

Патрик Кинг

Как легко находить друзей

Умение моментально
очаровывать
и устанавливать контакт



Патрик Кинг
Как легко находить
друзей. Умение
моментально очаровывать
и устанавливать контакт

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69843148

*Как легко находить друзей. Умение моментально очаровывать и
устанавливать контакт: Библос; Москва; 2024
ISBN 978-5-6049561-8-2*

Аннотация

Находите новых друзей играючи! Мы научим вас это делать быстро, эффективно и плодотворно. Нетворкинг? Банкеты? Караоке-вечеринки? Нет проблем.

Больше никакой утомительной светской болтовни – налаживайте с окружающими тесные контакты!

Найти настоящих друзей... непростая задача, не так ли? Но почему так происходит в наш современный век? Слишком много отвлекающих факторов – почему же люди должны обращать внимание именно на вас? Такова стоящая перед вами проблема. Жизнь бросает вам вызов – и эта книга поможет дать достойный ответ. Вы узнаете, как заявить о себе и заставить окружающих

устремиться к вам; как избавиться от пустой болтовни; как налаживать прочные и долговременные отношения.

Станьте самой магнетической и притягательной персоной в обществе. Узнайте о методах формирования вашей персональной ауры доверия и шарма.

- Формула дружбы, ее четыре компонента и как их использовать.

- Мастерство взаимной любознательности: как подобрать к человеку ключик.

- Как помогать людям думать вслух.

- Структура вопроса, работающего в любой ситуации.

- Как рассказывать истории и остроумно шутить для налаживания контакта.

- Что такое коэффициент нарциссизма.

- Разговорное «правило трех».

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Глава 1	6
Формула дружбы	11
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Патрик Кинг
Как легко находить
друзей. Умение
момента́льно очаровывать
и устанавливать контакт

Make Friends Easily:

How to Charm and Connect in Record Time

By Patrick King

Social Interaction and Conversation Coach at

www.PatrickKingConsulting.com

© 2023 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка об-
ложки, 2023.

© Ольга Поборцева, перевод, 2023.

© ООО «Библос», 2024.

Глава 1

Давайте познакомимся

Одиночество приобретает характер настоящей эпидемии. Более половины американцев заявляют, что одиноки (*Cigna Loneliness Report, 2020*). Пятьдесят пять процентов лондонцев, проживающих в этом одном из самых густонаселенных городов мира, говорят об ощущении изолированности (*City Index Survey, 2016*). Шестьдесят два процента австралийской молодежи с ними согласны (*APS, 2022*). А принимая во внимание катастрофические последствия ковид-локдаунов, не удивительно, что миллионы людей по всему миру жалуются, что у них нет друзей, и социализация в наши дни дается труднее, чем когда-либо (*Roots of Loneliness Project*).

Вы чувствуете то же?

Тогда эта книга для вас, если вы хотите:

- активнее налаживать контакты с людьми, причем контакты аутентичные;
- найти новых друзей;
- улучшить качество уже имеющихся дружеских отношений;
- комфортнее и увереннее чувствовать себя в социальных ситуациях;
- стать мастером разговорного общения;

- выйти из зоны комфорта;
- превратиться в ослепительного и притягательного светского льва (или львицу).

Да, последний пункт, возможно, уже перебор! И все-таки существует реальная надежда, что, дочитав эту книгу до конца, вы увидите, что цель превратиться в очаровательную, симпатичную и уверенную в себе «душу компании» не так недостижима, как вы подумали сначала.

Давайте говорить откровенно: чем дальше, тем сильнее наш мир становится странным, разобщенным местом, где люди страдают от нарастающего чувства отчуждения. Жизнь проходит в суете. Даже те, кто считает себя дружелюбными экстравертами, временами сталкиваются с обстоятельствами, когда выстроить для себя надежную «группу поддержки» бывает очень сложно. После появления определенных технологий и формирования соответствующего им образа жизни вполне простительно думать, будто искусство разговорного общения и установления дружеских контактов начинает увядать...

Но ничего еще не потеряно! Умение находить друзей – вовсе не таинственное темное искусство; его способен освоить каждый (да, и вы тоже!), и неважно, насколько вы продвинуты в этом деле.

