Роман Савищев

ПОДОЙТИ ИЛИ ПРОЙТИ МИМО



НЕЛОВКО БЫТЬ СОБОЙ

Роман Савищев

Подойти или Пройти Мимо. Как Знакомиться и Входит в Компанию Без Заученных Фраз

«Автор»
2026

Савищев Р.

Подойти или Пройти Мимо. Как Знакомиться и Входит в Компанию Без Заученных Фраз / Р. Савищев — «Автор», 2026

Ты пришёл на встречу и снова стоишь у стены. Люди разговаривают, а подойти кажется куда сложнее, чем просто уйти домой. Я хорошо знаю эту минуту и не верю в универсальные фразы для знакомства. Вместо них предлагаю разобрать один маленький шаг: как выбрать момент, обратиться к одному человеку, включиться в компанию, продолжить знакомство и не превращать отказ в приговор себе. В книге — узнаваемые сцены, конкретные реплики и короткие упражнения, которые не требуют менять характер. Для более последовательной подачи ситуаций я использовал и цифровые инструменты работы с текстом.

© Савищев Р., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Эссе 1. Стена, у которой ты стоишь 6
Эссе 2. Почему подойти страшно почти всем 10
Эссе 3. Миф о «правильных фразах» 14
Эссе 4. Сосед, который просто подходит 18
Эссе 5. Внутренний судья у стены 22
Эссе 6. Цена стороны 26
Эссе 7. Первая фраза 30
Эссе 8. Вход в пару: разговор с одним 34
Конец ознакомительного фрагмента. 35

Подойти или Пройти Мимо. Как Знакомиться и Входит в Компанию Без Заученных Фраз

Дисклеймер

Автор не специалист в области здравоохранения. Вся информация собрана из открытых источников и дана исключительно в ознакомительных целях.

Автор — студент медицинского вуза, а не врач; книга не заменяет медицинскую консультацию; истории обезличены. При стойкой социальной тревожности и изоляции месяцами — маршрут к специалисту.

Об этой книге

Эта книга про один шаг. Не про то, как стать уверенным человеком, не про то, как нравиться всем и не про приёмы обольщения. Она про минуту, когда ты стоишь в коридоре, в дверях аудитории или у стены на вечеринке и решаешь: подойти или пройти мимо. Всё, что здесь написано, служит этой минуте.

Я студент-медик, мне двадцать четыре года, и я не учу людей общаться. Я пишу как свидетель: я стоял у стены, искал волшебные фразы, исчезал после отказов и годами считал, что со мной что-то не так. То, что собрано в этой книге, я проверял на себе — на парах, в общежитии, на чужих днях рождения и в компаниях, где не знал никого, кроме одного человека.

Книга разбирает первый шаг по частям: почему подойти страшно почти всем, что говорить в первые секунды, как войти в разговор с одним человеком и в компанию, где все уже знакомы, как продолжать знакомство на повторных встречах, что делать с отказом и с неловкостью, которая осталась после. Каждое эссе заканчивается небольшим упражнением: его можно сделать в тот же день, и оно занимает минуты, а не недели.

Здесь нет обещаний, что ты понравишься всем, что перестанешь бояться или что у тебя появится много друзей. Страх перед первым шагом остаётся у большинства людей, включая тех, кому это даётся легко; меняется только цена страха. И нет здесь установки, что знакомиться обязан каждый: если тебе хорошо одному, инструменты просто полежат и подождут.

Эта книга — четвёртая из восьми в серии «Мне неловко», и её можно читать отдельно от остальных. Дальше разговор идёт о другом умении: о том, как говорить «нет», когда подходят к тебе. Первый шаг — половина дела; вторая половина в том, чтобы уметь отказать и не чувствовать себя виноватым.

Эссе 1. Стена, у которой ты стоишь

День рождения справляли на четвёртом этаже, в комнате, где девять человек и один стол, сдвинутый из двух. Торт принесли в коробке и поставили на подоконник, потому что на столе уже стояли бутылки, чья-то куртка и колонка. Я пришёл к половине девятого, отдал хозяину пакет с печеньем, сказал: «С днём рождения», — и отошёл к шкафу. Между шкафом и дверью было полметра, ровно столько, чтобы стоять и никого не толкать.

Стена — не метафора, которую я придумал для книги. Это конкретное место в комнате, где человек стоит и держит стакан двумя руками, чтобы руки были заняты. Я знаю эту позу до мелочей: плечи чуть вперёд, взгляд скользит по комнате и ни на ком не задерживается дольше секунды, губы сложены в вежливую полуулыбку. Полуулыбка означает «мне нормально, не подходите, я тут просто так». Её никто не читает как просьбу, но я много лет думал, что читают.

Я простоял там почти два часа. За это время я выслушал три чужих разговора целиком, выучил, кто с кем пришёл, и заметил, что у парня в клетчатой рубашке развязался шнурок. Я мог сказать ему про шнурок. Это была бы фраза из четырёх слов, и она была бы правдой. Я не сказал.

В половине одиннадцатого я вышел на лестницу, сел на подоконник между третьим и четвёртым этажом и просидел там ещё минут двадцать. Снизу тянуло холодом, из-за двери глухо доносилось «ещё один, ещё один». Я думал не о том, как хорошо, что я ушёл. Я думал: надо было подойти. К кому именно — я не знал. Просто подойти.

С этого места я и хочу начать книгу. Не с приёмов и не с фраз, а с описания стены, потому что если ты узнал себя в трёх абзацах выше, дальше нам будет о чём говорить. И потому, что я много лет считал стену своей особенностью, чем-то вроде плохой осанки: есть у меня такой дефект, приходится жить.

Оказалось, это не особенность. Это место. Дальше я буду называть его стеной, потому что за семь лет ничего точнее не придумал.

Я приехал учиться в другой город в семнадцать лет, и первые недели в общежитии были похожи на длинный коридор с одинаковыми дверями. У меня была комната на двоих: сосед почти сразу нашёл компанию на этаже, а я не нашёл. Он уходил в девять и возвращался в полночь, а я лежал с телефоном и слушал, как в коридоре смеются. Смех был не злой. Смех был просто смех, и именно это было невыносимо: люди веселились в двух метрах от моей двери, и им для этого не требовался я.

Через месяц у меня появилась система. Я выходил из комнаты в те часы, когда на этаже было пусто: в семь утра, когда все спали, и в два часа дня, когда все были на парах. Я знал расписание чужой жизни лучше своего. Знал, что на кухне шумно с восьми до десяти вечера, что в субботу все уходят и возвращаются к двум, что в воскресенье на этаже тихо до полудня. Если бы мне тогда сказали, что я не стеснительный, а человек, который изучил чужое расписание, чтобы в него не попадать, я бы обиделся. Это было именно так.

Один раз я всё-таки вышел. Взял кружку, потому что с кружкой идёшь как будто по делу, и пошёл на кухню, где в тот вечер сидели человек шесть. Налил воды из чайника, который уже остыл. Девушка, которую я знал только в лицо, спросила: «Ты к кому?» Я сказал: «Чай». Она сказала: «А». Я постоял ещё секунд двадцать, попил этой тёплой воды и ушёл к себе. В коридоре было слышно, как они продолжают разговаривать, и голоса у них были совершенно обычные, никто не смеялся надо мной и никто, кажется, даже не заметил, что я ушёл. Через год я узнал, как её зовут и что она из Пскова. Всё это время мы жили на одном этаже.

Однажды наша староста постучала ко мне и попросила помочь с таблицей по фармакологии: у неё не сходились дозировки в двух столбцах, а я хорошо считал. Мы просидели над таблицей часа два. Всё это время я был нормальным человеком: говорил, спорил, показывал,

где у неё ошибка, смеялся над тем, как она назвала препарат не тем словом. Когда она уходила, она сказала: «Слушай, ты вообще не такой, как я думала».

Я спросил, каким я ей казался. Она сказала: «Ну, ты всё время где-то в стороне стоишь. Думала, тебе неинтересно».

Фразу «думала, тебе неинтересно» я потом вспоминал много раз. Я был уверен, что окружающие видят мою неловкость, мой страх, мою внутреннюю работу. А они видели человека, который стоит в стороне, и делали единственный вывод, который делает нормальный человек: значит, ему неинтересно. Значит, он не хочет. Значит, не надо навязываться.

Тогда я впервые понял, что стена работает в две стороны. Я стоял у неё, чтобы защититься от возможного отказа, а она сообщала всем вокруг, что защищаться не от чего, потому что я и не собирался подходить. Мой страх охранял меня от того, чего не происходило, и заодно отменял всё, что могло произойти. Очень удобная конструкция, если тебе нужно, чтобы ничего не менялось. И очень плохая, если хочется, чтобы менялось хоть что-то.

С соседом я познакомился по-настоящему не на кухне и не в коридоре, а на отработке в морге, куда нас отправили вместе снимать учебный материал. Мы стояли в одном халате на двоих, потому что второй не нашли, и сосед сказал: «Ну что, по очереди болеть будем». Полтора часа мы передавали друг другу этот халат и разговаривали о ерунде, и я не заметил, как перестал бояться. Нам было чем заняться. Общее дело сняло с меня половину напряжения, а вторую половину снял сам сосед, которому было просто интересно.

Стена держится на подмене, которую почти невозможно заметить изнутри. В голове у человека, стоящего у шкафа, происходит примерно следующее: если я подойду, надо будет что-то сказать, и это должно быть хорошо, потому что иначе я буду выглядеть глупо, а если я буду выглядеть глупо, это все запомнят, и это будет характеристика меня как человека. Посчитай ступени: подойти, сказать, сказать хорошо, не выглядеть глупо, не быть запомненным как глупый, не быть глупым. Шесть штук, и все они пролетают за полсекунды. Поэтому кажется, что страх один. На самом деле их шесть, и каждый требует своего решения.

В реальности ступеней меньше. Подойти и сказать что-то про то, что рядом. Дальше разговор либо идёт, либо нет, и в обоих случаях он заканчивается сам, потому что закипает чайник, начинается пара или кто-то тянет тебя за рукав. То, что в голове выглядит как экзамен на звание человека, на площадке выглядит как обмен двумя фразами у стола с тортом. Расстояние между этими двумя картинами — и есть вся книга.

Вторая часть механизма — чужая уверенность. Когда смотришь на компанию со стороны, видно только результат: люди стоят вместе, смеются, им легко. Не видно, как они знакомились, кто подошёл первым и что при этом чувствовал. Не видно, что двое из этой компании познакомились месяц назад и до сих пор путают имена. Со стороны компания выглядит как закрытый клуб, куда тебя не приглашали. Изнутри она выглядит как случайное собрание людей, часть которых тоже не знает, о чём говорить.

Третья часть — цена бездействия, о которой обычно не думают, потому что она не болит в моменте. Стоять у стены не неприятно. Стоять у стены даже удобно: никто не трогает, никто не смотрит, можно уйти в любой момент. Неприятно становится потом, на лестнице, когда понимаешь, что вечер прошёл, а ты в нём не был. Страх подойти — это страх острого дискомфорта на десять секунд. Цена стены — тупой дискомфорт на весь вечер плюс вечер воспоминаний после. Мы плохо считаем эти величины: первая пугает заранее, вторая не пугает вообще, пока не наступит.

И четвёртая часть, самая неприятная. Стена со временем начинает казаться характером. Сначала ты стоишь у неё, потому что боишься. Потом стоишь, потому что «я такой человек, я интроверт, мне не нужно много людей». Это может быть правдой. А может быть удобной переделкой страха в биографию. Отличить одно от другого просто: если тебе от своего вечера

хорошо, это характер. Если ты выходишь на лестницу и думаешь «надо было подойти», это стена, которая научилась говорить твоим голосом.

Теперь разберём объяснения, которые человек у стены говорит себе, чтобы не двигаться с места. Они все уважительные, и в этом проблема.

«Я не умею знакомиться». Это описание навыка, которого нет, и звучит оно как приговор, хотя по факту означает только одно: у тебя не было практики. С умением подойти к незнакомому человеку никто не рождается. Одни получили эту практику во дворе, другие в спортивной секции, третьи нигде, потому что двор был пустой. Разница между людьми здесь не в смелости, а в количестве попыток.

«Им и без меня хорошо». Правда, и при этом не аргумент. Компании действительно хорошо без тебя, потому что человеку нормально без любого конкретного человека. Из этого не следует, что тебе там не место. Следует только то, что место не приготовлено заранее. Места в компании не бронируют, их занимают, придя.

«Я не знаю, что сказать». Самое честное объяснение и самое легко решаемое, потому что говорить в первые секунды почти ничего не надо. Достаточно того, что видно обоим: торт на подоконнике, шнурок, музыка, жара, очередь. Первая фраза — не острота, а указание на общую реальность, в которой вы оба уже находитесь.

«Подожду, пока кто-нибудь подойдёт сам». Иногда подходят. Но подходят к тем, кто хоть как-то подаёт сигнал. К человеку, который смотрит в пол и держит стакан двумя руками, подходят редко, потому что его поза читается как «не надо». Ожидание работает не само по себе, а только если ты стоишь так, чтобы к тебе было можно подойти.

«В следующий раз я подготовлюсь». Подготовка — способ отложить. Ты читаешь книги, придумываешь темы, репетируешь фразы, и всё это очень похоже на работу. Результата нет, потому что результатом здесь может быть только одно действие в реальной комнате с реальными людьми. Подготовка к шагу не заменяет шага, как чтение про плавание не заменяет воды.

