

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

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39440941

Законы привлекательности. Как произвести незабываемое первое впечатление и завязать дружбу с первого взгляда: Библос; М.; 2019

ISBN 978-5-905641-57-2

Аннотация

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.

В формате pdf.a4 сохранен издательский макет.

Содержание

Об авторе	6
Предисловие	8
Глава 1. Принцип дружбы	11
Принять осознанное решение	13
Не отлынивать от встреч	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

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, сдобренный 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-гольф, 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 от-

ношениям – 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 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 Май-

клом, 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 зави-

симости 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 пси-

хологические 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 рас-

крепоститься, дать себе волю и не опасаться, что на их голову вот-вот обрушится осуждение окружающих. Если вы делаете 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 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. Что-

бы 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 завоеуете

те 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 лучше 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.

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.