых две недели, наверстывая упущенное, — близости и частоты мало, зато интенсивность общения высокая, они проводят вместе часы подряд. Поэтому их дружба поддерживается десятилетия.

- Два человека живут в одном подъезде. Со временем они договорились, что будут забирать друг у друга пакеты с мусором, собираясь на улицу, брать почту и поливать цветы, если другой уезжает на несколько дней. Несмотря на то что оба очень разные люди, вращающиеся в разных социальных кругах, они подружались. Длительность общения очень мала (они редко разговаривают дольше пяти минут подряд), зато имеет место высокая интенсивность и частота, потому что они регулярно удовлетворяют потребности друг друга.

Хотя все эти комбинации могут складываться и складываются в дружбу, естественно, уровень ее невысок, и, **если все элементы в совокупности опустятся ниже известного предела, дружба просто не сможет развиваться.** Именно так случилось с Хейли и Алекс: у них низкая близость, низкая длительность, низкая интенсивность и низкая частота общения. Хейли думает: «Ничего не понимаю. Мы так хорошо поладили; мы обе хотели получше узнать друг друга!» Однако доктор Шафер сказал бы: дружба не зависит от того, как сильно люди нравятся друг другу или насколько они похожи.

Он бы указал, что многие случаи тесной дружбы имеют место даже тогда, когда люди очень разные, порой раздражают друг друга или происходят из совершенно разных слоев общества. Возможно, вы поймете правоту этого утверждения, если

вспомните друзей своего детства — как много из них действительно подходили вам в личном отношении, и как много из них укоренились в вашей жизни просто потому, что оказались рядом, были вам знакомы, вы вместе разделяли некий опыт?

Как использовать формулу Шафера себе на пользу

Многие из тех, кому трудно находить друзей, начинают с неверных вопросов.

Как мне стать привлекательнее?

Что со мной не так? Я что, недостаточно интересный/веселый/умный?

Почему меня не любят?

Вместо этого воспользуйтесь советами Шафера и **намеренно отыщите пути для повышения уровней близости, частоты, длительности и интенсивности взаимодействия с людьми**. Вот как это делается.

1. Для начала усильте близость. Ваша задача — просто сделать так, чтобы людям было рядом с вами комфортно, и они начнут ощущать, что знают вас. Главная предосторожность — не торопитесь: если вы начнете давить на людей, они воспримут вас как угрозу.
2. Как только близость достигнута, постепенно увеличивайте количество времени, проводимого с человеком. Одновременно, не спеша, наращивайте и частоту.
3. Только после того как первые два пункта выполнены, переходите к повышению интенсивности. Для этого разговаривайте на более глубокие темы или больше рассказывайте о себе.

4. Если с интенсивностью все в порядке, можно повторить цикл, делая взаимный упор на усиление близости. Со временем установится дружба, а названные четыре фактора помогут поддерживать ее долгое время.

Вам может показаться, что все очень просто. В общем-то, так и есть. Но это может потребовать **времени**, а крупнейшая причина неудачи — это нетерпение. Предположим, на вечеринке вы встретили интересного человека, немедленно подбежали к нему и начали общаться. Даже если вы видите в первый раз, вы вскоре заметите, что делитесь с ним личными подробностями, пускаетесь в обсуждение политики и других чувствительных тем, требуете ответов на серьезные и глубокие жизненные вопросы.

Ответит вам человек взаимностью или нет, в любом случае вы, скорее всего, отметите, что после окончания разговора осталось ощущение внезапной неловкости. Пренебрегая этапами постепенного выстраивания близости, частоты и длительности, вы рискуете зайти слишком далеко и слишком поспешно. Если вам приходилось вступать во внезапный контакт с новым знакомым, который через месяц исчез из поля зрения... что ж, возможно, он поступил так не без причины.

С другой стороны, недостаточно *всего лишь* повышать уровень близости и т.д. Есть старый добрый совет (который я, впрочем, обещал не давать из-за его очевидности): ищите друзей в группах по интересам и среди тех, у кого с вами общее хобби. Но это лишь начало. Если вы регулярно каждую неделю отводите определенные часы на общение с людьми, но не наращиваете интенсивность, не приглашаете их куда-нибудь вместе выбраться в эти дни, велики шансы, что дружба так и не возникнет.

В остальных главах этой книги мы разберем множество разнообразных техник: как правильно слушать, спрашивать, рассказывать замечательные истории и налаживать раппорт. Но все это дает наилучший эффект, если сопровождается четким пониманием общей временной шкалы развития дружбы. Даже самая остроумная и увлекательная беседа не поможет, если вы находитесь пока еще на первой стадии плавного усиления близости с потенциальным другом.

Есть железное правило: продвигайтесь не спеша. Не жалейте времени, и пусть каждое последующее взаимодействие естественным образом вытекает из предыдущего.

