Патрик Кинг

Наука о харизме

Умение слушать, молчать и говорить



BYBLOS

Патрик Кинг

Наука о харизме. Умение слушать, молчать и говорить

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74729146
Наука о харизме. Умение слушать, молчать и говорить: Москва; 2026
ISBN 978-5-6052450-9-4

Аннотация

В этой книге Патрик Кинг – пользующийся мировой известностью автор бестселлеров и коуч по социальному общению – рассматривает харизму как научное понятие, или повторяющиеся поведенческие паттерны, которые были подробнейшим образом изучены и дали материал для практического руководства по общению в социуме. Каждый вывод и совет, приведенный в этой книге, основан на результатах исследований, посвященных единственной цели – как очаровывать и привлекать к себе окружающих с помощью личной харизмы.

Книга построена в виде компактных советов-подсказок. Каждый совет можно применять, когда вы общаетесь в компании, пришли на свидание, находитесь на деловой встрече или контактируете с близкими. Задача не в том, чтобы выставить напоказ свою харизматичность, а в том, чтобы легче и быстрее наладить контакт с окружающими. Прочитав эту книгу и

последовательно выполняя ее советы, вы сможете пополнить свой набор инструментов общения, которые действительно работают, и научиться применять поведенческие и разговорные тактики, чтобы окружающие вас замечали и находили приятным человеком.

Именно благодаря владению этими тактиками зарождается настоящая дружба, создается сплоченная команда, складываются хорошие отношения в семье. Практикуйтесь, и в ваших силах стать по-настоящему харизматичной личностью, для которой успешное взаимодействие в социуме естественный образ жизни.

Книга также издавалась под названием "Справочник мастера харизмы. 174 поведенческих правила, чтобы очаровывать, привлекать и устанавливать раппорт".

Содержание

Введение. Наука о харизме в реальной жизни 7
Раздел I. Основы социального взаимодействия 12
Глава 1. Прожектор у вас в голове 12
Глава 2. Меньше слов, больше контакта 16
Глава 3. Соответствие, а не подражание 19
Глава 4. Беседа – это совместное приключение 23
Глава 5. Просьба о небольшом одолжении 26
Глава 6. Похвала выбору собеседника 31
Глава 7. Эффект оплошности 34
Глава 8. Формат повседневного разговорного общения 38
Конец ознакомительного фрагмента. 39

Патрик Кинг
Справочник мастера харизмы. 174 поведенческих правила, чтобы очаровывать, привлекать и устанавливать раппорт

Patrick King

The Science of Charisma:

174 Small Behavioral Tweaks For Charm, Likability, and Rapport

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

Данный перевод книги «СПРАВОЧНИК МАСТЕРА ХАРИЗМЫ. 174 поведенческих правила, чтобы очаровывать, привлекать и устанавливать раппорт» печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

© 2026 by Patrick King

© Ольга Поборцева, перевод, 2026
© ООО «Библос», 2027

Введение. Наука о харизме в реальной жизни

Редкая беседа похожа на яркий фейерверк. Обычно она течет себе и течет, плавно теряя энергию, что собеседники, конечно же, ощущают, но стараются вежливо игнорировать.

Наверняка подобное чувство вам знакомо: оно возникает, когда в диалогах люди слишком поспешно отвечают на вопросы, шутят невпопад, или же атмосфера общения просто меняется без всякой видимой причины. И вы уходите, удовлетворенно говоря себе: «Что ж, все прошло как надо». Да, вроде бы и так; но ничего не щелкнуло, никакая искра не проскочила между вами, и отношения никак не продвинулись вперед.

Эта книга – как раз о похожих ситуациях. Неловкая пауза после рассказанного анекдота, когда вы не понимаете, дошла до собеседника вся его соль или нет; текст, который вы переделывали раз пять, и каждый раз он звучал все менее естественно; встреча, на которой вы решили говорить напрямик и только обострили проблему; обед, где гости разговаривают и улыбаются, а потом расходятся по домам, ни на йоту не став ближе друг другу. Вроде бы ничего особенного в этом нет, однако, как ни крути, подобные моменты составляют внушительную долю нашего существования в социуме.

Почему же книга названа именно так? Главный ее предмет – харизма как научное понятие, или повторяющиеся поведенческие паттерны, которые не раз подвергались пристальному исследованию. Некоторые поведенческие действия приносят существенную пользу тем, кто хочет ощущать себя уверенно, чтобы окружающие его замечали и находили интересной личностью, в то время как другие дают обратный эффект, даже если у человека самые лучшие побуждения. Каждый вывод и совет, приведенный в этой книге, основан на результатах исследований, посвященных единственной цели – как очаровывать и привлекать к себе окружающих с помощью личной харизмы.

