

Патрик Кинг

Законы привлекательности

Как произвести незабываемое первое
впечатление и завязать дружбу
с первого взгляда



Патрик Кинг

**Законы привлекательности.
Как произвести незабываемое
первое впечатление и завязать
дружбу с первого взгляда**

«Библос»

2018

УДК 316.6
ББК 88.3

Кинг П.

Законы привлекательности. Как произвести незабываемое первое впечатление и завязать дружбу с первого взгляда / П. Кинг — «Библос», 2018

ISBN 978-5-905641-57-2

Небольшие изменения способны кардинальным образом преобразовать вашу социальную жизнь и отношения. Узнайте, как стать обаятельным, запоминающимся и притягательным. Привлекательность – одно из важнейших качеств. Оно даже важнее, чем интеллект, внешность, статус, достаток, престиж и образование. Вы переживаете, что люди забывают о вас, как только заканчивается разговор? Гоните от себя страх быть отвергнутым и разочарованным? «Законы привлекательности» исследуют те аспекты человеческой природы, которые оказывают на нас наибольшее влияние, задаваясь вопросом, что тянет нас к людям на подсознательном уровне? Именно этого мы добиваемся каждый день, именно от этого зависит наше настроение. Вы узнаете, как произвести сильнейшее первое впечатление и выстроить эффективный круг общения.

УДК 316.6
ББК 88.3

ISBN 978-5-905641-57-2

© Кинг П., 2018
© Библос, 2018

Содержание

Об авторе	6
Предисловие	7
Глава 1. Принцип дружбы	9
Принять осознанное решение	10
Не отлынивать от встреч	13
Стать инициатором	14
Выводы:	17
Глава 2. Принцип открытого общения	18
Расскажите о себе	19
Не судите	21
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Патрик Кинг
Законы привлекательности.
Как произвести незабываемое
первое впечатление и завязать
дружбу с первого взгляда

© Patrick King, 2018

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация на обложке, 2018.

© ООО «Библос», 2019.

Об авторе



Патрик Кинг – автор бестселлеров, которые продаются по всему миру, а также востребованный коуч и тренер по навыкам общения. Он по собственному опыту знает ценность навыков общения, потому что именно они помогли ему подняться над заурядными достижениями и начать успешную карьеру. Умение вписаться в любую ситуацию и в любые обстоятельства, считает он, невозможно переоценить. С этим умением любой разговор пройдет как по маслу.

Патрика хорошо знают как специалиста по социальному взаимодействию и коуча по устному общению из Сан-Франциско. Его можно найти в GQ Magazine, TedX, Forbes, NBC News, Huffington Post, Business Insider, Men's Fitness, Inc., ATTN, Real Simple Magazine и Creative Live. Благодаря высокому эмоциональному интеллекту и пониманию особенностей человеческого взаимодействия он стремится помочь преодолеть эмоциональные барьеры, внушить уверенность людям и вооружить их инструментами, необходимыми для успеха. Никаких трюков и уловок, только тщательный анализ человеческой психики, одобренный практикой реального общения, отшлифованного и доведенного до совершенства за три года обучения на юридическом факультете. Когда он не занят тем, что помогает клиентам «завоевать мир», то выступает солистом в кавер-группе, исполняя хиты 1980-х годов, или же готовится к очередному забегу на 10 километров.

Предисловие

Пару лет назад один из моих друзей, Юваль, обратился ко мне с любопытной жалобой. Он недавно переехал в новый город и никак не мог завести друзей. Я посоветовал не торопиться, но он напомнил, что прошел уже год – и никаких сдвигов, тогда я начал подозревать, что он делает что-то не так.

Мы дружили в детстве, и мне было непросто найти причину. Когда тебе год или два, ты не идешь в песочницу с намерением завести друзей на всю жизнь. Скорее всего, мы каждый раз дрались за один и тот же грузовичок, который никак не могли поделить, и получалось, что из-за этих постоянных стычек мы часто проводили время вместе. То есть я понятия не имел, как Юваль заводит друзей или пытается понравиться людям.

Естественно, я спросил, какие шаги он предпринимает, чтобы обрести новый круг знакомств. Он ответил, что постоянно встречается с людьми, однако никто его никуда не приглашает. Разве что коллеги, да и то редко, а знакомые из клуба по интересам или те, что вместе с ним участвуют в групповых мероприятиях либо берут уроки по диск-гольфу, не проявляют к нему особого интереса. По одному этому ответу я сразу понял, в чем проблема: он возлагал груз инициативы на всех, кроме себя. Он ошибочно предполагал, что, раз никто не стремится общаться с ним, ему не рады. Он лишил себя всех шансов на успех, решив, что нужно ждать, когда другие сделают первый шаг, вместо того чтобы самому озаботиться этим вопросом.

Он не понимал: чтобы завести друзей, и особенно – войти в устоявшийся круг общения, именно *он* должен приложить усилия – звонить, добиваться, приглашать, планировать. Именно он должен проявить активность, потому что, честно говоря, большинство людей либо слишком ленивы, либо слишком пассивны, чтобы хвататься за любую возможность и строить новые отношения. Люди не склонны нарушать заведенный порядок, они живут в небольших уютных социумах и не спешат покидать их границы, так что Ювалю нужно было действовать самому и либо найти людей, более открытых для общения, либо проникнуть в эти социумы.

Ждать чего-то другого – то же самое, что сидеть дома в темноте и удивляться, что у вас нет красивого загара. Юваль изменил свое поведение (для этого понадобилось всего несколько SMS-сообщений в неделю), и довольно скоро он отыскал свою собственную компанию друзей в новом городе.

Тогда я не осознавал этого, однако Юваль стал жертвой определенного отношения к жизни, которое многим из нас мешает завести друзей и нравиться людям. Он общался с окружающими так, словно они ему еще не друзья, а чужие люди. Такое общение придает некоторую формальность отношениям – оно является чем-то средним между собеседованием по поводу работы и нетворкингом. Не самая подходящая тактика, чтобы произвести хорошее впечатление на новых знакомых.