К этим пяти я бы добавил шестое, которое заметил у себя уже после универа: «сейчас не время». Слишком шумно, слишком поздно, слишком рано, все заняты, все уже разбились на группы, все сейчас уйдут. Человек у стены всегда находит причину, по которой именно эта минута не годится, и причина почти всегда уважительная. Идеальная минута не наступит никогда, потому что её никто не назначает. Минута становится подходящей в тот момент, когда ты в неё шагаешь, и ни секундой раньше.

Моя собственная ошибка была в том, что я считал шаг событием. Мне казалось, что подойти — поступок, который надо совершить один раз и правильно, как прыжок с вышки. А подойти — бытовое действие, каких в дне десятки: спросить у прохожего время, попросить соль в столовой, уточнить у соседа, где аудитория. Я делал это постоянно и не считал поступками. Разница была только в том, что там я не думал, что делаю что-то значительное.

Отсюда практическое следствие. Если шаг — событие, к нему надо готовиться, и цена ошибки огромна. Если шаг — бытовое действие, его можно сделать криво, повторить, забыть. Второй взгляд неприятен для самолюбия, зато рабочий: он разрешает тебе быть неловким. А быть неловким в первые секунды — нормальное состояние человека, который подошёл. Не аварийное и не постыдное.

Прежде чем что-то менять, полезно посмотреть, что уже есть. У меня для этого есть упражнение, которое я называю «Счёт шагов». Оно занимает минут пятнадцать и не требует ни смелости, ни особых условий.

Сядь и вспомни три случая, когда ты подошёл к человеку первым. Не обязательно с целью познакомиться. Может быть, ты спросил в столовой, свободно ли место. Может быть, остановил прохожего и уточнил, как пройти к корпусу. Может быть, в детстве подошёл к мальчику во дворе и спросил, чья это собака. Запиши коротко: где, что сказал, чем закончилось.

Теперь посмотри на список и найди общее. Почти всегда обнаруживается одно и то же: ты подходил, когда был повод, который не требовал представления. Спросить про место в столовой нормально, имени от тебя никто не ждёт. Спросить дорогу нормально. Это важно, потому что дальше вся книга будет про то, как пользоваться этим механизмом, а не как его обходить.

Дальше вспомни, что ты при этом чувствовал. Скорее всего, волновался секунды две, а потом просто говорил. И скорее всего, не помнишь лиц людей, к которым подходил, потому что им было всё равно. Твой шаг не был для них событием.

Третий пункт — назвать одного человека из своего окружения, к которому ты давно хотел подойти, но не подходил. Просто назвать, без плана и обещаний. Напиши имя и одну строчку: что вы делаете рядом. Учитесь в одной группе, живёте на одном этаже, ходите на одну секцию. Этого достаточно, дальше мы будем работать с этой строчкой.

Смысл упражнения не в том, чтобы убедить себя, что ты умеешь подходить. Смысл в том, чтобы увидеть: шаги уже случались, и ничего страшного не произошло. Ты не начинаешь с нуля. Ты начинаешь с человека, у которого есть опыт, просто он не считал этот опыт опытом.

И проверь в том же списке, чем заканчивались те три случая. Скорее всего, ничем: человек ответил, ты кивнул, вы разошлись. Или ответил коротко и отвернулся, и ты пошёл дальше. Или вы разговорились на две минуты и больше никогда друг о друге не вспоминали. Ни в одном из этих исходов нет ничего такого, что стоило бы запомнить на годы. А ведь именно этого мы боимся: что наш шаг станет событием в чужой памяти. Он не станет. Люди заняты собой плотнее, чем нам кажется со стороны, и твой подошедший силуэт занимает в их дне меньше места, чем развязавшийся шнурок.

Стена — не характер и не приговор. Это место, которое занимает человек, пока у него нет первого шага. И самое важное в этом месте то, что оно не сообщает о тебе ничего, кроме одного: сейчас ты не подходишь. Окружающие не видят твоей внутренней борьбы и твоих шести ступеней. Они видят человека в стороне и делают обычный вывод — неинтересно или не хочет.

Дальше в книге будет много конкретного: что сказать, как войти в пару, как войти в группу, как выбрать момент, что делать с отказом. Всё это работает после одной небольшой честности с собой: ты стоишь у стены не от любви к стене. Ты стоишь, потому что шаг кажется слишком большим. Шаг на самом деле маленький. Просто он один раз делается, и дальше ты уже не у стены.

Осталось сказать одну вещь, которая мне самому далась не сразу. Ты не обязан быть человеком, который подходит ко всем и всегда. Эта книга не про популярность и не про то, как перестать быть собой. Она про выбор: стоять в стороне, когда хочется, и подойти, когда хочется. Пока выбора нет, есть только стена.

Эссе 2. Почему подойти страшно почти всем

Восемнадцать человек в белых халатах стояли в холле поликлиники и молчали. Нам выдали бейджи, но подписывать их было нечем, поэтому они висели пустые, и от этого все почему-то казались одинаковыми. Практика начиналась в девять, врач должен был выйти в половине десятого, и эти сорок минут мы провели, разглядывая пол и таблички на дверях.

Рядом со мной стоял парень из другой подгруппы, и у него на халате была приколота ручка. Не в кармане, а прямо на груди, как орден. Я минут десять смотрел на эту ручку и придумывал фразу. Что-нибудь про то, что он подготовился. Что-нибудь про то, что я свою забыл в сумке. Потом повернулся и сказал: «У тебя ручка как медаль». Он посмотрел на меня, потом на свою грудь, и сказал: «Ага, я её всё время теряю, поэтому прикалываю». Через минуту мы обсуждали, кто где доставал халат и у кого какой размер.

Десять минут внутренней работы, четыре секунды внешнего действия. И вот что я понял уже задним числом: всё это время я был уверен, что волнуюсь сильнее всех в этом холле. А потом, когда мы разговорились, он сказал: «Я думал, ты вообще не заговоришь, ты так стоял, будто тебе плохо».

Он тоже ждал. Он тоже придумывал фразу. Просто у него не было повода подойти первым, потому что ручка висела на нём, а не на мне.

Позже, когда мы уже нормально общались, я задал ему вопрос, который мучил меня с того холла. Я спросил: тебе тоже страшно подходить к незнакомым? Он засмеялся и сказал, что страшно, но по-другому. Он не боится, что скажет глупость. Он боится, что человек окажется скучным и придётся двадцать минут изображать интерес.

Это был первый раз, когда я услышал, что страх подойти бывает разным. У меня он был про оценку: а вдруг я покажусь странным, навязчивым, нелепым. У него — про потерю времени: а вдруг я потрачу силы на пустого человека. Снаружи мы оба стояли у стены и оба молчали. Внутри работали совершенно разные механизмы.

Потом я начал спрашивать других. Не специально, не как исследование, а просто стало интересно. И выяснилось, что у каждого в этом месте своя история. Наша староста — человек, который спокойно звонит в деканат и разговаривает с любым преподавателем, сказала, что ей не страшно подойти к одному человеку. Ей страшно войти в компанию, где все уже разговаривают. Сосед, который подходит ко всем и всегда, сказал, что боится не подойти, а остаться в стороне: он один раз простоял весь вечер у стены на чужом дне рождения и с тех пор боится этого больше, чем отказа.

Была ещё девушка с параллельного потока, которая сформулировала свой страх так, что я потом записал: она боялась подойти к компании, где все смеются над чем-то, чего она не слышала. Не познакомиться боялась, а именно влезть в чужую шутку и оказаться той, кто переспрашивает. И был парень, который боялся, что придётся говорить о себе, потому что считал свою жизнь недостаточно интересной для рассказа.

Преподавательница однажды на семинаре рассказала про свою первую лекцию. Она стояла за кафедрой и думала, что сейчас двадцать человек увидят, что она ничего не понимает. Ей было тридцать два года, у неё было две статьи и защищённая диссертация. Кто-то в аудитории засмеялся, и она сказала: «Не смейтесь. Это не проходит. Просто с опытом становится тише».

Слова «становится тише» я запомнил на несколько лет. Она не сказала «проходит». Страх действительно не исчезает. Люди, которые подходят легко, не перестали бояться. Они научились делать шаг, не дожидаясь, пока страх уйдёт.

Ещё был случай на втором курсе, который я вспоминаю, когда начинаю думать, что я единственный такой. Мы сдавали анатомию, и перед экзаменом в коридоре собралась вся группа. Я ходил вдоль окна и повторял ветви какой-то артерии, а рядом девушка из соседней

группы плакала. Не громко. Просто стояла у подоконника и вытирала глаза рукавом. Подойти к плачущему человеку страшнее, чем к смеющемуся, потому что тут можно сказать не то и сделать хуже.

Я всё-таки подошёл и сказал самое глупое, что можно сказать: «Ты чего?» Она сказала: «Да ничего, я просто не сдам». Я сказал: «Я тоже не сдам». Она засмеялась. Не над шуткой, шутки не было. Просто это было честно. Мы ещё минут десять стояли и повторяли вслух то, что помнили, и в итоге оба сдали. Через год она мне сказала, что в тот момент была уверена, что её отчислят, и что после моего «я тоже не сдам» ей стало легче дышать.

Я рассказываю это не для того, чтобы похвастаться. В тот момент я не чувствовал себя смелым. Я чувствовал себя человеком, который лезет не в своё дело и сейчас получит по рукам. Разница между тем, что я чувствовал, и тем, что произошло, была огромной. Это, пожалуй, лучшее доказательство того, что внутреннее ощущение — плохой советчик в вопросах шага.

Страх подойти к человеку — не личная особенность и не признак слабой психики. Это работа древней системы, которая отвечает за то, чтобы тебя не выгнали из группы. Для человека, жившего в маленькой общине, быть отвергнутым означало не неприятный вечер, а реальную угрозу: без группы не прокормишься. Поэтому мозг относится к социальному риску примерно так же, как к физическому: включает тревогу, обостряет внимание, подсказывает отступить. Это не поломка. Это встроенная опция, которая в нынешних условиях срабатывает не по адресу.

Включается она на очень коротком промежутке. Ты видишь группу людей в пяти метрах, и за доли секунды в голове происходит оценка: чужой, значит, непредсказуемый, значит, может оценить. Дальше включается внутренний комментатор, о котором мы поговорим отдельно, и подкидывает картинку: ты подходишь, говоришь, все оборачиваются, кто-то смеётся. Картинка не основана ни на чём, кроме детского опыта и чужого опыта из кино, но тело реагирует на неё как на реальность: сжимается, краснеет, отступает.

При этом мы склонны думать, что наш страх виден. Что все вокруг замечают, как колотится сердце, как мы краснеем, как подбираем слова. Видно гораздо меньше, чем кажется. Человеку со стороны достаётся только внешняя картинка, а она обычно выглядит как «стоит спокойный человек и молчит». Внутренний шторм не транслируется. Это немного обидно, столько работы и никто не оценил, зато защищает: твоя неловкость не так заметна, как тебе кажется.

У меня в эти секунды сохнет во рту и становится горячо в ушах. Однажды перед разговором я зашёл в туалет, посмотрел на себя в зеркало и не увидел ничего особенного: обычное лицо, разве что шея в красных пятнах. Пятна я тогда считал доказательством, что всё видно. Пятна были видны только мне, потому что я знал, куда смотреть.

Второй слой — общая норма. Когда мы стоим у стены, нам кажется, что все остальные в комнате чувствуют себя уверенно. Мы видим чужие лица, а не чужие мысли. Человек, который разговаривает с тремя людьми и смеётся, тоже может бояться, что говорит ерунду. Просто он уже внутри разговора, а внутри разговора страх тише, потому что ты занят делом. Он не смелее. Он в другом месте.

Третий слой, самый неприятный: страх подойти усиливается от бездействия. Каждый вечер, проведённый у стены, добавляет в копилку один факт: я не подошёл. И в следующий раз мозг говорит: ну вот, в прошлый раз не подошёл, значит, и сейчас не подойдёшь, значит, это твоя черта. Страх питается собой, как огонь, которому подкидывают топливо. Поэтому самое трудное — первый шаг, а не второй: второй уже не подтверждает гипотезу «я не такой человек», а опровергает её.

Теперь про то, что обычно мешает увидеть эту общую норму.

Мы путаем спокойствие с отсутствием страха. Человек, который легко подходит, часто выглядит расслабленным, и мы делаем вывод: ему не страшно. Он может бояться точно так

же и просто не считать страх причиной не действовать. Разница между нами не в количестве страха, а в том, что мы с ним делаем. Один ждёт, пока отпустит. Другой шагает, не дожидаясь.

Дальше — уверенность, что наш случай особенный. Что у всех нормально, а у нас как-то по-другому: сильнее, глубже, позорнее. Ощущение очень распространённое и очень удобное, потому что оно ставит человека в отдельный угол, где с ним ничего нельзя сделать. Когда я начал спрашивать знакомых, оказалось, что почти у каждого есть своя история про то, как он не подошёл и до сих пор помнит. У кого-то это было в лагере, у кого-то на первом курсе, у кого-то на свадьбе двоюродной сестры. Ощущение особенности — часть механизма, а не факт о тебе.

Потом мы оцениваем страх как слабость. Мол, нормальный человек не боится, значит, со мной что-то не так. Но страх подойти — сигнал о том, что тебе не всё равно, как тебя видят. Людям, которым действительно всё равно, не страшно: они подходят и говорят что угодно, потому что им безразличен результат. Твой страх говорит о том, что контакт для тебя ценен. Это не слабость. Это, если разобраться, довольно хорошая новость.