Важно то, что упомянутые поведенческие паттерны можно наработать и даже добиться в этом высокого мастерства.

Искусство беседы – это навык, а не лотерея с участием личностей и характеров, его развитие требует осознанной практики в выборе определенной тактики поведения; результат этого выбора зависит от того, куда направлено ваше внимание, как быстро вы реагируете, какое пространство уделяете собеседнику, какие вопросы задаете и когда, повышаете или понижаете темп общения. Казалось бы, выбор небольшой, но он может изменить многое. Одна-единственная верная реакция способна преобразить вежливый смолток в динамичное общение, а правильно взятая пауза останавливает цикл оборонительного поведения прежде, чем тот закручивается в неудержимую спираль.

Таковы научные основы этой книги: небольшие шаги с предсказуемыми социальными эффектами, которые необходимо повторять раз за разом, пока они не станут даваться естественно. Вот почему книга построена в виде 174 компактных советов-подсказок.

Каждый совет предназначен для реальной жизни, а не для тепличных условий. Их можно применять в групповых чатах, на свиданиях, во время деловых встреч, на семейных обедах, в лентах сообщений и вообще в тех рандомных (непредсказуемых) промежуточных моментах времени, когда вы внезапно осознаете: ого, да ведь этот разговор очень важен! Наша задача не в том, чтобы выставить напоказ свою харизматичность, а в том, чтобы легче и быстрее наладить контакт с окружающими.

Работая с этой книгой, вы будете ощущать ее научную основательность. Но перед вами вовсе не голая теория. Можно прочитать один из советов и применить его в тот же день, либо постепенно проходить материал, добиваясь кумулятивного эффекта. Работают оба подхода. Просто не путайте понимание с прогрессом, поскольку изменения начинаются вместе с практикой.

Приступая к работе, держите в уме следующее правило: главное – это направление, а не перфекционизм.

Вы будете упускать из виду какие-то признаки, сегодня говорить слишком много, а назавтра отмалчиваться, пробовать новую тактику, которая на первых порах может созда-

вать ощущение неловкости. Это нормально. Главное – сохранять любознательность, пополнять свой набор инструментов теми, которые действительно работают, отбрасывать ненужное и раз за разом применять тактики, которые привносят в общение теплоту, ясность и честность.

Если в ваших руках Справочник мастера харизмы сработает как надо, произойдут две вещи: общение будет протекать легко и с меньшими усилиями, а люди в вашем обществе будут вести себя более открыто. Подобная комбинация плавно начнет изменять качество дружбы, свиданий, командной работы, лидерства и отношений в семье.

Вы не должны становиться новой личностью. Все, что требуется, это улучшенный имидж и повторяющиеся усвоенные паттерны. Так давайте приступим!

Как пользоваться этой книгой

Лучше всего она работает, если смотреть на нее как на план тренировок, а не материал для одноразового прочтения.

Вот простейший вариант ее применения:

1. Выбирайте один совет в день.

2. Воспользуйтесь им во время реального разговора.

3. Запишите одной строчкой, что изменилось, что не изменилось, что требуется подкорректировать.

4. Повторяйте в течение семи дней и только потом что-то

добавляйте.

Раздел I. Основы социального взаимодействия

Глава 1. Прожектор у вас в голове

Вам знакомы такие моменты, когда вы споткнулись в общественном месте и тут же решили, что весь мир немедленно уставился на вас? А знаете, у психологов есть для этого особое название. В 2000 году психолог Томас Гилович и его коллеги из Корнеллского университета провели интересный эксперимент на скромность: участникам предлагалось надеть на себя футболки с портретом эпатажного Барри Манилоу[1], а потом догадаться, сколько человек это заметили. Все участники были убеждены, что их заметил каждый прохожий. На самом же деле – совсем немногие.

В общем, никто не обращает на вас столько внимания, сколько… вы сами. Наш разум предпочитает верить, что мы одни достойны всеобщего внимания, однако в большинстве своем люди слишком озабочены собственной воображаемой аудиторией, которая якобы следит за каждой их оплошностью. И знаете, этот легкий щелчок по самолюбию порой

[1] *Барри Манилоу* (англ. *Barry Manilow*; настоящее имя Барри Алан Пинкус; род. 17 июня 1943 г.) – американский эстрадный певец. – Прим. пер.