Оказывается, с первой секунды принять решение стать друзьями, вместо того чтобы медленно и постепенно оттаивать, – важный фактор привлекательности. Законы привлекательности – не положения квантовой механики или бином Ньютона, однако они тоже строятся на конкретных принципах, которые я открыл исходя из собственного опыта, благодаря многолетнему коучингу и пристальному наблюдению за людьми, умеющими добиваться поставленной цели. К счастью, навыками, о которых я расскажу в этой книге, совершенно не нужно обладать с рождения; это тип поведения, который вы можете развивать и совершенствовать.

Если вы нравитесь людям, они с радостью помогают вам и обеспечивают всем необходимым. Они предложат вам новые возможности и откроют двери к успеху. Будучи существами социальными, люди тянутся к общению и дружбе, и в этом у вас никогда не будет недостатка. Наше общество не меритократия, к сожалению, когда власть принадлежит достойнейшим, и

умение нравиться – насущная суперсила, которая позволит выйти победителем из любой ситуации.

Глава 1. Принцип дружбы

Чарли – парень замкнутый, необщительный. Он не любит разговаривать с теми, кого плохо знает. Когда его познакомили с Майклом, его лицо выражало привычное отчуждение и холодность. Поэтому Майкл решил, что не понравился Чарли. Майкл не считает Чарли другом и избегает его, так как в его присутствии он ощущает дискомфорт. Между тем Чарли отчаянно мечтает подружиться с Майклом и удивляется, почему тот не видит его заинтересованности – ведь он продолжает общаться.

Представим, что Чарли решил изменить свое отношение к незнакомым людям – и даже к знакомым.

Что если, познакомившись с Майклом, он проявил бы сердечность и принял бы осознанное решение подружиться? С первой секунды считал бы Майкла близким другом? Наверняка их разговор тогда не ограничился бы пустыми выражениями вежливости. Чарли проявил бы искренний интерес к тому, что происходит в жизни Майкла. Его усилия принесли бы результат, потому что благодаря им Майкл открылся бы, почувствовав интерес к себе. Майкл разговаривает с Чарли, и у них окажется немало общего, что и позволит выстроить хорошие дружеские отношения.

Чарли не воспринимал Майкла как друга, в итоге так оно и получилось. Из-за своих убеждений Чарли общался с Майклом, как с посторонним, а Майкл ответил ему в том же духе. Но если бы Чарли воспринимал Майкла как друга, то и отнесся бы к нему соответственно. Вроде бы выбор предельно простой, однако с детства нас учат абсолютно другому отношению к людям.

Принять осознанное решение

Нас учили думать о людях линейно и вести себя соответственно – представиться, присмотреться, разведать, что к чему, выяснить, заслуживает ли человек внимания, а затем, не спеша, постепенно строить отношения. Но этот подход никуда не годится по многим причинам. Именно он порождает принципы мышления, которые мешают вам нравиться людям и заводить друзей – словно вы ставите перед людьми обручи и заставляете их прыгать через них, как в цирке. Что происходит, когда мы следуем линейному пути и относимся к людям, как к посторонним?

Люди возводят стены между собой и посторонними. Их учили поступать так, чтобы защититься, поскольку мы ничего не знаем о намерениях других людей и не можем позволить себе слепо доверять им. Холодность и отчужденность, которыми вы отгораживаетесь от мира, отталкивают людей, препятствуя зарождению дружбы. Если осознать, что вы сами себе ставите палки в колеса, вы наверняка разглядите более плодотворный выход – с самого начала относиться к людям как к друзьям. Кому-то нужно сделать первый шаг, почему бы не вам?

Главное – небольшие корректировки восприятия: к примеру, какая, на ваш взгляд, разница между «Мы друзья» и «Мы еще не друзья»? Ваше поведение изменится в зависимости от отношения к человеку. Если сказать: «Мы друзья», – симпатия и теплота моментально наполняют атмосферу, вы перестаете обороняться и вести себя, как на собеседовании.

Когда вы говорите: «Мы еще не друзья», то держите людей на расстоянии. Это натянутые, отталкивающие отношения. Вы ждете чего-то – какого-то знака, чтобы расслабиться и быть самим собой. Вы сдержанны, следите за языком и, как правило, не открываете свою истинную сущность.

К примеру, когда знакомитесь с новым соседом, можно выбрать один из двух типов поведения. Обращаться с ним как с посторонним и постепенно, неделя за неделей, сближаться после десятков нудных, бессодержательных разговоров. У соседа нет причин симпатизировать вам или интересоваться вами, так что он этого и не делает. Или же можно выбрать другой путь и принять решение вести себя, как со старым другом, отбросить общепринятые условности и пригласить его в свою жизнь. Теперь вы приятели, и он с радостью присмотрит за вашим домом, пока вы в отпуске, и покормит всех ваших престарелых кошек. Отношение к соседу диктует ваше поведение и, следовательно, определяет судьбу ваших взаимоотношений и общения.

Подумайте, как вы относитесь к друзьям на физическом уровне. Друзей нельзя назвать чужими – ни словами, ни на деле. Они вполне могут дотронуться друг до друга, обняться на прощание. Они нарушают строгие физические и психологические границы, за которыми люди прячутся от всего неизвестного и непривычного.

Вспомните, какой язык тела и фоновое напряжение присущи собеседованию или ситуации, когда двое незнакомых людей просто обедают вместе. А если понаблюдать за двумя друзьями в кафе, вы увидите, что они сбросили защиту, могут касаться друг друга, нарушая личное пространство, и, вероятно, неоднократно нарушают тайну частной жизни. Они шутят и обсуждают личные дела в подробностях. Их язык тела расслабленный, и они склоняются друг к другу, чтобы выразить эмоциональную связь. Такие темы, как погода или другие банальности, редко всплывают в разговоре друзей; эти скучные темы обычно заполняют тишину между абсолютно чужими друг другу людьми, которые не торопятся обсуждать более личностные, эмоциональные темы.

