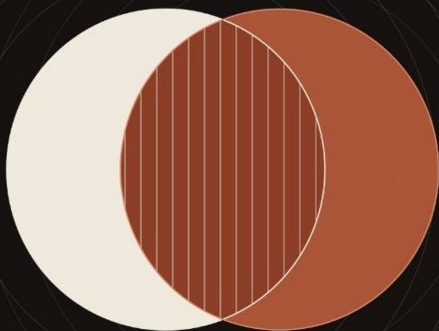


ПСИХОЛОГИЯ ПРИСУТСТВИЯ



ВАЙБЫ

Почему одни люди дают силы,
а другие их забирают

Десять типов · Как узнать свой · Как защищаться

Игорь Чепелев

Вайбы. Почему одни люди дают силы, а другие их забирают

<https://litres.ru/74377049>

SelfPub; 2026

Аннотация

Есть люди, после которых хочется лечь спать. И есть те, рядом с которыми вы почему-то умнее, чем обычно.

Это не эзотерика. У этого есть название — аффективное присутствие. И оно устойчиво: человек год за годом оставляет один и тот же след, почти независимо от того, что чувствует сам.

В книге десять типов: выгружающий, вязнувший, холодный, напряжённый, тревожный, хищный, скользкий и другие. Для каждого — как он устроен изнутри, какую роль вам предлагает, что говорить и чего не делать.

Плюс: как узнать собственный вайб, если изнутри он не виден. Что происходит, когда два типа встречаются. Четыре уровня защиты. И восемь дорог, чтобы поменять своё присутствие.

Главная мысль короткая. То, что вы чувствуете рядом с человеком, — это информация о предложенной роли. А роль предложена, не назначена. В этом зазоре и находится вся свобода.

Содержание

Вступление. Человек, после которого хочется лечь	5
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. КАК ЭТО РАБОТАЕТ	7
Глава 1. След	7
Глава 2. Зевок	9
Глава 3. Тридцать секунд	11
Глава 4. Вам предложили роль	12
Глава 5. А теперь про то, как ваше чутьё вас обманывает	14
ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ДЕСЯТЬ	16
Глава 6. Выгружающий	17
Глава 7. Вязнущий	20
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Игорь Чепелев

Вайбы. Почему одни люди дают силы, а другие их забирают

ВАЙБЫ

Почему одни люди дают силы, а другие их забирают

Десять типов эмоционального присутствия, их сочетания
и способы защиты

Вступление. Человек, после которого хочется лечь

У меня есть знакомый — назовём его Костя. Прекрасный человек. Умный, начитанный, ни разу в жизни никого не обидел. Мы иногда встречаемся выпить кофе.

И вот что происходит каждый раз. Мы садимся, я в отличном настроении, у меня планы на вечер. Мы говорим — про работу, про его развод, про то, что всё сложно. Проходит час. Я выхожу на улицу и понимаю: планы отменяются. Я хочу домой. Я хочу лечь. Причём я не могу вспомнить ни одной фразы из разговора — ни своей, ни его. В голове пусто, а в теле как будто мешок с песком.

Костя, замечу, уходит бодрым. Ему стало легче.

А есть у меня коллега, Марина. С Мариной всё наоборот. Мы обсуждаем какие-нибудь скучнейшие рабочие вещи, ничего приятного не происходит, никто меня не хвалит. Но я выхожу с ощущением, что стал сообразительнее. Мысли, которые в моей голове лежали комками, вдруг разложились по полочкам. Я иду и придумываю что-то по дороге.

Что она такого делает? Ничего. Я сто раз пытался поймать приём. Приёма нет.

Вот об этом книга.

Обычно такие вещи называют вайбом и считают чем-то

неуловимым — вроде ауры или энергетики. Что-то, что либо чувствуешь, либо нет, и обсуждать тут нечего.

У меня для вас новость. Это изучено. У этого есть название, есть измерения, есть механизм, и — что для нас с вами гораздо интереснее — есть ручки, за которые можно взяться.

Кстати, а вы знаете, какой вайб у вас?

Нет. И это не потому что вы невнимательный. Это структурно невозможно узнать изнутри. Но об этом позже — в третьей части, и там будет неприятно.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Глава 1. След

В 2010 году двое исследователей, Ноа Айзенкрафт и Хилари Эльфенбейн, задали неожиданный вопрос.

Обычно, когда психологи изучают эмоции в общении, они спрашивают: что человек чувствует? Грустно ему, весело, тревожно? Логично, правда?

А они спросили наоборот: **что чувствуют другие рядом с ним?**

Разница кажется мелкой. Она не мелкая.