приносит настоящее облегчение!

Так что отбросьте мысль о том, что весь мир следит за вами, и расслабьтесь. Теперь можно вести беседу, не отслеживая каждое выражение собственного лица, как будто вы пришли на прослушивание, желая получить главную роль в детективном сериале. Можно принимать решения, не прокручивая в голове видеонарезку возможных просчетов. Эффект прожектора – не личный недостаток, а всего лишь особенность человеческой психики, которая (эта особенность), если иметь о ней четкое представление, позволяет легче дышать в полном согласии с жизнью.

Совет 1. Не бойтесь выглядеть неидеальным

Знаете, как быстрее всего избавиться от воображаемого прожектора? Намеренно совершите какую-нибудь небольшую оплошность. Задайте неуместный вопрос на совещании. Наденьте рубашку, вышедшую из моды. Переживите первые пять минут нового занятия, когда все валится из рук. Относитесь к подобным моментам как к упражнениям в психологическом спортзале. Каждый раз, переживая легкое неудобство, вы обучаете свой разум тому, что происходящее – вовсе не катастрофа. Люди редко обращают внимание на кого-то, кроме себя, а если и обращают, то забывают о случившемся еще до выходных. Вот простое ежедневное задание: раз в день позвольте себе вести себя на публике неиде-

ально. Не слишком небрежно и вызывающе, просто как человек. Высказывайтесь прежде, чем отшлифуете формулировку до совершенства. Принимайте решение, не подвергая его оценке внутреннего критика.

Задача не в том, чтобы гоняться за неприятностями. Просто так мы обретаем толерантность по отношению к социальной видимости, и наша жизнь прекращает зависеть от несуществующего внимания других.

Совет 2. Переориентируйте внимание на окружающий мир

Когда разум вопит: «Все на тебя глядят!», обычно это происходит потому, что наше внимание обращено вовнутрь, подвергая, подобно судебному патологоанатому, жесткому анализу каждый мелкий поступок. Но переверните прожектор в обратную сторону. Посмотрите, кто находится перед вами. Что у него за энергетика? Что вам нравится в этом человеке? Как можно упростить ваше с ним взаимодействие? Переход от самомониторинга к осознанию окружающего мира немедленно ослабляет обостренное внимание к себе. Во время следующего разговора поставьте себе задачу: услышать хотя бы одну интересную подробность, по поводу которой можно будет задать вопрос. Не больше, не меньше. Такая переориентация внимания способствует двум вещам. Во-первых, стихает ваш внутренний оратор. Во-вторых, вы

становитесь лучше как собеседник.

И вот в чем странность – чем больше вы фокусируетесь на окружающих, тем увереннее и естественнее ощущаете сами себя. И здесь возникает истинная магия: вы прекращаете казаться и начинаете быть.

Глава 2. Меньше слов, больше контакта

Представьте, что беседуют[2] двое людей. Один забивает эфирное время практически целиком, а другой кивает в слабой надежде вставить слово. Всем нам приходилось бывать в обеих ипостасях.

Проверенное практическое правило гласит: говорить нужно 30 процентов времени, а остальные 70 процентов – слушать. И не потому, что молчание и умение уйти в тень – признак благородства. Дело в том, что люди охотнее идут на контакт, когда чувствуют, что их услышали. А в этом нуждается большинство из нас.

Давая человеку возможность высказаться, вы посылаете четкий сигнал: «Ты важен для меня». Вы как бы молчаливо утверждаете, что его видение мира имеет для вас значение. Можете называть это разговорным гостеприимством.

Вы уделяете собеседнику пространство, где он может свободно ощущать себя в вашем присутствии. Такое в наше время случается редко и потому запоминается.

Пусть и ненамеренно, многие беседы превращаются в

---

[2] Наиболее полно тема ведения беседы рассмотрена автором в книге «КАК ВЕСТИ СВЕТСКИЕ БЕСЕДЫ. Искусство вовлечь в общение, захватить внимание, поддержать содержательный разговор и установить прочные связи»: пер. с англ. М.: Библос, 2023. 187 с. – Прим. ред.

подкаст для одного. В этой главе вы узнаете, как избежать подобного.

Совет 3. Будьте наблюдательны

Порой человек говорит, что все замечательно, хотя весь его тон утверждает обратное. Такое крошечное несоответствие представляет собой сигнал, который большинство упускают из виду, потому что заняты подготовкой собственной реплики. Оставайтесь в моменте – не опережайте время.