Когда принимаете решение подружиться с тем, с кем вы еще не знакомы, вы принимаете также решение чувствовать себя уверенно и комфортно в общении с ним.

В Италии провели исследование о взаимосвязи сквернословия и симпатии среди взрослого населения. Оказалось, что ненормативная лексика в политических блогах вызвала у избирателей симпатию к политическим кандидатам, которые написали эти посты. Схожее исследование показало, что люди находили политических кандидатов более располагающими к себе и убедительными, когда они употребляли слово «чертовски» в речи об обучении в колледже, в отличие от тех кандидатов, которые избегали подобных выражений.

Согласно опросу 2017 года, рабочие из Великобритании, Франции и США использовали ругательства, чтобы привлечь внимание или показать, что дело срочное, что, в свою очередь, приводило к солидарности и дружеским отношениям. Женщины, которые ругаются, пользуются большим уважением, чем коллеги-мужчины, в офисах, где доминирует мужской коллектив. Другое исследование показало, что коллеги, которые чаще используют нецензурные выражения, находятся в более близких отношениях с теми, с кем они позволяют себе такие вольности, вероятно, именно по той же причине, которую мы обсуждаем в этой главе, – дружба позволяет людям сбрасывать защитную броню и вести себя абсолютно естественно. Есть даже принцип от обратного – если ты категорически не намерен переходить с человеком на короткую ногу, никогда не используй нецензурную лексику в разговоре с ним.

Исследование шведских работников показало, как они используют нецензурную лексику для демонстрации непринужденности общения и симпатии друг к другу. Самый популярный коллега в этом исследовании, престарелый мужчина по имени Ивар, повторял слова собеседников, но добавлял слово «чертовски», например: «Точно, это *чертовски* сложно!»

Исследования показывают, насколько важно общаться с людьми как с друзьями. Это позволяет обеим сторонам раскрепоститься, дать себе волю и не опасаться, что на их голову вот-вот обрушится осуждение окружающих. Если вы сделаете первый шаг, люди выдохнут и поймут, что общаться с вами можно, не напрягаясь. Конечно, для этого придется не раз поговорить о погоде, изменить свои планы на выходные и помотаться по городу – но это хороший признак, впереди вас ждут более насущные темы для обсуждения.

Друзья обсуждают личные темы, негативные или позитивные. Совместное исследование Нью-Йоркского государственного университета в Стоуни-Брук, Калифорнийского института семейной психологии, Калифорнийского университета в Санта-Крузе и Аризонского государственного университета продемонстрировало, насколько эффективно глубокое, личностное общение. Студентов разделили на пары и дали 45 минут на то, чтобы познакомиться друг с другом. При этом они должны были задавать друг другу определенные вопросы. Лишь нескольких студентов проинструктировали задавать более личностные вопросы, например: «Какие у тебя отношения с матерью?» Остальным студентам дали задание задавать банальные, несущественные вопросы, например: «Какая сегодня погода?» или «Какой твой любимый праздник?»

Группе, которая обсуждала личностные вопросы, удалось наладить более близкие отношения к концу исследования. Знание подробностей из личной жизни способствует дружбе, потому что именно их друзья и обсуждают обычно. Чтобы не мудрить, скажу в двух словах: смысл в том, чтобы даже с незнакомыми людьми обсуждать личные темы, которые вы обычно стесняетесь затрагивать.

Впрочем, мы не делаем этого еще и потому, что боимся. Вы ведь буквально ставите себя под удар и рискуете нарваться на отвержение и осуждение, когда ввязываетесь в такую авантюру с незнакомыми или малознакомыми людьми. Ваш страх оправдан, однако психологический принцип под названием *взаимность* опровергает его. Взаимность – это когда люди стремятся отплатить той же монетой и вернуть то, что получили от вас. К примеру, если кто-то купил вам обед, вы почувствуете себя в долгу перед ним и вернете долг, купив ему что-то или проявив особое внимание к нему. В данном случае, если вы продемонстрируете позитивную энергию и открытость, люди, скорее всего, ответят вам тем же. С психологической точки зрения нет нужды бояться осуждения или отвержения.

Однако следует учитывать и другой принцип – *взаимная симпатия*, еще один психологический феномен, обуславливающий наши действия. Это означает, что если человек решил, что нравится вам, он, скорее всего, тоже проникнется к вам симпатией. Раз он считает, что нравится вам, то уверен, что вы не оттолкнете его. Он также знает, что вы находите в нем что-то притягательное, по крайней мере, на дружеском уровне, а это, безусловно, льстит ему. Вы внушаете ему приятные эмоции, так что ему наверняка захочется общаться с вами. Он считает вас другом и союзником по жизни, если вы проявляете симпатию. Итак, если вы дружелюбны и показываете, что симпатизируете людям, подключаются, по крайней мере, два психологических стимула, благодаря которым вы будете приняты, а не отвергнуты.

В ходе исследования 1959 года, опубликованного в журнале *Human Relations*, респондентам сказали, что некоторые участники групповой дискуссии симпатизируют им. Всех участников группы выбрали случайным образом, они не знали друг друга. Исследователи понятия не имели, понравятся они друг другу или нет. Однако, открыв эту «тайну» респондентам, они обнаружили, что им больше понравились именно те участники, которые якобы симпатизируют им.

Недавно исследователи Университета Уотерлу и Университета Манитобы (Канада) обнаружили, что когда мы уверены в благосклонности людей к нам, мы ведем себя намного дружелюбнее по отношению к ним. И в итоге, благодаря нашему дружелюбию и добросердечности, мы им действительно нравимся. Так что если вы не знаете, как кто-то относится к вам, ведите себя так, словно вы симпатизируете ему, и он, скорее всего, ответит вам тем же. Напоминает вопрос: что было сначала – курица или яйцо? Очевидно, что кто-то должен сделать первый шаг, так что возьмите эту роль на себя.

