

ОБНИМАТЕЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Открыться
общению
с миром

LEMON
PSYCHOLOGY

МИОО

Lemon Psychology

Обнимательная психология: открыться общению с миром

Серия «МИФ Психология»

**Серия «Обнимательная
психология (МИФ)»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69176257

*Lemon Psychology. Обнимательная психология: открыться общению с миром: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2023
ISBN 9785001959274*

Аннотация

Первая книга серии от авторов самой известной женской психологической платформы в Китае. Под обложкой – безопасные способы открыться другим и завести друзей.

В жизни мы встречаемся с разными людьми. Как общаться, чтобы всем было комфортно? Надо ли подбирать к каждому свой ключик или есть универсальные решения? Что делать, если мешает застенчивость? Как угадать, что у собеседника в голове, и нужно ли это делать?

Эта книга для вас, если вы хотите:

- с легкостью находить общий язык с новыми знакомыми;
- использовать свои внутренние ресурсы, чтобы нравиться людям;
- успешно разрешать конфликты;
- завоевать репутацию человека, с которым легко общаться;
- лучше понимать себя и окружающих;
- не только слышать других, но и отстаивать свое мнение.

Мир не так страшен, как нам порой кажется. Вы поймете, что мешает вашему общению с другими людьми, научитесь определять свои сильные стороны, говорить «нет» и добиваться поставленных целей.

О серии

«Обнимательная психология» – самая популярная серия по психологии в азиатских странах. Здесь нет лишних терминов и сложных теорий. Каждая книга серии – это близкий друг, который подскажет, как найти выход из трудной ситуации. Обнимет и поддержит в трудную минуту. Рядом с которым станет легче.

От авторов

Мы – крупнейшая платформа психологической помощи женщинам в Китае. К нам уже поступило более восьмисот миллионов обращений со всего света. У нас пять с лишним миллионов читателей, которые общаются с нами на постоянной основе.

В серии «Обнимательная психология» наша команда подводит опыт многолетних психологических консультаций и простым языком объясняет психологические принципы, которые лежат

в основе распространенных проблем. Мы отвергаем скучные теоретические наставления и стремимся использовать самые яркие метафоры, чтобы вы научились справляться со своими эмоциональными проблемами.

Мы будем очень рады, если и вы присоединитесь к нашей большой семье и, прочитав наши книги, почувствуете себя лучше. Мы готовы поддерживать вас, сопровождая на пути к счастью и постепенному совершенствованию, и всегда отнесемся к вам бережно.

Для кого эта книга

Для тех, кому трудно понять других людей.

Для всех, кто не знает, как себя выразить и проявить.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

Предисловие	8
Глава 1. Как справиться с боязнью общения?	11
Боюсь общаться и страдаю от этого	11
Робость мешает мне наладить отношения	14
Вы привыкли заискивать?	17
В разговоре вы лидер или аутсайдер?	20
Вы точно делаете то, что хотите?	22
Вы мечтаете о близких отношениях, но боитесь их?	25
Напускная веселость – ваша защитная реакция	28
Кто для вас значимый взрослый?	31
Вы слишком заморачиваетесь	34
Те, кого вы стесняетесь, о вас даже не думают	37
И с незнакомцами можно говорить	40
Глава 2. Как относиться к людям, чтобы они вас любили?	43
Как возникает взаимная симпатия?	43
План действий: как понравиться окружающим	46
Почему нас привлекают круглые щеки?	49
Красивое видится на расстоянии	52
Соседи – ваша группа поддержки	55
Почему таких, как я, много?	58

Мир такой большой, кому мне верить?	61
Дружба рождается в общении	64
Конец ознакомительного фрагмента.	65

Lemon Psychology

Обнимательная

психология: открыться общению с миром

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Original edition published by Beijing Times Bright China Books Co., Ltd.

Russian Edition arranged with Youbook Agency, China and Nova Littera

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2023

* * *

Предисловие

Зачем нам общаться с другими людьми? Можно ли жить в гордом одиночестве, без опоры на окружающих? Будем ли мы хорошо чувствовать себя без семьи и друзей? Ответ очевиден – нет.

Мы попадаем в коллектив с момента рождения. Сначала в семью. Потом в школу, где наш круг общения расширяется: мы выстраиваем отношения с учителями, одноклассниками и друзьями. Проходит время, мы взрослеем, начинаем работать и взаимодействуем с руководством, коллегами и клиентами. В какой-то момент мы создаем семью, у нас появляются дети.

Древнегреческий философ Аристотель однажды сказал: «Человек по природе своей есть существо политическое, а тот, кто в силу своей природы, а не вследствие случайных обстоятельств живет вне государства, – либо недоразвитое в нравственном смысле существо, либо сверхчеловек»¹.

Да, мы – социальные существа. Вполне естественно, что мы стремимся к общению с себе подобными и боимся остаться одни. Мысль, что нас не поймут, не полюбят, что не с кем будет поговорить, вызывает грусть и подавленность.

Американский психолог Абрахам Маслоу еще в 1943 го-

¹ Перевод с древнегреческого С. А. Жебелева.

ду написал в своей книге «Мотивация и личность»², что человек рождается с набором различных потребностей. Их можно представить в виде пирамиды от простейших желаний к высшим: физиологические потребности, потребность в безопасности, потребность в любви и принадлежности, потребность в уважении и потребность в самореализации.

Потребность в любви и принадлежности к группе – социальная. Она невероятно мотивирует нас, дает чувство защищенности, у нас возникает желание дружить, доверять людям и открываться любви. Конечно, это возможно при условии, что мы удовлетворили свои базовые нужды.

На практике дело обстоит сложнее. Мы часто думаем, что не нравимся окружающим, и безуспешно боремся с тревогой. Мы погружены в себя, испытываем сложности в общении и теряемся при мысли, как найти друзей и завоевать уважение окружающих. Мы боимся разочаровать других людей и стараемся максимально соответствовать их требованиям. Мы пытаемся наладить отношения с кем-то, кто нам неприятен. Если вы оказывались в подобных ситуациях, предлагаю вам разобраться в них вместе.

Перед вами первая книга серии «Обнимательная психология». Мы обойдемся без скучной теории и на максимально понятном языке обсудим всевозможные сценарии в межличностной коммуникации. Вы не только научитесь поступать по-новому, но и узнаете, как изменить мышление, что-

² Маслоу А. Мотивация и личность. М.: Питер, 2019.

бы перестроить отношения с окружающими.

Знайте: всегда найдется человек, который подарит вам улыбку. Преодолейте внутренний страх перед общением, полюбите себя и познакомьтесь со своей лучшей версией. Итак, начнем учиться взаимодействию с людьми.

Глава 1. Как справиться с боязнью общения?

Боюсь общаться и страдаю от этого

Вы с удовольствием поддерживаете беседу на встрече одноклассников? Или отсиживаетесь, уткнувшись в телефон, чтобы убить время? Вы быстро находите общий язык с людьми, подписавшись на группу в соцсетях, или замираете в ожидании реакции на свой пост? Вы приветливо здороваетесь на улице со знакомыми? Или притворяетесь, что не заметили их, и торопливо проходите мимо? Вы эффектно одеваетесь на вечеринку или в гости или придумываете повод вообще не ходить?

Некоторые люди боятся общаться. Они не знают, как вести себя среди других, сводят к минимуму социальное взаимодействие, но в душе испытывают сожаление и грусть, укоряя себя за трусость и упущенную возможность. Попав в порочный круг страха, они и в следующий раз упускают шанс, теряют в себе уверенность и порой даже начинают ненавидеть себя. Как сказала одна клиентка после неоднократных неудач: «Мне очень больно из-за неумения общаться с людьми». Да, это не единственный случай.

Чем старше мы становимся, тем шире наш круг общения. Проявить себя, влиться в коллектив и расширить круг знакомств невозможно без навыков общения. Они не даются нам от рождения: коммуникабельность нужно развивать, работая над собой.

Давайте посмотрим, что можно предпринять.