В последующих главах мы посмотрим, во-первых и главных, как люди вообще становятся друзьями и как самостоятельно конструировать нужные обстоятельства. Изучим ме-

тоды формирования вашей персональной ауры доверия и привлекательности с помощью простых техник, которые вы немедленно начнете практиковать. Расскажем, как задавать вопросы, активно слушать, рассказывать истории, остроумно шутить, а еще – раскрывать информацию о себе правильным образом и в нужное время. Вы узнаете, почему ваши прежние попытки завязывания дружбы не удавались и как гарантированно устранять в будущем препятствия на пути к истинным отношениям, быстро и надежно устанавливая раппорт (доверительный контакт) с окружающими.

Только одно замечание. На этих страницах вы не найдете старых добрых советов в традиционном духе, вроде «Присоединитесь к местной группе для встреч» или «Попробуйте найти любовь всей жизни на курсах по изготовлению глиняной посуды в вашей общине». Истина заключается в том, что жизненные обстоятельства уникальны, они только ваши, и ни одна книга никогда и не претендовала на то, чтобы в точности указать, где именно вы встретите потенциальных друзей или как они будут выглядеть. Большинству из нас уже известны стандартные рекомендации – вступите в группу по интересам, активнее участвуйте в жизни местного сообщества, запишитесь в волонтеры, станьте членом церковной общины, родительского комитета, клуба одиноких сердец и тому подобное. Сами по себе эти советы неплохи – и лучше всего они работают, если им последовать!

Однако для многих встреча с людьми – это лишь первый

шаг; труднее всего то, что должно происходить дальше, верно? Наша книга – как раз по это. Принципы и методы, которые вы найдете здесь, помогут грамотно отработать самые первые критически важные моменты знакомства с кем-то новым так, чтобы постепенно, от беседы к беседе, закладывать фундамент крепкой дружбы.

Только не превращайте эту книгу в легкое чтение – прочитал и отложил в сторону. Изучение новых техник и подходов – необходимое, но не достаточное условие для того, чтобы жизнь реально переменилась. Никому не удастся это сделать в отсутствие главного магического ингредиента под названием **ДЕЙСТВИЕ**.

Идеи, обсуждаемые на страницах этой книги, – не просто занимательные интеллектуальные изыски, а стимулирующие подсказки для тех, кто действительно намерен выйти из зоны комфорта и попробовать нечто новое. Как же сработают эти идеи, если их применить в ваших личных и уникальных жизненных обстоятельствах? Есть единственный способ это выяснить!

Опыт в реальном мире – вот что генерирует перемены. Поэтому в конце каждого раздела я буду побуждать вас выйти в мир и поэкспериментировать. Какие-то советы и упражнения покажутся вам простыми и очевидными... пока не придет время действовать. Магия происходит в процессе последовательного применения на практике определенной идеи, а не интеллектуального ознакомления с ней.

На ком практиковаться? Если вы человек застенчивый, в компании вам тревожно, если вы трудно сходитесь с людьми в социуме – расслабьтесь. Совершенно не нужно совершать квантовые скачки за один день. На каком бы этапе вы ни находились, прямо отсюда и начинайте. Если необходимо, всегда можно практиковать короткое и необременительное общение с продавцами в магазинах, людьми, стоящими вместе с вами в очереди, случайными знакомыми. Подумайте о своем социальном окружении и определите, кто находится, так сказать, на его периферии – от вас сейчас требуется устанавливать самые скромные контакты. А возможности для них безграничны!

Все, что нужно, – это открытость ума, желание сделать небольшой шаг из зоны комфорта вовне, а еще чуточку искреннего любопытства в отношении окружающего мира и людей, которые в нем живут. Все мы разные, у всех имеются собственные барьеры и слепые пятна, блокирующие нашу способность быть гибкими. Но помните: **человеческие существа рождены для общения.** Вы уже знаете больше, чем полагаете!

Формула дружбы

Хейли вспоминает о своей лучшей подруге, с которой она познакомилась в первом классе школы, Китти. Они сразу уселись рядом в классной комнате и стали проводить вместе каждый день занятий... а вскоре и выходные. Они могли часами разговаривать, делали вместе уроки, вместе шли домой после школы. Хейли вспоминает, что подруга стала для нее чем-то вроде спасательного круга по жизни. Она тогда только переехала, родители развелись, все в жизни пошло наперекосяк – кроме Китти. С ней Хейли могла говорить обо всем. Девочки стали так близки, что практически не разлучались, были ближе, чем родные сестры, и поклялись, что навсегда останутся лучшими подругами.

