

Патрик Кинг

Социальные уравнения

Формулы настоящей дружбы, очарования,
доверия и общительности



Патрик Кинг

Социальные уравнения. Формулы настоящей дружбы, очарования, доверия и общительности

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70487938

П. Кинг. Социальные уравнения. Формулы настоящей дружбы, очарования, доверия и общительности: ООО «Библос»; Москва; 2024

ISBN 978-5-6050864-6-8

Аннотация

Как налаживать контакт с людьми – систематически и продуманно. Проверенный набор инструкций для любого социального взаимодействия.

Иногда во время дружеской беседы в голову ничего не приходит, и мы просто не знаем, что сказать. Это нормально. Задача данной книги – упростить вам задачу с помощью несложных формул и уравнений, чтобы вы всегда могли поддержать общение, наладить контакт и очаровать собеседника.

Подробный перечень всего, что люди хотят видеть в друзьях. Как установить раппорт и развить социальные навыки.

Каждая формула, предлагаемая в книге «Социальные уравнения», проверена и подтверждена психологами и учеными, а затем адаптирована для применения в повседневной жизни.

Люди, читающие литературу по данной теме, часто жалуются, что слишком многое приходится обдумывать и проверять на практике. Но в этой книге все сведено к простым уравнениям. Смотрите на нее как на справочник со шпаргалками, к которым можно постоянно обращаться, и постепенно, благодаря итерациям, ваши знания обернутся привычкой грамотно взаимодействовать в социуме.

Советы для любых ситуаций из повседневной жизни.

- Почему дело не только в «химии». Четыре составных элемента дружбы.

- Как заставить людей смеяться. Действенная формула юмора, которой пользуются стендап-комики.

- Как говорить, чтобы люди по-настоящему к вам прислушались.

- Как «растопить лед» и правильно представиться в любом обществе. Важность первого впечатления.

- Что включает в себя доверие. Важнейший фактор истинных отношений.

- Что такое «зомби-общение» и как от него уклониться.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Глава 1. Первое впечатление бывает только одно	6
Формула дружбы	12
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Патрик Кинг
Социальные уравнения.
Формулы настоящей
дружбы, очарования,
доверия и общительности

Patrick King

Social Equations: The Formulas of Deep Friendships, Charm,
Trust, and Being a People Person

© 2024 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка об-
ложки, 2024

© Ольга Поборцева, перевод, 2024

© ООО «Библос», 2024

* * *

Глава 1. Первое впечатление бывает только одно

Если вы решили прочитать эту книгу, велика вероятность, что вы не считаете себя человеком от природы общительным. Возможно, вы с легкой завистью наблюдаете, как люди вокруг вас легко и уверенно знакомятся, ведут беседу, то есть делают то, что лично для вас составляет проблему, вводит в смущение, заставляет нервничать или просто представляет загадку. Наверняка любой из нас может вспомнить кого-то из знакомых, который без всякого труда взаимодействует и общается в социуме. Такие люди всем симпатичны, с ними комфортно, они остроумны и очаровательны.

Простительно думать, что подобного рода социальный навык дается от рождения, то есть он либо есть, либо его нет, и тут уж ничего не поделать. Но я как раз и ставлю себе задачу убедить вас, что социальные навыки – вовсе не редкостный талант, которым обладают лишь немногие избранные. Нет, умение коммуницировать, налаживать контакты и плодотворно участвовать в социальных ситуациях – это всего лишь комплекс навыков, зависящий от определенного набора правил и принципов. Никакой магии или везения! Разберитесь в этих принципах и правилах, постоянно следуйте им, и я не вижу ни единой причины, чтобы вы не смогли превра-

титься в эталон всеобщего любимца.

В последующих главах мы подробно разберем некоторые из ключевых навыков, буквально разложим все по полочкам, чтобы вы тут же начали совершенствоваться в них, вне зависимости от того, кем вы являетесь и каковы ваши личные ограничения. Я собрал множество научных результатов и сведений из обширного круга источников. Мои консультанты и наставники – это и эксперты, изучающие социальную коммуникацию, язык и взаимодействие, и психологи, и коучи, и мастера урегулирования конфликтов.

Смотрите на книгу, которая сейчас перед вами, как на своего рода справочник по современному этикету. Да, я знаю, «этикет» – ужасно старомодный термин; перед глазами так и возникают картины чопорной Викторианской эпохи с ее строгостями. В действительности этикет – это намного больше, чем манеры и приличия. По словам Линн Коуди, канадской писательницы, не надо «путать традиционное поведение и хорошие манеры. Определение этикета гендерно нейтрально – данное слово просто означает, что мы стремимся в любую минуту делать все, чтобы человек, находящийся в нашем обществе, чувствовал себя легко».