1. Ни при каких обстоятельствах не опускайте руки. Допустим, вы лишены дара красноречия. Разве это повод принижать себя? Учитесь высказываться на важные для себя темы. Подбадривайте себя и напоминайте, что справитесь не хуже других.

Вы хотите поучаствовать в коллективном обсуждении, но не решаетесь? Сделайте глубокий вдох и поделитесь своими идеями. Возможно, получится неидеально, но результат того стоит, например вы найдете единомышленников. Помните, что нельзя терять уверенность в себе. Человек, который не нравится даже себе, вряд ли сможет привлечь других.

2. Не давите на себя. Люди с социальной тревожностью часто предъявляют к себе завышенные требования и берут на себя непосильные обязательства. Однако психологический прессинг неизбежно приведет к напряжению и тревоге и не позволит закончить начатое. Будьте к себе снисходительнее. В конце концов, мы с вами не святые, а смертные из плоти и крови. Более того, в общении нет жестких правил и единого стандарта, и ваша основная задача – показать себя

и познакомиться с другими людьми.

3. Каждый день выделяйте время на работу над собой. Больше читайте, подмечайте в книгах то, что отзывается в вас. Размышляйте над жизнью героев и пробуйте перенести на себя их опыт. Сравнивайте реальные ситуации с книжными сюжетами, анализируйте их и ищите очевидные ошибки в социальном взаимодействии. Подумайте, какие методы или языковые навыки вы можете использовать, чтобы улучшить свои умения.

Рядом всегда будут люди, которые отнесутся к вам с симпатией. Мы поможем вам преодолеть внутренний страх перед общением, найти и полюбить себя и надеемся, что ваша жизнь станет легче и спокойнее.

Робость мешает мне наладить отношения

Один из самых популярных запросов – «как преодолеть робость». Многие люди при общении невольно краснеют, стесняются, нервничают и говорят совсем не то, что хотели сказать. Вам знакомы подобные проблемы? С ними можно справиться, если изменить привычный способ мышления.

Одна из причин робости – повышенное внимание к нам со стороны окружающих. О том, как нас оценивают другие, мы задумываемся с подросткового возраста, когда формируется образ «я». Как правило, в душе мы хотим произвести лучшее впечатление, а на деле, словно по иронии, держимся скованно, стесняемся, нервничаем или избегаем зрительного контакта. Чем больше мы стремимся к одобрению окружающих, тем сильнее опасаемся сказать глупость. Страх усиливается, а с ним и тревожность. Сверстники смеются над нашим неловким поведением, и мы переживаем еще сильнее. Так мы попадаем в замкнутый круг и полностью теряем уверенность в себе. Любое выступление перед публикой – от ответа у доски до доклада или презентации – становится непреодолимой задачей.

Если вам предстоит публичное выступление, не мучайте себя вопросами «Вдруг я говорю что-то не то?» и «Что подумают слушатели?». Отбросьте все малозначимые вещи,

не распыляйтесь, а сосредоточьтесь на содержании своей речи. После выступления проанализируйте, что удалось, а над чем можно поработать. В следующий раз в аналогичной ситуации вы будете спокойнее.

Если ваши надежды не оправдались, например вы столкнулись с критикой после выступления, не расстраивайтесь. Попробуйте наладить контакт с оппонентом и обмениваться идеями. Возможно, вас терзают мысли, что ничего не получится, или проскальзывает неприятное чувство, что придется пойти на поводу у других. Здесь один совет: не сомневайтесь в себе. Любое мнение субъективно. Вы можете принять позицию оппонента, если сочтете ее верной, но также можете отстаивать собственные суждения и без стеснения заявлять о них вслух.

В основе неуверенности и страха публичных выступлений чаще всего лежат сомнения в своих словах и убеждениях. Это легко исправить с помощью чтения. Эрудиция влияет на наше поведение, меняет наш образ в глазах окружающих, делает нас решительнее и повышает самооценку. Дополнительные знания помогут разобраться в проблеме, и вы обнаружите, что говорите гораздо увереннее. Кругозор позволяет мыслить глубже, оттачивать собственный взгляд на события и способствует рождению свежих идей. Чем начитаннее человек, тем проще ему отличить объективную позицию от субъективной и придерживаться выбранного пути.

Развивайте наблюдательность. Сложно переоценить ее

значение. Почаще выходите гулять, больше контактируйте с внешним миром, используйте возможность поговорить с незнакомцами, чтобы поупражняться и научиться отстаивать свое мнение. Расширяйте круг общения. Конечно, не ждите от себя слишком многого сразу и не давите на себя. Как говорится в одной пословице, «метровый лед за день не намерзает». Продвигайтесь к успеху постепенно.

Отметим еще одну важную деталь: если человек робкий – это не значит автоматически, что он интроверт. Экстраверты тоже бывают застенчивыми. У каждого типа личности есть свои преимущества и ограничения. Экстраверты, как правило, более прямолинейные и энергичные, а интроверты более тихие, осторожные и, как правило, чаще вызывают доверие к себе. От робости стоит избавиться, но не всем интровертам это нужно.

Если в вашем окружении есть стеснительный человек, подарите ему дружелюбную и ободряющую улыбку. Добрым отношением вы придадите ему сил и поможете расширить круг общения.

Вы привыкли заискивать?

Случалось ли вам обедать с подругой в месте, которое выбирала она, или ходить с ней по магазинам, когда в душе все бунтовало? На первый взгляд, вы просто уступили, но на самом деле все сложнее. Если вам знакомы такие ситуации, скорее всего, вы привыкли угождать людям, осознанно или нет.

В повседневной жизни мы часто встречаем подобных «угодников», и все они в чем-то похожи друг на друга.

1. Они тонко чувствуют и проницательнее окружающих, кому стараются угодить даже в ущерб себе.
2. Они замалчивают собственные потребности и желания, стараясь не доставлять беспокойства окружающим.
3. Они избегают конфликтов, привыкли подчиняться чужому мнению, а при неизбежном столкновении первыми идут на компромисс.

Многие принимают такие качества за самоотверженность или что-то близкое к ней. Однако если копнуть глубже, мы обнаружим вовсе не альтруизм, а корысть. Внутренний голос всегда подсказывает угождающим людям: «Будь хорошим для других, чтобы они сделали что-то хорошее для тебя», «Люди любят тебя, только если ты соответствуешь их ожиданиям», «Добиться своего можно, лишь удовлетворяя потребности других». Таким образом, конечная цель «угод-

ников» – привлечь внимание окружающих и вынудить их позаботиться о себе.

«Угодники» не умеют говорить «нет». Снова и снова поступаясь своими потребностями ради других, они в какой-то момент срываются в обиду и злость.

Как же разорвать этот порочный круг?

Во-первых, отведите достаточно времени на изменение собственных установок. Не рассчитывайте, что сознание совершит резкий разворот за несколько дней. Все происходит постепенно. Вам придется подмечать, в какой ситуации вы склонны больше заискивать, кому и как хотите угодить и т. д. Только глубже изучив себя, вы сможете измениться.

Во-вторых, развивайте уверенность в себе. Чем устойчивее ваша самооценка, тем меньше вы будете зависеть от мнения и одобрения других людей. Вам не придется никому угождать, чтобы испытывать чувство выполненного долга. Найдите какое-нибудь хобби или займитесь спортом – делайте то, что поможет вам ценить себя.

Сосредоточьтесь на своих потребностях. Ставите ли вы на первое место нужды других людей, обделяя себя в чем-то? Это неправильно. У каждого из нас есть свои желания, ожидания и предпочтения, требующие внимания. Если вам не нравится кафе, которое выбрали друзья, не бойтесь предложить альтернативу и не думайте, что ваши спутники развернутся и уйдут. Прислушивайтесь к чужой точке зрения, но не бойтесь высказывать свои мысли. Ищите точки сопри-

косновения, даже если мнения различаются.

В разговоре вы лидер или аутсайдер?

Есть ли у вас знакомый, заинтересованный дискуссией, но не вступающий в нее? А может, вы сами часто отмалчиваетесь? Такой человек вовсе не равнодушен к дискуссии – он просто опасается, что его реплика не вызовет интереса, и дожидается подходящего момента. Он проговаривает фразу про себя чуть ли не со знаками препинания, но, как правило, пока «репетирует», тема разговора меняется.

