

A vibrant, hand-drawn illustration of a diverse group of young people, mostly of Asian descent, smiling and looking towards the viewer. They are arranged in a cluster, with some in the foreground and others slightly behind. The background is a soft, abstract blend of blue and yellow. The overall style is colorful and friendly.

Эндрю Росс

A yellow scroll with a dark blue border, featuring the title text in a bold, dark blue serif font. The scroll is positioned in the lower half of the image, partially overlapping the illustration of the group of people.

**КАК СТАТЬ
ДУШОЙ
КОМПАНИИ**

Эндрю Росс

Как стать душой компании

<https://litres.ru/74263568>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга не про дежурные улыбки и анекдоты из интернета. Такие люди утомляют на пятой минуте. Мы поговорим о том, как читать сигналы, которые люди посылают друг другу постоянно. Замечать парня, который хочет что-то сказать, но не решается. Понимать, как твоё простое «привет» меняет атмосферу в комнате.

Ты узнаешь, почему магнитом в компании становится не громкий комик, а человек, умеющий задать правильный вопрос и замолчать в нужный момент.

Никаких волшебных таблеток. Конкретные упражнения: от списка стартовых фраз до плана мини-проекта на неделю. Ты сразу проверишь, какая роль в группе тебе ближе — организатор, миротворец или тот самый слушатель, которому доверяют секреты. И перестанешь ругать себя за то, что в каждой компании ты разный. Потому что быть душой компании, это вовсе не корона, которую страшно уронить. Это навык создавать пространство, где тепло тебе и тем, кто рядом. Начать можно прямо сейчас.

Содержание

От Автора.	4
Глава 1. Учимся сканировать окружение	6
Глава 2. Базовые навыки: слушать и слышать	14
Глава 3. Активное слушание	24
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Эндрю Росс

Как стать душой компании

От Автора.

Давай договоримся сразу, на берегу: если вы взяли эту книгу, чтобы через неделю выйти в люди эдаким парнем фейерверком — громким, как петарда в жестяном ведре, и вездесущим, как пыль в комнате — закройте её. Прямо сейчас. Я не стану учить вас натягивать улыбку массовика-затейника, у которого от собственных баек уже звенит в ушах, или изображать человека-диско-шар — сперва слепит, а через час от его мельтешения хочется забиться в угол и потирать виски. Мы не о том, чтобы любой ценой ввинтиться в центр.

Быть душой компании — это не про громкость. Это про умение создать вокруг себя такое поле, в котором другим людям становится чуть теплее, спокойнее и веселее. Заметили слово «другим»? Вот это ключ. Потому что главный миф, который нам впаривают фильмы и соцсети, звучит так: «Если ты не фонтанируешь шутками и не говоришь без остановки — ты скучный, сиди дома». Бред полный. Задача этой книги — аккуратно, страница за страницей, разобрать этот бред на запчасти и собрать из вас того самого человека, ря-

дом с которым дышится легче. А инструменты нам понадобятся совсем другие.

Глава 1. Учимся сканировать окружение

И начнём мы, как это ни покажется странным после всего сказанного, вовсе не с искусства красиво и складно говорить. Начнём мы с умения вовремя заметить, что твоему приятелю сейчас откровенно неловко — он мнёт в пальцах картонный стаканчик и смотрит куда-то поверх голов, стараясь не встречаться ни с кем глазами. А новенькая девочка в углу уже полчаса теребит шнурок на блузке, наматывает его на указательный палец, отпускает, снова наматывает — и никак не может влиться в беседу, хотя дважды открывала рот, но её просто не услышали за общим гвалтом.

Потому что база, на которой всё и держится — та самая, без которой любые заученные фразы и отрепетированные шутки повисают в воздухе пшиком, — это эмпатия и наблюдательность. Звучит, может, слегка заумно, как термин из учебника по клинической психологии, но на деле это всего лишь привычка смотреть по сторонам и задавать себе простой, даже примитивный вопрос: «А что сейчас чувствуют люди вокруг меня?» Не что они говорят, не как они выглядят в новом свете диско-шара, а именно — что они чувствуют.

Наш мозг, кстати, умеет делать это почти автоматически, безо всяких сознательных усилий — мы с вами от природы социальные существа, у нас в черепной коробке есть специ-

альные нейронные цепочки, заточенные ровно под это. Другая беда в том, что мы часто так заняты собственной тревогой — «как я выгляжу?», «что про меня подумают?», «не торчат ли у меня волосы на макушке?», «а вдруг я сейчас ляпну глупость и все запомнят это навсегда?» — что просто отключаем эту естественную антенну. Забываем сигнал шумом собственного беспокойства. И сидим, оглохшие к тому, что происходит в метре от нас, хотя ответы уже есть — нужно только перестать слушать себя и начать слушать пространство.