Они взяли группы людей, которые постоянно общаются — сотрудников, студентов — и попросили каждого оценить своё состояние после контакта с каждым из остальных. Потом раскрутили эти данные статистически и вычленили ту часть, которая относится именно к человеку, а не к оценивающему и не к конкретной паре.

И эта часть оказалась устойчивой.

Один и тот же человек через полгода, в другом коллективе, среди других людей — оставляет тот же самый след. Как отпечаток пальца, только эмоциональный. Назвали это **аф-**

фективным присутствием.

Теперь самое интересное. Этот след почти не зависит от того, что человек сам в этот момент чувствует.

Прочитайте предыдущее предложение ещё раз.

Человек может быть внутри в панике — а вокруг него всем спокойно. Может быть внутри абсолютно ровным — а рядом с ним все на взводе. Мой Костя, я уверен, во время наших разговоров испытывает облегчение и теплоту. А я — мешок с песком.

Вайб — это не то, что вы чувствуете. Это то, что чувствуют из-за вас.

И вот теперь неприятная арифметика. Люди, рядом с которыми хорошо, получают больше информации. Им больше рассказывают. С ними охотнее делятся, их раньше предупреждают о проблемах. А люди с тяжёлым присутствием узнают новости последними — задолго до того, как их начнут открыто избегать.

То есть ваш вайб определяет, какая картина мира до вас доходит.

Подумайте об этом в следующий раз, когда удивитесь, почему вам никто ничего не сказал.

Глава 2. Зевок

Сейчас я напишу слово, и вам захочется зевнуть.

Зевок.

Ну как?

Если сработало — вы только что наблюдали эмоциональное заражение в самом простом виде. Причём заметьте: я не рядом с вами, я не зеваю, я просто написал буквы. А ваша челюсть уже подумала.

Теперь представьте, насколько это сильнее работает, когда человек сидит напротив.

Механизм описали Хэтфилд, Качоппо и Рэпсон в девяносто четвёртом, и он состоит из трёх шагов.

Шаг первый: вы копируете. Автоматически, без спроса. Мимику, позу, темп речи, скорость дыхания. Это происходит за доли секунды и вам не докладывают. Новорождённый младенец высовывает язык в ответ на высунутый язык взрослого — то есть эта штука включена с завода.

Шаг второй: тело докладывает мозгу. Мозг не только управляет мышцами, он ещё и считывает их состояние. Лицо напряглось — мозг делает вывод: «мы напряжены». Плечи поднялись — «мы насторожены». Это обратная связь, и она работает быстрее, чем размышление.

Кстати, тут я обязан быть честным. Долгое время самым известным доказательством этого был эксперимент с каран-

дашом в зубах: держишь карандаш поперёк рта, мышцы имитируют улыбку, и мультики кажутся смешнее. Красивый опыт. В десятые годы его попытались воспроизвести массово, и получилось плохо. Так что эффект существует, но он слабее и капризнее, чем писали в популярных книжках. Включая, вероятно, те, которые вы читали.

Шаг третий: вы забываете, что это не ваше. Вот тут начинается настоящее.

Вы не думаете: «Он тревожный, и я подхватил его тревогу». Вы думаете: «Мне тревожно». Точка. Чужое состояние надевается как своё и даже не помечается биркой.

Вопрос на подумать: сколько из того, что вы чувствовали сегодня, было вашим?

Заражение идёт сильнее, если:

человек экспрессивный — чем ярче, тем заразнее;

вы эмпатичны — тут, к сожалению, чувствительность работает против вас;

он выше вас по статусу — начальники заражают подчинённых лучше, чем наоборот, и это, если задуматься, объясняет очень много про офисы;

вы близко и долго.

И запомните главное, оно понадобится в пятой части: **заражение идёт через тело, а не через смысл.** Спорить с содержанием бесполезно. Вы заразились не аргументами.

Глава 3. Тридцать секунд

Налини Амбади и Роберт Розенталь провели опыт, результат которого мне до сих пор немного обиден.

Они показывали людям тридцатисекундные видеозаписи преподавателей. Без звука. Просто немое кино: человек ходит, жестикулирует, что-то беззвучно говорит. Испытуемых просили оценить преподавателя.

Потом эти оценки сравнили с оценками студентов, которые отучились у этих преподавателей целый семестр.

Совпадение оказалось почти полным.

Тридцать секунд без звука $\approx$ четыре месяца личного опыта.

Назвали это **тонкими срезами**. И следствий тут два.