Во время беседы этот цикл может повторяться несколько раз. В конце концов человек сдается и убеждает себя: «Раз не получается участвовать в разговоре, я буду внимательным слушателем, это тоже хорошо». При этом в душе расстраивается из-за того, что его «оттеснили». Откуда берется невозможность поддержать общение? Основная причина – страх оценки. В когнитивной модели аутсайдера часто присутствует глубоко укоренившееся «самоотречение». Например: «Вступай в беседу, только если можешь сказать что-то интересное», «Если ты сейчас заговоришь, то перебежишь других, поэтому подожди еще немного», «Твои слова воспримут в штыки, оставь их при себе»... Перед каждой попыткой высказаться человек связывает себя по рукам и ногам и раз за разом упускает возможность заговорить.

Как изменить эту ситуацию? Вот три пункта, с которых можно начать.

1. Присмотритесь к манере речи собеседников. У каждого человека свои особенности. Люди с быстрым темпом речи, как правило, говорят больше и паузы между высказываниями делают меньше. Чем больше человек участвует в беседе, тем сложнее приспособиться друг к другу. Обращайте внимание на форму высказывания, его содержание и тон собеседника. Это позволит вам сфокусироваться на главной мысли, а также понять, когда и какого ответа ожидает собеседник. Вы также сможете уловить ритм беседы.

2. Обратите внимание на свои желания. Хотите поделиться мнением с друзьями, стать частью группы, установить более тесные связи с окружающими? Отталкивайтесь от своих идей, однако помните, что ваши чувства важнее чужих оценок и суждений. Изменения никогда не даются легко. Начинать с простых формулировок самовыражения: «Мне кажется, ты права...», «Я думаю, что...».

3. Принимайте себя таким, какой вы есть. Не заставляйте себя общаться, если не хочется. Никто не обязан быть в центре внимания. Игнорируя свои желания, мы попадаем в неприятный замкнутый круг: «Я не хочу, чтобы меня оценивали, все равно мои идеи отвергнут. Лучше промолчать, ведь всем в любом случае плевать на меня. Да и в конце концов, в этом мире полно любителей поговорить и не хватает тех, кто умеет слушать. Нет ничего плохого в том, чтобы оставаться слушателем».

Вы точно делаете то, что хотите?

Вам не нравится коллега, но вы с ней разговариваете. Вам не нравится какой-нибудь актер, но при совместном обсуждении вы поддакиваете его фанатам. Начальник заваливает вас работой, а вы молча соглашаетесь или даже с деланой веселостью заявляете, что справитесь. Знакомы ли вам такие ситуации?

Мы очень часто скрываем, что на самом деле думаем и ощущаем. Вот почему так трудно судить об истинных мыслях человека по его поведению. Мы часто поступаем вопреки себе, пытаюсь психологически защититься, уберечь свой внутренний мир и взгляды от вторжения. Так вор активно присоединится к осуждению воровства, с энтузиазмом станет выражать отвращение и ненависть к таким преступлениям. Он изо всех сил старается дистанцироваться от своей принадлежности к воровской братии, потому что боится изобличить себя. Влюбленные тоже часто отводят взгляд от предмета своего внимания: «Я очень хочу смотреть на тебя, но боюсь, что ты прочтешь мои мысли».

Внешние факторы тоже влияют на наше поведение. На одном телеканале проводили эксперимент: журналист, выбрав на улице случайным образом пятьдесят прохожих, спрашивал, помогут ли они подняться упавшему человеку. Подавляющее большинство ответило утвердительно. На некото-

ром расстоянии от этого места на краю тротуара лежал человек, заgrimированный под старика. Далеко не все участники опроса поспешили ему на помощь, когда проходили мимо. Журналист снова обратился к прохожим и получил такие ответы: «Я подумал, что это какой-то обман», «Я боялся, что другие подумают, будто я его толкнул», «Я не сориентировался, что он упал». Большинство этих людей хотели бы откликнуться, однако внешние ограничения помешали им претворить благие порывы в жизнь.

Этот эксперимент отражает происходящее в нашей жизни. Вы опасаетесь неприятностей из-за конфликта с коллегой и скрываете неприязнь, даже пробуете с ним подружиться. Страх отвержения вынуждает вас идти против себя. Вы подавляете недовольство и разгребаете кучу дел, потому что боитесь испортить отношения с руководством. Внешние факторы заставляют вас поступаться истинными намерениями и демонстрировать прямо противоположное поведение. Дело, как правило, не в том, что мы не хотим чего-то делать, а в том, что мы сталкиваемся с ограничениями. Давайте разберемся, когда на вас больше влияют сторонние факторы, а когда – ваши мысли.

Согласно исследованиям, чем важнее для нас текущая задача, тем больше мы руководствуемся внутренними убеждениями и меньше зависим от факторов внешней среды. Поэтому, принимая важные решения, подумайте, действительно ли вам нужно то, что вы задумали.

Мы загоняем собственные мысли так глубоко, что не осознаем их, либо осознаем, но действуем наперекор. Однако, как бы ни давило на нас окружение, подавить внутренний голос не удастся. Он не умолкает: «Я не хочу!» Он может сказываться на поведении: вы начнете тянуть время, а из-за подспудного недовольства злиться на тех, кто здесь совсем ни при чем. Например, вы сердитесь на начальника, но не смеете ему возразить, а вернувшись домой, спорите с партнером по пустякам или срываетесь на детей из-за мелких проступков. Свою досаду вы перенесли на родных и выплеснули гнев на них.

Итак, мы подвержены внешнему влиянию и подавляем свои желания, соглашаемся на компромисс, ведем себя прямо противоположно тому, в чем нуждаемся, однако истинные желания все равно сказываются на поведении. Когда мы поймем это, то сможем развиваться и упростим себе жизнь.

Вы мечтаете о близких отношениях, но боитесь их?

Случалось, что на оживленной вечеринке вам хотелось держаться подальше от толпы или вы вообще жалели, что пришли? Или вы чувствовали себя некомфортно, когда ваша вторая половинка прижимала вас к себе? Вы мечтаете о любви, но продолжаете снова и снова отталкивать людей, которым нравитесь? Возводите невидимую стену, не подпуская тех, кто хочет быть рядом? Хотите обнять другого человека, но не можете на это решиться? С одной стороны, вы стремитесь к теплым доверительным отношениям, а с другой – переживаете, что вас отвергнут. Тревога постоянно нарастает, и общаться становится сложнее.

Скорее всего, вы, как и многие люди, страдаете от страха близости, то есть страха физического или эмоционального контакта. Страх близости проявляется в определенной дистанции, которую мы удерживаем в межличностном общении, и мешает нам интегрироваться в окружение. Причины страха могут быть разными: разочарование в прошлых отношениях, обида, нанесенная значимым партнером, отсутствие навыков межличностного общения и т. д.

Как же преодолеть страх близости? Прежде всего, научиться анализировать свое поведение, хотя это может быть болезненным, и понять, что заставляет вас держаться отчуж-

денно. Попробуйте записать возможные причины, повлиявшие на страх близости: например, отношения с родителями в детстве, неприятный социальный опыт, непонимание правил общения – негде и не с кем было их усвоить – и т. д.

Выявить причины нелегко. Вы поможете себе, если вспомните основные моменты, при которых у вас возникает страх близости. С какими событиями они связаны? Просто успокойтесь и размышляйте. Включите ненавязчивую фоновую музыку, которая поможет пробудить воспоминания и окунуться в прошлое. Если же вы испытываете серьезные затруднения, обратитесь к профессиональному психологу.

Если вы нашли причины, постарайтесь сначала принять их как данность, а потом преодолеть их. Примите решение измениться. Прошлое отпустит вас, и вы почувствуете себя в безопасности только в том случае, если наберетесь смелости. Со временем вы переборете страхи и перестанете держать людей на расстоянии. На этом пути помогут позитивные утверждения: например, повторяйте себе, что вы молодец и достойны любви так же, как и все. Просыпаясь, говорите себе: «Я многим небезразлична, и я очень счастлива».