Следовать неписаным правилам поведения в обществе означает: осознавать себя и других; вести себя уважительно и тактично; быть гибким и легким в общении; и всегда отдавать приоритет налаживанию контакта и гармонии перед всем прочим. Эта книга несколько отличается от тех, что вы

могли читать по данному предмету; мы будем исследовать не просто традиционные правила хорошей беседы и таинственные тонкости налаживания дружеских отношений, но и навыки, которые ценятся меньше, – например, как и когда говорить «нет», когда помалкивать и как завоевывать доверие.

Здесь будет всего понемногу, и вы увидите, что принципы, которые мы изучим, применимы к профессиональным и личным отношениям, к неформальной и более серьезной дружбе, к повседневному общению со знакомыми и к романтическим связям любого рода.

Но вначале я расскажу немного о себе. Скажу честно – меня никогда не считали особенно общительной личностью экстравертного толка. Большую часть жизни я был застенчивым и чуточку неуклюжим. Мне всегда казалось, будто всем прочим при появлении на свет вручили некую книгу правил, как общаться с окружающими, а мне просто не досталось своего экземпляра. Я ничего не воспринимал как естественное и очевидное и всегда испытывал сложности, чтобы ясно выразить свои мысли.

Книга, которую сейчас читаете вы, в точности такая, о которой я мечтал долгие годы. Давным-давно я больше всего на свете хотел получить прямое и конкретное, без всякой воды, объяснение, как и почему нужно общаться, – с мельчайшими подробностями процесса коммуникации и конкретными указаниями, что в точности делать, а чего не делать.

В итоге я остановился на таком формате, как «формула»,

поскольку формулы имеют для меня наибольший смысл. Когда вы сведете содержание большей части человеческого взаимодействия к фундаментальным компонентам, то обнаружите несколько повторяющихся тем.

Чем больше я углублялся в предмет, тем сильнее убеждался, что мир коммуникации и связей не так велик и загадочен, как я думал всегда. Начав применять узнанное на практике, я с удивлением обнаружил, что это работает! Мне стало комфортнее с окружающими; я завел новых друзей и стал теснее общаться со старыми. Я увидел, что меня лучше понимают, реже стал конфликтовать с людьми. Я начал по-настоящему понимать, что значит термин «активное слушание», и осознал, что не только перестал быть социально неприспособленным чудаком, каким, подозреваю, всегда являлся, но и стал увереннее вести себя в любой социальной ситуации – и наслаждаться этим!

В следующих главах я поделюсь с вами своими знаниями о том, с чего начинать, – и не только разговор, но и новую дружбу вообще; как отточить умение слушать, чтобы выражать искреннюю эмпатию к тем, с кем вы взаимодействуете; как рассказывать захватывающие и занимательные истории, быть забавным и даже убеждать и побуждать окружающих принять вашу точку зрения; как постепенно выстраивать прочную и осмысленную дружбу, которая будет очень многое для вас значить. Также я поведаю вам о некоторых более тонких, но неизбежных нюансах этого процесса – на-

пример, как приносить извинения, как настоять на своем, если это необходимо, и как выйти из разговора или ситуации, которые пошли не так.

Иными словами, прежде чем мы продолжим, – несколько предостережений. Материал, который здесь изложен, не просто занимательное чтение. Его нужно *применять на практике*. В конце каждой главы будет небольшое обобщение изложенного, которое поможет освежить в памяти основные моменты, а также предпринять конкретные действия, поскольку я точно знаю: в конечном счете лучший учитель – это опыт. Да, поначалу все будет незнакомым и чуточку пугающим. Да, с первой попытки у вас, возможно, не все выйдет идеально. Но я настоятельно советую вам взять на вооружение любознательность и открытость новым знаниям и с готовностью экспериментировать. Пробуйте разные вещи, смотрите, что получается, вносите коррективы – и пробуйте снова.

Будьте терпеливы по отношению к самим себе. Да, мне известно, что данные техники, принципы и методы работают (у меня же они сработали!). Но еще я понимаю, что без последовательного труда ничего не изменится. Наша манера взаимодействия с окружающими просто входит в привычку. Пока мы ничего активно не предпримем, чтобы бросить этой привычке вызов и ввести в практику нечто лучшее, мы просто по умолчанию останемся с уже имеющимися знаниями.

