



How to Talk
to Anyone:
How to Charm,
Banter, Attract,
& Captivate
Patrick King

Как легко завести разговор с любым человеком

Искусство умной, легкой и увлекательной беседы

Патрик Кинг

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг. Саммари

Smart Reading

**Как легко завести разговор с
любимым человеком. Искусство
умной, легкой и увлекательной
беседы. Патрик Кинг. Саммари**

«Смарт Ридинг»

2023

Smart Reading

Как легко завести разговор с любым человеком. Искусство умной, легкой и увлекательной беседы. Патрик Кинг. Саммари / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2023 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг. Саммари)

Это саммари – сокращенная версия книги «Как легко завести разговор с любым человеком. Искусство умной, легкой и увлекательной беседы» Патрика Кинга. Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. Над специалистом по социальному взаимодействию Патриком Кингом в детстве одноклассники частенько подшучивали из-за его лишнего веса, но он сумел выйти сухим из воды: научился отвечать насмешникам так, что потом смеялся вместе с ними. Его полная юмора книга «Как легко завести разговор с любым человеком. Искусство умной, легкой и увлекательной беседы» рассказывает не только о том, как ему удалось этого добиться, но и о том, как: – поддержать разговор с любым человеком в любой ситуации; – превратить беседу в игру и получить от нее настоящее удовольствие; – добавить в диалог каплю остроумия; – шутить естественно; – рассказывать незабываемые истории.

Все для того, чтобы вы могли приятно провести время в любой компании. Так же, как и в компании книги Кинга, при чтении которой невозможно не улыбаться. В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Остроумные интервью вместо мультиков	6
Как поддержать разговор	7
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Как легко завести разговор с любым человеком. Искусство умной, легкой и увлекательной беседы. Патрик Кинг. Саммари

Оригинальное название:

How to Talk to Anyone: How to Charm, Banter, Attract, & Captivate

Автор:

Patrick King

www.smartreading.ru

Остроумные интервью вместо мультиков

В детстве любимыми передачами Патрика Кинга были вовсе не мультсериалы, а ток-шоу Дэвида Леттермана¹ – самого заслуженного в истории американского телевидения ведущего позднего вечернего ток-шоу. Повзрослев, Кинг стал замечать едва уловимые методы, которые использовал ведущий, чтобы расшевелить гостей, превратить скучные моменты передачи в смешные и выкрутиться из любой ситуации. Патрик не уставал удивляться, как при этом шутки Леттермана оставались смешными и не казались натянутыми или неуместными.

В книге «Как легко завести разговор с любым человеком. Искусство умной, легкой и увлекательной беседы» Кинг делится с читателями своими наблюдениями. В пяти главах он объясняет, как:

- ▶ поддержать разговор с любым человеком в любой ситуации;
- ▶ превратить беседу в игру и получить от нее удовольствие;
- ▶ добавить в диалог каплю остроумия;
- ▶ шутить естественно;
- ▶ рассказывать незабываемые истории.

Патрик Кинг советует не просто читать книгу, а сразу же экспериментировать – как можно больше общаться, использовать разные приемы, пробовать и не бояться неудач. Хорошая беседа – это удовольствие, нужно лишь научиться его получать.

¹ Дэвид Леттерман – американский комик, теле- и кинопродюсер. Вел поздние телевизионные ток-шоу в течение 33 лет, начиная с дебюта программы «Поздняя ночь с Дэвидом Леттерманом» на канале NBC в 1982 году и заканчивая последним выпуском программы «Позднее шоу с Дэвидом Леттерманом» на канале CBS в 2015 году. Журнал People отнес Леттермана к числу 25 самых интригующих людей 2001 года. А в 2017 году его удостоили Приза Марка Твена за американский юмор.

