

Патрик Кинг

# Как легко завести разговор с любимым человеком

Искусство умной, легкой и увлекательной беседы



**Патрик Кинг**

**Как легко завести разговор  
с любым человеком.**

**Искусство умной, легкой  
и увлекательной беседы**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=66481476](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66481476)*

*Как легко завести разговор с любым человеком. Искусство умной, легкой и увлекательной беседы / Патрик Кинг, пер. с англ.: Библос;*

*Москва; 2022*

*ISBN 978-5-905641-85-5*

**Аннотация**

Случалось ли вам прийти в незнакомую компанию и не знать, с чего начать разговор? Вам хотелось завязать знакомство с противоположным полом, но вы не знали, о чем поговорить? Слова застревали у вас в горле, а от волнения потели ладони? Разговор – это ключ ко всему, чего вы хотите достичь в жизни. Продвижение по карьерной лестнице, обретение новых друзей и романтический успех – все это начинается с построения правильного, основанного на одних и тех же принципах, диалога. Так что извлекайте из разговора максимум пользы и

совершенствуйтесь в умении вести непринужденную беседу с любым человеком в любой ситуации.

*В формате PDF A4 сохранен издательский макет.*

# Содержание

Глава 1	7
Никогда не выражайтесь абсолютными понятиями	10
Сначала думайте, потом реагируйте	19
Конец ознакомительного фрагмента.	25

**Патрик Кинг**

**Как легко завести разговор  
с любым человеком.**

**Искусство умной, легкой  
и увлекательной беседы**

Данный перевод книги «Как легко завести разговор с любым человеком. Искусство умной, легкой и увлекательной беседы», печатается по соглашению с TLL Literary Agency.

Patrick King

**The Art of Witty Banter:**  
Be Clever, Quick, & Magnetic

By Patrick King  
Social Interaction and Conversation  
Coach at  
[www.PatrickKingConsulting.com](http://www.PatrickKingConsulting.com)

© 2020 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2021.



# Глава 1

## Легко и непринужденно

В детстве моими любимыми мультсериалами были вовсе не «Бросок кобры» и «Люди X» или другие стандартные варианты.

Всем кажется, что у меня было очень печальное детство, когда я говорю об этом, но дело не в том, что жестокие родители запрещали мне смотреть мультики.

Мультики обычно показывали рано утром по выходным, а значит, накануне надо было лечь спать пораньше, чтобы проснуться вовремя. А я всегда спал допоздна, поэтому и не смотрел эти мультики.

Почему я спал допоздна по выходным?

Потому что смотрел ток-шоу Дэвида Леттермана, бесменного ведущего шоу The Late Show with David Letterman (Вечернее шоу с Дэвидом Леттерманом) на протяжении вот уже тридцати лет.

Тогда я этого не знал, но из всех ведущих ток-шоу Дэвид Леттерман был, пожалуй, одним из самых легендарных. Я смотрел его передачу, потому что мне нравились его шуточные перечни «Топ-10» – он перечислял десять самых популярных высказываний по каким-нибудь до ужаса смешным темам – например, «Топ-10 признаков, что у вашего ребен-

ка выдался неудачный день в школе». Я улавливал его юмор, хоть и не всегда понимал смысл шуток. Например, когда он говорил про экономику, я, не разбираясь в деталях, все равно чувствовал общее настроение, которое он хотел передать, и смеялся вместе с моим старшим братом. Многие его колкости и остроты в адрес гостей оставались для меня загадкой, но по тону его голоса и выражению лица я определял степень комичности сказанного.

И только когда я повзрослел, я стал замечать едва уловимые методы, которые он использовал, чтобы расшевелить немногословных гостей и превратить скучные моменты передачи в смешные.

В частности, его умение перебрасываться остроумными репликами с лидером музыкального коллектива, с гостями и даже с самим собой в совершенно особенной комичной манере, на которой строилась вся передача. Леттерман – потрясающий ведущий, ловкий и находчивый, моментально подстраивался под обстоятельства, ничто не выбивало его из колеи, и у него всегда находилась остроумная шутка, а то и не одна, будто он мог шутить на любую тему. И ни разу его шутки не казались натянутыми или неуместными.

