

Патрик Кинг

Социальный интеллект

Как привлечь внимание, произвести сильное впечатление и повысить свой социальный статус




BYBLOS

Патрик Кинг

**Социальный интеллект. Как
привлечь внимание, произвести
сильное впечатление и повысить
свой социальный статус**

«Библос»

2020

УДК 316.6
ББК 88.5

Кинг П.

Социальный интеллект. Как привлечь внимание, произвести сильное впечатление и повысить свой социальный статус /
П. Кинг — «Библос», 2020

ISBN 978-5-905641-79-4

Общение – такая же неотъемлемая потребность человека, как и любые другие основные потребности. Искусство выстраивания связей с людьми – важнейшее качество человека и залог его процветания в социуме. Поэтому так необходимо иметь навыки социального взаимодействия. В этой книге вы найдете данные об исследованиях и открытиях в области человеческого поведения. Теоретические рассуждения подкреплены практическими рекомендациями для достижения любых социальных целей. Вы получите ответы на вопросы: как добиться популярности и завоевать симпатию окружающих; как много значит психология позитивного настроения, как двустороннее восприятие и взаимность симпатии влияют на ваши отношения. Вы осознаете свои токсичные привычки, от которых нужно избавиться, если вы стремитесь к социальному успеху, и научитесь производить благоприятное впечатление. Социальный интеллект – а это все о нем – невидимая сила, которая поддержит вас и позволит повысить свой социальный статус. В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

УДК 316.6
ББК 88.5

ISBN 978-5-905641-79-4

© Кинг П., 2020

© Библос, 2020

Содержание

Глава 1	7
Как важно общаться	9
Гипотезы социального мозга	12
Последствия одиночества	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Патрик Кинг
Социальный интеллект
*Как привлечь внимание, произвести
сильное впечатление и повысить
свой социальный статус*

Данный перевод книги «СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ. Как привлечь внимание, произвести сильное впечатление и повысить свой социальный статус», печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав.

© 2020 by Patrick King
© Студия Артемия Лебедева,
иллюстрация и верстка обложки, 2021.
© ООО «Библос», 2022.

* * *

Глава 1

Социальное животное

Всем нам знакомо это состояние, когда резкие гормональные изменения создают препятствия к нормальному существованию практически во всех его аспектах. Я говорю о подростковом периоде, критически важном этапе на пути к взрослой жизни. И да, я также имею в виду все те беспокойства, тревоги и новые эмоции, которые влияют на наши отношения с другими людьми.

Много лет назад (самому даже страшно подумать, как давно это было) я был классическим страдающим подростком. Обычное явление. Ранимый клубок эмоций, то есть я, однажды достиг кульминации и взорвался, не выдержав общения с кассиршей, которая, как мне казалось, грубила мне уже не первую неделю. Наш диалог выглядел примерно так: «Мне, пожалуйста, бейгл с семгой». – «Что-нибудь еще?» – «Нет, спасибо». – «Хорошо, с вас три доллара».

Даже этого незначительного общения достаточно, чтобы сразу почувствовать ее чудовищное презрение ко мне, правда? Конечно же, нет. Просто я решил обижаться на весь мир и придумал то, чего на самом деле не было. А главное, я искренне верил в историю, которую сам же придумал. И я, чтобы расквитаться с этой бедной кассиршей, стал обращаться с ней, как с извергом рода человеческого, на что она ответила уже настоящей грубостью. Не забывайте, что она кассирша, то есть ей буквально платят за то, чтобы быть вежливой и милой, но даже она не выдержала и стала мне хамить. Видимо, я был жутко неприятным подростком.

Я придумал историю, позволил ей определить все мои дальнейшие действия и воплотил ее в реальность в худшей из возможных форм. Лишь много лет спустя я понял, что это ярчайшее проявление так называемого эффекта Пигмалиона, который выражается в следующем: как вы относитесь к человеку, так и он будет относиться к вам. Если вы относитесь к человеку как к доброму и великодушному, вы будете поощрять в нем именно эти качества. Вы заботливы и щедры по отношению к нему, и он ответит вам тем же. Однако если вы относитесь к человеку как к свинье, вы лишаете его возможности блеснуть положительными качествами и стимулируете его худшие черты – именно так я повел себя с той несчастной кассиршей.