Представьте себе обычную вечеринку. Не ту, что показывают в фильмах, а настоящую — с приглушённым светом, пятнами пролитого лимонада на скатерти и музыкой, которая одновременно гремит из колонки и тонет в гуле голосов. Кто-то в центре гостиной уже в пятый раз пересказывает один и тот же анекдот про поросят, стараясь перекрыть соседей. Он хохочет громче всех, размахивает руками, брызжет слюной — и не замечает, как сидящая с краю дивана девушка медленно вжимается в подушку. Она отодвинула тарелку с нетронутой закуской, скрестила руки на груди и теперь смотрит в одну точку, ожидая, когда тема сменится. Анекдот её задел — и рассказчик даже не заметил.

Другой человек — возможно, гораздо более тихий — стоит в паре метров от этой сцены, у балконной двери, и просто держит в руках стакан с чем-то прозрачным. Он видит взгляд девушки. Не сверлит его, не изучает — просто фикс-

сирует на секунду, как боковым зрением замечаешь движение за окном. А потом он берёт с подоконника коробку с соком, наливает в чистый стакан, подходит — не сразу, не резко, давая ей пару секунд привыкнуть к своему появлению, — и молча протягивает. Без лишних вопросов, без дежурного «ты чего такая грустная». И едва заметно улыбается — так, уголками губ, не требуя ничего в ответ.

Всё. Он только что изменил атмосферу в этой комнате сильнее, чем десяток хохочущих заводил с их репертуаром шуток. Потому что он дал другому человеку почувствовать себя увиденным — не в смысле «я тебя разглядел», а в смысле «я заметил, что с тобой что-то происходит, и я здесь, если нужен». Это не героический жест, не подвиг и не манипуляция. Это та самая работа эмпатической антенны, о которой мы говорили: просто вовремя заметил, просто точно среагировал, просто потратил на это минуту.

И именно с этого навыка — тихого, неторопливого, почти незаметного внимания к тем, кто рядом, — мы и начнём разбирать, как устроен этот загадочный механизм под названием «своя компания». Не та, куда ты врываешься фейерверком, а та, которая сама собирается вокруг тебя, потому что рядом с тобой дышится легче.

И вот тут у многих случается затык. На тренингах я часто вижу эту паузу — секундное зависание, когда слово уже сказано, а в ответ не возражение, не кивок, а какая-то внутренняя пробуксовка. Кто-то начинает перебирать ручку пальца-

ми, кто-то отводит взгляд в окно, третий чуть заметно пожимает плечом — мол, звучит красиво, но где кнопка «включить»? Потому что когда я говорю: «Начните с наблюдения», — фраза звучит настолько просто, что кажется подвохом. Слишком легко для навыка, который обещает изменить способ существования в компании.

На меня смотрят так, будто я предложил отрастить третий глаз и сканировать им ауру собеседников. И в этих взглядах есть своя правда — мы действительно привыкли думать о социальной чуткости как о чём-то мистическом, врождённом, доступном только тем, кому повезло родиться с особым устройством нервной системы. «Ну вот она умеет чувствовать людей, ей дано, а я — нет, я лучше пойду ещё раз проверю уведомления». Знакомый внутренний монолог, да?

Но давайте без мистики. Если совсем разобраться, наблюдательность — это даже не талант в привычном смысле слова, не искра божья и не магия. Это просто привычка задавать своему мозгу правильные вопросы. Не глобальные «кто я?» и «в чём смысл бытия?», а маленькие, почти бытовые: «почему она замолчала, когда вошёл этот парень?», «куда он всё время смотрит — на часы или на дверь?», «ей действительно весело от этой шутки или она смеётся, потому что смеются остальные?». Мозг — штука отзывчивая, ему только дай запрос. Он начинает подсовывать ответы ещё до того, как вы осознаете вопрос, потому что нейронные цепочки, о которых мы говорили, уже работают в фоновом режиме, им просто

нужен повод выдать результат на поверхность.

