



КАК СТАТЬ ДИПЛОМАТОМ В РАЗГОВОРЕ

◆————◆

Научитесь красиво
излагать свои мысли
и ловко очаровывать
слушателей. Станьте для
всех интересным
собеседником

Арт Гаспаров

Как стать дипломатом в разговоре

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67780833

SelfPub; 2022

Аннотация

ПРОЧИТАВ КНИГУ ВЫ...

1. Научитесь красиво излагать свои мысли и ловко очаровывать слушателей
2. Познакомитесь со структурой дипломатичного разговора и узнаете негласные правила передачи информации
3. Сумеете интуитивно нравиться в общении и станете для всех по-настоящему интересным собеседником
4. Откроете хитрости и секреты приятной беседы и научитесь быстро располагать к себе
5. Вас всегда будут слушать с особым интересом и удовольствием!!!

Содержание

Как дипломатично разговаривать с окужающими	6
Как дипломатично общаться с окужающими	19
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Арт Гаспаров

Как стать дипломатом в разговоре

Приветствую Вас, дорогой читатель

Из этой книги Вы узнаете, как стать дипломатом в разговоре.

С помощью специальных приемов, стратегий и советов дипломатов Вы научитесь красиво излагать свои мысли и говорить так, что Вас будут слушать с особым удовольствием.

Вы научитесь быстро располагать к себе, Вы будете интуитивно нравиться в общении, и Вы станете для всех по-настоящему интересным собеседником.

АРТ ГАСПАРОВ

Выпускник МГИМО, два высших образования: Бакалавр – «Международные отношения» Магистратура – «Мировая Политика»

Дипломат по профессии, пять лет работал в Посольстве, в горячей точке, в Северной Африке

Автор учебника МГИМО «Переговоры, как профессия и призвание»

Автор известной книги «77 Ежедневных Манипуляций»

Автор топового блога «Искусство Переговоров»

Автор 2020 года Яндекс Дзен

Автор передовых курсов и программ по манипуляциям

Как дипломатично разговаривать с окружающими

Умение грамотно держать разговор является важнейшим фактором здоровых отношений и одним из ключевых навыков любого успешного человека. В каждом из нас есть определенные психологические программы, отвечающие за поступающую к нам информацию через самые разные органы чувств.

Правильная работа с этими программами активно помогает в общении с окружающими. Информация, которая поступает нам в мозг, в процессе обработки может претерпеть существенные изменения. Часть информации может искажаться, исключаться, обобщаться или додумываться в понятном и удобном для собеседника направлении.

О КАКИХ ПРОГРАММАХ ИДЕТ РЕЧЬ?

Программа анализа входящей информации

Все поступающие к нам сообщения сначала пропускаются через один или несколько органов восприятия. Мы видим или слышим, чувствуем или ощущаем, обоняем или осязаем

окружающую нас вселенную.

Вся входящая в сознание информация подвергается незамедлительной оценке: холодно или горячо, вкусно или «редкая гадость», удобно или «могло быть лучше».

Мы оцениваем, насколько происходящее нам интересно, полезно, насколько оно связано с уже имеющимися у нас в памяти опытом, эмоциями, воспоминаниями, ощущениями и переживаниями. Человек всегда сравнивает новые данные с теми данными, которые уже находятся у него в голове. С ранее полученными, фактами, мыслями и выводами.

Программа исключения информации

Программа исключения информации включается каждый раз, когда мы обращаем внимание лишь на какую-то определенную часть данных, когда наш мозг специально вычеркивает лишнее. Одной из главных причин, почему мы осознанно или неосознанно удаляем часть информации, является перегрузка наших органов чувств в моменте восприятия информации.

Программа искажения информации

Неверное восприятие сказанного на уровне бессознательного также связано с перегрузкой наших информационных каналов и органов чувств. Например, искажения могут про-

исходить из-за отсутствия пауз в разговоре, слишком большого количества однотонных предложений или отсутствия логической связи между поступающими в наш разум данными. Активно способствует исключению любая информация, не имеющая четкой смысловой линии, забитая непонятной лексикой и многочисленными вводными предложениями.