Практикуйтесь. Просмотрите свою соцсеть и выберите одного человека, с которым вы знакомы — то есть вы его знаете. Но не слишком хорошо. Как часто вы проводите с ним время, как долго? Вы каким-то образом удовлетворяете нужды друг друга?

Как только вы быстро оценили текущий статус отношений, решите, что нужно сделать дальше, чтобы добиться более тесного общения. Возможно, сначала нужно будет повысить уровень близости или частоты. Как это сделать? Необязательно приглашать его куда-нибудь сходить или в лоб попросить стать друзьями (хотя, если считаете, что это правильно, так и поступайте!). Вместо этого подумайте, как начать плавно наращивать ценность одной из четырех переменных. Необязательно ориентироваться на отношения длиною в жизнь — просто действуйте и смотрите, что получится.

Создайте личное поле искажения реальности

Прямо сейчас подумайте о тех людях, которых вы вовлекали или даже притягивали в свою жизнь.

Подумайте, как вы поначалу их воспринимали, что заставило вас выделить именно их в мире, переполненном людьми. Почему вы решили, что *они* особенно вам нравятся, почему вы захотели узнать их получше, даже если они были для вас относительно чужими?

Автор бестселлеров и гуру самопомощи американский писатель Тим Феррисс утверждает: у некоторых личностей, находящихся в фокусе общественного зрения, имеется то, что он именуется «поле искажения реальности» (термин заимствован из сериала «Звездный путь»). Звучит впечатляюще, не так ли? Если же говорить не таким цветистым языком, то автор имеет в виду не что иное, как ударное сочетание шарма, харизмы, уверенности и умения убеждать. Другими словами, это качество, которое заставляет людей виться вокруг вас и мечтать о вашей дружбе.

К счастью, говорит Феррисс, данное качество является не чем-то на сто процентов врожденным. Его можно культивировать и развивать — на самом деле, после вдумчивого анализа оказывается, что умение очаровывать состоит из поразительно простых вещей.

Установите (короткий) зрительный контакт

Большинство из нас склонны в повседневной жизни окидывать окружающий мир лишь мимолетным взглядом — как и окружающих нас людей. **Но короткий зрительный контакт с незнакомцами — это одновременно и самое простое, и самое мощное средство, чтобы быстро установить контакт, транслируя ощущение доверия, приправленное капелькой шарма.**

Все просто. Какую-то долю секунды смотрите в глаза проходящим мимо людям, а затем отводите взгляд. Вот и все! Главное, чтобы это действие было очень

кратким. Дело в том, что люди, даже совершенно нам незнакомые, не будут возражать или рассматривать это как вторжение в их личное пространство. Однако с помощью короткого зрительного контакта вы, по сути, формируете мощное ощущение присутствия, на что, скорее всего, большинство просто не способны.

Устанавливая зрительный контакт, соблюдайте мягкость и нейтральность. Не нужно пялиться на человека, заставляя его думать, что вы смотрите на него по какой-то причине, флиртуете или на что-то хотите обратить внимание. Если вам кажется, что данный фокус слишком прост, чтобы сработать, бросьте себе вызов и попытайтесь установить мимолетный зрительный контакт с пятью или десятью людьми. Потом обратите внимание не только на то, как чувствуете себя вы сами, но и на то, как люди на вас реагируют. Готовьтесь — вас ожидает сюрприз!

Сознательно относитесь к личному пространству

Харизматичные, уверенные в себе люди отлично умеют обозначать свое физическое присутствие, не создавая ощущения навязчивости или угрозы. Опять-таки все дело в близости. Близость — это не просто физическое ощущение, но производное от многих тонких психологических проявлений. Зрительный «контакт», к примеру, называется так не без причины — глядя на человека, вы становитесь психологически ему ближе, даже если разделяющее вас пространство остается неизменным.

Есть и иные способы инициировать восприятие близости, даже если в буквальном смысле не смотреть кому-то в лицо. Например, можно при встрече поднять голову, мягко прикоснуться, повысить голос или сделать его выразительнее, поговорить с человеком или даже о человеке. Вообразите: некто входит

в комнату, устанавливает зрительный контакт, громко приветствует вас, затем подходит и, пожимая вам руку, мягко касается вашего локтя — и вы ощущаете его сильное присутствие, даже если он не вторгается в ваше личное пространство. Именно осознанное использование физической близости позволяет харизматичным личностям контролировать внимание, оставаясь дружелюбными и уважительными.

По словам Феррисса, таким человеком является Билл Клинтон. Один из друзей Феррисса говорил, что не любит Клинтона, но однажды им пришлось познакомиться на приеме. Феррисс пишет:

«В тот момент, когда они оказались лицом к лицу, вся личная неприязнь моего друга по отношению к Клинтону испарилась, будто по волшебству. Когда они пожимали руки, Клинтон посмотрел ему в глаза, создав ощущение такой силы и близости, что мой друг почувствовал, будто в помещении не было никого, кроме них двоих».