Китти по-прежнему присутствует в жизни Хейли, хотя теперь они проживают в разных концах света. Сейчас Хейли тридцать четыре года, и она понимает, что заводить друзей во взрослом возрасте... в общем, все по-другому. Хейли считает себя добрым и дружелюбным человеком, не жалеющим усилий для знакомства с новыми людьми. Поэтому ей невдомек, почему же после стольких лет проживания в новом месте она не ощущает, что по-настоящему с кем-то дружна.

Женщина по имени Алекс, с которой бы ей реально хотелось подружиться, замужем за человеком, с которым познакомилась на курсах живописи. Хотя Хейли думает, что меж-

ду ней и Алекс завязались определенные контакты, Алекс по-прежнему ведет себя отстраненно, их общение в мессенджерах довольно сдержанное, и дальше дело не движется. Социальная жизнь Хейли, по сути, ограничилась неловкими посещениями группы для встреч, многообещающими знакомствами, которые быстро сходят на нет, и «друзьями», с которыми они выпивают по паре коктейлей раз в четыре месяца. Хейли быстро устала от фраз вроде «я так занята!» или «конечно-конечно, давай как-нибудь попьем кофейку...»

Почему было легко завязать прочную дружбу в первом классе – и почему это так трудно теперь?

Теория, которую предлагает доктор Джек Шафер, бывший агент ФБР и автор книги «Включаем обаяние», возможно, даст нам ответ. Шафер – эксперт по вопросам поведенческой психологии; именно он впервые ввел понятие «формула дружбы». По его словам, умение подобрать к человеку ключик и стать его другом – это не взмах волшебной палочки, а следование предсказуемому паттерну. Вот как выглядит формула:

$$\text{Дружба} = \text{Близость} + \text{Частота} + \text{Длительность} \\ + + \text{Интенсивность}.$$

Иными словами, дружба развивается быстрее всего и становится прочнее всего, когда присутствуют все четыре фактора в соответствующей мере. Без них дружба обречена. Давайте рассмотрим их по очереди и увидим, как они себя проявляют в дружеских контактах Хейли.

Близость

Это дистанция между вами и другим человеком. Если задуматься, то **установление дружеских отношений – это всего лишь вопрос укрепления близости**, и вовсе не в метафорическом смысле. Чем ближе вы физически, чем больше у вас общего контекста, тем выше шансы на завязывание дружбы.

Хейли и Китти сидели за одной партой – часами, каждый день, весь первый класс. Это очень много времени! Сравните это присутствие подруг в жизни друг друга с отношениями, сложившимися с ее приятельницей Алекс, с которой Хейли может увидеться, только приложив усилия, чтобы договориться о встрече.

Психология данной ситуации ясна и однозначна. **Человеческие существа склонны любить уже знакомое**. Если вы проводите с кем-то много времени, человек становится вам знаком. Конечно, постоянно находиться в одном жизненном пространстве *не всегда* означает, что вас будут любить (с этим горячо согласятся братья и сестры всего мира!). Но это определенно означает, что вы даете человеку шанс себя разглядеть, и если для дружбы есть хоть какая-то возможность, то из этого вполне может что-то вырасти.

С другой стороны, Алекс и Хейли просто не присутствуют в мире друг друга. Они ведут совершенно разную, не совпа-

дающую жизнь, и, чтобы каждая из них нашла в своей жизни место для другой, нужны активные усилия – усилия, которые люди, к сожалению, далеко не всегда готовы прикладывать.

Частота

Возможно, вы уже осознали, что дружба Хейли и Китти родилась из общения более частого, чем большинство дружеских контактов взрослых людей. **Чем выше частота общения, тем больше шансов на укрепление дружбы.** Даже если вы не можете проводить вместе много времени, все равно это что-то означает, если вы видите*сь регулярно*.

Представим себе гостевой брак, где пара проводит вместе всего один день в месяц. А теперь возьмем другой гостевой брак, где пара проводит вместе двенадцать дней в году, но подряд. Как думаете, у какой из них выше шанс остаться вместе?

Обе пары бывают рядом одинаковое количество времени, но у первой контакты регулярнее, что, естественно, формирует более тесные узы. Все упирается в повторение и близость. **Чем чаще вы с кем-то встречаетесь, тем полнее он входит в ваш мир.** Просто в этом случае у людей больше возможностей что-то делать вместе, взаимодействовать, разделять общий опыт.

Вы можете годами каждый божий день махать соседу рукой в знак приветствия, обмениваться парой фраз и искрен-

не считать его добрым приятелем. Но в один прекрасный день вы встречаете кого-то, у вас завязывается глубокий, осмысленный разговор, вы беседуете несколько часов – и потом расстаетесь навсегда. Связь с этим человеком определено глубже и приносит большее удовлетворение... но вы, скорее всего, не назовете его *другом*.