Как поддержать разговор

Задавайте альтернативные вопросы. На вопросы вроде «Какое твое любимое блюдо?» или «Какая у тебя любимая музыкальная группа?» сложно отвечать не задумываясь: они предполагают хотя бы некоторое размышление и анализ. Для будничного общения это слишком большое требование. Такой, на первый взгляд, безобидный и невинный вопрос, как будто припирает человека к стенке. «С тем же успехом можно попросить собеседника решить математическую задачку», – пишет Патрик Кинг. Вы требуете от собеседника дать единственно верный ответ, но это лишь заводит разговор в тупик. По словам Патрика Кинга, только у 1 % людей уже готов ответ на такие вопросы (по какой причине – известно только им), остальные не сумеют ответить ровным счетом ничего. Кинг утверждает, что абсолютные вопросы, ответы и утверждения приводят к преждевременной смерти... разговора.

Основное правило разговора – облегчить общение собеседнику (и себе тоже). Если ваши вопросы напрягают другого человека, он либо быстро теряет интерес к разговору, либо отвечает встречными вопросами: «А вы?» Чтобы беседа не превратилась в допрос с пристрастием, Патрик Кинг советует переформулировать абсолютный вопрос в альтернативный.

Спросите не «Какой твой любимый фильм?», а «Какие фильмы тебе понравились из последних?» или «Какие фильмы ты можешь порекомендовать?».

Не чувствуя давящей необходимости дать абсолютный ответ, собеседник может расслабиться и спокойно ответить практически на любой вопрос. Если же абсолютный вопрос вдруг задали вам, вспомните, что такой вопрос включает в себя несколько подтем и вы можете ограничить свой ответ одним конкретным аспектом:

Если вас спросили: «Каким вы представляете себе лучший отпуск на свете?», можете связать свой ответ с определенным местом: «Не думал об этом, но видел недавно передачу про Бора-Бора, и мне кажется, было бы интересно съездить туда».

По мнению Кинга, **людям не нужен точный ответ или конкретная точка зрения, им просто хочется о чем-то поговорить.**

Думайте, затем реагируйте. «Разговор без реакции со стороны собеседника – как кино без фоновой музыки. Будто вы разговариваете со стеной, лишенной каких бы то ни было эмоций, и даже не знаете, долетают до нее ваши слова или нет», – пишет Кинг. Реакции показывают собеседнику, что вы вовлечены в разговор эмоционально и интеллектуально. Поэтому поднимайте бровь, говорите «гм» или кивайте. Но помните, что ваши реакции должны быть уместными. Задумайтесь: «Какими эмоциями он делится со мной?» – и проявите эти эмоции в ответ. Интенсивность ответных эмоций тоже имеет значение: постарайтесь ответить с той же экспрессией.

Злиться в ответ на рассказ собеседника о том, как он сломал руку, нелогично. Ведь рассказчику эта история кажется либо смешной, либо трагичной (либо той и другой).

Подавляющее большинство эмоций, на которые люди ждут ответной реакции, – радость, веселье, раздражение, гнев и печаль (три из пяти эмоций – негативные). Скопируйте мимику и жесты собеседника (зеркально отразите его), чтобы показать, что вы его понимаете. Например, нахмурьте брови или сожмите губы, слушая рассказ о том, как его подрезали на дороге.

Не затягивайте с реакцией дольше, чем следует, но и не реагируйте слишком быстро. Последнее воспринимается как пренебрежительность, способ показать, что вы с нетерпением ждете, когда собеседник закончит говорить и даст вам возможность высказаться.

Если вы обычно реагируете слишком быстро или слишком бурно (например, если непрерывно киваете головой и твердите: «Да, да, да, я понял»), подождите две секунды после того, как ваш собеседник закончит мысль, прежде чем заговорить самому. Обдумайте сказанное, попытайтесь понять, как оно соотносится с вами и вашей жизнью, а также общей темой беседы – и отвечайте соответственно. Тогда у собеседника сложится о вас приятное впечатление: он поймет, что вы внимательно его слушаете и осмысливаете сказанное.

Упражняйтесь в свободных ассоциациях. Когда в разговоре возникает неловкая пауза, пригодятся свободные ассоциации. Перечислите в уме пять-шесть ассоциаций, связанных с упомянутым в беседе словом, затем произнесите наиболее удачный вариант.

Допустим, собеседник признался, что он фанат автогонок. Даже у того, кто о них не знает, могут возникнуть ассоциации вроде: бензин, покрышки, фильмы «Форсаж», дрифт, автомобиль «Форд-Мустанг» и NASCAR². Каждая из ассоциаций представляет собой вполне удачную тему для обсуждения.