Многие боятся не самого разговора, а того, что придётся поддерживать знакомство. Подойти — десять секунд, а дальше, если человек ответит хорошо, надо будет здороваться при встрече, помнить имя, может быть, садиться рядом. Для человека, который привык быть в стороне, это выглядит как обязательство на месяцы вперёд. Первая фраза его не пугает. Его пугает то, что за ней потянется цепочка.

Этот страх часто маскируется под скромность. «Зачем я буду навязываться, у него и без меня есть друзья». «Не хочу быть тем, кто всё время рядом». За этим стоит не забота о чужом покое, а страх не справиться с продолжением. И тут помогает простая мысль: знакомство — не договор. Никто не обязан дружить после одного разговора, и никто не будет требовать от тебя отчёта. Ты можешь подойти, поговорить и больше не подойти никогда. Это законно и никого не обидит.

Про темп я понял уже в больнице. Там была медсестра, с которой мы работали в процедурном, и она разговаривала с пациентами так, что те сразу успокаивались. Я спросил, как она это делает, и она сказала: «Я не успокаиваю. Я просто говорю нормальным голосом и не спешу». Её умение было не в отсутствии страха и не в таланте, а в скорости. Спешка — первое, что появляется, когда боишься: хочется поскорее сказать, поскорее закончить, поскорее уйти.

Это я потом проверял на себе много раз. Когда говоришь быстро, собеседник невольно ускоряется в ответ, и разговор превращается в перестрелку, где каждый ждёт паузы, чтобы вставить своё. Когда говоришь медленно, у собеседника появляется место для ответа, и он начинает говорить больше. Медленный темп — способ отдать другому пространство. Человек, с которым легко разговаривать, почти всегда говорит негромко и не торопится. Мы называем это умением слушать, а по сути это умение не заполнять каждую секунду собой.

Мне кажется, это самый полезный вывод из всего эссе. Страх не надо побеждать. С ним надо разговаривать медленно: подойти медленно, сказать медленно, не рвать разговор на середине из-за того, что стало неловко. Неловкость проходит за несколько секунд, если её не разгонять.

Страх подойти больше в ожидании, чем в действии. Пока ты стоишь у стены и собираешься, он растёт: каждая минута добавляет веса, потому что ты успеваешь придумать новый способ провалиться. В момент шага он резко падает, потому что появляется дело: надо смотреть человеку в лицо, слушать, отвечать. Тревога не любит занятости. Ей нужно свободное место в голове, чтобы крутиться. Дай ей работу, и она сдувается.

Поэтому самый плохой момент для шага — тот, когда ты долго собирался. Чем дольше стоишь, тем труднее идти. Если ты поймал себя на том, что уже десять минут выбираешь момент, значит, момент был десять минут назад.

У меня для этого места есть упражнение, которое я называю «Чужой ответ». Оно про то, чтобы посмотреть на знакомство с другой стороны, той, где ты не подходишь, а к тебе подходят.

Вспомни три случая, когда к тебе подходили незнакомые люди. Не обязательно с целью дружить. Кто-то спросил дорогу. Кто-то в столовой поинтересовался, свободно ли место. Кто-то на паре попросил ручку. Кто-то в очереди начал говорить про погоду, потому что очередь стояла. Вспомни три и запиши коротко: что человек сделал и что ты подумал.

Теперь посмотри, что записал. Почти наверняка там не будет ни одной мысли вроде «какой он нелепый» или «зачем он ко мне лезет». Будет что-то вроде «нормальный парень», «спросил дорогу, я показал», «дал ручку, он поблагодарил». Может быть, в одном случае будет раздражение, если человек был навязчивым. Но и раздражение будет не про неловкость, а про настойчивость.

В этом и смысл. Ты сам принимал подходящих к тебе людей спокойно, почти не запоминая их. Значит, и тебя принимают так же. Механизм симметричен: то, что кажется тебе событием, для другого — эпизод.

Дальше представь, что к тебе подошёл человек и сказал ту фразу, которой ты боишься. Ту самую, нелепую, которую придумываешь в голове и которая кажется тебе позорной. Прочитай её мысленно от лица другого и спроси себя: что я подумаю? Скорее всего: «Ну, подошёл, спросил, нормально». Это будет честный ответ, потому что люди снисходительны к тем, кто делает шаг. Мы все понимаем, чего это стоит, даже если не говорим вслух.

Потом назови одного человека, к которому в последний месяц не подошёл, хотя хотел. И отметь, что ты о нём думаешь сейчас. Не «он меня отверг», а фактически: он тебя не отверг, потому что ты не подходил. Разница между этими двумя формулировками — вся суть упражнения.

Осталось проверить одну вещь, без которой упражнение не работает. Вспомни, как ты сам отвечал людям, которые подходили к тебе с чем-то неловким: с просьбой, с вопросом не по делу, с шуткой, которая не зашла. Ты не составлял о них мнение на годы. Ответил и забыл. Вот и тебя так же: ответили и забыли. Это не обидно, это устройство памяти у занятых людей.

Страшно подойти почти всем. Это не утешительная фраза, чтобы тебе стало легче, а описание того, как устроены люди. Твой страх не делает тебя трусом и не выделяет из толпы. Он делает тебя человеком, которому не безразлично, как его встречают, а таких в любой комнате большинство.

Разница между теми, кто подходит, и теми, кто стоит у стены, не в смелости. Первые не ждут исчезновения страха, вторые ждут. Вторые ещё и считают свой шаг событием, а первые — обычным делом, каких в дне десятки.

Дальше разберём, почему ожидание правильной фразы — ловушка и что работает вместо неё. Но сначала запомни главное: в комнате, куда ты боишься войти, стоит как минимум один человек, который боится того же самого. Иногда это тот, к кому ты собирался подойти.

Эссе 3. Миф о «правильных фразах»

Заход

Мне было девятнадцать, я ехал домой на зимние каникулы, и в купе со мной оказался парень лет двадцати пяти, который всю дорогу говорил по телефону. Не во сне и не с собой. Громко, уверенно, так, что я невольно слушал. Он говорил про работу, потом про машину, потом про девушку, с которой недавно познакомился. Женщина с нижней полки дважды вздохнула, но он не заметил.

И вот в этом последнем разговоре он произнёс фразу, которую я потом записал в заметки, потому что она показалась мне ключом ко всему. Он сказал: «Я никогда не придумываю, что сказать. Я смотрю, что у человека в руках, и говорю про это».

Я тогда решил, что он открыл мне тайну. Что есть люди, которые знают универсальный приём, и есть я, который его не знает. Я вышел из поезда с ощущением, что мне выдали инструкцию, и всю дорогу от вокзала до дома придумывал, как применю её в универе. А когда приехал, оказалось, что применять негде: дома были родители, во дворе никого, а в универе я снова стоял у стены, только теперь с мыслью, что у меня есть секретное знание, которое почему-то не работает.

Понадобилось года два, чтобы понять: я услышал не приём. Я услышал, как человек думает. Это была не фраза, а привычка смотреть наружу, а не внутрь себя. Такую привычку нельзя переписать в блокнот. Её можно только натренировать, как тренируют всё остальное.

История

В школе у нас была учительница английского, которая заставляла заучивать диалоги наизусть. Не пересказывать, а именно заучивать, слово в слово, с интонацией и паузами. Мы разыгрывали сценки: в магазине, в аэропорту, в кафе, у врача. Я знал эти диалоги так хорошо, что мог бы говорить их во сне, и получал пятёрки, потому что произношение у меня было лучшее в классе.

Однажды ко мне на улице подошёл иностранец и спросил дорогу к вокзалу. Я потерялся полностью. Слова, которые знал наизусть, не приходили, потому что человек спрашивал не по сценарию: он спрашивал про поворот налево, а в моём диалоге был поворот направо. Вместо того чтобы сказать «идите прямо и потом налево», я начал вспоминать, как правильно строится конструкция с предлогом. Он смотрел на меня, ждал, потом сказал «спасибо» и ушёл к другому прохожему.

Тогда я решил, что проблема в недостатке практики. Записался в разговорный клуб, где мы должны были общаться на английском. Там выяснилось то же самое, только обиднее: люди, которые говорили с ошибками, путали времена и строили фразы по-русски, умели держать разговор. А я с идеальным произношением и запасом заученных конструкций замолкал на третьей фразе. Я искал в голове правильную форму, находил её через пять секунд, а разговор уже ушёл вперёд, и вернуться к нему было нельзя.

Потом был случай с старостой, который я до сих пор вспоминаю как учебник. Мы готовили доклад по биохимии, и нам надо было согласовать, кто что берёт. Староста позвонила и начала с фразы: «Слушай, у меня к тебе дело». Не «привет, как дела», не «извини, что беспокою», не «ты не занят». Сразу дело. Я тогда подумал: как грубо. А потом понял, что мы за тридцать секунд перешли к сути, а если бы она начала с вежливости, мы бы минуту потратили на пустое и ещё минуту на то, чтобы выбраться из этого пустого.

Я стал замечать, как говорят люди, которые легко знакомятся. Сосед вообще не придумывал фраз. Он говорил то, что видел: «У тебя рюкзак расстёгнут», «Ты тоже на эту пару», «У вас тут свободно», «Осторожно, там лужа». Короткие, некрасивые, без блеска. И работали они

лучше любых заготовок, потому что были про реальность, в которой находились оба человека, а не про сценарий, который один из них придумал вчера вечером.

Однажды я попробовал наоборот. Подготовил фразу, которая казалась мне остроумной, и подошёл с ней к девушке на дне рождения. Фраза была про музыку, что-то вроде «у этого диджея явно злой умысел». Я репетировал её в коридоре, пока никто не видел, и очень старался произнести с правильной интонацией. Она посмотрела на меня и сказала: «Что?» Я повторил. Она сказала: «А, ну да». И отвернулась.

Фраза была правильная по форме и не имела никакого отношения к тому, где мы стояли. Музыка играла тихо, диджея не было, был телефон, подключённый к колонке. Я говорил про сцену, которой не существовало, и человек это услышал раньше, чем понял смысл слов.

Механизм

Почему заученная фраза не работает? У неё нет связи с местом. Когда ты произносишь текст, придуманный заранее, собеседник слышит не смысл, а несоответствие: человек сказал что-то, что не следует из ситуации. Это как прийти в мокрой куртке и сказать «какая хорошая погода». Слова правильные, а смысла в них нет, и человек чувствует это без всякого анализа.

Работает другое: указание на общую реальность. Когда ты говоришь про то, что видно обоим — про очередь, про дождь, про сломанный автомат, про то, что пара задерживается, — ты не сообщаешь новую информацию. Ты сообщаешь нечто более важное: я здесь, я тебя вижу, я в том же месте, что и ты. Это и есть вход в контакт. Содержание фразы почти не важно, важно, что она про общее.

Отсюда неприятный вывод для тех, кто ищет идеальный текст: чем красивее фраза, тем хуже она работает. Красивая фраза обращает внимание на говорящего, а не на общую ситуацию. Она говорит «посмотри, какой я остроумный» вместо «посмотри, мы вместе стоим у этого стола». Первое вызывает оценку, второе — просто ответ. А оценки ты как раз и боишься.

Второй механизм тоньше. Заученный текст звучит ровно. В нём нет пауз, сомнений, живых заминок и переспрашиваний. А человек, который говорит ровно и гладко, воспринимается как человек, который что-то продаёт: услугу, себя, идею. Мы это чувствуем мгновенно, хотя редко можем объяснить. Живая речь с шероховатостями воспринимается как настоящая, потому что настоящая речь и есть шероховатая.

Третий слой самый практичный: заучивание крадёт внимание. Пока ты следишь за тем, правильно ли произносишь заготовку, ты не видишь человека. Не видишь, что он устал, что у него в руках тяжёлая сумка, что он смотрит в сторону выхода, что отвечает односложно и хочет уйти. А разговор держится именно на этом. Заготовка занимает ровно то место в голове, где должно было быть внимание.

И самый простой слой: заготовка не отвечает на то, что человек сказал. Она отвечает на то, что ты предполагал услышать. Если он сказал не то, у тебя в голове происходит сбой: текст не подходит, а нового нет. Люди, которые легко разговаривают, почти всегда отвечают на последние слова собеседника, а не на свои заготовки. Поэтому у них разговор идёт, а у тебя останавливается.

Разбор

Откуда этот миф берётся, понять нетрудно, и источников у него три, причём каждый тянет в свою сторону.

Первый — кино. Там знакомства выглядят как обмен блестящими репликами, где каждый следующий ход остроумнее предыдущего, а пауза заполнена многозначительным взглядом. Но в кино разговор написан сценаристом, у которого было три недели и шесть черновиков, и каждая реплика переписана после того, как её проверили на площадке. В жизни у тебя три секунды и пустая голова. Сравнивать себя с персонажем — то же самое, что сравнивать свою комнату с картинкой из журнала, где всё убрано и снято снизу под углом.

Второй — чужие успехи. Мы видим, как кто-то легко заговорил с девушкой, с преподавателем, с незнакомой компанией, и делаем вывод: у него есть фраза, у него есть дар, у него есть что-то, чего нет у меня. Мы не видим, что он до этого двадцать раз подходил и получал короткие ответы, что его лёгкость — результат практики, а не секретного текста. Нам достаётся финальный кадр, а не весь фильм, и по финальному кадру невозможно судить, сколько было дублей.