В этой истории поражают две вещи. Во-первых, столь мощная харизма, что она целиком устранила и обернула вспять все активные предубеждения человека; и, во-вторых, это было достигнуто простыми и непритязательными средствами — просто взглядом в глаза и пожатием руки.

Сохраняйте присутствие

Звучит как очевидный факт, и все же, если вам нужно присутствие, то реально *присутствуйте* здесь и сейчас!

Это означает, что нельзя отвлекаться на собственные тревоги относительно общения; **нельзя думать о том, что сказать дальше; нельзя втихомолку осуждать другого человека или волноваться, не**

осуждает ли он вас. В тот момент, когда вы уходите в свои мысли и отгораживаетесь от реального события, прямо сейчас разворачивающегося перед вами, вы утрачиваете какую-то часть своей силы и магнетического потенциала. Вы находитесь где-то в другом месте... и люди это чувствуют.

Все мы знаем, что это такое — разговаривать с человеком, который слушает тебя лишь наполовину, смотрит мимо тебя, отвлекается на какой-нибудь экран. Стоит, однако, помнить: можно создать у людей впечатление, что их не видят и не слышат, и не столь очевидным образом. Бывает, что человек смотрит прямо на вас и все равно вас не видит; говорит «ага» и повторяет только что сказанное, хотя в глубине души вы понимаете, что он вас *по-настоящему* не услышал.

Печально, но в сегодняшнем мире, переполненном информационными потоками, все мы в той или иной степени страдаем от дефицита внимания. Но есть и хорошие новости: сделав паузу, реально присутствуя в моменте и уделяя безраздельное внимание тому, кто стоит перед вами, вы тут же выделяетесь из толпы и возводите ваше взаимодействие в ранг чего-то особенного. Это один из несложных методов, с помощью которого можно усилить фактор интенсивности, о котором мы говорили.

Причина, по которой зрительный контакт удовлетворяет первичные и вполне реальные потребности каждого человеческого существа, проста — все мы испытываем нужду в признании. Давайте еще раз вспомним, что сказал друг Феррисса о Клинтоне: он заставил его ощутить, что они были единственными людьми в том помещении. О чем это нам говорит? О том, что Клинтон умел с помощью зрительного контакта вызывать у людей ощущение их значимости. Они не принадлежали к толпе, требующей внимания.

Их видели, их слышали. Человек, смотрящий им в глаза, обращался с ними так, как будто они были самыми интересными персонами на свете. Что может быть магнетичнее?

Вот еще пример. В ныне знаменитом интервью, которое телеведущая Барбара Уолтерс взяла в 1977 году у кантри-певицы и киноактрисы Долли Партон, отлично отыграны все три составляющие. Если сможете, посмотрите запись, она того стоит — это отличный мастер-класс, демонстрирующий поле искажения реальности и показывающий, насколько это мощная вещь, если все сделать правильно.

Это интервью — просто фантастика! В нем развенчиваются мифы о том, на что в действительности похож шарм. Почитайте любые статьи на тему «Как заводить друзей и влиять на людей», и вы поймете, почему вполне простительно думать, что «харизма» — это удел бизнесменов из 1980-х, одетых в строгие костюмы; любой может прийти к заключению, что присутствие и притягательность — синонимы доминирования, власти и «сокрушительного разгрома оппонентов».

Однако Долли Партон — живое доказательство, что речь вовсе не об этом. В ходе интервью Барбара Уолтерс, не скрываясь, идет в атаку и ставит вопросы с целью намеренно спровоцировать Долли, смутить ее, сбить с толку. Но посмотрите, как реагирует Долли.

- Она абсолютно безмятежна. Она не спешит, не напрягается, ни на секунду не дает заподозрить, что кто-то может лишить ее права говорить свободно. Она спокойна, собрана и уверена в себе.
- Она поддерживает глубокий, искренний и постоянный зрительный контакт с Уолтерс, даже

если та задает откровенно враждебные вопросы. Долли в точности *знает*, что происходит, но не опускается до уровня собеседницы. Она улыбается, ведет себя дружелюбно, целенаправленно уводит разговор в желаемое русло, не огрызаясь и не выходя из себя. Она отвечает на назойливые и оскорбительные вопросы как вдумчивый и зрелый человек, последовательно поднимая интервью на желаемый уровень. Она не злится и не уходит в оборону, но строит общение так, как хочет, легко и с юмором нивелируя попытки Уолтерс добавить драматизма и напряженности.