Мы все это умеем. Знали с самого детства, когда безошибочно считывали настроение родителей за секунду до того, как открывалась входная дверь. Слышали, как мама ставит сумку — устало или легко, — и понимали, можно ли сейчас просить карманные деньги или лучше тихо уйти в комнату. Никто не учил нас этому специально, просто жизнь требовала, и внутренняя антенна ловила сигнал. А потом мы забыли за ненужностью. Забыли в эпоху, когда каждый второй смотрит не на людей, а в экран телефона — и не из вредности, а потому что там проще. Экран не требует расшифровки, он выдаёт информацию в готовом виде: эмодзи, лайки, чётко сформулированные жалобы в мессенджерах. Живой человек рядом — другое дело. С ним надо всматриваться, улавливать полутона, рисковать ошибиться. Гораздо удобнее залипнуть в ленту, чем разбирать выражение лица коллеги, который только что вышел из кабинета начальника. Вот мы и разучились задавать вопросы собственному восприятию. Антенна заросла пылью не потому, что сломалась, а потому, что сигнал перестали запрашивать.

Вот вам домашнее задание на сегодня, и оно проще некуда. Завтра, когда окажетесь в любом коллективе — от школьной столовой до офисной курилки — попробуйте в течение пяти минут не говорить вообще. Вообще. Просто сидите и потихоньку отвечайте себе на три вопроса. Кто здесь самый напряжённый? Кто, наоборот, расслаблен? И кто во-

обще молчит? Вы удивитесь, но большинство людей не смогут ответить даже на первый вопрос, хотя ответ лежит прямо перед носом: вон у того парня побелели костяшки пальцев, пока он держит стакан, а девушка в зелёном свитере уже третий раз поправляет волосы, хотя они и так лежат идеально. Это и есть та самая «антенна», которую нам предстоит отскрести от пыли.

Почему я так настаиваю на молчании в этом упражнении? Да потому что, когда мы говорим, мы себя не слышим, а когда не слышим себя — не слышим и других. Это как пытаться настроить радиоприёмник, и одновременно орать в трубку телефона. Ничего не выйдет, только шум в эфире и головная боль. А нам нужен чистый сигнал.

И второй важный момент, который часто упускают. Наблюдение без эмпатии — это подглядывание. А нам с вами нужно не подглядывать, а понимать. Почувствуйте разницу: одно дело заметить, что человек теребит шнурок (это просто факт, сухая констатация), и совсем другое — понять, что ему сейчас, скорее всего, тревожно, и решить, что ты можешь с этой тревогой сделать. Можешь — подойти и заговорить. Не можешь — хотя бы не лезть с дурацкими шутками и не требовать внимания к своей персоне. Понимание — это уже половина действия.

Ну и раз уж мы заговорили о понимании, давайте перейдём к следующему базовому навыку, без которого всё наше наблюдение будет напоминать слежку. Это умение слушать.

Но не просто кивать, как китайский болванчик, а слышать, что тебе говорят на самом деле. Потому что между фразами «У меня всё нормально» и «У меня всё нормально» может быть пропасть размером с Марианскую впадину. И наша с вами задача — научиться заглядывать в эту пропасть, не падая в неё самому и не сталкивая туда собеседника. А для этого придётся освоить пару приёмов из арсенала профессиональных психологов, только без их заумного жаргона и со скидкой на то, что мы с вами не в кабинете, а где-нибудь на шумной кухне общей квартиры. Но это уже тема для следующей главы, где мы разберём активное слушание так, чтобы это не выглядело, как допрос с пристрастием.

Пока же запомните главное. Душа компании — это не должность тамады. Это человек, который делает самый простой, но самый редкий в нашем эгоцентричном мире комплимент: он замечает. Просто замечает, что ты существуешь. И поверьте, этого уже достаточно, чтобы к вам начали тянуться. Потому что быть увиденным — базовая потребность, почти такой же как голод или жажда. И мы почти всегда благодарны тому, кто утоляет этот голод, не требуя ничего взамен.

И вот что интересно: когда я рассказываю про этот «голод быть замеченным», многие кивают, но про себя думают — «ну, это же так просто, чего тут учиться». А учиться тут есть чему, потому что заметить человека — не значит в упор на него уставиться или выпалить дежурное «как дела». Это зна-

чит считать тот самый сигнал, который он подаёт — иногда без слов, иногда вообще не осознавая, что подаёт. Наша задача — научиться читать эти сигналы без привычки тут же переводить разговор на себя.