Третий — собственный страх. Когда боишься, хочется контроля. Заученная фраза даёт иллюзию контроля: вот у меня есть текст, я его знаю, значит, я готов. Контроль ложный, потому что разговор пойдёт не по твоему тексту. Он пойдёт туда, куда его поведёт другой человек, и никакая заготовка этого не предусмотрит. Ты готовишься к экзамену, а попадаешь на разговор, и это ощущается как обман.

Отдельно надо сказать про фразы, которые продают как «работающие всегда». Схема у них одна: короткая, самоуверенная, слегка наглая, с улыбкой. Они действительно иногда срабатывают, на людях, которым нравится такая манера. И не срабатывают на всех остальных. Это не универсальный ключ, а стиль, который подходит одному типу людей и не подходит другому. Если ты по характеру не такой, как в этой фразе, она будет звучать как чужой голос из твоего рта, и собеседник это услышит.

Моя ошибка была в том, что я искал фразу, которая снимет необходимость быть собой. Хотелось найти текст, после которого не надо будет ничего чувствовать: сказал, и всё пошло. Такого текста нет, потому что после любой фразы всё равно надо стоять и слушать человека. А слушать — не текст. Это работа, которую нельзя сделать заранее.

Заготовки мешают замечать, что человек уже ответил. Когда у тебя в голове лежит готовый текст, ты слушаешь вполголовы, потому что ждёшь своей очереди его произнести. А человек в это время, может быть, сказал нечто такое, за что стоило зацепиться. Заготовка делает тебя глухим, причём избирательно: ты слышишь только то, что совпадает с твоим планом.

Есть ещё одна разновидность того же мифа, которую я встречал чаще всего у себя. Называется она «мне нужно больше знать». Человек убеждает себя, что подойти можно только тогда, когда будет о чём говорить: прочитает книгу, посмотрит сериал, разберётся в политике, узнает, кто такой этот музыкант. И вот тогда, с полным багажом, он наконец подойдёт. Проходит год, багаж растёт, шаг не происходит, потому что дело было не в багаже.

Причина, по которой этот миф живуч, проста: знание можно накапливать без риска. Читать книгу не страшно, смотреть сериал не страшно, узнавать новое не страшно. Подойти страшно. Человек выбирает то, что не страшно, и называет это подготовкой. Я сам так делал годами и до сих пор ловлю себя на этом: когда предстоит неприятный разговор, я вдруг начинаю очень внимательно читать про него в интернете. Это не подготовка. Это способ не начинать.

Разговор в реальности устроен проще, чем в наших предположениях. Людям не нужен собеседник с багажом. Им нужен собеседник, которому интересно. А интерес не зависит от количества прочитанного: он виден в том, как человек слушает, как переспрашивает, как смотрит. Можно знать три энциклопедии и быть скучным, потому что ты не слушаешь. Можно знать две песни и быть интересным, потому что ты спрашиваешь.

Инструмент

«Своя фраза» — упражнение про то, чтобы перестать искать и начать замечать.

Возьми любую фразу, которую ты слышал или читал как «рабочую». Из видео, из книги, от знакомого, из чужого разговора в очереди, неважно. Выпиши её. Теперь разбери, из чего она сделана: что в ней про место, что про человека, что про говорящего. Обычно оказывается, что половина фразы — поза, а не содержание, и что без позы остаётся три слова.

Потом перепиши её на свой язык. Не «улучши», а именно перепиши так, как ты реально говоришь. Если ты не говоришь «привет, красотка», не пиши «привет, красотка». Напиши

то, что сказал бы ты, стоя в этой ситуации. Пусть будет короче и скучнее. Скучное, но своё, работает лучше яркого, но чужого, потому что произносится без внутреннего сопротивления.

Теперь самое важное. Вспомни три места, где ты бываешь каждую неделю: пара, столовая, автобус, спортивный зал, кухня в общежитии, очередь в деканат. Для каждого места напиши одну фразу, которая следует из того, что там происходит. Не про человека, а про место: что там видно, что там слышно, что там происходит регулярно. Три фразы, по одной на место.

Проверь их на одном признаке: если бы эту фразу сказал кто-то другой тебе, ты бы понял, о чём речь? Если да, фраза годится. Если она требует объяснений, значит, она про тебя, а не про место, и её надо переписать.

Дальше возьми самую скучную из трёх и произнеси её вслух, стоя у зеркала. Не для того, чтобы отрепетировать интонацию, а для того, чтобы услышать, как она звучит в твоём голосе. Если хочется поморщиться, ничего страшного: свои слова всегда звучат в своей голове хуже, чем чужие, потому что мы знаем их наизусть и не находим в них ничего нового. Для собеседника они новые.

И когда будешь произносить, не старайся сказать красиво. Старайся сказать понятно. Разница между этими двумя задачами огромная: первая заставляет слушать себя, вторая — смотреть на человека. Вторая всегда выигрывает, потому что человек чувствует, куда направлено твоё внимание, даже если не думает об этом.

Своя фраза не обязана быть умной. Она обязана быть твоей. Когда я впервые сказал вслух что-то вроде «слушай, я не знаю, как начать, поэтому скажу просто: привет», мне казалось, что это провал и признание в несостоятельности. Человек засмеялся и сказал: «Ну вот и начали». Честное признание неловкости работает лучше любой гладкой фразы, потому что снимает необходимость играть. Играть тяжело обоим: и тому, кто играет, и тому, кто это видит.

Только не превращай это в новый приём. Как только «я не знаю, как начать» становится заготовкой, произносимой с правильной интонацией, оно перестаёт работать по той же причине, что и всё остальное. Работает не фраза, а правда в ней. Если правда есть, слова найдутся. Если правды нет, никакие слова не спасут.

Вывод

Правильных фраз не существует. Есть фразы, которые подходят к месту, и фразы, которые к месту не подходят. Первые почти всегда короткие, немного скучные и про то, что видно обоим. Вторые — красивые и из другого разговора.

Это освобождает от очень тяжёлой работы. Тебе не надо держать в голове арсенал текстов, не надо репетировать интонации, не надо бояться, что забудешь заготовку в самый нужный момент. Надо только посмотреть, где ты стоишь, и сказать про это. И не бояться, что получится скучно. Скучно — это как раз то, что люди называют «нормально поговорили».

Ту заметку с фразой про руки я нашёл через несколько лет, когда чистил телефон. Прочитал и не почувствовал ничего. К тому времени я уже знал, что дело было не в словах, а в том, куда смотрит человек, когда их говорит.

Дальше в книге мы разберём, как это выглядит в разных местах: в паре, в группе, на мероприятии, в столовой. Принцип останется один: не ищи фразу. Ищи, что происходит вокруг. Фраза найдётся сама, потому что она уже там — в том, что вы оба видите, слышите и делаете прямо сейчас.

Эссе 4. Сосед, который просто подходит

Заход

Сосед пришёл в нашу группу на втором курсе, после перевода, и в первый же день сел не на свободное место у окна, а рядом с парнем, которого не знал, и спросил, что задавали. Через неделю он знал имена всех тридцати человек. Через месяц здоровался с преподавателями, с вахтёршей, с лаборанткой и с уборщицей на третьем этаже. Через два месяца его приглашали на дни рождения люди, с которыми он пересёкся один раз в коридоре.

Я наблюдал за ним почти с научным интересом, потому что мне нужно было понять: что он делает такого, чего не делаю я. Я искал приём. Думал, что он знает технологию, которой меня не научили: как правильно подойти, что сказать в первые секунды, как удержать внимание. Однажды я спросил напрямую, и он не понял вопроса.

Я сказал: «Ну вот ты подходишь ко всем. Как ты это делаешь?» Он сказал: «В смысле?» Я сказал: «Ну, ты не боишься?» Он подумал и ответил: «Не знаю. А чего бояться?»

Вот этот ответ я потом обдумывал несколько лет. Дело было не в уме. Дело было в том, что он ответил искренне. Он действительно не понимал, о чём я спрашиваю, и это непонимание было важнее любого объяснения.

История

Мы с соседом потом сблизились, и я имел возможность наблюдать его вблизи довольно долго. Сосед не был смелым. Я видел, как он бледнел перед экзаменом, как один раз чуть не подрался в очереди в столовой и потом полчаса отходил, как не поехал на практику в другой город, потому что боялся жить с чужими людьми. У него было столько же страхов, сколько у меня, а может, больше.

Не было у него одного страха, который был у меня. Он не боялся оценки за сам факт подхода. Он мог подойти к человеку, сказать глупость, получить в ответ вежливое молчание и пойти дальше, не прокручивая это в голове три дня. Я как-то спросил, помнит ли он, как на втором курсе подошёл к девушке на дне рождения и она ему не ответила. Он сказал: «Я не подходил». Я сказал: «Подходил, я видел». Он сказал: «Ну, значит, подходил, а она не ответила. И что?»

Вот это «и что» — ключ. У соседа не было второй части сцены. У меня после любого подхода была вторая часть: я уходил и начинал разбирать. Что я сказал, как я выглядел, что он подумал, как надо было. У соседа сцена заканчивалась там же, где заканчивался разговор. Он не носил её с собой.

Однажды это стало видно совсем отчётливо. Мы были на чьём-то дне рождения в общежитии, и сосед подошёл к компании, где стояли четыре человека, которых он не знал. Просто подошёл, встал рядом, послушал, потом сказал что-то про музыку. Ему ответили. Он постоял минуты три и отошёл. Я потом спросил, зачем он подходил, если всё равно отошёл. Он сказал: «Ну, интересно было».

Я тогда подумал: это же неэффективно. Три минуты, ничего не вышло, зачем тратить силы. А потом понял, что для него это не было тратой. Он не вкладывался в подход, как вкладываются в ставку. Он не ждал результата. Он смотрел, что там происходит, и шёл дальше.

Он подходил не к «нужным» людям. Он не выбирал, кто полезнее, кто интереснее, кто может что-то дать. Он подходил к тем, кто оказался рядом. К вахтёрше, потому что она сидела у входа. К парню с рюкзаком, потому что они вместе ждали лифт. К преподавателю, потому что тот стоял в коридоре и никуда не спешил.

В этой ровности было что-то, что меня сначала раздражало, а потом восхитило. Он не делил людей на категории. Для него не было важных и неважных, были просто люди, с которыми он сейчас в одном помещении.

Помню вечер, когда мы вдвоём шли из корпуса в общежитие и навстречу попался преподаватель, который вёл у нас курс и которого вся группа боялась. Он стоял у входа и явно кого-то ждал. Я ускорил шаг, чтобы проскочить, а сосед остановился и спросил, будет ли на следующей неделе коллоквиум. Преподаватель ответил, потом спросил, всем ли понятно, как оформлять задачи. Мы отошли, и сосед сказал: «Он нормальный мужик, оказывается». Я спросил: «Ты чего к нему подошёл?» Он сказал: «Ну, он стоял».

Через полгода этот преподаватель позвал соседа помочь с обработкой данных для статьи. Не в аспирантуру, до этого было далеко, просто помочь. Сосед ничего не добивался. Он оказался человеком, с которым преподаватель однажды перекинулся парой фраз и запомнил имя.

Так я впервые увидел, как знакомства окупаются не там, где их планируешь. Сосед подходил, чтобы понять, будет ли коллоквиум, а получил работу, которая потом стала первой строчкой в его первом настоящем деле. Ни он, ни я не могли предсказать такого поворота. Одно действие тянет за собой другое, и цепочка выстраивается без плана.

Это, кстати, довод против осторожности, которая советует не подходить, пока не поймёшь, зачем. Зачем почти никогда не видно заранее. Видно только, что человек рядом и что, кроме двух секунд неловкости, ты ничем не рискуешь.

Механизм

Что именно делает сосед — не магия и не харизма. Разберём по частям, потому что каждая часть доступна любому.

Он не превращает шаг в событие. Для него подойти — такое же действие, как открыть дверь или поправить рюкзак. У него нет торжественного статуса, к нему не надо готовиться, его нельзя провалить. А когда действие не имеет статуса события, оно не вызывает страха оценки: оценивают то, что заявлено как достижение. Если ты подошёл просто так, оценивать нечего.

У него короткий горизонт. Он не думает, что будет через месяц, когда они станут друзьями или не станут. Он думает про следующие три минуты: интересно или нет, о чём поговорить, куда потом идти. Короткий горизонт снимает вес: если ты не планируешь отношений, провала нет, потому что проваливаться нечему.

И главное: он не считает отказ информацией о себе. Если человек ответил холодно, сосед делает вывод про человека или про момент. Ему холодно ответили — значит, человек устал, или занят, или вообще такой по характеру. Себе он не приписывает ничего. Я в такой ситуации делал ровно наоборот: холодный ответ означал, что я нелепый, что я не умею, что я зря подошёл.

Разница в том, куда относить причину. Это не про смелость, а про привычку объяснять. Один объясняет поведением другого, второй своей неполноценностью. От этой привычки зависит, будешь ты подходить снова или нет.

Откуда такая привычка берётся, я понял не сразу. У соседа она была из детства: он вырос в семье, где было пятеро детей и вечно кто-то приходил в дом. Заходили гости, знакомые, дальние родственники, и никого не объявляли заранее. Сосед привык, что человек в дверях — норма, а не событие. У меня было наоборот: я вырос в квартире, где гостей почти не было, и звонок в дверь означал что-то важное. Я до сих пор, когда слышу звонок, напрягаюсь. Это не философия, это привычка тела, и она родом из семи лет.

Из этого следует неприятная, но полезная мысль. Наша реакция на подход — не характер, а выученная норма. Один человек выучил, что люди рядом — обычное дело. Другой выучил, что люди рядом — редкость и вторжение. И то и другое переучивается, но медленно, как язык: не пониманием, а повторением.