- Она целиком и полностью, на все сто процентов «присутствует» на интервью, в себе самой и в своем физическом теле. Она склоняется вперед и внимательно слушает Уолтерс. Она занимает позицию в пространстве. В самом деле, внушительная доля легендарной харизмы Долли Партон проистекает из ее умения визуально занимать окружающее пространство — ее тело кажется таким большим, у нее широкая улыбка, у нее такие пышные волосы! Она ни перед кем не извиняется, а просто устраивается в пространстве с комфортом. Послание, которое она транслирует на уровне первичных инстинктов, гласит: «Я здесь. Я присутствую. Мне комфортно». Обратите внимание: мы наблюдаем спокойную, но твердую решимость вместо высокомерия, наглости и агрессии.

Долли Партон покоряла сердца и умы как раз потому, что умела подобным образом контролировать ситуации. Она выглядела как белокурая пустышка (Уолтерс даже задает оскорбительный вопрос — уж не деревенщина ли она?), но только

невнимательный взгляд не увидит, что перед нами находится гений зрительного контакта, присутствия, языка тела и энергетики. Барбара Уолтерс, опытный и умелый тележурналист, начинает смотреться мелочной особой с совершенно очевидными намерениями — а все потому, что ей недостает харизмы, которой у Долли в избытке.

Когда Барбара осуждает ужасный вкус Долли по части одежды, высокомерно заявляя, что «она не может себе позволить так выглядеть», Долли отвечает не столько словами, сколько выдержанной манерой поведения. Она смеется, а потом с очаровательной, спокойной улыбкой говорит: нет, не может — но хочет, это ее выбор. «Я бы никогда не опустила до того, чтобы следовать причудам моды — ведь это самое простое, ни о чем и думать не надо». То есть Долли красиво доводит до сведения, что считает ниже своего достоинства играть в игры Барбары и никогда не попадет на такую тривиальную провокацию.

Она не только ставит Барбару на место, но делает это по-доброму, цивилизованно и грациозно, хотя грубость телеведущей этого не заслуживает. Барбара шла на интервью с намерением выставить Долли пустоголовой тупицей, но та намерение разгадала и идеально свела все усилия Барбары на нет.

Если вы посмотрите это интервью в записи, то осознаете, что Долли Партон достигает своей цели за счет *всего лишь физического присутствия, зрительного контакта и умения держать себя*. Ничего более. Она не блещет остроумием, не умничает, отвечая ударом на удар. Не нападает, не злится. Конечно же, не выдает интеллектуальные аргументы. Она берет верх во взаимодействии просто потому, что идеально и полностью владеет собой. А ее поле искажения реальности отражает любое нападение.

Можете ли и вы этому научиться? Конечно, да. **Но прочитайте один отрывок из книги Долли – и поймете, что самое главное воздействие на людей оказывает не то, что вы говорите, а то, как вы себя подаете.** В интервью Долли сказала:

«О, я знаю, что надо мной смеются. Но все эти годы, когда люди считали, что смеются надо мной, на самом деле в дураках оказывались они. Я уверена в себе как в личности. Уверена в своем таланте. Уверена в своей любви к жизни и всему прочему. Я очень довольна. Мне нравится быть собой. Так что я могу себе позволить баловаться с макияжем и одеждой, и всем таким, потому что я уверена в себе».

Попробуйте попрактиковаться. В следующий раз, общаясь с кем-нибудь, **постарайтесь сохранять свою систему координат как человека уверенного, достойного и совершенно спокойного в глубине души.** Если хотите, можете на время вообразить себя другим человеком, которым вы восхищаетесь, а затем вести себя так, как повел бы он. Что бы вы сказали, сделали и подумали, если бы в душе были уверены, что вы самый достойный человек просто по праву рождения, как и все остальные? Как бы тогда изменился ваш подход к общению?

Обратите внимание, как подобный образ мышления моментально отражается на том, как вы встречаете взгляды окружающих, как позиционируете себя в пространстве, как двигаетесь. Понаблюдайте, как это отражается на окружающей действительности. Есть ли что-то, что вам бы хотелось продолжать делать?

Взаимная любознательность

Представьте следующую картину. Вы находитесь на вечеринке и разговариваете с человеком, которого до

этого не знали, но он кажется интересной личностью. Он спрашивает, чем вы занимаетесь, кем работаете и так далее. Вы отвечаете, но каждый вопрос и ответ выглядит примерно так:

Вы: Сейчас я собираюсь расширять бизнес, но не совсем уверен, как это будет выглядеть, так что я вроде как в ожидании. Знаю, нужно сделать следующий шаг, но пока не уяснил какой...

Он: Ну да, конечно. И не говорите. Я знаю, в чем проблема. Вы просто боитесь. Со мной случилось так же в прошлом году.

Немного позднее...

Вы: Мы с женой редко ходим на подобные мероприятия, но у нас был свободный выходной, вот мы и решили, что...

Он (перебивает вас): О, точно, ага, вы решили попробовать. Круто. Вам пришлось вынуждать себя сюда пойти.

И еще...

Вы: О боже, моя спина мне покоя не дает.