Длительность

Как мы видели, дружба может развиваться короткими, но регулярными всплесками. Но все же лучше, если люди могут позволить себе такую роскошь, как свободное время. Если подсчитать все время, которое Хейли и Китти провели вместе, мы, возможно, получим тысячи часов. Если же подсчитать время, которое провели друг с другом Хейли и Алекс... сколько там, минут тридцать? Даже если Хейли и Китти были подругами не разлей вода, все равно они вряд ли заинтересовались друг другом за полчаса! **Чтобы вступить в дружеские отношения требуется время.**

Возможно, читателю, знакомому с романом Джозефа Хеллера или с сериалом, снятым по этому роману, хочется спросить: уж не абсурдная ли это «Уловка-22»? Люди готовы тратить время только на тех, кто уже состоит у них в друзьях; но как можно стать друзьями, не проведя с человеком достаточно времени? Правда, что дружеские отношения во взрослом возрасте страдают как раз из-за этого. Однако, поняв это, вы

получите хороший шанс как можно быстрее данную проблему решить (именно об этом мы и будем говорить на протяжении всей остальной части нашей книги).

Интенсивность

Последняя переменная в уравнении – это способность удовлетворить потребности другого человека в ходе социального взаимодействия . И чем выше эта способность, тем выше шанс на завязывание дружбы. Братья и сестры – прекрасный пример того, как даже люди, чье общение отличается большой продолжительностью, частотой и близостью, не обязательно дружат, потому что далеко не всегда удовлетворяют эмоциональные потребности друг друга (на самом деле, подчас активно им противодействуют!).

С другой стороны, общение братьев и сестер, ладящих между собой, зачастую основано на взаимной поддержке при решении общих проблем, или же они помогают друг другу в соответствующих нуждах. Этим и определяется интенсивность. Хейли и Китти нашли друг в друге спасительную гавань. Они вели длинные и увлекательные беседы о своих тайных чувствах, поддерживали одна другую в трудные времена. Сравните это с ситуацией Хейли и Алекс: обе являются независимыми, самодостаточными персонами, у каждой есть муж, дети и хорошая работа. Они живут полной жизнью. Скажем прямо, взаимная эмоциональная потребность в

общении просто не слишком сильна.

Кстати, слабеющая интенсивность – немаловажная причина разрыва уже устоявшихся дружеских и близких отношений. Поэтому пара жалуется на слабую взаимосвязь, если приходится проводить каждый день вместе. А дело в том, что, находясь рядом, оба отвлекаются, уставаясь в гаджеты, или переговариваются ни о чем. Теряя интенсивность, они теряют контакт.

Вернемся к нашему уравнению. Вы видите, что **дружба развивается как сумма всех четырех элементов**. Это значит, что если один элемент относительно слаб, его может компенсировать другой, очень сильный. Вот вам примеры.

- Два человека вместе работают, а также проводят вместе много времени, так как у них одинаковое хобби. Интенсивность общения невелика, зато много близости, продолжительности и частоты. Так что они считают себя хорошими друзьями.

- Два старых приятеля по колледжу давно разъехались по разным странам и теперь видятся лишь раз в год во время длинных рождественских каникул. Они проводят вместе целых две недели, наверстывая упущенное, – близости и частоты мало, зато интенсивность общения высокая, они проводят вместе часы подряд. Поэтому их дружба поддерживается десятилетия.

- Два человека живут в одном подъезде. Со временем они договорились, что будут забирать друг у друга пакеты с му-

сором, собираясь на улицу, брать почту и поливать цветы, если другой уезжает на несколько дней. Несмотря на то что оба очень разные люди, вращающиеся в разных социальных кругах, они подружились. Длительность общения очень мала (они редко разговаривают дольше пяти минут подряд), зато имеет место высокая интенсивность и частота, потому что они регулярно удовлетворяют потребности друг друга.

Хотя все эти комбинации могут складываться и складываются в дружбу, естественно, уровень ее невысок, и, **если все элементы в совокупности опустятся ниже известного предела, дружба просто не сможет развиваться.** Именно так случилось с Хейли и Алекс: у них низкая близость, низкая длительность, низкая интенсивность и низкая частота общения. Хейли думает: «Ничего не понимаю. Мы так хорошо поладили; мы обе хотели лучше узнать друг друга!» Однако доктор Шафер сказал бы: дружба не зависит от того, как сильно люди нравятся друг другу или насколько они похожи.