У меня, конечно, ничего не получалось, когда я пытался изображать Леттермана в школе, зато это навело меня на мысль: надо придумать, как стать человеком, который умеет поддержать любую беседу.

Возможно ли не просто всегда находить нужные слова, но



делать это остроумно? Остроумный разговор обладает массой преимуществ – обезоруживает, очаровывает, позволяет продемонстрировать ум и умение импровизировать. На первый взгляд, совершенно сказочный навык, неизменно оказывающий сильнейшее влияние на окружающих.

Однако все же это навык, как броски в бейсболе или подводное плетение корзин (да, бывает и такое хобби!). Достаточно изучить схему поведения и основные принципы, а затем практиковаться и совершенствоваться. А когда наберетесь опыта, это превратится в привычку, инстинкт, над которым уже не задумываешься, поскольку он стал частью тебя. Эта книга поможет вам овладеть навыком остроумной беседы, поддержать разговор с любым человеком и преуспеть в любой социальной ситуации.

Вы узнаете, как формулировать свои мысли быстро и интересно и как произвести впечатление примечательного и достойного собеседника. Мы начнем с того, как поддержать разговор. Невозможно блеснуть умом, если нависла неловкая пауза и вам нечего сказать!

# **Никогда не выражайтесь абсолютными понятиями**

Не обращайте внимания на иронию заголовка (абсолютное слово «никогда» предупреждает о том, что нельзя использовать слово «никогда»). Но прошу запомнить этот принцип. Одной из самых частых причин, по которым прерывается любая беседа, даже самая интересная, является то, что один из собеседников начинает формулировать свои вопросы в абсолютных понятиях. Отвечать на такие вопросы сложно, а иногда сложно даже осмыслить их, как мы вскоре увидим.

Однажды, на очередном семейном мероприятии, мой двоюродный брат буквально атаковал меня абсолютными вопросами. В то время ему было восемь лет, так что его вполне можно простить, но я никогда не забуду свое ощущение.

Он спросил, какое у меня самое любимое мороженое. Я задумался и ответил, что шоколадное с орехами и зефирками. От моего ответа он пришел в ужас, заявил, что у меня отвратительный вкус, и потребовал сейчас же объяснить, чем мне не угодило неаполитанское мороженое (сочетание шоколадного, клубничного и ванильного вкусов). Затем он спросил, какой у меня любимый мультфильм, и так далее. Не разговор, а попытка, с длинными паузами и непременным осуждением моих вкусов и мнений.

Много лет спустя оказалось, что у него лактозная непереносимость, – не повезло, братец!

Есть более распространенные абсолютные вопросы, с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни, но у них одна общая черта – на них сложно ответить не задумываясь, поскольку они предполагают хотя бы некоторое размышление и анализ. Слишком большое требование для будничного общения. Собеседнику придется прервать все свои мысли и задуматься над вашим вопросом. Ни к чему хорошему это не приведет, поверьте.

Как правило, абсолютные вопросы кажутся совершенно невинными. Например, «Какой у вас любимый фильм?» Вполне безобидный вопрос на первый взгляд, но все же это абсолютный вопрос. Он ставит человека в затруднительное положение, припирает к стенке, так сказать, и обычно приводит к следующему ответу: «Ой, я не знаю, мне нужно подумать», – и своей мысли он так и не закончит, что неизбежно оборвет весь разговор. С тем же успехом можно попросить собеседника решить математическую задачку.

Еще пример: «Какая у вас любимая музыкальная группа?»

- «Не знаю, мне надо подумать».
- «Гм... даже не знаю, что сказать. А у вас?»
- «Я подумаю и скажу чуть позже. Понятия не имею!»