Он: Хотите, дам телефон моего мануального терапевта? Лучше его не найти, точно.

Прочитав эти короткие диалоги, вы вряд ли скажете, что с ними что-то *неправильно*, не так ли? И все же у вас остается смешанное ощущение утомления и раздражения. Собеседник был вежлив, вы мило поболтали, так почему вы чувствуете себя не в своей тарелке?

А причина одна: собеседник не проявил любознательности.

Если снова перечитать эти диалоги, вы увидите: другой человек общался так, будто он уже *отлично знает*, кто вы такой и что вы скажете. Короче говоря, ему неинтересно. **Он не смотрит на взаимодействие как на возможность узнать нечто новое, еще ему не знакомое.** Он не задает вопросов, не прислушивается к ответам, потому что на определенном уровне не верит, что вы как личность представляете собой что-то новое, интересное или ценное для него.

Может прозвучать как преувеличение, но представим себе другую беседу, чуть позже, на той же вечеринке, и говорится все то же самое. Она выглядит вот как:

Вы: Сейчас я собираюсь расширять бизнес, но не совсем уверен, как это будет выглядеть, так что я вроде как в ожидании. Знаю, нужно сделать следующий шаг, но пока не уяснил какой...

Он: Так вы, значит, независимый издатель? Я верно понял?

Или...

Вы: Мы с женой редко ходим на подобные мероприятия, но у нас был свободный выходной, вот мы и решили взглянуть, знаете, увидеть что-то новое.

Он: Правда? Как здорово! А какие артисты играли в последний раз? Я здесь в первый раз, не знаю, чего ожидать.

И еще...

Вы: О боже, моя спина мне покоя не дает.

Он: О нет! Так у вас тоже болит спина? Стареем, наверное, как думаете? На этой неделе вы уже третий жалуетесь на боль.

Если не забывать о любознательности, то теперь вы видите разницу между подходом первого и второго собеседника?

Эксперты по социальным навыкам часто советуют **задавать больше вопросов**. Но стоит разобраться, почему мы так часто слышим подобную рекомендацию. Суть в том, что самые лучшие беседы отличаются реальностью, спонтанностью и уважительностью. В них мы присутствуем полностью, проявляя открытость ума и восприимчивость ко всему новому, что возможно узнать об удивительной личности, находящейся рядом. Вопросы хороши тем, что они поддерживают в нас любознательность — ту самую тайную приправу, придающую особый вкус любому общению.

А худшие беседы — те, где мы не обращаем внимания на то, что говорит собеседник, делаем предположения, правдивость которых не удосуживаемся проверить, судим другого человека или просто делаем вид, что общаемся, а на самом деле никакой живой и увлекательной беседы в данный момент не происходит.

Вся разница между лучшими и худшими беседами в любознательности. Это кровь, текущая в венах искреннего и аутентичного взаимодействия. Можно всю жизнь разговаривать с людьми, соблюдать вежливость, проявлять заинтересованность и тому подобное. Но если в вас нет искренней любознательности по отношению к окружающим или взаимодействию, которое разворачивается в данный момент, то общение будет казаться мелким, поверхностным и плоским.

Признайтесь честно самому себе: люди вам интересны? Вы искренне хотите их узнать, дать им высказать уникальные, новые взгляды на мир? Вы позволяете им изменять ваши взгляды, вести разговор так,

как хочется им? *Вы их любите?* Они вас вдохновляют, создают ощущение комфорта, учат, развлекают? Вы после общения чувствуете гордость за то, что вас на краткий миг допустили в их внутренний мир?

Говоря по правде, **большинству из нас гораздо интереснее убеждать других в нашей собственной исключительности, чем выискивать что-то удивительное в них.** Но вспомните, когда вы были в последний раз в компании действительно привлекательного человека. Он понравился вам потому, что говорил правильные вещи, произвел на вас впечатление своим умом? Или вам просто было приятно находиться рядом с ним, узнать что-то новое и неожиданное? Что-то по-настоящему реальное?

Хорошая беседа полна красоты, а ключ к ней — взаимная любознательность. Когда первый собеседник на вечеринке из приведенного примера говорит: «Ну да, конечно. И не говорите. Я знаю, в чем проблема. Вы просто боитесь. Со мной случилось так же в прошлом году», он исходит из того, что вы считаете его интересной личностью. Он хочет дать вам понять: он очень умный и опытный, он точно знает, что вы имеете в виду. Он все это уже видел, у него на все есть ответ. Он мудрый.

Подобное человеческое побуждение вполне понятно, но он упускает из виду, что его собеседнику это может не понравиться. Для вас все может прозвучать так: «В тебе нет ничего особенно интересного. Мне вообще-то неинтересно слушать о тебе. Ты не уникален. Твоя ситуация меня реально не трогает и не требует дальнейших рассуждений». Говоря «Вы просто боитесь», он сводит к нулю возможность дальнейшего общения. Он не хочет что-то узнавать о другом человеке, потому что, по его мнению, уже знает, что вы дальше скажете.