Итак, этим замечанием я хочу сказать, что, хотя многие

упражнения и подсказки покажутся весьма очевидными, их магическое действие станет явным, когда вы сделаете решительный шаг и используете их в своей собственной, уникальной жизненной ситуации. Ведь простое чтение книжки про социальные навыки не превратит вас в мастера общения, согласны?

Бросьте себе вызов, наберитесь терпения и, что важнее всего, действуйте последовательно. Напоминайте себе, что любые препятствия, страхи и сомнения *возможно* преодолеть. Если вы один из тех людей, которые заявляют, что «ненавидят пустую болтовню» и для них истинная пытка – знакомиться с новыми людьми, или же вы видите с массой народу, но по-настоящему ни с кем не дружите, эта книга – для вас. Она для вас, если вы хотите чувствовать себя комфортнее и увереннее на работе. Она также для вас, если вы ищете шпаргалку, как флиртовать, очаровывать и производить впечатление... или просто уметь рассказать смешной анекдот.

Все, что требуется, это любознательное, восприимчивое отношение, немного времени и дисциплины и еще, возможно, тетрадь, в которую вы будете записывать свои наблюдения и достижения. Если готовы – вперед!

Формула дружбы

Давайте начнем с самого начала. Помните свои школьные годы? Мысленно вернитесь в те времена и вспомните, как вы тогда находили друзей. Подумайте о школьных приятелях. Как получилось, что вы стали считать себя друзьями? Если ваше детство проходило примерно как мое, возможно, вам будет непросто ответить. Вы, не мудрствуя лукаво, дружили с кем-то, потому что... ну, потому что они *были рядом*, и все.

Может, вы вместе шли в школу, сидели рядом на уроках, а может, это был приятель вашего брата или парнишка, который жил на той же улице. Может, вы все время виделись, не имея особых причин быть в одной компании. А может, вас свела вместе чистая случайность, а в итоге между вами установился контакт. Может, вас обоих задирали один и тот же хулиган, или вы садились рядом во время долгой и скучной поездки на школьном автобусе каждое утро.

А теперь обратимся к настоящему. Как вы завязываете дружеские отношения сейчас, когда стали взрослым? Держу пари, что процедура стала не такой простой. Если подумать о людях, ныне присутствующих в вашей жизни, как они в ней появились и что удерживает их на вашей орбите? А если теперь подумать о тех, кого рядом *нет*, почему именно это происходит?

Профессор психологии Иллинойского университета Джек

Шафер, между прочим, бывший спецгент ФБР, заинтересовался всеми этими вопросами. Он решил разобраться, что происходит, когда люди «становятся друзьями» — ведь если понять данный процесс, то можно целенаправленно конструировать наилучшие обстоятельства и теоретически с большей вероятностью встретить настоящих друзей. Да, это мой человек!

Шафер исследовал то, что считал базовыми ингредиентами, необходимыми, чтобы сблизиться и подружиться. Он обобщил выводы исследований в своей «Формуле дружбы», и это замечательная точка опоры для начала нашей книги. Я обнаружил, что эта формула с успехом применима не только к дружеским, но и к романтическим отношениям, только с некоторыми коррективами. Формула очень проста и выглядит следующим образом:

Дружба = Близость + Частота + Длительность + Интенсивность.

Давайте рассмотрим по отдельности каждый элемент формулы.

Близость. Этот элемент буквально обозначает физическую или социальную близость между людьми. Быть близко друг к другу означает находиться в одном и том же месте или в общем окружении с человеком. Чем ближе вы физически или социально, тем выше вероятность взаимодействия и развития отношений. Близости можно добиться, просто подойдя к кому-то поближе, даже если вы активно не участвуете

в разговоре. Ситуация чуть сложнее, если вы общаетесь онлайн; здесь можно в какой-то мере заменить реальную близость сетевой... только, вы уж меня простите, это не совсем одно и то же.

Если вернуться к нашему примеру, то вы понимаете, почему школьникам зачастую проще подружиться: они всегда вместе. Пять дней в неделю, целые часы напролет они делят одно пространство, находятся в одном месте. Если взять пример из взрослой жизни, то представьте, что вы работаете в одном офисе, иногда за одним столом; постоянно сталкиваетесь с соседом по дому, потому что он вечно сидит на лавочке в ближайшем сквере, где и вы любите гулять; приятельствуете с молодой женщиной, которая ходит в ту же библиотеку, что и вы, причем в тот же отдел детской книги и в одно и то же время с вами.