Речь не о том, чтобы, подобно сыщику, расшифровывать смысл каждого сказанного слова. Просто фиксируйте детали, обладающие особой нагрузкой: странная пауза, повторяющаяся фраза, внезапный смешок, вроде бы не соответствующий моменту. А потом задайте простой вопрос: «Подожди, а что тебя расстроило?» или «Ты как-то вдруг замолчал. Что произошло?» Вот и все. Одна деталь. Один вопрос. Единственная, но четкая реакция порой стоит больше пяти умных замечаний. Нет нужды изображать из себя самую интересную персону в компании. Просто будьте тем, кто действительно все замечает.

Совет 4. Говорите по делу

Тот, кто мало говорит, вовсе не прячется под покрывалом

вежливости. Просто слова такого человека оказывают больше воздействия. Прежде чем включаться в общение, задайте себе фильтр-вопрос: «Привношу ли я в компанию друзей согласие, ясность или немножко оживления?» Если да, вперед. Если нет, пусть все останется внутри вас, где этому и место. Практическое упражнение: произнесите две-три фразы, а потом отдайте подачу другому. «Знаете, это напомнило мне о похожей ситуации, а вам?» Вы остаетесь в моменте, не превращая разговор в соло на барабане. Стремитесь к точности, а не к молчанию ради молчания: высказывайте вслух только то, что пойдет на пользу, а затем перебросьте подачу туда, где еще сохраняется хорошая энергетика.

Сегодня ваша задача – выполнить несложное упражнение, а потом секунд десять понаблюдать. Если люди видимым образом расслабятся, тактика сработала.

Глава 3. Соответствие, а не подражание

В 1999 году американские психологи Таня Чартранд и Джон Барг из Университета Дьюка провели исследование, которое по-прежнему упоминают на семинарах по взаимодействиям как своего рода пропуск за кулисы межличностных коммуникаций. Ученые обнаружили, что люди естественным, пусть и неосознанным, образом отзеркаливают позу, интонации и темп общения друг друга. Когда такое происходит, ощущение доверительности и привлекательности возникает без особых усилий. Авторы назвали данное явление «эффект хамелеона». Имеется в виду не жутковатая мимика ящерицы, а спокойная, едва заметная поведенческая реакция, свойственная людям, когда они чувствуют себя комфортно. Тут вся суть в незаметности. Не нужно, как попугай, копировать чьи-то движения, как в павильоне кривых зеркал. Излишнее имитирование быстро спровоцирует неловкость. А вот тонкий мэтчинг, или соответствие, сработает гораздо эффективнее. Человек потягивается, и вы тоже – чуть-чуть. Когда он начинает говорить медленнее, вы тоже снижаете темп.

Собеседник смягчает интонации, и вы следуете его примеру. При искусном исполнении данная тактика создает теплое, спокойное ощущение: «Меня понимают». Это один из

редко встречающихся социальных инструментов, помогающих обоим собеседникам расслабиться. И когда вы это осознаете, беседы перестанут казаться искусственным перформансом, превратившись в танец двух человеческих существ, следующих единому ритму.

Совет 5. Настраивайтесь на темп и ритм речи собеседника

Многие путают отзеркаливание с копированием. Но истинное волшебство случается, когда вы подстраиваетесь под эмоциональный ритм и темп речи другого человека. Если он полон энтузиазма, позвольте себе воспринять его энергию. Если он задумчив и тих, ведите себя так же. Вы не меняете свой имидж, просто уважаете его внутренний ритм. Его нервная система получает сигнал: «Здесь ты в безопасности», что, по сути, и является тайным рукопожатием в сфере раппорта. В следующий раз, заводя разговор, обратите внимание на одну-единственную вещь: темп и ритм его речи. Собеседник говорит быстро или медленно? Берет ли паузу, прежде чем ответить? Попробуйте процентов на десять приспособить свой темп речи к его. Не полностью, всего на чуточку. И вы заметите, как беседа приобретает плавность, как будто вы с ним поймали одну волну.

Практикуйтесь, и эта небольшая настройка научит вас общаться с людьми в их личном пространстве. А это самый

драгоценный социальный навык, который вы сможете приобрести.

Совет 6. Отражайте смысл

Отзеркаливание необязательно должно быть физическим. Можно отзеркаливать ценности, намерения или эмоциональную подоплеку. Если кто-то транслирует фрустрацию, не нужно скрещивать руки на груди только потому, что он так делает. Можно отразить сам смысл, признав ощущения собеседника: «Да, тяжело». Если он чем-то гордится, поддержите подъем в его интонациях с искренним энтузиазмом. Вы отражаете эмоциональную истину, а не копируете позу, как на уроке хореографии. Но вот что вы можете сделать, так это попрактиковаться в рефлексивном слушании прямо в процессе следующей беседы. Когда собеседник выскажется, отреагируйте короткой фразой, отзеркаливающей эмоциональный смысл.