Программа домысливания

На фоне своих личных страхов и ожиданий или неправильных выводов и умозаключений человек может понять информацию совершенно по-другому. Мы также можем додумать в понятную нам сторону слова, идеи, указания и прочие сообщения, если представленный и предназначенный для нас объем данных покажется нам не вполне убедительным или не вполне достаточным. А еще мы часто додумываем и выдумываем себе именно то, что больше всего желаем услышать.

Программа обобщения и объединения данных

Обобщение имеет место, когда мы делаем выводы и умозаключения, основываясь на двух, трех или большем количестве мыслей, случаев и фактов, которые логически дополняют друг друга.

Программа восприятия и усвоения данных

Разным людям нужен разный объем информации для при-

нятия решений и последующих действий.

Одним из нас нужно много или даже очень много данных, чтобы принять уверенное решение, все как следует взвесить, сравнить и проанализировать.

Другие же, наоборот, независимо от профессии, принимают решения быстро, не вдаваясь в подробности. Основываются исключительно на общей информации. Большой объем данных таких людей настораживает, отталкивает, а порой даже и пугает.

В разговоре с любым человеком важно помнить о выше-названных психологических программах, понимать их действие. Для наиболее эффективной работы с ними ознакомьтесь с нижеприведенными рекомендациями.

ДИПЛОМАТИЧНЫЙ РАЗГОВОР – ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Изложение

Излагая свои мысли, следите за тем, чтобы то, что Вы говорите,

было понятно собеседнику. Не перегружайте восприятие. Не следует говорить монотонно, сложными предложениями, быстро, тихо и т.д.

Обращайте внимание на состояние собеседника. Если он

сонный, уставший, болевающий, возможно, имеет смысл повременить с передачей важной информации.

Передавайте данные ровно в том объеме, в котором их может усвоить собеседник. Такая, контролируемая по объему передача сообщений и данных, исходя из особенности восприятия каждого конкретного человека, называется «адаптивная передача данных».

Помните, у каждого человека свое восприятие реальности. Иногда то, что мы думаем под одними и теми же словами или действиями, вовсе не означает, что наш собеседник думает то же самое. Согласовывайте одинаковое понимание целей, задач, идей и всего, что имеет значение в Вашем взаимодействии с окружающими.

Для этого запрашивайте обратную связь у собеседника. Уточняйте, правильно ли он понял Ваши мысли, понимаете ли Вы с ним действительно под одними и теми же терминами одно и то же. Ожидаете ли от определенного действия и те же самые результаты. В свою очередь, не стесняйтесь и Вы первым переспрашивать и задавать вопросы, каждый раз, когда информация собеседника Вам кажется неточной или непонятной.

БЛАГОЗВУЧИЕ

Говорите красиво. Отчетливо и с интонацией. Избегайте дефектов речи типа «эканий» или междометий «так сказать», «соответственно» и других. Дефекты появляются, когда в ходе беседы мы начинаем думать над ответом или над тем, что хотим сказать дальше, когда, излагая незавершенную мысль, нам необходимо время придумать ее окончание.

Именно неуверенный ход мыслей порождает вводные слова, необходимые для заполнения речевого потока.

Чтобы заполнить мыслительное пространство и подумать над тем, что говорить дальше, вместо слов-паразитов или эканий вернее будет просто глубоко вдохнуть или взять паузу, передав слово собеседнику. Лучше промолчать, чем выдавать нечленораздельные и непонятные звуки. Старайтесь говорить на языке слушателя. Музыканту не следует говорить с художником на языке нот, а художнику с музыкантом – на языке красок. Старайтесь объяснять собеседнику Вашу информацию, руководствуясь его осведомленностью и его пониманием темы.

Используйте при необходимости графические и наглядные примеры. Выступления, переполненные непонятными словами, научными терминами и специфической, тяжелой для понимания лексикой особенно влияют на качество нашего восприятия.

Сложная, неприятная и несущественная для нас информация, засоряющая понимание, автоматически вычеркивается из осознанной части нашего разума, уходит в подсознание и быстрее забывается.

Разбивайте сложные предложения на короткие. Именно так информация легче усваивается. Во время общения хорошо проявлять доброжелательность, улыбаться и смотреть человеку в глаза.

В разговоре обращайтесь внимание, сколько человеку нужно данных для принятия решений. Изучайте, в каком виде и объеме другой человек лучше воспринимает информацию. Что и как именно ему нужно показать, передать, дать покрутить в руках или голове, чтобы он нужным Вам образом все понял или сделал то, что от него требуется.