А вот когда вы задаете вопрос и произносите: «Вы не думаете, что просто боитесь?», все внезапно меняется. Вы открываете путь для разговора и позволяете ему развиваться своим чередом. Вам любопытно. И чем больше любознательности, тем оживленнее беседа — и тем больше людей захотят беседовать с вами!

Первый собеседник на вечеринке просто озвучивал монолог. А второй давал понять, что хочет, чтобы вы общались вместе.

Лучшая беседа — это плод совместного творчества. В нее вкладываются обе стороны, и никто в точности не знает, куда она повернет — в том-то и вся прелесть, верно? Скучная беседа идет там, где люди не проявляют заинтересованности и гибкости. Они находятся рядом друг с другом и по очереди рассказывают о том, что знают, а потом ждут своей очереди выступить еще раз. Вот скука!

Как развить в себе любознательность

Любознательность — это аутентичность и взаимосвязь. **Пока не установлена связь с собеседником или с текущим моментом, ее не существует.**

Любознательность, как и харизматичность, о которой мы уже говорили, соотносится, скорее, с тем, кем вы *являетесь*, чем с тем, что вы *делаете*. Следовательно, самое важное — это сначала изменить образ мыслей и искренне пожелать узнать людей, наладить с ними связь. Это препятствие не так просто преодолеть! Однако пока вы этого не добьетесь, попытки «казаться» любознательным будут раз за разом оканчиваться неудачей в силу их «ненастоящести».

Так что усвойте несколько простых правил для поддержания любознательности при общении.

1. Слушайте вдумчиво.
2. Не делайте преждевременных выводов.
3. Концентрируйтесь на человеке, а не на его истории.

Слушайте вдумчиво

Слушание — это глубинный акт. Когда мы слушаем, мы открываем восприятие для познания нового. **Слушая, мы не просто собираем данные. Мы отступаем в сторону и обращаем безраздельное внимание на кого-то другого — его мир, опыт, систему смыслов. Мы готовимся удивиться.**

Есть золотое правило: **слушайте, чтобы понять, а не чтобы отреагировать.**

Возможно, вам приходилось участвовать в разговоре, когда вы чувствовали, что собеседник просто ждет, когда вы закончите говорить, чтобы вступить самому и поспорить с вами либо добавить свои пару мнений. Вас слушали, да, но лишь настолько, чтобы улучшить момент и самому вступить в беседу. Это есть инвалидация в чистом виде, и такой разговор быстро превращается в состязание или, как мы уже видели, в монологи, исполняемые по очереди.

Когда вы начинаете с кем-нибудь беседу, играйте роль инопланетянина, которому вообще ранее не приходилось говорить с людьми. Представьте, что вы вообще ничего не знаете, и внимательно слушайте, что вам рассказывают. Улавливайте нюансы. Даже если вы думаете, что знакомы с тем, что вам говорят, проявите смирение и вообразите, что собеседник излагает суть предмета совершенно по-новому. Возможно, вы поймаете себя на том, что ваш разум начинает блуждать в попытках рассказать

по-своему историю услышанного, опираясь на новые детали, — но тогда верните себя в исходное положение и вспомните: нужно слушать историю собеседника. Именно для этого вы, собственно, и слушаете.

Есть еще одно хорошее и проверенное правило: **прислушивайтесь к эмоциям, а не к фактам.**

Персона **А** озвучивает персоне **Б** длинный перечень всех своих дневных проблем: от сломавшейся машины до раздраженного клиента на работе и тещи, которая придирается без всякой причины. Персона **Б** ухватывается за одну из этих подробностей (скажем, сломанный автомобиль) и бросается «помогать», предлагая решения по ремонту.

В чем проблема? Человек слушал... но не по-настоящему. Персона **А** транслирует единственное общее послание: «У меня стресс, я сегодня перегружен, мне нужно поговорить». Персона **Б** обращает внимание на детали, но упускает более важный момент. Человек не прислушивается к эмоциям, лежащим в подоплеке всех этих разрозненных фактов, — неудовлетворенности, бессилию, раздражению и т.д. Также он не «слышит» причину, по которой персона **А** вообще начинает разговор, — потребность в человеке, который бы выслушал и признал право на подобные эмоции. Персона **Б** могла вместо этого сказать: «Ого, похоже, у тебя был трудный денек! Давай выпьем, и ты мне все расскажешь». Тогда человек почувствует, что его действительно услышали.