1. Интересно, какой расход бензина у гоночных машин?
2. У гоночных машин какие-то особые покрышки?
3. Наверное, тебе нравятся фильмы «Форсаж»?
4. Ты имеешь в виду дрифт?
5. У моего дедушки был «Мустанг»...
6. Ты когда-нибудь видел уличные гонки?

Патрик Кинг рекомендует не пробовать этот метод сразу в реальной беседе, а сначала поупражняться на листе бумаги. Напишите пять любых слов (все что угодно – существительное, глагол, воспоминание, эмоцию и т. д.). Допустим, первое слово из пяти – «салфетка». Как можно быстрее напишите три ассоциации с этим словом. Затем с последним словом из этого списка и т. д.

Салфетка → стол, ложка, званый ужин.

Званый ужин → Франция, звезды «Мишелен», дворецкий.

Дворецкий → Дживс³, белые перчатки, Майкл Джексон. И т. д.

«Потренируйтесь в свободных ассоциациях хотя бы несколько раз на следующей неделе. Чем чаще вы это делаете, тем проще вам будет, – рекомендует автор. – Помните, что здесь нет верных или неверных ответов. Если вы верите, что они есть, вы обременяете себя совершенно ненужным давлением».

Если метод свободных ассоциаций с первого раза не работает, попросите собеседника рассказать подробнее о том, что он сказал. Так у вас появится больше отправных точек для ассоциаций. Выберите из многообразия подходящую вам, и разговор продолжится.

Подготовьте оригинальные ответы на распространенные вопросы. Зная, какие вопросы чаще всего задают новые знакомые или коллеги, заранее придумайте интересные, желательно с юмором, ответы на них – преподнесите скучную информацию в оригинальной обертке.

² NASCAR – частное предприятие в США, занимающееся организацией автомобильных гонок и сопутствующей деятельностью. Проводит большое количество различных чемпионатов (серий), в том числе за пределами США – в Мексике, Канаде, Европе и Бразилии.

³ Дживс – персонаж Пелама Вудхауза из цикла комических романов и рассказов о молодом богатом аристократе Берти Вустере и его слуге Дживсе. Многим Дживс запомнился в исполнении британского актера-комика Стивена Фрая в телесериале «Дживс и Вустер».

На вопрос «Кем вы работаете?» можно вместо «Я юрист» ответить: «Мне платят за то, чтобы спорить с людьми». Первый вариант вряд ли вдохновит собеседника на расспросы, второй обеспечит развитие диалога.

Ответ не стоит перегружать деталями, но он должен быть неожиданным и привлекать внимание. Это первый этап двойного ответа – «для чайников». Второй – развернутый – должен быть экспертным и тоже заранее подготовленным. При этом двойные ответы не должны выглядеть заученными, поэтому делайте паузу на пару секунд, прежде чем ответить.

Пример экспертного ответа: «Я юрисконсульт и специализируюсь на финансовых операциях и коммерческих сделках. В основном занимаюсь оформлением нового бизнеса, немного инвестициями и кредитными соглашениями».

Патрик Кинг пишет, что, если резюмировать все разговоры, они сводятся примерно к десяти вопросам. Так что придумать интересные ответы на них несложно. Примеры самых распространенных вопросов:

- ▶ Кем вы работаете?
- ▶ У вас есть братья и сестры?
- ▶ Откуда вы?
- ▶ Где учились?
- ▶ Как поживаете?
- ▶ Как прошли выходные?

Делайте хорошие комплименты. Комплименты в разговоре создают атмосферу позитива, и собеседнику становится приятнее общаться с вами. Но комплименты нужно делать правильно. Вы должны отметить то, что действительно дорого человеку: то, что он контролирует и осознанно и целенаправленно выбирает: одежду, прическу, общий стиль, домашний интерьер. Это может быть яркая рубашка, оригинальная сумка, необычная картина, винтажный автомобиль и даже накладные ресницы или изгиб бровей, которого не просто достичь. Если приходится выбирать из нескольких аспектов, лучше отдать предпочтение наименее очевидному.

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.