Частота. Частота – это количество контактов с человеком за определенный период времени. Чем чаще взаимодействие, тем больше шансов познакомиться и наладить связь. Далее в этой книге мы посмотрим, почему более частые взаимодействия предпочтительнее, чем менее частые, хотя и более длительные.

Дети в школе видятся каждый будний день, на разных мероприятиях после школы, на тренировках, а порой и по выходным. Еще один пример: если вы посещаете раз в неделю групповые занятия по фитнесу, то каждую неделю видите с одними и теми же людьми. Возможно, каждое утро вы си-

дите в одном и том же кафе и работаете за ноутбуком, поэтому заводите дружбу с официанткой – просто потому, что видите почти каждый день. Регулярность общения приводит к дружбе, поскольку повторение – залог узнавания.

Длительность. Длительность – это количество времени, проведенного вместе в рамках каждого взаимодействия. Более долгие периоды общения естественным образом ведут к более осмысленным беседам и выстраиванию отношений. Продолжительность взаимодействия может меняться от кратких встреч до длительного, качественного общения. Школьники проводят вместе внушительную часть дня, как и те, кто работает в одном месте.

Интенсивность. Наконец, данный элемент обозначает глубину эмоциональной или психологической взаимосвязи, возникающей в ходе взаимодействия. Более интенсивные взаимодействия предусматривают участие в осмысленном разговоре, искренний интерес и удовлетворение психологических и эмоциональных потребностей друг друга. Однако интенсивность может обозначать самые разные вещи.

Вам не приходилось замечать, как часто у людей исчезают общие интересы после того, как они заканчивают школу и идут дальше? Все это время они неплохо удовлетворяли потребности друг друга, обеспечивая взаимное чувство общности в одной компании. Но как только школьный контекст исчезает, исчезает и взаимосвязь. Давайте вернемся к нашей молодой мамочке из библиотеки. Возможно, у нее за-

вязалась весьма интенсивная дружба с другой мамой, выбирающей книги для своего ребенка. Но такая связь затухает, когда вырастают дети, и у женщин больше нет прежних взаимных потребностей, которые они испытывали ранее.

Таким образом, интенсивность и глубина тесно привязаны к взаимным потребностям людей. Эти потребности могут со временем слабеть или усиливаться. Повторим: интенсивностью характеризуются разные отношения между людьми – это и серьезные «кровные» связи, которые формируются в тюрьме или преступной группе, и тайный любовный роман, и «особая» дружба между студентами, которые пытаются пережить экзаменационную сессию, и отношения между профессиональным спортсменом и его личным тренером.

Формула Шафера интересна тем, что она очень четко показывает: **каждый из этих специфических ингредиентов дружбы способен до определенной степени нивелировать другие.** Коллеги по работе могут иметь мало общего, поэтому интенсивность их дружбы невысокая, но они компенсируют данную нехватку относительно высокой близостью и частотой. С другой стороны, пара, живущая далеко друг от друга, может проводить вместе очень мало совокупного времени в году, однако, встречаясь, люди проводят вместе долгие периоды времени подряд (высокая длительность и высокая интенсивность).

Если вы пытаетесь обрести друзей, стоит держать в уме уравнение Шафера. Оно станет напоминанием о том, что за-

частую вещи, которые мы *считаем* важными для дружбы, на деле таковыми не являются. Мы можем думать, что важно, чтобы друзья были похожи на нас, что у нас должны быть одинаковые взгляды, мнения и предпочтения. Можем полагать, что только от нас зависит стать очаровательными и интересными, и только после этого можно приступать к налаживанию дружбы.

Но все это ведет в никуда. Если когда-нибудь при встрече с незнакомым человеком вы вдруг почувствовали, что между вами пробежала искра, а потом обнаружили, что его трудно узнать по-настоящему, возможно, вы кое-что упустили – а именно, вы не провели с ним достаточное количество времени в одном и том же месте, да и встречи эти были не часты. Неважно, насколько вы были похожи или как очаровательно оба себя вели. Возможно, это была лучшая из бесед в вашей жизни, однако в отсутствие дополнительных элементов эта первичная связь истаяла и ничем не кончилась.

Возможно, это прозвучит контринтуитивно, но воспользоваться формулой Шафера означает обратить внимание на вещи, которые реально усилят вашу способность завязывать дружбу. Важно помнить: ингредиенты в формуле названы в порядке приоритетности. Давайте повторим их еще раз:

Дружба = Близость + Частота + Длительность + Интенсивность.