Это может прозвучать так: «Похоже, тебя это действительно волнует» или «Кажется, это и вправду потребовало большого терпения». Подобное отзеркаливание выстраивает доверительность быстрее, чем любое копирование поз. Люди чувствуют, что их видят, а не изучают. И в этом состоит вся суть раппорта. Речь не о том, чтобы слиться с объектом. На самом деле вы стараетесь пообщаться с человеком в рамках общего момента времени, когда взаимодействие перестает

требовать усилий и становится естественным процессом.

Глава 4. Беседа – это совместное приключение

Еще в 1979 году легендарный импровизатор театральный педагог Кит Джонстон облек в словесную форму то, что было свойственно человеческому роду еще в ту пору, когда мы впервые уселись вокруг костра, рассказывая истории. «Да, и» – золотое правило импровизации: воспринимайте все, что предложено, а потом исходите из этого. Никогда не опровергайте ничьих идей. Не претендуйте на то, что вы выше происходящего здесь и сейчас. Не изображайте голкипера в разговорном состязании, блокируя каждый бросок. Подобный обманчиво непритязательный образ мышления превращает взаимодействие из игры в пинг-понг на низких энергиях в нечто живое и полное взаимности.

В обычной жизни принцип «да, и» вовсе не означает, что вы обязаны со всем соглашаться, как это делают те, кто ведет переговоры о возврате заложников, или делать вид, что все просто великолепно. Речь о том, чтобы в первую очередь воспринимать с открытостью все, что говорит собеседник. Когда с вами делятся историей или идеей, проявляйте любознательность, а не критичность.

Озвучивайте только то, что продвинет беседу вперед, а не вытолкнет на обочину. Люди вокруг вас расслабятся, пото-

му что почувствуют: вы здесь не для того, чтобы одержать над ними верх любой ценой. Вы желаете наладить связь. И такой незаметный сдвиг превратит беседу в совместное приключение, а не в вербальную полосу препятствий. По правде говоря, большинству из нас следовало бы почаще ориентироваться на сигналы и пореже – на дорожные заграждения.

Совет 7. Старайтесь понять, прежде чем поправлять

Мы рефлекторно произносим «да, но», и в тот момент это кажется хорошей идеей. Но обычно люди это воспринимают как отторжение. Даже если ваша позиция кажется весомой, ваше «но» звучит как «ты не прав, а я прав».

Попробуйте поменять порядок действий. Начните с установления контакта, а потом высказывайте свою точку зрения. «Да, я понял, почему вы поступили именно так, и думаю, что вот здесь можно кое-что подправить». Та же мысль, но другое эмоциональное воздействие. Не нужно фальшивого согласия. Просто не ломи́тесь в закрытую дверь. Прямо сегодня испробуйте эту тактику в реальной беседе. Всего один раз. Поймав себя на желании произнести «но», замените его на «и» и двигайтесь дальше. Вы почувствуете, как накал страстей спадет прямо на глазах.

Превратите данную тактику в привычку, которой можно обучиться, она не должна быть хитроумной уловкой. Повто-

рение – залог естественности.

Совет 8. Озвучивайте лишь то, что продвинет взаимодействие вперед

Вежливое согласие убивает большинство бесед в зародыше. «Здорово». «Безусловно». «Имеет смысл». Не то чтобы это плохо, просто лишено жизненности. Для поддержания динамики общения реагируйте так, чтобы собеседник понимал, что делать дальше.

Есть хорошее правило: спросите, почему человек сделал именно такой выбор. Зацепитесь за какую-нибудь подробность и полюбопытствуйте. Озвучьте близкое предположение и потяните за ниточку. Вы не пытаетесь произвести впечатление, рассказав свою версию истории, а расширяете и углубляете его собственную.

Чтобы наработать привычку, во время следующей беседы сделайте вот что. Когда собеседник закончит говорить, прежде чем менять тему, сделайте один добавочный шаг. Наводящего вопроса или особенного отклика будет достаточно.

После ряда упражнений ваш имидж начнет меняться. Люди почувствуют, что общение с вами ведет в новом направлении, а не остается под управлением социального автопилота. Подобное чувство, возникшее у собеседников, означает, что вы сделали большой шаг к обретению личной харизмы.

