

Как быстро стать «своим» в любой команде?

26.03.2018 [Личная эффективность](#)

Психологи знают несколько секретов, как нужно действовать, чтоб быстро освоиться в любом коллективе. Если вы хотите, чтоб в вас сразу же признали «своего», надо знать, как уже сложившаяся команда обычно реагирует на новичка, и, не теряя времени, предпринять некоторые шаги.

Люди обладают очень сильной потребностью чувствовать себя членами какой-то группы. Это один из самых главных мотиваторов, описанных в книге известного психолога Сьюзан Вайншенк «Законы влияния». Члены своей группы кажутся нам лучше других - более привлекательными, более понятными и предсказуемыми. «Своего» мы предпочитаем видеть в более радужном свете. Так как же стать «своим»?

Замечали ли вы когда-нибудь, что начинаете лучше относиться к тем, с кем чувствуете хотя бы минимальную связь? Например, у вас день рождения в один день или вы пережили похожую жизненную ситуацию. Психологи прекрасно знают, что сходство очень способствует развитию доверия. Мы осознаем, что у нас есть что-то общее и это общее отличает нас от других. Обнаружив, что другой человек в чем-то на нас похож, - и не важно, в чем именно, - мы склонны признать его «своим», включить в свою группу. Ведь он такой же, как мы.

Другой человек действительно становится ближе, когда показывает нам свои слабости и свою беззащитность. 👉

Сьюзан Вайншенк



ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ

БИЗНЕС-КНИГИ В КРАТКОМ ИЗЛОЖЕНИИ

Отсюда, **первый секрет**. С самого начала надо найти с членами команды точки соприкосновения. Для этого нужны хотя бы минимальные связующие звенья: например, вы читали одну и ту же книгу, живете в одном районе, родились в одном городе, одинаково мыслите по какому-то вопросу и т.п.

Второй секрет заключается в том, что мы склонны больше доверять тем, кто близок к нам возрастом и манерой одеваться. Ну и тем, кто хоть немного нам знаком. Ищите среди членов группы общих знакомых и старайтесь одеваться так, как принято в этом коллективе.

И **третий, самый сложный, совет**. Чтобы вас признали «своим», вам

надо продемонстрировать открытость и некоторую уязвимость. Без такой близости доверия не будет. Только когда вы открываетесь, когда говорите о том, что на самом деле думаете и чувствуете, люди начинают вам доверять. Вы наверно и сами не раз наблюдали, как другой человек действительно становится ближе, когда показывает нам свои слабости и свою незащищенность.

Есть еще один момент, который сыграет вам в плюс. Тем, кто слишком увлечен своими интересами и действует эгоистично в расчете на быстрый выигрыш, сложно построить доверительные, долгосрочные, взаимовыгодные отношения. Демонстрируйте, что интересы группы для вас очень важны и вы готовы ради них пожертвовать какими-то своими интересами. Ну а если вам удастся пережить вместе с группой какой-то сложный период, то есть, как говорят, «съесть вместе пуд соли», то считайте, что вы надолго прошли проверку на прочность.