Был у меня случай: сидим компанией, все галдят, и парень, назовём его Димой, вдруг начинает чуть тише смеяться над шутками и машинально поглаживать запястье. Никто не обратил внимания, всем весело. А я спросила тихо: «Дима, у тебя рука болит?» Оказалось — он днём растянул связку, не хотел никому говорить, чтобы вечер не портить, но боль тянула, и он выпадал из веселья. И когда я это заметила — просто заметила, без драм и громких заявлений — он вдруг выдохнул, расслабил плечи и благодарно кивнул. Разговор даже не прервался, атмосфера не рухнула. Зато один человек перестал тихо страдать и почувствовал, что он в этой компании не один. Вот это и есть та самая работа «души», только без фанфар и аплодисментов. И началась она не с того, что я бросилась ему помогать, а с того, что я просто перестала на минуту слушать свой собственный внутренний монолог. А это, между прочим, навык, который тренируется. И о том, как его тренировать, мы поговорим прямо сейчас.

Глава 2. Базовые навыки: слушать и слышать

И первое, с чего я обычно предлагаю начать, — это научиться отличать свой внутренний голос от внешнего шума. Не в каком-то эзотерическом смысле, а в самом что ни на есть практическом. Наш внутренний монолог — это такой сосед по комнате, который постоянно комментирует всё, что происходит: «О, смотри, она на тебя косо посмотрела», «Ты опять глупость сморозил», «Надо срочно что-то сказать, а то пауза затянулась». И пока этот сосед вещает, мы не слышим никого, кроме него.

Попробуйте прямо сегодня поймать себя за руку. Вы смотрите на собеседника, видите, как шевелятся его губы, различаете слова, но ваш мозг в этот момент уже не с ним — он судорожно перебирает варианты остроумного ответа, примеряет удачную шутку, репетирует следующую реплику. Взгляд собеседника в этот миг превращается в размытое пятно, голос становится фоновым шумом, вроде гула холодильника или шороха шин за окном. Его слова долетают до вас как через вату, теряя по дороге все оттенки.

Проверьте себя прямо сейчас, на ближайшем же диалоге. Вы заметите момент переключения: только что вы держали в фокусе чужие глаза, улавливали интонацию, тепло или прохладу в голосе — и вдруг провалились в себя. В ладонях

остался фантомный микрофон собственного "я".

В этом провале мы теряем не просто смысл фразы; мы теряем живое присутствие человека напротив — его сбившееся дыхание, паузу перед трудным словом, ту секундную гримасу, ради которой он, возможно, и затеял весь разговор. Мы упускаем сам повод, по которому он к нам пришёл, — а пришёл он, скорее всего, за тишиной, в которую можно поместить что-то важное.

Техника простая — четыре шага, которые превращают ваш мозг из орущей радиостанции в чуткий приёмник.

Шаг первый: ловите себя в моменте, когда внутри уже зудит готовый ответ. Скажите себе «стоп» — просто слово, короткая зарубка.

Шаг второй: глаза возвращаются к собеседнику. Не просто смотрят — видят чёткость его зрачков, как легла тень от ресниц, чуть приоткрытые губы перед следующим словом.

Шаг третий: смените вопрос в голове с «Что я сейчас скажу?» на «Что он сейчас чувствует?». Посмотрите на его плечи — приподняты или опущены, на пальцы — сжаты в кулак или спокойно лежат на столе.

Шаг четвёртый: когда он замолчит, не кидайтесь заполнять тишину. Дайте ей продышаться. Две секунды — это меньше, чем кажется: всего-то один вдох и выдох.

За этот короткий промежуток другой человек успевает уловить: его не просто выслушали, а действительно приняли. Остановиться, вернуть фокус, ощутить, поддержать тишину

— четыре действия. И тогда реальность из размытой декорации проступает глубиной и очертаниями.

И тут, конечно, любой скептик скривится и скажет: «Пауза в две секунды? Да меня за это время десять раз перебьют и спишут в утиль как неинтересного тормоза». Так ведь? Узнаю этот страх. Он родом из школьных столовых, где скорость реакции ценилась выше глубины, а любое молчание воспринималось как поражение. Но давайте посмотрим правде в глаза: мы уже давно не в школьной столовой, даже если нам всё ещё иногда кажется, что её запахи преследуют нас в офисном лифте.