Глава 5. Просьба о небольшом одолжении

Бенджамин Франклин, этот профессиональный государственный деятель и по совместительству социальный ниндзя, однажды прибегнул к любопытной психологической уловке. Вместо того чтобы попытаться взять верх над соперником, задействовав личный шарм, он попросил его о маленькой услуге. К всеобщему удивлению, это сработало. По прошествии пары веков, в 1969 году, исследователи из Техасского университета Джекер и Лэнди протестировали на практике сей нестандартный маленький трюк и обнаружили, что люди, оказывая услугу, неосознанно переписывают вашу с ними общую историю так, что это кажется логичным. «Я ему помог, значит, он должен мне нравиться». Наш разум терпеть не может разного рода неразвязанных узлов и потому увязывает нити воедино с помощью симпатии. Стандартный сценарий полностью переписывается. Большинство из нас склонны, не жалея сил, оказывать услуги другим, дабы завоевать хорошее отношение, но пример Франклина показывает, что обратная тактика может оказаться не менее действенной.

Небольшая просьба о содействии не ставит вас в положение нуждающегося. Другой человек как бы инвестирует в вас, и это открывает наглухо запертые двери взаимо-

действия, потому что людям нравится ощущать свою полезность. И когда человек позволяет оказать ему помощь, мы чувствуем, что нам доверяют. Это топливо любого контакта. Просите о малом, искренне и по-человечески, и будете удивлены, как быстро отношения потеплеют.

Совет 9. Просите о помощи

Нас учат, что независимость – благо, а просьбы о помощи – бремя. Вот так и выходит, что чаще всего связь между людьми блокируется именно отказом просить. Но, прося о чем-то небольшом, вы не обездоливаете другого человека – наоборот, приглашаете его вступить в ваше пространство. Вы как бы говорите: «Я вверяю тебе вот эту малую часть своей жизни». И люди ощущают себя польщенными, потому что получают возможность внести свой вклад. Чувство собственной полезности – само по себе награда.

Давайте на этой неделе будем просить о небольших одолжениях. Попросите коллегу проверить пару предложений из составленного вами текста, а друга – порекомендовать интересный подкаст. Спросите соседа, не знает ли он нужного вам мастера поблизости. Видите, ничего особенного. А потом искренне поблагодарите, и все. Ни избыточных благодарностей, ни драматичных похвал.

Пусть все сделает за вас психологическая магия. Задача – дать людям почувствовать, что их ценят, а не принуждают.

И вы заметите, как разговаривать становится легче, улыбки теплеют, а социальная дистанция сокращается.

Совет 10. Выстраивайте контур щедрости

Если вам оказали услугу, не спешите сравнять счет. Ответные действия – это хорошо, но слишком скорая плата может замкнуть цепь. Лучше откройтесь и ждите, пока отношения станут чуть глубже. Когда придет нужное время, предложите что-то взамен, что-то, на что вы действительно способны. Не широкий жест, а обдуманный. Так формируется естественный ритм: он помог вам, вы помогли ему, связь потихоньку укрепляется. Вот вам следующее упражнение: когда вам кто-нибудь поможет, обратите внимание на открывающиеся возможности – не обязанность – поддержать человека. Может, кому-то его порекомендовать. Может, вспомнить, что он чем-то интересовался, и предложить информацию. А может, просто проявить любознательность и интерес к его жизни.

Ваша задача – наладить неспешный, поступательный взаимообмен, который должен выглядеть не коммерческой сделкой, а человеческими отношениями.

Если формировать подобный контур, дружба начинает укореняться подобно дереву, сотрудничество проходит легче, а люди видят в вас человека, которого можно впустить в свой мир. Именно такой победы добился Бенджамин Фран-

клин.

Есть одна поведенческая тактика, которая упростит вам задачу. Прежде чем просить, выждите – и еще раз выждите после того, как просьба озвучена. В работе исследователя из Массачусетского технологического института в Кембридже Алекса Пентланда, посвященной проблеме разговорного ритма, предлагается такой же паттерн. Люди, которые не проявляют поспешности, кажутся спокойнее и достойнее доверия.

Если сделать небольшую паузу, ваша просьба не будет выглядеть проявлением жадности. И оставит человеку возможность отреагировать, не ощущая, что на него давят.

Совет 11. Делайте микропаузы

Быстрая реакция слишком переоценивается. В половине случаев это не результат четкого понимания, а чистый адреналин.

