

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 разговорится 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 насыщенные 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 личные 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 личные 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 разви-

ваться, 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 их 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 их, 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 продол-

жать 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 присоединиться?» – 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 немногочленные, 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 – видеться 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.