Помните: человек, который нуждается в вашем доверии, принятии и одобрении, – это прежде всего вы сами. Не сомневайтесь, что вы заслуживаете любви. Приучайте себя к мысли, что с вами все в порядке. Поверьте, близкие эмоциональные отношения рождаются не тогда, когда вы хотите добавить себе что-то за счет другого человека, а тогда, когда

вы можете поделиться чем-то с близкими.

Попробуйте вырваться из заколдованного круга и выстроить с кем-то близкие отношения. Не волнуйтесь, не торопитесь, но все же не затягивайте с первой попыткой и, пожалуйста, выложитесь по полной. Например, за ужином в ресторане слегка приобнимите собеседника, сделайте глубокий вдох, чтобы расслабиться, и сосредоточьтесь на текущем моменте. Поболтайте с кем-нибудь, а чтобы снять напряжение, мысленно настройте себя на то, что общаться с другими не так уж сложно. Постепенно вы обнаружите, что можете создавать и поддерживать крепкие и теплые отношения. И более того, они делают вашу жизнь богаче и интереснее. Пожалуйста, поверьте: где-то в мире есть человек, который вас любит. Он придет и крепко обнимет вас. Вы готовы распахнуть объятия в ответ?

Напускная веселость – ваша защитная реакция

Возможно, по характеру вы тихий и неразговорчивый человек, но всегда очень активны на работе или на вечеринках, моментально знакомитесь с незнакомыми людьми и не перестаете фонтанировать шутками. Окружающие считают вас живым, эмоциональным и открытым человеком. Дома же вам первым делом хочется снять с себя эту маску и помолчать. Глядя на переливающийся огнями город за окном, вы снова и снова спрашиваете себя: «Разве это я?»

Поверхностная жизнерадостность, напускная веселость, как ни странно, свойственна интровертам. Пустая болтовня, активная жестикуляция, поток информации, постоянное, почти навязчивое внимание к окружающим и т. д. – не более чем спектакль под давлением социальных норм.

В отличие от естественной веселости, напускная – это всего лишь стрессовая реакция на внешнюю среду, которая возникает на работе или во время корпоративных мероприятий. Это очень сложные чувства. Допустим, по натуре вы тихоня, но заставляете себя блистать на светских мероприятиях. На первый взгляд кажется, что это хорошо: несмотря на прикрытие, вы выглядите интересным и доброжелательным, оттачиваете навыки коммуникабельности, а значит, преодолеваете комплексы и добиваетесь успеха. Но ведь истинное

«я» никуда не исчезает — оно глубоко запрятано и по-прежнему боится незнакомцев, не сильно в красноречии и крайне уязвимо, если приходится спорить с кем-то. Вам небезразлична оценка окружающих, из-за чего вы взвешиваете каждое свое слово и действие. В итоге к концу мероприятия вы ненавидите роль, которую приходится играть, и переживаете, что потеряли себя.

Причина одиночества вовсе не во внешнем мире, а в вашем бегстве от себя. Именно одиночество скрывается за искусственной улыбкой. У человека, привыкшего демонстрировать оживленность, достаточно опыта, чтобы взаимодействовать с разными типами людей. Он научился раскрывать свои лучшие стороны. Вступая в общение, он прежде всего взвешивает, какую выгоду получит. Окружающие воспринимают такого человека как свежий весенний ветерок, и только сам он видит, что его настоящее «я» давно покрылось толстым слоем пыли.

Люди, как правило, относятся с предубеждением ко всему искусственному, в том числе и напускной веселости. Однако если вы заметили такое поведение у кого-то из друзей, воздержитесь от оценок, чтобы не обидеть человека и защитить себя. Пожалуйста, проявите чуть больше снисходительности. А если вы сами стараетесь быть душой компании, не спешите себя укорять. Любой человек — часть социума. Нам приходится постоянно подгонять и шлифовать себя в зависимости от обстоятельств. Вы интроверт, но на меро-

приятно пытаетесь быть в центре внимания? На любом банкете производите фурор? Громче всех смеетесь на вечеринке? Не сомневайтесь, это тоже вы. У нашего «я» много разных граней. Та, что пытается сдержать слезы и плачет ночью наедине с собой, – тоже вы. Наше отношение к миру меняется в зависимости от ситуации.

Кто для вас значимый взрослый?

У писательницы Би Шуминь есть очень трогательный рассказ «Кто для вас важный человек». В детстве героиню отобрали в хор и поставили в центре, поскольку у нее был подходящий рост. Однако на репетициях девочка постоянно фальшивила, и ее исключили, заявив, что ей медведь на ухо наступил и паршивая овца портит все стадо. Однако девочке не удалось найти замену и через три дня ее позвали обратно: «Би Шуминь, возвращайся в хор, но петь тебе не надо, ты только открывай рот. Главное, не произноси ни звука!» Учительница приложила палец к губам девочки, словно запирая ее голос на замок. С тех пор будущая писательница никогда не пела публично. Хотя действия учительницы возмущают нас до глубины души, мы понимаем, что в тот момент она была для Би Шуминь значимым взрослым. Так называют людей, которые сильно влияют на нас в процессе формирования личности и интеграции в общество.

Одним из первых о влиянии ближайшего окружения заговорил американский социолог Чарльз Райт Миллс. Позже психологи разработали концепцию значимого взрослого, которая заключается том, что на разных этапах жизни на нас влияют значимые люди: в детстве – родители и учителя, в подростковом возрасте – сверстники, в период зрелости – партнеры, близкие друзья и коллеги. Нередко от них

зависит не только наше эмоциональное состояние, но и степень удовлетворенности жизнью. Их упреки, жесты и даже взгляды могут формировать наше поведение. Все в точности как в поговорке: «С кем поведешься, от того и наберешься».

У нас есть два основных способа составить представление о себе. Первый – это самооценка. Второй – оценка других людей, и чем эти люди важнее для нас, тем сильнее их мнение сказывается на нашем психологическом состоянии. Одна наша клиентка рассказала, что в детстве любила петь и танцевать. Однажды, выступив перед родственниками в Новый год, она столкнулась с критикой: мать высмеяла девочку и назвала ее голос отвратительным. С тех пор девушка считала свое пение ужасным, а в караоке отсиживалась в уголке и аплодировала другим.

Влияние значимых взрослых огромно. Эти люди меняют нашу жизнь. В период влюбленности, например, нам нравится все, что связано с жизнью второй половинки. Увлечения быстро становятся общими. В вузах часто возникает «эффект общежития»: если кто-то усердно учится, его соседи по комнате тянутся за ним; если один человек влюбляется, другим тоже не терпится завязать отношения. Мы неосознанно выносим суждения и делаем выбор, основываясь на поведении «значимых других».

Порой значимые люди травмируют нас. Если рана из прошлого до сих пор кровоточит, найдите способ перевязать ее самостоятельно. Не позволяйте ей влиять на ваше настоя-

щее и ограничивать будущее. Конечно, воспоминания нельзя стереть, но вы можете пересмотреть правила и поведенческие шаблоны, сформированные под влиянием значимых взрослых. Если эти правила разумны, сделайте их своим маяком, а если невняты и разрушительны – решительно избавьтесь от них. И тогда вы сможете вырваться на свободу и спокойно петь на сцене собственной жизни.

Вы слишком заморачиваетесь

Вы замотались и забыли, что коллега просил вас об одолжении. Позже он сказал: «Да ладно, забудь, ничего страшного», но вы снова и снова размышляете, что означает это «забудь». Действительно ли все в порядке или вы его разочаровали? От таких мыслей голова идет кругом, вы переживаете и даже сомневаетесь в своих силах. В офисе вы как будто ходите по тонкому льду, опасаясь снова оступиться.

В личных отношениях два человека становятся друг для друга самыми близкими людьми в мире. Каждое слово, сказанное партнером, отпечатывается в памяти. Когда дневная суeta рассеивается и наступает ночь, вы в одиночестве проигрываете в голове все, что партнер успел вам наговорить. Или гадаете, что на самом деле стоит за поведением мужа. Он пришел поздно, потому что с кем-то встречался? И с кем говорил по телефону? Вы теряете сон, страдаете от упадка сил, нервозности. Когда раздражение накапливается – вспыхивает ссора из-за пустяка, и тогда уже бесполезно объясняться с партнером. Получается, что вы заморочились из-за мелочей и сами вывели себя из состояния равновесия.