Первое, приятное. Ваше «что-то мне в нём не нравится» — не суеверие. Это результат обработки, которая уже произошла. Просто отчёт вам не прислали, прислали только итоговое ощущение.

Обратите внимание на порядок: сначала приходит чувство, потом вы придумываете объяснение. Не наоборот. Вы думаете, что рассуждаете и приходите к выводу. Вы уже пришли к выводу и теперь подбираете рассуждение.

Второе, неприятное. Тонкие срезы точны *в среднем*. По большой выборке. А вы живёте не в среднем, вы живёте в конкретных случаях.

Глава 4. Вам предложили роль

Это самая полезная глава в книге. Если вы решите бросить чтение — бросайте после неё.

В пятидесятые Тимоти Лири (да, тот самый, но это было до всей остальной его биографии) предложил рассматривать общение через две оси. Власть: доминирование или подчинение. И тепло: тепло или холод.

А дальше обнаружилась закономерность, из-за которой всё в этой книге и происходит.

По оси власти люди отвечают наоборот. Вы давите — вам уступают. Вы растеряны — вами начинают руководить. Вы всё знаете — собеседник глупеет на глазах.

По оси тепла люди отвечают одинаково. Вы открылись — вам открылись. Вы сухи — вам ответят сухо.

Проверьте на себе прямо сейчас. Вспомните человека, рядом с которым вы почему-то становитесь беспомощным. Или наоборот — чрезмерно ответственным. Или необъяснимо холодным, хотя пришли с самыми тёплыми намерениями.

Это не ваш характер. Это роль, которая осталась свободной.

Понимаете, что происходит? Человек не просто «излучает настроение». Он **раздаёт роли**. И вы берёте свою, не глядя, потому что рука сама тянется.

Мой Костя не выкачивает из меня силы. Он занимает позицию тонущего — и мне достаётся позиция спасателя. Дальше я работаю бесплатно, час подряд, и удивляюсь, почему устал.

Вот главная фраза всей книги, я даже выделяю:

То, что вы чувствуете рядом с человеком, — это информация о том, какую роль вам предложили.

И вот отличная новость, ради которой стоило читать. Роль предложена. Не назначена.

Комплементарность автоматическая, но не принудительная. Её можно нарушить. Это называется **антикомплементарным ответом**, и выглядит примерно так: на давление вы отвечаете не подчинением и не дракой, а спокойным равенством. На беспомощность — не спасением, а верой в его силы. На тревогу — не тревогой и не отмахиванием, а замедлением.

Ощущается это неудобно. Как грести против течения. Именно поэтому почти никто так не делает — и именно поэтому это работает.

Глава 5. А теперь про то, как ваше чутьё вас обманывает

Я только что убедил вас, что вы отличный сканер. Теперь придётся немного вас разочаровать, иначе вы наделаете глупостей.

Лиза Фельдман Барретт в книге «Как рождаются эмоции» довольно убедительно показывает: эмоции не считываются с лица, как штрих-код на кассе. Мозг их **конструирует** — из контекста, прошлого опыта и того, что он уже успел про человека решить.

Одно и то же лицо читается как злость или как сосредоточенность в зависимости от того, что вы про этого человека думали пять минут назад.

Так что «я чувствую от него угрозу» — это не факт о нём. Это факт о вашей нервной системе. Иногда точный. Иногда — нет.

Вот пять способов ошибиться, и я вас уверяю, вы пользовались всеми.

Проекция. Вы раздражены и не признаёте этого. Собеседник немедленно становится враждебным. Удобно: раздражение теперь снаружи.

Перенос. У него голос как у вашего школьного завуча. Или манера поворачивать голову, как у бывшего. Вы реагируете не на него — на архив. Кстати, если вайб ударил вас с

первой секунды и очень сильно, в ту или в другую сторону, — с большой вероятностью это оно.

Не тот фильтр. Человек не смотрит в глаза, говорит монотонно, стоит слишком далеко или слишком близко. Вы читаете «холодный», «скрытный», «странный». А это может быть аутичный профиль, или тревожное расстройство, или человек просто из другой страны. Комфортная дистанция разговора в разных культурах отличается почти вдвое. Тот, кто «нависает», у себя дома считается вежливо внимательным.

Он просто в аду. У человека умер отец, или он третий месяц не спит, или у него выгорание. Вы получаете пустоту и записываете её ему в характер.

Вы для него — начальник, клиент или бывший. Люди ведут себя по-разному в разных отношениях, что бы вам ни казалось.

Отсюда простое правило, которое я прошу вас держать в голове до конца книги.