Проблема в том, что вы задаете прямой и личный абсолютный вопрос. И не даете собеседнику возможность выкру-

тяться, более того, вы ставите перед ним сложную задачу – дать конкретный, единственно верный ответ. А действительно, какой у меня любимый фильм?

Ваш вопрос не достигнет цели, разговор зайдет в тупик, и исправить ситуацию вряд ли получится. Большинство людей стараются говорить правду, и, если задать им вопрос, требующий глубокого анализа и честного ответа, они сделают все возможное, чтобы выполнить эту непростую задачу. Мало кто сможет быстро найти, что ответить, а если и сможет, то их ответ не принесет вам никакого удовлетворения. Только у 1 % людей уже готов ответ на такие вопросы (по какой причине – известно только им), а остальные не сумеют ответить ровным счетом ничего.

Вывод: конечно, это упрощенный принцип, и, возможно, вам он покажется совершенно не актуальным, но абсолютные утверждения, ответы и вопросы усложняют разговор и приводят к преждевременной смерти. (Разговора, а не собеседника, конечно.)

Основное правило разговора – облегчить общение собеседнику, а значит, и себе. Более того, совершенно очевидно, что никто не хочет нести бремя разговора в одиночку. Никто не хочет думать, как заполнять паузы, предотвращать неловкую тишину и определять ход всей беседы. Если ваши вопросы напрягают собеседника, будто вы устраиваете ему собеседование, он либо быстро потеряет интерес, либо будет отвечать на все встречным вопросом: «А вы?» И тогда вам

самим придется расхлебывать кашу, которую вы заварили.

Когда вы спрашиваете человека «Какой у вас самый любимый ... (впишите любое слово, какое придет вам в голову)?», вы ставите его в затруднительное положение. На самом деле вы просите его все бросить и серьезно задуматься, покопаться в себе, а то и хуже – усердно обмозговать то, что, вполне вероятно, его совершенно не интересует. Скорее всего, он ответит первое, что придет в голову, выдаст это за свое любимое кино или что-то еще, потому что не захочет тратить слишком много времени на ответ.

Если такое произойдет один или два раза, не страшно, но представьте, что он почувствует, если все ваши вопросы будут сформулированы в этом ключе.

Ему покажется, что вместо приятной беседы происходит анкетирование или допрос. Он посчитает, что вы взвалили на него все бремя разговора – а такая ответственность его вряд ли порадует. Слишком уж она утомительна.

Итак, какое решение можно здесь предложить? Посмотрим, как изменить абсолютные вопросы и превратить их в вопросы, на которые гораздо проще ответить и которые не поставят человека в тупик и не положат конец разговору.

Внесите кое-какие ограничения в ваш вопрос и сделайте его неабсолютным, альтернативным, и тогда людям будет намного проще ответить на него, а значит, вам удастся разговорить их.

Один из самых частых абсолютных вопросов: «Какой твой

любимый фильм?» Измените формулировку:

- Какие фильмы ты любишь?
- Какие фильмы тебе понравились из последних?
- Какие фильмы ты можешь порекомендовать?
- Ты любишь смотреть телевизор или кино?

Вопросы могут варьироваться от конкретных до более общих, на которые проще ответить. Так вы не навязываете собеседнику абсолютные ответы и абсолютные утверждения. Когда люди не чувствуют давления и не обязаны давать абсолютный ответ, они могут расслабиться и спокойно ответить практически на любой вопрос.

Более того, ответы на подобные открытые вопросы дают достаточно информации для дальнейшего разговора. Если собеседник назовет один любимый фильм, но вы его не смотрели, вашему разговору, скорее всего, наступит неловкий конец. Напротив, если собеседник назовет несколько фильмов, у вас будет больше шансов найти хоть какую-то связь со своими любимыми фильмами и продолжить разговор.

Приведем еще один пример. Допустим, вы спросили собеседника: «Как вы представляете себе лучший отпуск на свете?» Этот вопрос, скорее всего, поставит собеседника в тупик, и он будет гадать, как же ему ответить. Выбрать место, которое его привлекает больше всего? Или место с самыми красивыми видами либо богатой культурой? Назвать конкретное время года, попутчиков, ориентировочный бюджет?