Важное правило дипломатического разговора

Проявляйте искренний интерес к окружающим. Мы не интересны людям так, как им интересны их собственные идеи, верования, чувства и предпочтения. Об этом еще до Карнеги говорили древние философы. Хотите располагать к себе окружающих, – проявите к ним настоящий интерес. Найдите то, чем можно поинтересоваться, о чем расспросить.

Поговорите об их достижениях, жизненном опыте, вку-

сах, предпочтениях или об их отношении к важным событиям. Задавайте открытые вопросы, на которые участники беседы будут подробно отвечать, с особым интересом и удовольствием.

КАК ДИПЛОМАТИЧНО ПЕРЕБИТЬ СОБЕСЕДНИКА

Часто мы сталкиваемся с людьми, которые ну очень любят поговорить. Порой некоторые из них говорят так резко и неугомонно, что не оставляют слушателю ни малейшей доли секунды, чтобы вставить хоть какое-то ответное слово, мнение или элементарное сообщение о срочной необходимости как можно скорее завершить разговор и заняться другими не менее важными делами.

Предлагаю Вашему вниманию проверенную дипломатическую технику, пошаговую инструкцию, как вежливо перебить собеседника и изменить одностороннюю структуру разговора. Как перевести чей-то надоедливый монолог в конструктивный диалог или вовсе вежливо прекратить общение.

Точка входа

В первую очередь, следует понять, в каком моменте будет Ваша точка входа в «монолог». Лучше всего использовать

паузы, которые все равно присутствуют даже у самого говорливого человека.

Все просто: разговаривающему нужен воздух, чтобы продолжать свое речевое изложение. Не имеет значения, делает ли собеседник большие или маленькие паузы, – воздух глотают все. Воспользуйтесь его «глотками воздуха» чтобы перехватить разговор.

Подведение итогов

Резюмируйте в нескольких предложениях все, что сказал Вам другой человек. Так Вы не только продемонстрируете интерес и внимание к чужим словам и мыслям. Подобное подведение итогов психологически настраивает на конец чужой части изложения и паузу. Чтобы перебивать без встречного недовольства, можно заходить, например, с согласия.

«Алексей, я с Вами согласен. Сейчас Вы подробно описали процесс передачи проекта от одной компании другой. А теперь, мне бы хотелось обратить Ваше внимание на...».

Ссылка на обстоятельства

В случае если Вы спешите, а собеседник еще не поведал Вам основной смысл своего изложения, подчеркивая важность сказанного, попросите сообщить Вам очень кратко самую суть затянувшегося монолога. Для вежливости исполь-

зуйте ссылку на обстоятельства, вынуждающую Вас как можно скорее завершить разговор.

«К большому сожалению, Алексей, мне уже срочно нужно бежать по одному весьма важному делу. Мне действительно важно полностью понять Вашу точку зрения и Ваш подход к ситуации. Пожалуйста, не могли бы Вы буквально в трех предложениях отметить ключевые моменты процесса передачи проекта»

Главные мысли

Если же суть и важные слова собеседника уже прозвучали, Вы отдельно акцентируете внимание на сказанных им главных мыслях. С помощью нескольких ключевых вопросов, начинающихся с фраз типа «правильно ли я Вас понял», «то есть, тем самым, Вы полагаете», «таким образом, получается что» и других, Вы резюмируете основной смысл слов другого участника беседы и естественным образом приводите его к окончанию разговора.

Общие рекомендации

Если Вы не собираетесь завершать общение с собеседником, а лишь стремитесь в свою очередь высказать собственную точку зрения, попробуйте сделать следующее:

Использовать его естественные паузы (глотки воздуха)

для старта Ваших сообщений.

Иногда, в зависимости от ситуации не следует спрашивать разрешения заговорить, просто начинайте разговор. Вместо «я бы также хотел кое-что сказать», говорите «а сейчас, Андрей послушайте мои комментарии».

В случае возражений в стиле «я не договорил», вежливо сообщите, что, если собеседник сейчас убежит в своем разговоре, Вы не сможете его как следует понять. А это будет явно не в его интересах.