Это был первый урок, открывший мне, как мелочи способны повысить привлекательность и харизматичность человека, и наоборот. Это было совершенно новое понимание социального интеллекта и принципов, которые необходимы для успешных отношений с людьми. Дело не в том, чтобы владеть самыми интересными темами для беседы или поддерживать мощный зрительный контакт, как советуют журналы и онлайн-статьи. Тут никак не обойтись осознанной учтивостью и приятными манерами. Наше поведение в социальных ситуациях и с людьми в целом связано с тем, как работает наш мозг – со всеми фоновыми процессами, лежащими в основе наших мыслительных паттернов, когнитивных тенденций и эмоций. Нравится нам это или нет, подавляющее большинство решений мы принимаем неосознанно. Это довольно страшно – не понимать, чем на самом деле продиктованы ваши решения.

Как говорится, знание – сила. Разобравшись в том, как устроено наше сознание, мы сделаем важный шаг на пути к самосовершенствованию и осознанности. Моя цель – помочь вам понять, чего люди хотят на самом деле, когда критикуют и оценивают друг друга. Некоторые моменты покажутся вам очевидными, а некоторые – совершенно нелогичными. Вы подробнее узнаете об эффекте Пигмалиона, а также о десятках других исследований в области биологии, социальной психологии и даже поведенческой экономики. Вам предстоит погружение в глубины вашего сознания, где вы увидите, как рождается взаимопонимание между людьми, а также как возникает худшее состояние, какое только возможно, – полное безразличие и пренебрежение к прежним связям.

Путь нелегкий, даже пугающий, но, будем надеяться, к концу книги вы научитесь выискивать больше возможностей для успешного общения и перестанете попадать в ловушки социальных катастроф.

Нами управляет мозг, поэтому наша социальная жизнь и отношения зависят от того, насколько хорошо мы понимаем работу мозга! Устроены мы все одинаково. «Программное обеспечение» немного отличается, но основные стимулы и мотиваторы можно назвать стандартными. С биологической и эволюционной точек зрения человеческие существа – животные социальные. Независимо от интроверсии или экстраверсии социальное взаимодействие – неотъемлемая часть нашей жизни. Это то, чего мы хотим, в чем мы нуждаемся.

Социальный интеллект и понимание отношений между людьми – ключ к тому, чтобы получить в жизни то, к чему мы стремимся. Наука дает обоснованное, отвечающее законам развития человечества решение проблемы, которую можно назвать одной из самых непредсказуемых на свете, – социальное поведение людей.

Более двух тысяч лет назад знаменитый философ Аристотель сказал: «Общество, по сути своей, предшествует индивиду. Каждый, кто не способен существовать в обществе или настолько самодостаточен, что не нуждается в нем и, следовательно, не является его частью, либо дикий зверь, либо бог». Способность нашего вида общаться между собой более эффективно, чем какие-либо другие виды на Земле, – доминирующий фактор, который привел нас на вершину «пищевой цепочки». И по мере развития цивилизации социальные навыки остаются важнейшим условием успеха людей как индивидов. Если вы не понимаете природу социального интеллекта, вы не только окажетесь на обочине жизни; вы будете несчастны, и вам будет очень тяжело достичь своих целей.

Как важно общаться

Почему для нас очевидно, что нужно развиваться физически, расширять свои интеллектуальные возможности и учиться новым навыкам, и при этом мы так редко задумываемся об общении и выстраивании связей? Общение – такая же неотъемлемая потребность человека, как и любые другие основные потребности, однако мы не уделяем социальному интеллекту никакого внимания, предполагая, что все как-нибудь само утрясется. Конечно, всем хотелось бы, чтобы их любили, чтобы у них были надежные друзья и здоровая социальная жизнь, но далеко не все предпринимают какие-либо шаги, чтобы этого добиться.

Есть все основания считать, что социальные взаимоотношения и необходимые для них навыки – фундаментальная потребность нашего вида. Все просто: искусство выстраивания связей с людьми – не второстепенное, а важнейшее качество человека и залог его процветания в мире. В этой главе мы познакомимся с ключевыми исследованиями, которые показывают, как наши предки развивали способность общения друг с другом и как эта потребность закрепились в нашем сознании с тех самых пор. Преимущества социальных навыков очевидны: люди с крепкими социальными связями ведут более здоровый образ жизни, они эмоционально устойчивы, у них более крепкое психическое здоровье, и, несомненно, они успешно пользуются всеми ресурсами своей социальной сети.