Дело в том, что этот один вопрос затрагивает сразу несколько тем и сильно перегружает собеседника, особенно если вы рассчитывали на легкий, непринужденный разговор. Главное, не забывать, что, если ваш вопрос предполагает несколько подтем, то лучше сформулировать эти подтемы по отдельности, а не обрушивать на человека все сразу.

Поэтому, вместо того чтобы ждать моментального ответа по поводу лучшего в мире отпуска, попробуйте направить беседу по более простому пути:

- Вы нашли какие-нибудь интересные места для отпуска?
- Какие пляжные гостиницы вы бы порекомендовали для летнего отпуска?
- Вы предпочитаете путешествовать с друзьями или с семьей?
- Вы выберете круиз или автомобиль/автобус?

Как вы видите, ограничения снимают давление с собеседника, и ему уже не нужно выбирать «лучший» вариант из многочисленных возможных ответов на абсолютный вопрос. Каждая подтема, каждое ограничение облегчает ответ на вопрос, а также стимулирует мыслительный процесс собеседника, чтобы получился более интересный и подробный ответ.

У простых и общих вопросов есть и дополнительное преимущество. Они, в отличие от абсолютных вопросов, позволяют собеседнику сформулировать комфортный и безопасный для него ответ. Никто в таком случае не будет судить о

его вкусах и мнениях. Некоторые даже не задумываются об этом, а некоторые с ужасом ждут, что их осудят, если они дадут искренний ответ на абсолютный вопрос.

Если бы я сказал: «На мой взгляд, «Форрест Гамп» – лучший фильм всех времен и народов», – наверняка кто-то осудил бы меня за мои вкусы. Слишком уж черно-белое заявление, оно оставляет вам только два варианта отклика – либо вы согласны, либо нет. Это конкретная точка зрения, а на каждую точку зрения найдется противоположная точка зрения.

Однако, если бы я сказал: «Я недавно посмотрел «Форреста Гампа», и мне очень понравилось», – я тоже высказал бы свою точку зрения, но вряд ли кто-то осудит меня, если, конечно, среди собеседников не найдутся те, кто всем сердцем ненавидит Тома Хэнкса и мотивирующие фильмы в целом.

Опять-таки это избегание суждений может показаться незначительным, но для некоторых это важно, особенно для тех, кто страдает теми или иными формами социальной тревожности.

Полезный навык общения – создать все условия для того, чтобы собеседнику было комфортно. А с комфортом приходит открытость, а затем и взаимопонимание, и, наконец, рождается подходящая атмосфера для интересного, остроумного разговора. Для этого нужно задавать более общие вопросы, не предполагающие правильных или неправильных ответов.



Кто знает, какой фильм лучший? Дело ведь не в этом. Лучшие вопросы нацелены на субъективный ответ, и ваша цель – поддержать беседу и создать атмосферу комфорта и непринужденности.

Чтобы избежать абсолютных вопросов, нужно отточить свое умение задавать вопросы. Придется встать на место собеседника и взглянуть на мир с его точки зрения (которую он озвучит в ходе беседы).

Нужно учесть его чувства, а не просто задать вопрос, который вдруг пришел вам в голову и ответить на который будет крайне тяжело. Не думайте, что разговор будет легким и непринужденным сам по себе, над этим нужно работать.

Что делать, если абсолютный вопрос задали вам? Это неминуемый конец разговора?

Не обязательно. Можно научиться грамотно отвечать на абсолютные вопросы. Как мы отметили, абсолютные вопросы – путь опасный, так что отвечать на них нужно в общих чертах и при этом не нарушать ход беседы.

Допустим, вас спросят про лучший отпуск на свете. Вместо того чтобы впасть в ступор, вспомните, что такой вопрос многогранен, включает в себя несколько подтем, и вы не обязаны при ответе охватывать их все. Выберите один конкретный аспект, например:

- Я не думал об этом, но я видел недавно передачу про Бора-Бора, и мне кажется, было бы интересно съездить туда.
- Думаю, этой зимой я с удовольствием поеду на какой-ни-

будь лыжный курорт.