Он ещё и подходит быстро. Между решением и действием у него проходит секунды две, не больше. Он не стоит, выбирая момент, потому что выбор момента и есть та пауза, в которой страх успевает вырасти. Он видит человека, встаёт и идёт. Такая скорость не даёт тревоге набрать обороты.

Помню, как это выглядело со стороны. Мы стояли в коридоре перед аудиторией, мимо шёл парень с распечатками, и сосед, не дослушав мою фразу, шагнул к нему и спросил, из какой он группы. Я в этот момент ещё формулировал первую половину своего возражения. Возражение осталось невысказанным, а сосед уже знал, как парня зовут, и что он тоже сдаёт завтра.

И он не извиняется за то, что подошёл. Не начинает с «извини, что беспокою», не говорит «я тебя, наверное, отвлекаю». Он просто подходит и говорит. Отсутствие извинения меняет всё: человек, который извиняется за свой подход, заранее сообщает, что считает себя помехой. Сосед сообщает, что он просто человек, который оказался рядом.

Разбор

Теперь надо честно разобрать одно: сосед не лучше меня. Это важно, потому что очень легко сделать из такого человека героя и решить, что тебе так никогда не суметь.

У соседа были свои проблемы. Он плохо переносил одиночество. Ему было физически неуютно одному в комнате вечером, и он шёл куда угодно, лишь бы рядом были люди. Его лёгкость в подходе росла из нужды, а не из силы. Ему было нужно, чтобы вокруг были люди, и он научился их находить. Мне было нужно обратное: чтобы меня не трогали. Поэтому я научился другому.

Он один раз сказал об этом прямо, в декабре, когда мы возвращались из корпуса. Сказал: «Я не могу один в комнате. Сижу и слушаю, как у соседей». Я не нашёл, что ответить, и мы дошли молча. Мне было двадцать, и я решил, что он мне жалуется. А он, кажется, просто говорил правду, как всегда.

И второе: сосед не умел глубоко. У него было много знакомых и мало близких. Он мог поговорить с двадцатью людьми за вечер и не сказать ни одному ничего важного о себе. Я, когда сближался с кем-то, сближался всерьёз. Просто это случалось раз в год.

Я рассказываю это не для того, чтобы уравнять нас. Я рассказываю, чтобы убрать иллюзию: будто есть люди, у которых всё правильно, и ты, у которого всё неправильно. У каждого свой перекос. Сосед умел входить, но не умел оставаться. Я умел оставаться, но не умел входить. Самое полезное, что я сделал, — не стал копировать соседа целиком, а взял у него одну деталь: скорость и снятую важность.

Со стороны «просто подходит» выглядит как отсутствие усилий, и это обманчиво. Сосед подходил не от лёгкости. Он просто не считал, что должно быть легко. Он допускал, что будет неловко, и шёл в неловкость без драмы. Это не бесстрашие. Это готовность к дискомфорту.

Один приём я у него всё-таки перенял, хотя он сам не считал это приёмом. Сосед всегда подходил с чем-то в руках. С кружкой, с телефоном, с пакетом, с чьей-то забытой курткой. Не специально, просто у него всегда что-то было. Человеку с чем-то в руках легче: у него есть занятие для рук, и он не выглядит как человек, который пришёл специально ради тебя. Это снижает напряжение обоим.

Обратная сторона этого наблюдения далась мне труднее, и я проверял её на себе и на других. Люди, которые подходят легко, обычно не готовятся к разговору, но всегда готовы к тому, что он закончится через минуту. Они не тянут. Если человек ответил односложно, сосед не начинал судорожно искать новую тему, он говорил «ну ладно, пойду» и уходил. Поэтому к нему потом подходили снова: с ним не было тяжело. Тяжело бывает не с теми, кто молчит, а с теми, кто отчаянно пытается удержать тебя в разговоре.

То самое «и что» я вспоминаю до сих пор, когда ловлю себя на третьем круге разбора собственного разговора. Нам кажется, что если мы боимся подходить, наша проблема — нехватка настойчивости. Вторая половина проблемы — неумение отпустить. Человек, который умеет уйти из разговора без обиды, воспринимается как спокойный. А спокойные люди притягивают, потому что рядом с ними не надо ничего изображать.

Инструмент

Это упражнение я называю «Один шаг соседа». Оно про то, чтобы сделать маленькое действие, не придавая ему значения.

Выбери день, когда ты будешь среди людей: учёба, столовая, магазин, автобус. Сделай один шаг, у которого нет никакой цели. Не познакомиться, не понравиться, не завести дружбу. Просто сказать одну фразу человеку, с которым ты оказался рядом.

Фразы для этого шага должны быть самыми скучными, какие бывают. «У вас тут свободно?» «Вы не знаете, который час?» «Подскажите, эта очередь к врачу?» «У вас ручка не пишет?» «Вы тоже ждёте автобус?» Никакой остроты, никакого блеска. Смысл не в фразе, а в том, чтобы после неё не начинать вторую часть сцены.

Вторая часть — это то, что надо сделать после. А надо не делать ничего. Ты получил ответ, сказал «спасибо» и пошёл дальше. Не разбирай, как ты выглядел. Не придумывай, что надо было сказать. Не оценивай, понравился ли ты. Закрой сцену там, где она закончилась.

Вечером запиши одну строчку: что было и что ты почувствовал. Не анализ, а факт. «Спросил у парня в столовой, свободно ли место, он сказал, что занято, я сел за другой стол. Было неловко секунды три». Всё.

Делай это три дня подряд. На третий день заметишь две вещи. Неловкость была короче, чем ты ожидал. И никто не запомнил твоего шага, и это не обидно, а приятно.

Есть вариант для тех, кому мало. Возьми что-нибудь в руки, когда идёшь туда, где люди. Кружку, книгу, папку с распечатками. Не для дела, просто чтобы руки были заняты. Ты удивишься, насколько проще подойти, когда в руках есть хоть какой-то предмет: он даёт повод и снимает ощущение, что ты пришёл специально.

Про скорость скажу отдельно, потому что это самая переносимая часть его способа. Попробуй поймать момент, когда ты уже решил подойти, но ещё не двинулся. У большинства людей этот зазор длится от пяти секунд до нескольких минут, и именно в нём живёт вся нерешительность. Поставь себе правило: как только решил, шагай на счёт «три». Не «раз-два-три-подумал ещё», а просто три шага в сторону человека. Физическое движение обрывает внутренний спор лучше любого аргумента, потому что спорить становится поздно: ты уже идёшь.

И не делай это упражнение в день, когда у тебя всё плохо. Если ты не спал, поругался с кем-то, получил двойку, отложи. Навык тренируется на среднем фоне, а не на пределе. Это не слабость, это гигиена: нельзя учиться плавать в шторм.

Вывод

Он не храбрее тебя. Он не считает свой шаг событием, не носит с собой вторую часть сцены и относит чужую холодность к обстоятельствам, а не к себе. Это не характер, это привычки, и каждая из них тренируется.

Тебе не надо становиться им. Тебе не надо подходить ко всем и здороваться с вахтёршей. Тебе надо забрать у него одну вещь: скорость. Две секунды между решением и действием вместо десяти минут выбора момента.

Дальше мы разберём того, кто эти десять минут и заполняет, — внутреннего судью, который стоит у тебя в голове и комментирует каждый шаг. С ним придётся познакомиться, потому что без этого никакая скорость не удержится.

Эссе 5. Внутренний судья у стены

Заход

Перед первой настоящей практикой нас собрали в аудитории и сказали, что через двадцать минут пойдём по отделениям. Я сидел на последнем ряду и смотрел на дверь. За эти двадцать минут я успел прожить три варианта того, как всё пойдёт не так. В первом ко мне подходил врач и спрашивал, зачем я вообще выбрал медицину. Во втором я путался в словах, когда надо было представиться пациенту, и все на меня смотрели. В третьем я просто стоял в коридоре, не зная, куда идти, мимо проходили люди, а я делал вид, что жду кого-то.

Ни один из этих вариантов не случился. Мы зашли в отделение, нам показали ординаторскую, потом палаты, и через час я уже таскал истории болезни из кабинета в кабинет, потому что так сказала медсестра. К вечеру я устал настолько, что мне было всё равно, как я выгляжу.

Но те двадцать минут в аудитории были тяжелее, чем весь день в отделении. В отделении я что-то делал. В аудитории я слушал голос, который рассказывал мне, как именно я опозорюсь. Этот голос я знаю с детства. У него мой тембр, мои интонации и очень уверенный тон.

История

В школе я однажды должен был читать стихотворение на конкурсе. Выучил наизусть, отрепетировал перед зеркалом раз двадцать, и в день выступления всё шло хорошо, пока я не вышел на сцену. Посмотрел в зал, увидел лица, и в голове включилось: «ты сейчас забудешь вторую строфу». Я её забыл. Не от забывчивости. В момент, когда голос сказал «ты забудешь», я начал проверять, помню ли, и проверка съела весь ресурс.

С тех пор этот голос стал моим постоянным соседом. Он не всегда говорит плохое. Иногда говорит вполне разумное: «ну, может, не сейчас», «может, человек занят», «может, лучше в следующий раз». Он редко кричит. Говорит спокойно, почти заботливо, и поэтому его трудно отличить от собственных мыслей. Он звучит как родственник, который волнуется за тебя и поэтому советует не рисковать.

К третьему курсу я заметил, что он работает по одной схеме. Он не говорит «ты провалишься». Он говорит «а вдруг». А вдруг ты скажешь не то. А вдруг они уже разговаривают о своём и ты влезешь. А вдруг человек подумает, что ты к нему клеишься. А вдруг ему неудобно будет отказать, и он будет стоять и мучиться из вежливости. Каждый раз это не утверждение, а вопрос, и на вопрос невозможно ответить фактом, потому что ответа у тебя нет.

Однажды я попробовал сделать с этим что-то простое. Мне надо было узнать, где деканат, и я собирался спросить у парня в столовой. Перед тем как подойти, я записал в заметки: «Он скажет, что не знает». Потом подошёл, спросил, он сказал, что не знает, и я пошёл дальше. Вечером посмотрел на запись и увидел, что предсказал точно.

Это было странное чувство. С одной стороны, я как будто проиграл: он действительно не знал. С другой — я впервые поймал голос на слове. Он говорил «а вдруг», а я ответил «вот так», и оказалось, что «вот так» — ерунда, из которой ничего не следует. Человек не знал, где деканат. Он не подумал обо мне ничего. Разговор занял четыре секунды.

Потом я стал записывать чаще. Через месяц у меня в телефоне была целая коллекция прогнозов, из которых не сбылся почти ни один в том виде, в котором я его боялся.

Был, правда, и случай, когда сбылось. Я подошёл к девушке из параллельной группы спросить, где пересдача, и она ответила так холодно, что я потом полдня ходил как побитый. Тогда я решил, что голос был прав, и на неделю перестал подходить к кому-либо вообще. А потом узнал от старосты, что эта девушка в тот день узнала, что у неё умерла бабушка, и ехала домой. Холод относился не ко мне и вообще не к моей жизни.

Этот случай я считаю самым важным из всех. Он показывает главное: даже когда прогноз сбывается по форме, он почти всегда ошибается по причине. Ты ожидал, что человек холоден,

потому что ты нелепый, а он холоден, потому что у него горе. Твоя версия событий и настоящая версия совпали в одном пункте — «мне ответили коротко» — и разошлись во всём остальном, включая то, что этот ответ значил.

Голос этого не учитывает. Он не знает, что у человека может быть плохой день, что он может быть болен, что он только что поссорился с кем-то и ещё не отошёл. Голос считает, что мир реагирует на тебя, и это, пожалуй, самая лестная и самая вредная его идея. В мире, где всё вращается вокруг твоей неловкости, легко забыть, что другие люди тоже живут в своих историях.

Один раз я ответил ему вслух. Шёл по коридору между корпусами, было пусто, и я сказал: «Да понял я, понял». Из-за угла вышла девушка с папкой, посмотрела на меня и прошла мимо. Мне было очень стыдно, и я до сих пор не уверен, что это помогло. Но голос после этого замолчал минуты на две, и две минуты тишины в собственной голове стоят того, чтобы иногда выглядеть странным.

Механизм

Внутренний судья — не отдельная сущность и не болезнь. Это способ, которым мозг просчитывает социальные риски. Он берёт твой прошлый опыт, чужой опыт, случайные картинки из кино и рекламы, и строит модель: что будет, если ты сделаешь шаг. Модель нужна для защиты. Проблема в том, что строится она с перекосом: считает потери и не считает выгоды.

Отсюда несколько особенностей этого голоса, которые полезно знать.

Он всегда выбирает худший вариант из возможных. Спроси себя, сколько раз в жизни ты слышал от него «всё пройдёт нормально, подойди». Скорее всего, ни разу. Нормально бывает. Просто у него такая работа: предупреждать. Он не аналитик, он охранник. А охранник видит угрозу в каждом прохожем.

Он говорит о тебе, а не о ситуации. Не «человек может быть занят», а «ты будешь выглядеть глупо». Не «компания может быть закрытой», а «ты не впишешься». Подмена происходит незаметно, и в результате ты решаешь не задачу «как подойти», а задачу «какой я человек». Вторую задачу невозможно решить одним разговором у стола с тортом.