Есть полезное правило: начинайте развивать дружбу с близости, потом усиливайте частоту, за ней длительность

каждого взаимодействия, а уже потом, когда все остальное будет в порядке, можно наращивать интенсивность. Хотя это правило не является непреложным, изменение очередности порой создает неловкость.

Например, в вашей соцсети появился новенький, с которым вам было бы интересно познакомиться. Скажем, вы встречаетесь на каком-то мероприятии или собрании, вступаете в общение, а потом сразу заводите интенсивную беседу, в ходе которой делитесь своими сокровенными тайнами, выдаете свои очень личные чувства и мысли. Это может, конечно, сработать... но есть вероятность, что вы просто испугаете человека. Беда в том, что вы еще не обеспечили близость, частоту или длительность для такой интенсивности, и человек, скорее всего, сочтет такой душевный выплеск странноватым и навязчивым.

Точно так же представим, что в вашей группе по интересам, которая собирается раз в неделю, появился новый участник, и вы начали неспешно знакомиться. Скажем, вы общаетесь в среднем раз в месяц, беседуя минут по десять. Даже если обеспечена близость и частота, длительность и интенсивность пока не достигнуты. Если вы пригласите этого человека провести с вами восьмидневные семейные каникулы, длительность будет повышена слишком быстро и резко (от десяти минут до целых дней подряд), и человеку покажется, что это слишком. Неловкость обеспечена.

Как использовать формулу

Формула Шафера – замечательное и проверенное правило. Она помогает понять, на каком отрезке пути вы находитесь вместе с людьми из вашего окружения, а еще определяет ступени лестницы, по которым вы будете подниматься от незнакомцев до друзей.

1. Сначала просто постарайтесь быть рядом с человеком как можно больше, то есть наращивайте близость.
2. Потом увеличивайте частоту общения.
3. Затем увеличивайте продолжительность общения.
4. Наконец, измените качество общения, усилив интенсивность, но помните о разнообразных потребностях, которые вы и ваш новый друг хотите взаимно удовлетворить.

Вот как это может выглядеть в реальной жизни.

Предположим, вы вступили в местный книжный клуб. Сначала вы установили близость, присоединившись к группе людей, которые разделяют вашу любовь к чтению. На встречах клуба вы работаете над повышением частоты, регулярно посещая собрания и обсуждения. Вы наращиваете длительность, участвуя в беседах во время встреч, которые перетекают в более долгие и осмысленные дискуссии вне клуба. Наконец, вы углубляете интенсивность, активно участвуя в обсуждениях книг, делитесь мыслями и опытом, выражаете искренний интерес к мнению других участников. Со временем у вас возникают тесные дружеские отношения с некоторыми членами клуба, потому что вы действовали по

формуле Шафера.

Возможно, вы подружитесь с каким-то конкретным человеком. В один прекрасный день примете предложение попить вместе кофейку после встречи в клубе, спокойно увеличивая длительность и частоту. Потом, через несколько месяцев, посиделки за кофе станут чаще и продолжительнее раз за разом. Также вы обнаружите, что беседы становятся более доверительными и личными – так нарастает интенсивность. Вскоре, в какой-то момент, вы осознаете, что смотрите на этого человека как на друга, а он так же думает о вас!

Если вы сейчас стараетесь с кем-то подружиться или укрепить уже существующие отношения, почаще сопоставляйте этап развития своих отношений с формулой, чтобы понять, на чем сконцентрировать следующий шаг. Если вы еще не слишком хорошо знаете друг друга, предпринимайте усилия, чтобы больше быть рядом. Мой совет стар как мир – вступайте в клубы, ассоциации и группы знакомств. Не нужно делать что-то особенное – просто будьте поблизости.

Если же вы уже завели знакомство, формула поможет определить, какой ее элемент уже усилен, а какие ждут развития. Может, стоит ненавязчиво увеличить длительность общения? Начать самому почаще приглашать людей встретиться? Усилить интенсивность, открывая свою душу или делясь информацией о себе?

Прежде чем мы закончим этот раздел, несколько советов.

- Не превращайтесь в сталкера-преследователя! Когда

я говорю, что нужно предпринимать активные действия и «конструировать» ситуации, то имею в виду, что нужно куда-то приглашать людей, устанавливать контакт, создавать возможности для общения и так далее. Но если человеку неинтересно, если он пока что не готов контактировать с вами, предпримите несколько попыток, но не продавливайте ситуацию.

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.