Какой вывод можно сделать? Вы должны принять осознанное решение, что будете относиться к этому человеку как к другу, а не постороннему, потому что так вы завоюете его симпатию. Говорите спокойно и уверенно, расслабьтесь физически, наклонитесь к нему, когда слушаете его, и избегайте скучных тем, лишенных эмоциональной связи, – например, разговора о погоде. Постарайтесь узнать его получше и выяснить, что у вас общего. Альтернатива – нудный разговор, в котором вам вряд ли захочется участвовать.

Не отлынивать от встреч

Если вы приняли решение установить дружеские отношения, то придется активно проводить время с людьми. Друзья проводят время с друзьями. То есть нельзя ждать, что отношения будут развиваться, если вы видите только раз в месяц. Необходимо принять реальное положение дел и скорректировать свои ожидания. Чем больше живого общения, тем больше возможностей добиться взаимопонимания и близости. В конце концов, когда часто видишься с человеком, зарождаются близкие, комфортные отношения, которые, в свою очередь, приводят к симпатии, как продемонстрировали многие исследования.

Кинорежиссер Вуди Аллен однажды сказал, что 80 % успеха зависит от умения появиться в нужном месте в нужное время. Личное присутствие дает шанс произвести впечатление и выстроить близкие отношения. Если появилась возможность общаться с людьми, не упускайте ее. Ходите на вечеринки, задержитесь у рабочего стола коллеги в офисе или сходите в гости. Хотя социальные сети – прекрасный инструмент связи, они не заменят личного общения. Можно использовать Twitter и Facebook, чтобы переписываться и строить планы, но это обязательно должно привести к физическому взаимодействию. Приложите максимум усилий, и вы обязательно будете вознаграждены.

Эффект знакомства с объектом – так называется принцип, лежащий в основе этого явления. Суть в том, что люди могут симпатизировать вам только потому, что знакомы с вами, то есть часто вас видят. Люди, которым вы не нравитесь, изменяют свое отношение, если вы будете чаще встречаться. Хотя этот принцип работает с любыми стимулами, от мест пребывания до предметов и любых других объектов, особенно эффективен он с людьми. Это явление можно назвать симпатией и дружбой, ставшими итогом пассивного процесса, такого как постепенное сближение.

Представьте, что вы устроились на новую работу. В первый день некоторые коллеги действуют вам на нервы и вообще производят отвратительное впечатление. И вы уверены, что кое-кто на новой работе вам определенно не нравится. Однако время идет, и вы начинаете привыкать к этим людям и даже относиться к ним по-дружески. Это происходит потому, что вы видите буквально каждый день и освоились в их обществе. Чем чаще вы общаетесь, тем больше узнаете о них, начинаете принимать их и даже симпатизировать им.

Чтобы нравиться людям, нужно чаще с ними встречаться. Чем чаще вы видите, тем больше нравитесь друг другу. В какой-то момент, однако, линейная взаимосвязь между личными встречами и симпатией начинает ослабевать. И тогда проведенное с людьми время следует оценивать по простой формуле: *частота + интенсивность*. Постепенно можно добавлять интенсивность в отношения, когда начнутся более глубокие и содержательные, эмоциональные обсуждения, когда вы будете восполнять потребности друг друга, поддерживать друг друга, сближаться благодаря общим интересам или чертам характера и учиться опираться друг на друга. Допустим, вы видите с человеком дважды в неделю, всегда ведете волнующие, проникновенные разговоры и бурно обсуждаете свое отношение к миру. Похоже на очень близкие дружеские отношения.

Стать инициатором

Учитывая, как важно чаще общаться с людьми, вы должны понимать, что эти возможности вам придется создавать самостоятельно.

Точно так же, как вы делаете первый шаг и решаете относиться к человеку как к другу, нельзя ожидать, что окружающие сами создадут для вас все условия, чтобы произвести на них благоприятное впечатление. Лишь немногие настолько активны, причем с незнакомыми людьми они могут быть точно так же застенчивы и сдержанны, как и вы. Нужно сделать над собой усилие и решиться на первый шаг. Может, вам это покажется несправедливым, но жизнь устроена именно так. Об этот камень многие спотыкаются. Представьте положение Юваля – он новичок в городе, и ему тяжело войти в устоявшиеся социальные круги. Абсолютно естественно, чтобы он первым приложил усилие, потому что у других людей жизнь сложилась, их все устраивает.

Большинство не против новых друзей, однако им недостает смелости и силы воли, чтобы сделать первый шаг. Им вполне комфортно в своем кругу общения или же трудно смириться с той мыслью, что им самим придется активно приглашать людей в свою жизнь. Возможно, они боятся побеспокоить вас или переживают, что не смогут предложить что-то интересное. Наконец, они боятся быть отвергнутыми, выглядеть и чувствовать себя глупо, если вы откажетесь общаться. Вот почему быть новичком или знакомиться с новыми людьми нелегко, появляется такое чувство, словно вы остались в стороне. Но помните: это вряд ли значит, что весь мир отвергает вас.

Невольно напрашивается мысль: «Если никто не приглашает меня, значит, я никому не нравлюсь». Но, возможно, они ждут, что вы сами позвоните им, а вы ждете, что позвонят они. В итоге никто никому не звонит. Все просто ждут, что кто-то другой станет инициатором общения, не осознавая, что первый шаг нужно сделать самим.

Чтобы нравиться людям, придется забыть о своей застенчивости и покинуть зону комфорта. Вы должны сделать первый шаг и постараться познакомиться с людьми, приглашая их на совместные занятия. Если будете ждать, что кто-то это сделает вместо вас, приготовьтесь к горькому разочарованию. К тому же вспомним, что, согласно принципу взаимной симпатии, достаточно проявить интерес к человеку, чтобы он ответил вам еще большей симпатией.