Почему же это происходит? Люди, склонные накручивать себя, обычно ранимы и не уверены в себе. Возможно, у них избыток свободного времени или нет четкой цели в жизни.

Возможно, они руководствуются подсознательным принципом «если долго думаешь – что-то придумаешь». Поэтому мы постоянно что-то анализируем и находим бесчисленное количество ответов. Даже если кто-то сказал: «Не бери в голову, я имею в виду другое», в голове крутится множество мыслей: «Правда ли все так, как он сказал? Что конкретно не брать в голову?»

Как же избавиться от бесполезных переживаний? Прежде всего, помните то, что нужно помнить, и забудьте то, что стоит забыть. Измените то, что можно изменить, и примите то, что изменить не в состоянии. Попробуйте трансформировать образ мышления. Если нет смысла слишком заморачиваться, зачем вообще это делать? Вместо того чтобы беспокоиться из-за пустяков, лучше плыть по течению, наблюдать за развитием ситуации и ждать удобного случая³.

Старайтесь не заикливаться. Заставьте себя сделать паузу и напомните себе, что происходящее не так важно, ведь и у вас есть другие, более значимые и приятные дела. Выкиньте из головы ворох бесполезных мыслей, успокойтесь и займитесь насущными проблемами. Или переключитесь: почитайте книги и статьи по своей специальности, поинтересуйтесь последними разработками в отрасли, обменяйтесь опытом воспитания детей с другими родителями или наслаждайтесь временем в компании друзей.

³ Концепция у-вэй, то есть недеяния, которой часто руководствуются китайцы.
Прим. пер.

Люди так устроены, что всегда слишком много думают. Одних это настраивает на позитивный лад, а других — на негативный. Но в любом случае, если вы сумеете выкинуть из головы лишнее, вам станет гораздо легче. Живите настоящим и не думайте о вещах, которые не можете контролировать. Если все уже случилось и результат перед вами, заморачиваться бесполезно. Перестаньте без конца размышлять, что вы не успели, где ошиблись, о чем жалеете. Сосредоточьтесь на текущих задачах: продумайте варианты решения, составьте их список и выберите наиболее подходящее. Вы заметите, что границы неба над вами расширятся.

Те, кого вы стесняетесь, о вас даже не думают

Представьте, что кто-то окликает вас на людях, и вот вы уже краснеете и ловите на себе чужие взгляды. В реальности, однако, окружающие смотрят в телефоны или болтают и даже не замечают вас. На фуршете вам очень нравится какое-то блюдо, но вы стесняетесь положить себе порцию. А вдруг другие будут смеяться: мол, этой только бы поесть? Но вообще-то окружающим нет никакого дела до вашей тарелки, поскольку большинство интересуется лишь содержимое их собственных тарелок. Подобных сценариев много, и в каждом из них вы думаете: «Не перегнул ли я палку?», «На меня все смотрят». Давайте обсудим, почему вы смущаетесь на людях? Почему боитесь, что все будут на вас смотреть?

Мы часто некомфортно чувствуем себя на мероприятиях. Это проявляется в нервозности, смущении, мы краснеем и замыкаемся в себе. Тому есть три причины.

Первая – темперамент. Меланхолики более чувствительны, у них высокая восприимчивость к внешним раздражителям, но низкая устойчивость перед стрессом, они предпочитают спокойную обстановку и избегают потрясений. Такой человек обычно говорит тихим голосом, долго думает, прежде чем что-либо сказать или сделать, робок, чуть что – заливается румянцем и стесняется общаться. Героиня клас-

сического романа «Сон в красном тереме»⁴ Линь Дайюй принадлежит к этой категории.

Вторая причина – зависимость от оценки окружающих. Таких людей беспокоит, как их слова и поступки воспримут со стороны. В любой ситуации они зацикливаются на своем поведении: «Это невежливо?», «Если я буду так много есть, меня посчитают невоспитанной?», «Не краснею ли я?» и т. д. В результате чем сильнее вы хотите произвести хорошее впечатление на окружающих, тем более неестественными становятся ваши действия, заставляющие вас робеть и стыдиться. Некоторые люди в молодости легко общаются с другими, а потом, с возрастом, страдают от застенчивости – они, как правило, относятся к этому типу.

Третья причина – боязнь неудачи. Такие люди не выглядят застенчивыми. Наоборот, они оптимистичные, жизнерадостные и любят общаться. Но стоит им совершить ошибку, как они начинают бояться новых провалов и становятся стеснительными. Допустим, однажды вы потерпели неудачу, выступая перед большой аудиторией, или же не справились с задачей от руководства – и теперь стесняетесь проявлять себя.

Зная, чем вызвана застенчивость, вы можете скорректировать свое поведение. Например, вы идете ужинать с симпатичным вам молодым человеком и все время думаете: «Если

⁴ Классический китайский роман 1763–1791 гг., повествующий о семействе Цзя. Автор Цао Сюэцинь. *Прим. ред.*

я начну его расспрашивать, не сочтет ли он меня слишком навязчивой?», «Вдруг он решит, что я слишком много ем, и я ему разонравлюсь?» Из-за подобных опасений развивается односторонний взгляд на вещи и мир предстает в негативном свете. Не идите на поводу у немотивированных страхов. Попробуйте изменить направление мыслей: «Я задаю много вопросов, чтобы мы лучше узнали друг друга», «Он увидит, какой у меня живой характер», «Не хочу перед ним притворяться: в конце концов, я проголодалась, а мы пришли ужинать». Оценивая себя и ситуацию объективно, вы меньше стесняетесь и чувствуете себя более легко и свободно.

Напоследок еще один трюк. Когда на вас все обращают внимание и вы теряетесь, скажите про себя: «Те, из-за кого я смущаюсь, на самом деле даже не думают обо мне!»

И с незнакомцами можно говорить

Сериал «Не разговаривайте с незнакомцами»⁵, снятый в 2001 году, затронул проблему домашнего насилия. Спустя много лет сериал снова попал в поле зрения публики. Теперь его название воспринимается как родительское предупреждение: многие говорят так своим детям. На самом деле не только дети, но и взрослые подсознательно отказываются от общения с неизвестными людьми. С детства нам внушают всякие ужасы о незнакомцах, и мы вырастаем с уже сформировавшимся неприятием.

Но удастся ли избежать контактов с незнакомцами? Ведь вы сталкивались с ними на разных этапах своей жизни, – например, при переводе в другую школу, выступлении перед незнакомой аудиторией или на собеседовании. В такие моменты приходится отбросить предубеждения и контактировать с неизвестными вам людьми, чтобы добиться желаемого. В противном случае вам не избежать проблем в межличностных отношениях. В современном мире без навыков общения не обойтись, поэтому мы приводим ниже несколько рекомендаций.

Чтобы преодолеть барьер, разделяющий вас и незнакомого человека, необходимо найти точки соприкосновения. Возможно, вы родом из одного города, занимаетесь одним

⁵ Драматический сериал режиссера Чжана Цзяньдуна. *Прим. ред.*

и тем же видом спорта или общественной деятельности, обращает внимание на одни и те же социальные явления и т. д. Чем больше у вас тем для разговора, тем теснее будет контакт на духовном уровне. Что из этого получится – теплая дружба или проходное знакомство, – можно узнать только в процессе беседы.

Эмоциональное состояние человека, его духовные поиски, жизненные увлечения в определенной мере отражаются в его речи, одежде, поведении и т. д. Учитесь наблюдать. Конечно, недостаточно обнаружить нечто, что вас объединяет. Проявите интерес – без него беседа забуксует. Кроме того, чтобы не повисло неловкое молчание, очень важно, как именно вы будете говорить. Можете взять на себя инициативу, спросить, откуда ваш собеседник, или чем-то помочь, – например, передать салфетки, забрать у него из рук какие-то вещи. Разговорив человека и углубившись в какую-либо тему, вы обнаружите больше общих моментов. Воспользуйтесь открывшимися возможностями и выведите диалог на новый уровень. Здесь все зависит только от вас.