Хорошие слушатели прекрасно умеют отмечать паттерны и обращать внимание на вещи, выделяющиеся на общем фоне разговора. Они видят, когда собеседник, к примеру, снова и снова повторяет какое-то слово или фразу, а затем сами используют это слово или перефразируют слова, чтобы показать: я вас услышал и понял. Они замечают язык

тела и речевые паттерны и делают вывод, исходя из общего контекста коммуникации. Они не только слушают произносимые слова, но и воспринимают все, связанное с ними.

Не делайте преждевременных выводов

Это, в общем, почти то же самое, что проявлять любознательность. Если люди кажутся вам скучными, это обычно не потому, что скучны они как таковые: просто вы втискиваете их в слишком узкие и ограниченные рамки.

Например, вы видите подростка и делаете поспешный вывод: скорее всего, это незрелая личность, слишком много времени тратит на игрушки, он неуклюжий, создает дома беспорядок. Но если вы слишком держитесь за данный стереотип, это мешает вам увидеть реального человека, находящегося перед вами. Данный конкретный подросток может быть невероятно зрелой личностью с хорошим чувством самоконтроля, творческой, чувствительной, вдумчивой и небанальной. Но единственный способ это увидеть — отбросить предубеждения.

Тогда, слушая этого мальчика, вы будете слушать не для того, чтобы подтвердить уже имеющиеся соображения по его поводу. Воспринимая его без искажений, допущений и фильтров, вы будете «слушать» на глубинном уровне. **В этом случае вы хотите открыть для себя, кто он есть, вместо того чтобы делать поспешные выводы из ничего.** Ведь разве вы не желаете, чтобы и к вам относились так же?

«Заполнять пробелы деталями» — это так по-человечески. Мы видим женщину средних лет в твидовом костюме, которая ходит с портфелем по университетскому кампусу, и делаем вывод — это лектор или профессор. Велики шансы, что это так — но

ведь она может быть кем-то еще? Наши ментальные ярлыки и допущения прекрасны, когда мы их осознаем; но необходимо их отслеживать, общаясь с реальным человеком, а не воображаемым стереотипом.

Допущения портят и подрывают взаимосвязь еще и в том случае, когда мы спешим с интерпретациями ситуаций, опираясь на свою систему координат, забывая при этом о человеке напротив. Нам говорят: «Я беременна!», а вы в ответ: «Ну, наверное, ты рада...» А она должна быть рада? Поспешно предполагая, что радость может быть единственной эмоцией, связанной с новостью о беременности, вы забываете о человеке и его уникальных переживаниях.

Цель слушания — не строить поразительно точные догадки или убедительные теории, не объяснять что-то человеку. **Ваша задача — просто быть здесь и сейчас, в моменте, как свидетель переживаемого опыта.** Разрешите себе поступать именно так — и увидите, насколько проще будет общаться и вам, и всем остальным!

Личность, а не ее история

Это дополнение к предыдущему правилу, которое требует концентрироваться на человеке, рассказывающем историю, а не на истории как таковой. **Детали важны менее — интересны люди, переживающие данный опыт.** Как ощущаются детали конкретным человеком в его вселенной, в его системе координат? Что это значит для него?

Представим следующий разговор. Человек рассказывает другу, как его обижают на работе. Если друг берет на себя ампулу Великого Инквизитора и принимается вычислять виноватого, то все — суть коммуникации утеряна. Неважно, что о ситуации думает друг или его предполагаемые обидчики. Это не

относится к делу. Важно то, что именно рассказчик ощущает, рассказывая историю.

Близкий друг скажет примерно следующее: «Ну и что ты по этому поводу чувствуешь?» или «Что ты теперь хочешь делать?», а не «О, я уверен, ты просто ошибся. Слишком уж ты чувствительный». Беседа — не поле для поиска правых; беседа — это поддержка, взаимосвязь и понимание. Так что вместо того чтобы пускаться в обсуждение того, прав коллега или нет, просто сосредоточьтесь на самом факте: человек перед вами верит, что все так и есть, как он говорит. На сетевых форумах часто имеются ветки для тех, кто в анонимном режиме хочет спросить у аудитории про свою личную ситуацию — прав он или нет. Но такого рода общение редко приносит удовлетворение — и понятно почему. Конфликт никогда не решается выяснением, кто «прав» или «не прав» в режиме рации. И оскорбленные чувства не исчезают просто потому, что кто-то решил: не-е, вы не должны так себя чувствовать! А человек страдает, и все тут. Так что вместо того чтобы разбираться, кто прав, а кто не прав, забудьте об истории и займитесь человеком. Что он ощущает? Он испытывает вину? Смущение? Чувствует, что его игнорируют? Не понимают?

Неважно, что о ситуации думаете вы или еще кто-то. Что думает ОН? Следуйте за красной нитью, и она приведет вас к плодотворным и реальным отношениям.