- Да куда угодно, главное, с моими лучшими друзьями!

Не забывайте ограничивать свой ответ, а для этого зачастую приходится отвечать не совсем на тот вопрос, который вам задали. Задача упрощается, как только вы поймете, что людям не нужен точный ответ или конкретная точка зрения, им просто хочется о чем-то поговорить.

# Сначала думайте, потом реагируйте

Помню, на одном из нетворкингов я решил поговорить с женщиной-коллегой. Разговор наш длился минут пять, и с каждой секундой он утомлял меня все больше и больше. Видимо, она воспринимала нашу беседу как игру в покер на большие ставки, потому что выражение ее лица и голос вообще не менялись, а оставались каменными и безучастными, как у статуи. Иногда я даже не мог понять, услышаны мои слова или нет, потому что она никак не показывала свою реакцию. Я пытался пошутить о том, что нетворкинг для людей – как обнюхивание для собак, но это тоже не вызвало ни тени улыбки. Чтобы избавиться от этого мучения, я сказал ей, что мне срочно нужно в туалет, хотя опять же не уверен, что она меня услышала.

Реакция очень важна во время разговора. Разговор без реакции со стороны собеседника – как кино без фоновой музыки. Сначала все вполне терпимо, но вскоре вы замечаете, как пусто и тоскливо на душе, – чего-то явно не хватает. Будто вы разговариваете со стеной, лишенной каких бы то ни было эмоций, и даже не знаете, долетают до нее ваши слова или нет. Вы не знаете, что и думать, и не понимаете, как продолжать разговор, потому что вам не дают никаких подсказок.

Реакции показывают собеседнику, что вы присутствуете не только физически, но и эмоционально, и интеллектуаль-

но. Когда вы копируете энергетику вашего собеседника, ему кажется, что вы понимаете его лучше, чем на самом деле.

Как и многое другое, реакции имеют свойство накапливаться. Если в течение пятиминутного разговора ваш собеседник не ответит на одно или два ваших утверждения, вы, возможно, и не заметите. Но, допустим, он не отреагирует на десять утверждений подряд. Наверняка вы начнете нервничать, вам покажется, будто вы ляпнули что-то не то, и он наказывает вас своим безразличием.

Есть несколько разновидностей реакции, которые демонстрируют собеседнику, что вы внимательно слушаете.

Это может быть что-то простое – поднять бровь, или сказать «гм», или даже просто кивнуть. Такие небольшие «знаки внимания» не следует недооценивать. Не надо быть экспертом восьмидесятого уровня или устраивать целое представление; просто покажите собеседнику, что он вам интересен.

Отметим несколько важных моментов, которые позволят скорректировать вашу реакцию таким образом, чтобы людям было легко общаться с вами.

Первый фактор – уместность ваших эмоций. Представьте, что собеседник рассказывает вам о том, как сломал руку, а вы вдруг начинаете злиться. Неужели он хотел (или ожидал) такой реакции?

Нет, наверняка он поделился этой историей, потому что она кажется ему либо смешной, либо трагичной (либо и той

и другой). В зависимости от тона его рассказа он рассчитывал либо на улыбку, либо на сострадание, либо на то и другое. «Ужас-то какой!» или «Не слышал ничего смешнее, но я тебе искренне сочувствую».

Гнев в ответ на его рассказ совершенно не логичен. Самый простой способ убедиться, что вы адекватно реагируете на слова, утверждение или вопрос собеседника, – задуматься: «Какими эмоциями он делится со мной?» – и проявить эти эмоции в ответ!