Он не различает масштаб. Провал на экзамене и неловкая фраза в столовой получают у него одинаковый вес. Он реагирует на сам факт риска, а не на его размер. Поэтому человек, который спокойно сдаёт сложные экзамены, может замереть перед незнакомым парнем с рюкзаком: система оценки внутри одна, и она не знает, что здесь ставки нулевые.

Он говорит быстрее, чем ты успеваешь подумать. Выдаёт готовый вывод за доли секунды, и ты принимаешь его как собственное решение. Поэтому так трудно поймать момент: кажется, что ты просто не хочешь подходить, а на самом деле ты уже согласился с чьим-то прогнозом, не проверив его.

И он боится конкретики. Пока прогноз туманный — «будет неловко», «выйдет плохо», — он держит силу. Как только ты превращаешь его в проверяемое утверждение — «он скажет, что не знает», «она ответит односложно и отвернётся», — он теряет власть, потому что становится фактом, который можно сверить. А сверенный факт почти всегда оказывается скучнее страха.

Ещё он усиливается от усталости. Я заметил это на сессии: в обычный день я мог подойти к незнакомому человеку и спросить дорогу, а в день после ночной подготовки та же ситуация казалась неподъёмной. Мир не стал страшнее. У меня не осталось ресурса на напряжение. Если ты замечаешь, что последнюю неделю всё стало вдвое тяжелее, посмотри сначала, сколько ты спишь, и только потом берись за характер.

Разбор

Теперь пройдёмся по типичным репликам этого голоса, потому что каждая устроена по-своему.

«Ты будешь навязываться». Подмена в слове «навязываться». Навязываться — это когда человек ясно дал понять, что не хочет, а ты продолжаешь. Подойти один раз — не навязывание,

а заявка. Навязывание начинается со второго раза после ясного «нет». Голос обвиняет тебя в том, что ты сделаешь в будущем, которого ещё нет, и делает это заранее, чтобы ты не сделал ничего.

«Все смотрят». Смотрят, но не так, как ты думаешь. Люди замечают движение и на секунду переводят взгляд, а потом возвращаются к своему. Никто не следит за твоим подходом, как за матчем. Если ты подойдёшь к человеку у стены, из всей комнаты это заметят два-три человека и забудут через минуту.

«Я не умею». Правда, но не приговор, а описание стартовой точки. Умение подойти — навык, а не свойство. Навык появляется от повторений, а не от чтения. И появляется быстрее, чем кажется: после пяти-шести подходов ты уже знаешь, что делать с руками и куда смотреть.

«Сейчас неподходящий момент». Иногда это правда. Человек в наушниках, с закрытыми глазами, в слезах, в спешке — это действительно не момент. Но чаще «неподходящий момент» означает «я ещё не готов», а готовность не наступает от ожидания. Она наступает от действия, причём задним числом: ты делаешь шаг неготовым и становишься готовым после шага.

«А если он подумает, что я к нему клеюсь». Подумает, и что? Это не оскорбление и не приговор. Если человек тебе нравится, мысль о том, что ты к нему клеишься, не самая плохая: она, по крайней мере, верна. А если не нравится, ты через минуту уйдёшь, и мысль растворится. Люди не хранят в памяти такие эпизоды, у них своих хватает.

И самая тяжёлая: «Со мной что-то не так, раз я так боюсь». Тут скажу прямо. Страх подойти — почти универсальный опыт, и его наличие ничего не говорит о твоей ценности. Он говорит только о том, что тебе не всё равно. Привычка превращать любое неудобство в диагноз себе — отдельная работа, и она делается не в компании, а с собой.

Есть ещё реплика, которую я слышал у себя особенно часто, и она звучит почти благородно: «Не хочу быть навязчивым, у человека и без меня хватает». За этой заботой обычно прячется предположение, что твоё присутствие — нагрузка. Ты заранее записываешь себя в тягость и потом удивляешься, что тебя не зовут. Люди редко воспринимают чужой подход как нагрузку. Нагрузка — это когда человек не чувствует границ, а не когда он один раз сказал «привет».

И одна примета, по которой его легко узнать. Внутренний голос почти всегда говорит обобщениями. «Все будут смотреть», «никто не захочет», «всегда так». Как только в его речи появляется «все», «никто», «всегда», «никогда», это верный признак, что перед тобой не прогноз, а эмоция, переодетая в прогноз. Конкретика всегда выглядит скромнее: один человек, одна фраза, один вечер. С конкретикой уже можно что-то делать, а с «всегда» нельзя, потому что «всегда» не проверяется.

Инструмент

Самое полезное из всего, что я делал, я называю «Ревизия прогнозов».

Перед шагом возьми телефон и запиши одной строкой, что, по твоему мнению, произойдёт. Именно то, чего боишься, сформулированное конкретно. Не «будет плохо», а «он посмотрит и отвернётся», «она скажет, что занята», «мне ответят односложно». Формулировка должна быть такой, чтобы потом можно было проверить: сбылось или нет.

Сделай шаг. Потом в тот же день запиши второй строкой, что произошло на самом деле. Тоже конкретно: что сказал человек, что сделал, чем закончилось.

Теперь прочитай обе строки рядом. Разница обычно бывает трёх видов. Случилось ровно то, что ты предсказал, и ничего страшного не произошло. Случилось лучше, чем ты думал. Случилось что-то совсем другое, чего ты не предусмотрел, и это тоже оказалось ерундой.

Веди такие записи две недели. Не для того, чтобы набрать статистику и посчитать проценты. Для того, чтобы увидеть закономерность: твой внутренний голос — плохой предсказатель. Он ошибается примерно так же часто, как человек, который никогда не был в этом городе, но уверенно рассказывает, где здесь пробки.

Если голос особенно громкий, дай ему имя. Не всерьёз, не как психиатрический приём, просто чтобы отделить его от себя. Когда он начнёт говорить, ты сможешь ответить: «Понял, спасибо, я подумаю». Звучит глупо, но работает: пока голос безымянный, он кажется твоим мнением. Как только у него есть имя, он становится одним из собеседников, а не тобой.

Дальше задай ему один вопрос: «А что будет через час?» Не через год, не через месяц, а через час. Обычно ответ такой: ничего. Через час ты будешь сидеть в своей комнате и пить чай. Это снижает масштаб лучше любых уговоров.

Ещё один приём работает не сразу, но надёжно. Попробуй отделить голос от себя пространственно. Когда он начинает говорить, обрати внимание, откуда идёт речь: не «я думаю, что провалюсь», а «пришла мысль, что я провалюсь». Разница кажется крошечной, но она меняет позицию: ты становишься тем, кто слушает мысль, а не тем, кто её произносит. Слушатель может не согласиться. Произноситель не может, он уже внутри.

Мне это помогло на практике в отделении, когда надо было подойти к врачу с вопросом, а он был занят и хмурый. Голос говорил: «Не лезь, он устал, ты будешь мешать». Я сказал себе: «Пришла мысль, что я буду мешать». И подошёл. Врач ответил на вопрос за десять секунд, потом спросил, откуда я, и через минуту мы обсуждали расписание. Ничего не произошло. Совсем ничего. И это «совсем ничего» — самый частый исход из всех, что бывают.

Для тех, кто любит точность, есть третий вариант записей: три колонки. Что я предсказал, что случилось, чего я не предусмотрел. Третья колонка самая полезная. Именно в ней оказывается всё живое: человек оказался из другого города, у него была такая же история в прошлом году, он тоже боялся подходить и потому обрадовался. Голос таких вариантов не придумывает, потому что занят угрозами, а не возможностями. Когда видишь третью колонку целиком, становится почти смешно: столько сил ушло на охрану от того, что не случилось, и ни одного грамма на то, что случилось.

Вывод

Внутренний судья не исчезает. Он будет комментировать, предупреждать и подсовывать худший вариант до самого конца, и это нормально: он делает свою работу так, как умеет. Твоя задача не в том, чтобы его выключить, а в том, чтобы перестать принимать его прогнозы за факты.

Прогноз — это гипотеза. Гипотезу проверяют. Когда ты проверяешь её хотя бы несколько раз, обнаруживается неприятная для голоса и приятная для тебя вещь: он ошибается чаще, чем прав.

Добавлю одно, чтобы не создавать ложных ожиданий. Голос не замолчит, и в некоторые дни он будет громче, чем в другие. Это не значит, что ты откатился назад. Это значит, что у тебя была тяжёлая неделя. Разница между человеком, который работает с этим голосом, и человеком, который ему подчиняется, не в громкости внутренней речи, а в том, кто в итоге делает шаг.

Дальше мы поговорим о цене. Не о цене шага, а о цене стороны: сколько стоит стоять у стены вечерами, которые могли бы быть другими. Это последнее эссе первой части, и оно самое тяжёлое, потому что считает не то, что ты потерял, а то, что ты не попробовал.

Эссе 6. Цена стороны

Заход

Вечер пятницы на третьем курсе. Я лежал на кровати в общежитии и листал телефон. За стеной у соседей что-то громко обсуждали, кто-то ходил по коридору, хлопала дверь. В ленте мелькали фотографии: наша группа в кафе, чей-то день рождения, компания на выезде, староста с двумя девочками в парке. На всех этих фотографиях меня не было.

На одной из фотографий была наша аудитория, и на заднем плане висело расписание, которое я сам переписывал на доску в понедельник. То есть я был в этой комнате, я даже был полезен, и меня на снимке всё равно не было, потому что снимались после пар, а я после пар ушёл.

И меня звали. В чате группы висело сообщение с адресом и временем, я его прочитал, я даже начал собираться. Потом представил, как открываю дверь, а там уже все сидят, и надо здороваться, и искать место, и объяснять, почему опоздал. Написал: «не смогу, дела». Дела были такие: я помыл кружку. И даже её не домыл, потому что горячую воду отключили ещё днём.

В тот вечер я пролежал с телефоном четыре часа. Не читал, не смотрел кино, не готовился к парам. Просто листал и слушал, как веселятся за стеной. В час ночи всё стихло, и я почувствовал не облегчение, а сухую тоску в груди, от которой хочется встать и куда-то пойти, но идти уже некуда.

Это эссе не про то, как страшно подойти. Оно про то, сколько стоит не подходить. Первую цену — неловкость на десять секунд — считают все. Вторую, вечера, которые прошли мимо, не считает почти никто.

Сразу оговорюсь, чтобы не было недоразумения. Я не буду убеждать тебя, что надо ходить на всё и дружить со всеми. Есть люди, которым шумные компании не нужны, и это нормально. Есть вечера, которые лучше провести одному, и у меня самого таких было много. Речь о том, чтобы у тебя был выбор. У человека, который не может подойти, выбора нет: у него есть один вариант, и называется он «дома», причём не по своему выбору.

История

Сравнить мне было с чем, потому что на четвёртом курсе всё изменилось. Нас отправили на практику в больницу, и я попал в смену с двумя парнями из другой группы и одной девушкой, с которой раньше не разговаривал. Нас поставили в одно отделение на две недели, и деваться было некуда: мы вместе пили чай в ординаторской, вместе ждали обхода, вместе ходили в столовую, потому что она была одна на весь корпус.

Через две недели я знал про этих людей больше, чем про половину своей группы за три года. Знал, что один хочет в хирургию и боится крови, что второй играет на гитаре и стесняется этого, что девушка собирается переводиться и никому не сказала. Они знали про меня примерно столько же.

Одна смена у нас закончилась в половине девятого, и мы сидели в ординаторской вчетвером, потому что на улице шёл дождь и никто не хотел выходить. Девушка сказала, что переводится, потому что не тянет химию, и заплакала. Не громко, просто сидела и вытирала глаза, а парни делали вид, что смотрят в свои чашки. Я тогда встал, налил ей воды из кулера и сказал: «Ну, химия вообще у всех». Это была глупость, но она засмеялась, и напряжение ушло. Через два дня она сказала мне, что никому, кроме нас, об этом не говорила. Я не сделал для этого ничего особенного. Я просто оказался в комнате, когда ей нужно было кому-то сказать.

Разница была не в нас. Разница была в устройстве двух недель. В общежитии, чтобы с кем-то поговорить, надо было подойти. В больнице, чтобы с кем-то поговорить, надо было не

уходить из ординаторской. Общее место и общее дело делали за меня половину работы, мне оставалось не мешать.

На третий день мы сидели в ординаторской и ждали обхода, и один из парней сказал: «Слушайте, а давайте в пятницу после смены куда-нибудь сходим». Я впервые в жизни не начал придумывать причину, чтобы отказаться. Сказал: «Давай». Мы пошли втроём в кафе рядом с корпусом, просидели часа два, и было настолько обыкновенно, что я даже не заметил, как перестал следить за собой.

Практика закончилась, я вернулся в общежитие, сел на кровать, и меня накрыло. Не из-за практики. Из-за контраста. Две недели, и четыре человека, с которыми есть что вспомнить. Три года, и комната, в которой я знаю каждый угол, но не знаю, кто живёт напротив.

Тогда я впервые увидел свою прежнюю жизнь со стороны. Три года в общежитии, где каждый вечер кто-то собирался, и я почти ни разу не был внутри. Вход стоил десяти секунд неловкости, а я эти десять секунд не отдавал. В сумме вышло примерно в тысячу вечеров.

Это не упрёк. Упрекать себя за прошлое бессмысленно, я и так делал это годами. Но посчитать было полезно, потому что впервые цифра оказалась на одной чаше весов, а не висела в воздухе. Десять секунд против вечера. Я каждый раз выбирал вечер.