Не следует подталкивать собеседника к продолжению разговора, если Вы хотите высказать Вашу точку зрения. Вместо кивков головы, поддакивания и вводных фраз в стиле «очень интересно, продолжайте», наоборот, всячески нужно показывать, что Вы ждете Вашего момента для входа в разговор.

6 СОВЕТОВ, КАК НЕ ПОЗВОЛИТЬ СОБЕСЕДНИКУ ПЕРЕБИТЬ СЕБЯ В РАЗГОВОРЕ

Советы первый: краткость сестра таланта. Чтобы люди Вас не перебивали, говорите по существу. Если мысль можно выразить в пяти предложениях, не размазывайте ее на двадцать и больше предложений.

Совет второй: самую главную, важную и полезную информацию лучше говорить в начале. Конечно, можно ее сообщить в середине или в конце разговора, но для этого необходимо виртуозно владеть интригой и уметь ловко удерживать внимание собеседника.

Третий совет: если Вы чувствуете, что Вас пытаются перебить, слегка поднимите уровень громкости голоса и «надавите на слова». Добавьте интонации и выделите некоторые слова по смыслу. На уровне подсознания человек во многих случаях поймет, что Вы еще не закончили.

Четвертый совет: используйте паузы не в конце предложения, а в середине. Еще древние ораторы обращали внимание на этот важный момент. Когда человек делает паузу в конце предложения, а не в середине, собеседник может подумать, что он уже закончил свою мысль.

Совет пятый: перед началом разговора сообщите человеку, что Вам важно полностью донести свое сообщение. Открытым текстом попросите его не перебивать. Например, скажите в стиле: «это очень важно, пожалуйста, послушай меня внимательно и не перебивай».

Шестой совет: Если внутри Вашего повествования человек Вас перебил, скажите ему вежливо и дипломатично в

стиле: «Пожалуйста, не перебивай. Я еще не договорил. Я договорю, и ты задашь все интересующие тебя вопросы».

Как дипломатично общаться с окружающими

КАК ДИПЛОМАТИЧНО РАССКАЗЫВАТЬ О ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

Часто мы делимся с окружающими информацией, касающейся нашей личной жизни. Иногда, сказав то, чего не стоило бы говорить, мы сталкиваемся с проблемами и неприятностями. Как же дипломатично рассказывать о личной жизни, чтобы информацию не использовали против нас?

Не стоит рассказывать слишком личную информацию и информацию, которая будет выставлять Вашу приватную часть жизни не в самом благоприятном свете.

Особенно не стоит делиться с непроверенными людьми своими внутренними, душевными переживаниями. Для этого существуют профессиональные специалисты. Окружающие могут посоветовать что-то не то или вовсе не принять всерьез Ваши проблемы, что будет еще более обидно.

При всем уважении к дружбе, я совершенно уверен, что не стоит делиться даже с лучшими друзьями абсолютно все-

ми проблемами и переживаниями. Если Вас в отношениях действительно что-то беспокоит, лучше обратиться к психологу или попробовать разобраться самому.

При этом также не стоит уходить в противоположную крайность и открыто хвастаться своими счастливыми отношениями с партнером.

Люди могут начать Вам завидовать или на уровне подсознания могут начать испытывать к Вам неприязнь и отторжение. Например, если в их жизни дела обстоят не так хорошо, как у Вас.

Именно поэтому, вместо сплетен и хвастовства, вместо душевных переживаний, не опускаясь ни в одну из крайностей, лучше делиться той информацией, которая будет нести в себе практическую пользу. Например, дипломатично расскажите об отличном ресторане, который стоит посетить, расскажите интересную и поучительную историю из жизни или поделитесь свежими, яркими впечатлениями.

ГРУБАЯ ОШИБКА В ОБЩЕНИИ, КОТОРАЯ МОЖЕТ ОТТОЛКНУТЬ ДАЖЕ САМЫХ БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ

Иногда нам кажется, что окружающие о нас думают посто-

янно. Постоянно на нас смотрят, постоянно нас оценивают и постоянно обсуждают. Почему так происходит? Все просто: мы видим мир из наших собственных глаз. А, значит, инстинктивно уровень нашей важности и значимости предполагает, что мы считаем себя на природном уровне особенным и исключительным. Разумеется, в большей или меньшей степени.