Попробуйте делать крошечную паузу перед тем, как попросить, и еще одну перед тем, как отвечать. Пауза на один вдох. Не драматичное молчание; просто достаточное время для того, чтобы не вываливать на собеседника свои намерения.

Сначала испробуйте эту тактику на небольших одолжениях. «Вы не взглянете на эту фразу в тексте?», «Не мог бы ты мне что-то посоветовать?» Затем делайте такие же пау-

зы, прося о более важных услугах. Это нивелирует внезапную резкость, понижает тональность, и собеседник чувствует, что его приглашают к общению, а не загоняют в угол.

Если сначала вам будет неловко, не бойтесь – все в порядке вещей. Тренируйтесь на небольших, реальных просьбах. Спокойствие приходит с постоянной практикой.

Глава 6. Похвала выбору собеседника

Наладить контакт с человеком? Нет ничего проще! Как говорится в работе Холмса, Миллера и Лернера, исследователей из Канзасского университета, нужно всего лишь… похвалить.

Только искренне. Сделайте не упакованный в чувство неловкости комплимент со вкусом пластмассы, а настоящий, который создаст у человека ощущение, что вы действительно увидели его значимость. Авторы утверждают: искренний комплимент – это триггер быстрого налаживания социальных связей. Этакая приманивающая лента-липучка в сфере эмоций. Несколько обдуманных слов – и вот уже два незнакомца превращаются в людей, связанных взаимной симпатией.

А знаете, что самое приятное? Комплименты в адрес предпринятых усилий или личностных качеств воспринимаются намного лучше, чем похвала из разряда «классная майка». Признавая чью-то доброту, усердие или твердость духа, вы, подобно прожектору, высвечиваете качество сделанного выбора, чего-то заслуженного по праву.

Человек не просто чувствует себя польщенным. Он понимает, что его увидели. А ощущение заметности неизмеримо повышает градус потепления отношений. Ваша привлекательность в его глазах растет, взаимодействие упрощает-

ся, а общение из разряда «ты мне, я тебе» переходит на уровень человеческой взаимосвязи. Неплохие последствия маленькой фразы, которую вы придумали за пару секунд.

Совет 12. Хвалите выбор, а не генетику

Если вы хотите, чтобы комплимент нес эмоциональную нагрузку, ориентируйтесь на качества, которые человек в себе воспитал, а не на те, с которыми он родился. Любому можно сказать, что у него красивые глаза. Но восхититься, какое терпение он проявил в напряженной ситуации, да такой похвале цены нет! Тем самым вы подтверждаете правильность поведения, подкрепляете его. Раз в день старайтесь замечать, как чьи-то поступки или характер улучшаются. И озвучьте это. Не нужно облекать комплименты в форму высокой поэзии. Скажите просто: «Я заметил, как разумно ты повел себя с тем клиентом». Магия в том, что человека заметили. Вы будете поражены, как быстро наладятся отношения, и вы из полузнакомого персонажа превратитесь в личность, достойную доверия.

И все потому, что вы не пожалели пяти секунд, сказав несколько добрых слов.

Совет 13. Делайте конкретные комплименты

Обобщенная похвала сродни кофе без кофеина. Вроде бы и то же самое, да не совсем. С другой стороны, конкретный комплимент – это своего рода мини-прожектор, сигнал о том, что вы действительно обращаете внимание. Если вы упоминаете именно то, что вас наиболее впечатлило в человеке, он воспринимает ваши слова иначе. Они становятся обратной связью, аффирмацией, побуждением к действию. Решив сделать комплимент, добавляйте хотя бы одну конкретную деталь. Вместо обычного «Хорошая работа» скажите: «Я восхищен, как четко ты объяснил, в чем суть. Все сразу стало намного проще». Смотрите, как это работает. Человека заметили. Он это запомнит. А поскольку сказанное – правда, он не будет думать, что им манипулируют и хотят обвести вокруг пальца.

Со временем небольшие, но честные признания заслуг человека станут фундаментом крепких отношений на работе, в семье, с друзьями. Комплименты – вовсе не пустая вещь. Это один из самых быстрых путей к потеплению взаимодействия.

Глава 7. Эффект оплошности

Еще в 1966 году американские социальные психологи Аронсон, Уилерман и Флойд сделали открытие, которое должно заставить любого перфекциониста выдохнуть с облегчением. Они обнаружили, что крепкий профессионал, который вдруг поскользнулся на ровном месте, пролил кофе на брюки или забыл нужное слово, вызывает больше, а не меньше симпатии. Подобное явление, именуемое «эффект оплошности», означает, что люди в принципе не любят фигур, застывших в собственной непогрешимости. Отполированная и отретушированная версия личности может выглядеть впечатляюще, вот только общаться с ней не хочется. А вот крошечная оплошность добавляет человечности. Вы становитесь доступнее. Рядом с вами легче дышать.