Исследование (Шульц и др., 2011), опубликованное в журнале *Nature*, объясняет, что наши примитивные предки, научившиеся общаться друг с другом, получили существенные преимущества в плане физических способностей и навыков выживания (по сравнению с менее общительными соплеменниками), особенно когда люди стали заниматься собирательством и совершенствоваться в этом направлении. На протяжении многих лет биологи и антропологи пытались понять, как именно меняется индивидуальное и социальное поведение человека с течением времени. Они предположили, что когда люди перешли от собирательства в одиночку к собирательству в адаптивных социальных группах и от собирательства ночью к собирательству днем (то есть в более опасное время), они выработали более сложную систему общения, сопереживания, взаимопомощи и социальных правил. Другими словами, наш социальный контекст сложился давным-давно, одновременно со всеми остальными чертами человека как вида.

Мы такие, какие мы есть, именно потому, что данный тип поведения оказался самым удачным для наших предков; те, кто жил особняком, не имели этого преимущества и, следовательно, вымерли несколько миллионов лет назад. Многие считают, что наш мозг стал развиваться как раз потому, что возникла необходимость осмысливать больше информации, связанной с жизнью в группе, с которой приходилось ладить, чтобы выжить. Наш язык, дар воображения, любовь к рассказам, социальные и семейные структуры – все это помогло нашим предкам выжить, а теперь помогает нам.

Вы только представьте, что людям пришлось действительно учиться общаться, точно так же, как мы учимся ходить или пользоваться инструментами. По сути, общение тоже похоже на инструмент, и человечество овладело навыком пользоваться им одновременно с умением работать вместе как группа и расширять свои возможности.

Еще в одной статье в том же журнале говорилось о том, что язык был придуман первобытным человеком в первую очередь как социальный навык, чтобы делиться новыми мыслями с другими членами группы.

Морган и коллеги писали, что и умение пользоваться орудиями труда было «социально передаваемым» навыком, и язык развивался для того, чтобы люди могли учить друг друга пользоваться этими орудиями. Как они утверждали, эти орудия обладали такими особенностями, что было недостаточно машинально копировать их применение или учиться использовать их

методом проб и ошибок. С помощью экспериментов с участием современных людей ученые показали, что понимание и применение этих орудий требовало наличия языка.

Авторы этого исследования считают, что люди перешли на следующий этап проточеловеческого развития, потому что нашли способ общаться друг с другом с помощью языка. Только представьте себе: членам племени не терпится рассказать друг другу о потрясающей новой технологии – но жестов и демонстрации недостаточно. Так и вижу их насущную потребность придумать более совершенный инструмент – слова – и эффективно использовать его. Объяснять, хвалить или критиковать, просить и отказывать, планировать, даже врать и хитрить – все это требует языка, а язык позволяет практически сразу понять человека, увидеть мир с его точки зрения. Без языка это невозможно.

Это потрясающая идея: язык, а также общение и социальное взаимодействие в целом возникли не спонтанно, а были продиктованы конкретной потребностью.

Отсюда следует, что общение для наших видов – не второстепенная, опциональная функция, а неотъемлемый аспект нашей личности, заложенный в нашем прошлом и ДНК. Можно назвать массу причин для совершенствования социальных навыков, но, вероятно, самый веский довод заключается в том, что общение – фундаментальная черта человека, и невозможно считать свою жизнь успешной, если вы не достигли определенного социального успеха.

Психолог Сьюзен Пинкер исследует не исторические и эволюционные аспекты языка и его ценность для человечества, а биологические преимущества его появления и последующего развития для нас с вами в настоящем. Смысл в том, что личный социальный контакт оказывает сильнейшее влияние на нашу нервную систему и благополучие в целом. Так называемый «эффект деревни» заключается в том, что люди, которые регулярно общаются между собой лицом к лицу, намного счастливее, они живут дольше и психически более устойчивы. Почему? Предполагается, что социальный контакт стимулирует выброс целого коктейля нейромедиаторов в головном мозге, которые являются мощным антидотом от стресса и его пагубного влияния на организм и сознание человека.