Только дело в том, что другие люди думают то же самое и про себя. В этом моменте как раз и рождается грубая ошибка в общении и отношениях. Мы переоцениваем внимание к своей персоне и переоцениваем значимость своей личности в глазах других людей. Нам кажется, что мы более важные и более значимые, чем обстоит дело на самом деле. К сожалению, подобные, коварные умозаключения и интуитивные выводы проецируются и на наш разговор.

В результате рождаются самые разные социальные трудности. Мы ссоримся, потому что нас считают высокомерными, капризными или надменными. Мы невнимательно общаемся, полагая, что другие люди понимают нас с полуслова или умеют читать наши мысли. Мы пренебрежительно разговариваем, полагая, что уровень любви и уважения к нам значительно выше, чем в действительности.

Чтобы избавиться от этой грубой ошибки, необходимо от-

регулировать наши социальные настройки, помнить о существовании этой ошибки и чаще ставить себя на место других людей.

КАК ГРАМОТНО ПОХВАЛИТЬ ЧЕЛОВЕКА

Во-первых, перестаньте хвалить за все подряд. Говорите по существу, уточняя, за что именно Вы хвалите человека. Чтобы человек знал, чем именно ему стоит гордиться и мог дальше развиваться в этом направлении.

Во-вторых, не хвалите банальными и общими словами типа «красавчик», «молодец», «умничка» и т.д. Используйте слова, подходящие по смыслу к тем местам, которые воистину заслуживают одобрения.

В-третьих: если Вы хвалите человека, не стоит его сразу после этого о чем-то просить или сразу ругать. Похвала должна быть чистой, как слеза младенца. Без каких-либо помесей и примесей.

В-четвертых, отлично располагает, воодушевляет и настраивает на нужную волну отношений похвала, звучащая в присутствии третьих лиц. Когда другие тоже слышат, какие мы большие молодцы, наше чувство важности и значимости логичным образом устремляется вверх.

Наконец, помните: похвала – похвалой, но границы дозволенного в отношениях всегда нужно решительно расставлять и охранять. Если на фоне похвалы человек зазнается или будет вести себя неподобающим образом, его следует дипломатично ставить на место.

КАК БЕЗ КОНФЛИКТА ГРАМОТНО ВЫРАЗИТЬ СВОЕ НЕДОВОЛЬСТВО

Во-первых, следует максимально рано поговорить о своем недовольстве, не дожидаясь, пока оно разрастется. Любой конфликт лучше загасить в самом начале, чем в середине или, что еще хуже, в самом конце на вершине эскалации.

Во-вторых, свое недовольство следует высказывать дипломатично. Как минимум хотя бы потому, что мы сами можем оказаться виноватыми. Что это значит?

Вместо открытых и громких обвинений лучше вежливо поинтересоваться у человека, почему он поступил тем или иным образом, сделав то, что нам не понравилось. Контролируя свои эмоции, не переходя на крик, без грубых слов и обидных оскорблений, мы в спокойной манере узнаем о причинах его поведения.

После чего, если, объективно, правда на нашей стороне, мы в спокойной и вежливой манере объясняем собеседнику нашу точку зрения и наше недовольство. Логично и по фактам. Помогаем ему всецело понять, что же именно нам не понравилось и почему.

Главное правило этой вежливой и взрослой стратегии в том, что мы сперва интересуемся и спрашиваем, а не начинаем с атаки, оскорблений и прочих эмоциональных и агрессивных нападок. Смело берите ее себе на вооружение.

О ЧЕМ ЛУЧШЕ НИКОГДА НЕ ГОВОРИТЬ ДРУГИМ ЛЮДЯМ И ПОЧЕМУ

Мир непростой и неидеальный. И люди в нем нам попадают самые разные. Я совершенно убежден, что есть некоторые аспекты нашей жизни, о которых окружающим знать не стоит. Особенно чужим и малознакомым людям. Итак, о чем же идет речь? О чем лучше никогда не говорить другим людям? Речь идет о наших слабостях и недостатках. О которых мы можем сказать, например, в контексте защиты своей точки зрения, случайно или в порыве эмоций. Почему же не стоит так делать?

Во-первых, люди увидят наши хрупкие стороны, что автоматически усилит их позиции в общении.