Правило трёх контекстов. Прежде чем считать вайб свойством человека, проверьте: проявляется ли это в разных ситуациях, с разными людьми, в разные периоды?

Всё три — это его вайб. Только с вами — это про вас двоих. Только сейчас — это про его жизнь. Только в одном месте — это про место.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ДЕСЯТЬ

Дальше будут десять портретов.

Сразу договоримся: живых людей девяти видов не бывает. Это описания **режимов**, а не сортировка. В любом нормальном человеке намешано три-четыре, и они переключаются в зависимости от того, с кем он и какой год у него выдался.

Если после этой части вы начнёте ставить знакомым диагнозы вместо того, чтобы с ними разговаривать, — я зря писал.

Глава 6. Выгружающий

«Мы говорили час, и я не помню о чём»

Это Костя.

Вы садитесь, он начинает рассказывать. Что-то тяжёлое. Вы слушаете, сочувствуете, потом предлагаете решение.

— А ты не пробовал поговорить с ней напрямую?

— Да, но она не станет слушать.

— Ну а если через её сестру?

— Да, но сестра на её стороне.

— Тогда, может, просто подождать?

— Да, но я не могу больше ждать.

Знакомо? Это называется игра «Да, но...», её описал Эрик Берн ещё в шестидесятые, и с тех пор ничего не изменилось. Вы будете предлагать варианты, пока не кончатся. Ни один не подойдёт. Это не потому, что вы плохо придумываете. **Цель игры — не найти решение, а подтвердить, что решения нет.**

Что при этом происходит на самом деле — вещь довольно жутковатая, называется **проективная идентификация**. Человек не может вынести своё состояние. Он не рассказывает вам о нём — он **вызывает его в вас**. Отдаёт подержать.

И знаете что? Обмен состоялся. У него облегчение. У вас мешок с песком. Всё честно, только вас не спросили.

Плюс, конечно, роль. Вам вручили Спасателя из треуголь-

ника Карпмана, и с этой ролью есть одна проблема: у неё нет финала. Если проблема решится, роли исчезнут, а роли — это и есть смысл встречи.

Признак типа: вы не помните содержания, но помните тяжесть. И вам кажется, что уйти — значит бросить.

Откуда берётся. Чаще всего — человека в детстве обрывали. Слушали вполуха, отмахивались. И теперь он говорит долго, потому что подсознательно ждёт, что его перебьют, и торопится успеть всё сказать. Иногда это депрессия, при которой мышление действительно ходит по кругу. Иногда — просто выученная стратегия: однажды сработало, зачем менять.

Ещё раз: это не злой умысел. Такие люди часто самые чуткие из всех ваших знакомых. Они переполнены, а не злы.

Что делать.

Сначала — просто слушайте. Первые пятнадцать минут без единого совета. Человеку нужно быть услышанным, прежде чем он вообще сможет думать. Если вы броситесь решать сразу, вы получите сопротивление и сами будете виноваты.

А потом задайте вопрос, ради которого стоило открывать эту главу:

«Ты сейчас хочешь, чтобы я слушал, или хочешь, чтобы я думал вместе с тобой?»

Эта фраза переводит невысказанный договор в высказанный. И дальше всё становится честно. Если ответ «слушай»

— слушайте, но с таймером. Если «думай вместе» — тогда «да, но...» становится нарушением договора, и вы имеете полное право это заметить вслух.

Ещё одно. Ставьте рамку **в начале**.

«У меня есть сорок минут» в начале — это условие. То же самое в конце — это побег. Разница огромная, а стоит одну реплику.

И не отвечайте на «да, но...» новым вариантом. Отвечайте на процесс:

«Слушай, я заметил, что ни один вариант не подходит. Похоже, дело сейчас не в вариантах. Что тебе на самом деле нужно от этого разговора?»

Чего не делать. Не решайте за него — закрепите роли. Не обрывайте резко — подтвердите его главный страх, и в следующий раз будет вязче. И не исчезайте молча: тихое отдаление хуже честного разговора, потому что не оставляет ему ни единого шанса.

Где заканчивается тип и начинается злоупотребление. Если при вашей попытке закончить разговор интенсивность резко растёт. Если вас обвиняют за границы («ты такой же, как все»). Если исчезновение используется как рычаг.

Отдельно и серьёзно: если человек говорит о том, что не хочет жить, — это не манипуляция и не глава про вайбы. Это повод немедленно подключать профессиональную помощь, а не искать правильную реплику.

Глава 7. Вязнущий

«Я в нём растворился, а потом обнаружил, что работаю на него»

Этот тип я долго не мог отделить от остальных. Он маскируется под лучшее, что с вами случалось.