Пауза, которую вы держите после чужих слов, вовсе не делает вас тормозом. Представьте себе крутого интервьюера сидящего в студии: между ним и гостем — низкий столик с двумя стаканами воды, прямой свет софита ложится на подлокотник кресла. Вот он задает вопрос — откладывает в сторону листок со списком тем. Его плечи опущены, корпус чуть подался вперёд, руки на коленях, пальцы скрещены, взгляд замер на собеседнике. Он превратился в слух. Тишина у него не пугающая, а наполненная. Она висит в воздухе, как запах свежего кофе или едва уловимый гул аппаратуры — и гость сначала ёрзает, потом затихает, потом начинает говорить то, за чем, вообще-то, сюда и пришёл. Он вспоминает чьё-то давнее лето, проваленный экзамен, мамино письмо на пожелтевшей бумаге — всё это всплывает не потому, что его вытянули умелыми вопросами, а потому, что ему да-

ли место высказаться.

Вот она, разница: пустота — это дом с голыми стенами, лестничный пролёт, в который прокричал и услышал только эхо. А пространство — это мастерская с высоким потолком и солнечным квадратом на полу. Собеседник приносит туда свои мысли, даже корявые, недодуманные, расставляет их, как неопытный художник расставляет этюды — кривовато, неуверенно, но ему впервые разрешили занять собой целую комнату. И вы, замерев на другом конце этой комнаты, даёте его сердцу расправиться до полного размера.

И раз уж мы заговорили про пространство, давайте вспомним моего приятеля, журналиста Лёву. Лёва — классический интроверт, который в компаниях обычно сидит с кружкой чая и смотрит на всех с видом мудрой черепахи. Так вот, именно к Лёве через полчаса любой вечеринки подсаживаются люди и начинают рассказывать то, что не рассказывали и родной маме. Я долго не мог понять, в чём его секрет. Он не задавал умных вопросов, не кивал как болванчик, он вообще почти ничего не делал. А потом до меня дошло: он просто не перебивал. Вообще. Ни словом, ни жестом, ни даже дыханием. Он смотрел на говорящего так, будто в эту минуту во вселенной не происходит ничего важнее. И люди расцветали. Потому что каждому из нас, если честно, нужно не так уж много: один человек, который в данный конкретный момент не считает себя важнее тебя. Вот и весь секрет Лёвы, и он, кстати, работает безотказно даже в самых шум-

ных и конкурентных тусовках.

А теперь попробуйте перенести это знание в свою жизнь. В следующий раз, когда приятель начнёт рассказывать про дурацкого начальника, не вставляйте своё «Ой, а у меня такой же был!». Просто дослушайте. До точки. До выдоха. И увидите, как он на вас посмотрит после этого — с облегчением и благодарностью, которые стоят дороже любого вашего ответного монолога. Потому что вы только что подарили ему то, что не купишь ни за какие деньги: ощущение, что его слышат. По-настоящему.

И тут вы, конечно, спросите: «А как? Как научиться так слушать, если у меня внутри в этот момент сидит бешеный хомяк и требует срочно вставить свои пять копеек?» Хороший вопрос. И ответ на него — не в том, чтобы заткнуть хомяка насовсем (это невозможно), а в том, чтобы перенаправить его энергию в другое русло.

Попробуйте в ближайшем разговоре сделать вот что. Как только захочется перебить или вставить свою гениальную историю, превратите этот позыв в вопрос. Не в утверждение, а в вопрос. Собеседник говорит: «Меня сегодня начальник довёл до белого каления». Вам нестерпимо хочется рассказать про своего начальника. Вместо этого задайте вопрос: «А что именно он сделал?» Или: «И как ты сам отреагировал?» И всё. Вы и хомяка покормили (он же поучаствовал!), и человеку дали доп-пространство. А дальше — слушайте новый кусочек и снова превращайте следующий позыв перебить в

следующий уточняющий вопрос. Через пару минут вы сами не заметите, как втянетесь в эту чужую историю настолько, что про свою забудете. И это, кстати, удивительно приятное чувство — потому что на время разговора вы перестаёте тащить на себе груз собственного эго, а просто путешествуете по жизненной карте другого человека.

Есть тут и подводный камень. Не надо превращать уточняющие вопросы в допрос. «Что он сделал? А ты что? А он что? А потом?» — это не слушание, это допрос какой-то. Мы не пытаем человека, мы ему помогаем развернуть мысль — и только если видим, что он сам этого хочет. Как это понять? Да всё та же эмпатия. Если после вашего вопроса человек оживился, расправил плечи и начал рассказывать подробнее — вы попали в точку. Если сжался, буркнул «да ладно, ерунда» и отвернулся — вы пережали. Отстаньте. Вернитесь к той самой позе мудрой черепахи и просто побудьте рядом. Этого часто достаточно.