Во-вторых, рассказывая другим о наших слабостях и недостатках, мы показываем свою низкую самооценку. В отношениях это точно нам будет не на пользу.

А еще, когда мы говорим, что мы толстые, неуклюжие, что-то не умеем, в чем-то не сильным и т.д., мы часто обращаем внимание на то, что это нас беспокоит. Свои страхи, стеснения и тревоги также лучше не выносить на всеобщее обозрение. Это тоже сильно ослабляет наш образ.

В совокупности, если мы показываем другим людям свои слабые места, через них они могут нас задеть, обидеть, воспользоваться нами или подтолкнуть действовать в своих интересах.

Лучше незаметно исправлять свои слабости и недостатки без помощи посторонних. А для всех наш образ должен всегда сверкать ярко, уверенно и жизнерадостно.

Советую Вам в общении и отношениях специально смещать акцент на Ваши сильные стороны и на Ваши достоинства, оставляя в тени недостатки и слабые места, параллельно продолжая над ними работать.

КАК ВПЕЧАТЛИТЬ ЧЕЛОВЕКА В РАЗГОВОРЕ:

ПОВТОРЯЕМ И ЗАПОМИНАЕМ

Выстраивайте свою линию общения вокруг того, что вызывает положительные эмоции у собеседника. Восторг, удивление, смех, совместное возмущение чем-либо и т.д.

Старайтесь всегда быть чуть хуже, чем Вы есть на самом деле. Пусть за Вас больше говорят поступки, достижения и другие люди. Будьте скромными, это всегда восхищает.

Признавайте важность и значимость собеседника, слушайте его с удовольствием и интересом. Люди на уровне подсознания желают, чтобы их положительно оценивали. Дайте им такую оценку.

Сделайте человеку комплимент. Но не комплимент к его внешности или предмету, а комплимент к его усилиям, мечтам, достижениям, взглядам и т.д.

Следуйте главным правилам коммуникации. Не говорите больше собеседника, не перебивайте и не отвлекайтесь без надобности на посторонние дела.

Не забывайте называть человека по имени. Называйте не слишком часто и называйте именно тем именем, которое нравится человеку.

Будьте искренними. Не бойтесь продемонстрировать свое несовершенство или пошутить над собой. Люди любят настоящих людей, у которых так же, как и у них все неидеально.

Будьте чуткими. Наблюдайте за эмоциями других людей. Если человеку грустно, не стоит радостно танцевать вокруг него с бубнами. Лучше спросить, что случилось и предложить помощь.

КАК НЕ БЫТЬ СКУЧНЫМ СОБЕСЕДНИКОМ

Во-первых, Ваш разговор должен быть интересен другому человеку. Если Вы говорите о том, что неинтересно слушателю, Вы автоматически становитесь скучным собеседником.

По такому же алгоритму Ваш разговор должен быть полезным для другого человека или должен вызывать приятные эмоции. Если собеседник почувствовал себя востребованным, значимым или важным, если Вам удалось его вдохновить, рассмешить или обрадовать, – Вы на правильном пути.

Как же добиться подобных результатов?

Старайтесь всегда определять, что же действительно важно, полезно и интересно окружающим. Внимательно изучайте реакцию собеседника. Если человек зеваает или отвлекается без особой причины, с большей вероятностью, Вы не попали в его интересы и нужные ему эмоции.

Также используйте специальные приемы, которые подогревают внимание на интуитивном уровне.

Задействуйте в разговоре интригу и недосказанность. Формируйте у слушателя желание, как можно скорее узнать результат.

Используйте слова-магниты, которые притягивают внимание. Например, скажите: «послушай, это важно» или «послушай, эта история будет тебе интересна».

Стремитесь, чтобы разговор был живым и динамичным. Показывайте в нужный момент фотографии, используйте жесты или другие наглядные примеры. Не забывайте про интонацию и паузы.

Активно вовлекайте людей в общение. Предоставляйте им возможность не только выразить свое мнение, но и подумать вместе с Вами над чем-то интересным.

КАК ГРАМОТНО СКРЫТЬ НЕПРИЯТНУЮ ИНФОРМАЦИЮ

Несколько полезных и проверенных советов, которые подскажут Вам, как грамотно скрыть неприятную информацию и не сказать случайно лишнего, когда Вы невиноваты, а другим так не кажется. Однажды они могут Вам пригодиться. Решительно помогут спасти репутацию, доброе имя и не только.