Механизм

Цена стороны не видна, потому что не болит в моменте. Вечер у стены проходит нормально: никто не лезет, не смотрит, не ждёт от тебя ничего, можно уткнуться в телефон и никому ничего не объяснять. Дискомфорт приходит позже, и приходит не как боль, а как фон — как шум в комнате, который замечаешь, только когда выключат.

Объяснение простое. Мозг реагирует на то, что происходит сейчас, а не на то, чего не произошло. Острый страх перед шагом — это сейчас: сердце, потные ладони, ком в горле. А «ты не пошёл на день рождения и провёл вечер один» — не событие, а отсутствие события. Отсутствие не вызывает реакции. Оно тихо лежит и накапливается.

Отсюда асимметрия, которая портит людям годы. Мы переоцениваем боль действия и недооцениваем боль бездействия. Причём переоцениваем сильно: в голове неловкость от подхода выглядит как событие на неделю, а на деле длится секунды. Боль бездействия мы не считаем вовсе, потому что у неё нет начала. Нельзя показать пальцем на момент, когда ты что-то потерял, потому что ты не терял, ты просто не брал.

Сторона имеет свойство закрепляться. Каждый пропущенный вечер делает следующий пропуск легче: в голове накапливается история «я не хожу», и она начинает работать как роль. Через год ты уже не оцениваешь, идти или не идти, ответ известен заранее. Пропуск становится привычкой, привычка самоописанием. Снаружи это выглядит как выбор человека, который не хочет, поэтому его постепенно перестают звать. Не из обиды, а чтобы не навязываться. Оба решения, твоё и их, при этом выглядят заботой о другом, и оба работают против тебя.

Связи не появляются задним числом. Знакомства устроены накопительно: они растут из повторных встреч, из мелочей, из «мы вместе были там-то». Если ты не был, ты не участвуешь в накоплении. Через два года у людей есть общие истории, шутки, воспоминания, и ты в них не входишь, потому что тебя не было в моментах, из которых они сделаны. Догнать можно, но трудно: общие истории не пересказываются, они вспоминаются.

Я почувствовал это в столовой на выпускном курсе. Кто-то сказал: «А помните, как мы на втором курсе?» — и пять человек заговорили одновременно, перебивая друг друга. Я сидел рядом и улыбался, потому что помнить было нечего. Историю рассказывали про вечер, на который меня звали.

Самое тихое в этой цене: она отнимает вечера, а вместе с ними уверенность. Каждый раз, когда ты не подошёл, ты подтверждаешь гипотезу «я не такой». Через сто подтверждений она становится убеждением, а убеждение работает само: человек уже не пробует, потому что «знает».

Разбор

Возражения у меня были, и не одно. Разберу те, которые слышу чаще всего. «Мне и одному нормально». Может быть правдой, и тогда никакой цены нет. Проверить просто. Нормально одному — это когда ты вечером один и тебе хорошо: ты чем-то занят, тебе интересно, ты не листаешь чужие фотографии. Если ты один и одновременно смотришь, как другие вместе, это не «нормально одному», это сторона, которая научилась называться самостоятельностью. Разница не в том, сколько времени ты проводишь один, а в том, что ты чувствуешь в это время.

«У меня есть два друга, мне хватает». Отлично, если правда хватает. Два друга не заменяют двадцати знакомых, потому что это разные вещи. Друзья дают глубину, знакомые широту: через них ты узнаёшь про практику, про подработку, про то, что кто-то ищет соседа, про то, что в другом корпусе читают интересный курс. Дело не в пользе: мир состоит из людей, и половина сведений о нём ходит по разговорам.

«Я пробовал, у меня не получилось». Тут надо уточнить, что значит «не получилось». Если человек подошёл один раз, получил короткий ответ и сделал вывод на всю жизнь, это не провал, это одна попытка. Люди, у которых есть компании, делали таких попыток десятки, и большинство заканчивались ничем. Разница в том, что они не считали «ничем» поражением.

«Сейчас не время, вот сдам сессию, тогда начну». Чистая отсрочка. После сессии будет практика, после практики каникулы, после каникул новый семестр, и в каждом периоде найдётся причина подождать. Я так ждал четыре года. У меня даже был список: с нового семестра начну. Список я переписывал трижды, и каждый раз новый семестр был лучше предыдущего. Потом понял, что удобного времени не будет никогда, потому что жизнь всегда чем-то занята.

«А если я начну ходить, а мне не понравится?» Хороший вопрос, и ответ тоже хороший. Если не понравится, ты перестанешь ходить. Ты попробуешь и вернёшься к своему вечеру, только теперь это будет выбор, а не избегание. Вещи разные, хотя выглядят одинаково: в обоих случаях ты дома один. Один человек выбрал, другой не смог.

«А если я приду, а там не будет никого интересного?» Бывает. Не каждая компания твоя, и не каждый вечер окупается. Но арифметика простая: из десяти вечеров один оказывается тем самым, а девять обычными. Люди, у которых есть близкие друзья, не нашли их на первом вечере. Они ходили на десять и на восьмом встретили человека, с которым потом дружили годами. Если ты не ходишь вообще, ты не даёшь себе ни одного шанса из десяти.

Есть сторона цены, о которой не говорят, потому что она не про вечера. Сторона делает человека хуже в разговоре. Не от глупости: у него нет практики. Он не знает, как реагировать на шутку, как перебить, как уйти, как поддержать. Когда он всё-таки попадает в компанию, ему труднее, чем остальным, и он делает вывод, что «не его». Хотя он просто пришёл на поле без тренировок и проиграл людям, которые тренируются каждую неделю.

Это замкнутый круг, и он объясняет, почему с годами становится хуже. Чем меньше подходишь, тем меньше умеешь. Чем меньше умеешь, тем страшнее. Чем страшнее, тем меньше подходишь. Разорвать его можно только в одном месте: там, где ты делаешь шаг, не имея умения. Другого входа в круг нет.

Инструмент

Есть упражнение, которое я называю «Счёт стороны». Оно про то, чтобы увидеть цену, которую обычно не видно.

Возьми лист и вспомни вечера за последний месяц, когда ты знал, что где-то собираются люди, и не пошёл. Не обязательно большие компании: кто-то звал в столовую, в соседней комнате смотрели кино, группа шла после пар куда-то. Запиши их количество. Просто число, без оценок.

У меня в тот раз получилось двадцать три. Я пересчитал дважды, потому что не поверил. Теперь посмотри на число и задай вопрос: что ты делал вместо? Не в осуждение, честно. Листал

телефон, смотрел сериал, спал, готовился. Часть вечеров ушла на что-то хорошее, часть на то, что ты сам не можешь вспомнить. Вот эти вторые и есть чистая цена.

Дальше назови одного человека. Не компанию, не группу, а одного человека из своего окружения, с которым ты хотел бы быть ближе. Напиши имя и одну строку: почему именно он. С ним интересно. Он кажется спокойным. Вы вместе ездите на практику. Одна строка, без объяснений.

Потом посмотри на это имя и спроси: сколько вечеров я уже потерял из-за того, что не подошёл к нему. Не в смысле обвинения, в смысле арифметики. Пять? Двадцать? Три года? И посмотри на другую чашу: что стоило бы подойти. Одна фраза. Одна неловкость на несколько секунд.

Упражнение не требует, чтобы ты после него куда-то пошёл. Оно требует одного: чтобы цифра перестала быть невидимой. Пока цена стороны не посчитана, она кажется нулевой, и тогда любой страх перед шагом выглядит сильнее любых потерь. Когда она посчитана, весы начинают двигаться сами.

Вариант для тех, кому важен не счёт, а лицо. Найди в переписке человека, которому ты когда-то писал по делу и разговор закончился на «спасибо». Таких у любого десятки. Посмотри на последнюю дату. Скорее всего, год назад или два. Этот человек был в твоей жизни, вы что-то делали вместе, и всё оборвалось не из-за ссоры, а из-за того, что оба не сделали второго шага.

Это не повод писать всем подряд и не повод себя винить. Это повод увидеть, как много связей обрывается не по плохой причине, а из-за отсутствия маленького усилия. Мы привыкли думать, что отношения рушатся от конфликтов. Гораздо чаще они тихо заканчиваются, потому что никто не написал.

И прежде чем считать чужие вечера, посчитай свои. Сколько раз за последний год ты был там, где люди, и чувствовал себя внутри, а не рядом? Если таких раз пять за год, это и есть твоя настоящая отправная точка. Не «я всегда один», а «пять раз было». Значит, механизм работает, просто включается редко.

Последнее в этом упражнении. Посмотри на список пропущенных вечеров и найди один, о котором жалеешь сильнее всего. Не пять, не десять, один. И спроси, что именно ты тогда потерял. Скорее всего, дело было даже не в вечере: ты потерял возможность быть человеком, которого там знают. Это чувство точнее, чем «я пропустил праздник», и лучше показывает, что стоит на весах.

Вывод

Цена стороны — не драма и не трагедия. Это вечера, которые прошли без тебя, и связи, которые не появились, потому что для них не было материала. Она не болит, поэтому её легко не замечать годами, и именно поэтому она такая дорогая.

Шаг стоит десяти секунд неловкости. Сторона стоит вечера. Если считать честно, выбор становится очевидным, и вся книга дальше именно про то, как сделать этот шаг так, чтобы он стоил как можно меньше.

Не «как перестать бояться». Именно «как сделать, чтобы стоило меньше»: страх останется, а счёт изменится.

Начнём с самого начала, с первой фразы. Именно на ней ломается большинство людей: не на смелости, а на пустоте в голове в первые две секунды.

Эссе 7. Первая фраза

Заход

В столовой на первом этаже главного корпуса всегда очередь. Не длинная, человек десять, но всегда. И ты стоишь с подносом, а впереди человек, с которым вы вместе учитесь и никогда не разговаривали. Впереди минуты три, и делать абсолютно нечего: телефон в руке, но листать его в очереди уже неприлично, потому что все вокруг стоят и тоже не знают, куда смотреть.

В таких очередях я всегда занимал позицию наблюдателя. Смотрел, кто что берёт, слушал, о чём говорят кассирши, изучал меню, которое знал наизусть. И однажды понял, что за три минуты можно было сказать два слова и ничего бы не случилось. «Ты тоже берёшь этот суп?» Всё.

Проблема была в том, что я не знал, какие именно два слова. Мне казалось, что первая фраза — пароль: скажешь правильную, тебя пустят, скажешь неправильную, останешься за дверью. Я стоял и перебирал варианты, пока очередь не доходила до кассы и человек не уходил со своим подносом.

Потом попробовал. Стоял за парнем, с которым мы вместе ходили на анатомию, и сказал: «Слушай, а этот суп острый?» Голос вышел выше, чем я рассчитывал, и я на секунду смутился не фразы, а собственного голоса. Он посмотрел на мой поднос, потом на свой и ответил: «Не очень, но перца много». Очередь пошла, мы взяли еду, он сел за свой стол, я за свой. Разговор занял шесть секунд и не имел последствий, ни хороших, ни плохих.

А я вышел из столовой с ощущением, что сделал что-то важное, хотя сделал шесть секунд. Это ощущение и есть тема эссе. Важна не фраза, а то, что после неё ты перестаёшь быть для человека невидимым.

История

Первый настоящий опыт случился на практике, когда нас распределили по кабинетам и я оказался в одном с медсестрой, которая работала там двадцать лет. Она была занята, на столе лежали карточки, а я стоял в дверях и не знал, как войти. Стоял минуты две, пока она сама не подняла голову: «Ну, чего стоишь, заходи». Голос у неё был не сердитый, а усталый, как у человека, который видел таких, как я, сотню.

Через неделю я наблюдал, как в тот же кабинет зашёл другой студент. Он не стоял в дверях. Вошёл и сказал: «Здравствуйте, я на практику, скажите, что можно делать». Она сразу показала ему, где карточки, и через пять минут он уже работал.

Я разобрал устройство его фразы. В ней было три части, и все три про дело. Приветствие. Кто он и зачем. Просьба указать, что делать. Ни одного украшения, ни одной шутки, ни одной попытки понравиться. Сработало мгновенно, потому что человеку на другом конце было ясно, чего от него хотят.

Почему его фраза сработала, а моё двухминутное стояние нет, я понял позже. Дело было не в смелости: он тоже волновался, я видел, как он перекладывал папку из руки в руку. Дело было в том, что его фраза давала медсестре понятную роль. Она знала, что делать: показать, объяснить, отправить. Моё молчание не давало ей никакой роли, кроме «заметить неловкого студента и самой придумать, как его втянуть». Люди не любят такие роли: они требуют усилий.

Потом я стал замечать такие фразы везде. В очереди в деканат: «Вы не знаете, этот кабинет работает?» На паре: «Слушай, ты записал, что она сказала про сроки?» В общежитии: «У вас на этаже вода горячая?» В автобусе: «Вы не подскажете, эта маршрутка до общежития идёт?» Все устроены одинаково: короткое указание на то, что происходит прямо сейчас, и ничего больше. И я заметил, чего в них не было. В них не было извинений. Ни «извините, что беспокою», ни «простите, можно вопрос». Люди, которые легко заводили разговор, не извинялись за сам факт того, что заговорили. Они просто говорили.

Почему это важно, я понял не сразу. Когда начинаешь с извинения, ты сообщаешь две вещи: что считаешь себя помехой и что разговор для тебя событие. Человек это слышит, и дальше он либо начинает тебя успокаивать, что утомительно, либо соглашается с твоей версией и отвечает коротко, чтобы поскорее закончить. А когда начинаешь с дела, он не успевает задуматься, кто ты и почему заговорил. Он просто отвечает на вопрос.