Думаю, это совершенно очевидно для экстравертов и тех, у кого масса друзей и знакомых: общение – вопрос жизни и смерти, в буквальном смысле. Гармония в семье, здоровые романтические отношения, друзья и помощники, люди из вашего сообщества, близкие вам по духу, дети и родители, наставники, доверенные лица и духовные учителя – все они оказывают физическое влияние на ваш организм, снижая уровень стресса, укрепляя иммунную систему и помогая преодолеть жизненные трудности. Это объясняет, почему в некоторых странах люди живут дольше, чем в других.

Диета, экология и образ жизни народов-долгожителей играют важную роль, но можно также отметить благотворное влияние «эффекта деревни». Принято считать, что люди развивались небольшими племенами, не более сотни человек, и наша потребность в подобном близком социальном взаимодействии внутри сплоченной группы всегда имела критически важное значение для нашего благополучия – что тогда, что сейчас.

Общение оказывает не только физическое воздействие. Психологи и врачи не просто так спрашивают пациентов об их «группе поддержки». Они знают, что надежное, благотворное социальное взаимодействие окажет неопределимое воздействие на способность пациента справляться с жизненными трудностями и на скорость восстановления после любых передряг. Недавнее исследование, проведенное Эмили Рогальски и ее коллегами из Центра когнитивной неврологии и изучения болезни Альцгеймера в Чикаго, показало, что социальная активность в пожилом возрасте может оказать колоссальное влияние на работу мозга, предотвратить деменцию, сохранить способность воспринимать и обрабатывать информацию, то есть дать престарелым людям когнитивный профиль, соответствующий людям на несколько десятков лет моложе.

Вряд ли это удивит медицинских работников или тех, у кого есть пожилые родственники: общение помогает людям не терять остроту ума. Так называемые суперэйджеры (SuperAgers) – люди старше восьмидесяти лет, которые обладают ясностью ума на уровне человека среднего возраста, – имеют больше друзей и ведут более активную социальную жизнь. Это благотворно влияет на их краткосрочную и долгосрочную память, они более самостоятельные, им легче принимать себя такими, какие они есть, и они видят в жизни больше смысла. Также эти сильные стороны приводят к физическим изменениям в головном мозге – есть предположение, что определенные области мозга буквально становятся толще у тех престарелых людей, которые активнее общаются.

Конечно же, это не значит, что нужно превратиться в этакую неутомимую стрекозу, которая порхает с одного мероприятия на другое, даже если вам это не доставляет никакого удовольствия. Здоровое, благотворное общение, о котором говорит Сьюзен Пинкер, – гораздо более личностный, тонкий феномен; также не следует забывать, что, несмотря на все преимущества, общение с людьми – один из основных источников стресса. Думаю, многие согласятся, что развод, семейная вражда, оскорбления, социальное давление, сплетни и вторжение в личную жизнь сокращают продолжительность жизни не на один год!

Значение общения сложно определить, как и значение других факторов, которые мы считаем необходимыми условиями для здорового образа жизни, например диеты и генетической предрасположенности. И хотя в этих исследованиях речь шла о престарелых людях, нет причин сомневаться, что молодежь испытывает на себе то же воздействие. Если вы хотите жить долго и счастливо, общение так же важно, как отказ от курения, оптимальный вес и правильное питание.

Гипотезы социального мозга

Чтобы внести некоторую ясность, позвольте познакомить вас с гипотезами специфичности социального мозга (или просто гипотезами социального мозга), согласно которым человеческий мозг развивался и увеличивался в объеме для того, чтобы облегчить нам общение, а не наоборот. Более того, теория гласит, что потребность общаться на самые разные темы была единственной причиной развития мозга.

Британский профессор антропологии и эволюционной психологии Робин Данбар утверждает, что размер социальной группы вида – самый точный показатель размера его мозга, особенно внешнего отдела головного мозга (неокортекса). Это открытие привело к рождению концепции «социальный мозг».

Ученые считают, что первый вид людей с мозгом, похожим на мозг современного человека, – так называемый гейдельбергский человек, – появился около 600 000–700 000 лет назад в Африке. Считается также, что эти предки *homo sapiens* были первыми человекообразными, которые хоронили мертвых, строили лагерь для племени и использовали разделение труда, при этом охотились большими группами для большей эффективности. И это не совпадение.

То, что приматы обладают необычайно крупным для своего тела мозгом, если сравнивать их с другими позвоночными, считается результатом необходимости существования в необычайно сложных социальных системах. Другими словами, чтобы общество росло и преуспевало, мозг должен был развиваться, иначе он не справился бы с когнитивными потребностями социального взаимодействия. Таково обоснование гипотез социального мозга.

