

Как заставить прислушаться, увлечь и убедить?

Немного стремления понять, немного умения выслушать, в меру сомнений, чуть больше – настойчивости. Юмор и самоирония – для разрешения конфликтов, жесткость и самоконтроль – для предотвращения трепа. Желание сделать мир лучше, желание выяснить истину, пусть даже хвалить за это будут не его. Умение подтвердить свою точку зрения мощным примером. Простой и понятный для оппонента язык и уважение к оппоненту. Не кич, не превосходство, не давление – лишь убеждение и вера в собственные слова. Дипломатичность. Умение выделить рациональное зерно и отбросить шелуху вторичных эмоций. Вот что характеризует мастера слова – немного эрудита, немного психолога, чуткого, надежного и безусловно хорошего человека.

Вообще-то, это все слова. Давайте подробнее.

Понимание.

Важны не слова собеседника/оппонента, которые он произносит, а понятия, которыми он оперирует. Поэтому переводите все слова из его системы понятий в свою. Просите объяснить другими словами, повторяйте ему своими и спрашивайте, верно ли вы поняли. Так можно избежать множества проблем.

Александра: Если вы будете всем знакомым говорить: «*Этого я не могу себе позволить*», то подсознание поймает вас на слове...

Алексей: Может быть, под «словами» вы понимаете «убеждения» или «верования»?

Александра: Я говорила о самовнушении.

Умение слушать.

Не только говорите – слушайте. Задавайте наводящие вопросы, поддерживайте разговор, проявляйте интерес. Но главное – когда говорите сами, будьте готовы прерваться, если у собеседника появились вопросы, добавления или возражения. Это и значит «уметь слушать», то есть уметь понять, что и собеседнику есть что вам сказать.

Э.Милберг: ...уровень доходности нашего портфеля достаточно стабилен.

Корр.: Вы имеете в виду доход за последние полгода?

Э.Милберг: Да, конечно. Но и в прошлом году несколько неплохих операций принесли...

Настойчивость.

С другой стороны, будьте настойчивы. Просите выслушать вас до конца, а потом приводить возражения. Стойте на своей позиции, если от нее для вас зависит многое. Настойчивый человек отличается от прочих только тем, что убеждает, объясняет и доказывает чуть дольше. Но именно этого часто оказывается достаточно.

Р.Савин: ...и если длительность нагрузки на нервную систему превысит этот предел...

А.Бергер: А почему она должна его превысить?

Р.Савин: Подождите. Я понимаю ваше нетерпение, но для меня очень важно донести до вас идею целиком. Можно мне продолжить?

А.Бергер: Извините. Конечно, продолжайте.

Аргументация.

Самое важное в любом доказательстве – хорошие примеры как аргументация своей позиции или идеи. Всегда подбирайте, в порядке убывания: жизненные и неожиданные примеры, яркие и образные сравнения, емкие метафоры и подходящие цитаты. Благодаря этому вы не только добьетесь понимания – вы создадите образ умного, эрудированного, практичного и разбирающегося в жизни человека. Каковым, в общем-то, и станете. Кстати, хотите подтверждения этим словам – прочитайте введение «Восьмого навыка» С. Кови.

«Самый простой пример убедительнее самой красноречивой проповеди»
(Сенека)

Сомнение.

Выказывайте здоровое сомнение в словах собеседника: не настолько сильное, чтобы он посчитал вас своим противником, но достаточное для того, чтобы он почувствовал вашу заинтересованность. Это сомнение должно выглядеть так, будто вы достаточно разбираетесь в вопросе (если вы в нем не разбираетесь), и заставить собеседника приводить дополнительные аргументы. Ведь когда он почувствует, что вполне все вам объяснил и доказал, завладеть его вниманием будет гораздо проще.

Начальник: ...не позже конца этого месяца. Вам все понятно?

Подчиненный: Не совсем, у меня все равно остались вопросы, но с ними я могу

разобраться и самостоятельно
вас меня выслушать?

(улыбается). Теперь... могу я попросить

Начальник: Да, я вас слушаю?

Рационализм.

Отметайте в сторону ненужные в данный момент эмоции. Не показывайте свою радость или недовольство, неуверенность или превосходство, если не чувствуете, что это поможет делу. Эмоции – такой же инструмент, как руки: если они кривые, до добра это никого не доведет. Точно так же, не заикливайтесь на чересчур эмоциональных комментариях собеседника – ищите в его словах рациональное зерно и концентрируйтесь на нем.

Критик: Да вы бред какой-то пишете! Всему предел есть, в конце концов. Надо же соображать, о чём и как писать можно, а как нельзя.

Автор: Вы скажите конкретно: если есть предел – то какой? И какие именно из моих мыслей за него вышли? Ведь не может быть так, чтобы вся книга вам не понравилась *(серьезно и выжидательно смотрит)*

.

Разрешение конфликтов.

Возьмите за правило такую реакцию на выпады в вашу сторону: подтрунивание над собой, преувеличенно яркое недоумение, цитирование какой-либо смешной мысли или рассудительное возражение. Запомните, оппонент провоцирует конфликт только в двух случаях: либо он дилетант, либо ему это выгодно. В любом случае, даже если конфликт выгоден и вам, ситуацию должны контролировать вы – а значит, ни в коем случае нельзя идти у него на поводу.

Kot_ru: ...нельзя высказываться? Или плохо, что я по первому Вашему упоминанию о несогласии не поменял свое мнение на Ваше неправильное? Что после обозначения Вашей нежной позиции не восхищаюсь ее красотой и нежностью, а показываю ее слабость относительно моей?

Fotonstep: Конечно, плохо! :) Вы должны были ТУТ ЖЕ со мной согласиться и как минимум сказать «*вы просто гений!*»... Что вы стебаетесь-то? Грубо это все, очень грубо. Давайте серьезно.

Kot_ru: Готов допустить, что не владею выразительными средствами и не умею увлечь людей. У Вас есть эти средства? Готовы поделиться? Можете научить? Был бы очень обрадован и крайне признателен (не шучу)...

Соблюдение рамок.

Не позволяйте сбить себя с толку ни вашим мыслям, ни словам собеседника. Любой разговор, только если это не пустой треп, преследует некую цель. И ее нужно достигнуть, иначе время было потрачено бестолку. Впрочем, даже треп имеет цель, – усилить эмоциональное сродство собеседников, – но все хорошо в меру. Имейте это в виду.

А если во время разговора вдруг всплывет другая, более важная цель – ничего, подождет! Не бросайте неоконченных переговоров, обсуждений и дел. Кроме того, что вам придется опять к ним возвращаться (а значит, и готовиться, и внутренне собираться), кроме того, что неоконченный разговор – это как невыполненное обещание или непросохшие носки, есть и еще одно: собеседник вполне способен «додумать» этот разговор за вас. Попробуйте потом, докажите, что вы совсем не то имели в виду...

Убеждение и вера.

Не кич, не превосходство, не давление – лишь убеждение и вера в собственные слова. А что для этого нужно? Да всего-то ничего, мелочь: вся ваша жизнь должна служить доказательством ваших слов.

«Не показывай пальцем – покажи собой»
(Станислав Ежи Лец)

Все. Спасибо за внимание.

Автор - Алексей Глазков

[Источник](#)