



AB PUBLISHING

Ричард ЧЕСС

Как легко поставить собеседника на место



Серия "Библиотека делового человека"

Ричард Чесс

Как легко поставить собеседника на место

Серия «Библиотека делового человека»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9011691

*Как поставить собеседника на место / Р. Чесс: Креатив Джоб; Москва;
2013*

Аннотация

Иногда в жизни случаются ситуации, требующие от человека умения поставить собеседника на место. Задача эта часто не из легких, учитывая, что все люди разные и те рычаги влияния, которые безотказно воздействуют на одних, других просто не проймают и не подействуют на них. В тех случаях, когда собеседник становится назойливым или пытается задеть вас, необходимо уметь останавливать агрессора. Как это сделать достойно, избегая бестактности и хамства, мы расскажем в этой книге издательства AB Publishing.

Содержание

Введение	5
Глава первая. Искусство разговаривать	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Ричард Чесс

Как легко поставить собеседника на место

© Чесс, Р., 2013

© Издательство АВ Publishing, 2013

ООО «Креатив Джоб», 2013

*** * ***

Введение

Человек – существо социальное. Основа нашей жизни – это общение. Мы живем, мыслим, говорим друг с другом, строим планы, выполняем какую-то работу, смотрим телевизор – и все это происходит в процессе постоянного общения, обмена информацией. От того, как проходит этот процесс, зависит в нашей жизни многое: личный и профессиональный успех, семейное благополучие, дружеские отношения, учеба, отдых. Даже самые простые вещи требуют от нас коммуникативных навыков.

Умение общаться – это настоящий дар, который позволяет добиться желаемого, начиная с элементарного понимания. Помните, как в старом добром советском кинофильме – «Счастье – это когда тебя понимают!». А чтобы понимать друг друга, надо разговаривать, озвучивать эмоции, свои желания и недовольства. В коммуникации между людьми заложен большой потенциал, ведь если мысль, правильно переданная и объективно воспринятая, умножается коллективным разумом, такая идея уже становится настоящей движущей силой, способной крушить или созидать. Недаром все революции начинались с красноречивой агитации.

Но есть в общении и иная сторона – чрезмерность. Это когда процесс обмена информацией принимает односторон-

ний характер. Когда собеседник становится назойливым или агрессивным или пытается задеть вас. В таких случаях необходимо уметь останавливать агрессора, определять условные границы общения, прекращать поток. А подвергать себя атаке, пусть даже не агрессивной, незачем.

Искусство держать инициативу разговора, направляя его в нужное русло и вовремя останавливая на выгодном вам моменте, далеко не всем дается с опытом и возрастом. Многие люди даже к пятидесяти годам так и не научились грамотно прекращать словесные баталии, чтобы обезопасить себя от чрезмерно назойливых или неприятных собеседников. Уметь говорить всегда не просто, быть услышанным – сложнее во сто крат, а грамотно парировать – это настоящий талант, который можно и нужно развивать. С древнейших периодов люди, обладающие красноречием и острословием, пользовались заслуженным уважением среди современников. Силой слова они могли превознести одних и опустить других. Словесная доблесть приравнивалась к победам в сражении, а умение стройно и красиво рассуждать всегда приветствовалось в светских кругах. Сегодня тот, кто владеет искусством диалога, находит замечательное и высокооплачиваемое применение своему таланту в бизнесе, где тонкость общения может приносить мегаприбыли.

Для того чтобы быть хозяином положения, нужно иметь несколько практических навыков диалога и знать зачем, как

и когда их использовать.

Глава первая. Искусство разговаривать

Есть одна важная и яркая черта человеческого существования, которая выделяет *homo sapiens* из прочей среды обитателей нашей планеты и поднимает его на одну ступень над миром животных – это умение говорить. В своем искусстве разговаривать мы научились передавать эмоции, настроение в словах и интонациях. К этому мастерству люди шли тысячелетиями, а риторика как наука красноречия появилась еще в эпоху Античности. Сегодня классические ораторы трибун достаточно редки, но зато бытовое и профессиональное общение с каждым годом требует все более виртуозных навыков вести беседу.