Подумайте, сколько смелости нужно, чтобы стать инициатором дружеских отношений. Некоторые просто не могут найти в себе эту смелость. Но если вы сможете сделать это один раз, то сможете продолжать делать это раз за разом, пока ваша дружба не перерастет в такие отношения, которые доставят радость обеим сторонам. Не стоит копаться в ситуации и доискиваться до тайных причин, если человек не проявляет инициативу. Положительный ответ вы услышите намного чаще, чем отрицательный. Однако для этого нужно приложить усилия. Можно порекомендовать несколько способов для более плодотворной и эффективной инициативы.

Обдумайте конкретный план. Излишняя неопределенность отталкивает людей. Нельзя спрашивать: «Вы не прочь как-нибудь встретиться?» Это слишком открытый вопрос, причем он взваливает на другого человека инициативу, так что не понятно, зачем вы вообще его задаете? Скорее всего, вам ответят согласием, но люди ленивы, так что на этом все и закончится. Кроме того, этот вопрос настораживает многих, потому что не ясно, на что именно они соглашаются. Вместо этого предложите им конкретный план.

К примеру, если сказать: «Давайте встретимся», – то можно не сомневаться, что этого никогда не произойдет, потому что предложение слишком абстрактное. Но если сказать: «Я собираюсь на пикник сегодня вечером, будет несколько моих друзей. Хотите присоеди-

ниться?» – это намного конкретнее, и больше шансов, что человек придет. У него будет хоть какой-то ориентир и представление о том, что его ждет; следовательно, он с большей радостью примет приглашение. Вы помогли ему сформировать определенные ожидания относительно будущего общения и подготовиться.

Более того, план должен быть привлекательным. Найдите дело, которое интересно вам обоим, и предложите заняться им вместе. Люди с большей радостью проведут с вами время, если вы предложите занятие, которое им нравится, по крайней мере, у них будет хоть какой-то стимул прийти. Не мудрите, предложение должно быть простым, конкретным и привлекательным. То же самое касается реалистичности – план должен быть выполнимым относительно обязательств, расходов и местоположения. Так вы повышаете шансы на то, что ваша инициатива окупится, и не предложите то, что будет сразу же отвергнуто.

Первые несколько встреч должны быть в группе. Иногда бывает неловко общаться с человеком один на один. Может показаться, что у вас романтические мысли, или же человек просто не готов покинуть свою зону комфорта. Чтобы решить эту проблему, предложите сходить куда-нибудь вместе с общими друзьями и заняться чем-то в компании. Если вас спросят, кто еще идет, назовите несколько имен, а затем спросите: «Как вы думаете, кого еще стоит пригласить?» Вы создадите атмосферу командной работы, где вы оба участвуете в планировании. Это делается для того, чтобы человеку было комфортно и он не боялся открыться. Одних пугают большие, многолюдные собрания, других отталкивают немногочисленные, камерные встречи.

Не бойтесь ходить на мероприятия в гордом одиночестве. Если никто не согласится на ваше предложение и компания не сложится, не расстраивайтесь, что придется идти одному. Конечно, вам вряд ли *захочется* быть единственным человеком без пары на этом мероприятии, однако вы добьетесь, по крайней мере, одной из двух целей. Во-первых, вам будет о чем поговорить с теми, кто не смог пойти. Они спросят: «Тебе понравился фильм?» Вы потеряете возможность для общения, если ответите: «Я так и не сходил на него». Можно снова проявить инициативу и добавить: «В следующий раз ты просто обязан пойти со мной».

Второе преимущество заключается в том, что вы создаете впечатление человека уверенного, не сломленного, который в состоянии прекрасно провести время в любых обстоятельствах и не зависит от окружающих. Люди оценят, что вы все равно пошли, даже без них. Если вам комфортно быть одному в этом мире, людей наверняка тянет к вам, потому что вы кажетесь им счастливым и уверенным.

И еще пара слов: если вы посещаете мероприятия одни, у вас намного больше шансов познакомиться с новыми людьми. Если вы пришли с одним или двумя друзьями, то, скорее всего, вы все время проведете в своей небольшой группе и ни с кем не познакомитесь. Допустим, вы отправились на фестиваль комик-кон. Люди склонны симпатизировать тем, с кем у них есть что-то общее, так что на подобных мероприятиях можно завязывать знакомство на основе общих интересов. Если вы останетесь дома, то ни с кем не познакомитесь. Вряд ли кто-то случайно постучится к вам в дверь, чтобы пообщаться.

Присоединитесь к группе. Как мы уже отметили, наилучший способ знакомиться с людьми – видаться с ними. Но самый простой способ сделать это – присоединиться к группе или основать свою группу. В современном мире социальных сетей найти группу и пригласить куда-нибудь людей, которых вы даже не знаете, проще, чем когда-либо. Можно запросто собрать компанию. Есть потрясающее мобильное приложение под названием Meetup, где люди с общими интересами общаются и создают группы, которые встречаются и вместе занимаются

любимым делом. Найти интересные занятия и встречаться с людьми, которым нравится то же, что и вам, – проще пареной репы. С этой же целью можно поискать группы на Facebook.

Кстати, вместо того чтобы встречаться и обсуждать дела давно минувших дней, сделайте вместе что-то новое, чтобы было о чем поговорить после. Люди строят отношения, опираясь на общий опыт и воспоминания, так что формируйте воспоминания – даже с теми, кого едва знаете. Это относится и к старым друзьям. Да, нужно проявлять инициативу и продолжать работать над старыми отношениями. Время и скука наложат на них свой отпечаток, если никто не приложит усилий, и зачастую именно вам придется проявить инициативу, если хотите добиться хоть каких-то изменений. Помните, никто не обязан делать первый шаг, и большинство никогда не решатся сделать его, потому что это слишком тяжело, так что, если нужны результаты, придется взять дело в свои руки.