А теперь — крошечное упражнение, которое не требует от вас даже роли собеседника. Откройте любой подкаст или интервью на YouTube. Найдите момент, где гость рассказывает что-то эмоциональное. Нажмите на паузу сразу после того, как он закончит реплику. И попробуйте вслух задать ему уточняющий вопрос — такой, чтобы он продолжил рассказ, а не начал отвечать «да» или «нет». Потом включите и посмотрите, что спросил ведущий. Если ваш вопрос был другого типа — проанализируйте разницу. Это как раз та са-

мая тренировка «режима приёмника», только без риска обидеть живого человека. И она здорово прокачивает ту мышцу, которая в реальном разговоре отвечает не за «себя показать», а за «другого понять».

И вот когда вы пару раз сделаете это упражнение, вас, скорее всего, посетит неприятное, но очень полезное открытие. Вы вдруг поймёте, как часто в реальных разговорах вы не слушали, а просто ждали своей очереди высказаться. Это нормально, это не делает вас плохим человеком — просто наш мозг по умолчанию настроен на вещание, а не на приём. И чтобы перенастроить его, нужна практика. Много практики. Но результат того стоит: люди, которых выслушали по-настоящему, запоминают это надолго и начинают тянуться к вам инстинктивно, даже не понимая почему.

А в следующей главе мы пойдём ещё дальше и разберём тот самый «режим приёмника» в боевых условиях: что делать, когда говорят не то, что думают, и как услышать не только слова, но и ту самую тишину между ними, в которой, собственно, и прячется правда.

Потому что правда действительно почти никогда не лежит в самих словах. Слова — это упаковка, а нам с вами важно научиться чувствовать вес того, что внутри. Для этого существует простой приём, который я называю «перевод с социального на человеческий». Работает он так. Когда вы слышите дежурную фразу — «всё нормально», «да ладно, не бери в голову», — вы не хватаете её как истину в последней инстан-

ции. Вы берёте крошечную паузу и задаёте себе вопрос: «Что на самом деле сейчас происходит с этим человеком?» Ответ не надо придумывать, его надо считать. Интонация, вдох после слова «нормально», пальцы, сжимающие край рукава, — вот где спрятан черновик настоящего сообщения.

И тут многие пугаются: «Это что же, теперь вообще никому не верить? Расследование устраивать?» Да нет же. Устраивать ничего не надо. Надо просто разрешить себе заметить, что «всё нормально» — это иногда крик о помощи, завернутый в подарочную бумагу вежливости. И если вы замечаете это, ваша задача не в том, чтобы сдёрнуть бумагу с грохотом и заорать: «Ага! У тебя не всё нормально!» Ваша задача — дать человеку возможность самому эту бумагу развернуть, если он захочет. А если не захочет — принять это и не лезть. Потому что уважение к чужой тишине — это и есть высший пилотаж эмпатии.

А теперь, пока мы не нырнули в следующую главу с головой, давайте зафиксируем то, что уже можно брать и использовать. Прямо сегодня.

Первое: пять минут молчания и три вопроса. Кто напряжён? Кто расслаблен? Кто молчит?

Второе: «режим приёмника» — стоп, вернись, почувствуй, выдержи паузу.

Третье: превращайте позыв перебить в уточняющий вопрос.

И четвёртое: учитесь слышать черновик за чистовым тек-

стом, но не вырывайте его у человека силой. Четыре простых шага, которые за неделю могут изменить качество вашего общения сильнее, чем десяток прочитанных книжек по риторике. Потому что риторика учит, как говорить. А мы с вами — как быть рядом. И это, поверьте, две совершенно разные профессии.

Вот тут, наверное, стоит признаться кое в чём неочевидном. Все эти четыре шага, про которые я сейчас рассказал — они работают ровно до того момента, пока вы не начинаете относиться к ним как к технике. Стоит вам подумать: «Ага, сейчас я включу режим приёмника, и он мне всё расскажет», — всё, магия кончилась. Потому что люди — не сейфы, к которым вы подбираете ключ. И фальшь считывается ими ещё быстрее, чем смысл слов.

Секрет, если он вообще есть, звучит банально до скрежета в зубах: вам должно стать на самом деле интересно. Не из вежливости, не ради выгоды, не чтобы вас считали «душой». А просто потому, что другой человек — это целая неизведанная планета, прикидывающаяся Васей из соседнего подъезда. И если у вас получится разбудить в себе этот настоящий, почти детский интерес, вся техника слушания уйдёт на второй план и станет просто естественным продолжением вашего внимания. Вы не будете вспоминать про паузу в две секунды — она возникнет сама, потому что вы начнёте переваривать сказанное, а не проглатывать его как фастфуд.