Отказ от общения с незнакомцами – не лучшая стратегия выживания. Мы должны научиться защищать себя, оставаясь при этом открытыми. Когда мы преодолеваем себя и вступаем в беседу с новыми людьми, эффект может быть неожиданно приятным. Приведу простой пример: вы студентка юридического факультета, собираетесь проходить практику в суде и сталкиваетесь с выпускником, которого

не знаете лично. Не бойтесь рассказать ему о своих планах и попросить совета. Поговорите о нынешнем положении и дальнейших перспективах вашей деятельности, а также узнайте, что можете сделать для него. Искренность, вежливость и скромность в сочетании с коммуникабельностью – разве не прекрасные качества «новой смены»? Разве у кого-то хватит духу отвергнуть вас? Да, и самое важное: не забудьте попросить контакты на прощание. Не ищите предлоги, чтобы увильнуть от общения с незнакомцами. Лучше подумайте о том, что они могут стать вашими добрыми знакомыми.

Глава 2. Как относиться к людям, чтобы они вас любили?

Как возникает взаимная симпатия?

Иногда мы тянемся к человеку не потому, что нас привлекают его внешность, социальный статус, личностные качества, а потому, что мы ему нравимся. Так почему же мы влюбляемся в тех, кто любит нас? Такие люди вызывают у нас положительные эмоции. Мы с радостью вспоминаем моменты общения с ними. Вполне естественно, что при следующей встрече у нас повышается настроение. Но самое главное, эти люди в значительной степени удовлетворяют нашу потребность в признании. Их теплое отношение и положительная оценка подтверждают нашу социальную значимость.

Психологи давно обратили внимание на этот эффект. Вы посылаете человеку сигнал о том, что симпатизируете ему, и вызываете его расположение. И наоборот: когда вы кого-то недолюбливаете, эти люди считывают ваше недружественное сообщение и отвечают антипатией.

Однако это правило распространяется не на всех. Человек с низкой самооценкой, не слишком уверенный в себе, остро

нуждается в социальных поглаживаниях. Безусловно, он обращает особое внимание на лестные отзывы и с неприязнью относится к тем, кто его критикует. На человека уверенного комплименты и похвала не окажут сильного влияния. Однако у многих людей самооценка оставляет желать лучшего, поэтому большинство из нас нуждаются в одобрении окружающих. Это еще одна причина, по которой мы склонны любить тех, кому нравимся.

Если мы хотим, чтобы к нашему мнению прислушивались, чтобы нас уважали и поступали в соответствии с нашими рекомендациями, недостаточно их озвучить – нужно постараться вызвать симпатию к себе. Некоторые люди используют эту психологическую особенность, чтобы завоевать расположение других и убедить их в чем-либо. Один из секретов успеха величайшего в мире продавца автомобилей Джо Джирарда, который даже попал в Книгу рекордов Гиннеса, заключался в том, чтобы понравиться покупателям. Для этого он делал, казалось бы, бессмысленные вещи: например, по любым праздникам посылал каждому из тринадцати тысяч своих клиентов поздравительные открытки. Содержание менялось в зависимости от повода, но на самой открытке всегда красовалась одна и та же фраза: «Ты мне нравишься». Джирард объяснял, что хотел сказать людям, что они ему приятны. Не в последнюю очередь поэтому он стал величайшим автодилером.

Старайтесь не показывать людям своего недовольства

или антипатии. Это не только элементарная норма вежливости, но и способ произвести хорошее впечатление на тех, с кем вы общаетесь. Например, ребенок друзей, у которых вы в гостях, сильно расшалился. Вас ужасно раздражает, что он хватается все подряд и носится как заведенный. Если вы не можете удержаться от замечаний, выберите мягкую формулировку и скажите друзьям, что их малыш, например, «такой непоседа». В конце концов, для любых родителей ребенок – маленькое солнышко. Они могут прекрасно знать о его недостатках, но вряд ли обрадуются, если на них укажет кто-то другой.

Эффект взаимности заключается в том, что для того, чтобы завоевать симпатию, для начала мы должны ее проявить.

План действий: как понравиться окружающим

Несмотря на разные желания и цели, у нас есть кое-что общее. Каждому хочется, чтобы окружающие его любили, а не ненавидели. Что для этого сделать? Предлагаем вам план действий, который облегчит вам общение в будущем. По крайней мере, мы очень на это надеемся.

Во-первых, будьте искренне предупредительны к другим. Если хотите заинтересовать окружающих, первым проявляйте к ним интерес. Если желаете, чтобы люди вас уважали, относитесь с уважением к ним. Вкладывайтесь в отношения, и вы гарантированно получите результат. Мечтаете, чтобы рядом были те, для кого вы важны? Тогда покажите людям, что цените их. Стремитесь больше узнать об их жизни и увлечениях. Помогайте им. Запишите их дни рождения и не забывайте поздравить. Маленькие знаки внимания вызывают ответный интерес и внимание к вам.

Во-вторых, старайтесь с первой встречи произвести хорошее впечатление. Это положительно повлияет на оценку и последующее отношение к вам другого человека. Старайтесь одеться сообразно ситуации. Если у вас плохое настроение и вы не выглядите жизнерадостным и энергичным, попробуйте подзарядить себя. Расскажите пару анекдотов, поддержите беседу. Атмосфера общей радости заразитель-

на. Попробуйте проникнуться ею, чтобы улучшить эмоциональное состояние.

В-третьих, запоминайте имена всех, с кем контактируете. Если человек вам представился, забывчивость станет проявлением неуважения. У вас плохая память на имена? Придумайте какую-нибудь ассоциацию и проговорите про себя несколько раз. Да, придется приложить усилия, зато при следующей встрече, когда вы назовете собеседника по имени, дистанция между вами сократится. Например, некоторое время назад в популярном развлекательном телешоу «Снова к корням» один из ведущих, Хуан Лэй, спросил имя владельца магазина инструментов и почтительно назвал его Лао⁶ Гао. Герои программы еще не раз навещали магазин, и общение каждый раз шло гладко.

В-четвертых, научитесь внимательно слушать: пусть собеседник побольше расскажет о себе и своих интересах. Даже если вам не терпится блеснуть ораторским мастерством, не спешите. Не слушать, а только распинаться о собственной персоне предпочитают эгоисты, и вряд ли это кому-то нравится. Если хотите понравиться другим, то проявите инициативу, задайте новому знакомому несколько вопросов и затроньте тему, которая его интересует. Ему это поможет открыться, а вам – набрать очки.

В-пятых, дайте собеседнику почувствовать себя важ-

⁶ Обращение «Лао» («почтенный») добавляется к фамилии человека, если он старше по возрасту или выше по положению. *Прим. пер.*

ным. Признание сильных сторон человека и желание что-то от него перенять подходят для этого как нельзя лучше. Во-влекайте других в обсуждение, просите помощи в том, в чем вы сами слабы. Вспомните фразу: «Каждый, кого я встречаю, в чем-то лучше меня, и мне есть чему у него поучиться». Когда человек видит, что окружающие его ценят и стремятся ему подражать, он гордится и с симпатией относится к тем, кто разглядел его достоинства. С кем бы ни приходилось иметь дело, уважительное отношение никогда не повредит. Это касается и элементарного этикета. Если кто-то хочет пожать вам руку, отступите на пару шагов и протяните ему ладонь, слегка подавшись вперед. При разговоре смотрите на собеседника, не отворачивайтесь от него. Сохраняйте открытую позу, не скрещивайте руки и ноги. Держитесь расслабленно и дружелюбно, проявляйте к собеседнику искренний интерес, и ваши старания непременно окупятся.

Опробуйте эти рекомендации на практике, и вы увидите, что нравиться людям – это не только просто, но и приятно.

Почему нас привлекают круглые щечки?