Вы первый

Прежде, чем мы закончим эту главу, давайте обратимся к **одному неочевидному способу продемонстрировать, что вы реально слушаете человека. Расскажите что-нибудь о себе!**

Это может показаться контринтуитивным, но речь идет о *взаимности во взаимной любознательности*. Если один человек постоянно ощущает, что ему предлагают рассказывать о себе, а второй этого не делает, перед нами явный дисбаланс и искаженная динамика силы. Это особенно выражено, если один чувствует, что он постоянно должен держать оборону, потому что другой (например, вы) задает слишком много вопросов, при этом не рассказывая ничего о себе. Плохая ситуация...

Беря на себя инициативу и рассказывая о себе нечто реальное, вы можете исправить искажение, практически побуждая собеседника делать то же самое. Это формирует доверие и задает нужный тон.

Давайте еще раз проанализируем пример взаимодействия от лица второго собеседника на вечеринке.

Вы: О боже, моя спина мне покоя не дает.

Он: О нет! Так у вас тоже болит спина? Мы стареем, наверное, как думаете? На этой неделе вы уже третий жалуетесь на боль.

Посмотрите, как тонко человек рассказывает о себе, как создает ощущение взаимного опыта и доверия с помощью маленького словечка «мы». Такой крошечный, малюсенький жест, приоткрывающий уязвимость. Самораскрытие, неважно, насколько серьезное, сопровождается вопросом и приглашением раскрыться в адрес собеседника. Баланс налицо. Вопросы — это здорово. А вот слишком много вопросов в отсутствие личного раскрытия с вашей стороны кажутся назойливыми и лишают энергии.

Весь фокус с самораскрытием в том, чтобы использовать его умеренно, мудро и искренне. Если

вы реально не понимаете, что чувствует собеседник, тогда не говорите, к примеру: «Я знаю, что ты чувствуешь!»

Попробуйте попрактиковаться. В следующий раз, общаясь с кем-нибудь, представьте, что вы переключаете свой обычный слух на «эмоциональный», то есть воспринимаете только эмоциональный контент. Не делая никаких предположений, задайте себе вопрос: почему человек рассказывает вам именно то, что рассказывает. Нет нужды реагировать и действовать, опираясь на то, что «слышат» эти уши — приемники эмоций. Но попробуйте включить их в процессе социальных взаимодействий и наблюдайте, как в вашем восприятии изменится ситуация, когда вы начнете воспринимать этот конкретный поток информации вместо восприятия одних лишь фактов.

Выводы

- «Формула дружбы» доктора Джека Шафера выглядит так: Дружба = Близость + Частота + Длительность + Интенсивность. Дружба развивается как сумма всех четырех элементов. Это значит, что если один элемент относительно слаб, его могут компенсировать другие, очень сильные.
- Выстраивание дружеских отношений представляет собой усиление тесных связей, то есть элемента близости. Высокая степень частоты общения также повышает шансы на укрепление дружбы. Чем чаще вы общаетесь с человеком, тем больше он ощущает себя частью вашего мира. Укрепление дружбы требует времени, следовательно, чем больше времени вы проводите вместе, чем выше вероятность установления дружеских отношений.

Наконец, имеет значение, насколько хорошо вы способны удовлетворять потребности другого человека в процессе социального взаимодействия. Чем эта способность выше, тем выше и возможности стать друзьями.

- Желая завязать дружбу, сознательно ищите возможности повысить степень близости и длительности, частоты и интенсивности взаимодействия с людьми — именно в таком порядке. Не торопитесь!
- Чтобы сформировать поле искаженной реальности, нужно усиливать зрительный контакт, осознанно работать с личным пространством, сохранять присутствие и открытость мышления при разговоре. Харизматичные, уверенные люди отличаются высокой степенью физического присутствия здесь и сейчас, никому не навязываясь и не угрожая. Зрительный контакт они поддерживают естественным порядком. Они не допускают, чтобы суждения, тревоги или отрешенность подрывали их присутствие в моменте. Кроме того, необходимо признать присутствие людей, находящихся рядом с вами, и сделать так, чтобы они почувствовали свою значимость.
- Наивысшее воздействие вы оказываете на людей не тем, что говорите, а тем, какими вы ощущаетесь.
- Поддерживайте взаимную любознательность и образ мышления, основанный на желании постоянно узнавать от окружающих что-то новое. Полностью присутствуйте в моменте, сохраняйте открытость мышления и восприимчивость; не подходите к людям со своими когнитивными искажениями, суждениями или

пренебрежением. Вместо того чтобы пытаться убедить других, какой вы замечательный, найдите что-то замечательное в них. Беседа — это плод совместного творчества!

- Искренне идите на контакт, внимательно слушая, сосредоточиваясь на собеседнике, а не на его истории, не судя и не спеша с выводами. Слушайте, чтобы понимать, а не реагировать; вслушивайтесь прежде всего в эмоции, а не в факты. Один из способов продемонстрировать человеку, что вы его действительно слушаете, — это поделиться информацией о себе.