Наверное, каждому современнику знакомо имя древнегреческого философа Диогена, которого подавляющее большинство помнит из школьного курса как чудака, проживавшего в бочке на берегу моря. Этот мудрый человек обладал, помимо сильного духа и недюжинного ума, силой слова. Он мастерски отвечал на любые выпады собеседников, вне зависимости от их чина, чем снискал себе славу остроумного оратора.

Однажды сам Александр Македонский, посетив Диогена на берегу и глядя на странное жилище мудреца, спросил:

«Что бы я мог сделать для тебя? Проси чего хочешь!». На что философ ответил «Отойди, царь, ты закрываешь мне солнце».

Такое умение своевременно объединить в емкой и лаконичной фразе суть ситуации, остроумную шутку и правдивость всегда пользовалось уважением, потому как не оставляло собеседнику шансов на реабилитацию, заставляя его тушеваться и отступать перед неоспоримыми фактами, поданными в красивой форме. Совершенно неумно и неуместно в споре кидаться агрессивными фразами и открыто вступать в словесную перепалку. Существует особая категория людей, для которых споры на повышенных тонах – смысл жизни, и в такие моменты эти люди ощущают настоящий выброс адреналина. Переспорить их, а тем более перекричать – невозможно. Для того чтобы выйти победителем из короткого разгромного боя, надо вовремя среагировать небольшим высказыванием, которое будет законченным и не даст возможности противнику продолжить диалог.

Но чтобы выражаться емко и остроумно, надо в первую очередь уметь формулировать свои мысли, попросту говоря – надо уметь разговаривать.

Наверняка каждому из нас в жизни приходилось сталкиваться с людьми, выражающимися путанно и странно, и понять их бывает подчас очень сложно, а переспрашивать в двадцатый раз как-то вроде и неудобно. Поэтому в большин-

стве случаев мы машем рукой и оставляем попытки разговора с такими людьми. И вряд ли кто задумывается, что хотя бы раз в жизни и сам бывал на месте непонятого собеседника.

Для того чтобы вас понимали окружающие, надо в первую очередь самому понимать себя и проговаривать всю цепочку своих умозаключений, а не часть ее, упуская как сами собой разумеющиеся некоторые свои домыслы. Например, если вы хотите рассказать собеседнику какое-то свое умозаключение, начните с того, о чем хотите сказать, затем проговорите ему всю цепочку мыслей и озвучьте выводы, к которым пришли. Только в таком случае у вас есть шанс быть понятым. Но если вы что-то не проговорили, а опустили из рассказа, подразумевая, то такое место для подразумевания и является «черной дырой» разговора. Вы подразумеваете одно, собеседник понимает другое и общий итог диалога заводит вас в дебри недопонимания, а бывает даже и – конфликта. Поэтому важно выражать свои мысли максимально доступно и учитывать то, как может трактовать вас тот, к кому вы обращаетесь.

Крайне глупо тянуть собеседника за уши на свой уровень понимания вопроса. Если вы компетентны в чем-либо, а человек, разговаривающий с вами, обладает лишь поверхностными знаниями в данной области, совершенно неуместным с вашей стороны будет использование специализированных терминов и глубокие рассуждения. Вы гарантировано буде-

те не поняты. Это часто касается диалогов взрослых и детей, подростков, молодежи и стариков, менеджеров и клиентов компаний. Чтобы полноценно общаться, надо говорить на одном языке.

Искусство разговаривать познается человеком с самого детства. Сперва мы учимся произносить отдельные слова, потом строить фразы и использовать художественные обороты, далее изучаем глубину общения. И уже в совершеннолетнем возрасте постигаем тайны обтекаемых фраз, намеков, которые могут как облегчить жизнь, так и существенно усложнить ее. Умение парировать колкостью приходит уже тогда, когда человек в совершенстве обладает искусством разговора. Согласитесь, сложно себе представить человека, сыплющего остротами, словарный запас которого находится на уровне туземца африканского племени, да и сам термин «остроумие» говорит нам об обязательном наличии гибкого и живого интеллекта.

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.