Существует много типов человеческих лиц: овальное, как у Фань Бинбин, чуть заостренное, как у Сон Хе Ге, вытянутое, как у Мэгги Кью, квадратное, как у Ли Ючунь⁷, и круглое, как у Ин Бао. У всех разные вкусы. Наши наблюдения подсказывают, что круглолицые чаще вызывают симпатию. Согласитесь, такого человека так и тянет обнять или потрепать по щечке. Интересно почему? Ответ есть: срабатывает так называемый эффект детского лица. Взрослые люди, животные и даже неживые объекты, в чем-то напоминающие детей, вызывают у нас положительные эмоции и желание защитить их.

Существует сходное явление, названное эффектом плюшевого мишки: если люди видят рядом с собой игрушки, цветные карандаши, книжки с картинками и т. п., то ведут себя честнее и добрее. В чем же здесь дело? Ученые объясняют нашу реакцию тремя причинами.

Первая – инстинкт. Воспроизводство себе подобных, стремление нянчить и опекать малышей заложено в нас при-

⁷ Фань Бинбин – китайская актриса и певица; Сон Хе Ге – южнокорейская актриса; Мэгги Кью (Маргарет Дениз Куигли) – актриса и модель вьетнамского происхождения; Ли Ючунь – китайская певица, автор песен, диджей и актриса, более известная под сценическим псевдонимом Крис Ли. *Прим. пер.*

родой. Родительские тепло и забота помогают младенцу выжить, повышаются его шансы передать гены следующему поколению и продолжить род. Конечно, наши чувства к детям устроены гораздо сложнее, но в их основе лежит естественная, инстинктивная биологическая реакция. Круглое лицо воспринимается нами как детское, поэтому инстинкт подталкивает к нежному дружелюбному поведению.

Вторая причина – проделки нашего мозга. При виде детей в нем активизируются зоны, отвечающие за положительные эмоции и бдительность. Когда мы смотрим даже не на самих младенцев, а на их изображения, они привлекают все наше внимание и заставляют нас ощущать счастье. Подобную реакцию вызывают и взрослые лица с детскими чертами.

Третья причина – сложившееся мнение. Многие считают круглолицых людей добродушными, оптимистичными и дружелюбными, поэтому общаются с ними приветливее, чем с остальными, и чаще испытывают к ним привязанность. Конечно, это стереотип. Первое впечатление недолговечно, и по мере общения представление о человеке будет меняться.

Как и у всего, у эффекта детского лица есть обратная сторона. Некоторые почему-то воспринимают людей с такой внешностью беспомощными, непрофессиональными и т. п. Конечно же, форма лица ничего не значит. У каждого человека она уникальна и неповторима. Ваши достоинства, характер и внутренний мир раскрываются в общении. Так что,

пожалуйста, помните, что вы такой, какой есть, даже если окружающие подсознательно приписывают вам какие-то характеристики.

Красивое видится на расстоянии

Вот вам вопрос. В автобусе есть свободные места в последнем ряду, но на первом и пятом уже сидят двое незнакомых людей. Где вы сядете? Думаю, большинство выберет место номер три. Причина очень проста: вы не хотите мешать другим и не желаете, чтобы мешали вам.

Территория вокруг человека, необходимая ему для эмоционального комфорта, в психологии называется личным пространством. Контактируя с людьми, мы подпускаем их на определенное, комфортное для нас, расстояние. Мы считаем его неприкосновенным, но важно, чтобы оно было удобным еще и для других. Итак, давайте обсудим, на какой дистанции следует держаться, чтобы все участники общения чувствовали себя хорошо.

Ученые провели множество исследований и выдвинули теорию межличностного пространства, предположив, что оно меняется в зависимости от изменений в окружении человека.

Дистанция до 45 сантиметров – интимная: общение включает не только речь, но и физический контакт. Вы можете дотрагиваться до руки собеседника, сидеть плечом к плечу или тесно обнявшись, чувствовать температуру тела, запах и дыхание друг друга. Как правило, на такое расстояние мы подпускаем родных, возлюбленных и близких друзей. Если

в эту зону вторгаются посторонние, мы начинаем беспокоиться. Подобное может происходить в переполненном автобусе, метро или лифте, где у нас нет выбора – при всем желании невозможно отодвинуться. В такие моменты очень важно восстановить психологический комфорт. Чтобы чувствовать себя спокойнее, избегайте зрительного контакта с окружающими, примите закрытую позу, не толкайтесь, стойте спокойно. В лифте поднимите голову и смотрите на табло, где сменяются номера этажей.

Дистанция от 45 до 100 сантиметров – на расстоянии вытянутой руки или чуть больше – называется личной. Можно протянуть руку и прикоснуться друг к другу. Хотя собеседники знакомы, у них нет особых отношений. Это расстояние подходит для неформальных приятельских бесед.

Дистанция от 120 до 370 сантиметров – социальная. На таком расстоянии мы держимся от людей, с которыми видимся редко или по делу. Такая дистанция уместна во взаимодействии с коллегами, особенно если вы занимаете разное место в карьерной иерархии. Обратите внимание, что топ-менеджеры часто проводят встречи и совещания за длинным столом, как бы удерживая собеседников на расстоянии.

Публичной считается дистанция от 370 до 750 сантиметров. Она отделяет выступающего от аудитории на лекциях, семинарах и прочих общественных мероприятиях.

Межличностному пространству посвящены многие интересные исследования. Психологи утверждают, что оно за-

висит от этнического контекста. Так, жители Южной Европы склонны сближаться больше, чем Центральной и Северной. У евреев личное пространство меньше, чем у французов и жителей Северной Америки. Интересный пример: если араб, привыкший к довольно тесному контакту, идет рядом с англичанином, которому комфортнее держаться поодаль, расстояние между ними будет то увеличиваться, то уменьшаться, как будто они перетягивают канат. Также исследователи считают, что женщинам легче сократить дистанцию между собой, чем мужчинам. Согласитесь, девочек, идущих рука об руку, мы видим часто, а вот мальчиков – нет.

На межличностное пространство также влияют социальные роли и близость отношений. Собеседники, которых многое связывает, чувствуют себя хорошо, если стоят или сидят рядом. Два относительно незнакомого человека предпочитают оставить между собой побольше воздуха. Если партнер вам симпатизирует, во время разговора он подойдет поближе. Если человек вам неприятен, вы невольно от него отстраняетесь.

Есть такая поговорка: «Красота заметнее в отдалении». Поэтому в общении мы должны держать дистанцию, уместную в конкретной ситуации. Не заходите на личную территорию другого человека. Нарушение границ вызовет у него раздражение, и вы поставите себя в неловкое положение. Будьте тактичны, внимательны и бережно относитесь к собеседнику и его комфорту.

Соседи – ваша группа поддержки

Как говорится, «близкий сосед лучше дальней родни». Эта поговорка возникла не просто так: у каждого из нас есть дом, а значит, будут и соседи. При хорошем отношении друг к другу вы вполне можете рассчитывать на помощь в трудную минуту. А иногда соседи, наоборот, сильно досаждают. В прошлом люди много общались с теми, кто жил с ними в одном доме или дворе: здоровались при встрече, ходили в гости, дети учились в одной школе. В наше время все изменилось. Мы замыкаемся в своих квартирах и порой не знаем соседей даже по лестничной площадке. Говорят, что в китайских городах настала «эпоха незнакомцев». Конечно, прошлого не вернуть, но мы также можем наладить гармоничные и дружеские отношения с соседями. Что можно сделать для этого?

1. Помните о вежливости. Темп жизни постоянно ускоряется. Некоторые умудряются переехать несколько раз за год. Если у вас появились новые соседи, понятно, что им сложно сориентироваться в незнакомом месте. Проявите инициативу – поприветствуйте их. Как говорится, при первой встрече незнакомцы, при второй – друзья. Общайтесь с ними, оказывайте мелкие услуги – и ваши усилия не пройдут даром. Чувство отчужденности скоро исчезнет, и вы начнете заботиться друг о друге.

2. Попробуйте угощать соседей. Поверьте, это отлично укрепляет отношения. Один молодой человек, снимавший дом у пожилой женщины, каждый раз оставлял для нее немного сладкого. В итоге между ними возникла тесная дружба. Хозяйка дома частенько присматривала за детьми своего постояльца и во многом помогала ему.