Обратите внимание, что интенсивность ваших эмоций тоже имеет значение. Используем тот же пример. Если вы скажете: «Даже не представляю, что бы я сделал на твоём месте», – это, скорее всего, перебор с сочувствием. Напротив, если вы скажете: «Это, должно быть, очень неудобно», – сострадания маловато, и ваш собеседник решит, что вы преуменьшаете его переживания. Поэтому, когда вы распознаёте эмоции человека, постарайтесь ответить ему с той же экспрессией.

Подавляющее большинство эмоций, которыми делятся люди и по которым они ждут взаимной, адекватной реакции, – это радость, раздражение, гнев, печаль, смех. Обратите внимание, что три из пяти эмоций негативные.

Например: «Я тебе рассказывал, как меня сегодня подрезали на дороге?» Это сочетание раздражения и гнева.

Вы научитесь распознавать эмоции инстинктивно и почти моментально. Главное, ответить на вопрос: «Каких эмоций

от меня ждут в ответ?» То есть сначала нужно определить, какие эмоции испытывает собеседник, а потом ответить ему в том же ключе. Когда ваши ответы точно соответствуют тому, что говорит (и чувствует) другой человек, он видит, что вы понимаете его, — что вы можете поставить себя на его место. Вы создаете комфортную атмосферу на подсознательном уровне, когда ваша реакция перекликается с чувствами собеседника.

Чтобы еще лучше показать, что вы понимаете собеседника, сделайте еще один шаг вперед и скопируйте его мимику и жестикуляцию. Психологические исследования показывают, что ненавязчивое копирование языка тела собеседника во время общения (зеркальное отражение) повышает симпатию к вам. Поэтому, выслушав рассказ собеседника о том, как его подрезали на дороге, выразите свое раздражение не только вербально, но и визуально — нахмурьте брови или сожмите губы.

Второй способ адекватно отреагировать на слова собеседника — не затягивать с реакцией больше, чем следовало бы, на ваш взгляд. В целом сильная реакция лучше, чем полное отсутствие реакции. Если вы сидите с каменным лицом и никак не реагируете, собеседнику кажется, что он говорит со стеной.

Но если реагировать слишком быстро, можно вызвать схожее недовольство. Собеседнику может показаться, что вы относитесь к нему свысока и слушаете вполуха, и на самом де-

ле вам совершенно неинтересно, что он говорит. Представьте, что вы воодушевленно рассказываете о своих планах на выходные. Собеседник увлеченно кивает вам на протяжении всего вашего рассказа. Он чуть ли не мешает вам своим энтузиазмом. После каждого вашего слова он кричит: «Точно!» или «Согласен! Я тебя прекрасно понимаю!»

В какой-то момент становится очевидно, что он просто физически не успел бы осмыслить ваши слова так быстро; он изображает энтузиазм, потому что считает, что так надо.

Он вообще слушал, что вы говорили, или все его силы ушли на эти бурные возгласы и кивки? Поскольку он реагировал слишком быстро, вы считаете, что он уловил из вашей речи лишь несколько триггерных слов и отвечал машинально, по привычке, не заботясь о смысле сказанного.

Если вы отреагируете слишком быстро, неважно, по каким причинам, это будет воспринято как пренебрежительность. Собеседник решит, что вы слушаете невнимательно. Можете сколько угодно повторять «ясно» и «понятно», но всем своим поведением вы показываете, что ничего вам не понятно, и вы с нетерпением ждете, когда же он перестанет говорить. Не самый удачный способ создавать комфортную для всех сторон атмосферу общения. Когда вы реагируете слишком быстро, вы как бы торопите собеседника.

Если вы непрерывно киваете головой и твердите «да, да, да, я понял», собеседник чувствует колоссальное давление и старается побыстрее закончить свою мысль. С его точки

зрения, вы будто говорите, что вам скучно, и вы уже знаете, к чему он ведет, так что нечего затягивать!

Кстати, воспитанные люди сделают все возможное, чтобы не наскучить вам. И не захотят заставлять вас ждать слишком долго своей очереди заговорить. Поэтому они будут торопиться, запинаться и, скорее всего, пусть и неосознанно, раздражаться.



# 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.