Выводы:

- Крайне недооцененный аспект привлекательности – решение обращаться с людьми как с друзьями, а не посторонними. Принцип предельно простой, однако он влияет на все, что вы говорите и делаете. В этой главе мы обсудили, как принять осознанное решение и понять, что вам еще есть на чем работать.

- Когда примете решение, то сразу увидите, насколько вы обычно пассивны по отношению к знакомству с новыми людьми. Возможно, из-за страха осуждения и отвержения. Однако принцип взаимной симпатии гласит, что отвержение и осуждение вряд ли грозят вам. Кроме того, помогает эффект частого личного общения, так как существует четкая линейная взаимосвязь между временем, проведенным с человеком, и симпатией к нему.

- Следовательно, вы должны быть первым, кто перейдет к действиям, потому что другие не склонны проявлять инициативу. Когда каждая сторона ждет, что другая сторона сделает первый шаг, отношения заходят в тупик. Вам придется проявить инициативу и самому спланировать общение, по крайней мере, сначала. Подготовьте конкретный план, облегчите человеку задачу, чтобы он с радостью согласился на ваше приглашение, и не бойтесь «выходить в люди» одни.

Глава 2. Принцип открытого общения

Шэрон – одна из тех, кто не боится *откровенничать*. Ее семья и друзья приходят от этого в ужас и убеждают ее измениться, но она еще ни разу не изменила своей привычке, потому что эта привычка – часть ее личности. Так что Шэрон может завязать разговор буквально с любым человеком, причем говорит она обо всем – о своей личной жизни, о своем детстве, об отношениях с мамой, о том, что ей нравится и не нравится, высказывает политические взгляды. У нее огромное число друзей во всех уголках страны, которые обожают общаться с ней. Они многое знают о ней, но и она многое знает о них. Людей привлекает ее умение отбрасывать всякую стеснительность и свободно говорить о себе.

Эллен подружилась с ней именно по этой причине. Однако Эллен терпеть не может чрезмерную раскрепощенность Шэрон и тоже пытается убедить ее измениться. Когда Эллен знакомится с новыми людьми, она мало что рассказывает о себе и отказывается делиться подробностями своей личной жизни. Ей нужно немало времени, чтобы открыться человеку. Поэтому она кажется таинственной, и люди не знают, как раскрыть эту тайну. Она им нравится, потому что она милая и безобидная, однако они не торопятся сблизиться с ней, так как не видят причины для этого. У нее намного меньше друзей, чем у Шэрон. Возможно, если бы она больше походила на Шэрон, была бы такой же открытой, она бы чаще привлекала новых друзей.

Чем больше вы рассказываете о себе, тем больше нравитесь людям. Принцип раскрепощенного общения предполагает умение делиться информацией о себе, чтобы заинтересовать людей и увлечь их на эмоциональном уровне. Кроме того, это позволяет выстроить более близкие отношения, стимулировать собеседника быть открытым и рассказать что-то о себе в ответ. Когда вы делитесь чем-то личным, это всегда эффективно, потому что вы уже не отвлеченный, безликий образ, а живой, настоящий человек, с которым у окружающих может быть немало общего. Когда вы открываетесь, другие следуют вашему примеру, и тогда вам действительно удастся пробиться сквозь барьеры.

Проблема в том, что большинство людей не делают этого с самого начала. Как с предыдущим принципом, нужно сделать первый шаг и рассказать о себе что-то личное, чтобы пригласить собеседника последовать вашему примеру. Как это ни прискорбно, ответственность за то, чтобы инициировать симпатию, опять-таки ложится на вас.

Расскажите о себе

Допустим, вы не знаете, что именно рассказать. Какой информацией поделиться? Какие сведения абсолютно лишние и вызовут антипатию? Какая информация предпочтительна и позволит вам понравиться людям? О чем лучше умолчать?

В целом, чем больше вы рассказываете о себе, тем лучше. Чрезмерно откровенная информация тоже способствует симпатии, потому что именно так друзья находят общую почву для общения. Всем известно, что друзья не стыдятся делиться всем, что придет им в голову. Они могут посмеяться, пошутить или заявить: «Вот этого мне знать не обязательно!» Но все равно они делятся всем. Так что если вы считаете, что перегибаете палку, это все равно лучше, чем держать все при себе, потому что вы относитесь к людям как к друзьям. Это перекликается с первым принципом, который мы уже обсудили, и позволяет вам убить двух зайцев одним ударом. Если вы слишком сдержанны, то сразу видно, что вы боитесь пойти на абордаж и произвести сильное впечатление, значит, вас быстро забудут.

Поделитесь своими мыслями. Чрезмерно откровенная информация – это подробности вашей интимной жизни или эпатажное, скандальное заявление. В вежливом разговоре с незнакомыми людьми эти подробности неуместны. Но друзья любят нарушать границы приличий, и чтобы применить на практике оба принципа, откровенно расскажите незнакомому человеку то, что вы обычно никогда бы не стали рассказывать, – так у вас будет больше шансов повлиять на ситуацию и добиться симпатии. Сначала действуйте осторожно, не спеша приоткрывая занавес, и обратите внимание на реакцию людей, но как только вы поймете, что человек с вами на одной волне и тянется к вам не меньше, чем вы к нему, смело открывайте все шлюзы, так сказать.

Чем больше вы расскажете о себе, тем больше точек соприкосновения будет с собеседником. Вы обсудите, что вам нравится, а что не нравится, и собеседник сможет выразить свое согласие или несогласие. Вы найдете много общего, когда расскажете о своих предпочтениях, мнениях, любимых и врагах, неприятных моментах, поделитесь воспоминаниями, эмоциями, мыслями и личным опытом.