Считается, что эволюция отдает предпочтение индивидам с такой архитектурой мозга, которая больше всего подходит для реализации и дальнейшего совершенствования сложных типов социального поведения. Интересно, что основным фактор, отличающий человеческий мозг от мозга других приматов, – размер неокортекса, отвечающего за сложные социально-когнитивные функции. Среди них – сознательное мышление, язык, поведенческий и эмоциональный контроль, а также эмпатия – то, что позволяет людям понимать чувства и намерения окружающих.

Что же все это означает?

Люди, как вид, одарены «социальным мозгом», который на биологическом уровне программирует нас на взаимодействие друг с другом. Жизнь в изоляции, одиночество, повышает риск депрессии, потому что приходится сопротивляться 600 000–700 000 годам эволюции, принуждающим нас к общению. Для психического здоровья нам нужно взаимодействовать с людьми, независимо от нашего темперамента и типа личности.

Последствия одиночества

Что происходит, когда мы лишены возможности удовлетворять потребности своего социального мозга? Социальный статус и успех связаны не только с честолюбием и уверенностью, но являются критически важными факторами для общего благополучия человека. По сути, отсутствие адекватного социального взаимодействия и отношений может причинить значительный ущерб нашему здоровью – психическому и даже физическому. Одиночество смертельно опасно, в буквальном смысле. Это не клише, есть научные свидетельства и исследования, подтверждающие этот неприятный факт. Шкала одиночества UCLA (Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе), широко применяющийся американский опросник по одиночеству, состоит из двадцати вопросов, которые определяют, как часто индивиды испытывают чувство близости с другими людьми. Результаты показывают, что 30 % всего населения Америки ощущают социальную изоляцию и одиночество.

Эта цифра ошеломляет, если задуматься, как такое одиночество влияет на здоровье более 95 миллионов американцев. Одиночество значительно варьируется в зависимости от возраста и особенно пагубно для старшего поколения, поскольку ускоряет физический и умственный упадок и, таким образом, может привести к преждевременной смерти.

Вы наверняка решили, что одиночество – проблема престарелых людей, потому что их друзья и знакомые постепенно умирают и им не с кем общаться. Однако на самом деле от одиночества страдают и люди среднего возраста, и молодежь.

Опрос 2010 года, опубликованный Американской ассоциацией людей старше 50 лет, показал, что больше 33 % людей в возрасте сорока пяти лет и старше говорят о хроническом одиночестве, а значит, это состояние длится уже давно. Причем ситуация ухудшается: когда этот же опрос провели в 2000 году, только 20 % участников отметили хроническое одиночество. Поскольку в дальнейшем ежедневно примерно 10 000 беби-бумеров выходили на пенсию, количество людей с хроническим одиночеством значительно возросло к настоящему времени.

Исследователи Чикагского университета провели опрос, охвативший период в пять лет, чтобы оценить взаимосвязь между одиночеством и депрессией. Оказалось, что люди, которые чувствовали одиночество в начале исследования, чаще страдали депрессией к концу исследования. По сути, это исследование показало нечто совершенно удивительное – те, кто был одинок в начале опроса, отмечали ощущение подавленности в конце опроса чаще, чем те, кто был подавлен в начале опроса, но не испытывал одиночества. Другими словами, одиночество – более частый предшественник депрессии, чем любая другая дестабилизирующая ситуация, и положение тоже ухудшается.

Удивительно, что, несмотря на обещанную глобальную взаимосвязанность нашей современной цифровой эпохи, исследования указывают на настоящую эпидемию одиночества в нашем обществе. На сегодняшний день активно анализируется взаимосвязь между онлайн-общением и одиночеством. Эта область исследований привлекает все больше внимания, по мере того как социальные сети занимают все больше места в нашей социальной жизни.

Многие исследования уже показали, что чрезмерное использование социальных сетей может негативно повлиять на ощущение счастья и социальной самореализации. На данный момент социальные сети обладают слишком большим влиянием, чтобы исключить их из нашей жизни, поэтому обществу придется научиться использовать эти сети в более позитивном ключе, если мы хотим побороть одиночество и депрессию, пока они не достигли масштабов эпидемии – а может, уже слишком поздно.

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.