Авторы исследования озвучили истину, которую все чувствуют, но редко признают. Совершенство отчуждает, а уязвимость притягивает как магнит.

Если вы позволяете увидеть в вас какое-то мелкое несовершенство, то как бы сигнализируете: я обычный человек, и это признание не несет опасности для окружающих. Они это почувствуют, и общение станет честнее, отношения – проще, и вы перестанете тратить силы на имидж безупречности.

Совет 14. Спокойно реагируйте на свою оплошность

Перфекционизм создает дистанцию. Пусть не всегда, но довольно часто. Если любая ваша фраза отшлифовывается и контролируется, люди считают, что и они обязаны поступать так же. Очень утомительно…

Необязательно открывать душу нараспашку. Просто перестаньте отфильтровывать все человеческое. Поделитесь хотя бы одной правдивой деталью: «Сорри, я об этом позабыл», «Да, придется переделать», «Упустил это из виду, первый раз, простите». И продолжайте как ни в чем не бывало. Никаких неумеренных извинений или самообвинений. При правильном использовании данной тактики ваш имидж компетентного специалиста не пострадает. Напротив, с вами будет спокойнее. Люди вздохнут с облегчением, поняв, что в вашем обществе им не нужно пребывать в постоянном напряжении. Одна шероховатость в день – вполне годно.

Действуйте спокойно и своевременно. Главное – четкость, а не многословие.

Совет 15. Спотыкайтесь легко

Многие из нас реагируют на свои ошибки, рассыпаясь в

извинениях, преувеличивая проблему или уходя в глухую оборону. Это неверно. Могущество эффекта оплошности заключается не в ошибке как таковой, а в том спокойствии, с каким вы к ней относитесь.

Если вы оговорились, что-то пролили или не совсем верно поняли некий факт, сопротивляйтесь побуждению исправить все и сразу. Улыбнитесь слегка или скажите: «Что это я сегодня…» и продолжайте заниматься своими делами.

Относитесь к подобным моментам как к предложению другому человеку тоже чуть-чуть по-человечески расслабиться. Вы формируете пространство комфортности на фундаменте небольшого несовершенства, и пусть это пространство ширится. Это способствует доверительности больше, чем отполированный до блеска идеал.

Исследования, посвященные аутентичному лидерству и уязвимости, указывают: люди скорее доверятся тому, кто ничего из себя не строит. Одна, пусть небольшая, доля обезоруживающей искренности порой снимает оборону и раскрывает настежь окно в мир взаимодействия.

Вот почему умение первым приоткрыться – это признак не избыточной откровенности, а истинного лидерства.

Совет 16. Перестаньте контролировать имидж

Нет нужды полностью обнажать собственную личность. Просто чуточку ослабьте узду. Имидж-менеджмент – штука

утомительная. Человек постоянно ищет одобрения, репетирует всевозможные ответы – в общем, отыгрывает спектакль одного актера под названием «У меня все под контролем».

Но малая доля уязвимости заглушает полосу подобных помех. Когда вы прекращаете казаться идеальными, даже на короткое время, люди ощущают, что вы становитесь ближе для них. А они – для вас.

Раз в день старайтесь отслеживать искушение казаться умнее, круче или собраннее, чем вы есть. Отследили – и тут же положите этому конец. А взамен выскажите что-то правдивое. Признайтесь, что вы чего-то не знаете, что-то забыли, что вы не волшебник, а только учитесь. Такая позиция открытости сигнализирует об уверенности, а не о слабости.

Со временем аутентичность будет восприниматься в меньшей степени как намеренная тактика и в большей – как облегчение. Вы научитесь выходить в мир без театрального костюма.

Это все равно что разговор между людьми, одетыми в броню, или людьми, с облегчением ее снявшими. Испробуйте эту тактику несколько раз – и поймете, почему искренность – столь мощный усилитель в области социального общения. Люди доверяют тому, кто сам верит им в достаточной мере, чтобы общаться без маски.

Глава 8. Формат повседневного разговорного общения

В 1974 году эксперт в области конверсационного анализа [3]

[3] Конверсационный анализ – это эмпирический метод исследования естественного разговора, изучающий структуру взаимодействия людей, очередность реплик, паузы и невербальные средства. – Прим. пер.

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.