Начнем с классики: меньше говорите и больше слушайте. Не проявляйте активность в вопросах, которые затрагивают неприятную информацию. Иначе говоря, не привлекайте к себе внимания.

Если Вас не спрашивают о теме, в которой заложена неприятная информация, не оправдывайтесь и не говорите, что Вы делали или не делали. Так, Вам будет легче придумать отговорку и проработать свою позицию. Собрать всю необходимую информацию, чтобы понять, как вообще себя вести в теме с неприятной информацией.

Продумайте заранее, что Вы будете говорить в контексте неприятной информации. Продумайте подробный план ответа. Всегда следуйте этому плану и говорите всем одно и то же. Любое расхождение в фактах, цифрах и иных моментах,

касающихся неприятной информации, может выставить Вас с уязвимой и слабой стороны.

Обязательно продумайте детали и мелочи в альтернативной версии своего рассказа, если Вам придется прибегнуть к дезинформации. Когда мы обращаем внимание на детали и помним о них, уровень подозрения снижается.

Наконец, не толкайте специально на поверхность неприятную информацию, если можно этого не делать. По возможности не связывайте себя с ней. Некоторые вещи и ситуации имеют удивительное свойство решаться самостоятельно или при помощи других людей. Без нашего участия.

КАК НЕ СТОИТ РАЗГОВАРИВАТЬ С ЧЕЛОВЕКОМ, ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ЕМУ ПОНРАВИТЬСЯ

Обратите внимание на следующие популярные ошибки, которые относятся к территории неосознанного противопоставления.

Ошибка первая. Часто неосознанно мы начинаем ответ со слова «нет». Когда эта частица незаметно вылетает из наших сладких уст и откровенно портит сказанное. Речь идет о всех случаях, когда мы согласны с собеседником или в принципе сообщаем наше мнение без желания оспорить его по-

зицию или противопоставить свои взгляды.

К примеру, человек выразил свое мнение: «погода сегодня просто чудесная». А Вы ему отвечаете: «нет, погода и правда сегодня замечательная». К чему было сказано ваше «нет». Совершенно не к месту. Понаблюдайте за Вашими разговорами с разными людьми. Уверен, Вы услышите неуместную частицу «нет» от самых разных людей.

Ошибка вторая. Не говорите на автомате и неосознанно внутри своих предложений союз «но». Во всех тех случаях, когда Вы согласны с человеком и не собираетесь ему возражать. Например, в значениях «ты прав, я с тобой согласен, но...», «да, но» и других похожих вариантах. Равно как и не говорите бездумно противительный союз «однако».

Если Вы хотите понравиться человеку, избегайте слов, которые незаметно, без вашего согласия, приглашают в разговор противопоставления и разногласия.

Если Вы хотите согласиться с человеком – соглашайтесь открыто. Если Вы не до конца согласны, лучше сказать ему об этом, исключая острые слова, громко сталкивающие Ваши позиции. Вместо «нет» или «однако» эффективней выпускать на поле разговора такие дипломатичные слова как: «вместе с тем», «и все же», «с другой стороны».

КАК ГОВОРИТЬ УБЕДИТЕЛЬНО И УВЕРЕННО – СОВЕТЫ ДИПЛОМАТОВ

Обратите внимание на следующие советы, помогающие говорить убедительно и уверенно. Все они были не раз мной проверены не только в ходе дипломатической карьеры, но и в ежедневном общении.

Склоняйте свою речь в сторону большей определенности. Одно дело использовать специальную стратегию обтекаемых ответов в контексте отдельных вопросов и жизненных ситуаций, и совсем другое дело – по жизни общаться в стиле «ни рыба, ни мясо». Болтаться словно бревно по Енисею.

Избегайте всяких формулировок, которые склоняют вашу речь в сторону безосновательных сомнений и оправданий. Оправдывающиеся люди всегда в заведомо проигрышной позиции.

Чаще объясняйте людям смысл сказанного. Чтобы они понимали и чувствовали, что именно Вы имеете в виду. И что Вы прекрасно понимаете то, о чем говорите. Не путайте объяснения с оправданиями.

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.