Знакомство — и сразу ощущение, что вы знаете друг друга сто лет. Разговор до четырёх утра, и время исчезает. Вам рассказывают то, что обычно не рассказывают, и вы отвечаете тем же. Мысль: наконец-то нашёлся человек.

Обратите внимание: пока тут нет ничего плохого. Совсем ничего. Именно поэтому это и работает.

А через полгода вы обнаруживаете, что у вас нет ни одного мнения, которое вы не сверили бы с ним. И что вы делаете для него вещи, которые не стали бы делать ни для кого другого. И что ваши старые друзья куда-то делись, причём вы не помните момента, когда это решили.

Вы не влюбились. Вы растворились. Это разные состояния.

Как это устроено, по шагам

Шаг первый: скорость. Близость, которая обычно набирается за год, набирается за две недели. Работает механизм взаимного самораскрытия — вы рассказываете личное, вам отвечают тем же, и каждый круг повышает ставку. Штука эта абсолютно реальная: в лаборатории Артура Арона

незнакомых людей сажали отвечать друг другу на тридцать шесть вопросов нарастающей откровенности, и через час у них возникала близость, на которую обычно уходят месяцы. Один час.

Теперь представьте человека, который делает это интуитивно и постоянно.

Шаг второй: граница исчезает. В норме между вами и собеседником есть черта: вот мои мысли, вот его. В гештальт-терапии её потерю называют **слиянием**. «Я» и «ты» сливаются в общее «мы», и в этом «мы» ужасно уютно.

Признак того, что вы в слиянии: вы начинаете говорить его словами. Не соглашаться с его мнением — а именно использовать его формулировки, его интонации, его шутки. Прислушайтесь к себе, это слышно.

И параллельно запускается фоновый процесс: «а что он подумает». Он не выключается даже когда человека нет рядом.

Шаг третий: он замечает.

Вот это — центральный момент главы.

В какой-то момент человек понимает, что вы у него в руках. Не обязательно осознанно и не обязательно злорадно. Часто это выглядит так: он попросил о чём-то неудобном, вы согласились слишком легко, и он это заметил. Отметил про себя. И рука потянулась сама.

Многие вязнувшие искренне не осознают перехода от «мы близки» к «он мне должен». Это не оправдание. Но это ме-

няет то, как с этим работать.

Шаг четвёртый: тепло становится валютой.

Раньше тепло было бесплатным. Теперь оно выдаётся. За понимание, за уступку, за правильный ответ. А главное — иногда не выдаётся вообще без объяснений.

Узнаёте? Это **переменное подкрепление**, вы читали про него в главе о напряжённом типе. Только там рычагом была злость, а здесь — холод. Холод работает даже лучше, потому что на него нельзя обидеться. Он же ничего не сделал.

Шаг пятый: плюшки.

Начинается всегда с мелочей. Это не случайность, это метод, у которого есть название — **«нога в двери»**. Фридман и Фрейзер в шестидесятые показали: люди, согласившиеся на крошечную просьбу, потом соглашались на возмутительно большую в несколько раз чаще, чем те, кого просили сразу. Одно маленькое «да» переписывает ваше представление о себе — теперь вы человек, который такое делает.

Что именно из вас достают, зависит от того, что у вас есть. Деньги. Время. Бесплатная работа по вашей специальности. Доступ к вашим знакомым. Бытовое обслуживание. Эмоциональное обслуживание — это самое частое и самое незаметное. Ваше «да» на то, на что вы не сказали бы «да» никому другому.

И вот тут стоит остановиться и честно посчитать. Не «плохо ли он ко мне относится». А просто: что за последний год

ушло от вас к нему, и что пришло обратно.

Шаг шестой: вы не можете уйти.

Потому что уходить теперь не от человека. Уходить от той версии себя, которая построена вокруг него. А другой уже нет — она демонтирована.

Чем это отличается от хищного типа

Разница в точке входа, и она существенная.

Хищный сканирует вас снаружи, и вы это чувствуете. Помните — «меня взвешивают», лёгкая неловкость, желание почему-то соответствовать. Сигнал есть с первой минуты, просто вы его игнорируете.

Вязнувший вас не сканирует. Вы входите сами, с восторгом, и до последнего уверены, что это была ваша идея. Никакого сигнала нет. Первые месяцы — лучшие месяцы вашей жизни, и это не иллюзия, они правда были хорошими.

Хищный охотится. Вязнувший притягивает.

Второе гораздо труднее заметить и гораздо труднее объяснить потом окружающим.

Пять вопросов, чтобы проверить себя

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.