3. Выручайте соседей. Допустим, пожилой человек из вашего подъезда не может сам ввернуть лампочку, а его сын работает за городом и вернется не скоро. Проявите участие. Представьте, как обрадуется ваш сосед. В ситуации, когда соседи безуспешно ищут поздно вечером машину, чтобы отвезти питомца в ветклинику, предложите свою помощь. В конце концов, ситуация не рядовая. Соседи будут помнить, что вы их поддержали, и ваши отношения, естественно, станут более тесными.

4. Проявляйте терпимость. У соседей сверху подтекает кондиционер, и вода сочится по внешней стене? Пообщайтесь спокойно и вежливо: сообщите соседу о ситуации или покажите, что происходит, а потом попросите починить. Не скандальте. У каждого человека своя позиция. Взгляните на ситуацию под другим углом. Представьте, что это у вас забился кондиционер, надо вызывать мастера, суетиться, а тут еще и сосед качает права. Скорее всего, вы сорветесь и наговорите лишнего. Так зачем же доводить до такого состояния других?

5. Не обсуждайте соседей за их спиной. Когда в дом въез-

жает новый человек, ему часто начинают перебивать косточки. Не уподобляйтесь любителям совать нос в чужую жизнь. Воздержитесь от пустой болтовни. Если однажды сосед узнает, что вы о нем сплетничали, доверия между вами уже не будет.

Всегда помните о личных границах. Главное правило добрососедских отношений – невмешательство во внутренние дела. У любого человека – свои предпочтения и представления о неприкосновенности частной жизни («в каждой избушке – свои погремушки»), и они никого не касаются, если не представляют угрозы для общества. Так что физические особенности, личная жизнь, семейное положение и быт чужих людей к вам отношения не имеют.

Секреты хороших отношений с соседями очень просты: будьте внимательны к людям и снисходительны к их недостаткам, старайтесь обуздать свой эгоизм и не скупитесь на помощь.

Почему таких, как я, много?

Что ни наденешь, обязательно встретишь кого-то в таких же шмотках. То «твой» пиджак чуть ли не на каждом втором, то рубашка, то ботинки. Кошмар какой-то!

Знакомая ситуация, правда? В психологии это называется иллюзией частотности, или феноменом Баадера – Майнхоф. Мы повсюду замечаем предметы и явления, о которых думаем. Женщина, ожидающая ребенка, постоянно видит на улице беременных. Владельца «мерседеса» преследует ощущение, что все кругом пересели на «мерсы». Обладательница сумочки «Луи Виттон» злится из-за того, что половина девушек в городе ходит с такими же. Однако мы сталкиваемся с когнитивным искажением, то есть «обманкой» мозга, который подталкивает нас к ложным выводам. По сути, речь идет о проекции наших мыслей. События как будто определяются тем, чем занят наш ум.

Если человек сосредоточен только на собственном несовершенстве, не ценит свои сильные стороны, то иллюзия частотности подтолкнет его к мысли, что в мире полно людей с такими же недостатками. Когда мы фиксируемся на недостатках, отношения с окружающими не развиваются. В жизни мы часто сталкиваемся со скандалистами, которые яростно ругаются со всеми подряд. Правда в том, что они проецируют отношение к себе на окружающих.

Какой же урок можно извлечь из всего, что мы знаем об иллюзии частотности? По-моему, их даже два.

Во-первых, научитесь ценить себя и не скрывайте свои достоинства в общении. Дейл Карнеги написал, что 80 % характеристик человека – это его сильные стороны или преимущества, и только 20 % – недостатки. Так почему же эти несчастные 20 % не дают нам покоя? Не стесняйтесь показать то хорошее, что в вас есть, и подмечайте в окружающих только лучшее. Тогда ваши с ними отношения наполнятся гармонией. Это правило касается и личных отношений: хвалите своего партнера – это один из простых и надежных секретов сохранения любви.

Во-вторых, учитесь мыслить позитивно, ведь, как мы уже говорили, мысль порождает поступки. Пессимистам кажется, что у всех сплошные проблемы, а у оптимистов всегда светит солнце. Можно закрыть глаза и подумать о том, что вас волновало в последнее время, а потом записать все на бумаге и проанализировать плюсы и минусы. Если вы остались без работы, то наверняка будете обращать внимание на то, как деловито люди спешат в офис по утрам, и сравнивать себя с ними. Делайте это в позитивном ключе: «Люди работают, и я смогу найти работу», это лишний раз подтолкнет вас к поиску вакансий. Если мыслить негативно: «У других все прекрасно, а мне не везет», можно потерять уверенность в себе.

Помните: никто не идеален, любой может ошибиться.

Гармоничные отношения можно построить, только если обращать внимание на достоинства других.

Мир такой большой, кому мне верить?

Кто-то сказал, что доверять – значит поступать в ущерб себе ради чужих интересов. Неважно, правильно это определение доверия или нет. В любом случае мы ищем для себя надежную опору в мире, полном неопределенности и неизвестности.

Доверие – очень хрупкая вещь. Две подруги были очень близки, почти как сестры, делились всеми секретами. Вот только одна из них обнаружила, что с ее счета «Алипэй»⁸ периодически расплачивается вторая. Хотя суммы каждый раз были небольшие, в итоге набежало шесть-семь тысяч юаней. Искушение оказалось сильнее дружбы.

Доверие складывается из двух аспектов: как мы доверяем другим и как другие доверяют нам. На первый влияют личный опыт, способность ладить с родными и друзьями и т. д. Нам встречались люди, столкнувшиеся со школьной травлей. Они с трудом доверяли людям, даже когда повзрослели. У некоторых в детстве складывались плохие взаимоотношения с родителями. Такие люди жаждут безусловной любви и потому часто попадают в болезненный замкнутый круг: «выкладываться по полной – быть обманутым – снова вы-

⁸ Электронная платежная система Китая.

кладываться».

Доверие к нам со стороны окружающих зависит от наших отношений и от того, как конкретный человек воспринимает нашу личность. Независимо от прошлых поступков мы можем изменить то, как выглядим в глазах окружающих сейчас. Способность доверять развивается, и чем больше мы над этим работаем, тем чаще другие люди отвечают нам взаимностью.

Старайтесь держаться открыто, то есть искреннее выражать свои мысли и чувства. Это ключ к тому, чтобы два человека перешли от узнавания к доверию. Раскрываться перед кем-то – поступательный процесс, и чем раньше он начнется, тем лучше. Только помните, что глубокое взаимопонимание возможно только тогда, когда обеим сторонам комфортно. Не стоит обрушивать на собеседника лавину открытий, даже если доверяете ему, – вы можете оттолкнуть его.

Доверительные отношения выстраиваются долго, зато они выгодны обеим сторонам. Например, когда один сталкивается с трудностями, другой не жалеет усилий для поддержки. Доброжелательное отношение к человеку – первый шаг к завоеванию доверия. Конечно, не спешите раскрывать душу в начале знакомства. Понаблюдайте, можно ли положиться на человека. Если сомневаетесь в нем, но легкомысленно продолжаете откровенничать, результат может оказаться непредсказуемым.

Если в какой-то момент в доверительных отношениях

возникает перекос – один постоянно дает, а второй только берет, – то взаимности приходит конец. Цените доверие, оно скрепляет дружбу точно так же, как любовь – семью. Это прекрасный опыт, который дарит нам чувство безопасности и радости. Да, надо будет прилагать усилия и искать компромиссы, но результат того стоит.

Дружба рождается в общении

Как правило, мы сталкиваемся с двумя типами людей. Первые обладают сильными социальными навыками. Такие люди могут говорить о чем угодно, в важный момент никогда не поделятся своим мнением. Стоит вам перевести беседу на личную тему, как они замыкаются и не отвечают. Обсуждение личных вопросов вызывает у них сопротивление. Люди второго типа не боятся выражать свои мысли. К тому же они умеют осторожно сокращать дистанцию и устанавливать доверительные отношения.

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.