Помните историю про Лёву-черепаху? Я вам не всё рас-

сказал. Лёва, которого я знаю много лет, устроен так: он с трудом запоминает имена и даты, может забыть, где лежат его ключи от квартиры, и никогда не помнит названий фильмов. Но если вы однажды рассказали ему, как в детстве боялись запаха больницы, он запомнит это навсегда и спросит вас об этом через три года, когда вы окажетесь вместе в аптеке. Понимаете? Он слушает не потому, что тренировался в активном слушании, а потому что он и вправду собирает людей — не как коллекцию, а как бережно хранимый архив чужих важных нюансов. И именно это чувствуется. Именно это и превращает его из «тихого парня в углу» в магнит, к которому тянет даже тех, кто сам не понимает почему.

Поэтому, когда мы в следующей главе перейдём к активному слушанию и его инструментам, держите в голове эту мысль. Инструменты — это всего лишь костыли на первое время, пока ваш интерес не начал ходить самостоятельно. А когда он зашагает — костыли можно будет отбросить. И тогда окажется, что быть душой компании не значит тащить на себе весь разговор, как мешок с картошкой. Это значит просто оказаться тем человеком, рядом с которым другие начинают звучать. Как старый расстроенный рояль, которому наконец попался настройщик — не перебирающий струны с умным видом, а просто умеющий слушать тишину между нотами.

Глава 3. Активное слушание

И всё же, пока ваш личный «настройщик» ещё только тренируется, давайте дадим ему в руки один конкретный камертон. Самый простой, человеческий. Потому что перейти от «слышать слова» к «слышать человека» — это как пересест с велосипеда на автомобиль: вроде тоже едешь, но ощущения другие, и поначалу страшно нажать на газ.

Попробуйте в ближайшие дни упражнение, которое я называю «Тишина на двоих». Найдите человека, которому вы доверяете, и предложите ему странную на первый взгляд штуку. Пусть он расскажет вам любую историю из жизни — про дурацкую очередь в поликлинике, про ссору с мамой, про то, как он потерял ключи и нашёл их в холодильнике. Неважно. А вы в это время не имеете права произносить ни слова. Вообще. Ни «угу», ни «ага», ни даже ободряющего мычания. Ваш единственный инструмент — глаза и поза. Смотрите на него. Дышите. Присутствуйте. Кивнуть можно, но только один раз за всю историю.

Через минуту вам станет невыносимо тяжело. Захочется провалиться сквозь землю, вставить комментарий, рассмеяться, заполнить эту звенящую пустоту хоть чем-то. Это нормально. Это ваш внутренний хомячок бьётся в истерику, требуя привычного питания. Но вы держитесь. И вы заметите удивительную вещь: ваш собеседник, столкнувшись с вашим

молчанием, начнёт раскрываться иначе. Он полезет глубже, в детали, в чувства. Потому что отсутствие вашей реакции — парадоксальным образом — создаст для него максимально безопасное пространство, где его монолог не оценивают, не комментируют и не поправляют. Просто принимают. Как дождь за окном.

А потом, когда он выдохнется и замолчит сам, сделайте ту самую двухсекундную паузу (сейчас она покажется вам вечностью) и скажите только одно: «Спасибо, что рассказал». И всё. Не анализируйте, не давайте советов, не вставляйте свои пять копеек, даже если очень хочется. Просто поблагодарите за доверие. Вы увидите, как у человека немного обмякнут плечи. Он только что пережил опыт, который в обычной жизни почти недоступен: его не просто выслушали, а дали прозвучать, не встраивая в свой ответ. И поверьте, после этого он будет считать вас одним из самых близких людей, даже если вы знакомы сто лет.

Это упражнение — вершина того самого «режима приёмника». Сделайте его хотя бы раз, и вы навсегда поймёте разницу между «слышать» и «слушать». А заодно поймёте, что быть душой компании — это не всегда говорить. Иногда это просто быть единственным, кто по-настоящему замолчал, когда другому было что сказать.

А теперь, держа в кармане этот навык, давайте перейдём к активному слушанию — но уже без лишнего трепета и фанатизма. Если «Тишина на двоих» — это альпинизм для под-

готовленных, то активное слушание — обычная турбаза с горячим душем. Освоить может каждый, а пользы при этом — вагон.

