



Smart Reading

Умное чтение на русском языке



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

[www.smartreading.ru](http://www.smartreading.ru)

## Smart Reading

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

Серия «Smart Reading. Ценные  
идеи из лучших книг. Саммари»

[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69574099](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69574099)

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

### Аннотация

Это саммари – сокращенная версия книги «Как легко завести разговор с любим 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 любим

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	8
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# 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](http://www.smartreading.ru)

# Остроумные интервью вместо мультиков

В детстве любимыми передачами Патрика Кинга были все не мультсериалы, а ток-шоу Дэвида Леттермана<sup>1</sup> – 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:

---

<sup>1</sup> 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.

- ▶ 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.

# 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 задачу», – 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 про-

явите 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 NASCAR<sup>2</sup>. 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 бума-

---

<sup>2</sup> 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.

ги. 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* → *Дживс<sup>3</sup>, 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

---

<sup>3</sup> 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».

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.

*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.