

Кристина Яхина



КАК ПРИТЯГИВАТЬ К СЕБЕ ЛЮДЕЙ

Кристина Яхина

Как притягивать к себе людей

«Издательские решения»

Яхина К.

Как притягивать к себе людей / К. Яхина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-689598-0

Цель этой книги — помочь раскрыть качества, которые уже заложены в каждом, но часто заслонены тревогой, спешкой, внутренним диалогом, стремлением к одобрению или страхом быть отвергнутым. Это путь от внешнего поиска одобрения к внутреннему укоренению...

ISBN 978-5-00-689598-0

© Яхина К.
© Издательские решения

Содержание

Как притягивать к себе людей	6
Основа притяжения – внутреннее состояние	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Как притягивать к себе людей

Кристина Яхина

© Кристина Яхина, 2026

ISBN 978-5-0068-9598-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Как притягивать к себе людей

В человеческих отношениях существует нечто загадочное и в то же время совершенно осязаемое – невидимая сила, благодаря которой одни люди буквально «светятся» присутствием, вызывая у окружающих желание быть рядом, доверять, раскрываться. Другие, при всей внешней ухоженности или социальной успешности, оставляют ощущение дистанции, холода, даже дискомфорта. Это не зависит от статуса, внешности или речевых навыков. Причина лежит глубже – в том, как человек занимает пространство, как он чувствует себя внутри, как взаимодействует с миром на уровне энергии, внимания и внутренней установки. Именно это внутреннее состояние определяет, насколько человек открыт для связи и насколько он способен стать тем, к кому тянутся другие.



Притяжение, о котором пойдёт речь, не имеет ничего общего с манипуляцией, уловками или попытками произвести впечатление. Это не набор техник, которые можно «включить» по команде. Это естественное следствие внутренней согласованности – когда тело, эмоции, мысли и намерения находятся в гармонии. Такой человек не пытается быть интересным, он просто интересен, потому что присутствует. Он не старается понравиться – он просто открыт, и в этой открытости рождается связь. Его присутствие само по себе создаёт безопасное пространство, в котором другой человек чувствует: его видят, слышат, принимают.

Цель этой книги – не научить кого-то казаться привлекательным, а помочь раскрыть качества, которые уже заложены в каждом, но часто заслонены тревогой, спешкой, внутренним диалогом, стремлением к одобрению или страхом быть отвергнутым. Это путь от внеш-

него поиска одобрения к внутреннему укоренению – к состоянию, в котором человек больше не пытается «вытягивать» внимание другого, а становится тем, чьё присутствие само по себе является приглашением к близости. Речь пойдёт о развитии доступности – не в смысле угодливости, а в смысле внутренней готовности быть рядом, быть услышанным и услышать. Такое притяжение не требует усилий, потому что оно исходит не из желания получить, а из способности отдавать – внимание, интерес, спокойствие, признание чужого бытия.

Основа притяжения – внутреннее состояние

Присутствие: искусство быть здесь и сейчас

Рассеянность – один из самых мощных барьеров на пути к подлинному контакту. Когда человек физически находится рядом, но его взгляд блуждает, мысли заняты прошлым или будущим, а тело напряжено и готово к побегу, он создаёт ощущение прозрачности. С ним невозможно связаться, потому что он сам не связан с настоящим моментом. Такое общение оставляет чувство неудовлетворённости, лёгкого раздражения или даже обиды – словно собеседник говорит: «Ты не важен настолько, чтобы я остановился ради тебя». Напротив, внимание – полное, неразделённое, телесно ощущаемое – обладает почти магической силой притяжения. Оно не требует слов, чтобы передать уважение, признание и интерес. Просто быть полностью здесь – уже акт глубокой заботы.

Тревога, внутренний монолог и постоянное ощущение спешки – главные враги присутствия. Они превращают человека в «радио», которое непрерывно вещает на внутренней частоте: «Что я скажу дальше?», «Как я выгляжу?», «О чём он думает?», «Мне нужно уйти через десять минут...». Этот поток мыслей отключает восприятие, мешает улавливать нюансы – интонации, микровыражения лица, жесты, паузы. Человек больше не слушает, он ждёт своей очереди говорить. И даже если он молчит, его ум занят не содержанием чужой речи, а собственными внутренними сценариями. В результате контакт становится поверхностным, а собеседник чувствует себя не услышанным.

Искусство присутствия начинается с осознанности – не как абстрактного понятия, а как практического навыка возвращения к себе в каждом моменте общения. Это означает учиться слушать не для того, чтобы сформулировать ответ, а для того, чтобы действительно понять – не только слова, но и то, что за ними. Это требует замедления: позволить себе не знать, что сказать следующим, не бояться пауз, не стремиться «заполнить» тишину. Это также означает телесное заземление – ощущать стопы на полу, следить за дыханием, замечать, как напрягаются плечи при тревоге, и сознательно расслаблять их. Когда человек возвращается к телу, он возвращается к настоящему. И именно в этом настоящем рождается возможность подлинной встречи – не двух ролей, а двух живых существ, способных видеть друг друга.

Уверенность без агрессии

Уверенность – качество, часто путаемое с громкостью, напористостью или даже доминированием. Однако истинная уверенность – это тихая, непоколебимая внутренняя стабильность. Она не нуждается в подтверждении, не требует внимания, не боится молчания. Человек, обладающий такой уверенностью, не пытается доказать свою значимость – он её чувствует. Это не агрессивная позиция «я лучше», а спокойное «я здесь, и этого достаточно». Такая уверенность создаёт вокруг ощущение безопасности: собеседник не чувствует угрозы, конкуренции или давления. Он может быть самим собой, не боясь осуждения или насмешки, потому что уверенный человек не нуждается в том, чтобы «опускать» других для поддержания своего статуса.

Показная самоуверенность, напротив, всегда тревожна. Она требует постоянного подкрепления – комплиментов, восхищения, внимания. Такой человек постоянно «в позиции»: он демонстрирует знания, успехи, силу, чтобы убедить не столько других, сколько самого

себя. Эта неуверенность просачивается в общение: в нетерпеливые перебивания, в стремление перевести разговор на себя, в пренебрежительные комментарии, в излишнюю театральность. Люди интуитивно чувствуют эту нестабильность и инстинктивно дистанцируются – даже если внешне всё выглядит «уверенно».

Истинная уверенность рождается из отказа от необходимости доказывать свою ценность. Это означает принятие себя – не как идеала, а как целостного существа со своими сильными и слабыми сторонами. Это внутренняя опора, которая не зависит от внешних обстоятельств, одобрения или успеха. Такой человек может признать, что чего-то не знает, может ошибиться, может сказать «я не уверен» – и это не подрывает его достоинства, а, напротив, усиливает доверие. Он не боится быть уязвимым, потому что знает: его ценность не связана с безупречностью. Именно эта внутренняя устойчивость делает его притягательным – не как объект восхищения, а как источник спокойствия и опоры.

Искренний интерес к другому человеку

Люди невероятно тонко чувствуют разницу между формальным и подлинным интересом. Формальный интерес – это ритуал: «Как дела?» – «Нормально», и дальше каждый возвращается к своим мыслям. Это автоматическая вежливость, за которой нет настоящего желания узнать другого. Подлинный интерес – это направленное внимание на уникальность другого человека: его взгляд на мир, его внутренние переживания, его история. Он проявляется не только в словах, но и в невербалике – в наклоне головы, в открытой позе тела, в том, как глаза следят за речью собеседника. Это энергия, которая говорит: «Ты важен. Ты интересен. Я хочу понять тебя».

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.