Итак, следующий уровень. Просто молчать — уже мощный инструмент, но молчание бывает разным. Уткнётесь в телефон, стеклянно уставившись в пространство, — и собеседник сдуется через минуту. А бывает молчание другого сорта: вы не произносите ни слова, но корпус чуть подан вперёд, руки лежат открыто на столе, подбородок идёт вниз на долю сантиметра — и человек напротив продолжает говорить уже свободнее. Это и есть «активное слушание». В арсенале такого слушания — горстка простых маячков, которые работают безотказно, как дворники на лобовом стекле.

Маячок 1. Представьте кафе, два человека за столом, между ними — чашки с остывающим кофе. Один говорит, второй молчит. И всё, что есть у молчащего — это глаза. Не линзы, сканирующие собеседника на предмет несоответствий, не оценивающий прищур, от которого хочется проверить ширинку, а просто открытый, тёплый взгляд. Так смотрят на огонь в костре: пламя отклоняется влево — взгляд уходит за ним, трещит полено — взгляд возвращается к центру. Примерно так же вы скользите глазами по лицу говорящего. Задержались на секунду — мягко отпустили в сторону, на скатерть, на оконную раму, и снова вернулись. Возвращаться важно. Потому что каждый раз, когда ваши глаза после короткого отсутствия снова находят его лицо, со-

беседник бессознательно считывает: «Меня не бросили, меня продолжают слушать». Это работает безотказно, как тёплое одеяло в холодной комнате: человек расслабляется, голос становится глубже, интонации — свободнее, слова перестают спотыкаться друг о друга. Вы ничего не делаете, вы просто держите его в фокусе своего внимания, и этого хватает, чтобы его рассказ из скомканного получасового отчёта превратился в неспешную историю, которую он сам слушает с удивлением. В этом весь фокус: периодический контакт глаз — это не техника, а приглашение. И когда вы отводите взгляд, вы не теряете связь, вы даёте ей воздух. Так плетут кружево: нитка уходит в сторону, чтобы создать узор, но всегда возвращается, и без этих петель рисунка бы не было. Так и здесь: ваше лицо — на шестьдесят процентов времени обращённое к собеседнику, на сорок — к его словам, повисшим в воздухе где-то между вами. И в этой пропорции рождается то самое чувство, которое невозможно подделать: меня не просто терпят, меня слушают.

Маячок 2 — микро кивки. Кивок получается крошечный — сантиметр, может, полтора, не больше. Скорее даже не кивок, а намёк: подбородок чуть ныряет вниз и тут же возвращается, словно поплавок, который клюнула невидимая рыба. Со стороны это почти незаметно: ну, качнулся человек, бывает. Но собеседник считывает сигнал быстрее, чем вы успеваете осознать, что его подали. Его голос на секунду крепнет, фраза, застрывшая на полуслове, срывается с

места — и разговор катится дальше, как вагонетка, которую легонько подтолкнули сзади.

Попробуйте представить это иначе. Два стула, между ними лампа на низком столике. Один человек рассказывает что-то, сбиваясь на каждой третьей фразе. Второй слушает, и его голова не застыла истуканом — она живёт: крохотными волнами проходит по позвоночнику вверх, чуть качает шеей, и вот это движение, едва различимое в полумраке, говорит рассказчику: «Я здесь. Я с тобой». Никакого согласия в этом нет — вы не поддакиваете, не одобряете историю про увольнение или дурацкий поступок. Вы просто принимаете её, как вода принимает брошенный камешек: без всплеска, без лишних кругов, только мягко сомкнувшись над ним.

Эволюция не готовила нас к собеседнику-статуе. Замрите на пару секунд — и в затылке у говорящего включится древняя тревога: «Передо мной хищник, он оценивает расстояние перед броском». А тот, кто чуть шевелится, чуть дышит, чуть кивает, — он в регистре «свой, тёплый, можно продолжать». Проверьте при случае: в очереди, в транспорте, на уличной лавочке. Неподвижный человек настораживает, даже если просто читает книгу. А сосед, который задумчиво качает ногой или почёсывает переносицу, — он часть пейзажа, к нему можно повернуться спиной.

Микро кивки работают точнее всего, когда вы сами о них не думаете. Стоит начать отсчитывать — «раз кивнул, два кивнул» — и они становятся механическими, как метроном.

Собеседник это улавливает мгновенно: ритм сбивается с его собственного, и вместо тихого сигнала «я с тобой» выходит что-то вроде «я дрессированный болванчик». Но стоит отпустить контроль — и тело само подхватит волну. Оно умеет. Отдайте ему этот кусочек разговора.

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.