Механизм

Первая фраза решает одну задачу: обозначить, что ты здесь и что ты обращаешься к человеку. Всё остальное не её работа. Она не должна быть остроумной, не должна показывать твой ум, не должна заинтересовать. Она должна быть понятной и уместной.

Фраза должна быть про то, что видно обоим. Общая реальность — единственное, что у вас есть в первые секунды. Вы оба стоите в очереди, оба слышите, как преподаватель что-то объясняет, оба ждёте автобус, оба видите, что автомат с кофе сломан. Указание на эту реальность — самый надёжный вход, потому что не требует от человека подготовки: он уже в ней, ему не надо переключаться. Ты как бы говоришь: заметь то, что ты и так видишь, и заметь, что я тоже это вижу.

Фраза должна быть короткой. Длинная требует уверенности, которой у тебя пока нет. Чем короче, тем меньше шансов запутаться, забыть середину, сделать паузу не там. Три-семь слов: «У вас тут свободно?» «Вы тоже на пересдачу?» «Холодно сегодня, да?» В такой фразе невозможно провалиться, потому что в ней нет ничего, что можно сфальшивить.

Короткая фраза при этом не значит безразличная. Разница между «у вас свободно?» и «у вас свободно» не в длине, а в том, что второе звучит как требование. Вопрос смягчает, но не делает тебя маленьким. Многие боятся, что их фраза будет слишком простой и человек подумает, что им нечего сказать. По первой фразе никто не судит об уме: её слышат как сигнал и ждут продолжения. А продолжение зависит уже не от фразы, а от того, слушаешь ты или нет.

Лучше вопрос, чем утверждение. Утверждение требует от человека реакции, вопрос даёт понятную роль: ответить. Эту роль умеют играть все. Человеку проще ответить на вопрос, чем придумать, что сказать в ответ на твою реплику. Поэтому «холодно сегодня» работает хуже, чем «холодно сегодня, да?»: вторая форма прямо приглашает кивнуть и сказать «да, совсем».

Вопрос при этом должен быть про него или про общее, а не про тебя. «Как думаешь, эта пара надолго?» — про общее. «Я тут недавно, не подскажешь, где деканат?» — про тебя, но с просьбой, и поэтому нормально: просьба даёт человеку роль помощника, а это приятная роль. А «Как тебя зовут?» в первые секунды слишком быстро: человек не понимает, зачем тебе это и что будет дальше.

И не извиняйся за то, что заговорил. «Извините, что беспокою» сообщает человеку, что ты считаешь себя помехой, и он начинает чувствовать себя обязанным сказать «да нет, ничего». Лишнее напряжение в обе стороны. Начни с дела, и никто не будет думать, что ты помешал.

Ещё одна вещь, которую я понял гораздо позже. Первая фраза не обязана быть началом разговора. Она может быть просто сигналом: я тебя заметил. Если человек ответит двумя словами и отвернётся, этого достаточно. Ты не проиграл, ты сделал то, что хотел: обозначил себя. Во второй раз ты подойдёшь уже к человеку, который тебя видел, а это другая ситуация, потому что невидимости больше нет.

Неочевидное: первая фраза почти никогда не запоминается. Люди помнят тон и лицо, но не текст. Если через месяц спросить того парня из столовой, о чём мы говорили, он не вспомнит, что это было про суп. Он вспомнит, что я стоял за ним и что-то спросил. От первой фразы остаётся только факт, что она была.

Разбор

Теперь про фразы, которые кажутся хорошими, а работают плохо. Комплимент внешности. «Классная куртка». Звучит приятно, но в первые секунды создаёт неудобство: человек не знает, что с этим делать. Ответить «спасибо» и замолчать неловко. Начать рассказывать, где

купил, странно. Комплимент хорош, когда между вами уже есть контакт. В начале он воспринимается как оценка, а оценка напрягает, потому что человек начинает думать, оценивают ли его дальше.

Шутка. Она требует, чтобы человек был готов шутить. В первые секунды он не готов: не знает тебя и не знает, можно ли с тобой шутить. Если не зайдёт, ты получишь вежливую улыбку и потеряешь ход. Если зайдёт, прекрасно, но ставка слишком высока для первого хода. Шутки лучше работают на третьей минуте, когда уже понятно, что человек вообще склонен улыбаться.

Вопрос-анкета. «Откуда ты?», «На каком курсе?», «Ты где живёшь?» По отдельности вопросы нормальные, но подряд они превращают знакомство в допрос: человек отвечает, ты задаёшь следующий, и он чувствует, что его интервьюируют. Один вопрос, потом реакция на ответ, потом, может быть, второй, но между ними должно быть что-то живое, а не пустота.

Фразы, придуманные заранее и кажущиеся очень умными. Обычно они страдают одной болезнью: они про говорящего. «Слушай, а ты знаешь, что у лягушек...» — это фраза человека, который хочет показать, что он интересный. Собеседнику в этот момент всё равно, что ты знаешь: он ещё не решил, хочет ли с тобой разговаривать. Интересные факты работают, когда контакт уже есть и человеку хочется тебя слушать.

Фразы, которые слишком правильные. «Добрый день, я студент третьего курса, можно с вами познакомиться?» Формально всё верно, и в деловой переписке это нормально. Вслух, в очереди, это звучит как объявление, и человек невольно выпрямляется и начинает отвечать так же официально. Официальный тон убивает ровно то, ради чего ты подошёл: ощущение, что вы просто люди.

И у первой фразы есть срок годности. Если ты подошёл и молчишь три секунды, фраза уже не нужна: пауза стала событием, и теперь человек ждёт объяснений, а не слов. Лучше сказать что-то среднее сразу, чем идеальное через пять секунд. Это тот случай, когда скорость важнее качества.

Осталось сказать про то, как фраза произносится, потому что половина провалов случается не из-за слов. Я однажды сказал свою заготовку в пол. Буквально: стоял рядом с человеком, смотрел на его кроссовки и говорил куда-то вниз, тихо, как будто извинялся за то, что открыл рот. Он переспросил: «Что?» Пришлось повторить, и второй раз вышло нормально, потому что деваться было некуда и я наконец посмотрел ему в лицо.

Отсюда простое правило: фраза адресована человеку, а не пространству. Смотреть в лицо, говорить чуть громче, чем кажется нужным, не тараторить. Громкость вообще обманчива: то, что тебе кажется криком, для другого — обычный голос, потому что изнутри свой голос слышится иначе, чем снаружи. Я много раз ловил себя на том, что говорю шёпотом, и человек честно не понимал, обращаются к нему или нет.

Инструмент

«Первую фразу» надо готовить не в момент подхода, а заранее, и не так, как обычно советуют.

Возьми три места, где ты бываешь каждую неделю. Не абстрактные «улица» и «мероприятие», а конкретные: столовая на первом этаже, аудитория номер такой-то, автобус до общежития, кухня на этаже, коридор у деканата. Выпиши их.

Для каждого места напиши одну фразу. Условие одно: фраза должна быть про то, что в этом месте происходит всегда. Не про человека, а про место. В столовой про очередь или про еду. В аудитории про пару или про преподавателя. В автобусе про ожидание или про маршрут. В общежитии про воду, интернет, шум, соседей. В коридоре у деканата про очередь, расписание, отсутствие людей.

Проверь каждую по четырём признакам. Короче десяти слов? Есть вопрос? Про общее, а не про тебя? Нет извинения? Если все четыре да, фраза готова.

Дальше самое интересное. Возьми первую фразу и скажи её вслух. Просто вслух, в комнате, никому. Ты почувствуешь, как она звучит в твоём голосе. Скорее всего, покажется глупой и слишком простой. Это нормально: свои фразы всегда кажутся глупее чужих, потому что ты знаешь, как они придуманы. Для человека, который их услышит, это будут обычные слова.

Скажи её ещё раз с разной скоростью: быстро, обычно, медленно. Ты заметишь, что медленный вариант звучит спокойнее и что именно так говорят люди, которым нечего доказывать. Запомни этот темп, он пригодится больше, чем сами слова.

И не жди подходящего человека. Когда будешь в этом месте, скажи фразу тому, кто оказался рядом: соседу по очереди, соседу по парте. Не выбирай. Выбор — ещё одна форма откладывания, самая незаметная: ты как будто уже действуешь, а на самом деле всё ещё ищешь повод не действовать.

Когда я впервые сделал это упражнение, у меня получились две хорошие фразы и одна плохая. Плохая была для коридора у деканата: «Вы не знаете, когда будет стипендия?» Формально всё правильно: короткая, с вопросом, про общее. На практике она каждый раз вызывала раздражение, потому что все, кто стоял в этом коридоре, сами ждали ответа на этот вопрос. Фраза была не про общее, а про общую беду, а с беды начинать не стоит: люди, которые чего-то ждут и не могут получить, не лучшие собеседники.

Я заменил её на «Вы не знаете, этот кабинет до скольки работает?» Дело пошло, потому что на такой вопрос есть фактический ответ, и человек чувствует себя полезным, а не вовлечённым в чужое нетерпение. Правило общее: хорошая первая фраза даёт человеку возможность быть полезным, а не возможность пожаловаться. Полезность сближает. Совместное нытьё тоже сближает, но потом из него трудно выйти в нормальный разговор.

Не готовь все три фразы сразу. Начни с одной, самой простой, для самого привычного места. Три фразы, придуманные за один вечер, легко превращаются в три повода ничего не делать: будешь выбирать, какая лучше, вместо того чтобы сказать хоть какую-нибудь. Одна фраза, одно место, одна попытка. Когда почувствуешь, что эта фраза стала твоей, добавляй вторую.

И проверь себя в нейтральном месте, где вам обоим всё равно: в очереди в магазине, на остановке, в аптеке. Это не тренировка знакомства, это проверка того, что мир не рушится. Люди отвечают коротко, иногда кивают, иногда не отвечают вовсе, и ни в одном из этих случаев ничего не происходит. После трёх таких проверок фраза перестаёт быть ставкой и становится просто словами, которые ты умеешь произносить.

Вывод

Первая фраза — не пароль и не проверка. Это указание на то, что вы оба видите. Чем проще, тем лучше: короткое, уместное, с вопросом, без извинений.

Важнее всего: она не обязана быть хорошей. Она обязана быть произнесённой. Плохая первая фраза, сказанная вслух, делает больше, чем идеальная, оставшаяся в голове. Это не утешение для тех, кто плохо говорит, а описание того, как работает контакт: он начинается не с качества текста, а с факта обращения.

Дальше разберём, что делать после. Первая фраза открывает дверь, но входить всё равно надо: сначала к одному человеку, потом в компанию. Начнём с самого мягкого варианта, разговора с одним. Пара проще группы, и это не случайность, а устройство внимания.

Эссе 8. Вход в пару: разговор с одним

Заход

На дне рождения старосты было шумно. Человек двадцать, все уже разбились на кучки, и в комнате стоял тот ровный гул, в котором отдельные слова слышны, а смысл нет. Я стоял у окна и смотрел на улицу. На улице было темно и смотреть было не на что, но за окном хотя бы не надо было делать лицо.

И в какой-то момент я заметил, что в комнате есть человек в таком же положении. Парень в сером свитере, стакан в руке, взгляд направлен не в комнату, а куда-то в сторону шкафа. Он не скучал демонстративно и не искал, с кем заговорить. Он просто стоял.

Я подумал: вот, идеальный вариант, надо подойти. И тут же начал придумывать причины, почему это плохо. Он стоит один, значит, хочет, чтобы его не трогали. Он может быть знаком с кем-то и просто ждёт. Он сейчас доест и уйдёт. Потом я подумал: а вдруг он думает про меня то же самое. Это почему-то помогло.

Я подошёл и сказал: «Тебе тоже не с кем поговорить?» Он засмеялся и ответил: «Я вообще-то пришёл с девушкой, но она ушла в другую комнату, а я тут никого не знаю». Мы проговорили минут двадцать про то, что в гостях у знакомых всегда так: половину людей не знаешь, а знакомиться неудобно. Потом пришла его девушка, он сказал: «Мы тут познакомились», — и я ещё полчаса простоял с ними. Было странно, что человек, который знает меня двадцать минут, уже говорит обо мне как о своём.

Вот это и есть вход в пару. Не в компанию и не в круг, где все уже смеются, а к одному человеку. Самая мягкая форма шага, и при этом она кажется самой трудной, потому что тут ты идёшь не «к компании», а «к человеку». Это выглядит как личный выбор, а личный выбор всегда страшнее.

История

На первом курсе я вообще не рассматривал вариант «подойти к одному». Мне казалось, что если подходить, то сразу к группе: иначе что это за знакомство, поговорил с человеком, а дальше-то что. В голове была модель, где знакомство — это сразу вход в круг, а разговор один на один — что-то неполноценное, вроде черновика перед настоящим разговором.

Из-за этой модели я не подходил ни к кому. Группа была слишком страшной, а вариант «один на один» я не рассматривал. Выбор получался между «подойти к пятерым» и «не подойти вообще», и я, естественно, выбирал второе.

Перелом случился неожиданно. Мы сдавали зачёт, и я забыл зачётку в общежитии. Паника, бегу обратно, возвращаюсь, а в коридоре сидит преподавательница с журналом, и уже почти никого нет. Я подошёл, объяснил, что забыл, она посмотрела поверх очков и сказала: «Садись, отвечай, потом принесёшь». Я ответил. Она поставила оценку в ведомость и добавила: «Зачётку принеси до пятницы, иначе будет некрасиво».

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.