Допустим, вы на вечеринке и познакомились с людьми, которых никогда раньше не видели. Обычно подобная ситуация наводит страх, вы чувствуете неловкость и стоите со своим напитком в руке, словно окаменели, пытаетесь хоть как-то защитить свое хрупкое эго от риска нарваться на равнодушие этих новых знакомых. Но что если вы воспользуетесь советами из этой книги и откровенно расскажете о себе – как вы увлекаетесь рыбалкой, анимацией и вязанием, то есть обо всех трех, казалось бы, никак не связанных между собой хобби. У вас наготове истории о каждом из них, и вы легко сможете описать их. Эти рассказы демонстрируют ваши интересы, как вы реагируете на различные ситуации, и характеризуют вашу личность в целом.

Каждый из присутствующих, кто увлекается одним из этих трех занятий (или интересуется, как вы отреагировали на ту или иную ситуацию), может теперь найти что-то общее с вами, и разговор развивается на этой общей почве. Для этого вам нужно было всего лишь ответить на вопросы собеседников и подробнее рассказать о себе.

Итак, новое правило: расскажите три истории из вашей жизни вместо односложного ответа на вопросы или расщедритесь на три предложения вместо одного. Это основной шаг, необходимый для того, чтобы принцип откровенного разговора сотворил чудеса. Если у вас выдались скучные выходные, все равно назовите три эпизода из этих дней, чтобы людям было с чем работать дальше. Возможно, сначала это покажется излишним, но вы сразу увидите, как мало вы рассказываете о себе окружающим.

Поделитесь своими эмоциями. Эмоции эффективны, потому что универсальны. Всем нам, от американцев до аборигенов Австралии и африканского бушмена, присущи схожие эмоциональные реакции и даже выражения лица. Научные исследования показали, что представители разных культур способны распознать значение улыбки и нахмуренного лба, а это говорит о том, что люди одинаково выражают схожие эмоции. Поэтому выражать свои эмоции, рассказывать о них – гарантированный метод сблизиться с людьми. Вы становитесь более человечным, понятным, знакомым, когда выражаете свои эмоции. Окружающим будет не так страшно выразить свои эмоции в ответ и согласиться или не согласиться с тем, что вы чувствуете, раз вы осмелились открыто заявить о своих эмоциях. Для начала расскажите, что вас радует или расстраивает – вот все, что нужно, чтобы перейти на более глубокий диалог.

Поделитесь жизненным опытом. Опять-таки вы станете более реальным, живым и настоящим для слушателей. Даже если вам так не кажется, все мы переживаем схожие обстоятельства и трудности каждый день. Все мы чистим зубы, терпеть не можем рано вставать по утрам и едем на работу. В вашей жизни есть то, что близко другим. Это сближает вас и позволяет собеседникам пошутить и поделиться собственными переживаниями. Зачастую они начинают рассказывать свои истории, опираясь на сказанное вами.

У всех нас есть общий опыт. Все мы помним, как учились ездить на велосипеде, неловкие моменты в старших классах или неудачные свидания. Поделитесь своим опытом, увлеченно, страстно, чтобы людям было интересно. А затем дайте им возможность поделиться своим опытом, чтобы они тоже участвовали в разговоре и сблизились с вами. Вряд ли вы внушите симпатию, если узурпируете весь разговор и не дадите никому даже слова вставить. Цель и смысл откровенного разговора – поощрять взаимную открытость, так что не перетягивайте одеяло на себя.

Итак, нужно выработать привычку чаще рассказывать о себе и делиться тем, чем обычно вы не делитесь. Можно даже поработать над тем, чтобы чаще мыслить вслух. Вы покажетесь людям откровенным, более близким и понятным. И найдете темы для разговора возникнут буквально из воздуха.

Сначала будет страшно. Всю жизнь вас учили быть скромным и даже скрытным. И теперь вы идете наперекор многолетним привычкам. Возможно, вы боитесь беспокоить людей или перегнуть палку. Но дело в том, что людям на самом деле нравится, когда вы больше рассказываете о себе, когда вы открыты для общения. Вам будет легче привлечь внимание, строить отношения и даже весело проводить время, если вы научитесь больше рассказывать о себе.

Не судите

Если вы до сих пор сомневаетесь, стоит ли откровенничать с незнакомыми людьми, позвольте привести результаты конкретных исследований, подтверждающих сказанное.

Исследование 1989 года (Хилтон и Фейн) было посвящено причинам осуждений, предположений и стереотипов. Что заставляет мозг моментально присваивать черты характера и «легенду» людям? Почему некоторые склонны делать поспешные выводы?

Оказалось, что чем меньше информации о конкретной теме или человеке, тем чаще люди стремятся заполнить пробелы информацией, соответствующей стереотипным представлениям. Если бы я описал вам человека, который является членом закрытого загородного клуба, ездит на дорогом автомобиле, играет в теннис и увлекается лакроссом, вы наверняка представили бы себе абсолютно конкретный образ.

Как избежать стереотипов и преждевременных суждений? Хилтон и Фейн выяснили, что если поднять неожиданную тему, абсолютно не связанную со стереотипом, который сложился у людей относительно вас, то вы развеете стереотип и завоеуете доверие и симпатию людей. Чем больше подробностей о человеке, тем лучше, даже если они носят совершенно случайный характер. Когда мы располагаем ограниченной информацией о человеке, то предполагаем, что он похож на стереотипный образ, обладающий теми же качествами.

Когда у нас появляется больше информации о человеке (причем любой информации), мы видим, что нельзя составлять о нем мнение на основе одной или двух характеристик, поэтому прекращаем мыслить шаблонами. Люди будут симпатизировать вам, не станут прибегать к стереотипам и выстроят более тесную эмоциональную связь с вами, если вы обеспечите их на первый взгляд бесполезными и нелепыми подробностями из вашей жизни. Люди любят шутить над излишней откровенностью, но на самом деле эти подробности порождают симпатию. Конечно, лучше делиться позитивной или, по крайней мере, нейтральной информацией о себе.