Он бы указал, что многие случаи тесной дружбы имеют место даже тогда, когда люди очень разные, порой раздражают друг друга или происходят из совершенно разных слоев общества. Возможно, вы поймете правоту этого утверждения, если вспомните друзей своего детства – как много из них действительно подходили вам в личном отношении, и как много из них укоренились в вашей жизни просто потому, что оказались рядом, были вам знакомы, вы вместе раз-

деляли некий опыт?

Как использовать формулу Шафера себе на пользу

Многие из тех, кому трудно находить друзей, начинают с неверных вопросов.

Как мне стать привлекательнее?

Что со мной не так? Я что, недостаточно интересный/веселый/умный?

Почему меня не любят?

Вместо этого воспользуйтесь советами Шафера и **намеренно отыщите пути для повышения уровней близости, частоты, длительности и интенсивности взаимодействия с людьми**. Вот как это делается.

1. Для начала усильте близость. Ваша задача – просто сделать так, чтобы людям было рядом с вами комфортно, и они начнут ощущать, что знают вас. Главная предосторожность – не торопитесь: если вы начнете давить на людей, они воспримут вас как угрозу.

2. Как только близость достигнута, постепенно увеличивайте количество времени, проводимого с человеком. Одновременно, не спеша, наращивайте и частоту.

3. Только после того как первые два пункта выполнены, переходите к повышению интенсивности. Для этого разговаривайте на более глубокие темы или больше рассказывайте

о себе.

4. Если с интенсивностью все в порядке, можно повторить цикл, делая взаимный упор на усиление близости. Со временем установится дружба, а названные четыре фактора помогут поддерживать ее долгое время.

Вам может показаться, что все очень просто. В общем-то, так и есть. Но это может потребовать **времени**, а крупнейшая причина неудачи – это нетерпение. Предположим, на вечеринке вы встретили интересного человека, немедленно подбежали к нему и начали общаться. Даже если вы видитесь в первый раз, вы вскоре заметите, что делитесь с ним личными подробностями, пускаетесь в обсуждение политики и других чувствительных тем, требуете ответов на серьезные и глубокие жизненные вопросы.

Ответит вам человек взаимностью или нет, в любом случае вы, скорее всего, отметите, что после окончания разговора осталось ощущение внезапной неловкости. Пренебрегая этапами постепенного выстраивания близости, частоты и длительности, вы рискуете зайти слишком далеко и слишком поспешно. Если вам приходилось вступать во внезапный контакт с новым знакомым, который через месяц исчез из поля зрения... что ж, возможно, он поступил так не без причины.

С другой стороны, недостаточно *всего лишь* повышать уровень близости и т. д. Есть старый добрый совет (который я, впрочем, обещал не давать из-за его очевидности): ищи-

те друзей в группах по интересам и среди тех, у кого с вами общее хобби. Но это лишь начало. Если вы регулярно каждую неделю отводите определенные часы на общение с людьми, но не наращиваете интенсивность, не приглашаете их куда-нибудь вместе выбраться в эти дни, велики шансы, что дружба так и не возникнет.

В остальных главах этой книги мы разберем множество разнообразных техник: как правильно слушать, спрашивать, рассказывать замечательные истории и налаживать раппорт. Но все это дает наилучший эффект, если сопровождается четким пониманием общей временной шкалы развития дружбы. Даже самая остроумная и увлекательная беседа не поможет, если вы находитесь пока еще на первой стадии плавного усиления близости с потенциальным другом.

Есть железное правило: продвигайтесь не спеша. Не жалейте времени, и пусть каждое последующее взаимодействие естественным образом вытекает из предыдущего.

Практикуйтесь. Просмотрите свою соцсеть и выберите одного человека, с которым вы знакомы – то есть вы его знаете. Но не слишком хорошо. Как часто вы проводите с ним время, как долго? Вы каким-то образом удовлетворяете нужды друг друга?

Как только вы быстро оценили текущий статус отношений, решите, что нужно сделать дальше, чтобы добиться более тесного общения. Возможно, сначала нужно будет повысить уровень близости или частоты. Как это сделать? Необя-

зательно приглашать его куда-нибудь сходить или в лоб попросить стать друзьями (хотя, если считаете, что это правильно, так и поступайте!). Вместо этого подумайте, как начать плавно наращивать ценность одной из четырех переменных. Необязательно ориентироваться на отношения длиною в жизнь – просто действуйте и смотрите, что получится.

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.