Теперь вы уже не угроза, а известная величина. Люди уже не относятся к вам с подозрением и с большей охотой принимают вашу сторону. Поделившись, казалось бы, тривиальной информацией о себе, вы позволяете людям чувствовать, будто они давно вас знают, и им уже не нужно строить догадки.

Позвольте повторить: неважно, насколько точно эти детали отражают вашу личность, карьеру, характер и жизнь в целом. Можете рассказать, какой фирмы у вас очки, какой ваш любимый цвет или, к примеру, в какой школе вы учились. Чем больше информации о вас, тем меньше шаблонов и поспешных суждений у ваших собеседников, просто потому что вы уже не укладываетесь в эти шаблоны и предположения.

К примеру, что если бы мы узнали, что человек, который играет в теннис и является членом привилегированного клуба, рос в бедной семье и поступил в колледж только благодаря стипендии по теннису? Кроме того, он ездит на 20-летней машине и обожает бургеры с сыром. Это изменит наше представление о нем? Мы наверняка перестанем мыслить шаблонно и строить догадки на его счет. По сути, дополнительная информация просто уничтожила любые категории, в которые можно было бы «уместить» его. И в каком-то смысле это и есть наша цель: чтобы мы не умещались ни в одну общую категорию или стереотип. Ведь люди судят о вас только по тому, чего *не видят* в вас.

Когда информации много, человек вдруг становится трехмерным и живым, а не статичным образом, каких полно в кино. У нас словно появляется человеческое лицо, и мы начинаем понимать, что все люди – сложные «амальгамы». Разве нас можно впихнуть в шаблон или коробку! И для этого не придется совершать подвиг. Даже не обязательно раскрывать настоящему важную информацию.

Когда вы делитесь подробностями из своей жизни, чтобы максимально увеличить шансы на симпатию, люди думают, что знают вас с разных сторон. Простой способ рассказать о себе больше, чем обычно, – выработать привычку делиться информацией, которую никто из вас не вытягивал. К примеру, если вас спросят, как прошли выходные, не ограничивайтесь простым ответом: «Хорошо, а у вас?» Я обычно следую принципу четырех подробностей, когда отвечаю на простые вопросы, – так вы приучаете себя давать людям больше информации, и разговор становится намного интереснее. Приведем пример, когда люди не делятся никакими подробностями, дают мало информации, и, скорее всего, вы придете к неверным выводам о них, мысля стереотипами.

Откуда вы?

Из Оклахомы. А вы?

Если вы ничего не знаете о человеке, кроме того, что он родом из Оклахомы, куда сразу поведет вас мысль? К стереотипам об Оклахоме. Вам не известно, родился ли он там, вырос или просто жил пару лет. У вас нет контекста, чтобы сложилось верное представление о нем, но вы все равно судите. То есть вы судите о человеке по одной характеристике.

Теперь приведем пример, как может быть полезна не запрашиваемая информация.

Откуда вы?

Из Оклахомы, но родился я в Нью-Йорке. Мои родители родом из Франции, и в детстве я часто туда ездил. А еще у меня восемь собак.

Постарайтесь-ка уместить *этого* человека в шаблон. Это тот же человек, что в первом примере, но практически невозможно подобрать для него «категорию», потому что у вас теперь столько информации о нем, что просто придется принимать его таким, какой он есть. Чем больше вы знаете о человеке, тем больше он кажется живым и интересным.

Дополнительное преимущество более подробной информации – людям будет намного проще выстроить с вами взаимопонимание. Когда они узнают подробности вашей жизни, им легко найти общие моменты и узнать вас как личность. Когда выкладываете личную информацию или интимные подробности, то помимо всего прочего делаете первый шаг к взаимному доверию и демонстрируете, что не боитесь открыться, стать уязвимым. Чем больше сведений, тем больше возможностей зацепить, заинтересовать собеседника и добиться его симпатии.

В 1997 году Артур Арон обнаружил, что подробная информация не только оберегает нас от поспешных суждений. Она создает эмоциональную близость. По сути, чем интимнее и *напористее* информация, тем лучше.

Он разделил участников эксперимента на две группы. В одной группе участники задавали друг другу 36 специфических, личных вопросов, затрагивающих самые слабые, уязвимые места. Например: «Самое страшное воспоминание?» и «Самое дорогое для вас воспоминание?» Невозможно избежать личных тем, когда приходится отвечать на такие вопросы. Второй группе поручили задавать друг другу только поверхностные, будничные вопросы.

Конечно, не обошлось без дискомфорта, но участники выполнили требования. Иногда нам кажется, что мы шокируем людей, слишком открывая себя, а это пугает. Однако участники эксперимента, которые задавали друг другу непростые, пытливые вопросы личного характера, достигли гораздо большего доверия, взаимопонимания и комфорта. Они почувствовали эмоциональную близость, хотя до исследования не были знакомы друг с другом. Приведем еще несколько примеров вопросов:

1. Вы хотите прославиться? Чем?

Ответ показывает, что на самом деле ценит человек или в чем он считает себя талантливым. Так можно докопаться до его глубинных желаний и фантазий.

2. Если бы вы смогли прожить до 90 лет и сохранить либо разум, либо тело 30-летнего человека, что бы вы предпочли?

Из ответа вы узнаете, что для него ценно – физическая составляющая жизни или психологическая. А также узнаете, насколько ваш собеседник честен.

3. Если бы вы могли изменить в своем детстве все что угодно, что бы вы изменили?

Ответ позволит лучше понять прошлое человека. Вы узнаете, о чем он сожалеет и был ли он счастлив в детстве. Возможно, вы даже узнаете глубокие личностные тайны.

4. Если бы вы могли проснуться завтра с одной новой способностью или качеством, что бы вы выбрали?

Ответ позволит узнать, каким он хочет быть и что он ценит в людях. Люди всегда называют качество, которое они ставят на первое место.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.